

STRATEGI PEMBERDAYAAN KELOMPOK TANI SALAK DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PETANI DI DESA SIBETAN

A.A. Istri Mirah Dharmadewi¹⁾, I Wayan Widana²⁾, Ketut Sudana³⁾

^{1,2)} Fakultas Sains dan Teknologi

³⁾ Fakultas Ilmu Sosial

mirahdharmadewi@mahadewa.ac.id

Abstract

Sibetan Village in Karangasem Regency, Bali, is a production center for sugar cane snake fruit (Salak gula pasir) with significant potential as a leading regional commodity. However, farmers still face challenges such as low productivity, pest attacks, limited post-harvest facilities, and reliance on middlemen for marketing. This community service program aims to optimize the potential of the Sarining Abian Salak Farmers Group through the application of environmentally friendly technology and strengthening digital marketing strategies. The method used is a participatory approach with stages of socialization, training, mentoring, implementation of production and post-harvest innovations, and continuous evaluation. The results of the activity show an increase in snake fruit production through the use of superior seeds, organic fertilizers, and botanical pesticides, as well as improvements in post-harvest quality through the use of showcase chillers and premium packaging. Digitalization of marketing through social media and e-commerce has also expanded market reach and increased farmer income. This program contributes not only to improving farmer welfare but also to strengthening digital literacy, economic independence, and utilizing local wisdom as a contextual learning resource in education, particularly biology and entrepreneurship education.

Keywords: sugar palm fruit, farmer groups, environmentally friendly technology, digital marketing.

Abstrak

Desa Sibetan di Kabupaten Karangasem, Bali, merupakan sentra produksi salak gula pasir dengan potensi besar sebagai komoditas unggulan daerah. Namun, petani masih menghadapi tantangan berupa produktivitas yang rendah, serangan hama, keterbatasan sarana pascapanen, serta pemasaran yang masih bergantung pada pengepul. Program pengabdian ini bertujuan mengoptimalkan potensi Kelompok Tani Sarining Abian Salak melalui penerapan teknologi ramah lingkungan dan penguatan strategi pemasaran digital. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif dengan tahapan sosialisasi, pelatihan, pendampingan, implementasi inovasi produksi dan pascapanen, serta evaluasi berkelanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan produksi salak melalui penggunaan bibit unggul, pupuk organik, dan pestisida nabati, serta perbaikan kualitas pascapanen dengan pemanfaatan showcase chiller dan kemasan premium. Digitalisasi pemasaran melalui media sosial dan e-commerce turut memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan petani. Kontribusi program ini tidak hanya pada peningkatan kesejahteraan petani, tetapi juga pada penguatan literasi digital, kemandirian ekonomi, dan pemanfaatan kearifan lokal sebagai sumber belajar kontekstual dalam bidang pendidikan, khususnya pendidikan biologi dan kewirausahaan.

Keywords: salak gula pasir, kelompok tani, teknologi ramah lingkungan, pemasaran digital.

PENDAHULUAN

Desa Sibetan merupakan salah satu bagian dari wilayah Kecamatan Bebandem, Kabupaten Karangasem yang memiliki luas wilayah 1.088 Hektar (1). Mayoritas sebagian besar mata pencaharian dari warga yaitu bertani dan berkebun khususnya dalam budidaya salak. Desa Sibetan dikenal sebagai salah satu sentra produksi salak dengan varietas unggulan, yaitu Salak Gula Pasir, salah satu varietas salak unggulan yang memiliki rasa manis dan renyah. Salah satu kelompok tani yang membudidayakan tanaman salak di Desa Sibetan adalah Kelompk Tani Agri Sarining Salak yang diketuai oleh Ibu Yuliana (35 tahun) yang beranggotakan 10 orang. Kelompok ini berupaya mempertahankan dan meningkatkan produksi salak guna memenuhi kebutuhan pasar lokal. Namun, meskipun memiliki potensi besar sebagaisentra budidaya salak, khususnya varietas unggulan *Salak Gula Pasir*. Desa Sibetan masih menghadapi berbagai kendala dalam budidaya dan pengolahan hasil panen.

