Peningkatan Kapasitas Usaha Produk Olahan Bonggol Pisang melalui Pendampingan Inkubator Bisnis

Increasing Business Capacity for Banana Trunk Processed Product through Business Incubator

[1]Reni Wijayanti*, [2]Mochamad Diva Adfani, [3]Chrysta Valentina, [4]Izza Nur Lathifa Siregar, [5]Katharina Rahayu
[1,2,3,4,5]Politeknik STIA LAN Bandung
e-mail: [1]reni.wijayanti@poltek.stialanbandung.ac.id; [2]20110009@poltek.stialanbandung.ac.id; [3]20110045@poltek.stialanbandung.ac.id; [4]21110077@poltek.stialanbandung.ac.id; [5]katharina.rc@poltek.stialanbandung.ac.id
Informasi Artikel: (Diterima 04/12/2023; Revisi 22/12/2023)

ABSTRAK

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki banyak wilayah dan memiliki sumber daya pertanian yang besar, termasuk Indramayu dengan sumber daya lahan pertanian yang luas dan terkenal dengan budidaya nya seperti tanaman pisang yang banyak tersebar di daerah Karangampel. Sebuah perusahaan di Indramayu telah mengembangkan produk pangan olahan bernama Bongsang (bonggol pisang) yang menawarkan solusi permasalahan limbah bonggol pisang dengan mengolahnya menjadi produk yang bernilai ekonomis. Penelitian juga menunjukkan bahwa bonggol pisang mengandung nutrisi dan vitamin sehingga menjadi produk yang sehat dan multifungsi.
Untuk meningkatkan kapasitas bisnis, tim Bongsang bekerja sama dengan inkubator bisnis. Inkubator memainkan peran penting dalam memberikan pelatihan, pendampingan, memfasilitasi pengembangan produk, dan akses terhadap lembaga keuangan dan pemasaran. Proses inkubasi produk Bongsang berlangsung selama empat bulan dan terdiri dari kegiatan pendampingan dan *business matching*. Pendampingan yang diberikan meliputi pendampingan utama, legalitas, produksi, dan pemasaran. Solusi inovatif pengolahan limbah bonggol pisang ini akan menjadi produk yang bernilai tinggi dan juga berpotensi memperbaiki keadaan perekonomian di daerah tersebut.

Kata kunci—
Inkubator Bisnis, Bonggol Pisang, Produk Pangan Olahan, Peningkatan Kapasitas Usaha

ABSTRACT

Indonesia is an agrarian country with a large agricultural resource base, including Indramayu with its vast agricultural land resources and its famous banana cultivation, which is widely spread in the Karangampel area. A company in Indramayu has developed a processed food product called Bongsang (banana trunk) that offers a solution to the problem of banana trunk waste by processing it into a product with economic value. Research also shows that banana trunks contain nutrients and vitamins, making them a healthy and multifunctional product.To improve business capacity, the Bongsang team partnered with a business incubator. The incubator plays an important role in providing training, mentoring, facilitating product development, and access to financial institutions and marketing. The incubation process for Bongsang products lasted for four months and consisted of mentoring and business matching activities. The mentoring provided included main mentoring, legality, production, and marketing. This

Keywords—
Business Incubator, Banana Trunk, Processed Food Products, Capacity Building of Business

innovative solution to banana trunk waste processing will become a high-value product and also has the potential to improve the economic situation in the region.

1. PENDAHULUAN

Pisang merupakan salah satu komoditas pertanian penting di dunia, dan Indonesia dianggap sebagai salah satu daerah asal penyebaran pisang (Perrier, dkk., 2009) dan pusat keragaman pisang (Daniels, dkk., 2001). Wilayah Indonesia memiliki iklim yang sesuai untuk pertumbuhan tanaman pisang sehingga produksi melimpah. Menurut data BPS (2022), produksi tanaman buah-buahan terbesar saat ini di Indonesia adalah pisang yaitu dengan jumlah sekitar 9,25 ton. Provinsi Jawa Barat adalah provinsi terbesar kedua penghasil pisang setelah Jawa Timur dan diikuti oleh Lampung.

