

HILIRISASI HASIL PERTANIAN PADA KELOMPOK TANI MEKAR SARI DESA PENGEJARAN

I Made Pageh¹, I Wayan Lasmawan², I Wayan Pardi³, Alif Alfi Syahrin⁴, Made Sugi Hartono⁵, I Wayan Juli⁶, Ni Kadek Pian Siani⁷, Ni Komang Meliani⁸, Luh Dita Apriladiwangi Pramesti⁹

Universitas Pendidikan Ganesha
Email: made.pageh@undiksha.ac.id

ABSTRACT

This Community Service Program was conducted in Pengejaran Village, aiming to empower the Mekar Sari Women Farmers Group (KWT Mekar Sari). The main problem identified was that local horticultural commodities such as bananas, taro, cassava, and chayote were only sold in raw form at low prices, providing limited income for farmers. The program focused on enhancing the group's capacity through participatory training in agricultural product processing, packaging, and digital marketing. Activities included problem identification, module development, theoretical and practical workshops, mentoring, monitoring, and evaluation. As a result, KWT Mekar Sari successfully developed value-added products—pepaya mustofa, labu siam mustofa, and three-flavored banana chips—using hygienic standing pouch packaging. Furthermore, they learned to market their products through online marketplaces and social media platforms. This program effectively improved participants' skills, economic independence, and competitiveness, demonstrating a sustainable empowerment model that can be replicated by other farmer groups in rural areas.

Keywords: agricultural processing, packaging, digital marketing, women empowerment

ABSTRAK

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan di Desa Pengejaran, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli, dengan tujuan memberdayakan Kelompok Wanita Tani (KWT) Mekar Sari. Permasalahan utama mitra adalah komoditas hortikultura seperti pisang, talas, singkong, dan labu siam yang hanya dijual dalam bentuk mentah dengan harga rendah, sehingga pendapatan petani menjadi terbatas. Program ini berfokus pada peningkatan kapasitas melalui pelatihan partisipatif mencakup pengolahan hasil pertanian, pengemasan, dan pemasaran digital. Kegiatan meliputi identifikasi masalah, penyusunan modul, pelatihan teori dan praktik, pendampingan, monitoring, serta evaluasi. Hasilnya, KWT Mekar Sari mampu menghasilkan produk bernilai tambah seperti pepaya mustofa, labu siam mustofa, dan keripik pisang tiga rasa dengan kemasan modern standing pouch yang lebih higienis dan menarik. Selain itu, peserta juga berhasil memasarkan produk melalui marketplace dan media sosial. Program ini terbukti meningkatkan keterampilan, kemandirian ekonomi, serta daya saing produk lokal, sekaligus menjadi model pemberdayaan berkelanjutan yang dapat direplikasi di wilayah lain.

Kata kunci: pengolahan hasil pertanian, pengemasan, pemasaran digital, pemberdayaan perempuan

PENDAHULUAN

Desa Pengejaran yang terletak di Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli, memiliki potensi besar pada sektor pertanian, khususnya hortikultura seperti pisang, talas, singkong, dan labu siam. Namun, potensi ini belum mampu memberikan kontribusi optimal terhadap peningkatan pendapatan masyarakat, terutama bagi Kelompok Wanita Tani (KWT) Mekar Sari, yang hingga kini masih menjual hasil panen dalam bentuk mentah dengan harga rendah (Wardana, 2025: 1). Kondisi tersebut

mengindikasikan perlunya inovasi dalam pengolahan hasil pertanian agar memiliki nilai tambah yang signifikan (Susanti & Dewi, 2018). Rendahnya nilai jual produk pertanian mentah menyebabkan petani kehilangan peluang meningkatkan kesejahteraan, padahal pengolahan pascapanen terbukti efektif mendorong peningkatan ekonomi lokal (Putra & Widarta, 2020). Diversifikasi produk pertanian, seperti mengolah pisang menjadi selai atau keripik, serta talas menjadi makanan ringan, menjadi salah satu strategi yang dapat

memperluas pasar dan mengurangi ketergantungan pada harga pasar komoditas mentah (Suryani & Lestari, 2021).

