

## SOSIALISASI PENGEMBANGAN PRODUK *BANANA PEEL JELLY DRINK* DI CV. SAHABAT PANGAN, MALANG, JAWA TIMUR

Tanaya Dayinta Choirina<sup>1)</sup>, Rahmawati Rahmawati<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Teknologi Pangan, Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Jawa Timur, Indonesia

Corresponding author : Rahmawati Rahmawati  
E-mail : rahmawati.tp@upnjatim.ac.id

Diterima 04 Juli 2023, Direvisi 09 Agustus 2023, Disetujui 11 Agustus 2023

### ABSTRAK

Inovasi produk adalah cara perusahaan meningkatkan nilai sebagai kunci kesuksesan bagi perusahaan sehingga diperlukan adanya produk-produk yang unggul. Produk hasil inovasi merupakan sesuatu yang baru, baik bagi perusahaan maupun konsumen. CV. Sahabat Pangan merupakan industri pangan yang memanfaatkan bahan baku lokal berupa pisang dengan jenis raja awak. Pengolahan rambak pisang menghasilkan limbah utama berupa kulit pisang yang selama ini dimanfaatkan untuk pakan ternak warga sekitar. Kandungan pektin pada kulit pisang sangat berpotensi untuk diolah menjadi produk minuman jeli atau *jelly drink* dari air ekstrak kulit pisang yang diberi nama *Banana Peel Jelly Drink*. Langkah awal yang dilakukan adalah melakukan sosialisasi yang diikuti dengan demonstrasi kegiatan pengembangan produk *jelly drink* dari kulit pisang. Materi sosialisasi meliputi pentingnya inovasi produk, potensi limbah kulit pisang, pelaksanaan pengembangan produk, dan peluang bisnis. Kegiatan setelah sosialisasi ini ditindak lanjuti dengan mengembangkan formulasi hingga ditemukan formulasi terbaik. Proses pemberdayaan membutuhkan proses yang tidak singkat sehingga diharapkan dapat terjadi pemberdayaan yang keberlanjutan berdasarkan asas kemandirian.

**Kata kunci:** sosialisasi; pengembangan produk; *jelly drink*; kulit pisang.

### ABSTRACT

Products resulting from innovation are something new, both for companies and consumers. CV. Sahabat Pangan is a food industry that utilizes local raw materials in the form of bananas of the raja awak type. The processing of banana crunch produces the main waste in the form of banana peels which have been used for livestock feed for local residents. The pectin content in banana peels has the potential to be processed into a jelly drink product from banana skin extract water called *Banana Peel Jelly Drink*. The first step taken was conducting outreach followed by a demonstration of product development activities for jelly drink from banana peels. Socialization material includes the importance of product innovation, the potential for banana peel waste, the implementation of product development, and business opportunities. Activities after socialization are followed with finding best formulation. The empowerment process requires a process that is not short so that it is hoped that sustainable empowerment will occur based on the principle of independence.

**Keywords:** socialization; product development; jelly drink; banana peel.

---

### PENDAHULUAN

Industri pangan adalah salah satu industri yang menyediakan kebutuhan pokok yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. CV. Sahabat Pangan berlokasi di Desa Bangelan, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Malang pada tahun 2015. Perusahaan ini adalah perusahaan pangan skala mikro atau dapat disebut dengan Usaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Djuwendah & Karyani (2020) menyatakan bahwa UMKM di Indonesia memiliki peranan yang sangat penting dan strategis untuk mewujudkan perekonomian

daerah yang kokoh dalam menunjang perekonomian nasional. UMKM banyak menyediakan lapangan pekerjaan, terutama bagi warga sekitar sehingga umumnya mereka menjadi lebih terberdayakan. Produk utama dari CV. Sahabat Pangan adalah rambak pisang yang diolah dari bahan baku pisang jenis raja awak. Pengolahan rambak pisang menghasilkan limbah utama berupa kulit pisang yang selama ini dimanfaatkan untuk pakan ternak warga sekitar. Limbah kulit pisang yang dapat dihasilkan dalam sehari dapat mencapai tiga (3) sampai tujuh (7) kilogram. Hal ini

mendorong perlunya upaya tambahan untuk meminimalisasi limbah pisang. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah melalui pengembangan produk pangan yang bernilai ekonomis tinggi bahkan diharapkan mampu menembus pasar ekspor.