Indramayu, salah satu kabupaten di Provinsi Jawa Barat, memiliki sumber daya lahan pertanian yang cukup luas. Beberapa komoditas pertanian unggulan dari daerah tersebut adalah padi, jagung, mangga, pisang, kedelai, semangka, dan ubi kayu (Faqih, 2021). Komoditas unggulan tersebut kemudian banyak dimanfaatkan oleh masyarakat setempat, tidak hanya untuk kebutuhan konsumsi pribadi melainkan juga sebagai sumber mata pencaharian. Demikian juga untuk tanaman pisang yang merupakan salah satu komoditas unggulan dari daerah tersebut. Pisang memiliki banyak kegunaan dan manfaat, terutama dalam bidang pangan (Rohmah, 2016). Tidak hanya buah dan daunnya, bagian lain dari tanaman pisang sebenarnya memiliki manfaat bagi kehidupan, salah satunya adalah bonggol pisang.

Semua bagian dari tanaman pisang yang ada diatas permukaan tanah tumbuh dari struktur yang biasa disebut sebagai bonggol (corm). Bonggol pisang sendiri tertanam seluruhnya di dalam tanah, berbentuk bulat dan terbagi menjadi dua bagian yaitu silinder pusat dan korteks (Dwivany, dkk., 2021). Bonggol pisang dibedakan atas dua macam, yaitu batang asli yang disebut bonggol (*corn*) dan batang palsu atau batang semu. Bonggol (corm) terletak dibawah permukaan tanah dan mempunyai beberapa mata (*pink eye*) yang tersusun dari pelepah daun yang saling menutupi, tumbuh tegak dan kokoh diatas permukaan tanah (Rukmana, 1999). Pada ujung pangkal dari bonggol terdapat daerah meristem apikal yang memungkinkan pertumbuhan daun baru (Robinson dkk., 2010). Selama ini, bonggol pisang hanya dianggap sebagai limbah yang tidak memiliki manfaat dan bahkan dapat merugikan karena saat musim hujan dapat menyumbat aliran air sehingga menyebabkan kebanjiran. Menurut Munasir (2017), dari penelitiannya pada 100 gr bonggol pisang ternyata mengandung energi sebesar 43 kilo kalori, protein 0,6 gram, karbohidrat 11,6 gram, lemak 0 gram, kalsium 15 miligram, fosfor 60 miligram, dan zat besi 1 miligram. Selain itu, bonggol pisang juga mengandung vitamin A sebanyak 0 IU, vitamin B1 0,01 miligram dan vitamin C 12 miligram.

Melihat potensi ini, sebuah perusahaan dari Indramayu memiliki solusi inovatif untuk memanfaatkan limbah tersebut yaitu dengan membuat makanan olahan dari bonggol pisang. Selain dapat berkontribusi terhadap lingkungan, pangan olahan ini juga memiliki kandungan gizi yang tinggi. Produk ini dinamakan Bongsang atau singkatan dari bonggol pisang. Sejak tahun 2017, Bongsang mulai dirintis, diawali dengan riset produk, riset pasar, pemasaran, sampai ke tahap pengembangan produk.

Sebuah usaha perlu terus meningkatkan kapasitas usahanya, dari mulai memperluas pasar, memperbaiki rasa dan kualitas produk, mengurus badan hukum perusahaan dan legalitas produk, melakukan promosi, mengembangkan produksi, dan lain sebagainya. Dalam upaya tersebut, CV. Abopink bekerjasama dengan sebuah inkubator bisnis. Menurut Hannon (2003) dalam Darmawan (2019), bahwa proses inkubasi bisnis mendukung identifikasi dan eksploitasi peluang sukses penciptaan usaha baru. Menurut Mian (1996), Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi berperan dalam meningkatkan nilai tambah usaha dari UKM binaan (tenant). Inkubator bisnis ini memiliki peran sebagai lembaga pendamping dan perantara yang akan membantu para pelaku UKM (wirausaha baru) yang menjadi binaan agar resiko kegagalan bisnisnya dapat diminimalisir, memperoleh akses pasar, dan mendukung dalam hal inovasi produk yang lebih baik (Firdaus, et al., 2023). Selain itu, inkubator bisnis memiliki tujuan untuk mempromosikan

pembentukan pengembangan kewirausahaan, kreativitas, inovasi, produktivitas dan kolaborasi sebagai tahap awal pencapaian wirausaha yang unggul dan kompetitif serta memiliki visi dan misi (Agustina, 2019).

