

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PKM)
DI KELOMPOK WANITA TANI LESTARI DESA CIBUGIS,
KECAMATAN SUKABUMI KABUPATEN JAWA BARAT

TIM PELAKSANA

Mochammad Irfan Soleh, S.Si., M.P. / 2140758658200003 / Dosen
Dr. Wahyu Trisnasari, S.St., M.Si. / 4417108301 / Dosen
Opik Ahmad Taopik, S.Pd., M.Pd./ 442903810 / Dosen
Drh. Aulia Miftakhur Rahman, M.Si / Calon Dosen
Annisah, S.St. / Pranata Laboratorium Pendidikan
Tri Setia Rini, S.P. / Pranata Laboratorium Pendidikan



POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN BOGOR
BADAN PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN
TA. 2025

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Judul Kegiatan : LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PKM) DI KWT
LESTARI, KECAMATAN SUKABUMI KABUPATEN BOGOR, PROVINSI JAWA BARAT

Koordinator : Mochammad Irfan Soleh, S.Si., M.P. / 2140758658200003 / Dosen

Anggota : 1. Dr. Wahyu Trisnasari, S.St., M.Si. / 4417108301 / Dosen
2. Opik Ahmad Taopik, S.Pd., M.Pd./ 442903810 / Dosen
3. Drh. Aulia Miftakhur Rahman, M.Si / Calon Dosen
4. Annisah, S.St. / Pranata Laboratorium Pendidikan
5. Tri Setia Rini, S.P. / Pranata Laboratorium Pendidikan

Lokasi Kegiatan : KWT Mekarwangi Sejahtera, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat

Waktu Pelaksanaan : Juni – Oktober 2025

Dengan ini menyatakan bahwa laporan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul sebagaimana tersebut di atas telah diperiksa dan disahkan sebagai salah satu bentuk pertanggungjawaban pelaksanaan tridharma Pendidikan tinggi.

Bogor, 10 Desember 2025

Menyetujui,

Koordinator PKM

Mochammad Irfan Soleh, S.Si., M.P.

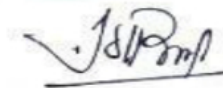
NIP. 198008082009121003



Kepala UPPM

Dr. Ismi Puji Ruwaida, S.P., M.P.

NIP. 198507042011012021



Direktur

Dr. Ir. Yoyon Haryanto, S.ST., M.P.

NIP. 198411292006041001



DAFTAR ISI

	Hal.
Halaman Pengesahan	
Latar Belakang	4
Permasalahan.....	5
Tujuan Kegiatan	7
Manfaat Kegiatan	7
Metode Pelaksanaan.....	7
Hasil dan Pembahasan.....	8
Rencana Tindak Lanjut.....	16
Penutup.....	18

1.1 Latar Belakang

Desa Cibugis, yang terletak di Kecamatan Parungkuda, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat, merupakan salah satu desa yang memiliki potensi besar di sektor pertanian. Dengan kondisi geografis yang mendukung, Desa Cibugis memiliki tanah yang subur dan iklim yang cocok untuk mengembangkan berbagai jenis tanaman pertanian, terutama buah Cempedak. Buah Cempedak sendiri merupakan salah satu produk unggulan Desa Cibugis yang telah dikenal luas di wilayah Sukabumi dan sekitarnya.

Namun, meskipun memiliki potensi besar, Desa Cibugis masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan nilai jual produk pertanian dan kesejahteraan petani. Untuk mengatasi hal ini, pemerintah dan masyarakat setempat telah berupaya meningkatkan kesadaran dan pengembangan potensi pertanian melalui kegiatan Festival Cempedak dan Durian yang diadakan secara tahunan. Festival ini bertujuan untuk mengenalkan potensi pertanian Cibugis, meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pertanian, dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

Selain potensi pertanian, Desa Cibugis juga memiliki potensi lain yang belum dikembangkan secara maksimal, seperti potensi wisata alam dan budaya. Keindahan alam dan kekayaan budaya yang dimiliki Desa Cibugis dapat menjadi daya tarik bagi wisatawan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengembangkan ekonomi lokal.