Perkembangan zaman membawa kesadaran masyarakat terhadap terobosan baru pangan yang aman, bermutu, dan harga yang terjangkau. Pengembangan produk dan diferensiasi produk dapat membantu perusahaan dalam memunculkan ide-ide baru dalam penyusunan strategi pemasaran untuk menjawab kebutuhan konsumen. Inovasi produk adalah cara perusahaan meningkatkan nilai sebagai kunci kesuksesan bagi perusahaan sehingga diperlukan adanya produk-produk yang unggul. Produk hasil inovasi merupakan sesuatu yang baru, baik bagi perusahaan maupun konsumen. Alkurni & Zuliarni (2014) menjelaskan bahwa proses pengembangan produk baru dapat dijalankan dengan baik bagi perusahaan dengan cara mengikuti delapan (8) tahap, antara lain:

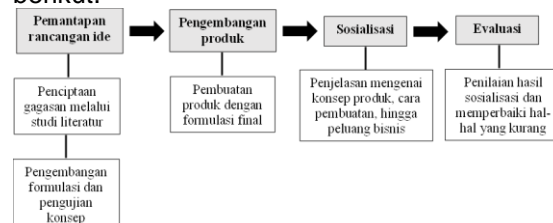
1. Penciptaan gagasan, yaitu identifikasi produk dan pasar yang dituju serta menyatakan tujuan produk baru tersebut.
2. Penyaringan gagasan, yaitu seleksi gagasan-gagasan yang baik untuk dimanfaatkan dengan menggunakan teknik-teknik tertentu.
3. Pengembangan dan pengujian konsep, yaitu penyempurnaan gagasan yang dianggap menarik lalu disempurnakan menjadi konsep yang dapat diuji.
4. Strategi pemasaran, yaitu perencanaan suatu rencana awal strategi pemasaran untuk memperkenalkan produk baru ke pasar.
5. Analisis bisnis, yaitu evaluasi daya tarik bisnis dari produk baru melalui perkiraan penjualan, biaya, dan laba.
6. Pengembangan produk, yaitu membuat suatu produk secara nyata dan berbentuk fisik.
7. Uji coba pemasaran, yaitu pengujian produk baru pada lingkungan konsumen yang nyata.
8. Komersialisasi, yaitu pengenalan produk tersebut ke pasar secara terbuka.

Kulit pisang yang berasal dari buah pisang merupakan bahan buangan yang cukup banyak jumlahnya yaitu kurang lebih 1/3 dari buah pisang yang belum dikupas. Kulit pisang memiliki karakteristik berwarna kuning kehijauan, kuning cerah, hingga kuning kecoklatan tergantung tingkat kematangannya. Kulit pisang yang selama ini dikenal sebagai limbah mengandung senyawa fenolik, antioksidan, sampai serat pangan sehingga sangat berpotensi untuk dijadikan suatu produk

pangan olahan. Kulit pisang juga mengandung senyawa pektin sebesar 5,35% yang berfungsi sebagai agen pembentuk gel. Borges *et al.*, (2011) mengungkapkan bahwa fungsi pektin adalah untuk memperkuat gel dan meningkatkan kekenyalan pada produk pangan. Kandungan pektin pada kulit pisang sangat berpotensi untuk diolah menjadi produk minuman jeli atau *jelly drink* dari kulit pisang yang diberi nama *Banana Peel Jelly Drink*.