Selain pengolahan, kemasan juga memiliki peran penting dalam meningkatkan daya saing produk. Produk yang dikemas dengan baik bukan hanya lebih higienis, tetapi juga mampu menarik perhatian konsumen serta membangun citra merek yang profesional (Santoso & Agustina, 2019; Wulandari & Riyadi, 2021). Tanpa kemasan yang menarik dan informatif, produk olahan dari masyarakat pedesaan sulit menembus pasar modern.

Di sisi lain, perkembangan teknologi digital memberikan peluang besar bagi petani dan kelompok tani untuk memasarkan produk secara lebih luas melalui marketplace dan media sosial. Literasi digital menjadi kunci agar pelaku usaha tani mampu mengelola pemasaran online secara efektif dan menjangkau konsumen yang lebih luas (Firmansyah & Rosmawati, 2022; Arifin & Hidayat, 2021). Melalui pelatihan pengolahan hasil pertanian, pengemasan, dan pemasaran digital, KWT Mekar Sari diharapkan dapat meningkatkan kapasitas, kemandirian ekonomi, serta menciptakan ekosistem pertanian yang modern dan berdaya saing.

METODE

Pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) di Desa Pengejaran menggunakan pendekatan **partisipatif** dengan melibatkan Kelompok Wanita Tani (KWT) Mekar Sari sebagai mitra utama. Metode yang digunakan terdiri dari beberapa tahapan, yaitu:

A. Identifikasi Permasalahan.

Kegiatan diawali dengan survei lapangan dan wawancara mendalam bersama anggota KWT Mekar Sari untuk memetakan kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi, khususnya dalam aspek pengolahan hasil pertanian, pembuatan kemasan, serta pemasaran produk.

B. Perencanaan Program

Berdasarkan hasil identifikasi, tim menyusun rencana kerja strategis, modul pelatihan, serta

lokasi sumber daya. Modul meliputi materi pengolahan hasil pertanian, desain kemasan, dan pemasaran digital.

C. Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan secara teori dan praktik yang mencakup:

- **Pelatihan Pengolahan Produk:** mengajarkan teknik mengolah pisang, talas, singkong, dan labu siam menjadi produk olahan bernilai tambah.
- **Pelatihan Desain dan Pengemasan:** memberikan keterampilan membuat kemasan yang higienis, menarik, dan sesuai standar.
- **Pelatihan Pemasaran Digital:** melatih penggunaan marketplace dan media sosial untuk memasarkan produk secara online.

D. Pendampingan dan Monitoring

Tim melakukan bimbingan teknis secara berkala, mendampingi anggota KWT dalam mengimplementasikan keterampilan baru, serta memantau proses produksi, pengemasan, dan pemasaran produk.

E. Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk menilai peningkatan kapasitas teknis mitra serta dampak ekonomi dari program. Instrumen yang digunakan meliputi kuesioner, dokumentasi produk, serta laporan penjualan.

F. Keberlanjutan Program

Di akhir kegiatan, tim menyusun rekomendasi strategi keberlanjutan agar keterampilan dan pengetahuan yang telah diperoleh dapat diterapkan secara konsisten. Program juga diarahkan agar dapat direplikasi oleh kelompok tani lain di wilayah sekitar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Persiapan Pelatihan

Setelah pengumuman kontrak pada tanggal 30 Mei 2025, tim pelaksana melaksanakan tahap persiapan pelatihan pada tanggal 2 Juni 2025. Kegiatan diawali dengan koordinasi bersama Pemerintah Desa Pengejaran untuk memastikan keselarasan program dengan kebutuhan masyarakat dan

dukungan administratif desa. Pada tahap ini, dilakukan sosialisasi rencana kegiatan kepada perangkat desa, sehingga pihak desa dapat memfasilitasi lokasi pelatihan, mengoordinasikan peserta dari Kelompok Wanita Tani (KWT) Mekar Sari, serta membantu dalam mobilisasi sumber daya lokal.