Potensi peternakan juga merupakan salah satu sektor yang dapat dikembangkan di Desa Cibugis. Dengan adanya peternakan, masyarakat dapat meningkatkan pendapatan dan memenuhi kebutuhan protein hewani. Selain itu, produk UMKM lokal juga dapat dikembangkan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan.

Dengan pengembangan potensi-potensi tersebut, Desa Cibugis dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan menjadi contoh bagi desa-desa lain di Sukabumi. Pemerintah dan masyarakat setempat harus terus berupaya meningkatkan kesadaran dan pengembangan potensi-potensi yang ada, sehingga Desa Cibugis dapat menjadi desa yang maju dan sejahtera.

Intervensi dari Polbangtan Bogor Jurusan Pertanian dan Peternakan diperlukan untuk meningkatkan potensi Desa Cibugis karena kampus ini memiliki keahlian, kompetensi, dan sumber daya yang relevan dengan kebutuhan desa. Berikut beberapa alasan mengapa intervensi Polbangtan Bogor Jurusan Pertanian dan Peternakan diperlukan:

1. Polbangtan Bogor Jurusan Pertanian dan Peternakan memiliki keahlian dan pengalaman di bidang pertanian dan peternakan, yang dapat membantu meningkatkan kualitas dan

kuantitas produksi buah Cempedak, durian, produk hortikultura dan produk peternakan di Desa Cibugis.

2. Kompetensi di bidang pengembangan UMKM: Polbangtan Bogor Jurusan Pertanian dan Peternakan memiliki kompetensi di bidang pengembangan UMKM, yang dapat membantu meningkatkan kemampuan masyarakat Desa Cibugis dalam mengembangkan produk UMKM lokal.
3. Sumber daya laboratorium dan penelitian: Polbangtan Bogor Jurusan Pertanian dan Peternakan memiliki laboratorium dan sumber daya penelitian yang dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas produksi pertanian dan peternakan di Desa Cibugis, seperti pengujian tanah, analisis kualitas buah, dan pengembangan teknologi pertanian.
4. Jaringan dan kerjasama: Polbangtan Bogor Jurusan Pertanian dan Peternakan memiliki jaringan dan kerjasama dengan berbagai institusi dan perusahaan di bidang pertanian dan peternakan, yang dapat membantu meningkatkan akses pasar dan meningkatkan nilai jual produk pertanian dan peternakan Desa Cibugis.
5. Pengembangan agrowisata: Polbangtan Bogor Jurusan Pertanian dan Peternakan memiliki keahlian di bidang pengembangan agrowisata, yang dapat membantu meningkatkan potensi wisata alam dan budaya di Desa Cibugis.

Dengan intervensi Polbangtan Bogor Jurusan Pertanian dan Peternakan, Desa Cibugis dapat meningkatkan potensi pertanian, peternakan, dan UMKM, serta meningkatkan kesadaran dan kemampuan masyarakat dalam mengembangkan potensi-potensi yang ada. Selain itu, intervensi ini juga dapat membantu meningkatkan kualitas produksi, meningkatkan akses pasar, dan meningkatkan nilai jual produk pertanian dan peternakan Desa Cibugis.

Sebelum kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat, di Desa Cibugis hanya memiliki Kelompok Tani dengan ketua Bapak Asep Misbahudin, belum memiliki Kelompok Wanita Tani, walaupun sebenarnya Wanita Tani nya sudah memiliki usaha perorangan berupa produk olahan hasil pertanian hortikultura di Desa Cibugis.

Dengan adanya pembinaan dari Politeknik Pembangunan Pertanian Bogor diharapkan dapat membantu terbentuknya KWT dan membuka wawasan tentang Manajemen Pemasaran, membuat kemasan menarik, dan membuat akun pemasaran secara online.