## METODE

Kegiatan sosialisasi sekaligus demonstrasi pembuatan *Banana Peel Jelly Drink* dilakukan pada saat kegiatan magang mandiri MBKM di CV. Sahabat Pangan, Desa Bangelan, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Kegiatan sosialisasi pengembangan produk di CV. Sahabat Pangan dibagi menjadi dua tahap. Sosialisasi yang pertama dilakukan kepada pihak-pihak struktural, seperti bagian *Quality Control* (QC), kepala produksi, pemasaran, dan *Human Research and Development* (HRD) yang dilaksanakan pada tanggal 8 Mei 2023. Sosialisasi tahap pertama bertujuan untuk mendapatkan saran dan persetujuan apakah materi sosialisasi mampu diterima oleh seluruh karyawan CV. Sahabat Pangan. Sosialisasi kedua dilakukan kepada seluruh karyawan pada bagian produksi yang dilaksanakan pada tanggal 12 Mei 2023. Kegiatan demonstrasi pembuatan *Banana Peel Jelly Drink* dilakukan secara bersamaan dengan sosialisasi tahap kedua yang juga didampingi oleh pihak struktural CV. Sahabat Pangan. Kegiatan ini dilakukan dengan metode delapan (8) tahap pengembangan produk yang sebelumnya telah dinyatakan oleh Alkurni & Zuliarni (2014), tetapi tahapan ini lalu dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan kegiatan di lapangan. Sosialisasi yang diterapkan adalah sosialisasi secara dua arah. Pendengar dalam hal ini karyawan dapat mengajukan pertanyaan atau memberikan tanggapan mengenai materi sosialisasi. Metode ini meliputi pemantapan rancangan ide, pengembangan produk, sosialisasi, dan evaluasi seperti yang dapat dilihat pada gambar 1 berikut.



**Gambar 1.** Metode Penelitian Sosialisasi Pengembangan Produk

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan yaitu dengan memberikan sosialisasi pengembangan produk *Banana Peel Jelly Drink*. Manfaat dari sosialisasi ini diharapkan CV. Sahabat Pangan memiliki kemampuan melihat peluang dengan memanfaatkan bahan-bahan yang ada di sekitar, bahkan limbah untuk diolah menjadi produk yang inovatif. *Prihatiningsih et al.*, (2020) menyatakan bahwa keunikan atau ciri khas dapat digunakan sebagai media untuk membedakan dengan perusahaan pesaing.



**Gambar 2.** Sosialisasi pengembangan produk kepada karyawan CV. Sahabat Pangan

Kegiatan sosialisasi pengembangan produk *Banana Peel Jelly Drink* di CV. Sahabat Pangan dimulai dengan pemaparan konsep inovasi secara umum, alasan pemilihan ide, dan peluang bisnis. Sosialisasi ditutup dengan kegiatan tanya-jawab untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman terhadap informasi yang telah disampaikan. Kegiatan setelah sosialisasi masih sangat panjang dan memerlukan keseriusan. Saugi & Sumarno (2015) mengungkapkan bahwa proses pemberdayaan membutuhkan proses yang tidak singkat sehingga diharapkan dapat terjadi pemberdayaan yang keberlanjutan berdasarkan asas kemandirian. Beberapa hal penting yang disampaikan saat sosialisasi adalah sebagai berikut.

### 1. Urgensi Inovasi Produk

Produk yang baru bagi konsumen dan perusahaan dikategorikan sebagai *product innovation*. Inovasi produk menjadi budaya baru yang harus dilakukan oleh perusahaan apabila ingin meningkatkan nilai kesuksesan dan menjawab kebutuhan konsumen di tengah perkembangan zaman. Perusahaan berusaha menciptakan nilai lebih bagi konsumen melalui penciptaan produk baru dan melakukan proses produksi yang lebih baik daripada perusahaan pesaing. Charisa (2015) mengungkapkan pendapatnya bahwa perusahaan berusaha menciptakan nilai lebih bagi konsumen melalui penciptaan produk atau produk baru dan melakukan proses produksi yang lebih baik daripada perusahaan pesaing. CV. Sahabat Pangan harus mampu melihat peluang pengembangan produk, terutama

dari bahan yang melimpah keberadaannya di sekitar daerah Kabupaten Malang.