Menurut Peraturan Presiden RI Nomor 27 Tahun 2013 tentang Pengembangan Inkubator Wirausaha, inkubator adalah suatu lembaga intermediasi yang melakukan proses inkubasi terhadap peserta inkubasi (tenant). Sedangkan inkubasi adalah suatu proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh Inkubator Wirausaha kepada peserta inkubasi. Peran inkubator menjadi penting dalam pengembangan pengusaha pemula berbasis teknologi karena pada umumnya mereka masih pada tahap yang sangat rentan terhadap kegagalan atau kebangkrutan terutama di fase awal pendirian (Bank Indonesia, 2006). Inkubator dapat berperan dengan melakukan pendampingan, pelatihan, fasilitasi pengembangan produk serta akses ke lembaga keuangan dan pemasaran sehingga akhirnya dapat meningkatkan daya saing produk dan usaha (Mursalim, dkk., 2020).

Inkubator bisnis melakukan proses inkubasi kepada tenant binaannya, dalam jangka waktu tertentu. Menurut Hasbullah et al. (2014) model inkubasi yang paling efektif untuk program inkubasi UKM pangan adalah model pendampingan partisipatif. UKM binaan perlu dilibatkan dalam setiap proses pengambilan keputusan dan terlibat secara aktif dalam diskusi mengenai permasalahan usaha dan solusi untuk mengatasinya. Dengan adanya inkubasi bisnis tersebut diharapkan dapat meningkatkan kapasitas usaha dari setiap tenant binaan, termasuk pada produk usaha pangan olahan dari bonggol pisang.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan inkubasi dalam rangka peningkatan kapasitas usaha produk Bongsang dilakukan selama 4 (empat) bulan yang terdiri dari kegiatan pendampingan dan business matching, sejak Agustus sampai November 2021. Keseluruhan kegiatan inkubasi tersebut terselenggara berkat adanya bantuan operasional dari pemerintah. Dalam proses inkubasi, inkubator bisnis bekerjasama dengan beberapa pihak yang tentunya dapat mendukung proses inkubasi. Selama proses tersebut, terdapat satu orang pendamping yaitu praktisi bisnis yang diberi tugas melakukan pendampingan secara berkala sehingga mengetahui perkembangan proses inkubasi yang dilakukan.

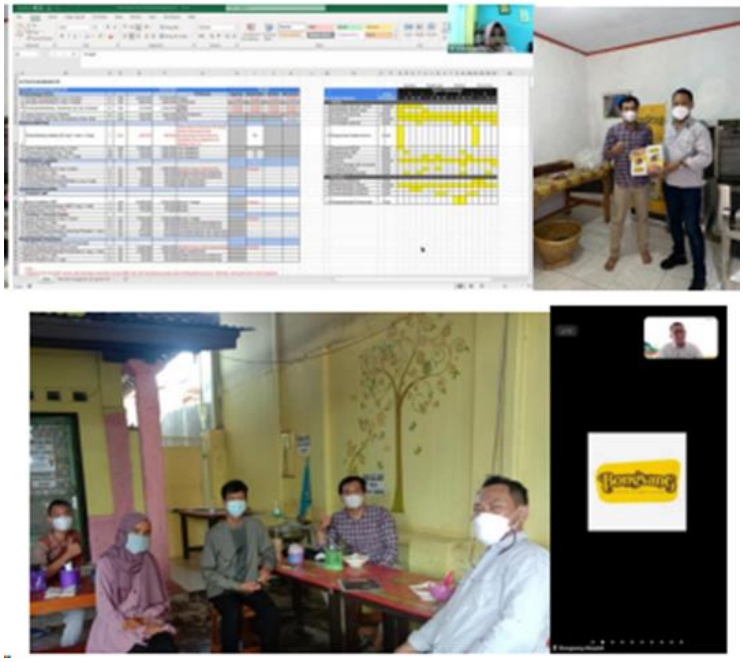
Pendampingan yang dilakukan terdiri dari 5 (lima) kegiatan yang saling berkaitan yaitu pendampingan utama, pendampingan legalitas, pendampingan produksi, pendampingan pemasaran, serta pelaksanaan *business matching*. Kegiatan pendampingan ini dilakukan secara offline di rumah produksi Bongsang dan juga secara online melalui *zoom meeting*. Kegiatan pendampingan dilakukan dengan mengundang para narasumber dan praktisi yang kompeten dan berpengalaman di dunia bisnis dan kewirausahaan, khususnya bidang olahan pangan. Kegiatan pendampingan yang dilakukan bersifat responsif, dalam artian narasumber tidak hanya menyampaikan paparan namun juga banyak berdiskusi dan memberikan jawaban atas pertanyaan dan solusi atas masalah yang dihadapi oleh Bongsang. Selain itu, beberapa kegiatan pendampingan juga menghasilkan output tertentu dimana sangat diperlukan bagi peningkatan kapasitas usaha mereka.