1.2 Permasalahan

Berikut permasalahan yang ada di Kelompok Tani Cibugis, diantaranya:

1. Belum memiliki Kelompok Wanita Tani

Ketiadaan Kelompok Wanita Tani (KWT) menyebabkan peran perempuan dalam kegiatan pertanian dan pengolahan hasil belum terorganisasi secara optimal. Padahal, KWT memiliki peran strategis sebagai wadah pemberdayaan perempuan dalam meningkatkan keterampilan produksi, pengolahan, hingga pemasaran hasil pertanian dan peternakan. Tanpa adanya kelembagaan yang jelas, kegiatan usaha masih bersifat individual, sehingga sulit mengakses program bantuan pemerintah, pelatihan, pendampingan teknis, serta dukungan permodalan. Selain itu, lemahnya kelembagaan juga berdampak pada rendahnya daya tawar produk dan keterbatasan dalam membangun kerja sama dengan pihak eksternal.

2. Belum memiliki kemasan produk yang baik untuk penjualan

Produk yang dihasilkan saat ini masih menggunakan kemasan sederhana yang belum memenuhi standar pemasaran dan keamanan pangan. Kondisi ini mengakibatkan nilai tambah produk menjadi rendah serta kurang menarik minat konsumen. Kemasan yang kurang informatif juga belum mencantumkan identitas produk, komposisi, tanggal kedaluwarsa, maupun izin usaha, sehingga membatasi jangkauan pemasaran ke pasar yang lebih luas. Padahal, kemasan yang baik tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai media promosi yang mampu meningkatkan citra dan daya saing produk di pasaran.

3. Belum memiliki manajemen pemasaran yang baik

Manajemen pemasaran usaha masih dilakukan secara konvensional tanpa perencanaan yang terstruktur. Penetapan harga belum didasarkan pada perhitungan biaya produksi yang tepat, segmentasi pasar belum jelas, dan strategi promosi belum dirancang secara berkelanjutan. Akibatnya, usaha sulit berkembang dan rentan terhadap fluktuasi pasar. Ketiadaan pencatatan penjualan dan evaluasi pemasaran juga menyulitkan pelaku usaha dalam mengambil keputusan yang tepat untuk pengembangan usaha di masa depan.

4. Belum memiliki kemampuan pemasaran secara online

Pelaku usaha belum memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran produk. Pemanfaatan media sosial, marketplace, dan platform digital lainnya masih sangat terbatas, sehingga jangkauan pasar hanya terbatas pada lingkungan sekitar. Padahal, pemasaran online memiliki potensi besar untuk memperluas akses pasar, meningkatkan volume penjualan, serta memperkuat branding produk lokal. Rendahnya literasi digital menjadi kendala utama yang perlu diatasi melalui pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan.

1.3 Tujuan Kegiatan

A. Tujuan Umum kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah meningkatkan kapasitas, kemandirian, dan daya saing masyarakat, khususnya perempuan pelaku usaha pertanian/pengolahan hasil pertanian, melalui penguatan kelembagaan Kelompok Wanita Tani (KWT), peningkatan kualitas kemasan produk, serta pengembangan manajemen dan strategi pemasaran yang terintegrasi, baik secara konvensional maupun digital, sehingga mampu memperluas akses pasar, meningkatkan nilai tambah produk, dan mendorong keberlanjutan usaha ekonomi masyarakat secara berkelanjutan.

B. Tujuan Khusus ujuan Khusus Pengabdian kepada Masyarakat

1. Membentuk dan menguatkan kelembagaan Kelompok Wanita Tani (KWT) sebagai wadah partisipasi, pemberdayaan, dan pengembangan usaha produktif perempuan di tingkat masyarakat.
2. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota KWT dalam pembuatan kemasan produk yang layak jual, menarik, dan memenuhi standar dasar pemasaran serta keamanan pangan.
3. Meningkatkan kemampuan masyarakat dalam manajemen pemasaran usaha, meliputi perencanaan pemasaran, penetapan harga, pencatatan penjualan, dan pengembangan strategi promosi produk.
4. Meningkatkan literasi dan keterampilan pemasaran digital (online marketing) melalui pemanfaatan media sosial dan platform penjualan daring untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan volume penjualan produk.

