

STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) SALE PISANG BARSAH

SKRIPSI




Oleh :

THALITA RIZKI MIRZANDA CAHYANINGRAT

NPM: 21024010155

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
SURABAYA
2026**



STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) SALE PISANG BARSAH

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
Program Studi Agribisnis



Oleh :

THALITA RIZKI MIRZANDA CAHYANINGRAT

NPM: 21024010155

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
SURABAYA

2026

STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) SALE PISANG BARSAH

Oleh :

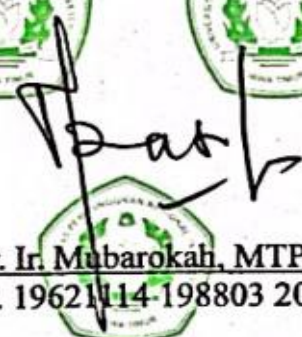
THALITA RIZKI MIRZANDA CAHYANINGRAT
NPM : 21024010155

Telah diterima pada tanggal
2 Juni 2026

Telah disetujui oleh :


Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping


Dr. Ir. Mubarakah, MTP
NIP. 19621114-198803 2001


Dr. Gyska Indah Harya, S.P., M.Agr
NIP. 17219910704008

Mengetahui,
Koordinator Program Studi Agribisnis


Dr. Ir. Nuriah Yulianti, MP
NIP. 19620712 199103 2001

STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) SALE PISANG BARSAH

Oleh :

THALITA RIZKI MIRZANDA CAHYANINGRAT
NPM : 21024010155

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur


Pada 2 Juni 2026

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping


Dr. Ir. Mubarokah, MTP
NIP. 19621114 198803 2001


Dr. Gyska Indah Harya, S.P. M.Agr
NIP. 17219910704008

Mengetahui:

Dekan Fakultas Pertanian

Koordinator Program Studi Agribisnis


Prof. Dr. Ir. Wanti Mindari, M.P.
NIP. 19631208 199003 2001


Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP
NIP. 19620712 199103 2001

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Thalita Rizki Mirzanda Cahyaningrat
NPM : 21024010155
Program : Sarjana (S1)
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya susun benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiasi dari karya ilmiah orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi. Semua sumber yang digunakan dalam penulisan skripsi ini telah dicantumkan secara jelas dan lengkap sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Saya juga menyatakan bahwa naskah skripsi ini bebas dari unsur plagiarisme. Apabila di kemudian hari ditemukan adanya unsur plagiarisme dalam skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa adanya paksaan dari pihak manapun untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 1 Juni 2026

Yang membuat pernyataan,



Thalita Rizki Mirzanda Cahyaningrat
NPM. 21024010155

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sale Pisang Barsah”. Skripsi ini diajukan kepada Program Studi Agribisnis untuk menyusun skripsi. terselesainya skripsi ini maka penulis tidak lupa mengucapkan banyak terima kasih terkhusus kepada Ibu Dr. Ir. Mubarakah, MTP. selaku dosen pembimbing utama skripsi dan Ibu Dr. Gyska Indah Harya, S.P., M. Agr selaku dosen pembimbing pendamping skripsi yang telah memberikan arahan dan bimbingan hingga akhir penyusunan skripsi. Penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bimbingan, pengarahan, petunjuk dan saran dari berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Ir. Wanti Mindari, M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Prof. Dr. Ir. H. Syarif Imam Hidayat, MM selaku Ketua Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP selaku Koordinator Program Studi S1 Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Seluruh tenaga akademik di Program Studi S1 Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

5. Ibu Wasilah selaku pemilik UMKM Sale Pisang Barsah yang telah memberikan izin penelitian, meluangkan waktu, serta memberikan informasi, data, dan bantuan selama proses penelitian hingga penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh anggota keluarga terutama kepada orang tua dan adik penulis, yang telah memberikan doa serta dukungan penuh selama penyusunan skripsi.
7. Seluruh teman penulis dari Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan, penulis mengharapkan kritik dan saran untuk kesempurnaan skripsi ini.

