Portal Riset dan Inovasi Pengabdian Masyarakat
https://ojs.transpublika.com/index.php/PRIMA
Online ISSN 2809-7939 | Print ISSN 2809-8218
Vol. 5 No. 4, 186–196

https://doi.org/10.55047/prima.v5i4.2445

Original Article

Pelatihan Pembuatan Pisang Cokelat (Piscok) sebagai Produk UMKM guna Meningkatkan Nilai Jual dan Pendapatan

Training on Making Chocolate Banana Fritters (Piscok) as an MSME Product to Increase Market Value and Income

Dwi Nur Nadira[1*], Lesi Hertati[2]

[1,2]Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri Palembang, Indonesia
Email: [1)] 2025520034@student.uigm.ac.id

Received : 06 October - 2026
Revised : 07 November - 2026
Accepted : 09 November - 2026
Published online : 19 November - 2026

Abstract

Chocolate banana fritters, or "piscok," are a banana-based snack product with potential to be developed as a business product because they use raw materials that are relatively easy to obtain and have a simple processing method. Developing this product requires knowledge and skills in production, packaging, and marketing so that it has added value and competitiveness. This community service activity aims to improve participants' knowledge and skills in processing bananas into piscok products with economic potential. The activity was carried out in several stages, including an introduction to ingredients and equipment, delivery of material on the production process, demonstration and practice of piscok processing, product packaging, and an introduction to marketing strategies. Participants were also given an understanding of the importance of maintaining cleanliness and product quality to produce food that is safe and fit for consumption. The activity was evaluated through a pre-test and post-test to determine changes in participants' understanding before and after the training, as well as through observation of skills during the piscok-making practice. The results show that participants gained knowledge of the production, packaging, and marketing stages of piscok, and obtained practical experience in processing bananas into value-added food products. Thus, this training activity provides participants with basic knowledge and skills to develop piscok as an alternative product for micro, small, and medium enterprise (MSME) scale businesses.

Keywords: *Chocolate Banana, Market Value, Marketing, MSMEs, Processed Products.*

Abstrak

Pisang cokelat atau piscok merupakan salah satu produk makanan ringan berbahan dasar pisang yang berpotensi dikembangkan sebagai produk usaha karena menggunakan bahan baku yang relatif mudah diperoleh dan memiliki proses pengolahan yang sederhana. Pengembangan produk tersebut memerlukan pengetahuan dan keterampilan dalam proses produksi, pengemasan, serta pemasaran agar memiliki nilai tambah dan daya saing. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengolah pisang menjadi produk piscok yang memiliki potensi ekonomi. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, meliputi pengenalan bahan dan peralatan, penyampaian materi mengenai proses pembuatan, demonstrasi dan praktik pengolahan piscok, pengemasan produk, serta pengenalan strategi pemasaran. Peserta juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya menjaga kebersihan dan kualitas produk untuk menghasilkan makanan yang aman dan layak dikonsumsi. Evaluasi kegiatan dilakukan melalui pre-test dan post-test untuk mengetahui perubahan pemahaman peserta sebelum dan setelah pelatihan, serta observasi keterampilan selama

Copyright: © 2026 by the authors.
This is an open access article distributed under the terms and conditions of the CC BY 4.0.

praktik pembuatan piscok. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh pengetahuan mengenai tahapan produksi, pengemasan, dan pemasaran piscok, serta mendapatkan pengalaman praktik dalam mengolah pisang menjadi produk makanan bernilai tambah. Dengan demikian, kegiatan pelatihan ini memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan dasar bagi peserta untuk mengembangkan piscok sebagai salah satu alternatif produk usaha skala UMKM.

Kata Kunci: Pisang Cokelat, Nilai Jual, Pemasaran, UMKM, Produk Olahan.

1. Pendahuluan

Salah satu bahan makanan yang mudah didapat dan dapat dijadikan berbagai olahan adalah pisang (Sadana et al., 2023; Winarni et al., 2022; Wulandari et al., 2024). Salah satu olahan pisang yang cukup dikenal adalah pisang cokelat atau Piscok. Piscok merupakan makanan ringan yang dibuat dari pisang dan cokelat, kemudian dibungkus dengan kulit lumpia dan digoreng hingga menghasilkan rasa yang manis dan tekstur yang renyah. Dengan bahan-bahan sederhana tersebut, Piscok menjadi pilihan makanan yang mudah diolah dan berpeluang untuk dijual.

Pembuatan Piscok tidak membutuhkan bahan dan peralatan yang sulit ditemukan. Pisang, cokelat, kulit lumpia, dan minyak goreng merupakan bahan utama yang dapat diperoleh dengan mudah. Meskipun proses pembuatannya sederhana, kebersihan bahan dan cara pengolahan tetap perlu diperhatikan agar produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik. Selain itu, penyajian dan kemasan juga perlu dibuat dengan rapi sehingga produk terlihat lebih menarik ketika ditawarkan kepada konsumen (Andivas et al., 2023; Heryati et al., 2020; Kusnandar et al., 2023; Oktaria et al., 2023).



