

DIVERSIFIKASI DAN PEMASARAN PRODUK BUAH PALA KELOMPOK USAHA WARGA DESA SIRNAGALIH KECAMATAN TAMAN SARI KABUPATEN BOGOR

Yustiana Wardhani*, Syarif Gerald Prasetya, Vina Oktaviani

Program Studi Manajemen, Universitas Binaniaga Indonesia

e-mail: yustiana.wardhani@yahoo.com, er7et70@gmail.com, vinaoktaff30@gmail.com

Abstract

Sirnagalih Village is one of the villages in Taman Sari District, Bogor Regency, known for its superior local commodity, nutmeg. According to the 2017 Bogor Regency Plantation Statistics Data, Taman Sari District produced 63,212 kilograms of nutmeg from 20.36 hectares of land. The problem faced by this nutmeg farmer business group is that it needs to be able to diversify its processed nutmeg products. They can only produce candied nutmeg products. Another problem is that in terms of marketing, the nutmeg farmer business group has yet to be able to market its products online, so buyers are still limited to Sirnagalih Village. This activity aims to help the nutmeg farmer business group diversify its products in nutmeg syrup and allow the nutmeg farmer business group to market online. The method used was field observation. The stages in empowering local nutmeg processing business actors in Sirnagalih Village are program preparation through forum group discussions (FGD) between nutmeg farmers, village officials, and community leaders. When developing and implementing such programs, it is essential to take a structured approach as it involves problem assessment, training, technical guidance, mentoring, monitoring and evaluation, and workshops. The result of this activity is the empowerment of nutmeg farmer business groups through the diversification of processed nutmeg products in the form of nutmeg syrup. This community empowerment program has provided benefits to the nutmeg farmer business group and the local government. However, several obstacles still need to be overcome, such as limited capital, lack of proper record-keeping, and inadequate financial reporting. Therefore, it is recommended that nutmeg farmer business groups market processed nutmeg products with a broader reach.

Keywords: poverty, nutmeg commodity, empowerment, small entrepreneurs

Abstrak

Desa Sirnagalih merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Taman Sari, Kabupaten Bogor, dikenal dengan komoditas unggulan lokalnya, yaitu buah pala. Menurut Data Statistik Perkebunan Kabupaten Bogor tahun 2017, Kecamatan Taman Sari menghasilkan 63.212 kilogram pala dari lahan seluas 20,36 hektar. Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku kelompok usaha petani pala ini adalah kelompok usaha petani pala ini belum bisa melakukan diversifikasi produk olahan pala. Mereka hanya bisa menghasilkan produk manisan pala. Permasalahan lainnya adalah dari segi pemasarannya, pelaku kelompok usaha petani pala ini belum bisa memasarkan produknya secara *online*, sehingga pembelinya masih berkisar di Desa Sirnagalih saja. Tujuan dari kegiatan ini adalah membantu kelompok usaha petani pala untuk melakukan diversifikasi produk berupa sirup pala dan membantu kelompok usaha petani pala tersebut untuk dapat melakukan pemasaran secara *online*. Metode yang dilakukan adalah observasi lapangan. Tahapan-tahapan yang terlibat dalam pemberdayaan pelaku usaha pengolahan pala lokal di Desa Sirnagalih adalah persiapan program melalui diskusi kelompok forum (FGD) antara petani pala, aparat desa, dan pemimpin masyarakat. Saat menyusun dan melaksanakan program tersebut, sangatlah penting untuk melakukan pendekatan yang terstruktur karena melibatkan penilaian masalah, pelatihan, panduan teknis, pembimbingan, pemantauan dan evaluasi, serta lokakarya. Hasil dari kegiatan ini adalah pemberdayaan kelompok pelaku usaha petani pala melalui diversifikasi produk olahan pala berupa sirup pala. Melalui program pemberdayaan masyarakat ini, telah memberikan manfaat kepada kelompok pelaku usaha petani pala dan pemerintah lokal. Namun, masih ada beberapa hambatan yang perlu diatasi seperti keterbatasan modal, kurangnya pencatatan yang tepat, dan pelaporan keuangan yang tidak memadai. Oleh karena itu, disarankan bagi kelompok pelaku usaha petani pala untuk memasarkan produk olahan pala dengan jangkauan yang lebih luas.

