

Pendampingan Pemasaran Kapulaga Menuju Pasar Ekspor Di Desa Kalijaya, Kecamatan Banjaranyar, Kabupaten Ciamis

Dwi Apriyani^{1*}, Rizki Risanto Bahar², Anita Dwy Fitria³

^{1,2}Program Agribisnis, Universitas Siliwangi, Indonesia

³Program Agroteknologi, Universitas Siliwangi, Indonesia

e-mail: ^{1*}dwi.apriyani@unsil.ac.id, ²rizkirb@unsil.ac.id, ³anitadfitria@unsil.ac.id

Abstrak

Petani kapulaga di Desa Kalijaya sudah bertahun-tahun membudidayakan kapulaga jenis lokal (Hibrida Dampo), meskipun demikian masih banyak petani yang memilih menjual kapulaga ke tengkulak dalam kondisi basah. Padahal penjualan biji kapulaga dalam kondisi basah menyebabkan harga jual rendah dan membuat tingkat keuntungan yang diterima petani minim. Selain itu, petani juga menghadapi keterbatasan keterampilan dalam penanganan pasca panen, lemahnya kemampuan analisis kelayakan usaha, dan keterbatasan dalam memperluas pasar. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kapasitas petani dalam penanganan dan pemasaran produk kapulaga sehingga mampu menembus pasar ekspor. Kegiatan pemberdayaan masyarakat ini dilakukan dengan metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA) dengan bentuk kegiatan berupa pendampingan dan penyuluhan. Hasil pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa program pendampingan pemasaran mencapai keberhasilan dengan persentase sebesar 80,53% atau naik sebesar 29,04% dari sebelumnya. Hal ini berarti terjadi peningkatan pengetahuan dan pemahaman petani pasca dilakukan kegiatan pemberdayaan. Keberhasilan juga ditunjukkan dengan adanya kesepakatan penawaran kerjasama antara petani dengan eksportir berupa *Letter of Intent* (LoI). Selain itu, hasil evaluasi kepuasan kegiatan menunjukkan bahwa seluruh indikator kepuasan mencapai skor rata-rata diatas 4,21 artinya semua indikator termasuk dalam kategori sangat sesuai.

Kata Kunci: Ekspor, Kepuasan, Pendampingan

Abstract

Cardamom farmers in Kalijaya Village have cultivated a local type of cardamom (Dampo hybrid) for years. However, many farmers still choose to sell cardamom to middlemen in wet conditions. Selling cardamom seeds in wet conditions causes the selling price to be low and makes the level of profit received by farmers minimal. Apart from that, farmers also face limited skills in post-harvest handling, weak ability to analyze business feasibility, and limitations in expanding markets. This community service activity aims to increase the capacity of farmers in handling and marketing cardamom products to penetrate the export market. This community empowerment activity uses the Participatory Rural Appraisal (PRA) method with activities like mentoring and counseling. The results of the implementation of actions show that the marketing assistance program achieved success with a percentage of 80.53% or an increase of 29.04% from before. This means there is an increase in farmer knowledge and understanding



after empowerment activities. Success was also demonstrated by a cooperation agreement between farmers and exporters in the form of a Letter of Intent (LoI). Apart from that, the results of the activity satisfaction evaluation show that all satisfaction indicators achieved an average score above 4.21, meaning that all hands are included in the very suitable category.

Keywords: *Export, Satisfaction, Mentoring*

Pendahuluan

Salah satu komoditas rempah yang banyak diperdagangkan di pasar global adalah kapulaga. Selain sebagai bahan masakan, kapulaga juga banyak dimanfaatkan sebagai bahan baku industri dan pembuatan obat-obatan di bidang farmasi. Industri rempah memiliki potensi pasar yang cukup besar mengingat tren positif dari perkembangan industri kuliner, produk sintesis, dan kesehatan yang menjunjung prinsip lingkungan (Elvianti, 2022) (Wahyuni, 2021). Kapulaga dengan kode HS: 09083100 menunjukkan terjadi peningkatan volume ekspor sebanyak 23,8 persen di tahun 2022 (Annur, 2022). Petani juga merasakan peningkatan harga pasca terjadinya pandemi covid-19 di tahun 2021. Hal ini diperkirakan karena banyak obat-obatan yang diproduksi dengan bahan baku rempah di masa pandemi covid-19 dan tren masyarakat mengkonsumsi jamu untuk meningkatkan imunitas tubuh.

