

Optimalisasi Peran Wanita Tani melalui Pemanfaatan Hasil Pekarangan dan Pemasaran Daring

Anna Fatchiya¹, Dyah Retna Puspita², Rai Sita³, Elsa Destriyani⁴, Rizki Aditya Putra⁵, Bakti Dwi Hastuti⁶

Kata Kunci:

Kelompok wanita tani;
pemasaran online;
pemberdayaan wanita tani;
pengolahan hasil pertanian.

Keywords:

Farmer women's group;
online marketing;
processing agricultural products;
Women farmer empowerment.

Correspondensi Author

¹Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Ekologi Manusia, Institut Pertanian Bogor.

Email: annafa@apps.ipb.ac.id

Article History

Received: 17-10-2024;
Reviewed: 21-12-2024;
Accepted: 24-01-2025;
Available Online: 10-02-2025;
Published: 04-04-2025

Abstrak. Program ini bertujuan untuk memberdayakan wanita tani di KWT Putri Langgeng dengan meningkatkan keterampilan mereka dalam pengolahan hasil pertanian dan pemasaran digital guna memperluas peluang usaha. Program ini menggunakan Problem-Solving Approach (PSA) dan dievaluasi melalui Participatory Rural Appraisal (PRA) menggunakan survei quick count dan diskusi kelompok. Hasil menunjukkan bahwa 80,76% peserta berminat mempraktikkan pembuatan stik bayam untuk konsumsi keluarga, sementara 21% tertarik menjadikannya produk usaha, meskipun menghadapi kendala pemasaran. Program ini juga melibatkan Karang Taruna dan perangkat desa untuk memperkuat pemasaran berbasis komunitas. Simpulan menunjukkan bahwa keberlanjutan program bergantung pada pendampingan pasca-pelatihan dan dukungan kebijakan pemasaran digital guna memperkuat usaha komunitas secara berkelanjutan.

Abstract. This program aims to empower women farmers in KWT Putri Langgeng by enhancing their skills in agricultural product processing and digital marketing to expand entrepreneurial opportunities. The program applies the Problem-Solving Approach (PSA) and is evaluated using Participatory Rural Appraisal (PRA) through quick count surveys and group discussions. Results show that 80.76% of participants are interested in making spinach sticks for household consumption, while 21% aim to sell them, despite facing marketing challenges. The program also involves Karang Taruna and village officials to strengthen community-based marketing. The conclusion highlights that program sustainability depends on post-training assistance and digital marketing policy support to enhance community-based enterprises.



PENDAHULUAN

Desa Godog, Kecamatan Polokarto, Kabupaten Sukoharjo, dikenal sebagai salah satu desa dengan potensi pertanian yang melimpah. Data dari Desa Godog tahun 2023 menunjukkan bahwa sebagian besar wilayah desa ini digunakan untuk pertanian, dengan 43% lahan digunakan untuk padi sawah dan 29% lainnya merupakan lahan kering. Dukungan terhadap sektor pertanian di desa ini tercermin dari fakta bahwa sebagian besar penduduknya secara turun temurun memiliki mata pencaharian sebagai petani. Salah satu kelembagaan pertanian yang ada di Desa Godog adalah Kelompok Wanita Tani (KWT) Desa Godog yang diberi nama KWT "Putri Langgeng". Kelompok ini terdiri dari 30 perempuan tani dengan rentang usia sekitar 25 hingga 55 tahun. Umumnya, mereka adalah ibu rumah tangga yang aktif membantu keluarga dalam kegiatan pertanian. Suami anggota KWT kebanyakan juga terlibat dalam dunia pertanian, baik sebagai pemilik lahan maupun buruh tani, dan rata-rata memiliki dua anak.

Awalnya, mayoritas anggota KWT bergabung untuk memperluas jaringan sosial, bukan karena alasan ekonomi, dengan sebagian besar berfokus pada aktivitas rumah tangga. Meskipun beberapa anggota terlibat dalam kegiatan ekonomi, seperti membuat jajanan dari hasil pertanian, mereka mengklaim memiliki waktu luang setelah menyelesaikan pekerjaan rumah tangga, yang memungkinkan mereka untuk aktif dalam kegiatan KWT. Hal ini mencerminkan semangat mereka untuk berkontribusi pada pengembangan sektor pertanian dan meningkatkan kualitas hidup mereka serta keluarga.

Seiring waktu, anggota KWT mulai menyadari potensi untuk meningkatkan ekonomi keluarga melalui pemanfaatan lahan pekarangan, yang dapat dijadikan sumber pendapatan tambahan. Selain itu, mereka juga mulai mengembangkan sektor off-farm dengan pengolahan hasil pertanian. Namun, mereka membutuhkan pelatihan dalam pengolahan dan pemasaran produk. Keberadaan sumber daya alam yang melimpah dan kelembagaan yang solid di masyarakat memberikan peluang besar untuk

pemberdayaan, serta meningkatkan kesejahteraan rumah tangga petani.