Gambar 1. Dokumentasi usaha dan produk makanan ringan
Sumber: Dokumentasi penulis, 2026

Berdasarkan dokumentasi pada Gambar 1 tersebut, produk makanan ringan dapat dikembangkan dengan memperhatikan tampilan produk dan cara penyajiannya. Hal ini menunjukkan bahwa makanan sederhana seperti Piscok dapat dikembangkan menjadi produk yang lebih menarik apabila proses pengolahan, kemasan, dan penyajiannya dilakukan dengan baik. Pengembangan usaha Piscok juga dapat dilakukan melalui Pemasaran yang sederhana, salah satunya dengan memanfaatkan media sosial. Penggunaan media sosial dapat membantu memperkenalkan produk kepada lebih banyak konsumen tanpa membutuhkan tempat Pemasaran yang besar (Fahlevie et al., 2024; Maulia et al., 2024). Dengan tampilan produk yang menarik serta Pemasaran yang baik, Piscok dapat memiliki peluang untuk dikembangkan sebagai usaha kecil (Sarfiah et al., 2022).

Kegiatan pelatihan pembuatan Piscok bertujuan agar peserta memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah pisang menjadi makanan yang punya nilai jual. Selain

melatih proses pembuatannya, kegiatan ini juga memperkenalkan pentingnya kebersihan, kualitas produk, pengemasan, serta pemasaran. Hasilnya, Piscok dapat menjadi salah satu produk sederhana yang layak dikembangkan sebagai peluang usaha dan mendukung peningkatan pendapatan (Alwi et al., 2025; Hertati et al., 2026; Putri et al., 2026). Tujuan kegiatan pelatihan pembuatan pisang cokelat adalah membekali peserta dengan pengetahuan dan keterampilan untuk mengolah pisang menjadi makanan yang memiliki nilai jual.

Adapun tujuan kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan tentang bahan dan alat yang digunakan dalam pembuatan Piscok, serta meningkatkan keterampilan peserta dalam membuat Piscok dengan proses yang baik dan bersih. Kegiatan ini juga bertujuan memberikan pemahaman tentang pengemasan produk agar terlihat lebih menarik dan mengenalkan cara sederhana dalam memasarkan produk Piscok. Selain itu, kegiatan ini mendorong peserta untuk mengembangkan Piscok sebagai peluang usaha sekaligus meningkatkan nilai jual pisang melalui pengolahan menjadi produk makanan.

2. Tinjauan Pustaka

Pisang termasuk bahan pangan yang mudah diperoleh dan dapat diolah menjadi berbagai produk (Sadana et al., 2023). Salah satu olahannya adalah pisang cokelat atau piscok, makanan ringan yang dibuat dari pisang dan cokelat, dibungkus dengan kulit lumpia, lalu digoreng. Pembuatannya tidak memerlukan bahan dan peralatan yang sulit ditemukan. Pemanfaatan bahan lokal melalui proses pengolahan yang tepat dinilai penting untuk menghasilkan produk pangan yang bernilai guna (Dalimunthe et al., 2024).

Penyajian dan kemasan yang rapi membuat produk lebih menarik (Andivas et al., 2023; Heryati et al., 2020). Pengemasan juga menjadi salah satu cara untuk memberikan nilai tambah pada produk (Oktaria et al., 2023). Kemasan memiliki fungsi penting dalam meningkatkan daya tarik dan memberikan identitas pada produk (Widiati, 2020).

Penggunaan media sosial dapat membantu memperkenalkan produk kepada lebih banyak konsumen tanpa memerlukan tempat usaha yang besar (Fahlevie et al., 2024; Maulia et al., 2024). Pemanfaatan Instagram untuk memasarkan piscok dapat menghadapi kendala dalam menyusun konten promosi (Penana et al., 2024).

Pendampingan yang berkelanjutan penting dalam penguatan kewirausahaan masyarakat. Oleh karena itu, keberlanjutan kegiatan masih memerlukan pendampingan, khususnya dalam pencatatan biaya dan hasil penjualan.

3. Metode Penelitian

Kegiatan pelatihan pembuatan pisang cokelat dilakukan sebagai salah satu kegiatan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah pisang menjadi makanan ringan yang memiliki nilai jual. Kegiatan ini dilakukan melalui penjelasan dan praktik secara langsung sehingga peserta dapat mengetahui setiap tahapan pembuatan Piscok. Materi yang diberikan tidak hanya mengenai cara membuat Piscok, tetapi juga membahas kebersihan dalam proses pengolahan, kualitas produk, pengemasan, serta cara sederhana dalam memasarkan produk. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara bertahap agar peserta dapat mengikuti proses dari awal sampai akhir. Tahapan kegiatan yang dilakukan dalam pelatihan pembuatan pisang cokelat adalah sebagai berikut:

3.1. Pengenalan dan Penyuluhan

Tahap pertama dilakukan dengan memberikan penjelasan mengenai pisang cokelat dan bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatannya. Peserta dikenalkan dengan bahan utama seperti pisang, cokelat, kulit lumpia, dan minyak goreng serta peralatan yang diperlukan. Pada tahap ini juga dijelaskan mengenai pentingnya memilih bahan yang masih baik dan menjaga kebersihan selama proses pembuatan. Penjelasan diberikan dengan bahasa yang sederhana agar peserta dapat memahami fungsi bahan dan langkah-langkah yang akan dilakukan pada tahap berikutnya.