Kata Kunci: kemiskinan, komoditas pala, pemberdayaan, pengusaha kecil

PENDAHULUAN

Salah satu permasalahan yang dihadapi pemerintah saat ini adalah kemiskinan. Kemiskinan merupakan suatu keadaan ketidakmampuan dalam memenuhi kebutuhan dasar minimal untuk hidup layak. Oleh sebab itu, kemiskinan merupakan masalah yang serius yang harus segera diselesaikan. Laoh et al. (2023) mengatakan bahwa kemiskinan masih menjadi permasalahan utama pembangunan ekonomi di Indonesia. Hal ini disebabkan karena di Indonesia masih terdapat masyarakat kurang mampu, tidak sejahtera, tidak sehat, tidak memiliki tempat tinggal yang layak, dan tidak bebas dalam memenuhi kebutuhan pokoknya.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Bogor, dikatakan bahwa persentase jumlah penduduk miskin di Kabupaten Bogor bersifat fluktuatif. Data tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Persentase Penduduk Miskin Kabupaten Bogor

No	Tahun	Persentase (%)
1	2019	6,66
2	2020	7,69
3	2021	8,13
4	2022	7,73
5	2023	7,27

Sumber: BPS Kab. Bogor (2023)

Hal ini berarti dibutuhkan peran pemerintah Kabupaten Bogor dalam memberantas kemiskinan dengan cara pemberdayaan masyarakat desa setempat melalui pengembangan komoditas unggulan desa, kerja sama, dan kolaborasi dari berbagai pihak terkait diantaranya perguruan tinggi, swasta dan komunitas.

Desa Sirnagalih merupakan salah satu desa di Kecamatan Taman Sari Kabupaten Bogor yang memiliki komoditas unggulan lokal berupa tanaman pala. Berdasarkan Data Statistik Perkebunan Kabupaten Bogor (2017), produksi buah pala di Kecamatan Taman Sari mencapai 63.212 kg dengan luas lahan 20,36 ha. Buah pala Bogor terkenal memiliki kandungan minyak atsiri 8,7% - 14,5%, biji tua 4,8%, fuli sedang 9 - 16,4% dan fuli tua 6,5 - 11,9%. Data tersebut juga menyatakan bahwa pohon pala Bogor memiliki produksi yang tinggi, yaitu 5.000 – 9.000 buah/pohon. Berdasarkan hal tersebut maka sebagian besar masyarakat Desa Sirnagalih memiliki profesi sebagai pedagang pala sebagai salah satu sumber pendapatannya.

Pemberdayaan masyarakat sangat diperlukan dalam mengembangkan potensi yang ada dalam desa tersebut.

Pemberdayaan masyarakat dipahami sebagai bentuk upaya yang dilakukan pemerintah untuk mengembangkan, mendirikan, dan menswadayakan masyarakat agar mampu membuat suatu perubahan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas potensi daerah (Wardhani et al., 2023). Kegiatan pemberdayaan masyarakat ini tentu saja tidak terlepas dari peran para pemangku kepentingan, seperti pemerintah, pihak swasta, akademisi, masyarakat yang diberdayakan, dan pihak lain. Peran para pemangku kepentingan tersebut tentu saja tidak bisa dilakukan secara terpisah namun harus dilakukan secara kolektif dan saling bersinergi demi tercapainya tujuan besar (Habib, 2021).

Craig & Mayo (2015) menyatakan bahwa konsep pemberdayaan adalah sebagai berikut:

1) Konsep Kemandirian

Pada konsep ini diharapkan para kelompok pelaku usaha petani pala dapat mengembangkan usahanya secara mandiri dan berkelanjutan.

2) Konsep Partisipasi

Pada konsep ini diharapkan para kelompok pelaku usaha petani pala dapat ikut berpartisipasi dalam membangun dan meningkatkan perekonomian Desa Sirnagalih.

3) Konsep Jaringan Kerja

Pada konsep ini diharapkan para kelompok pelaku usaha petani pala dapat memiliki jaringan kerja setelah mendapatkan bimbingan dari para *stakeholder* dan seiring bertambahnya waktu, para kelompok usaha pala tersebut dapat meningkatkan jaringan kerjanya.

4) Konsep Pemerataan

Pada konsep ini diharapkan para kelompok pelaku usaha petani pala dapat memperoleh pendapatan yang merata diantara sesama pelaku kelompok pelaku usaha petani pala.

Terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra, yaitu masalah produksi dan masalah pemasaran. Masalah produksi yang dialami oleh masyarakat Desa Sirnagalih adalah kurangnya inovasi untuk menciptakan produk baru. Inovasi produk merupakan hasil dari pengembangan produk baru oleh suatu perusahaan atau industri, baik yang sudah ada maupun yang belum ada. Pada produk lama yang sudah jenuh di pasaran, diperlukan sebuah inovasi untuk mengganti produk tersebut (Wardhani et al., 2023). Pergantian ini dapat berupa produk pengganti secara total baru atau dengan pengembangan produk lama yang lebih modern dan *up to date* sehingga

dapat terus meningkatkan keinginan konsumen dalam keputusan pembelian produk tersebut (Sijabat, 2017).

Produk yang dihasilkan oleh kelompok pelaku usaha petani pala hanya berupa manisan pala saja dari tahun ke tahun. Kelompok pelaku usaha petani pala memerlukan pelatihan dan pendampingan agar dapat melakukan diversifikasi produk buah pala. Diversifikasi produk merupakan salah satu strategi yang harus dilakukan oleh suatu industri dalam menghadapi pesatnya perkembangan bisnis dewasa ini. Adanya strategi yang unggul merupakan salah satu cara agar perusahaan dapat tetap bertahan dalam persaingan bisnis dan dapat lebih mengembangkan usahanya dengan melahirkan produk-produk yang inovatif.

Ketika suatu industri memiliki persaingan yang ketat dan pertumbuhan pasar yang pesat maka diversifikasi produk merupakan pilihan yang baik bagi industri tersebut (Itung & Lasdi, 2018). Hal ini dapat dikatakan bahwa diversifikasi produk dapat menentukan peluang yang besar dalam memajukan perusahaan, selain itu juga dapat memberikan tantangan berupa tingkatan persaingan yang harus dihadapi dunia usaha. Pendapat ini juga diperkuat oleh

Sofyan (2016) yang mengatakan bahwa tujuan diversifikasi produk merupakan penyebaran efek dari kemungkinan kerugian yang dialami produk tersebut, bisa ditutupi atau dikompensasi dari keuntungan yang lebih besar pada produk lain. Salah satu kegiatan perusahaan dalam menjalankan strategi perusahaan adalah melakukan strategi produk melalui diversifikasi produk (Wardhani et al., 2020). Saat ini dalam melakukan diversifikasi produk berupa sirup pala, kelompok pelaku usaha petani pala memerlukan pelatihan dan pendampingan. Masalah lain yang dihadapi kelompok pelaku usaha petani pala adalah masalah pemasaran dimana kelompok pelaku usaha petani pala mengalami kesulitan untuk memasarkan hasil produksinya di luar Desa Sirnagalih. Tingginya biaya transportasi menyebabkan mitra kesulitan untuk memasarkan produksi ke wilayah yang lebih luas lagi.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang dialami kelompok pelaku usaha petani pala adalah :

1. Diversifikasi Produk

Kelompok pelaku usaha petani pala mengalami kesulitan dalam meningkatkan diversifikasi produk

olahan buah pala. Kelompok pelaku usaha petani pala berencana untuk membuat sirup pala namun mereka masih belum memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam pembuatan sirup pala tersebut.

2. Pemasaran Produk

Kelompok pelaku usaha petani pala mengalami kesulitan untuk memasarkan produknya yang jangkauannya lebih luas. Saat ini mitra hanya memasarkan produknya di sekitar wilayah Bogor Selatan saja. Hal ini disebabkan karena tingginya biaya transportasi sehingga mitra kesulitan untuk menjangkau ke wilayah yang lebih luas lagi.

Berdasarkan hasil survei lapangan dan wawancara dengan mitra maka diketahui permasalahannya mengenai cara meningkatkan diversifikasi produk melalui inovasi proses produksi dan jumlah penjualan produk olahan buah pala melalui pemasaran yang efektif. Upaya menangani masalah diversifikasi produk, solusi yang dapat dilakukan adalah melakukan pelatihan dan pendampingan bagi kelompok pelaku usaha petani pala, sedangkan untuk menangani masalah pemasaran produk, solusi yang telah disepakati oleh pengusul dan kelompok pelaku usaha

petani pala adalah dengan membuatkan *website* produk olahan pala. Adanya *website* tersebut, maka pemasaran dapat dilakukan secara *online* sehingga dapat mengurangi biaya transportasi.