### 2. Urgensi Limbah Kulit Pisang

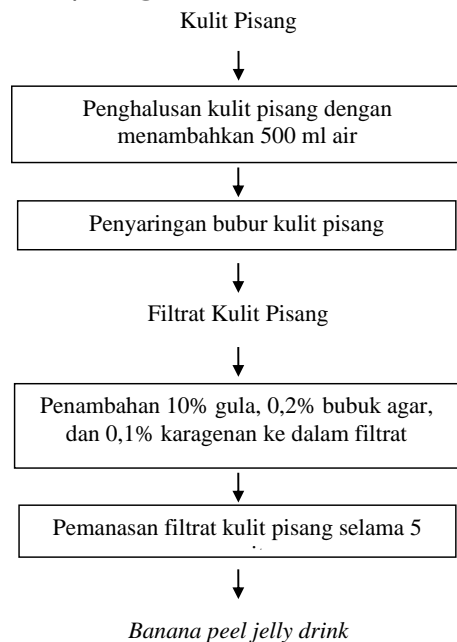
Pembuatan rambak pisang di CV. Sahabat Pangan menggunakan bahan baku pisang raja awak. Proses produksi rambak pisang menghasilkan limbah utama berupa kulit pisang. Kulit pisang yang berasal dari buah pisang merupakan bahan buangan yang cukup banyak jumlahnya yaitu kurang lebih 1/3 dari buah pisang yang belum dikupas. Kulit pisang merupakan limbah industri pengolahan pisang yang selama ini hanya dimanfaatkan untuk makanan ternak atau bahkan dibuang begitu saja. Rattanatavon *et al.*, (2020) menyatakan bahwa kulit buah pisang mengandung berbagai senyawa antioksidan seperti *galocatechin* dan *dopamine*. Kulit pisang mengandung berbagai senyawa yang penting bagi tubuh, seperti serat pangan, fenolik, bahkan pektin. Borges *et al.*, (2011) mengungkapkan bahwa fungsi pektin adalah untuk memperkuat gel dan meningkatkan kekenyalan pada produk pangan.

### 3. Pengembangan Produk

Pengembangan produk yang dilakukan pada kegiatan magang mandiri MBKM di CV. Sahabat Pangan adalah pengolahan *jelly drink* dari kulit pisang atau *banana peel jelly drink*. *Jelly drink* adalah minuman ringan yang dapat dikunyah sehingga memberikan sensasi berbeda ketika diminum. Pengertian *jelly drink* menurut [SNI] Standar Nasional Indonesia (1994) yang berjudul *Jelly* agar adalah makanan ringan berbentuk gel, dapat dibuat dari pektin, agar, karagenan, gelatin, atau senyawa hidrokoloid lainnya dengan penambahan gula, asam, dan atau tanpa bahan tambahan makanan lain yang diizinkan. Pengembangan produk memerlukan sebuah proses untuk menemukan formulasi yang sesuai.

Proses pembuatan *Banana Peel Jelly Drink* membutuhkan beberapa kali percobaan untuk mendapatkan formulasi yang tepat hingga akhirnya dapat disosialisasikan kepada seluruh staff dan karyawan yang ada di CV. Sahabat Pangan. Proses pembuatan *Banana Peel Jelly Drink* cukup sederhana sehingga mudah untuk dicoba oleh karyawan. Pembuatan *Banana Peel Jelly Drink* dimulai dengan penghalusan kulit pisang lalu bubur kulit pisang tersebut diekstrak atau difiltrasi. Air hasil filtrasi tersebut lalu dicampur dengan gula,

bubuk agar, dan karagenan lalu dimasak menggunakan api kecil selama 5 menit. Proses pembuatan *Banana Peel Jelly Drink* lebih jelas dan lengkapnya dapat dilihat pada gambar 3. berikut ini.



**Gambar 3.** Diagram alir proses pembuatan *Banana Peel Jelly Drink*

Restiana *et al.*, (2014) mengungkapkan bahwa tekstur *jelly* yang mantap dan mudah disedot dapat diperoleh dengan penambahan karagenan dan agar-agar pada air ekstrak kulit pisang karena kandungan pektin pada kulit pisang tidak cukup mampu untuk membentuk gel sehingga penambahan kedua bahan tersebut dalam pengembangan produk ini dibutuhkan. *Jelly drink* yang baik memiliki sifat mudah dikonsumsi sebagaimana mestinya sifat minuman jeli komersial. Setelah melakukan beberapa percobaan, ditemukan formulasi akhir, baik bahan maupun proses yang menghasilkan tekstur *jelly drink* yang baik. Berikut formulasi *Banana Peel Jelly Drink*, yaitu kulit pisang sebanyak 250 gr, air sebanyak 500 ml, gula sebanyak 10% (75 gr), bubuk agar 0,2% (1,5 gr), dan karagenan 0,1% (0,75 gr). Produk akhir *Banana Peel Jelly Drink* dapat dilihat pada gambar 4. berikut.