Secara konsep, perempuan tani memiliki peranan penting dan lebih dominan daripada laki-laki dalam hal pengelolaan hasil pertanian dan pemasarannya, disamping mengerjakan pekerjaan rumah tangga (Fatchiya et al., 2019; Oktoriana & Suharyani, 2021). Perempuan tani dengan keahlian pengolahan hasil taninya dapat berkontribusi signifikan dalam peningkatan pendapatan rumah tangga, seperti perempuan tani di Kabupaten Sampang yang mampu berkontribusi sebesar 41 persen terhadap pendapatan rumah tangga (Auliya et al., 2023). Kontribusi perempuan tani juga mampu meningkatkan resiliensi ekonomi keluarga petani dalam menghadapi kondisi perubahan pendapatan drastis (Sabar et al., 2023). Meskipun demikian, dalam konteks KWT Desa Godog, kesempatan untuk meningkatkan keterampilannya agar memiliki nilai jual hasil pertaniannya yang tinggi masih terbatas. Hal tersebut disebabkan karena belum banyaknya pelatihan maupun penyuluhan yang melibatkan perempuan. Dominasi kaum laki-laki dalam kegiatan kelompok tani dan penyuluhan pertanian mengakibatkan kesempatan partisipasi wanita tani menjadi lebih terbatas (Fatchiya et al., 2019). Oleh karena itu, diperlukan pelatihan peningkatan kompetensi petani perempuan secara berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing usahatani.

Salah satu pelatihan yang mendukung usahatani wanita tani adalah pelatihan pemanfaatan hasil pekarangan. Fungsi utama pekarangan dari segi sosial dan ekonomi adalah sebagai lumbung produksi pangan mandiri bagi petani (Kurniawati et al., 2023). Pekarangan tidak hanya menghasilkan produk untuk kebutuhan subsisten, tetapi juga dapat memberikan pendapatan tambahan bagi keluarga, terutama di daerah dengan akses pasar yang baik dan memungkinkan produk-produk tersebut untuk dijual secara komersial (Solihah, 2020). Selain itu, intervensi berupa penyuluhan mampu meningkatkan kompetensi perempuan tani dalam mengadopsi program-program optimalisasi pekarangan (Suryani et al., 2017). Implementasi program penyuluhan pemanfaatan pekarangan diwujudkan dalam bentuk pendampingan dan praktek langsung

di KWT Putri Langgeng. Hal tersebut telah memberikan dampak positif yaitu penghematan pengeluaran pembelian sayur sebesar Rp100.000,00 per bulan dan pendapatan dari ternak lele sebesar Rp300.000,00 - Rp400.000,00 per musim tanam (Fatchiya et al., 2023). Kegiatan penyuluhan memanfaatkan lahan tidak hanya dengan materi teknis budidaya, melainkan juga aspek agribisnis lainnya, seperti manajerial kelompok tani, kewirausahaan, pengolahan hasil pertanian, hingga teknis pemasaran (Fatchiya et al., 2023; Sulaiman et al., 2019).

Pemasaran produk pertanian kini mengarah pada digitalisasi dengan beberapa kelebihan seperti efisiensi waktu, otomatisasi penjualan, dan minim modal (Zurohman & Rahayu, 2019). *Platform* media sosial seperti Instagram terbukti efektif dalam mempromosikan produk pertanian (Ramadan & Fatchiya, 2021; Syahira & Fatchiya, 2022). Hasil usaha kelompok perempuan pedesaan yang umumnya pada skala mikro menghadapi kendala modal pemasaran untuk memperluas jangkauan pasar, sehingga pemasaran digital dapat menjadi alternatif solusi masalah ini.

Namun kenyataannya, tingkat pemanfaatan teknologi informasi komunikasi digital untuk pemasaran produk para perempuan tani masih rendah (Leonardi et al., 2024). Rendahnya pemanfaatan teknologi digital di kalangan perempuan tani disebabkan oleh beberapa faktor, seperti keterbatasan akses terhadap teknologi, rendahnya literasi digital, serta keterbatasan pemahaman tentang cara memanfaatkan *platform* digital secara efektif (Jha & Kashyap, 2024). Sebagian perempuan tani di daerah pedesaan, seperti di Desa Godog, mengaku kesulitan dalam memanfaatkan perangkat teknologi modern seperti *smartphone*. Umumnya, wanita tani di desa hanya menggunakan *smartphone* untuk tujuan komunikasi dan hiburan semata. Selain itu, kurangnya pelatihan mengenai penggunaan media sosial dan *e-commerce* juga menjadi kendala, membuat mereka enggan atau merasa tidak mampu untuk memasarkan produk melalui *platform* digital.