1.5 Manfaat Kegiatan

- Bagi Mitra: Peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan pendapatan.
- Bagi Dosen: Meningkatkan peran dan kepedulian terhadap permasalahan masyarakat sekitar kampus dan penerapan ilmu.
- Bagi Perguruan Tinggi: Implementasi Tridharma, menjalin kerjasama, dan memperkuat relevansi institusi di masyarakat.

2.2 Metode Pelaksanaan

- **Tahap Persiapan:** Observasi lapangan, koordinasi dengan mitra, penyusunan materi, penyiapan alat dan bahan.
- **Tahap Pelaksanaan:** Jelaskan metode yang digunakan:
 - **Penyuluhan/Teori:** Ceramah, diskusi, tanya jawab.

- **Pelatihan/Praktik:** Demonstrasi, pendampingan.
- **Pendampingan:** Monitoring dan evaluasi pasca pelatihan.
- **Waktu dan Tempat:** Jadwal detail kegiatan.

No	Kegiatan	Tanggal	Penanggung Jawab	Keterangan
1	Observasi Lapangan dan identifikasi kebutuhan	Rabu, 26 Februari 2025	Mochammad Irfan Soleh, S. Si, MP	Sudah dilaksanakan
2	Pemberian materi tentang Kemasan dan Label (Packaging dan Labelling)	Selasa, 19 Agustus 2025	- Opik A Taufiq, S.Pd, M.Pd - Dr. Wahyu Trisnasari, SST, M.Si - Anisah, SST	Sudah dilaksanakan
3	Memberikan pengetahuan dan keterampilan pembuatan produk olahan hasil pertanian berupa es krim durian, es krim ubi ungu, dan sirup markisa	Kamis, 11 September 2025	- Mochammad Irfan Soleh, S. Si, MP - Anisah, SST - Annisa Dina Uliya, S.Tr.P	Sudah dilaksanakan
4	Pelatihan Pemasaran Digital Produk Hasil Pertanian	Selasa, 23 September 2025	- Opik Ahmad Taopik, S.Pd., M.Pd - drh. Aulia Miftakhur Rahman - Mochammad Irfan Soleh, S.Si., M.P	Sudah dilaksanakan
5	Evaluasi pasca pelatihan	Rabu, 10 Desember 2025	Mochammad Irfan Soleh, S. Si, MP	Sudah dilaksanakan

Tabel 1. Waktu dan Tempat Kegiatan

- **Partisipan/Mitra:** Setiap kali melaksanakan kegiatan pelatihan dan pembinaan diikuti oleh 25 orang

BAB III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil Pelaksanaan Kegiatan

- **Deskripsi Lokasi dan Mitra**

Kelompok Tani Cibugis berada di **Desa Palasari Hilir**, sebuah desa yang terletak di *Kecamatan Parungkuda*, Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat, Indonesia. Desa ini merupakan bagian dari wilayah pertanian dengan kehidupan masyarakat yang sebagian besar menggantungkan pada sektor agraris dan usaha ekonomi mikro

tradisional. Secara geografis, Kecamatan Parungkuda termasuk daerah pedesaan yang memiliki topografi datar hingga bergelombang dengan tanah yang subur untuk pertanian, serta berada pada ketinggian sekitar 500–800 meter di atas permukaan laut. Strategi pemasaran dan kegiatan ekonomi masyarakat di Desa Palasari Hilir masih bersifat lokal dan tradisional, sehingga akses terhadap pasar luas maupun dukungan teknologi pemasaran digital belum optimal. Infrastruktur lokal berupa jalan desa belum sepenuhnya mendukung mobilisasi produk secara efisien, meskipun terdapat usaha-usaha komunitas dan UMKM seperti pengolahan hasil pertanian dan kerajinan lokal.

