

## Pendampingan Teknik Pemeraman Buah Pisang dan Pembuatan QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) pada Usaha Mikro Kedai Pisang

Sutanti <sup>1\*</sup>, Zulfikar Ramadhan <sup>1</sup>, Lola Rahmadona <sup>2</sup>, Winny Dwi Septiandri <sup>1</sup>, Muhlizar <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jakarta, Indonesia

<sup>2</sup> Fakultas Pertanian, Program Studi Agribisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jakarta, Indonesia

<sup>3</sup> Fakultas Hukum, Program Studi Ilmu Hukum, Universitas Alwashliyah, Medan, Indonesia

### INFORMASI ARTIKEL

Diterima Redaksi: 17 Maret 2025

Revisi Akhir: 20 April 2025

Diterbitkan Online: 01 Mei 2025

### KATA KUNCI

Usaha Mikro

Pemeraman Pisang

Quick Response Code Indonesian Standard

### KORESPONDENSI (\*)

Phone : +62 821-6557-0015

E-mail: [sutanti.amrizal@umj.ac.id](mailto:sutanti.amrizal@umj.ac.id)

### A B S T R A K

Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan bekerjasama dengan usaha mikro kedai pisang milik Hj. Nasuh yang beralamat di Jl. Alam Segar No.1 Desa Bambu Apus Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten. Jenis usaha yang dijalankan adalah usaha perdagangan buah-buahan dengan buah pisang sebagai produk utamanya. Lokasi mitra PKM sekitar 7,6 KM dari Universitas Muhammadiyah Jakarta yang dapat ditempuh kurang lebih 23 menit dengan menggunakan kendaraan roda empat atau sekitar 19 menit dengan menggunakan kendaraan roda dua. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah masalah teknik pemeraman pisang yang masih tidak memiliki standar prosedur yang tepat karena dilakukan secara random dan tidak ada pencatatan hasil dari setiap aktivitas yang dilakukan sehingga tidak dapat diperhitungkan secara tepat kapan pisang akan matang sempurna dan siap untuk dijual. Selain itu masalah manajemen pemasaran yang masih terbatas pada penjualan secara langsung menggunakan uang tunai sehingga volume penjualan cenderung stag atau sulit mengalami peningkatan. Oleh karena itu tim PKM ingin melakukan binaan terhadap mitra Usaha Mikro Kedai Pisang Hj. Nasuh dengan memberikan pendampingan teknik pemeraman buah pisang dengan standar operasional prosedur yang tepat agar waktu matang pisang dapat diprediksi secara tepat dan pembuatan QRIS agar volume penjualan dapat meningkat terutama pada masyarakat di era digital yang pada umumnya jarang membawa uang tunai.

### ANALISIS SITUASI

Dunia usaha di Indonesia saat ini masih didominasi oleh usaha mikro kecil yang jumlahnya mencapai 26 juta usaha atau sekitar 98,68% dari total usaha nonpertanian di Indonesia yang mampu menyerap tenaga kerja Indonesia lebih dari 59 juta orang atau sekitar 75,33% dari total tenaga kerja non pertanian. Bahkan ketika krisis terjadi di tahun 1997-1998 usaha mikro kecil terbukti tetap kokoh di saat usaha-usaha besar berjatuh. (Statistik, 2018). Berdasarkan Undang Undang No.20 tahun 2008 yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria : 1). Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000;00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; 2). Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000;00. (Pusat, 2008)

Keunggulan usaha mikro kecil mampu bertahan saat krisis dengan berbagai alasan seperti umumnya usaha mikro kecil menghasilkan barang konsumsi dan jasa yang dekat dengan kebutuhan masyarakat, selain itu usaha mikro kecil tidak mengandalkan bahan baku inport dan lebih memanfaatkan sumber daya lokal dari dari sisi manusia, modal, bahan baku, maupun peralatannya. Bisnis usaha mikro kecil umumnya menggunakan modal yang relatif rendah. Dengan beberapa keunggulan tersebut membuat usaha mikro kecil tidak terlalu merasakan pengaruh dari krisis global yang terjadi.

Meskipun memiliki beberapa keunggulan, usaha mikro kecil juga memiliki banyak keterbatasan sehingga usahanya sulit untuk berkembang. Seperti minimnya akses perbankan, pengetahuan dan kemampuan sumber daya manusia yang masih rendah, dikelola dengan cara yang sederhana, penggunaan teknologi yang terbatas, dan umumnya belum mampu mengimbangi selera konsumen yang terus berkembang.