Perempuan tani di Desa Godog menghadapi keterbatasan dalam pengolahan hasil pertanian dan pemasaran digital, yang menghambat potensi peningkatan ekonomi

mereka. Rendahnya literasi digital serta kurangnya pengalaman dalam memanfaatkan *e-commerce* menjadi kendala utama dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Untuk mengatasi permasalahan ini, Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengolahan produk pertanian, khususnya dalam pembuatan stik bayam sebagai salah satu potensi lokal yang ada, serta menumbuhkan jiwa wirausaha di kalangan perempuan tani. Selain itu, program ini juga berfokus pada peningkatan keterampilan pemasaran digital agar mereka dapat memanfaatkan *platform online* secara efektif. PKM ini dibangun dengan pendekatan partisipatif guna menyelesaikan masalah sesuai dengan pendekatan ilmiah pemberdayaan masyarakat.

METODE

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dibangun dengan pendekatan pemecahan masalah (*The Problem-Solving Approach/ PSA*). Pendekatan ini menekankan bahwa masyarakat memiliki kemampuan rasional untuk mengidentifikasi dan menyelesaikan permasalahannya secara partisipatif (Nasdian, 2015). Pendekatan pemecahan masalah diterapkan dengan menggali kendala utama yang dihadapi perempuan tani di Desa Godog. Selanjutnya, solusi dirancang berdasarkan kondisi nyata masyarakat, dengan melibatkan anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) secara aktif dalam setiap tahapan. Tahapan program mengikuti langkah-langkah *the problem solving approach (PSA)* mulai dari identifikasi masalah, mobilisasi sumber daya, penyusunan program, pelaksanaan pelatihan, hingga evaluasi hasil pelatihan (Nasdian, 2015). Pada PKM ini, tahapan identifikasi masalah, memobilisasi sumber daya, dan penyusunan program disatukan menjadi langkah persiapan program. Langkah-langkah tersebut diimplementasikan dengan penjelasan sebagai berikut :

1. Persiapan program

Program PKM yang pertama didasarkan pada tiga langkah pemberdayaan PSA, yaitu identifikasi masalah, mobilisasi sumberdaya, dan menyusun program, yang kemudian dinamai sebagai tahap persiapan

pelatihan. Identifikasi masalah dimulai dengan mengidentifikasi kondisi *existing*, menentukan kebutuhan mitra, dan mengidentifikasi sumber daya yang ada. Data dikumpulkan melalui beberapa cara, yaitu: (1) observasi lingkungan untuk mendapatkan gambaran aktivitas masyarakat secara cepat; (2) wawancara mendalam kepada beberapa tokoh di KWT Putri Langgeng untuk mengonfirmasi temuan; dan *Focus Group Discussion* (FGD) bersama anggota KWT dalam rangka menggali data sekaligus merumuskan program yang dibutuhkan oleh masyarakat. Lalu, perencanaan pelaksanaan program disusun bersama-sama oleh anggota kelompok hingga menetapkan indikator keberhasilan dari kegiatan pemberdayaan. Seluruh kegiatan di tahap ini menggunakan pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA), yaitu sebuah metode yang memungkinkan masyarakat lokal untuk mengekspresikan, meningkatkan, berbagi, dan menganalisis pengetahuan mereka tentang kehidupan dan kondisi, memberdayakan mereka untuk merencanakan dan mengambil tindakan (Chambers, 1994). Melalui pendekatan ini, masyarakat dapat menerima program yang sesuai dengan kebutuhan dan sumber daya mereka.

2. Pelaksanaan

Langkah pemberdayaan selanjutnya adalah pelaksanaan. Setelah diskusi dengan masyarakat mitra, diputuskan pelatihan pembuatan stik bayam karena memiliki nilai ekonomi tinggi dan bahan bakunya melimpah. Sebelumnya, beberapa alternatif produk seperti keripik pisang dan olahan ubi ungu juga dipertimbangkan. Namun, stik bayam dipilih karena masa panennya singkat, bahan mudah diperoleh, alat produksi tersedia di rumah tangga, serta memiliki potensi pasar luas. Keputusan ini diambil berdasarkan kriteria ketersediaan bahan baku, kemudahan produksi, serta permintaan pasar yang disepakati dalam diskusi partisipatif dengan anggota KWT. Sebelum pelatihan pengolahan yang bersifat teknis, diberikan sebuah pelatihan untuk meningkatkan jiwa wirausaha bagi anggota KWT dengan harapan peserta tergugah pemikirannya untuk menerapkan pengetahuan dari pelatihan secara berkelanjutan untuk meningkatkan ekonomi keluarga. Setelahnya, dilanjutkan dengan pelatihan teknis seperti pengolahan

produk, pengemasan, hingga pemasaran *online*, mencakup pengemasan yang menarik dan fotografi produk untuk meningkatkan daya jual di *platform digital*.

3. Evaluasi hasil pelatihan

Seluruh rangkaian pelatihan diakhiri dengan sesi refleksi dan evaluasi secara partisipatif oleh masyarakat mitra dengan pendekatan PRA sebagai cara mengumpulkan data. Evaluasi dilakukan melalui pendekatan kuantitatif dengan teknik hitung cepat, di mana peserta diberikan sejumlah pertanyaan dan menjawab dengan mengangkat tangan, lalu jumlahnya dihitung dan dicatat secara sistematis. Selain itu, dilakukan pula pengumpulan data kualitatif melalui diskusi terbuka (*open-ended discussion*) untuk menggali lebih dalam tanggapan peserta mengenai kendala yang mereka hadapi. Evaluasi PKM ini berfokus pada empat aspek utama, yaitu tingkat kesulitan dalam membuat produk, minat melanjutkan usaha, serta rencana pemanfaatan keterampilan dalam skala keluarga atau komersial. Hasil evaluasi ini menjadi dasar untuk mengidentifikasi kebutuhan pendampingan lebih lanjut dan menyesuaikan strategi pemberdayaan yang lebih efektif.