3.2. Demonstrasi dan Praktik Langsung

Setelah mendapatkan penjelasan, kegiatan dilanjutkan dengan demonstrasi pembuatan Piscok. Proses dimulai dari menyiapkan pisang, menambahkan cokelat sebagai isian, kemudian membungkusnya menggunakan kulit lumpia dengan rapi agar tidak terbuka ketika digoreng. Setelah demonstrasi selesai, peserta melakukan praktik secara langsung dengan mengikuti langkah yang telah diberikan. Peserta dibimbing selama proses pembuatan sehingga apabila terdapat kesulitan, dapat langsung diberikan arahan. Setelah Piscok selesai dibungkus, produk kemudian digoreng hingga matang dan memiliki tekstur yang renyah. Proses pengolahan Piscok, mulai dari pembungkusan hingga pemberian topping cokelat pada produk, didokumentasikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses pengelolan dan pemberian topping cokelat pada produk
Sumber: Dokumentasi penulis, 2026

3.2.1. Menjaga Kebersihan dan Kualitas Produk

Kebersihan menjadi bagian yang diperhatikan selama kegiatan berlangsung. Peserta diarahkan untuk menjaga kebersihan bahan, peralatan, tangan, serta tempat yang digunakan untuk membuat Piscok. Hal tersebut dilakukan agar produk yang dihasilkan tetap bersih dan layak untuk dikonsumsi. Selain kebersihan, kualitas produk juga diperhatikan dari rasa, tingkat kematangan, bentuk, dan kerapian Piscok. Pisang dan cokelat harus digunakan dalam kondisi yang baik, sedangkan proses penggorengan dilakukan dengan memperhatikan tingkat kematangan agar Piscok tidak terlalu mentah ataupun gosong.

3.2.2. Pengemasan Produk

Setelah Piscok selesai dibuat dan siap disajikan, tahap berikutnya adalah pengemasan. Peserta diberikan penjelasan mengenai pentingnya kemasan dalam menjual suatu produk. Piscok dikemas dengan rapi agar lebih mudah dibawa dan tetap terlihat menarik ketika diberikan kepada konsumen. Pengemasan juga menjadi salah satu cara untuk memberikan nilai tambah pada produk (Oktaria et al., 2023). Produk yang memiliki rasa yang baik akan lebih menarik apabila didukung dengan tampilan dan kemasan yang rapi.

3.2.3. Pengenalan Pemasaran Produk

Tahap selanjutnya adalah pengenalan Pemasaran produk. Peserta diberikan pengetahuan mengenai cara sederhana untuk memperkenalkan Piscok kepada konsumen. Salah satu cara yang dapat digunakan adalah melalui media sosial dengan menampilkan foto produk, memberikan informasi mengenai produk, serta mencantumkan harga dan cara pemesanan. Penggunaan media sosial dapat membantu produk dikenal oleh lebih banyak orang (Hertati & Iriyadi, 2023). Dengan Pemasaran yang dilakukan secara konsisten dan tampilan produk yang menarik, Piscok dapat memiliki kesempatan untuk mendapatkan konsumen dan dikembangkan menjadi usaha kecil.

3.3. Pendampingan dan Evaluasi

Untuk mengevaluasi kegiatan, digunakan metode pre-test dan post-test kepada delapan peserta. Pre-test dilaksanakan sebelum materi dan demonstrasi disampaikan sebagai alat ukur pengetahuan awal peserta, sedangkan post-test diberikan seusai seluruh rangkaian pelatihan untuk mengetahui pengetahuan peserta setelah mengikuti kegiatan.

Instrumen evaluasi disusun dalam bentuk pernyataan tertutup (benar/salah) yang mencakup lima aspek, yaitu (1) pengetahuan mengenai bahan dan peralatan pembuatan Piscok, (2) pemahaman tahapan pengolahan produk, (3) pengetahuan mengenai kebersihan dan keamanan pengolahan, (4) pemahaman mengenai pengemasan produk, serta (5) pengetahuan dasar mengenai pemasaran produk.

Instrumen terdiri dari 20 butir soal, masing-masing aspek diwakili 4 butir, dan menggunakan skala penilaian Guttman dengan ketentuan skor 1 untuk jawaban benar serta skor 0 untuk jawaban salah. Setiap jawaban dinilai berdasarkan ketentuan yang sudah ditetapkan, kemudian diubah ke dalam rentang nilai 0 hingga 100 melalui perkalian jumlah skor dengan 5.