Usaha kedai pisang merupakan salah satu usaha mikro yang sangat berpotensi untuk dijalankan karena memiliki beberapa kelebihan antara lain : pangsa pasar yang cukup luas karena buah pisang merupakan buah yang dikenal luas di Indonesia yang memiliki banyak manfaat, diantaranya : sumber karbohidrat dan vitamin A yang kaya akan serat, dapat melancarkan metabolisme, meningkatkan kekebalan tubuh, melancarkan aliran oksigen ke otak, mengatasi anemia, dapat menurunkan berat badan, dan dapat menyehatkan tulang. Bahkan buah pisang dapat dikatakan sebagai "Mood Food" yaitu bahan pangan yang mendorong pembentukan hormon serotonin di dalam otak, hormon ini menyebabkan timbulkan perasaan senang (p2ptm.kemkes.go.id). Selain itu pisang juga merupakan tanaman yang tidak tergantung oleh musim, hampir setiap saat ada suplai buah pisang dari berbagai daerah di Indonesia.

Kedai pisang yang menjadi mitra usaha dalam kegiatan pengabdian masyarakat kali ini terletak di jalan alam segar No.1 Desa Bambu Apus Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan milik Hj. Nasuh dan telah berjalan kurang lebih selama 7 tahun. Awal mula usaha kedai pisangnya dibuka hanya dengan menggunakan modal Rp.900.000; dan bersumber dari dana pribadinya. Namun sekarang sudah memiliki akses permodalan dari perbankan dengan memanfaatkan program Kredit Usaha Rakyat dari Bank Rakyat Indonesia sejumlah Rp. 80.000.000;.

Usaha kedai pisang Hj. Nasuh saat ini sudah berkembang pesat sekarang sudah memiliki satu lapak untuk memajang pisangnya dan dua gudang untuk penyimpanan pisang. Lapak pisangnya kurang lebih berukuran 2x4 meter per segi, sedangkan gudang pertama untuk pisang yang baru datang dari berbagai supliernya berukuran 2x3 meter persegi dan gudang kedua merupakan gudang yang dilengkapi fasilitas AC dengan daya 1 PK dengan ukuran 1x3 meter per segi untuk menyimpan pisang agar memiliki kesegaran yang lebih lama.

Pisang yang diperjual belikan juga sudah sangat beragam, mulai dari pisang lampung, pisang uli, pisang raja bulu, pisang raja sereh, pisang ambon sukabumi, pisang ambon lumut, pisang tanduk. Pisang-pisang tersebut tidak hanya dijual per sisir tapi juga dijual per tandan. Harga pisang sisiran berkisar Rp. 5.000 sampai Rp. 45.000;. Sementara pisang tandanan berkisar antara Rp. 55.000; sampai Rp.250.000;. Bahkan saat ini kedai pisang Hj. Nasuh tidak hanya menjual pisang saja, seperti singkong, ubi-ubian, kacang tanah, talas, belimbing, nangka, cimpedak. Pada saat bulan Ramadhan bahkan kedai Hj. Nasuh menjual timun suri dan kolang kaling.

Saat ini kedai pisang Hj. Nasuh tidak hanya melayani konsumen akhir, namun juga melayani pedagang eceran yang juga ingin menjual pisang dengan memberikan harga jual yang lebih murah daripada konsumen akhir sehingga pedagang eceran juga bisa mendapatkan keuntungan. Selain itu kedai pisang Hj. Nasuh kini juga mampu menyanggupi pesanan pisang untuk masyarakat yang hendak melakukan pesta atau hajatan. Untuk pisang-pisang yang sudah terlalu matang kedai pisang Hj. Nasuh memiliki konsumen dari penjual kue. Dibantu bersama satu orang anak laki-lakinya yang berusia 45 tahun bernama Suta Tabroni yang bertugas membantu Hj. Nasuh saat membuka dan menutup kedainya dan terkadang memeram pisang, kedai Hj. Nasuh buka mulai dari jam 7 pagi dan tutup pada saat jam 9 malam. Selain itu Hj. Nasuh juga dibantu oleh seorang pekerja harian lepas bernama Hendrik yang bertugas membantu Hj. Nasuh memeramkan pisang serta menata pisang di kedua gudangnya. Hj. Nasuh juga dibantu oleh cucunya yang bernama Salum dan Pandu yang bertugas membantu dalam menjual barang dagangannya.