Untuk memastikan keberlanjutan program, dilakukan komunikasi dan konsultasi berkala sebagai bentuk *monitoring* pasca-pelatihan. Program ini kemudian diserahkan kepada Pemerintah Desa Godog sebagai bagian dari penguatan usaha berbasis komunitas yang berkelanjutan. Selain itu, Karang Taruna Desa Godog didorong sebagai agen penggerak dalam memperluas pemasaran serta memastikan regenerasi keterampilan di kalangan pemuda desa.

Pelatihan ini bertujuan untuk mencapai target perubahan perilaku dari peserta pelatihan. Adapun target dalam PKM ini adalah sebagai berikut: (1) Peserta pelatihan termotivasi untuk menindaklanjuti pelatihan ini untuk kebutuhan subsisten atau komersil, sehingga dapat memanfaatkan keterampilan yang diperoleh untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka; (2) Peserta pelatihan mampu dalam membuat stik bayam dengan baik dan benar, mulai dari persiapan bahan hingga tahap pengolahan; (3) Peserta pelatihan terampil dalam mengemas stik bayam dengan kemasan yang aman dan berlabel, sehingga produk dapat menarik

perhatian konsumen dan memenuhi standar keamanan pangan; (4) Peserta pelatihan memiliki keterampilan dalam membuat foto produk yang menarik dan berkualitas, sehingga dapat mempromosikan produk dengan baik melalui media online; dan (5) Peserta pelatihan terampil dalam memasarkan produk menggunakan *e-commerce*, sehingga dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk mereka secara online. Kegiatan diakhiri dengan penulisan laporan pelaksanaan program.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan ini dilaksanakan di Balai Pertemuan Dukuh Butuh, Desa Godog, Kabupaten Sukoharjo pada Oktober hingga November 2023. Kegiatan ini melibatkan anggota KWT Putri Langgeng yang berumur antara 20-55 tahun, berpendidikan SMA, dan umumnya merupakan ibu rumah tangga. Rincian tahapan pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Persiapan pelatihan

Tahap pertama dalam kegiatan ini adalah persiapan pelatihan. Tahapan ini dimulai dengan Tim pemberdaya mengobservasi kondisi dari masyarakat mitra. Observasi ini bertujuan untuk melihat kesiapan masyarakat mitra untuk menerima pelatihan, termasuk meninjau sumberdaya yang ada. Tim pemberdaya mengamati bahwa KWT Putri Langgeng memiliki kegiatan yang cukup produktif dengan menghasilkan beberapa produk *on-farm*, seperti sayuran segar. Namun, anggota KWT umumnya belum mampu membuat produk hasil pertanian yang bervariasi. Selain itu, mereka hanya menjual produknya di sekitar Desa Godog saja.

Setelah dilakukan observasi, Tim pemberdaya melakukan FGD untuk menganalisis *felt-needs* atau kebutuhan yang dirasakan masyarakat mitra. Ditemukan bahwa masyarakat mitra menginginkan hal-hal berikut:

- a. sebuah pelatihan untuk meningkatkan kompetensi mereka dalam mengolah hasil pertanian;
- b. Program yang sederhana, mudah, murah, dan langsung dapat diterapkan dalam kehidupan;

- c. Menggunakan alat dan bahan yang sudah ada dan setidaknya dapat ditemukan di sekitar rumah; dan
- d. Pelatihan pemasaran secara daring untuk memperluas pasar.

Berdasarkan kriteria tersebut, maka diputuskan untuk dilaksanakan pemberdayaan dari usulan partisipatif, berupa pelatihan peningkatan jiwa wirausaha untuk anggota KWT, pembuatan stik bayam, pengemasan produk, dan pemasaran daring. Jadwal pelatihan disesuaikan dengan kesempatan anggota KWT. Selain itu, Tim pemberdaya juga melakukan kerja sama dengan berbagai pihak, termasuk dengan pemerintah desa dan karangtaruna, untuk memastikan bahwa program pelatihan yang akan diselenggarakan sesuai dengan kebutuhan, dapat memberikan manfaat yang nyata bagi masyarakat mitra, dan keberlanjutannya dapat dipertahankan bersama.