Selain itu, tim pengabdian menyusun rencana implementasi pelatihan yang mencakup penentuan jadwal, pembagian materi, dan pemilihan metode pelatihan yang sesuai dengan kondisi mitra. Modul pelatihan disiapkan secara terstruktur dengan topik meliputi: pengolahan hasil pertanian, teknik pengemasan, dan pemasaran digital. Peralatan dan bahan penunjang seperti bahan praktik olahan, contoh kemasan, serta perangkat digital juga dipersiapkan agar kegiatan berjalan optimal. Tahap persiapan ini menjadi fondasi penting karena memastikan kesepahaman antara tim pelaksana, pemerintah desa, dan KWT Mekar Sari dalam mencapai tujuan bersama, yakni peningkatan kapasitas ekonomi masyarakat melalui diversifikasi produk pertanian berbasis teknologi tepat guna.

2. Pelatihan Pengolahan Produk Hasil Pertanian

Tahap pelatihan pengolahan produk hasil pertanian merupakan salah satu inti dari program pengabdian yang dilaksanakan di Desa Pengejaran. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 5 September 2025, dengan tujuan untuk memberikan keterampilan praktis kepada KWT Mekar Sari dalam menciptakan produk olahan bernilai tambah dari komoditas lokal yang sebelumnya hanya dijual dalam bentuk mentah. Pelatihan dirancang menggunakan metode teori dan praktik langsung, sehingga anggota kelompok tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mampu mempraktikkan secara mandiri. Selama kegiatan, KWT Mekar Sari mendapatkan bimbingan dari instruktur berpengalaman serta pendampingan dari tim pengabdian, sehingga kualitas hasil olahan dapat sesuai dengan standar yang diharapkan.

a) Pembuatan Pepaya Mustofa

Pada sesi pertama, KWT Mekar Sari dilatih mengolah pepaya muda menjadi produk kering bercita rasa gurih-pedas yang dikenal dengan nama pepaya mustofa. Proses pengolahan diawali dengan pengupasan kulit pepaya, kemudian dicuci berulang kali menggunakan air garam untuk mengurangi kadar getah. Pepaya kemudian dipotong tipis memanjang, diperas hingga kering, lalu dilapisi dengan campuran tepung beras, terigu, dan tapioka. Tahap berikutnya adalah penggorengan dengan suhu stabil hingga menghasilkan tekstur renyah. Setelah itu, pepaya kering dicampur dengan tumisan bumbu yang terdiri atas cabai merah, bawang merah, bawang putih, gula merah, lengkuas, daun salam, dan air asam. Hasil akhirnya adalah camilan renyah bercita rasa khas pedas-manis yang tahan lama dan diminati konsumen. Produk ini tidak hanya bisa dikonsumsi sebagai camilan, tetapi juga sebagai lauk pelengkap nasi.

b) Pembuatan Labu Siam Mustofa

Produk kedua yang diajarkan adalah labu siam mustofa, olahan khas berbahan dasar labu siam yang banyak dibudidayakan di Desa Pengejaran. Labu siam diparut memanjang, kemudian dicuci dengan air garam dan diperas menggunakan kain agar kadar air berkurang. Labu kemudian dilapisi campuran tepung beras, terigu, dan tapioka dengan tambahan baking powder agar menghasilkan tekstur lebih garing. Setelah itu, labu digoreng hingga renyah dengan ciri minyak mulai tenang tanpa gelembung. Labu kering ini kemudian dicampurkan dengan bumbu balado yang terdiri atas cabai merah, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, gula merah, serta tambahan kacang tanah goreng dan teri medan. Perpaduan rasa gurih, pedas, dan tekstur renyah menjadikan produk ini cocok sebagai camilan maupun lauk pendamping. Produk ini juga memiliki potensi tinggi untuk dipasarkan sebagai oleh-oleh khas desa karena cita rasanya yang unik.

c) Pembuatan Keripik Pisang Tiga Rasa (Balado, Coklat, dan Matcha)

Selanjutnya, KWT Mekar Sari diajarkan membuat keripik pisang tiga rasa sebagai bentuk inovasi diversifikasi produk camilan modern. Pisang kepok atau raja nangka dipilih sebagai bahan utama karena teksturnya yang cocok untuk digoreng. Pisang diiris tipis, kemudian digoreng hingga kering dengan warna keemasan. Setelah itu, keripik diberi bumbu tabur dengan tiga varian rasa, yaitu balado, coklat, dan matcha. Rasa balado dibuat dari perpaduan cabai bubuk, gula, dan bumbu khas, sedangkan rasa coklat menggunakan bubuk coklat dengan gula halus, dan rasa matcha menggunakan bubuk matcha instan yang sedang tren di kalangan konsumen muda. Inovasi tiga rasa ini memberikan nilai tambah signifikan, karena produk dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas, mulai dari anak-anak, remaja, hingga orang dewasa.