Supplier kedai pisang Hj. Nasuh berasal dari para pedagang partai besar baik dari daerah Sukabumi dan dari daerah Palembang. Terkadang Hj. Nasuh juga menerima hasil panen dari petani di sekitar tempat usahanya. Supplier dari luar kota mengirim pisang dalam bentuk mentah dan sistem jual belinya per kilo gram. Sementara untuk petani di sekitar tempat usahanya menjual per tandan dan harganya tergantung besar kecilnya.

## **PERMASALAHAN MITRA**

Setelah melakukan survey dan wawancara terhadap mitra usaha Kedai Pisang Hj. Nasuh, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro dalam melakukan usahanya. Identifikasi masalah di lapangan dapat dikelompokkan dalam dua permasalahan utama yang menjadi prioritas untuk dilakukan pendampingan dan pembinaan yaitu:

1. Masalah proses pemeraman yang masih sangat sederhana dan tanpa standar operasional prosedur yang tepat. Hal ini disebabkan oleh sumber daya manusia yang mengerjakan tidak memiliki kompetensi dibidang pemeraman buah dan dilakukan oleh siapa saja sehingga hasil pemeramannya tidak sama rata baik dari segi kualitas kematangan buah maupun dari segi waktu tunggu.
2. Masalah manajemen pemasaran yang masih terbatas pada penjualan dengan teknik pembayaran tunai saja yang menyebabkan kegagalan terjadinya transaksi jual beli ketika konsumen tidak membawa uang tunai atau bahkan terjadinya kerugian akibat adanya penipuan oleh oknum yang tidak bertanggung jawab.

## SOLUSI PERMASALAHAN

Program kemitraan dengan kedai pisang Hj. Nasuh ini bertujuan untuk mengoptimalkan hasil pemeraman pisang agar memiliki kualitas kematangan pisang yang memiliki standar baik dari kematangan maupun dari segi waktu tunggu. Selain itu kegiatan pengabdian masyarakat ini juga bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan dengan berbagai metode pembayaran, baik dengan transfer maupun dengan menggunakan QRIS sehingga terhindar dari kerugian.

Keterbatasan wawasan dan manajemen usaha menginspirasi tim pelaksana pengabdian untuk meningkatkan aktivitas kegiatan, pelatihan dan pembinaan bagi mitra dan masyarakat sekitar khususnya para pengusaha mikro dengan memberikan solusi yang dihadapi. Berikut ini adalah solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah yang timbul yang telah teridentifikasi:

### Bidang Produksi dalam hal Pemeraman Pisang

Pendampingan dalam hal pemeraman pisang dengan membuat standar operasional prosedur yang baik dan benar dalam hal pemeraman pisang agar memperoleh tingkat kematangan yang baik dan memiliki waktu tunggu yang memiliki standar. Sehingga dapat diprediksi secara tepat kapan pisang siap untuk dijual.

### Bidang Manajemen Pemasaran

Pendampingan dalam hal mengaktifkan mobile banking dalam hal ini aplikasi brimo agar kedai pisang Hj. Nasuh dapat mengecek secara real time jika ada transaksi yang dilakukan secara transfer atau ada yang membayar dengan menggunakan QRIS.

## METODE PELAKSANA

Berdasarkan uraian justifikasi permasalahan dan uraian solusi yang ditawarkan dalam usaha perdagangan mikro mitra Kedai Pisang Hj. Nasuh, maka tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan adalah :

1. Perbaikan Manajemen Produksi Dalam Hal Pemeraman Pisang  
Proses pemeraman pisang sebaiknya dilakukan dengan urutan langkah-langkah mulai dari pemilihan buah pisang yang sudah cukup tua (umur pisang siap panen adalah 3 bulan dihitung dari keluarnya jantung pisang). Setelah itu buah dipotong per sisir dan kemudian dicuci bersih dan pangkal sisir bekas potongan diberi desinfektan, setelah itu semprot pisang dengan larutan ethrel (etilen) dengan konsentrasi 1-2 ml/liter air lalu tiriskan. Setelah itu simpan di kardus tertutup yang sudah dilubangi dan susun dengan pembatas busa agar kulitnya tidak terluka. Lalu simpan di ruang dingin (suhu 17 sampai 20 derajat celcius) selama 7 hari dengan posisi kardus tidak dibuka-buka. Setelah tujuh hari keluarkan pisang dari kardus dan angin anginkan pada suhu ruang. Setelah 1 sampai 2 hari buah pisang akan matang sempurna.
2. Perbaikan Manajemen Pemasaran  
Adanya aplikasi mbankin seperti brimo akan memudahkan kedai pisang Hj. Nasuh untuk setiap saat mengecek jika ada transaksi yang dilakukan melalui transfer ataupun menggunakan QRIS. Sehingga dapat meningkatkan volume penjualan secara non tunai.