2. Penanaman motivasi jiwa wirausaha

Tahapan ini bertujuan untuk menanamkan motivasi jiwa wirausaha bagi anggota KWT melalui ceramah interaktif dan inspiratif. Peserta diberikan pemahaman mengenai peran wanita tani dalam pengembangan ekonomi, terutama melalui pemanfaatan pekarangan rumah sebagai sumber usaha produktif. Tim pemberdaya menjelaskan potensi produk olahan hasil pekarangan, dengan stik bayam sebagai contoh produk bernilai gizi tinggi yang memiliki peluang pasar luas. Selain membahas manfaat dan proses pembuatannya, peserta juga diberikan wawasan tentang strategi pemasaran dan keuntungan ekonomi dari usaha berbasis pertanian rumah tangga.

Selama sesi ini, suasana diskusi berlangsung aktif dan antusias, dengan peserta yang terlibat dalam tanya jawab, berbagi pengalaman, serta mendiskusikan peluang usaha yang sesuai dengan kondisi mereka. Beberapa peserta menunjukkan ketertarikan lebih dalam terhadap konsep wirausaha dan mulai menggali kemungkinan untuk mempraktikkan keterampilan yang diperoleh.

3. Pelatihan pengolahan stik bayam

Pelatihan pengolahan stik bayam dilaksanakan pada 12 November 2023 di Balai Pertemuan Dukuh Butuh, Desa Godog,

dengan 15 peserta yang membawa peralatan masak sendiri, sementara bahan baku disediakan. Pelatihan dimulai dengan pemaparan bahan dan langkah-langkah pembuatan, termasuk penimbangan bahan, pencampuran, pengulenan, penggilingan, hingga proses penggorengan dan pengemasan. Peserta terlibat aktif dalam setiap tahap, dengan bimbingan langsung dari tim pemberdaya, yang juga memberikan contoh praktik untuk memastikan pemahaman yang lebih baik.

Seiring pelatihan berlangsung, terlihat peningkatan keterampilan peserta, terutama dalam menyesuaikan takaran bahan, menguleni adonan hingga kalis, serta teknik penggorengan yang menghasilkan produk lebih renyah. Selain itu, peserta menjadi lebih percaya diri dalam mencoba teknik baru dan menunjukkan antusiasme dalam bertukar pengalaman serta mendiskusikan kemungkinan memproduksi stik bayam untuk konsumsi sendiri maupun sebagai usaha.

4. Pelatihan pengemasan produk

Pelatihan pengemasan produk dilaksanakan pada 12 November 2023, pukul 16.00–17.00 WIB, di Balai Pertemuan Dukuh Butuh, Desa Godog, dengan 15 peserta. Setelah menyelesaikan produksi stik bayam, peserta diberikan materi tentang prinsip dasar pengemasan, manfaat kemasan yang menarik, serta standar keamanan pangan. Tim pemberdaya membimbing peserta dalam praktik langsung, menggunakan kemasan plastik *pouch* bening dengan stiker label.

Peserta yang awalnya belum memahami pentingnya pengemasan dalam pemasaran mulai menyadari bahwa kemasan yang baik dapat meningkatkan daya tarik dan memperpanjang masa simpan produk. Beberapa peserta mengalami kesulitan dalam menempelkan stiker dan memastikan kemasan tertutup rapat, tetapi setelah latihan, peserta dapat melakukannya dengan lebih rapi dan konsisten. Berikut disajikan Gambar 1 mengenai produk stik bayam yang sudah dikemas dengan *pouch* bening.



Gambar 1. Produk stik bayam yang sudah dikemas

5. Pelatihan pemasaran daring

Pelatihan pemasaran online dilaksanakan pada 13 November 2023, pukul 09.00–12.00 WIB, di Balai Pertemuan Dukuh Butuh, Desa Godog, dengan 5 peserta yang terdiri dari 4 anggota Karang Taruna dan 1 pengurus desa yang bertanggung jawab atas teknologi informasi. Keterbatasan literasi digital dan akses perangkat di kalangan anggota KWT menjadi pertimbangan utama

dalam pemilihan peserta pelatihan ini. Oleh karena itu, perwakilan Karang Taruna yang lebih familiar dengan teknologi dilibatkan sebagai pendamping untuk membantu pemasaran produk KWT secara digital. Selain itu, keterlibatan perangkat desa bertujuan untuk memastikan bahwa pemasaran produk berbasis digital dapat menjadi bagian dari pengembangan ekonomi desa secara berkelanjutan.

Pelatihan dimulai dengan pembuatan studio produk sederhana untuk meningkatkan kualitas foto produk, diikuti dengan pelatihan pengambilan gambar agar produk terlihat lebih profesional saat dipasarkan. Pada awalnya, peserta mengalami kesulitan dalam mengatur pencahayaan dan komposisi foto, tetapi setelah latihan, mereka mampu menghasilkan gambar produk yang lebih menarik. Sesi terakhir difokuskan pada pemasaran digital menggunakan *platform* Shopee, dengan panduan langkah demi langkah tentang pendaftaran akun, unggah produk, serta strategi meningkatkan visibilitas di marketplace. Dengan pelatihan ini, peserta tidak hanya memperoleh keterampilan pemasaran digital, tetapi juga memiliki peran sebagai fasilitator yang membantu anggota KWT dalam menjual produk mereka secara *online*. Berikut dokumentasi pelatihan pembuatan studio mini yang disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Pelatihan pembuatan studio mini oleh karang taruna dan perangkat desa