**Gambar 4.** Hasil akhir produk *Banana Peel Jelly Drink*

#### 4. Peluang Bisnis

Salah satu pertimbangan yang harus diperhatikan dalam mengembangkan suatu produk baru di perusahaan adalah peluang pasar dari produk tersebut, apakah berkorelasi positif terhadap keberlanjutan kegiatan bisnis di perusahaan tersebut. Peluang bisnis atau *opportunities* merupakan salah satu aspek dalam perencanaan SWOT. Peluang bisnis harus dianalisis dengan serius dan memperhatikan berbagai kemungkinan yang dapat terjadi. Memulai suatu usaha tanpa memperhitungkan peluang, baik keuntungan maupun keberlanjutan adalah suatu hal yang tidak tepat. Mas *et al.*, (2013) menyatakan bahwa peningkatan peluang bisnis dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan (*strength*) untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki sehingga inti utama dari suatu masalah adalah mengubah kegagalan tersebut menjadi sebuah senjata yang menguntungkan bagi perusahaan.

Analisis kekuatan yang dapat menutupi kelemahan perusahaan merupakan penyusunan strategi yang penting. Kekuatan adalah nilai lebih yang dimiliki perusahaan dan harus dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Kekuatan suatu perusahaan harus menjadi pertimbangan yang sangat matang untuk dianalisis oleh perusahaan terkait. Kekuatan sebaiknya menjadi suatu ciri khas atau pembeda antara perusahaan terkait dengan perusahaan lainnya. Pengembangan produk *Banana Peel Jelly Drink* didasarkan pada pandangan atas beberapa aspek *strength* dan *weakness* yang ada. Meskipun perencanaan dan analisis yang dilakukan sudah matang, kemungkinan pengembangan produk untuk gagal tetap ada. Kegagalan bukan berarti suatu yang berarti negatif, tetapi kegagalan dapat dijadikan sebagai pembelajaran. Kegagalan yang ada dapat digunakan sebagai bahan evaluasi agar tidak terulang kegagalan yang sama di kemudian hari. Kegagalan ini dapat

diakibatkan oleh beberapa faktor ancaman (*threats*), baik secara internal maupun eksternal sehingga ancaman ini perlu diidentifikasi lebih awal. Matriks SWOT, yaitu *Strength* (S), *Weakness* (W), *Opportunities* (O), dan *Threats* (T) dapat memudahkan pemetaan peluang bisnis *Banana Peel Jelly Drink* di CV. Sahabat Pangan, seperti yang diperlihatkan pada tabel 1 berikut.

**Tabel 1.** Matriks SWOT Pengembangan Produk *Banana Peel Jelly Drink*

Hubungan Antar Matriks SWOT	
<b>Strategi (SO)</b>	<b>Strategi (WO)</b>
a. Memanfaatkan branding produk yang dikenal	a. Meningkatkan teknologi
b. Meningkatkan produksi secara berkelanjutan	b. Meningkatkan pengetahuan mengenai bahan baku
c. Memanfaatkan bahan baku yang mudah diperoleh	c. Membuat desain kemasan yang menarik
<b>Strategi (ST)</b>	<b>Strategi (WT)</b>
a. Meningkatkan kualitas produk	a. Membuat strategi produk lebih lanjut
b. Mempererat kerja sama dengan industri yang sejenis	b. Meningkatkan kualitas tenaga kerja
c. Memperluas jaringan <i>supplier</i> bahan baku	c. Melakukan evaluasi internal perusahaan