PELAKSANAAN DAN METODE

Masalah kemiskinan yang sangat kompleks tidak hanya berhubungan dengan rendahnya pendapatan yang diterima oleh masyarakat, namun berhubungan pula dengan rendahnya tingkat pendidikan dan kesehatan. Kemiskinan yang terjadi di negara-negara berkembang juga menyebabkan rendahnya produktivitas yang dihasilkan oleh masyarakat (Prasetya & Wardhani, 2018). Berdasarkan konsep di atas dan melihat dari permasalahan dan kebutuhan kelompok pelaku usaha petani pala maka yang akan dilakukan adalah upaya untuk meningkatkan pendapatan kelompok pelaku usaha petani pala. Tahapan-tahapan yang akan dilakukan dalam menyelesaikan permasalahan mitra adalah observasi lapangan, perumusan masalah, solusi masalah, pelatihan, dan pendampingan.

Observasi lapangan merupakan tahap awal yang harus dilakukan. Melalui observasi lapangan ini diketahui permasalahan-permasalahan yang dihadapi kelompok pelaku usaha petani pala dalam memproduksi produk

makanan olahan buah pala. Permasalahan yang muncul adalah usaha kelompok pelaku usaha petani pala tidak dapat berkembang karena produk yang dihasilkan hanya berupa manisan pala saja. Masalah lainnya yang dihadapi mitra adalah kurang luasnya jangkauan pemasaran. Pemasaran yang dilakukan mitra hanya sebatas wilayah Desa Sirnagalih saja. Setelah masalah tersebut dapat diidentifikasi maka pengusul mengajukan penawaran solusi terhadap masalah-masalah yang dihadapi oleh kelompok pelaku usaha petani pala. Jika penawaran solusi tersebut telah disepakati maka dilakukan pelatihan keterampilan terhadap usaha kelompok pelaku usaha petani pala tersebut.

Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, kelompok pelaku usaha petani pala diharapkan dapat berpartisipasi dalam menghasilkan diversifikasi produk olahan buah pala. Produk yang dihasilkan mitra saat ini hanya sebatas manisan pala saja. Adanya partisipasi dari kelompok pelaku usaha petani pala tersebut maka produk yang dihasilkan dapat bertambah menjadi sirup pala. Selain itu, kelompok pelaku usaha petani pala juga berkomitmen untuk terus berupaya meningkatkan kualitas produknya sehingga nantinya dapat menjadi salah satu produk unggulan Desa

Sirnagalih.

Evaluasi pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dilihat dari target luaran yang akan dicapai. Evaluasi dapat dikatakan berhasil jika dapat menghasilkan diversifikasi produk makanan baru olahan buah pala dan meningkatnya pendapatan kelompok pelaku usaha petani pala. Keberlanjutan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah masyarakat Desa Sirnagalih dapat meningkatkan diversifikasi produk olahan buah pala dan meningkatkan pendapatan kelompok pelaku usaha petani pala.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Sirnagalih merupakan salah satu peranan perguruan tinggi dalam pengentasan kemiskinan. Kelurahan Sirnagalih ini merupakan salah satu wilayah di Bogor Selatan yang memiliki komoditas unggulan lokal berupa tanaman pala. Fenomena ini dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar untuk membuat aneka produk yang berbahan baku buah pala. Berdasarkan hasil pengamatan, diketahui bahwa diversifikasi produk hasil olahan buah pala tidak meningkat, produk yang dihasilkan dari tahun ke tahun hanya berupa manisan pala saja. Permasalahan yang terjadi adalah bahwa untuk meningkatkan diversifikasi produk hasil

olahan buah pala tersebut memerlukan inovasi proses produksi. Beberapa produk hasil olahan buah pala sudah pernah dibuat namun masih terkendala dalam proses produksinya sehingga produk tersebut tidak dapat dikembangkan. Pemasalahan lainnya adalah dalam bidang pemasaran, yaitu mereka belum dapat memasarkan produknya secara luas karena tingginya biaya transportasi. Konsistensi dalam keberlangsungan usaha menjadi sangat penting sehingga pendampingan terus menerus diberikan untuk membantu permasalahan kelompok pelaku usaha petani pala. Secara mikro usaha ini dapat memberikan peningkatan pendapatan kepada kelompok pelaku usaha petani pala sehingga akan meningkatkan kesejahteraan keluarga kelompok pelaku usaha petani pala.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah melakukan pelatihan pembuatan sirup pala. Berdasarkan kajian yang telah dilakukan bahwa pembuatan sirup pala dapat menghasilkan keuntungan sebagai berikut:

Tabel 2. Keuntungan Pembuatan Sirup Pala

No	Komp	Jml Kompo- nen	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah
Pengeluaran					
1	Upah	2	orang	-	200.000

No	Komp	Jml Kompo- nen	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah
2	Kerja Kemasan	100	Botol	800	80.000
3	Buah Pala	50	Kg	1.500	75.000
4	Gula Pasir	5	Kg	17.000	85.000
5	Bahan Bakar	2	tabung	26.000	52.000
Total					492.000
Pendapatan					
1	Sirup Pala	100	Botol	10.000	1.000.000
Total (Rp)					1.000.000
Keuntungan (Rp)					508.000

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Aulia & Suseno (2020) menyatakan bahwa diversifikasi buah pala dalam satu kali produksi dapat meningkatkan keuntungan dan layak diusahakan. Pernyataan ini juga didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Lawalata (2019) yang menyatakan bahwa rendahnya pengetahuan petani akan penanganan pasca panen dan tidak didukung oleh strategi pemasaran yang baik dapat menyebabkan penjualan petani tidak mengalami peningkatan.

Hasil dan pembahasan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul diversifikasi dan pemasaran produk buah pala kelompok usaha warga Desa Sirnagalih, Kecamatan Taman Sari, Kabupaten Bogor adalah:

1. Tahap Persiapan Program

Persiapan sosial yang dimaksud adalah melakukan koordinasi dengan aparat Desa Sirnagalih dan tokoh -

tokoh masyarakat di Desa Sirnagalih untuk membangun hubungan baik serta melakukan sosialisasi program pengabdian kepada masyarakat yang berkaitan dengan pemberdayaan ekonomi masyarakat. Pada persiapan program ini dilakukan *Focus Group Discussion* (FGD) sebanyak 2 kali dengan mengundang tokoh – tokoh masyarakat serta aparat desa yang terkait.

2. Tahap Penyusunan Program

Tahap ini diawali dengan mengadakan rapat koordinasi dengan mengundang para instruktur yang terlibat, para pendamping kelompok usaha dan kelompok usaha itu sendiri. Pada penyusunan program ini turut dilibatkan koordinator petani pala guna membahas lebih dalam permasalahan yang ada di lapangan dan bagaimana solusi yang dapat ditawarkan.

3. Tahap Pelaksanaan Program

Program-program yang akan dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan pembuatan sirup pala dan pembuatan *website* dalam memasarkan produk-produk yang dihasilkan oleh pelaku kelompok usaha petani pala. Tahapan pelaksanaan program kelompok

usaha tersebut meliputi :

a. Tahap Pendahuluan

Pada tahap ini dilakukan FGD yang melibatkan pelaku usaha kecil, instruktur, aparat pemerintah dan tokoh masyarakat. Teknik yang dilakukan adalah teknik *metaplan*. Pada FGD ini, kelompok usaha pala ini akan menyampaikan permasalahan yang dihadapi dalam mengembangkan bisnis buah pala, sehingga perlu disiapkan kerangka acuan terlebih dahulu.

b. Tahap Pelatihan Kelompok Pelaku Usaha Petani Pala

Pada tahap ini kelompok usaha petani pala diwajibkan untuk mengikuti 2 (dua) pelatihan, yaitu :

1) Pelatihan Produk Olahan Pala

Pelatihan produk olahan pala dibimbing oleh instruktur yang berpengalaman di bidang teknologi pangan. Tujuan dari pelatihan produk olahan pala ini adalah agar kelompok usaha pala dapat melakukan diversifikasi produknya. Pada pelatihan

ini, kelompok usaha pala dibagi menjadi 3 kelompok yang masing-masing kelompok beranggotakan 7 (tujuh) orang. Para kelompok usaha pala tersebut dibimbing langsung oleh instruktur yang terjun langsung di lapangan dan mempraktekkan langsung pembuatan sirup pala.