Di Indonesia, terdapat sekitar 20 provinsi yang menjadi lokasi pertumbuhan komoditas kapulaga. Provinsi Jawa Barat merupakan produsen kapulaga yang memiliki lahan terluas yaitu mencapai 27.000 m² dan memproduksi sekitar 62.923 ton (Supriana et al., 2016)(Taufiqi, 2019). Kemampuan Jawa Barat dalam memproduksi kapulaga tentunya sangat bergantung pada kemampuan kabupaten yang menopang produksi kapulaga secara kontinyu. Salah satu kabupaten yang mampu menghasilkan kapulaga secara berkelanjutan adalah Kabupaten Ciamis. Pada tahun 2015, produksi kapulaga mencapai 10.709.495 kg, namun mengalami penurunan menjadi 4.854.886 kg di tahun 2021. Penurunan produksi kapulaga ini sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor teknis dan alam.

Kecamatan Banjaranyar menjadi salah satu kecamatan penghasil kapulaga di Kabupaten Ciamis. Kabarnya Desa Kalijaya memiliki kualitas hasil panen kapulaga lebih baik dibandingkan daerah lain. Petani-petani kapulaga di Desa Kalijaya tergabung dalam kelompok tani Ikhtiar dan Kelompok Tani Wanita Jayasari. Kapulaga cukup layak dikembangkan disana karena sebagian besar lokasi lahan berada di ketinggian 450 mdpl. Jenis kapulaga yang diketahui petani adalah kapulaga jawa (buhun/lokal) (*Amomum cardamomum willd.*) dan kapulaga sabrang (*Elettaria cardamomum (L) Maton*). Sebagian besar anggota Poktan Ikhtiar dan KWT Jayasari membudidayakan kapulaga jawa yang dikenal dengan nama lokal Hibrida Dampo.

Sebagian besar petani membudidayakan kapulaga di kebun/tegalan dan pekarangan di sisi samping rumah atau jalan desa. Beberapa petani juga membudidayakan kapulaga di lahan hutan rakyat milik pemerintah yang berstatus sebagai hak guna usaha. Petani menggunakan sistem pertanian terpadu dengan pola agroforestri. Hal

ini sesuai dengan kebutuhan tanaman kapulaga yang cocok dibawah naungan tanaman tahunan seperti sengon dan manglid. Biasanya kapulaga membutuhkan naungan sekitar 30-70% intensitas cahaya. Di Kecamatan Banjaranyar terdapat 227 Ha lahan hutan rakyat yang ditanami kapulaga secara tumpangsari dengan tanaman tahunan (Diniyati & Achmad, 2016). Tanaman yang tumbuh di Desa Kalijaya kebanyakan sudah berumur tua karena merupakan biakan tunas dari beberapa tahun yang lalu. Rata-rata luasan lahan petani di Desa Kalijaya berkisar antara 0,3 – 1 Ha. Biasanya dalam 1 ha petani dapat mendapatkan hasil panen 5.000 kg dalam kondisi basah atau 1.250 kg dalam kondisi kering. Harga kapulaga yang berlaku dalam kondisi basah adalah Rp 10.000/kg sedangkan dalam kondisi kering Rp 65.000 – Rp 80.000/kg.

Meskipun telah berpengalaman dalam membudidayakan kapulaga, namun masih banyak petani yang memilih menjual kapulaga ke tengkulak dalam kondisi basah. Padahal keputusan tersebut menyebabkan harga yang diterima rendah dan dianggap tidak cukup untuk menutup biaya produksi. Petani enggan menolak penawaran dari tengkulak karena tidak memiliki akses pasar yang lebih luas. Apalagi dalam menjalankan usahatani tidak dilakukan pencatatan pengeluaran keuangan sehingga petani tidak tahu secara pasti berapa biaya yang dikeluarkan dalam melakukan budidaya kapulaga apalagi kondisi untung atau ruginya usaha yang dijalankan.

Permasalahan prioritas yang dihadapi petani di Desa Kalijaya adalah lemahnya keterampilan pasca panen, analisis usaha, dan keterbatasan akses pasar terutama ke pasar ekspor. Penanganan pasca panen yang tidak optimal dapat menyebabkan produk kapulaga berjamur atau kering kosong (kopong). Idealnya setelah dipanen, kapulaga harus segera dikeringkan sesuai standar kadar air antara 16-17%. Namun tidak semua petani dapat mengeringkan kapulaga sesuai standar mutu karena kondisi cuaca yang sering hujan. Selain itu, ketidakmampuan dalam melakukan analisis biaya dan penerimaan membuat petani tidak mengerti posisi usahatannya dalam keadaan untung atau rugi. Sementara itu, dalam proses hilirisasi kapulaga yang dijual dalam kondisi *fresh product* atau basah membuat petani terus bergantung pada tengkulak dan tidak memiliki peluang akses pasar yang lebih luas.