Surabaya, Juni 2026

Penulis

STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) SALE PISANG BARSAH

EMPOWERMENT STRATEGY OF MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISE (MSME) BANANA SALE BARSAH

Thalita Rizki Mirzanda Cahyaningrat¹, *Mubarokah², Gyska Indah Harya³

*corresponding author: mubarokah@upnjatim.ac.id

ABSTRAK

UMKM Sale Pisang Barsah merupakan usaha pengolahan pisang yang memiliki potensi usaha cukup besar, namun masih menghadapi keterbatasan modal, proses produksi konvensional, belum optimalnya pemanfaatan pasar, dan fluktuasi harga bahan baku. Penelitian ini bertujuan menganalisis proses pemberdayaan, faktor internal dan eksternal, serta strategi pemberdayaan prioritas pada UMKM Sale Pisang Barsah. Metode yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dengan lima responden yang dipilih secara *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberdayaan dilakukan melalui legalitas usaha, pelatihan, pendampingan, bantuan sarana produksi, dan kemitraan. Strategi prioritas yang direkomendasikan adalah penguatan visibilitas produk dan pemasaran digital terpadu. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penguatan kelembagaan dan perluasan akses pasar efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Kata kunci: UMKM, pemberdayaan, AHP, strategi prioritas, daya saing

ABSTRACT

Barsah MSME is a banana processing business with considerable potential but still faces limited capital, conventional production processes, underutilized market potential, and fluctuating raw material prices. This study aims to analyze the empowerment process, internal and external factors, and priority empowerment strategies. The research used a case study method with a descriptive qualitative approach and the Analytical Hierarchy Process (AHP), involving five respondents selected through purposive sampling. The results show that empowerment was carried out through business legality, training, mentoring, production assistance, and partnerships. The recommended priority strategy is strengthening product visibility and integrated digital marketing. This study concludes that institutional strengthening and market access expansion are effective strategies for improving MSME competitiveness.

Keywords: MSMEs, empowerment, AHP, priority strategy, competitiveness

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
SURAT PERNYATAAN	i
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	11
1.3 Tujuan.....	12
1.4 Manfaat Penelitian	12
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	12
1.4.2 Manfaat Praktis.....	12
II. TINJAUAN PUSTAKA	14
2.1 Penelitian Terdahulu.....	14
2.2 Kajian Teori.....	22
2.2.1 Konsep Pemberdayaan	22
2.2.2 Konsep Strategi	29
2.2.3 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	32
2.2.4 Definisi Penjualan	36
2.2.5 <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP)	38

2.3 Kerangka Pemikiran.....	46
III. METODE PENELITIAN	48
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	48
3.2 Metode Penentuan Lokasi	48
3.3 Metode Penentuan Responden	49
3.4 Metode Pengumpulan Data	50
3.4.1 Data Primer	50
3.4.2 Data Sekunder	52
3.5 Metode Analisis Data	52
3.6 Definisi Operasional Variabel	71
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	74
4.1 Gambaran UMKM	74
4.1.1 Sejarah	76
4.1.2 Struktur Organisasi	77
4.1.3 Visi Misi dan Tata Nilai Perusahaan.....	77
4.1.4 Proses Pembuatan	78
4.1.5 Deskripsi Produk	79
4.2 Proses Pemberdayaan UMKM.....	84
4.2.1 Tahapan Pemberdayaan UMKM	85
4.2.2 Pelaksanaan Program Pemberdayaan	95
4.3 Faktor Internal dan Eksternal dalam Pemberdayaan UMKM.....	108
4.3.1 Faktor Internal Pemberdayaan UMKM.....	108
4.3.2 Faktor Eksternal Pemberdayaan UMKM	125
4.4 Alternatif Strategi Pemberdayaan Prioritas untuk Meningkatkan Penjualan UMKM Sale Pisang Barsah	142