6. Refleksi dan evaluasi partisipatif

Setelah serangkaian pelatihan dilaksanakan, kegiatan yang dilakukan selanjutnya adalah refleksi dan evaluasi secara partisipatif terhadap seluruh rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan. Salah satu aspek penting dari refleksi ini adalah mengukur motivasi peserta untuk menerapkan pembuatan stik bayam, baik untuk kebutuhan pribadi maupun untuk usaha rumah tangga. Penggalan informasi ini menggunakan teknik *Participatory Rural Appraisal* (PRA), yaitu sebuah pendekatan yang memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk berkolaborasi dengan tim peneliti atau pengembang dalam menganalisis masalah yang dihadapi. Metode PRA

menekankan partisipasi aktif dari peserta, seperti peserta diminta untuk aktif berpartisipasi dengan mengacungkan jarinya jika pertanyaan atau pernyataan yang diajukan oleh Tim pemberdaya sesuai dengan pengalaman dan kondisi mereka (Chambers, 1994). Pendekatan ini memungkinkan peserta untuk merumuskan perencanaan dan kebijakan yang sesuai dengan kebutuhan dan aspirasi mereka sendiri, serta memberikan wawasan yang lebih mendalam kepada Tim pemberdaya tentang dampak dan efektivitas pelatihan yang telah dilakukan. Tabel 1 mencoba untuk menyajikan respon peserta pelatihan terkait dengan proses pembuatan stik bayam.

Tabel 1. Respon peserta pelatihan terkait dengan proses pembuatan stik bayam

No	Proses produksi stik bayam	Sulit		Mudah		Jumlah	
		n	%	n	%	n	%
1	Mengukur takaran	4	27	11	73	15	100,00
2	Menguleni	8	53	7	47	15	100,00
3	Menggiling	1	7	14	93	15	100,00
4	Menggoreng	1	7	14	93	15	100,00
5	Memasukkan ke kemasan	0	0	15	100	15	100,00

Berdasarkan evaluasi peserta terhadap tingkat kesulitan pembuatan stik bayam secara umum, ternyata sebagian besar peserta merasa mudah untuk melakukan sebagian besar proses pembuatan stik bayam. Indikator yang digunakan adalah proses mengukur takaran, menguleni, menggiling, menggoreng, hingga memasukkan ke kemasan. Dari lima tahapan pembuatan stik bayam, proses yang dianggap relatif sulit oleh sebagian peserta adalah tahap menguleni adonan. Alasan utama kesulitan ini adalah karena peserta perlu mengukur adonan hingga mencapai konsistensi yang siap untuk digiling. Beberapa peserta juga menyatakan bahwa mengukur takaran bahan menjadi salah satu tantangan tersendiri, karena mereka harus teliti dalam melihat angka di timbangan dan wadah ukur air.

Di sisi lain, tahap memasukkan stik

bayam yang telah matang dan ditiriskan ke dalam plastik kemasan tidak ada peserta yang menyatakan kesulitan. Hal ini menunjukkan bahwa proses pengemasan stik bayam dianggap lebih mudah dan tidak memerlukan keterampilan khusus yang rumit. Evaluasi ini memberikan wawasan berharga bagi Tim pemberdaya untuk memperbaiki dan menyempurnakan pelatihan di masa mendatang, seperti memberikan lebih banyak bimbingan dan latihan praktik pada tahap-tahap yang dianggap sulit oleh peserta, serta menyediakan alat bantu yang memudahkan pengukuran takaran bahan bagi peserta yang membutuhkannya.

Selanjutnya, disajikan Gambar 3 untuk menunjukkan distribusi peserta pelatihan berdasarkan minat mereka dalam mempraktikkan hasil pelatihan untuk sendiri atau dijual (Gambar 4).



Gambar 3. Minat mereka dalam mempraktikkan hasil pelatihan untuk sendiri/keluarga



Gambar 4. Minat mereka dalam mempraktikkan hasil pelatihan untuk dijual

Evaluasi terhadap motivasi atau minat peserta untuk mempraktikkan pengolahan stik

bayam setelah pelatihan menunjukkan hasil yang positif. Dari 15 peserta yang memberikan pendapat, 80,76% menyatakan bersedia mempraktikkan pembuatan stik bayam untuk kebutuhan keluarga. Diskusi partisipatif dengan peserta mengungkapkan bahwa sebagian besar peserta tertarik karena kemudahan akses bahan baku yang dapat ditemukan di pekarangan rumah mereka, serta kepraktisan dalam proses pembuatan. Salah satu peserta menyatakan bahwa produk ini sangat cocok untuk konsumsi keluarga, karena diklaim lebih sehat, terkontrol oleh ibu, dan dapat disiapkan dalam waktu singkat. Memang perlu dikaji kembali seberapa besar kandungan gizi pada stik bayam. Namun, sebuah riset menyatakan bahwa pengolahan sayuran menjadi bentuk camilan dapat meningkatkan sifat visual dari makanan tersebut yang dapat memengaruhi preferensi konsumsi dan penerimaan produk sayuran baru dalam keluarga (Piwowar et al., 2017).