Kegiatan pengabdian dilakukan pada kelompok tani Ikhtiar dan Kelompok Wanita Tani Jayasari yang beralamat di Tani (Poktan) Ikhtiar dan Kelompok Wanita Tani (KWT) Jayasari yang berlokasi di Dusun Kaligamping, Desa Kalijaya, Kecamatan Banjaranyar, Kabupaten Ciamis. Kedua kelompok tani tersebut telah memproduksi kapulaga selama bertahun-tahun, bahkan pernah mendapatkan penawaran kerjasama dari eksportir untuk memasok kapulaga sebanyak 1 ton setiap bulan. Namun kerjasama belum dapat terealisasi karena berbagai faktor produksi dan pasca produksi. Alasan kuat pemilihan subyek kegiatan pengabdian karena ada komitmen dari seluruh anggota kelompok tani untuk memperbaiki budidaya kapulaga sesuai *Good Agricultural Practices* (GAP) dan secara kontinyu ingin belajar memperbaiki penanganan pasca panen kapulaga.

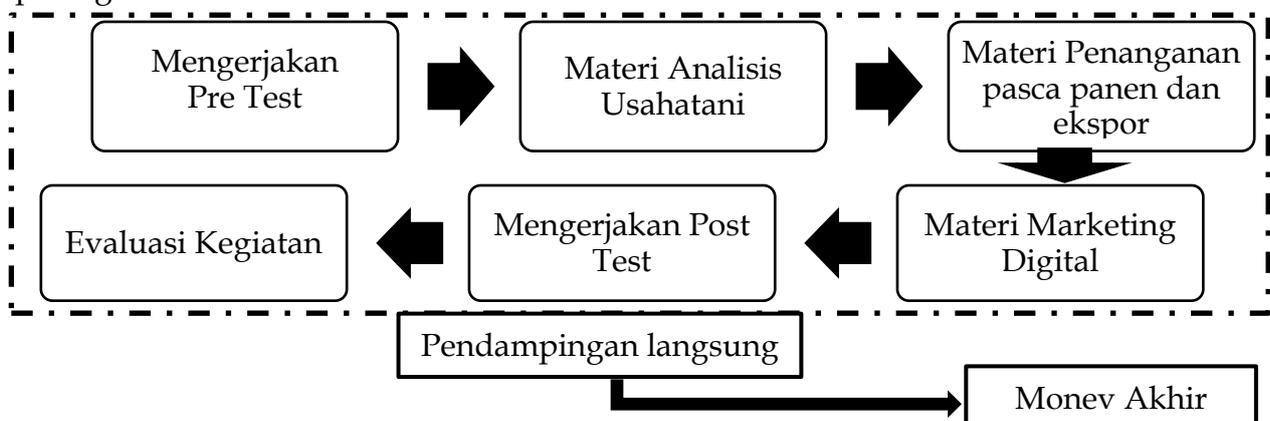
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas petani dalam penanganan dan pemasaran produk kapulaga sehingga mampu menembus pasar ekspor dunia. Perubahan yang diharapkan pasca kegiatan ini adalah pengetahuan dan keterampilan petani dalam penanganan pasca panen meningkat, petani mampu melakukan perhitungan analisis usaha, dan terjadi peningkatan *networking* pemasaran petani terutama ke pasar dunia. Pada kegiatan ini juga diberikan beberapa teknologi yang diharapkan dapat dimanfaatkan petani dengan optimal sehingga berdampak pada peningkatan kualitas produk dan kuantitas penjualan.

Metode

Kegiatan pemberdayaan masyarakat ini dilakukan dengan metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA) dimana dalam penerapan metode ini, masyarakat dilibatkan dalam keseluruhan kegiatan dengan memberikan tekanan pada partisipasi melalui prinsip belajar dalam masyarakat. Implementasi metode ini dilakukan dengan mengacu pada lima prinsip yaitu partisipasi masyarakat, fleksibilitas (mengedepankan kebutuhan mitra), kerja tim, optimalisasi keputusan, dan sistematis (Sulaeman, Bramasta and Makhrus, 2023). Kegiatan pendampingan pemasaran kapulaga menuju pasar ekspor telah dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 25 November 2023 bertempat di Lumbung Desa Kalijaya Kecamatan Banjaranyar, Kabupaten Ciamis. Peserta kegiatan ini berjumlah 35 orang yang berasal dari Kelompok Tani Ikhtiar dan KWT Jayasari.