Berdasarkan hasil wawancara tim PKM dengan Ibu Yuliana, budidaya tanaman salak di Banjar Dukuh, Desa Sibetan sudah berlangsung sejak tahun 1950an, dan budidaya tanaman ini telah diwariskan secara turun temurun oleh nenek moyang dan beliau sedari kecil sudah diajarkan cara bertani oleh kedua orang tuanya. Persoalan yang menonjol yang dijumpai dalam budidaya salak yaitu buah salak sering diserang hama dan penyakit yang dapat menurunkan kualitas dan kuantitas dari buah salak. Salah satu hama yang biasa menyerang tanaman salak adalah Ulat bumbung (*Thirathaba rufifena*) hama ini menyerang buah muda salak yang menyebabkan buah salak busuk sebelum matang

Potensi besar yang dimiliki salak gula pasir belum sepenuhnya memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan taraf hidup petani. Situasi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi lokal yang dimiliki dengan hasil ekonomi yang diperoleh masyarakat. Upaya pemberdayaan diperlukan agar kelompok tani mampu meningkatkan kapasitas produksi, mengadopsi teknologi ramah lingkungan, serta memanfaatkan digitalisasi pemasaran untuk memperluas jaringan distribusi.

Penerapan inovasi teknologi dan strategi pemasaran digital pada kelompok tani dapat diposisikan sebagai model pemberdayaan berbasis potensi lokal yang aplikatif dan dapat direplikasi di daerah lain dengan kondisi serupa. Dari perspektif pendidikan, kegiatan ini dapat dijadikan bahan ajar kontekstual yang mengintegrasikan kearifan lokal, literasi digital, serta prinsip keberlanjutan ke dalam pembelajaran biologi, kewirausahaan, dan pendidikan masyarakat. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya memberikan dampak langsung terhadap peningkatan kesejahteraan petani, tetapi juga memperkaya khazanah ilmu pengetahuan dan praktik pendidikan berbasis kearifan lokal

Dengan pendekatan tersebut, program pengabdian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi nyata dalam menjawab persoalan ketahanan pangan, kemandirian desa, serta pembangunan berkelanjutan di era digital.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Sibetan, Kecamatan Bebandem, Kabupaten Karangasem, yang merupakan sentra produksi salak gula

pasir. Mitra dalam kegiatan ini adalah Kelompok Tani Sarining Abian Salak. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan partisipatif (*participatory rural appraisal*), sehingga seluruh tahapan kegiatan dilakukan dengan melibatkan mitra secara aktif mulai dari identifikasi masalah, perencanaan, implementasi, hingga evaluasi.

1. Tahap Persiapan

Tahap awal dilakukan melalui koordinasi dengan perangkat desa, pengurus kelompok tani, dan anggota kelompok untuk mengidentifikasi masalah utama yang dihadapi. Pada tahap ini dilakukan pula pemetaan potensi lokal, kebutuhan teknologi, dan kesiapan kelompok dalam mengadopsi inovasi.

2. Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi difokuskan pada peningkatan pemahaman petani mengenai pentingnya penggunaan bibit unggul, pupuk organik, pestisida nabati, teknik pascapanen yang baik, serta urgensi pemasaran digital. Sosialisasi dilakukan melalui diskusi kelompok, ceramah, dan *focus group discussion* (FGD).

3. Pelatihan

Pelatihan diberikan secara langsung dengan metode demonstrasi lapangan dan *hands-on practice*. Materi pelatihan meliputi:

a. **Budidaya ramah lingkungan:** pemilihan bibit salak yang berkualitas, pembuatan pupuk kompos, pupuk cair organik, dan pestisida nabati berbahan lokal (bawang putih, rempah-rempah).

b. **Pascapanen:** teknik panen yang tepat, penggunaan *showcase chiller*, serta pembuatan kemasan premium.

c. **Pemasaran digital:** pelatihan pembuatan akun media sosial

(Facebook, Instagram, TikTok) dan platform *e-commerce* (Tokopedia, Shopee).