Pengukuran dilakukan dengan menggunakan instrumen dan sistem penilaian yang sama pada pre-test dan post-test agar perubahan nilai dapat dibandingkan. Waktu pengerjaan masing-masing tes adalah 15 menit. Hasil penilaian selanjutnya diolah menggunakan analisis deskriptif dengan menghitung nilai setiap peserta, nilai rata-rata pre-test dan post-test, serta selisih peningkatan nilai. Peningkatan nilai dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Peningkatan} = \text{Nilai } \textit{Post-test} - \text{Nilai } \textit{Pre-test}$$

Perubahan nilai peserta sebelum dan setelah pelatihan ditampilkan melalui tabel sebagai hasil evaluasi. Fokus evaluasi ini adalah perubahan pengetahuan peserta, bukan untuk mengukur peningkatan pendapatan maupun laba usaha.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Hasil Pengabdian Masyarakat

Kegiatan pelatihan pembuatan Piscok bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta untuk mengolah bahan sederhana menjadi produk makanan. Pelaksanaannya mencakup sejumlah tahapan, yaitu pengenalan bahan dan peralatan, persiapan bahan, praktik pembuatan, penggorengan, pengemasan, dan pengenalan pemasaran produk. Selain mendapatkan penjelasan teoritis, peserta juga mengikuti demonstrasi serta praktik langsung yang didampingi tim pelaksana.

Pada tahap persiapan, peserta diperkenalkan dengan bahan utama yang digunakan, yaitu pisang, cokelat, dan kulit lumpia, beserta peralatan pendukung proses pengolahan. Selanjutnya, peserta mempraktikkan proses pembuatan Piscok dengan meletakkan pisang

dan cokelat di atas kulit lumpia, kemudian membungkusnya hingga tertutup dengan rapi. Produk yang telah dibungkus kemudian digoreng sampai matang. Praktik tersebut memberi peserta pengalaman langsung dalam mengolah bahan hingga menghasilkan Piscok yang siap dikonsumsi.

Selama proses pembuatan, peserta juga mendapatkan pengarahan mengenai pentingnya menjaga kebersihan bahan, peralatan, dan tempat pengolahan. Setelah proses penggorengan selesai, produk yang dihasilkan ditata dan dikemas menggunakan kemasan yang telah disiapkan. Peserta diperkenalkan dengan cara menata produk agar terlihat rapi serta melakukan pengemasan sebelum produk ditawarkan kepada konsumen. Tahapan ini memberikan pengalaman kepada peserta mengenai proses pengolahan makanan yang mencakup persiapan hingga penyajian produk.



Gambar 3. Dokumentasi produk dan kegiatan penjualan di lokasi usaha
Sumber: Dokumentasi penulis, 2026

Selain praktik produksi dan pengemasan, kegiatan pelatihan juga mencakup pengenalan pemasaran produk Piscok. Materi yang diberikan meliputi cara memperkenalkan produk secara langsung kepada konsumen di lingkungan sekitar serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi. Peserta diperkenalkan dengan penggunaan foto produk, pencantuman informasi harga, dan penyampaian informasi pemesanan melalui media sosial. Penyampaian materi ini menjadi bagian dari pengenalan tahapan pemasaran yang dapat diterapkan apabila peserta ingin mengembangkan keterampilan produksi tersebut dalam kegiatan usaha.

Pada dasarnya, pelatihan yang dilaksanakan memberikan pengalaman kepada peserta dalam mengolah pisang menjadi Piscok melalui demonstrasi dan praktik langsung. Pengetahuan yang diperoleh peserta mencakup bahan dan peralatan, tahapan pembuatan, kebersihan pengolahan, pengemasan, dan pengenalan pemasaran produk. Selain itu, hasil kegiatan dievaluasi dengan mengukur pengetahuan peserta sebelum dan setelah pelatihan menggunakan pre-test dan post-test.

Evaluasi dilakukan terhadap delapan peserta untuk mengetahui perubahan tingkat pengetahuan setelah mengikuti pelatihan pembuatan Piscok. Pengukuran dilaksanakan melalui pre-test sebelum penyampaian materi dan post-test setelah peserta mengikuti rangkaian kegiatan yang meliputi pemberian materi, demonstrasi, dan praktik pembuatan produk.

Tabel 1. Hasil Pre-Test dan Post-Test Peserta

No.	Peserta	Pre-Test	Post-Test	Peningkatan
1.	Peserta 1	50	85	35
2.	Peserta 2	55	90	35
3.	Peserta 3	60	85	25
4.	Peserta 4	50	80	30
5.	Peserta 5	55	85	30
6.	Peserta 6	60	90	30
7.	Peserta 7	50	80	30
8.	Peserta 8	55	85	30
Rata-rata		54,4	85,0	30,6

Sumber: Olahan peneliti, 2026

Merujuk pada Tabel 1, nilai pre-test peserta berkisar antara 50 hingga 60 dengan rata-rata 54,4. Peserta 3 dan Peserta 6 mencatat nilai tertinggi sebesar 60, sedangkan Peserta 1, Peserta 4, dan Peserta 7 memperoleh nilai terendah sebesar 50. Usai mengikuti kegiatan pelatihan, hasil post-test memperlihatkan nilai peserta berada di rentang 80 sampai 90 dengan rata-rata 85,0. Nilai tertinggi sebesar 90 diraih Peserta 2 dan Peserta 6, sementara Peserta 4 dan Peserta 7 mendapatkan nilai 80. Dengan demikian, seluruh peserta memperoleh nilai post-test yang lebih tinggi dibandingkan nilai pre-test.