Gambar 1. Proses Pengolahan Buah Pala

2) Pelatihan Manajemen Pemasaran
Pelatihan manajemen pemasaran dilakukan oleh instruktur yang berpengalaman di bidang pemasaran. Pelatihan yang dimaksud adalah pelatihan manajemen pemasaran secara digital. Tujuan dari pelatihan manajemen pemasaran ini adalah agar para kelompok usaha petani pala dapat memasarkan produknya tidak

hanya di desa setempat (Desa Sirnagalih), tetapi dapat menjangkau wilayah yang lebih luas lagi. Harapannya produk olahan pala dari kelompok usaha petani pala dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas.

c. Tahap Bimbingan Kelompok Pelaku Usaha Petani Pala

Tahap bimbingan kelompok pelaku usaha petani pala dilakukan oleh para *stakeholder* yang berkontribusi dalam pengembangan kelompok usaha pala yang ada di Desa Sirnagalih. Selain membimbing kelompok usaha petani pala, para *stakeholder* juga memberikan bantuan yang bisa digunakan oleh kelompok usaha pala agar dapat mengembangkan usaha pala.



Gambar 2. Proses Pengupasan Buah Pala

d. Tahap Pendampingan Kelompok Pelaku Usaha Petani Pala

Tahap pendampingan kelompok pelaku usaha petani pala ini merupakan pendampingan yang diberikan oleh para *stakeholder* dalam mendampingi pengembangan usaha kelompok usaha petani pala. Harapan ke depannya adalah agar kelompok usaha petani pala ini nantinya dapat mandiri, terus berkembang, dan berkelanjutan dalam menjalankan usahanya.

Dengan demikian, pemberdayaan ditujukan agar masyarakat bisa mandiri dalam menjalankan aktivitas kehidupannya.

e. Tahap Monitoring dan Evaluasi (*Monev*)

Pada tahap ini, monev dilakukan dengan tujuan memantau dan mengevaluasi kegiatan yang dilakukan pelaku usaha, sebagai dasar untuk memperbaiki kekurangan atau kelemahan yang terjadi. Monev dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan dan pelaku usaha juga kooperatif saat dilakukan pendampingan

dan monev. Kerjasama yang baik perlu diwujudkan demi tercapainya hasil yang baik. Monev dilaksanakan secara berkala selama berlangsungnya kegiatan. Sementara, evaluasi dilakukan untuk menilai pelaksanaan kegiatan atau untuk mengukur program yang telah dilaksanakan.

Monev akan dilakukan secara partisipatif, pelaku monev adalah kelompok pelaku usaha petani pala sendiri. Pelaku usaha memilih sendiri apa saja yang perlu di *monitoring* dan evaluasi beserta indikatornya dengan cara yang sederhana.

Monev dilakukan dalam setiap tahapan kegiatan. Hal tersebut dilakukan sebagai bentuk pertanggungjawaban dan juga bertujuan untuk memberdayakan mereka.

Berdasarkan hasil penjualan dari ketiga kelompok usaha pala maka diketahui adanya peningkatan penjualan sirup pala dalam setiap bulannya (Tabel 3).

Berdasarkan hasil monitoring dan evaluasi diketahui bahwa pemasaran sirup

pala dan asinan pala di Desa Sirnagalih sudah menyebar di luar Desa Sirnagalih.

Tabel 3. Data Penjualan Sirup Pala

No	Bulan	Jumlah (Botol)
1	Bulan ke-1	35
2	Bulan ke-2	40
3	Bulan ke-3	42

Sumber: data primer (2023)

f. Tahap Lokakarya

Tahap lokakarya adalah tahap dimana para kelompok pelaku usaha petani pala memperkenalkan produknya pada masyarakat luas. Setelah pelatihan pembuatan sirup pala dan pembuatan *website* maka kelompok pelaku usaha petani pala melakukan lokakarya yang dihadiri oleh semua *stakeholder* yang terdiri dari aparat desa, tokoh-tokoh masyarakat dan kelompok pelaku usaha petani pala itu sendiri. Kegiatan ini dilakukan di halaman kantor Desa Sirnagalih. Produk yang diperkenalkan adalah produk yang sebelumnya telah ada berupa manisan pala dan produk –produk baru diversifikasi olahan pala yaitu sirup pala. Kegiatan lain yang dilakukan pada tahap lokakarya ini adalah