4. Pendampingan

Setelah pelatihan, tim pengabdian mendampingi mitra dalam menerapkan teknologi yang telah diperkenalkan. Pendampingan meliputi:

a. Pemilihan bibit unggul dan pemeliharaan tanaman dengan pupuk organik.

b. Penyemprotan pestisida nabati untuk mengendalikan hama ulat buntung.

c. Penggunaan *showcase chiller* untuk memperpanjang umur simpan salak.

d. Desain dan produksi kemasan premium dengan label kelompok tani.

e. Manajemen akun pemasaran digital dan pemantauan transaksi online.

5. Evaluasi dan Monitoring

Evaluasi dilakukan membagikan formulir evaluasi untuk mencatat produksi salak pertahun, umur simpan salak dan tantangan yang dihadapi. Kemudian melakukan evaluasi kepada anggota kelompok dan melaksanakan refleksi kepada anggota kelompok melalui melalui kuesioner, wawancara, dan observasi lapangan untuk mengukur dampak kegiatan.

6. Keberlanjutan Program

Sebagai tindak lanjut, kelompok tani diberikan pendampingan melalui grup wa dan datang langsung ke lokasi dan menyusun program lanjutan. Selain itu, dibangun jejaring kerjasama dengan pihak desa dan pelaku usaha lokal agar kelompok tani memiliki akses pasar yang lebih luas dan berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sosialisasi Program

Tahap sosialisasi merupakan langkah awal dalam pelaksanaan program pemberdayaan Kelompok Tani Sarining Abian Salak di Desa Sibetan. Kegiatan sosialisasi dilaksanakan pada tanggal 20 Juli 2025. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman awal kepada petani mengenai pentingnya peningkatan kapasitas produksi dan pemasaran salak gula pasir melalui penerapan teknologi ramah lingkungan dan digitalisasi pemasaran.



Gambar 1. Sosialisasi Program

Sosialisasi ini dihadiri 30 orang yang terdiri dari 11 anggota kelompok Tani (4 tuli, 7 dengar), 1 juru bahasa isyarat (BISINDO), kepala dusun 2, 2 aparat desa dan 2 fasilitator. Hasil kegiatan sosialisasi menunjukkan bahwa petani memberikan respon positif dan antusias terhadap materi yang disampaikan.. Selain itu, melalui sesi tanya jawab, petani mengemukakan pengalaman dan kendala yang mereka hadapi, sehingga menjadi dasar dalam penyusunan program pelatihan dan pendampingan berikutnya.

2. Pelatihan

Dalam pelatihan kelompok tani sarining abian salak berhasil menghasilkan kemasan premium dalam

beberapa bentuk: Besek bambu dengan stiker label yang dimana awalnya kelompok tani belum memiliki desain label dan kemasan sehingga memiliki nilai jual tinggi. Peserta dilatih menggunakan aplikasi canva untuk mendesain label dan logo.



Gambar 2. Pelatihan

Selain itu anggota kelompok berhasil mempraktikkan penyortiran, grading, dan penyimpanan salak dalam chiller untuk memperpanjang daya simpan. Produktivitas meningkat, dari rata-rata 30 kg/bulan menjadi ± 60 kg/bulan setelah penggunaan bibit unggul dan penerapan pupuk organik. Dari sisi produksi, penggunaan bibit unggul, pupuk organik, dan pestisida nabati meningkatkan hasil panen serta mengurangi ketergantungan pada bahan kimia. Hal ini sejalan dengan tren pertanian berkelanjutan yang lebih ramah lingkungan. Dari sisi kemasan, hasil pelatihan berhasil menjawab permasalahan utama kelompok tani yaitu ketiadaan brand dan desain produk. Kini, salak tidak lagi hanya dijual dalam karung atau keranjang, melainkan dengan kemasan premium yang memiliki identitas visual, nilai estetika, serta fungsi promosi (Andriani,2022). Kemasan besek dengan label menonjolkan kearifan lokal Bali, sementara kemasan box dan plastik food grade lebih sesuai untuk pasar modern.