V. KESIMPULAN DAN SARAN	174
5.1 Kesimpulan	174
5.2 Saran.....	175
DAFTAR PUSTAKA	177
LAMPIRAN.....	187

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.1	Hasil Bumi Unggulan Kabupaten Probolinggo Tahun 2024.....	4
1.2	PDRB Kab. Probolinggo Menurut Lapangan Usaha, 2020-2024...	6
1.3	Produksi dan Permintaan UMKM Sale Pisang Krejengan 2025	9
2.1	<i>Mapping</i> Penelitian Terdahulu.....	14
2.2	Skala Penilaian Perbandingan.....	43
2.3	<i>Random Consistency Index</i> (RI).....	44
3.1	Instrument Wawancara Tujuan Pertama.....	53
3.2	Instrument Observasi Tujuan Pertama.....	54
3.3	Instrument Wawancara Tujuan Kedua Faktor Internal.....	55
3.4	Instrumen Wawancara Tujuan Kedua Faktor Eksternal.....	56
3.5	Kriteria dan Subkriteria.....	57
3.6	Kode Kriteria.....	60
3.7	Kode Subkriteria.....	60
3.8	Contoh Tabel Perbandingan Berpasangan.....	63
3.9	Ketentuan Skoring.....	63
3.10	Instrumen Wawancara Tujuan Ketiga Perbandingan Kriteria.....	64
3.11	Instrumen Wawancara Tujuan Ketiga Perbandingan Subkriteria....	65
3.12	Matriks Perbandingan Berpasangan (<i>Pairwise Comparison</i>).....	68
4.1	Hasil Observasi.....	107
4.2	Data Indomaret yang Bekerjasama dengan UMKM Barsah.....	140
4.3	Hasil Rata-Rata Geometris Responden.....	143
4.4	Bobot Level Pertama dalam Pemberdayaan UMKM.....	144

4.5	Matriks AHP Subkriteria Kelembagaan	147
4.6	Matriks AHP Subkriteria Keuangan	148
4.7	Matriks AHP Subkriteria Bisnis	150
4.8	Matriks AHP Subkriteria Pasar.....	152
4.9	Bobot Final Subkriteria Penentu dalam Pemberdayaan UMKM ...	155

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.1	Persentase Kesulitan K-UMKM Jawa Timur 2022.....	3
1.2	Pertumbuhan Industri Pengolahan Kab.Probolinggo, 2020-2024 ..	7
1.3	Tren Harga Rata-Rata Pisang Tingkat Pengepul Krejengan 2025 ..	10
2.1	Struktur AHP	42
2.2	Kerangka Pemikiran.....	47
3.1	Struktur Hirarki	62
4.1	Struktur Organisasi	77
4.2	Produk Sale Pisang Ambon	80
4.3	Produk Sale Pisang Barlin	81
4.4	Produk Sale Pisang Sembunyi.....	81
4.5	Produk Keripik Pisang Original.....	82
4.6	Produk Keripik Pisang Coklat	82
4.7	Produk Stik Pisang.....	82
4.8	Produk Pastel Bunga.....	82
4.9	Tahapan Pemberdayaan	83
4.10	Penggunaan Alat Pelindung Diri	86
4.11	Tenaga Kerja UMKM Barsah	92
4.12	Pelatihan Manajemen Keuangan	93
4.13	Bazar “Kraksaan Youth Funday” (2022)	97
4.14	Bazar Festival Budaya Pandalungan 2023	99
4.15	Pelatihan Vokasional Kewirausahaan 2023	99
4.16	Pelatihan Desain Kemasan Produk IKM 2025	100

4.17	Peresmian Gerai Pusat Oleh-Oleh Barsah oleh PLT Bupati 2023..	101
4.18	Penyerahan Hibah Alat Produksi oleh DKUPP	103
4.19	Pelatihan Industri Olahan Pisang GMP 2025 di kec. Tiris	103
4.20	Sosialisasi P3DN 2025 di Kota Probolinggo.....	106
4.21	Pelatihan Olahan Pisang	113
4.22	Perizinan Berusaha untuk Menunjang Kegiatan Usaha SPP-IRT ..	117
4.23	Dukungan Dana dari PLN	120
4.24	Oven Listrik Sale Pisang	130
4.25	Pemasaran Digital.....	132
4.26	Pemasaran Konvensional.....	132
4.27	Bahan Baku Sale Pisang	134
4.28	Kemasan Sale Pisang	137
4.29	Struktur Hierarki Pemberdayaan UMKM	158

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Produksi dan Permintaan UMKM Sale Pisang Barsah	187
2.	Data UMKM Kab.Probolinggo 2025	189
3.	Kuesioner AHP	190
4.	Transkrip Wawancara	201
5.	Hasil Perhitungan Pembobotan	209
6.	Dokumentasi Pendukung	211