#### 5. Hasil Sosialisasi dan Evaluasi

Sosialisasi yang dilaksanakan kepada karyawan CV. Sahabat Pangan berjalan dengan baik dan mendapat perhatian yang tinggi dari seluruh pihak terkait. Pihak CV. Sahabat Pangan menyambut baik adanya sosialisasi dan materi yang disajikan untuk sosialisasi juga dapat diterima karena mudah dipahami oleh seluruh karyawan. Rumangkit (2016) menyatakan bahwa karyawan yang mendapatkan sosialisasi akan memiliki rasa komitmen yang lebih tinggi terhadap perusahaan. Persetujuan melaksanakan sosialisasi yang telah didapat dari pihak CV. Sahabat Pangan lalu diteruskan pada kegiatan sosialisasi kepada karyawan. Sosialisasi kepada karyawan dilakukan setelah jam istirahat makan siang dan sebelum proses produksi dimulai kembali. Sosialisasi

mengenai pengembangan produk minuman jeli dari kulit pisang mendapatkan respon yang baik dari karyawan. Mayoritas dari karyawan CV. Sahabat Pangan baru mengerti jika kulit pisang dapat diolah menjadi makanan, bahkan olahan pangan yang memiliki nilai jual. Pemanfaatan limbah dari bahan baku pangan yang diolah menjadi minuman ringan yang segar menjadi daya tarik. Beberapa karyawan CV. Sahabat Pangan menyatakan bahwa olahan *jelly drink* dari pisang, terutama kulit pisang merupakan hal yang baru bagi mereka.

Pertanyaan mengenai istilah yang jarang didengar oleh karyawan CV. Sahabat Pangan juga diajukan, seperti 'karagenan' yang masih menjadi salah satu istilah bahan tidak umum. Karyawan CV. Sahabat Pangan lebih mengetahui 'karagenan' sebagai bahan pengental yang sering digunakan pada olahan daging yang tentu saja juga masih sangat jarang digunakan. Pertanyaan lain adalah mengenai peluang usaha yang dapat dimulai secara mandiri oleh karyawan CV. Sahabat Pangan. Sosialisasi ini juga menimbulkan keinginan untuk menciptakan suatu produk sendiri secara mandiri oleh karyawan yang mayoritas adalah ibu rumah tangga sehingga apabila kegiatan serupa terus dilakukan, maka secara tidak langsung akan menjadi kegiatan pemberdayaan bagi warga sekitar agar tidak terpaku pada produk yang sudah ada. Karyawan CV. Sahabat Pangan juga lebih mengerti bahwa banyak keunikan sumber pangan lokal yang dapat dimanfaatkan.

Evaluasi yang perlu dilakukan selama kegiatan sosialisasi ini adalah perlu adanya koordinasi yang lebih baik antara pihak CV. Sahabat Pangan dengan karyawan karena pemberitahuan sosialisasi kepada karyawan baru diumumkan pada hari itu juga. Pengaturan tempat duduk juga kurang terkondisikan sehingga terkesan tidak rapi. Keterbatasan ruang dan fasilitas membuat proses sosialisasi kurang nyaman, di mana ruang istirahat yang digunakan sosialisasi kurang luas. Proyektor untuk menampilkan materi dari *laptop* juga tidak tersedia sehingga beberapa karyawan tidak dapat melihat dengan baik materi yang disampaikan. Hal lain yang perlu diperbaiki adalah bagian proses pengolahan seharusnya

ditampilkan dengan video yang interaktif atau menarik sehingga karyawan lebih antusias untuk memperhatikan materi.

## SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan sosialisasi mengenai pengembangan produk *Banana Peel Jelly Drink* kepada karyawan CV. Sahabat Pangan bertujuan untuk meningkatkan kesadaran pentingnya inovasi produk pada sebuah perusahaan pangan di tengah perkembangan zaman. Kegiatan sosialisasi yang dimulai dari perencanaan ide dengan memperhatikan potensi dan keunikan dari limbah kulit pisang ini mendapatkan respon baik. Beberapa karyawan CV. Sahabat Pangan menyatakan bahwa olahan *jelly drink* dari pisang, terutama kulit pisang merupakan hal yang baru bagi mereka. Kegiatan sosialisasi telah menumbuhkan keingintahuan karyawan mengenai potensi-potensi yang dimiliki bahan pangan lokal untuk dijadikan peluang bisnis secara mandiri. Kegiatan sosialisasi pengembangan produk yang dilakukan secara terus-menerus akan memiliki dampak positif, tidak hanya untuk CV. Sahabat Pangan, tetapi juga setiap karyawan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada CV. Sahabat Pangan, Kabupaten Malang, Jawa Timur sebagai mitra Magang Mandiri MBKM atas kerja sama dan kesempatannya bagi Mahasiswa Teknologi Pangan UPN "Veteran" Jawa Timur dalam pengabdian dan pelaksanaan kegiatan sosialisasi pengembangan produk *Banana Peel Jelly Drink*. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak UPN "Veteran" Jawa Timur, terutama Kaprodi dan Dosen Pembimbing atas dukungan dan sarannya.

## DAFTAR RUJUKAN

- [SNI] Standar Nasional Indonesia. (1994). SNI 01-3552-1994 Jelly Agar. *Badan Standardisasi Nasional, Jakarta, SNI-01-355, 30*.
- Alkurni, W., & Zuliarni, S. (2014). Analisis Proses Pengembangan Produk Baru Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Bisnis (Kasus Pada MM. Cake & Bakery Pekanbaru). *Jurnal Online Mahasiswa, 1*(2), 1–15.
- Borges, S. V., Valente, W. A., Figueiredo, L. P., Dias, M. V., Pereira, P. P., Pereira, A. G. T., & Clemente, P. R. (2011). Quality evaluation of banana skin extract jellies. *Food Science and Technology International, 17*(2), 177–183. <https://doi.org/10.1177/1082013210381945>

- Charisa, A. R. (2015). Perancangan Pengembangan Produk Baru pada CV Sekawan Sidoarjo. *Agora, 3*(1), 68–74.
- Djuwendah, E., & Karyani, T. (2020). Penyuluhan Inovasi Produk Dan Pemasaran Industri Kecil Pangan Di Desa Gunung Manik Tanjungsari Sumedang. *Dharmakarya, 9*(4), 235. <https://doi.org/10.24198/dharmakarya.v9i4.26554>
- Mas, V. H., Yantu, M. R., & Howara, D. (2013). *Prospek Pengembangan Usaha Pada Industri Rumah Tangga Kacang Telur "Ohara" Kota Palu, 1*(April), 100–108.
- Prihatiningsih, R., Wardani, A., Ningsih, G., Muflichah, I. N., & Anggara, M. K. M. (2020). Pelatihan Pengolahan Dan Pemasaran Produk Kopi Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Dadapan Di Pandemi Covid-19. *Jurnal Graha Pengabdian, 2*(3), 261. <https://doi.org/10.17977/um078v2i32020p261-271>
- Rattanatavon, S., Siriphunt, P., & Vatthanakul, S. (2020). Development of banana flavor carrageenan jelly drink fortified with banana peel extracts. *International Journal of Agricultural Technology, 16*(3), 685–694.
- Restiana, N. I., Wignyanto, & Arie, F. M. (2014). Pembuatan Jelly Drink Filtrat Kulit Pisang Candi (*Musa acuminata*) (Kajian Penambahan Konsentrasi Karaginan dan Agar-Agar). *Teknologi Industri Pertanian, Universitas Brawijaya, 1*(1), 1–12.
- Rumangkit, S. (2016). Pengaruh sosialisasi organisasi pada komitmen afektif yang dimediasi oleh kesesuaian nilai. *Jurnal Bisnis Darmajaya, 2*(01). <https://jurnal.darmajaya.ac.id/index.php/JurnalBisnis/article/view/618>
- Saugi, W., & Sumarno, S. (2015). Pemberdayaan perempuan melalui pelatihan pengolahan bahan pangan lokal. *Jurnal Pendidikan Dan Pemberdayaan Masyarakat, 2*(2), 226. <https://doi.org/10.21831/jppm.v2i2.6361>