Berdasarkan perbandingan nilai individual, peningkatan tertinggi diperoleh Peserta 1 dan Peserta 2, masing-masing sebesar 35 poin. Peserta 4, Peserta 5, Peserta 6, Peserta 7, dan Peserta 8 mengalami peningkatan sebesar 30 poin, sedangkan Peserta 3 mengalami peningkatan sebesar 25 poin. Dengan demikian, seluruh peserta menunjukkan peningkatan nilai setelah mengikuti kegiatan pelatihan. Rata-rata nilai peserta meningkat secara keseluruhan, yakni dari 54,4 pada pre-test menjadi 85,0 pada post-test. Selisih kenaikannya mencapai 30,6 poin atau sekitar 56,25% dibandingkan rata-rata nilai awal. Evaluasi tersebut menunjukkan bahwa pengetahuan peserta bertambah setelah mengikuti pelatihan, khususnya mengenai pengolahan bahan menjadi Piscok.

4.2. Pembahasan

Berdasarkan hasil evaluasi, rata-rata pengetahuan peserta mengalami peningkatan dari 54,4 pada pre-test menjadi 85,0 pada post-test dengan kenaikan 30,6 poin atau sekitar 56,3%. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa pelatihan pembuatan Piscok berhasil memperkuat pemahaman peserta mengenai bahan dan peralatan, tahapan produksi, kebersihan pengolahan, pengemasan, dan pemasaran produk. Perubahan ini berkaitan dengan pelaksanaan pelatihan yang tidak hanya menyampaikan materi secara lisan, tetapi juga memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengamati demonstrasi dan mempraktikkan secara langsung proses pembuatan Piscok. Dengan demikian, pemahaman peserta diperoleh melalui penjelasan sekaligus pengalaman yang dialami selama kegiatan. Partisipasi peserta dalam setiap tahapan kegiatan memegang peranan penting untuk membantu mereka memahami proses pengolahan bahan pangan menjadi produk olahan.

Peningkatan pengetahuan peserta juga menunjukkan bahwa pengenalan proses produksi secara bertahap dapat membantu peserta memahami bahwa pembuatan Piscok tidak hanya berkaitan dengan kegiatan mengolah bahan, tetapi juga memerlukan perhatian terhadap kebersihan dan penyajian produk. Dalam kegiatan ini, peserta diperkenalkan pada pemilihan bahan, penggunaan peralatan, proses pembungkusan, penggorengan, hingga pengemasan. Rangkaian tersebut memberikan pemahaman bahwa kualitas produk dipengaruhi oleh ketepatan setiap tahapan pengolahan. Pemahaman ini sejalan dengan Dalimunthe et al. (2024) dan Mufidah et al. (2024) serta Winarni et al. (2023), Prasditio et al.

(2023), Alwi et al. (2025), dan Wulandari et al. (2024) yang menekankan pentingnya pemanfaatan bahan lokal melalui proses pengolahan yang tepat untuk menghasilkan produk pangan bernilai guna. Pada konteks pelatihan Piscok, peserta mendapatkan pemahaman tersebut karena mereka tidak sekadar menerima penjelasan mengenai tahapan produksi, tetapi juga melihat serta mempraktikkan penerapannya secara langsung.

Selain materi produksi, peserta memperoleh pemahaman mengenai pentingnya penyajian produk setelah pengolahan selesai melalui materi pengemasan. Fungsi pengemasan tidak sekadar melindungi produk, tetapi juga berpengaruh dalam membentuk kesan konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Hal ini sejalan dengan Widiati (2020) yang menjelaskan bahwa kemasan memiliki fungsi penting dalam meningkatkan daya tarik dan memberikan identitas pada produk. Pemahaman tersebut relevan dengan kegiatan Piscok karena produk yang telah diolah perlu disajikan secara layak agar lebih mudah dikenali dan diterima oleh calon konsumen. Oleh karena itu, pengenalan pengemasan dalam pelatihan menjadi bagian dari upaya memperluas pemahaman peserta mengenai aspek produk, tidak terbatas pada proses pembuatannya.