Karakteristik Mitra Pengabdian: Kelompok Tani Cibugis

1. Kelompok Tani Cibugis merupakan komunitas petani yang bergerak di bidang agribisnis, terutama di sektor tanaman buah tropis seperti durian. Komoditas durian varietas lokal Cibugis telah dikenal luas di tingkat regional, bahkan memperoleh penghargaan juara pertama pada kontes durian lokal Sukabumi tahun 2023, yang menunjukkan potensi unggulan produk lokal desa ini.
2. Keanggotaan kelompok tani terdiri dari petani lokal dengan latar belakang keterampilan bercocok tanam yang beragam. Kelompok ini dibentuk atas dasar kesamaan tujuan untuk mengembangkan potensi pertanian lokal, tetapi saat ini belum memiliki struktur kelembagaan yang resmi seperti Kelompok Wanita Tani (KWT) yang dapat memberdayakan perempuan secara lebih signifikan. Kepengurusan dan administrasi kelompok masih sederhana sehingga belum mampu secara optimal mengorganisir kegiatan pemasaran dan pengembangan usaha. Setelah kegiatan PkM sudah terbentuk Kelompok Wanita Tani.
3. Meskipun memiliki potensi produk unggulan, kelompok tani ini belum memiliki kemasan produk yang baik untuk pemasaran **dan** belum memiliki pemahaman manajemen pemasaran yang terencana, baik secara offline maupun online. Pemasaran produk masih bergantung pada jaringan lokal tradisional dan belum memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar. Hal ini menjadi salah satu hambatan dalam meningkatkan nilai tambah produk dan memperluas pangsa pasar. (Data Mitra Lapangan)
4. Kelompok tani mendapatkan dukungan sporadis dari dinas pertanian dan pihak pemerintahan setempat, namun belum tersusun dalam program jangka panjang yang sistematis terkait pemasaran dan pengembangan usaha secara profesional.

Keberhasilan durian Cibugis dalam kontes lokal menunjukkan adanya potensi besar yang belum dimaksimalkan dalam hal branding dan komersialisasi produk.

- **Narasi Pelaksanaan**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini diawali dengan tahapan observasi lapangan dan identifikasi kebutuhan mitra yang dilaksanakan pada Rabu, 26 Februari 2025. Pada tahap awal ini, tim pengabdian melakukan kunjungan langsung ke lokasi mitra, yaitu Kelompok Tani Cibugis. Kegiatan observasi meliputi diskusi dengan pengurus dan anggota kelompok tani, pengamatan kondisi usaha, serta identifikasi permasalahan yang dihadapi mitra. Dari hasil observasi tersebut, diperoleh gambaran bahwa mitra belum memiliki kelembagaan Kelompok Wanita Tani (KWT), belum memiliki kemasan produk yang layak jual, serta masih terbatas dalam aspek manajemen pemasaran dan pemasaran digital. Temuan ini menjadi dasar penyusunan materi dan metode kegiatan pengabdian selanjutnya.



Tahap berikutnya adalah pemberian materi tentang kemasan dan label produk (packaging dan labelling) yang dilaksanakan pada Selasa, 19 Agustus 2025. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mitra mengenai pentingnya kemasan dan label sebagai bagian dari strategi pemasaran produk. Materi yang disampaikan meliputi fungsi kemasan, jenis-jenis kemasan pangan, desain label yang informatif, serta ketentuan dasar yang perlu dicantumkan pada label produk. Melalui kegiatan ini, peserta diharapkan mampu memahami peran kemasan dalam meningkatkan nilai tambah dan daya tarik produk hasil pertanian.



Selanjutnya, pada Kamis, 11 September 2025, dilaksanakan kegiatan pelatihan dan praktik pembuatan produk olahan hasil pertanian. Pada kegiatan ini, tim pengabdian memberikan pengetahuan dan keterampilan teknis kepada mitra dalam mengolah komoditas pertanian lokal menjadi produk bernilai tambah, yaitu es krim durian, es krim ubi ungu, dan sirup markisa. Kegiatan dilakukan secara praktik langsung, mulai dari pengenalan bahan baku, proses pengolahan, teknik pengemasan sederhana, hingga cara menjaga mutu dan kebersihan produk. Antusiasme peserta terlihat tinggi karena kegiatan ini memberikan peluang usaha baru yang dapat dikembangkan secara berkelanjutan.