Dalam rangka mencapai sasaran yang diinginkan, maka bentuk dan metode kegiatan yang digunakan antara lain :

1. Metode survey, yaitu mendatangi secara langsung ke objek abdimas yang dalam hal ini adalah Kedai Pisang Hj. Nasuh yang terletak di jalan alam segar, desa Bambu Apus Kecamatan pamulang Kota Tangerang Selatan. Tim Abdimas melakukan observasi awal dan wawancara singkat serta meminta persetujuan kepada pemilik usaha Kedai Pisang Hj. Nasuh untuk menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat kali ini.

2. Metode Observasi, yaitu meminta data-data dari usaha kedai pisang Hj. Nasuh yaitu data nomor HP beserta jenis smart phone yang digunakan, serta jenis rekening bank yang dimiliki dan memandunya dalam melakukan aktivasi mobile banking Brimo. Serta mendampingi dalam pengurusan QRIS di Bank Rakyat Indonesia cabang Pamulang.
3. Metode demonstrasi, yaitu mendemonstrasikan cara memeram pisang dengan baik dan benar sesuai standar operasional prosedur yang baik dan benar, cara mendownload aplikasi Brimo di smartphone serta melakukan aktivasi akunnya. Mensimulasikan cara mengecek saldo dan mengecek mutasi rekening sehingga dapat memvalidasi ketika ada transaksi yang terjadi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendampingan pemeraman buah pisang hingga tercatat SOP yang tepat dalam memeram buah pisang

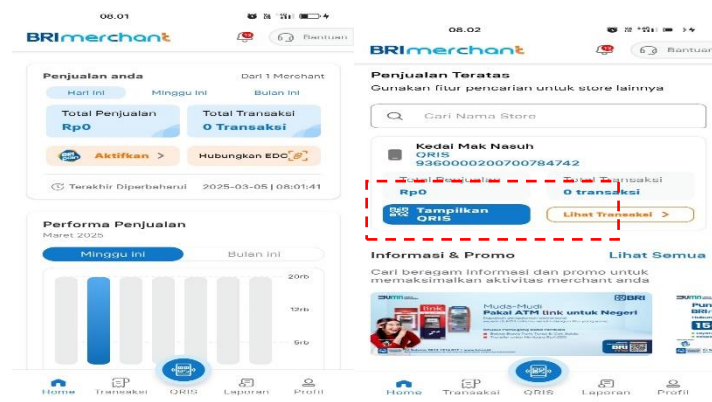
Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk memeram buah pisang adalah sebagai berikut :

1. Memilih buah pisang pada tingkat kematangan buah 3/4 penuh
2. Untuk membuat warna kulit buah kuning cerah, pisang kemudian dicelupkan dengan larutan ethrel berjenis ICHIPON 480SL ZPT, Zat Pengatur Tumbuh Pematang Buah Pisang dengan konsentrasi 1-2 ml/liter air
3. Setelah itu buah ditiriskan dan dipotong per sisir
4. Setelah tiris lalu simpan buah di ruang dingin (suhu 17-20 derajat celsius) dengan kelembaban optimal 75-85% Lama penyimpanan di ruang dingin sekitar 7 hari, setelah itu buah pisang dapat dikeluarkan dari ruang penyimpanan, diangin-anginkan pada suhu ruang

Pendampingan aktivasi aplikasi Brimerchant dan Pencetakan QRIS untuk menerima transaksi non tunai

Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk aktivasi Brimerchant sampai mencetak QRIS adalah sebagai berikut :