Pengenalan pemasaran secara langsung dan melalui media sosial juga memperluas pemahaman peserta mengenai cara memperkenalkan produk kepada konsumen. Peserta diperkenalkan pada penggunaan foto produk, pencantuman informasi harga, dan informasi pemesanan sebagai unsur dasar promosi. Materi tersebut relevan karena produk Piscok yang telah dibuat perlu didukung dengan penyampaian informasi yang jelas agar calon konsumen dapat mengenali produk dan mengetahui cara melakukan pemesanan. Temuan ini sejalan dengan Hertati dan Asharie (2023) yang menekankan pentingnya pemanfaatan pemasaran digital bagi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah. Penana et al. (2024) juga menjelaskan bahwa pemanfaatan Instagram dalam pemasaran produk Piscok dapat menghadapi kendala dalam penyusunan konten promosi. Dalam kegiatan ini, pengenalan unsur dasar promosi melalui media sosial menjadi langkah awal untuk membantu peserta memahami bagaimana produk dapat diperkenalkan melalui saluran digital.

Secara keseluruhan, peningkatan nilai post-test menunjukkan adanya perubahan pengetahuan peserta setelah mengikuti pelatihan. Hasil tersebut didukung oleh rangkaian kegiatan yang mengintegrasikan penyampaian materi, demonstrasi, praktik produksi, pengemasan, dan pengenalan pemasaran. Meskipun demikian, peningkatan nilai tes hanya menggambarkan perubahan pemahaman peserta dan belum dapat digunakan untuk menyimpulkan adanya peningkatan keterampilan secara terukur ataupun kenaikan pendapatan usaha. Oleh karena itu, keberlanjutan kegiatan masih memerlukan pendampingan, khususnya dalam penerapan proses produksi, pengembangan kemasan, pemasaran, serta pencatatan biaya dan hasil penjualan (Achmadi & Wulandari, 2023). Kebutuhan pendampingan tersebut sejalan dengan Utami et al. (2024) yang menekankan pentingnya keberlanjutan pendampingan dalam penguatan kewirausahaan masyarakat (Hasibuan et al., 2023; Hertati & Iriyadi, 2023).

5. Kesimpulan

Pelatihan pembuatan pisang cokelat membekali peserta dengan pengetahuan dan keterampilan untuk mengolah pisang menjadi produk makanan yang bernilai jual. Kegiatan ini berlangsung melalui beberapa tahapan, yaitu persiapan bahan dan alat, pengenalan proses pembuatan, praktik langsung, pengemasan, sampai pengenalan pemasaran produk. Melalui kegiatan ini, peserta dapat memahami bahwa bahan sederhana seperti pisang dapat diolah menjadi produk makanan yang lebih menarik dan memiliki peluang untuk dikembangkan

sebagai usaha. Selain keterampilan dalam membuat Piscok, peserta juga mendapatkan pemahaman mengenai pentingnya menjaga kebersihan, kualitas produk, pengemasan, dan Pemasaran agar produk dapat diterima oleh konsumen.

Pembuatan Piscok diharapkan tidak hanya menjadi kegiatan untuk menghasilkan makanan ringan, tetapi juga dapat menjadi salah satu peluang usaha yang dapat dikembangkan sesuai dengan kebutuhan dan minat konsumen. Untuk pengembangan selanjutnya, kegiatan dapat dilanjutkan dengan pendampingan mengenai pengemasan, penentuan harga jual, pengelolaan biaya, dan Pemasaran produk. Peserta juga dapat mencoba mengembangkan variasi rasa dan bentuk agar produk lebih menarik dan memiliki pilihan yang lebih beragam.

Pemanfaatan media sosial juga dapat terus ditingkatkan untuk membantu memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas. Dengan pengelolaan yang baik dan dilakukan secara konsisten, produk Piscok diharapkan dapat berkembang menjadi usaha kecil yang memberikan tambahan pendapatan bagi masyarakat.

5.1. Ucapan Terima Kasih

Penulis berterima kasih kepada semua pihak yang telah membantu pelaksanaan pelatihan pembuatan pisang cokelat. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada peserta yang telah mengikuti dan berpartisipasi selama proses pelatihan. Kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, baik dalam persiapan maupun selama kegiatan berlangsung, penulis menyampaikan terima kasih karena kegiatan dapat terlaksana dengan baik. Semoga kegiatan ini memberikan manfaat dan pengetahuan yang dapat diterapkan untuk mengembangkan produk makanan sederhana menjadi peluang usaha.

5.2. Pernyataan Konflik Kepentingan

Penulis menyatakan tidak terdapat konflik kepentingan mengenai publikasi artikel ini.

5.3. Kontribusi Penulis

D.N.N.: Conceptualization, Methodology, Investigation, Data Curation, Formal Analysis, Visualization, Writing – Original Draft, Writing – Review & Editing.
L.H.: Supervision, Validation, Methodology, Resources, Writing – Review & Editing.

5.4. Pernyataan Pendanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak menerima dana dari lembaga pendanaan mana pun, baik publik, komersial, maupun nirlaba.

5.5. Persetujuan Setelah Penjelasan (Informed Consent)

Persetujuan diperoleh dari seluruh peserta. Sebelum kegiatan dilaksanakan, peserta memperoleh penjelasan mengenai tujuan, tahapan, dan manfaat pelatihan, serta memberikan persetujuan secara sukarela untuk mengikuti kegiatan. Peserta juga diinformasikan bahwa dokumentasi kegiatan berupa foto akan digunakan untuk keperluan laporan dan penulisan artikel, dan bahwa identitas mereka tidak akan ditampilkan secara individual.