Peserta mengerjakan soal pre test untuk mengukur kemampuan dan pengetahuan awal. Selanjutnya kegiatan dilaksanakan dalam bentuk penyuluhan dengan metode penyampaian materi melalui ceramah. Materi yang disampaikan antara lain berkaitan dengan penanganan pasca panen, analisis usaha, dan spesifikasi produk kapulaga di pasar ekspor serta materi penanganan pasca panen dan pasar ekspor.

Materi suplemen mengenai pemanfaatan website sebagai media digital diberikan untuk menambah atau memperluas akses pasar. Di akhir kegiatan, dilakukan post test untuk mengukur pengetahuan dan pemahaman peserta pengabdian masyarakat. Sebagai evaluasi kegiatan, form kuesioner kepuasan yang harus diisi oleh peserta kegiatan. Tahapan pelaksanaan kegiatan pemberdayaan masyarakat dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pemberdayaan

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pendampingan pemasaran kapulaga menuju pasar ekspor telah dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 25 November 2023 bertempat di Lumbung Desa Kalijaya Kecamatan Banjaranyar, Kabupaten Ciamis. Kegiatan pendampingan langsung dilakukan dalam bentuk penyuluhan sedangkan pendampingan secara tidak langsung dilaksanakan dalam bentuk monitoring dan evaluasi baik secara luring maupun virtual. Dalam menjalankan usahatani petani harus paham konsep biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh volume produksi, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan tergantung volume usahatani yang dijalankan. Penerapan analisis usahatani pada setiap bisnis budidaya kapulaga dapat memungkinkan petani mengetahui posisi usaha apakah sudah menguntungkan atau justru merugikan. Sehingga dapat menjadi acuan dalam proses pengambilan keputusan untuk keberlangsungan usaha.

Kapulaga yang sering tertolak buyer dari China adalah produk yang tidak memenuhi kualifikasi seperti batas minimal kadar air dan adanya jamur. Proses pasca panen hingga pengiriman kapulaga ke negara tujuan ekspor membutuhkan durasi waktu yang cukup lama sehingga produk beresiko terkena jamur selama proses penyimpanan. Untuk mengatasi hal tersebut perlu dilakukan proses fumigasi. Fumigasi memiliki manfaat untuk membasmi hama/kutu dan jamur yang dapat menurunkan kualitas kapulaga selama proses penyimpanan dan pengiriman. Proses fumigasi sebaiknya menggunakan fumigan yang direkomendasikan untuk *food grade*.

Proses pengeringan kapulaga sebaiknya dilakukan segera sesaat setelah dipanen. Pengeringan yang terlambat dapat menyebabkan tumbuh dan berkembangnya jamur. Rata-rata batas kering kadar air kapulaga yang diinginkan pedagang/pengepul mencapai 16-17%. Namun dipasar ekspor, keinginan kadar air oleh buyer berbeda-beda, salah satunya dari negara China maksimal kadar air yang diterima adalah 12,4% dengan tingkat kotoran <2%. Sementara itu, untuk penjualan kapulaga asalan dari petani kepada tengkulak/ pengepul tingkat kadar air yang harus dipenuhi cukup rendah yaitu hanya 21-23% (keringan asalan). Kapulaga keringan asalan masih membutuhkan penyinaran atau pengeringan kembali agar mencapai kadar 16-17% agar lebih berpotensi mendapatkan harga yang tinggi. Kualitas produk yang akan diekspor belum memenuhi kualifikasi negara tujuan menjadi salah satu permasalahan ekspor pada komoditas pertanian Indonesia (Rachmawati and Gunawan, 2020). Sehingga perlu dilakukan pendampingan agar pemahaman petani terhadap pasar dunia semakin meningkat.

Tren berbelanja online akhirnya melahirkan berbagai platform yang ditawarkan dalam menjangkau target sasaran. *Marketplace* atau *platform* belanja online berlomba-lomba dalam menarik minat konsumen lokal maupun internasional (Pudrianisa *et al.*, 2023). Guna menambah keterampilan petani dalam melakukan pemasaran digital maka diberikan pendampingan dan penyuluhan terkait website promosi. Tim pelaksana pengabdian juga telah menyediakan website promosi yang dapat dimanfaatkan petani milenial kapulaga untuk memperkenalkan produk Desa Kalijaya

ke pasar dunia. Website promosi dapat diakses dengan alamat *kalijaya.id* pada laman pencarian. Adanya sistem informasi berbasis web tersebut memudahkan petani untuk melakukan promosi tanpa mengalami keterbatasan jarak dan waktu (Wijanarko & Erlanshari, 2023). Kehadiran media baru di era marketing 4.0, memudahkan pelaku usaha khususnya UMKM memasarkan dan menjual produk maupun jasa ke konsumen yang lebih luas dan tepat sasaran (Pudrianisa et al., 2023). Adanya kerjasama dan penggunaan media sosial atau online market dapat meningkatkan jumlah penjualan produk (Amini, Darmayanti and Savitri, 2022).