memperkenalkan *website* untuk memasarkan produk-produk olahan buah pala yang saat ini berupa manisan dan sirup pala, dan tidak menutup kemungkinan beberapa tahun mendatang akan muncul lagi produk-produk olahan buah pala lainnya.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan pelaku usaha kecil melalui diversifikasi produk olahan buah pala telah memberikan keuntungan bagi kelompok pelaku usaha petani pala dan dapat terus dilanjutkan. Pemasaran yang dilakukan secara *online* memberikan dampak yang positif terhadap penjualan manisan maupun sirup pala. Meskipun demikian, masih ada beberapa kendala yang harus diatasi, termasuk masalah pemasaran produk yang belum mencakup wilayah yang lebih luas di luar desa, akses terbatas terhadap modal, dan ketidakterediaan pencatatan dan pelaporan keuangan yang tepat.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, disarankan untuk meningkatkan manajemen pemasaran produk olahan buah pala dengan pendekatan yang lebih

profesional guna mencapai pangsa pasar yang lebih luas, yaitu melalui pemasaran digital. Selain itu, perlu diperkuat akses permodalan bagi pelaku usaha kecil dalam industri produk olahan buah pala, baik untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jaringan pemasaran, maupun mengembangkan sumber daya manusianya. Langkah-langkah ini diharapkan dapat membantu dalam pertumbuhan bisnis mereka dan memberikan dampak positif yang lebih besar pada ekonomi lokal.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu suksesnya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, yaitu Kepala Desa Sirnagalih, ketua kelompok usaha tani pala, tokoh masyarakat yang tergabung dalam HIPMI Kabupaten Bogor, dan masyarakat Desa Sirnagalih

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, S., & Suseno, S. H. (2020). Diversifikasi Produk Olahan Buah Pala (*Myristica fragrans*) di Desa Sukadamai. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*, 2(6), 966–972. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/pim/article/view/33268>
- Craig, G., & Mayo, M. (2015). *Community Empowerment: A Reader in Participation and Development*. London, Zed Book.
- Habib, M. A. F. (2021). Kajian Teoritis Pemberdayaan Masyarakat dan Ekonomi Kreatif. *Journal of Islamic Tourism, Halal Food, Islamic Traveling, and Creative Economy*, 1(2), 106–134. <https://doi.org/10.21274/ar-rehla.v1i2.4778>
- Itung, S., & Lasdi, L. (2018). Pengaruh Strategi Diversifikasi dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Kinerja Perusahaan yang Dimoderasi oleh Struktur Moda. *Jurnal Akuntansi Kontemporer (JAKO)*, 10(2), 69–80.
- Laoh, E. R., Kalangi, J. B., & Siwu, H. F. D. (2023). Pengaruh Produk Regional Bruto (PDRB) dan Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Terhadap Kemiskinan di Kabupaten Bolaang Mongondow. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 23(1), 85–96.
- Lawalata, M. (2019). Analisis Saluran Pemasaran Pala Banda (*Myristica fragrans* Houtt) di Kecamatan Banda Neira Kabupaten Maluku Tengah. *Agric Jurnal Ilmu Pertanian*, 31(1), 1–14.

- <https://ejournal.uksw.edu/agric/article/view/2053>
- Prasetya, S. G., & Wardhani, Y. (2018). Investment Projection Model in Indonesia. *The Accounting Journal of Binaniaga*, 3(02), 1. <https://doi.org/10.33062/ajb.v3i2.229>
- Sijabat, R. (2017). Penguatan Kinerja Pemasaran Melalui Pengembangan Inovasi Dan Kreativitas Program Kerja Pada Wirausaha Muda Di Semarang. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia (Indonesian Journal of Marketing Science)*, 16(1), 26. <https://doi.org/10.14710/jspi.v16i1.26-42>
- Sofyan, A. (2016). *Strategic Management Sustainable Competitive Advantage* (2nd ed.). Rajawali Press.
- Wardhani, Y., Gerald Prasetya, S., & Clara Simanjuntak, V. (2023). Strategi Pengembangan Koperasi Melalui Kolaborasi dan Transformasi Digital di Kota Bogor. *Jurnal Manajemen Dan Organisasi*, 14(2), 184–193. <https://doi.org/10.29244/jmo.v14i2.44686>
- Wardhani, Y., Prasetya, S. G., & Sa'diah, K. (2020). Model of Handphone Utilisation As Informaton Media At Umkm in Bogor District. *Conference.Loupiasconference.Org*, 716–724. <http://conference.loupiasconference.org/index.php/ICoISSE/article/view/92>