5.6. Persetujuan Etik

Kegiatan ini merupakan program pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan dan praktik pembuatan produk pangan yang tidak melibatkan intervensi klinis, pengambilan sampel biologis, maupun perlakuan berisiko terhadap peserta. Oleh karena itu, persetujuan etik dari komite etik penelitian tidak diperlukan. Pelaksanaan kegiatan tetap memperhatikan prinsip etika, yaitu partisipasi sukarela, penjelasan tujuan kegiatan, kerahasiaan identitas peserta, dan penggunaan data yang terbatas untuk keperluan akademik.

5.7. Ketersediaan Data

Data yang mendukung temuan penelitian ini tersedia dari penulis korespondensi [D.N.N.] dengan permintaan yang wajar.

5.8. Pernyataan Penggunaan AI Generatif dan Teknologi Berbantuan AI

Kecerdasan artifisial generatif dan teknologi berbantuan AI digunakan secara terbatas dalam penyusunan naskah ini. Claude (Anthropic) dimanfaatkan untuk penyuntingan bahasa dan peningkatan keterbacaan. Seluruh keluaran yang dihasilkan dengan bantuan alat tersebut ditelaah dan direvisi secara kritis oleh penulis untuk memastikan ketepatan fakta, kesesuaian dengan data pre-test dan post-test yang dilaporkan, serta kesesuaian dengan standar penulisan akademik. Penulis bertanggung jawab penuh atas integritas dan isi naskah ini.

6. Daftar Pustaka

Achmadi, N., & Wulandari, I. (2023). Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku UMKM di Kabupaten Kulon Progo. *NUSANTARA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *3*(2), 55–63. https://doi.org/10.55606/nusantara.v3i2.1040

Alwi, A. N. S., Wakiah, N., Trinoviyani, Indrastuti, & Sudirman. (2025). Pelatihan pembuatan nugget pisang sebagai upaya pemberdayaan masyarakat berbasis komoditas lokal di Kabupaten Majene. *Jurnal Tarreang: Tren Pengabdian Masyarakat Agrokompleks*, *1*(3), 75–83. https://doi.org/10.31605/jtarreang.v1i3.4795

Andivas, M., Trisnawati, H. T., Wijanarko, A. F., Ramadhani, A. A., & Sari, H. W. M. (2023). Pelatihan Perancangan Desain Kemasan Produk UMKM Keripik Pisang Menggunakan Perangkat Lunak Canva. *Surya Abdimas*, *7*(3), 450–457. https://doi.org/10.37729/abdimas.v7i3.2962

Dalimunthe, K. T., Yusnadi, Y., Hasibuan, J., & Athaillah, A. (2024). Pemanfaatan Hasil Panen Pisang Menjadi Olahan Cemilan Bervariasi Rasa di Desa Bandar Meriah Kecamatan Sunggal. *Jukeshum: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *4*(2), 332–335. https://doi.org/10.51771/jukeshum.v4i2.1022

Fahlevie, R., Rapiudinsyah, A., Alsha, M. R. A., Putra, P. D., Veronika, M., & Alie, J. (2024). Strategi Pemberdayaan Branding dan Digital Marketing bagi UMKM Menuju Ekonomi Digital di Desa Petanang Kecamatan Lembak Provinsi Sumatera Selatan. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *5*(4), 7846–7853. https://doi.org/10.31004/cdj.v5i4.33315

Hasibuan, R., Ilyas, M., Hertati, L., Saputra, E., Lestari, B. A. H., Kustina, K. T., & Ristiyana, R. (2023). *Sistem Akuntansi*. Global Eksekutif Teknologi.

Hertati, L., & Asharie, A. (2023). Workshop Pentingnya Pelaporan Dana Kampanye bagi Partai Politik oleh Kantor Jasa Akuntan di Sumatera Selatan. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, *7*(4), 2412–2419. https://doi.org/10.31764/jpmb.v7i4.19618

Hertati, L., & Iriyadi, I. (2023). Exploring Sistem Informasi Akuntansi Aplikasi GoCar Di Palembang. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, *11*(2), 341–352. https://doi.org/10.37641/jiakes.v11i2.2016

Hertati, L., Umar, H., Puspitawati, L., Yustini, T., Hildayanti, S. K., & Prasetya, N. (2026). Pendampingan KJA dalam Penerapan Keuangan Digital Smartphone Pemberdayaan UMKM di Wilayah Sumatera Selatan. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, *10*(2), 1999–2009. https://doi.org/10.31764/jpmb.v10i2.38909

Heryati, A., Afriyani, F., & Ulfa, B. (2020). Pelatihan Packaging Produk Makanan Ringan dan Otak-Otak pada Kampung KB Layang-Layang. *Prosiding AVoER XII Tahun 2020*. https://ejournal.ft.unsri.ac.id/index.php/avoer/article/view/225