Tahap selanjutnya adalah pelatihan pemasaran digital produk hasil pertanian yang dilaksanakan pada Selasa, 23 September 2025. Pada kegiatan ini, mitra dibekali pengetahuan dan keterampilan dasar mengenai pemasaran online, termasuk pemanfaatan media sosial dan platform digital sebagai sarana promosi dan penjualan produk. Materi yang diberikan meliputi pembuatan akun media sosial, teknik pengambilan foto produk sederhana, penulisan deskripsi produk, serta strategi pemasaran digital yang mudah

diterapkan oleh pelaku usaha pemula. Pelatihan ini diharapkan mampu memperluas jangkauan pemasaran produk mitra di luar wilayah lokal.



Setelah seluruh rangkaian pelatihan dilaksanakan, kegiatan dilanjutkan dengan evaluasi pasca pelatihan pada Rabu, 10 Desember 2025. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman, keterampilan, serta perubahan perilaku mitra setelah mengikuti kegiatan pengabdian. Evaluasi dilakukan melalui diskusi, tanya jawab, dan pengamatan langsung terhadap praktik yang telah diterapkan oleh mitra, khususnya dalam hal pengemasan produk dan pemasaran.

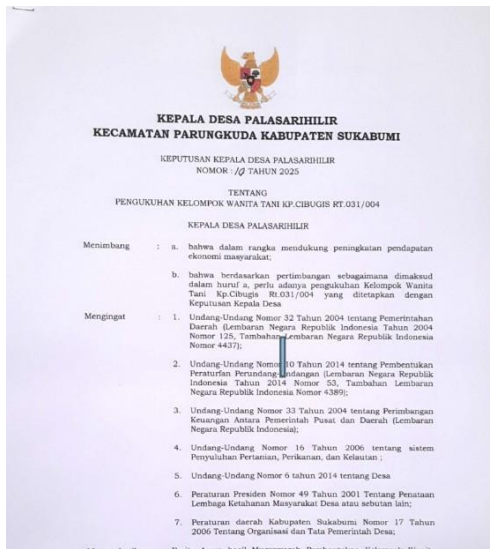


Sebagai tahap akhir, dilaksanakan kegiatan monitoring dan evaluasi (monev) Pengabdian kepada Masyarakat pada Rabu, 17 Desember 2025. Kegiatan monev bertujuan untuk menilai keberlanjutan program, efektivitas kegiatan yang telah dilakukan, serta dampak kegiatan terhadap peningkatan kapasitas mitra. Hasil monitoring dan evaluasi ini menjadi bahan refleksi dan rekomendasi untuk pengembangan program pengabdian selanjutnya agar dapat memberikan manfaat yang lebih optimal bagi mitra dan masyarakat.



• **Capain Luaran:**

1. Terbentuknya KWT Lestari



2. KWT mampu membuat produk Ice cream durian dan ubi ungu serta sirup markisa



3. KWT sudah membuat logo untuk produk nya



4. Akun Jualan Online masih berproses

3.2 Pembahasan

Analisis Hasil: Analisis keberhasilan kegiatan berdasarkan tujuan.

No	Kegiatan	Indikator Luaran	Keterangan
1	Pembentukan KWT	Terbentuknya minimal 1 Kelompok Wanita Tani (KWT) lengkap dengan struktur organisasi dan administrasi sederhana	Tercapai
2	Peningkatan kualitas kemasan	Produk memiliki desain kemasan baru yang lebih menarik, informatif, dan siap dipasarkan	Tercapai
3	Pemasaran online	Terbentuknya akun media sosial/marketplace dan mulai dilakukan pemasaran produk secara online	Berproses
4	Keberlanjutan usaha	Meningkatnya minat dan partisipasi anggota dalam pengembangan usaha bersama	Berproses

- **Tantangan dan Hambatan**

Selama pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di Kelompok Tani Cibugis, tim pengabdian menghadapi beberapa kendala yang berkaitan dengan aspek **cuaca, partisipasi mitra, dan teknis pelaksanaan**. Namun demikian, kendala-kendala tersebut dapat diatasi melalui koordinasi dan penyesuaian pelaksanaan kegiatan di lapangan.