1. Download aplikasi Brimerchant di play store dan berikan ijin untuk aplikasi mengakses lokasi, foto dan lain-lain dari smartphone kita.
2. Ceklist syarat dan ketentuan "saya telah membaca dan menyetujui syarat dan ketentuan di atas" lalu klik setujuan lalu pilih "Belum, Daftarkan merchan BRI" dan klik lanjutkan pendaftaran.
3. Jika mencul syarat dan ketentuan, maka klik "saya telah membaca dan menyetujui syarta dan ketentuan di atas" lalu klik lanjutkan dan klik "mulai foto".
4. Setelah foto KTP berhasil maka lanjutkan pengisian data pemiliki usaha, mulai dari NIK, Nama Lengkap, Tanggal Lahir, Nomor rekening BRI, Nomor HP, email, PN Referral (opsional), lalu klik lanjutkan.
5. Lalu masukkan kode OTP yang dikirim melalui sms ke nomor HP yang terdaftar.
6. Lalu masukkan kode OTP yang dikirim melalui sms ke alamat email yang terdaftar.
7. Lalu isikan data usaha mulai dari nama usaha, alamat usaha, tipe usaha, pendapatan usaha, dan ambil foto tempat usaha dan foto pemilik di tempat usaha lalu klik "oke, mengerti".
8. Setetah foto terunggah lalu klik lanjutkan
9. Maka akan muncul tampilan untuk verifikasi wajah
10. Jika verifikasi wajah sudah berhasil maka akan dikirimkana kembali kede OTP dari privy.id yang dikirim melalui alamat email kita yang terdaftar kemudian klik "lanjutkan".
11. Isikan nomor handphone dan password serta konfirmasi password, lalu klik login.
12. Setelah itu masukkan nomor HP dan password yang sebelumnya sudah dibuat lalu klik masuk, maka akan keluar tampilan Brimerchant sebagai berikut :



Gambar 1. Tampilan Akun Brimerchant Kedai Mak Nasuh

13. Lalu klik tampilkan QRIS, maka akan muncul tampilan sebagai berikut :



Gambar 2. Tampilan QRIS Kedai Mak Nasuh Yang Belum Divalidasi

14. Jika tampilan QRIS masih seperti di atas maka tunggu email dari privy.id untuk melakukan penandatanganan digital melalui privy. Mereka akan mengirimkan ID dan password untuk login ke aplikasi privy.id
15. Setelah penandatanganan digital selesai dilakukan maka QRIS di akun Brimerchant akan berubah tampilan sebagai berikut :



Gambar 3. Tampilan QRIS sudah dapat di download dan dicetak sesuai keperluan serta sudah dapat digunakan untuk menerima pembayaran nontunai dari semua bank.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Mitra pengabdian merasa sangat puas dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh dosen-dosen dari Universitas Muhammadiyah Jakarta karena permasalahan-permasalahan yang dihadapi terutama masalah dari segi SOP Tertulis sehingga diketahui langkah-langkah teratur dalam pemeraman pisang agar pisang memiliki tingkat kematangan yang sempurna dan memiliki waktu tunggu yang tepat sehingga dapat diprediksi waktu penjualan pisang dan tidak banyak pisang yang terbuang karena kematangan. Selain itu segi pemasaran dapat berupa aktivasi aplikasi Brimerchant di

smartphone dan pencetakan QRIS untuk menerima pembayaran non tunai sehingga dapat menjaring konsumen yang saat ini sudah jarang memegang uang tunai.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami tujuan kepada Bapak Dr. Ma'mun Murod.,M.Si selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta atas pendanaan dan fasilitasnya. Ibu Prof. Dr. Ir. Tri Yuni Hendrawati.,M.Si selaku ketua LPPM Universitas Muhammadiyah Jakarta atas pendanaan dan fasilitasnya. Bapak Dr. Luqman Hakim, S.E.,M.Si.,Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas dukungan dan fasilitasnya. Ibu Dr. Diana Hasan.,S.E.,M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen atas dukungan dan fasilitasnya sehingga pengabdian ini berjalan dengan baik. Tak lupa kepada ibu Hj. Nasuh selaku pemilik dari kedai pisang yang sudah memberikan ijin kepada tim untuk melakukan kegiatan pengabdian di lokasi usahanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bahri. (2018). Penerapan Konsep Berwirausaha dan Bertransaksi Syariah dengan Metode Dimensi Vertikal ( Hablumminallah ) dan Dimensi Horizontal ( Hablumminannas ). Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis, 67-87.
- BRI (2024, mei 28). PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Retrieved from <https://bri.co.id>: <https://bri.co.id/QRIS>
- Dufi, A. (2022, Januari 26). Dinas Pertanian dan Pangan. Retrieved from <https://pertanian.jogjakota.go.id>: <https://pertanian.jogjakota.go.id/detail/index/19061>
- Pusat, P. (2008). Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Indonesia.
- Statistik, D. A. (2018). Potensi Usaha Mikro Kecil. Jakarta: BPS RI