Gambar 1. Pelatihan Pengolahan Hasil Pertanian

Melalui kegiatan ini, anggota KWT Mekar Sari memperoleh keterampilan diversifikasi produk yang tidak hanya meningkatkan daya saing, tetapi juga membuka peluang pemasaran lebih luas. Produk yang dihasilkan memiliki daya simpan lebih lama, cita rasa beragam, serta potensi komersialisasi yang tinggi.

3. Pelatihan Pengemasan Produk

Tahap selanjutnya adalah pelatihan pengemasan produk berfokus pada peningkatan keterampilan KWT Mekar Sari dalam menghasilkan kemasan yang higienis, menarik, dan sesuai standar pasar modern. Produk olahan yang telah dihasilkan seperti *pepaya mustofa*, *labu siam mustofa*, dan *keripik pisang tiga rasa* dikemas menggunakan *standing pouch* sebagai wadah utama.

Pemilihan standing pouch didasarkan pada beberapa pertimbangan, yaitu:

- Fungsi Proteksi: mampu menjaga produk dari paparan udara, kelembapan, serta kontaminasi sehingga memperpanjang masa simpan.
- Praktis dan Ekonomis: ringan, mudah ditutup rapat menggunakan *sealer*, serta efisien dalam distribusi.
- Estetika dan *Branding*: memiliki tampilan modern dengan permukaan yang dapat diberi label atau stiker sehingga meningkatkan daya tarik konsumen.
- Ramah Pasar: standing pouch banyak digunakan oleh UMKM pangan sehingga lebih mudah diterima di pasar lokal maupun online.

Dalam praktik, KWT Mekar Sari dilatih untuk:

- Memilih ukuran standing pouch yang sesuai dengan kapasitas produk.
- Menggunakan *sealer* untuk menutup kemasan rapat agar higienis dan tahan lama.
- Mendesain label produk berisi identitas produk, komposisi, tanggal produksi, kedaluwarsa, informasi gizi sederhana, serta logo KWT sebagai bentuk *branding*.
- Menyusun tampilan produk secara menarik agar layak dipasarkan di toko oleh-oleh maupun *marketplace* digital.



Gambar 2. Pelatihan Pengemasan Produk

Melalui penggunaan standing pouch, produk KWT Mekar Sari diharapkan tidak hanya memiliki kualitas rasa yang baik, tetapi juga tampil dengan citra profesional, sehingga mampu meningkatkan kepercayaan konsumen dan nilai jual produk.

4. Pelatihan Pemasaran Produk

Pelatihan pemasaran produk ditujukan untuk meningkatkan literasi digital dan keterampilan KWT Mekar Sari dalam memperluas jangkauan penjualan melalui platform digital. Tahap ini dirancang berdasarkan kebutuhan mitra yang

selama ini hanya menjual produk secara konvensional kepada pengepul dengan harga rendah, sehingga kehilangan peluang untuk memperoleh keuntungan lebih tinggi.



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran Produk

Dalam pelaksanaannya, pelatihan mencakup beberapa tahapan utama, yaitu:

a) Pengenalan *Marketplace* dan Media Sosial
KWT Mekar Sari diperkenalkan pada berbagai platform pemasaran digital seperti *Shopee*, *Tokopedia*, dan *Lazada*, serta pemanfaatan Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business sebagai sarana promosi produk.

b) Pembuatan Akun dan Toko *Online*
KWT Mekar Sari dilatih untuk membuat akun resmi marketplace dan toko online dengan identitas produk yang konsisten, meliputi nama usaha, logo, dan deskripsi usaha.

c) Teknik Upload Produk

Pelatihan mencakup keterampilan mengambil foto produk dengan pencahayaan baik, membuat desain visual menarik, serta menulis deskripsi produk yang informatif dan meyakinkan, termasuk informasi komposisi, manfaat, berat bersih, dan harga jual.