1. Kendala cuaca terutama dirasakan pada tahap observasi lapangan dan beberapa kegiatan pelatihan yang dilaksanakan pada musim hujan. Curah hujan yang cukup tinggi menyebabkan akses menuju lokasi kegiatan menjadi kurang optimal dan berpotensi mengganggu kelancaran mobilitas tim dan peserta. Selain itu, kondisi cuaca yang tidak menentu juga memengaruhi jadwal kehadiran peserta, terutama yang memiliki aktivitas utama sebagai petani di lahan.

Untuk mengatasi kendala cuaca tim pengabdian melakukan penyesuaian waktu kegiatan dengan memilih jam pelaksanaan yang lebih kondusif serta melakukan koordinasi intensif dengan mitra sebelum hari pelaksanaan. Beberapa kegiatan juga dilaksanakan di dalam ruangan untuk menghindari gangguan cuaca, sehingga kegiatan tetap dapat berjalan dengan aman dan efektif.

2. Partisipasi peserta pada awal kegiatan belum optimal karena sebagian anggota kelompok tani memiliki kesibukan di lahan pertanian dan belum terbiasa mengikuti kegiatan pelatihan yang terjadwal. Selain itu, tingkat pemahaman dan latar belakang peserta yang beragam menyebabkan perbedaan kecepatan dalam menerima materi, khususnya pada materi manajemen pemasaran dan pemasaran digital. Untuk meningkatkan partisipasi, tim pengabdian melakukan pendekatan persuasif melalui pengurus kelompok tani dan tokoh setempat. Jadwal kegiatan disesuaikan dengan waktu luang peserta, serta materi disampaikan dengan metode yang lebih komunikatif dan praktis. Pendampingan dilakukan secara bertahap agar seluruh peserta dapat mengikuti dan memahami materi dengan baik.
3. Kendala teknis yang dihadapi meliputi keterbatasan peralatan penunjang pelatihan, seperti alat pengolahan produk, sarana pengemasan, serta keterbatasan perangkat teknologi dan jaringan internet saat pelatihan pemasaran digital. Beberapa peserta juga belum terbiasa menggunakan gawai untuk kegiatan pemasaran online. Tim pengabdian mengantisipasi kendala teknis dengan membawa peralatan tambahan yang diperlukan serta menyiapkan contoh alat dan bahan sederhana yang mudah

diperoleh di lingkungan sekitar. Pada pelatihan pemasaran digital, materi difokuskan pada penggunaan aplikasi yang sederhana dan mudah dioperasikan. Selain itu, pendampingan dilakukan secara langsung dan berulang agar peserta lebih percaya diri dalam mempraktikkan keterampilan yang diberikan.

- **Dampak terhadap Mitra**

Setelah kegiatan ini, mitra semakin termotivasi mengembangkan usahanya dan menjalankannya lebih profesional, memiliki tambahan keterampilan pengolahan pascapanen produk hortikultura dan peternakannya, serta menjual produknya dengan online

- **Keberlanjutan Program:** Bagaimana program ini dapat dilanjutkan dan dikembangkan oleh mitra secara mandiri? Apa rekomendasi untuk tahap selanjutnya?

RENCANA TINDAK LANJUT

Khusus pada aspek teknis, hal yang dibutuhkan KWT Lestari adalah pada pengembangan pasar online. Pasar online menargetkan pada jangkauan konsumen yang lebih luas sehingga legalitas produk juga menjadi prioritas karena keamanan produk terutama produk makanan menjadi tuntutan konsumen yang wajib dipenuhi oleh produsen.