Di akhir proses pendampingan, inkubator bisnis memfasilitasi Bongsang untuk dapat bertemu dengan para investor, akselerator, buyer, distributor dan mitra lainnya melalui kegiatan *Business Matching* sehingga diharapkan Bongsang dapat bekerjasama dengan calon mitra yang dibutuhkan untuk pengembangan usahanya. Kegiatan ini dilakukan secara online dengan mengundang berbagai pihak sebagai calon mitra serta melibatkan tenant lainnya. Kegiatan diawali dengan paparan dari narasumber, kemudian ada pembagian beberapa *room* dalam zoom dimana setiap room terdapat narasumber yang berbeda sebagai calon mitra tenant. Tenant kemudian diberikan kesempatan untuk memilih room-nya sesuai dengan kepentingan dan kebutuhan usaha mereka masing-masing. Selama 4 bulan proses inkubasi, terdapat kegiatan monitoring dan evaluasi yang dilakukan melibatkan seluruh pihak terkait.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Pendampingan Utama

Pendampingan utama ini adalah pendampingan yang dilakukan oleh inkubator dan juga pendamping selama proses inkubasi berlangsung, dari awal hingga akhir kegiatan. Tahap awal dilakukan dengan membuat dan menentukan rencana aksi, lalu mengidentifikasi kebutuhan dan detail lainnya sehingga semua rencana aksi tersebut dapat dilakukan, sekaligus juga terkait waktu pelaksanaan. Selain itu, pendamping juga hadir untuk meninjau lokasi dan kondisi secara langsung ke rumah produksi Bongsang selama beberapa kali untuk dapat memberikan masukan, melihat kendala yang terjadi di lapangan, memantau progress serta pelaporan terhadap inkubator selama pelaksanaan inkubasi berlangsung.



Gambar 1. Pendampingan Utama

b. Pendampingan Legalitas

Dalam hal legalitas perusahaan, Bongsang telah memilikinya yaitu dalam bentuk CV. Target selanjutnya adalah legalitas berkaitan dengan izin edar. Pada pendampingan ini, dilakukan asesmen awal sebagai persiapan pembuatan dokumen panduan mutu dalam rangka pendaftaran legalitas pangan tersebut. Asesmen ini dilakukan dengan mendatangkan narasumber secara langsung ke rumah produksi Bongsang.

Adapun hasil asesmen yang diperoleh adalah berkaitan dengan beberapa aspek penting, seperti Lingkungan UKM/Pabrik (status bangunan milik sendiri, belum tersedia tempat sampah yang tertutup di lingkungan pabrik, pengendalian hama dilakukan secara mandiri), kondisi pabrik (bangunan pabrik sebagian masih menyatu dengan dapur tempat tinggal, belum ada ruang ganti karyawan/pekerja, ruang proses produksi masih menghadap ke toilet, ruang packing dan penyimpanan sudah terpisah), fasilitas pengelolaan (peralatan produksi memadai, sebagian terbuat dari *stainless steel* dan sebagian masih berbahan kayu, pencantuman tanggal kadaluarsa produk tercetak secara langsung di label kemasan, belum tersedia SOP pengkodean), pengawasan mutu (belum tersedia hasil uji air untuk parameter fisika, kimia dan mikrobiologi mengacu kepada persyaratan air bersih, pemeriksaan mutu bahan baku menggunakan visual atau *organoleptic*, belum tersedianya SOP pengawasan bahan baku dan recall/penarikan produk), serta penyimpanan (belum tersedia SOP penerimaan bahan, belum tersediannya tempat khusus untuk menyimpan bahan pengemas dan kartu stock bahan baku dan produk jadi)

Selain melakukan asesmen, terdapat kegiatan perencanaan ke depan untuk perbaikan sistem produksi sehingga dapat mempermudah pembuatan dokumen GMP.

Gambar 2. Pendampingan Legalitas

c. Pendampingan Produksi

Pendampingan produksi dilakukan secara offline di rumah produksi Bongsang dan online melalui zoom meeting. Pendampingan produksi bekerjasama dengan Jurusan Teknologi Pangan Universitas Muhammadiyah. Adapun proses produksi bonggol pisang yaitu penerimaan bonggol pisang (pemotongan bonggol pisang) – penggilingan bonggol pisang – pemerasan bonggol pisang – pembuatan adonan / pencampuran – pencetakan – pengukusan – pemotongan – pengeringan / penjemuran – penggorengan – pendinginan – pencampuran bumbu – penimbangan dan pengemasan – penyimpanan.