d) Strategi Promosi Digital

KWT Mekar Sari dibimbing untuk menggunakan fitur promosi seperti iklan berbayar, diskon musiman, voucher gratis ongkir, dan strategi *hashtag marketing* di media sosial guna meningkatkan visibilitas produk.

e) Manajemen Penjualan Online

KWT Mekar Sari diajarkan mengelola pesanan mulai dari proses konfirmasi pembelian, pengemasan, pengiriman tepat waktu, hingga layanan purna jual seperti respon chat pelanggan dan permintaan testimoni.

f) Evaluasi dan Analisis Pasar Digital

Tahap akhir pelatihan berupa pengenalan fitur analitik marketplace untuk membaca tren

penjualan, produk terlaris, serta strategi penyesuaian harga dan promosi.

Dengan adanya pelatihan ini, KWT Mekar Sari tidak hanya memiliki keterampilan teknis dalam pengolahan dan pengemasan, tetapi juga mampu menguasai strategi pemasaran digital yang relevan dengan perkembangan zaman. Penerapan pemasaran online diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan, menjangkau pasar yang lebih luas, serta memberikan dampak nyata terhadap peningkatan pendapatan kelompok.

SIMPULAN

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilaksanakan di Desa Pengejaran, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli, telah memberikan dampak positif bagi peningkatan kapasitas KWT Mekar Sari. Melalui serangkaian pelatihan, yaitu pengolahan produk hasil pertanian (*pepaya mustofa*, *labu siam mustofa*, dan *keripik pisang tiga rasa*), pengemasan menggunakan *standing pouch*, serta pemasaran produk berbasis digital, kelompok mitra berhasil memperoleh keterampilan baru yang aplikatif.

Pelatihan pengolahan produk telah membuka wawasan KWT Mekar Sari dalam menciptakan diversifikasi pangan lokal yang memiliki nilai jual lebih tinggi dibandingkan produk mentah. Penggunaan *standing pouch* sebagai kemasan modern turut meningkatkan daya tarik, higienitas, serta memperpanjang daya simpan produk. Sementara itu, penguasaan strategi pemasaran digital melalui marketplace dan media sosial memberikan peluang lebih besar untuk memperluas jangkauan pasar hingga tingkat regional maupun nasional.

Secara keseluruhan, program ini berkontribusi pada peningkatan kemandirian ekonomi dan pemberdayaan perempuan desa, serta mendukung terwujudnya ekosistem pertanian yang inovatif, berdaya saing, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi. Keberhasilan ini diharapkan dapat direplikasi oleh kelompok tani lain di wilayah sekitar, sehingga manfaatnya dapat dirasakan lebih luas bagi pembangunan ekonomi desa berbasis potensi lokal.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifin, Z., & Hidayat, A. (2021). Literasi digital dan pelatihan penggunaan marketplace sangat dibutuhkan oleh kelompok petani dan UMKM untuk dapat bersaing di era ekonomi digital. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(3), 123–135.
- Firmansyah, R., & Rosmawati, R. (2022). Dampak adopsi pemasaran digital terhadap peningkatan pendapatan UMKM di sektor pertanian. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 18(1), 67–78.
- Putra, I. G. K., & Widarta, I. M. (2020). Diversifikasi produk pertanian sebagai strategi peningkatan kesejahteraan petani kecil. *Jurnal Agroteknologi Tropika*, 9(3), 234–245.
- Santoso, J., & Agustina, S. (2019). Pengaruh kemasan terhadap minat beli konsumen pada produk UMKM. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 13(1), 45–56.
- Susanti, D., & Dewi, E. R. (2018). Peningkatan nilai tambah produk pertanian melalui pengolahan pascapanen. *Jurnal Agribisnis dan Ekonomi Pertanian*, 2(2), 123–130.
- Suryani, A., & Lestari, S. (2021). Peran diversifikasi usaha tani dalam peningkatan pendapatan petani. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(1), 1–10.
- Wulandari, A., & Riyadi, H. (2021). Peran kemasan dalam meningkatkan daya saing produk dan citra merek UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 78–90.
- Wardana. (2025). Laporan Pengabdian Masyarakat Desa Pengejaran. Bangli: Undiksha Press.