Rencana Tindak Lanjut (RTL) Terpadu Penguatan Pemasaran Online dan Legalitas Produk Kelompok Wanita Tani (KWT) Lestari Desa Cibugis

Tabel 2. Rencana Tindak Lanjut

No	Aspek/ Komponen	Rencana Tindak Lanjut Nyata	Tujuan / Hasil yang Diharapkan	Penanggung Jawab	Waktu
1	Perencanaan & Koordinasi	Koordinasi lanjutan dengan KWT, pemerintah desa, dan dinas terkait terkait pemasaran online dan legalitas produk.	Tersusunnya rencana kerja lanjutan yang terintegrasi.	Tim PkM, KWT, Desa	1 bulan
2	Legalitas Usaha	Pendampingan pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui OSS atas nama KWT/unit usaha bersama.	KWT memiliki identitas usaha legal.	Tim PkM dan KWT	1 bulan
3	Keamanan Pangan	Fasilitasi Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) bagi anggota KWT bekerja sama dengan Dinas Kesehatan.	Sertifikat PKP sebagai prasyarat PIRT.	Tim PkM dan Dinkes	2–3 bulan
4	Legalitas Produk	Pendampingan pengajuan izin PIRT untuk produk olahan (sirup markisa, es krim durian/ubi ungu).	Produk memiliki izin edar resmi.	KWT dan Dinkes Kab.	3–6 bulan
5	Standarisasi Kemasan	Penyesuaian label kemasan sesuai ketentuan PIRT	Produk siap dipasarkan secara luas dan legal.	Tim PkM dan KWT	Bersamaan PIRT

No	Aspek/ Komponen	Rencana Tindak Lanjut Nyata	Tujuan / Hasil yang Diharapkan	Penanggung Jawab	Waktu
		(komposisi, berat bersih, alamat produksi, nomor izin).			
6	Branding Digital	Penetapan nama merek, logo, dan identitas visual produk KWT Lestari.	Citra produk mudah dikenali konsumen.	Tim PkM dan KWT	1 bulan
7	Media Sosial	Pengelolaan akun Instagram & Facebook Page resmi KWT Lestari sebagai etalase produk.	Media promosi online aktif dan konsisten.	Admin KWT	Berkelanjutan
8	Marketplace	Pembuatan akun Shopee/Tokopedia untuk produk olahan yang tahan simpan.	Akses pasar luas mulai terbuka.	KWT dan Pendamping	Berkelanjutan
9	Konten Promosi	Penyusunan jadwal konten promosi (foto produk, proses produksi, testimoni).	Peningkatan engagement dan minat beli.	Admin KWT	Berkelanjutan
10	Sistem Pemesanan	Pemanfaatan WhatsApp Business (katalog, balasan otomatis, link media sosial).	Pemesanan online lebih tertata dan profesional.	KWT	Berkelanjutan
11	Legalitas Halal (Tahap Awal)	Sosialisasi dan persiapan sertifikasi halal self declare .	Peningkatan kepercayaan konsumen.	Tim PkM & KWT	6–12 bulan
12	Monitoring & Evaluasi	Monitoring berkala penjualan online dan progres legalitas produk.	Data capaian dan rekomendasi tindak lanjut tersedia.	Tim PkM & KWT	Tiap 3–6 bulan

Indikator Keberhasilan RTL

RTL ini dinyatakan **berhasil dan berkelanjutan** apabila:

1. KWT memiliki NIB
2. Minimal 1 produk berizin PIRT
3. Label kemasan sesuai standar regulasi
4. Akun media sosial & WA Business aktif
5. Terjadi penjualan produk secara online

Rencana tindak lanjut kegiatan PkM difokuskan pada penguatan legalitas produk serta optimalisasi pemasaran online KWT Lestari. Legalitas usaha dan produk menjadi prasyarat penting dalam memperluas jangkauan pemasaran digital dan meningkatkan kepercayaan konsumen, sehingga program diharapkan mampu mendorong kemandirian dan keberlanjutan usaha KWT secara berkelanjutan.

PENUTUP

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kelompok Tani Cibugis dan Kelompok Wanita Tani Lestari Parung Kuda Sukabumi, kami berharap dapat memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat, terutama dalam bidang pertanian dan peternakan. Kami juga berharap bahwa ilmu pengetahuan dan teknologi yang kami bagikan dapat diaplikasikan secara efektif dan berkelanjutan.

Kegiatan ini juga menjadi kesempatan bagi kami untuk mempererat hubungan dengan masyarakat dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya pertanian dan peternakan yang berkelanjutan. Kami berharap bahwa kegiatan seperti ini dapat terus dilakukan dan dikembangkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan lingkungan sekitar.