Selama proses pendampingan yang dilakukan secara offline ada beberapa saran untuk pengembangan produk Bongsang ke depan, diantaranya adalah (a) pembuatan chips dari bonggol pisang, (b) komposisi di kemasan dilengkapi dengan minyak, (c) produk dikemas menggunakan nitrogen supaya lebih tahan lama, (d) development produk selain keripik dan produk yang tahan 12 bulan (e) perbaikan ruang produksi dengan standar pengajuan ke BPOM dan GMP, (f) lebih menonjolkan keunggulan produk yaitu *less fat*.

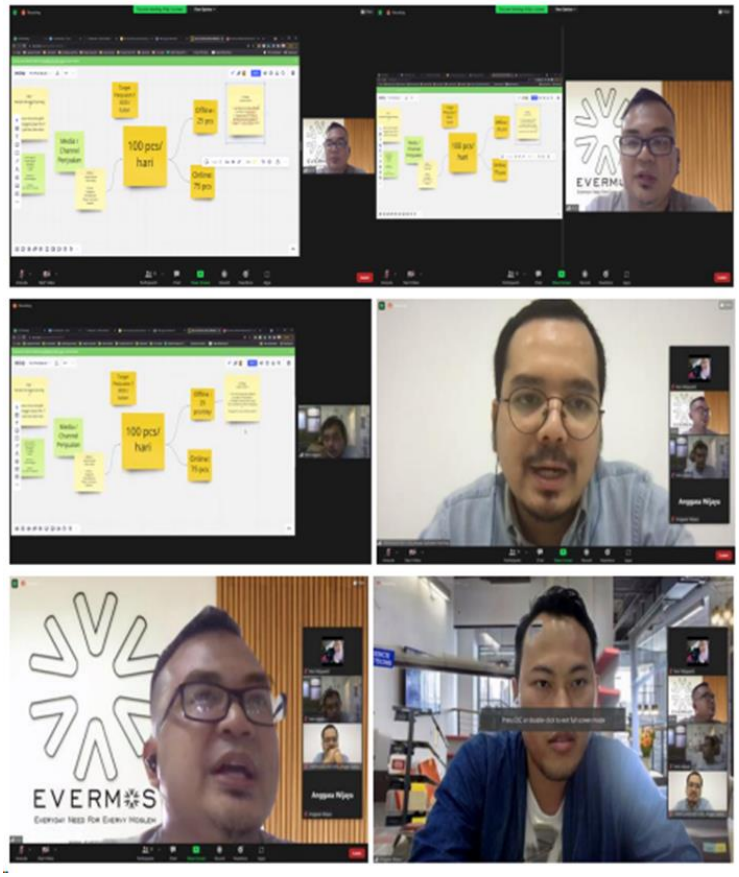
Pendampingan online dilakukan melalui zoom meeting. Di tahap ini disampaikan hal-hal yang harus disiapkan dalam pengurusan GMP (*Good Manufacturing Practice*) diantaranya adalah (a) bila target Bongsang adalah BPOM, harus mempersiapkan processing yang akan diaudit CPPOB (cara produksi pangan olahan yang baik), (b) ada analisis Critical Control Point untuk bisa ekspor, (c) penentuan produk yang diusulkan untuk verifikasi pengurusan BPO, (d) Jika masih sebatas kerupuk, keripik, produk tepung dengan tambahan bumbu cukup dengan izin P-IRT, tetapi jika seperti dalam kemasan dengan berbagai tambahan bumbu dan diekspor harus menggunakan BPOM atau HACCP, (e) positioning bongsang sebaiknya sebagai snack sehat atau diet snack karena sifatnya tinggi serat sehingga perlu proses pengovenan, (f) Menggunakan nitrogen supaya bahan dan minyaknya tidak berubah rasa atau tengik, (g) kadar minyak bisa dikurangi dengan metode spinning.

Gambar 3. Pendampingan Produksi 1

Gambar 4. Pendampingan Produksi 2

d. Pendampingan Pemasaran

Pendampingan pemasaran dilaksanakan secara online melalui zoom meeting dengan mengundang praktisi dari Evermos. Tim Bongsang terlebih dahulu menyampaikan terkait apa yang telah dilakukan serta permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan pemasaran produk, kemudian narasumber mengulasnya.