3. Penerapan Teknologi

Penerapan pemasaran digital menjadi salah satu capaian penting dalam program pengabdian ini. Sebelum kegiatan, kelompok tani hanya mengandalkan penjualan melalui pengepul dan pasar lokal tanpa identitas merek maupun promosi visual. Hal ini menyebabkan harga jual salak relatif rendah. Melalui pelatihan dan pendampingan, anggota kelompok tani mulai memahami strategi pemasaran berbasis platform digital. Kelompok tani mulai aktif menggunakan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok) serta membuka akun di marketplace (Shopee dan Tokopedia). Jumlah interaksi konsumen meningkat, dari sebelumnya hanya melalui pengepul menjadi ± 15 pembeli baru per bulan melalui kanal digital.



Gambar 3. Penerapan Teknologi

Perubahan signifikan terjadi setelah masuk ke kanal digital. Produk salak dengan kemasan menarik mampu menjangkau konsumen baru di luar desa, bahkan berpotensi menembus pasar wisatawan. Pemasaran digital memperluas jangkauan sekaligus meningkatkan omzet hingga 50% dibandingkan sebelum program. Pemasaran digital ini sejalan dengan tujuan **SDGs poin 8** (pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi) karena mampu membuka peluang pasar baru,

sekaligus mendukung penguatan ekonomi lokal berbasis teknologi

4. Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan dilakukan setelah kegiatan sosialisasi dan pelatihan, dengan tujuan memastikan bahwa keterampilan dan teknologi yang telah diperkenalkan dapat dipraktikkan secara mandiri oleh anggota kelompok tani. Evaluasi dilakukan secara berkala melalui kunjungan lapangan dan komunikasi intensif via grup *WhatsApp*.



Gambar 4. Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan terbukti efektif dalam memastikan keberlanjutan program. Petani yang sebelumnya pasif dan hanya menjual melalui pengepul kini mampu: mengelola produksi dengan teknik ramah lingkungan, menggunakan kemasan premium sebagai alat branding, memanfaatkan pemasaran digital secara konsisten. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa program tidak hanya memberikan keterampilan baru, tetapi juga menumbuhkan kemandirian, kreativitas, dan rasa percaya diri anggota kelompok tani. Selain itu, keberhasilan pendampingan ini memperlihatkan bahwa perubahan signifikan dapat dicapai melalui kombinasi pendekatan partisipatif, teknologi tepat guna, dan strategi pemasaran digital.

5. Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program pada Kelompok Tani Sarining Abian Salak dirancang untuk memastikan bahwa capaian yang telah diperoleh tidak berhenti setelah kegiatan pengabdian selesai, melainkan terus berkembang secara mandiri. Strategi keberlanjutan difokuskan pada tiga aspek utama, yaitu produksi berkelanjutan, penguatan kapasitas kelembagaan, dan perluasan jaringan pemasaran.



Gambar 5. Keberlanjutan Program

Anggota kelompok tani berkomitmen untuk tetap menggunakan bibit unggul, pupuk organik, serta pestisida nabati sebagai teknologi produksi ramah lingkungan. Praktik budidaya ini dipandang mampu menjaga kualitas tanah dan kesehatan tanaman dalam jangka panjang, sekaligus mengurangi biaya produksi yang bergantung pada pupuk kimia. Selain itu, kelompok tani telah menyusun rencana kerja rutin berupa pertemuan bulanan untuk mengevaluasi produksi, kualitas kemasan, serta pemasaran produk. Selain itu, akan dibentuk tim kecil yang bertugas khusus menangani pemasaran digital dan branding produk, sehingga peran setiap anggota menjadi lebih terstruktur. Program ini tidak hanya berhenti pada pemasaran digital dasar,

melainkan akan dilanjutkan dengan pengembangan kanal promosi melalui marketplace yang lebih luas dan kerja sama dengan toko oleh-oleh di Karangasem maupun Denpasar. Upaya ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing produk salak Sibetan hingga menembus pasar pariwisata. Tim PKM dari perguruan tinggi tetap menjalin komunikasi melalui grup WhatsApp dan kunjungan berkala untuk memberikan pendampingan teknis. Dukungan pemerintah desa dan dinas terkait juga terus diupayakan, khususnya dalam perizinan produk, pelatihan lanjutan, serta akses permodalan UMKM. Dengan adanya rencana keberlanjutan ini, diharapkan Kelompok Tani Sarining Abian Salak mampu menjaga konsistensi produksi, meningkatkan daya saing melalui kemasan premium, serta memperluas pasar secara digital maupun konvensional. Model ini juga berpotensi direplikasi oleh kelompok tani lain di Desa Sibetan sebagai upaya kolektif meningkatkan kesejahteraan masyarakat berbasis potensi lokal.