Meskipun sebagian besar peserta menunjukkan minat dalam mempraktikkan stik bayam untuk konsumsi pribadi, hanya 21% dari 12 orang yang menyatakan rencana untuk menjual produk. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada minat dalam memulai usaha, terdapat hambatan yang perlu diatasi, seperti ketidakpastian pasar, keterbatasan dalam pengelolaan usaha, dan kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran yang efektif. Analisis ini sejalan dengan hasil riset bahwa program pemberdayaan wanita berbasis keterampilan dapat memotivasi individu untuk memulai usaha (Mukherjee et al., 2024), tetapi hambatan seperti ketidakpastian pasar dan keterbatasan modal seringkali menghambat adopsi penuh oleh masyarakat (Knight et al., 2015).

Diskusi dengan peserta lebih lanjut juga mengungkapkan bahwa keterlibatan generasi muda, yang memiliki akses lebih besar ke teknologi dan media sosial, dapat menjadi pendorong utama untuk ekspansi usaha ke pasar yang lebih luas. Peserta yang lebih muda menunjukkan keinginan yang lebih besar untuk memasarkan produk mereka secara *online* melalui *platform* seperti Shopee dan Instagram. Hal tersebut menunjukkan adanya pergeseran pola pikir ke arah wirausaha digital, yang sebelumnya lebih terbatas pada pasar lokal saja. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang menunjukkan

bahwa penggunaan *platform* digital membuka peluang baru bagi usaha mikro perempuan untuk menjangkau pasar yang lebih luas, meskipun membutuhkan pendampingan intensif dalam fase awal (Donga & Chimucheka, 2024).

Temuan tersebut juga menunjukkan bahwa meskipun program berhasil meningkatkan keterampilan praktis, ada kebutuhan mendalam untuk memberikan pendampingan yang lebih intensif dalam mengelola usaha, terutama terkait dengan pemasaran digital dan pengelolaan usaha mikro. Lebih dari sekadar keterampilan pengolahan produk, peserta membutuhkan pelatihan lanjutan tentang pemasaran daring dan bagaimana mengatasi tantangan yang muncul dalam pemasaran skala kecil. Hal ini menjadi sangat penting untuk mendorong keberlanjutan usaha yang menekankan bahwa pendampingan pasca-pelatihan sangat penting untuk memastikan keberlanjutan usaha mikro berbasis komunitas (Lee et al., 2024).

SIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan ini berhasil meningkatkan keterampilan anggota KWT Putri Langgeng dalam pengolahan dan pemasaran produk berbasis pertanian. Evaluasi menunjukkan bahwa 80,76% peserta tertarik untuk mempraktikkan pembuatan stik bayam untuk konsumsi keluarga, sementara 21% peserta berminat menjadikannya sebagai produk jualan, meskipun masih menghadapi kendala dalam akses pasar dan pemasaran digital. Diskusi partisipatif mengungkapkan bahwa keterbatasan pengalaman dalam pemasaran menjadi hambatan utama bagi peserta yang ingin mengembangkan usaha. Selain meningkatkan keterampilan individu, program ini juga berdampak pada penguatan jaringan sosial dan ekonomi desa, dengan melibatkan Karang Taruna dan perangkat desa dalam pemasaran digital guna memperluas jangkauan pemasaran produk. Untuk mendukung keberlanjutan program, inisiatif ini dititipkan kepada Pemerintah Desa Godog agar terus dikembangkan dan didukung dalam bentuk fasilitasi usaha berbasis komunitas. Namun, agar dampak ekonomi lebih optimal, diperlukan pendampingan pasca-pelatihan, akses pasar yang lebih luas, serta dukungan kebijakan

dalam pemasaran digital, sehingga usaha berbasis pertanian ini dapat berkembang secara berkelanjutan dan memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat desa.