Gambar 4. Pendampingan Pemasaran

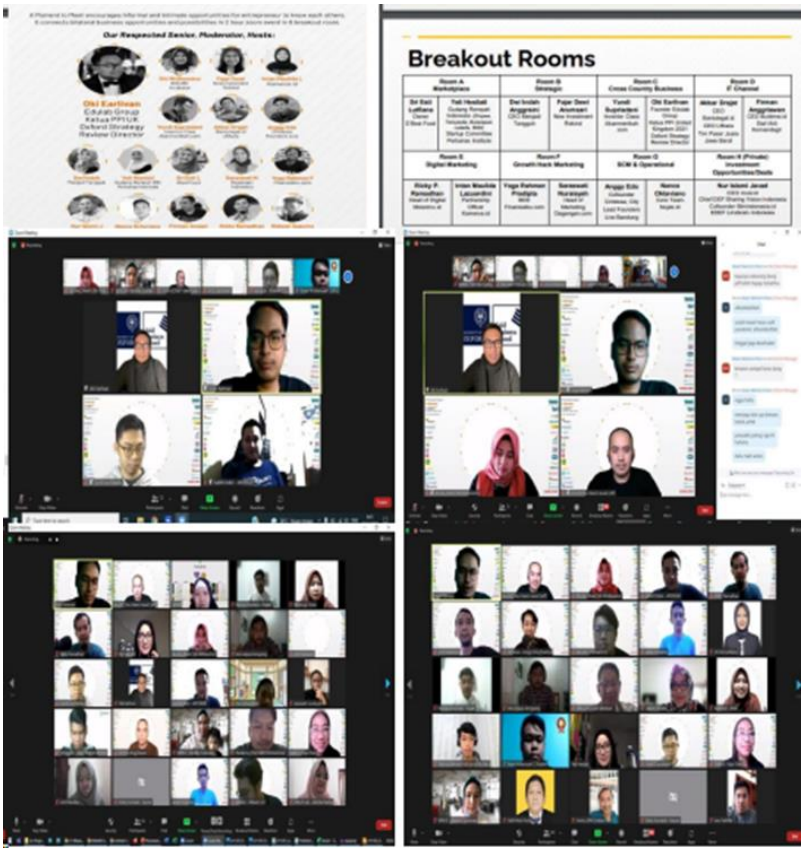
Diawali dengan identifikasi keunikan produk, yang mana adalah keripik yang berasal dari bonggol pisang sehingga memang belum banyak orang mencobanya disamping memiliki nilai gizi. Target bongsang adalah masyarakat dengan rentang usia 18-35 tahun. Produk olahan ini tersedia pada supermarket, toko oleh-oleh, *marketplace*, instagram, maupun *reseller* yang tersebar di beberapa kota di Indonesia. Berkaitan dengan strategi pemasaran ke depan yang perlu dilakukan jika ingin menambah target penjualan, bongsang dapat mengembangkan model konsinyasi dengan beberapa pihak dengan jumlah tertentu, kemudian memperbaiki sistem dokumentasi penjualan offline dengan menambah tenaga yang dapat mengontrol ketercapaian target. Tim bongsang juga dapat melakukan beberapa kegiatan promosi sehingga dapat menarik perhatian masyarakat seperti memberikan bonus atau hadiah kepada pembeli.

Selain itu, tim bongsang dapat melakukan kerjasama dengan pihak lain sehingga jaringan resellernya menjadi lebih banyak, misalnya dengan Evermos. Dengan begitu, Bongsang dapat dibantu oleh sekitar seratur ribu *reseller* yang aktif di seluruh Indonesia dan diupayakan juga ada koordinator bagi *reseller-reseller* bongsang. Masukan lain yang diberikan berkaitan dengan saluran pemasaran melalui ads, belum disarankan dalam waktu dekat mengingat organiknya belum cukup terekspose.

e. Business Matching

Business Matching dilakukan secara online melalui *Zoom Meeting*. *Business Matching* ini bertujuan untuk membuka peluang, membangun koneksi dan kerjasama bisnis yang saling menguntungkan, baik dari sisi *business interest, complementary, expertise, technology,* dan juga *strength* antar sesama peserta *business matching*, pun juga dengan para ahli yang ikut hadir. Kegiatan *Business Matching* kali ini dihadiri sebanyak 81 orang dimana 17 diantaranya terdiri dari akselerator, supplier, distributor, dan calon buyer.