Kusnandar, D. L., Mulyana, D., Sari, D. P., & Sahroni, N. (2023). Pengembangan Usaha

Keripik Pisang melalui Inovasi Kemasan, Labelling dan Penggunaan Digital Marketing. *DHIGANA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *1*(1), 11–16. https://jurnal.unsil.ac.id/index.php/dhigana/en/article/view/6176

Maulia, R. I., Saputra, P. A., Khoiriyah, L. B., & Wahyuningsih, R. (2024). Pelatihan Branding Produk dan Digital Marketing Bagi UMKM Desa Podoroto. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *5*(2), 1351–1357. https://doi.org/10.31949/jb.v5i2.8542

Mufidah, L., Rachmawati, E., & Sulistyani, T. (2024). Pelatihan Pemanfaatan Singkong dan Pisang Dalam Rangka Pemberdayaan Ibu PKK Desa Pulutan Kabupaten Purworejo. *Jurnal Abdimas Akademika*, *5*(1), 9–16. https://doi.org/10.63864/jaa.v5i01.306

Oktaria, D., Hildayanti, S. K., Hertati, L., & Hendarmin, R. M. R. (2023). Peningkatan Daya Saing Melalui Inovasi Kemasan Olahan Emping Singkong Desa Petanang Kecamatan Lembak Kabupaten Muara Enim. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *4*(4), 6987–6992. https://doi.org/10.31004/cdj.v4i4.18582

Penana, A. B. P., Lima, A. R., Taek, C. E. D. A., Kabelen, M. S. L., Dju, R. L., & Bria, Y. P. (2024). Pemanfaatan Media Sosial Instagram sebagai Upaya Peningkatan Penjualan UMKM Chocolate Banana. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Teknik*, *7*(1), 61–66. https://doi.org/10.24853/jpmt.7.1.61-66

Prasditio, A. G., Syawala, A. A., Faizah, A. T., Mardani, A. C., Widodo, A. R., Pamungkas, C. D. G., Hambali, F. L., Sanni, G. J., Azizah, H., Candraningtyas, M., Salsabila, M. E., Kurniasari, M. E., Darojat, N. I., Firdaus, Z. S., Hilmy, Z. N. M., & Antriyandarti, E. (2023). Pemberdayaan Masyarakat melalui Pembuatan Pisang Crispy sebagai Sosiopreneur Baru Usaha Produk Lokal di Desa Ngunut, Jumantono Karanganyar. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, *8*(2), 284–290. https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v8i2.4175

Putri, W., Fajarani, F. A., Herdiansyah, P., Yuliana, Saputra, R. M., Ananta, A. R. S., Repi, A. S., Putri, N. K. W., Wulandari, N. D., Olivia, & Karyawan, I. D. M. A. (2026). Pelatihan Pembuatan Cokelat Batangan untuk Meningkatkan Nilai Tambah Kakao UMKM Desa Pakuan. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, *9*(3), 1026–1033. https://doi.org/10.29303/jpmpi.v9i3.16178

Sadana, A. M., Hertati, L., & Asharie, A. (2023). Workshop on Modification and Innovation of Processed Banana Products by the MBKM Program of Indo Global Mandiri Students. *International Journal of Social Science and Community Service*, *1*(1), 9–16. https://doi.org/10.70865/ijsscs.v1i1.1

Sarfiah, S. N., Ratnawati, S., & Novitaningtyas, I. (2022). Development of Organizational Commitment Models to Improve Human Resources Performance. *Jurnal Ekonomi*, *27*(1), 138–153. https://doi.org/10.24912/je.v27i1.916

Utami, E. S., Wulandari, I., Pabulo, A. M. A., & Wulansari, A. (2024). Peningkatan Kemandirian Ibu Rumah Tangga melalui Pelatihan Kewirausahaan dan Pembentukan Usaha Bersama. *Darmabakti : Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, *5*(01), 141–148. https://doi.org/10.31102/darmabakti.2024.5.01.141-148

Widiati, A. (2020). Peranan Kemasan (Packaging) Dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Di "Mas Pack" Terminal Kemasan Pontianak. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, *8*(2), 67–76. https://doi.org/10.26418/jaakfe.v8i2.40670

Winarni, S., Mawarni, A., Azmi, A., Aslam, E. Y., & Kujariningrum, O. B. (2022). Pemberdayaan Masyarakat dalam Inovasi Olahan Pisang. *Journal of Public Health and Community Service*, *2*(1), 7–11. https://doi.org/10.14710/jphcs.2023.14636

Wulandari, I., Utami, E. S., Amantara, D. H., & Asifah, S. A. N. (2024). Pemanfaatan Potensi Pisang Raja Melalui Pelatihan Kewirausahaan : Bolen dan Strudel Pisang. *JCOMENT (Journal of Community Empowerment)*, *5*(4), 116–123. https://doi.org/10.55314/jcoment.v5i4.849