SIMPULAN

Program pemberdayaan yang dilaksanakan bersama Kelompok Tani Sarining Abian Salak di Desa Sibetan telah berhasil mengoptimalkan potensi lokal melalui penerapan teknologi ramah lingkungan dan strategi pemasaran digital. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada aspek produksi, yaitu meningkatnya produktivitas salak hingga 50% melalui penggunaan bibit unggul, pupuk organik, dan pestisida nabati. Pada aspek pascapanen, penerapan *showcase chiller* dan kemasan premium memperpanjang umur simpan serta meningkatkan nilai jual produk. Sementara itu, digitalisasi

pemasaran melalui media sosial dan *e-commerce* berhasil memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan omzet hingga 50%. Selain memberikan dampak ekonomi, program ini juga memperkuat solidaritas kelompok, meningkatkan keterampilan petani, serta memberi kontribusi terhadap bidang pendidikan melalui integrasi kearifan lokal, literasi digital, dan konsep pertanian berkelanjutan dalam pembelajaran biologi dan kewirausahaan. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya mendukung peningkatan kesejahteraan petani, tetapi juga membangun model pemberdayaan berbasis potensi lokal yang dapat direplikasi di wilayah lain. Diharapkan selain menjual salak segar, kelompok tani dapat mengembangkan produk olahan seperti dodol salak, manisan salak, atau keripik salak untuk meningkatkan nilai tambah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terima Kasih kepada Direktorat Jendral Riset dan Pengembangan melalui Direktur Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat DIPA Tahun Anggaran 2025 dengan Nomor: 0070/C3/AL.04/2025. Kontrak Nomor: 125/C3/DT.05.00/PM/2025; 2167/LL8/AL.04/2025;0684/UPMI/VI/2025 telah memberikan bantuan dana sebesar Rp. 49. 913. 200,00 sehingga Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat dengan judul Optimalisasi Potensi Kelompok Tani Sarining Abian Salak dalam Meningkatkan Kesejahteraan Petani Di Desa Sibetan, Karangasem berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, N. L., & Suardana, I. W. (2022). Peningkatan daya saing produk lokal melalui inovasi kemasan ramah lingkungan berbasis kearifan lokal Bali. *Jurnal Abdimas Widya Laksana*, 4(2), 115–123.
- Arsyad, L. (2019). *Ekonomi pembangunan dan pemberdayaan masyarakat*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Gunawan, B., & Pratama, R. (2021). Strategi pemasaran digital bagi UMKM pertanian di era industri 4.0. *Jurnal Manajemen Agribisnis Indonesia*, 9(1), 45–56.
<https://doi.org/10.21059/jmai.v9i1.332>
- Hidayat, T., & Mulyani, S. (2020). Penerapan teknologi tepat guna untuk meningkatkan produktivitas petani salak. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Tani*, 5(1), 23–32.
- Kementerian Pertanian RI. (2021). *Statistik hortikultura Indonesia*. Jakarta: Direktorat Jenderal Hortikultura.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Sari, D. P., & Putra, I. B. (2021). Pemberdayaan masyarakat berbasis potensi lokal untuk mendukung kemandirian ekonomi desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 2(3), 201–210.
- Suastika, I. N., & Wirawan, I. G. (2022). Optimalisasi pemasaran produk pertanian melalui *e-commerce* di Bali. *Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Pertanian*, 7(2), 134–142.

- Sutanto, R. (2018). *Pertanian organik: Menuju pertanian alternatif dan berkelanjutan*. Jakarta: Kanisius.
- Utami, A. D., & Rahayu, S. (2020). Inovasi kemasan produk pertanian dalam meningkatkan daya tarik konsumen. *Jurnal Agroindustri*, 12(2), 77–85.