Kegiatan *Business Matching* diawali dengan sambutan sebagai pembukaan. Dilanjutkan dengan pemaparan dari narasumber yaitu Nur islami Javad (Jeff) CEO Invst.id dan Oki Earlivan dari UK. Invst.id sendiri adalah sebuah forum angel investor yang berinvestasi pada *startup/youngpreneur* pada fasa ideasi hingga permulaan. Di Indonesia sendiri sudah banyak *venture capital* seperti East Venture, Alpha JWC, BRI Ventures dan lainnya yang memiliki capital sangat besar, sementara Invst.id ini berisi angel investor yang bervariasi mulai dari yang kecil hingga skala belasan juta hingga miliaran. Hingga tahun 2021, rekan-rekan *angel* investor Invst.id sudah mengalami perjalanan investasi di 54 *startup/youngpreneur*, 69% di segmen Agri, 8% Energi, 7% IT-Tech, 3% Food Startup, 4% Fashion, dan 9% lainnya. Oki Earlivan (Founder Edulab Group, Ketua PPI United Kingdom 2021, Oxford *Strategy Review Director*) menyampaikan bahwa saat ini, khususnya di UK, bisnis yang berhubungan dengan green economy ataupun green environment sangat didukung dan akan mudah menemukan investor yang tertarik. Selain itu, *circular economy* juga menjadi hal yang menarik yaitu dimana sebuah bisnis dapat menciptakan ekosistem-ekosistem yang lain.



Gambar 5. Kegiatan Business Matching

Setelah paparan narasumber, kegiatan dilakukan dengan diskusi dalam breakout room dengan mengusung berbagai tema seperti Membangun Bisnis di berbagai Marketplace, Berbisnis dengan Big Business/Enterprise/BUMN, Bisnis Lintas Negara, Memanfaatkan/partnership IT Teknologi untuk Channel/Akselerasi Bisnis, Digital Marketing Partnership Meningkatkan Sales UMKM, Growth Hack Marketing dibantu Ibu-Ibu Indonesia, Membangun Bisnis Lintas Provinsi Puluhan Ribu Mitra, juga (Private) *Investment Opportunities/Deals*. Suasana di breakout room di atur informal sehingga para peserta diharapkan dapat berkesempatan berkenalan dengan para tamu undangan serta menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan para investor, akselerator, supplier, distributor, ataupun calon buyer. Bongsang

4. KESIMPULAN

Melalui inkubator bisnis, produk olahan bonggol pisang asal Indramayu dapat melakukan beberapa upaya untuk dapat meningkatkan kapasitas usahanya melalui pendampingan inkubator bisnis, diantaranya adalah dapat memperbaiki sistem produksi yang dilakukan seperti alur, sarana produksi, sop, dan ketentuan teknis lainnya berkaitan dengan legalitas yang dibutuhkan Bongsang. Selain itu, Bongsang dapat menambah penjualannya dengan memanfaatkan berbagai *channel* pemasaran baru serta mitra lainnya. Produk bongsang ini merupakan solusi inovatif bagi limbah bonggol pisang sehingga dapat bernilai ekonomis, juga bergizi tinggi. Kegiatan pendampingan dilakukan selama empat bulan melalui beberapa kegiatan yang saling berkaitan. Pendampingan utama membantu proses identifikasi awal dan juga pemantauan selama proses inkubasi. Pendampingan legalitas dan produksi membantu tim bongsang dalam memenuhi kriteria dan dokumen yang diperlukan untuk peningkatan izin edar. Pendampingan pemasaran membantu tim bongsang untuk memperluas pasar dengan beberapa metode pemasaran lainnya. Sementara *business matching* membantu tenant untuk mendapatkan kerjasama dengan para mitra, seperti investor, akselerator, supplier, distributor, calon *buyer* dan perbankan. Kegiatan peningkatan kapasitas usaha melalui pendampingan seperti ini dapat diterapkan secara berkelanjutan oleh inkubator bisnis atau lembaga lainnya sehingga dapat menciptakan pengusaha, membantu pengembangan usaha, serta memaksimalkan pertumbuhan usaha untuk dapat berkontribusi dalam peningkatan ekonomi di Indonesia.

5. SARAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, penulis dapat merekomendasikan beberapa masukan untuk perbaikan ke depan, yaitu (1) tim bongsang dapat mempertimbangkan dan menerapkan masukan dari para narasumber untuk peningkatan kapasitas usahanya seperti misalnya perbaikan sistem produksim pengembangan produk baru, juga strategi pemasaran yang lebih luas, (2) perlu tindak lanjut yang lebih nyata dari hasil kegiatan *business matching* yang telah dilakukan, (3) kegiatan pendampingan peningkatan usaha dapat diadopsi oleh berbagai pihak terkait yang memiliki tujuan dan maksud yang sama, (4) perlu adanya kerjasama dengan banyak mitra maupun *stakeholder* agar kegiatan pendampingan dapat berjalan secara optimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada tim Business Incubator Center (Bicube) yang telah memberikan tenaga, waktu, pikiran untuk penyelesaian pengabdian ini, kepada Politeknik STIA LAN Bandung yang senantiasa memberikan dukungan bagi inkubator, juga bagi BRIN (Badan Riset dan Inovasi Nasional) atas dukungan financial dalam kegiatan peningkatan kapasitas produk olahan pisang ini melalui program Stratup Inovasi Indonesia (SII), serta semua pihak yang telah membantu dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

Agustina, T. S. (2011). Peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi Dalam Meminimalkan Resiko Kegagalan Bagi Wirausaha Baru Pada Tahap Awal (Start-Up). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Airlangga (Jeba)| Journal Of Economics And Business Airlangga, 21(1)*, 1-12.

Badan Pusat Statistik. (2022). Produksi Tanaman Buah-Buahan, www.bps.go.id/indicator/55/62/1/produksi-tanaman-buah-buahan, diakses tanggal 24 November 2023

Bank Indonesia. (2006). *Kajian inkubator bisnis dalam rangka pengembangan UMKM*. jakarta: Bank Indonesia

Darmawan, Arif. (2019). Meningkatkan peran inkubator Bisnis sebagai katalis penciptaan wirausaha di Asia Pasifik: Tinjauan Ekonomi Makro. Equity, Vol. 07 (01): 21-2019

Daniells J.W., C. Jenny, D.A. Karamura, K. Tomekpe, E. Arnaud and S. Sharrock (compil). 2001. Musalogue: *A catalogue of Musa germplasm*. Diversity in the genus Musa. INIBAP, Montpillier, France

Dwivany, F., Wikantika, K., Sutanto, A., Ghazali, F., Caroline, L., & Kamalesha, G. (2021). Pisang Indonesia. Bandung: ITB Press

Faqih, Ahmad. (2021). Analisis komoditas unggulan sektor pertanian. Jurnal penelitian Pendidikan Indonesia. Vol. 7, No. 4, 2021, pp. 550-559 (DOI: https://doi.org/10.29210/020211242)

Firdaus, Hudaya C, Salam A. (2023). Efektivitas Inkubator bisnis terhadap pendampingan komunitas usaha. Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi. Vol. 7, No. 1, 2023, pp 820-828 (DOI : https://doi.org/10.33395/owner.v7i1.1421)

Hasbullah R, Surahman M, Yani A, Almada DP, Elisa NF. (2014). Model pendampingan UMKM pangan melalui Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*. 19(1): 43 49

Mian SA. (1996). Assessing value-added contributions of university technology business incubators to tenant firms. *Research Policy*. 25(3): 325 335

Mursalim, S.W, Ravenska, N., & Wijayanti, R. (2020). Penguatan Pengusaha Pemula Berbasis Teknologi Jawa Barat Melalui Pendampingan Inkubator Bisnis Politeknik STIA LAN Bandung. Jurnal Setia Mengabdi. Vol. 1, No. 1, 2018, pp 1-9 (DOI: 10.31113/setiamengabdi.v1i1.1)

Perrier, X., Bakry, F., Jenny, C., Horry, J., Lebot, V., & Hippolyte, I. (2009). Combining Biological Approaches to Shed Light on the Evolution of Edible Bananas. Etnobotany Research & Applications, 7, 199–216

Robinson, J. C., & Saúco, V. G. (2010). Bananas and plantains (Vol. 19). Cabi

Rohmah, Y. (2016). Outlook Komoditas Pisang (L. Nuryati & B. Waryanto (eds.); 1st ed.). Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian

Rukmana, H. (1997). Ubi Kayu, Budidaya dan Pasca Panen. Yogyakarta: Kanisius