DAFTAR RUJUKAN

- Auliya, A. F., Soedarto, T., & Setyadi, T. (2023). The Contribution of Farmer Women in the Household Income of Rice Farmers in Desa Patapan Kecamatan Torjun Kabupaten Sampang. *Journal of Economics Finance and Management Studies*, 6(6). <https://doi.org/10.47191/jefms/v6-i6-36>
- Chambers, R. (1994). Participatory Rural Appraisal (PRA): Analysis of Experience. *World Development*, 22(9), 1253–1268. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0305750X94900035?via%3Dihub>
- Donga, G., & Chimucheka, T. (2024). COVID-19 Pandemic Digitisation Lessons for Rural Women-owned Micro and Small Enterprises. *International Journal of Business Ecosystem & Strategy* (2687-2293), 6(3), 93–105. <https://doi.org/10.36096/ijbes.v6i3.494>
- Fatchiya, A., Amanah, S., & Sadewo, T. (2019). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kemampuan Pengolah Ikan Tradisional Di Kabupaten Cirebon. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 14(2), 239. <https://doi.org/10.15578/jsekp.v14i2.7086>
- Fatchiya, A., Wijianto, A., Prasetyo, K., & Sulistiawati, A. (2023). Rumah Kita: Model Pemberdayaan Perempuan Tani Secara Terpadu Menuju Pencapaian SDG's. *Agrokreatif: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(3), 376–385.
- Jha, S., & Kashyap, S. K. (2024). Measure Constraints Faced by Farm Women Using ICT Tools by Garrett Ranking Method. *Advances in Research*, 25(4), 242–247. <https://doi.org/10.9734/air/2024/v25i41101>
- Knight, L., Pfeiffer, A., & Scott, J. (2015). Supply market uncertainty: Exploring consequences and responses within sustainability transitions. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 21(3), 167–177. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2015.04.002>
- Kurniawati, F., Anzori, Sachanovrissa, S., & Abi, Y. I. (2023). Modifikasi Lahan Pekarangan Non Produktif Menjadi Sumber Ketahanan Pangan dan Ekonomi Keluarga. *Jurnal Dehasen Untuk Negeri*, 2(1), 209–214. <https://jurnal.unived.ac.id/index.php/dhasenuntuknegeri/article/view/4292/3387>
- Lee, G. H. Y., Koh, S. G. M., Chen, V., & Charwat, N. (2024). Alleviating Poverty Through 'Women of Will' Interest-Free Microcredit and Mentoring Model in Malaysia. *International Journal of Community and Social Development*, 6(3). <https://doi.org/10.1177/25166026241272315>
- Leonardi, A., Sjafriz, A. V., Saleh, A., & Fatchiya, A. (2024). Analisis Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) Digital untuk Pemasaran Ikan Skala Mikro: Systematic Literature Review. *EKSPRESI DAN PERSEPSI: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 7(1), 37–56. <https://doi.org/10.33822/jep.v7i1.6873>
- Mukherjee, T., Ilavarasan, P. V., & Kar, A. K. (2024). Empowering through digital skills training: an empirical study of poor unemployed working-age women in India. *Information Technology for Development*, 30(3), 562–583. <https://doi.org/10.1080/02681102.2023.2292739>
- Nasdian, F. T. (2015). *Pengembangan Masyarakat* (2nd ed., Vol. 2). Yayasan Bintang Obor Indonesia.
- Oktoriana, S., & Suharyani, A. (2021). Peran Wanita Tani Dalam Pengambilan Keputusan Usahatani. *SEPA: Jurnal*

- Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 18(1), 18.
<https://doi.org/10.20961/sepa.v18i1.44150>
- Piowar, A., Teleszko, M., & Rychlik, M. (2017). Dried Vegetables Snacks – Review of The Process Technologies and Consumption Preferences among Students. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 43(1), 191–199.
<https://doi.org/10.17306/j.jard.2017.00177>
- Ramadan, A., & Fatchiya, A. (2021). Efektivitas Instagram Sebagai Media Promosi Produk “Rendang Uninam.” *JSKPM: Jurnal Sains Komunikasi Dan Pengembangan Masyarakat*, 5(1), 64–84.
<https://doi.org/10.29244/jskpm.v5i1.796>
- Sabar, W., Rahim, Abd., & Bato, A. R. (2023). The Role of Women’s Agricultural Workers and Household Economic Resilience. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 12(1), 52–59.
<https://doi.org/10.23887/jish.v12i1.51701>
- Solihah, R. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pemanfaatan Pekarangan sebagai Warung Hidup Keluarga di Desa Kutamandiri Kecamatan Tanjungsari. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 204–215.
<https://jurnal.unpad.ac.id/kumawula/article/view/26436>
- Sulaiman, A. H., Wahyuni, E. S., & Adiwibowo, S. (2019). Strategi Penguatan Modal Sosial Perempuan Tani dalam Pemanfaatan Lahan Pekarangan Terbatas di Kabupaten Bogor. *Jurnal Penyuluhan*, 15(2), 239–253.
<https://doi.org/10.25015/penyuluhan.v15i2.27737>
- Suryani, A., Fatchiya, A., & Susanto, D. (2017). Keberlanjutan Penerapan Teknologi Pengelolaan Pekarangan oleh Wanita Tani di Kabupaten Kuningan. *Jurnal Penyuluhan*, 13(1), 50.
<https://doi.org/10.25015/penyuluhan.v13i1.14641>
- Syahira, A. N., & Fatchiya, A. (2022). Efektivitas E-WOM melalui Instagram sebagai Media Pemasaran Viral Agroeduwisata di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Sains Komunikasi Dan Pengembangan Masyarakat [JSKPM]*, 6(3), 379–395.
<https://doi.org/10.29244/jskpm.v6i3.949>
- Zurohman, A., & Rahayu, E. (2019). Jual Beli Online dalam Perspektif Islam. *Iqtishodiyah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(1), 21–32.
<https://doi.org/10.36835/iqtishodiyah.v5i1.87>