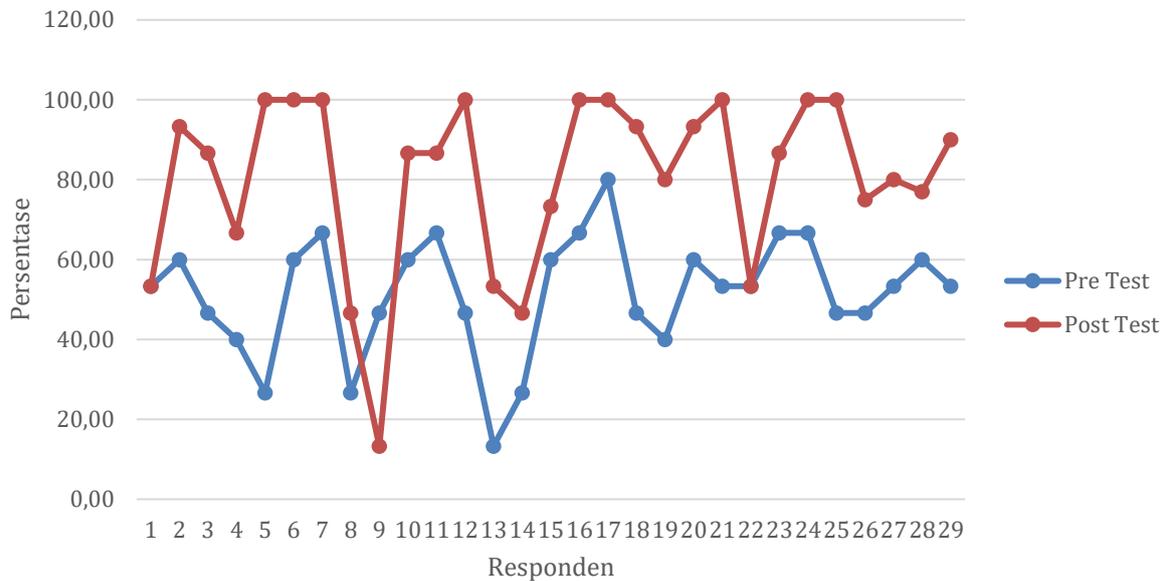
Hasil Pre Test dan Post Test

Keberhasilan kegiatan pendampingan pemasaran ini dapat dikatakan berhasil ketika target capaian kegiatan terpenuhi. Salah satu tolok ukur keberhasilan kegiatan pemberdayaan ini adalah adanya peningkatan pengetahuan dan pemahaman petani kapulaga terkait penanganan pasca panen, analisis usahatani, dan kegiatan pemasaran. Metode pengukuran ketercapaian target menggunakan instrumen kuesioner pre dan post test. Pre test diberikan diawal kegiatan sebelum peserta diberikan materi untuk mengetahui kemampuan awal. Sementara post test diberikan di akhir kegiatan untuk dibandingkan dengan hasil pre test supaya diketahui perubahan tingkat pengetahuan peserta kegiatan.

Evaluasi pengetahuan dan pemahaman yang diukur berkaitan dengan spesifikasi kapulaga yang diterima pasar ekspor, analisis kelayakan usahatani, dan pemanfaatan media digital. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa skor rata-rata yang diperoleh peserta di awal kegiatan adalah 51,49%, sedangkan pada saat akhir kegiatan mengalami peningkatan yang signifikan yaitu menjadi 80,53% atau naik sebesar 29,04%. Artinya kegiatan pendampingan pemasaran ini mencapai keberhasilan karena mampu meningkatkan pengetahuan dan pemahaman petani dari sisi penanganan pasca panen, analisis kelayakan usahatani, pemenuhan spesifikasi produk sesuai pasar ekspor, dan penggunaan website untuk pemasaran digital.

Berdasarkan gambar 2, diketahui bahwa mayoritas peserta mengalami peningkatan pengetahuan dan pemahaman dalam proses hilirisasi pemasaran kapulaga menuju pasar ekspor. Namun demikian, masih ditemukan tiga peserta kegiatan yang tidak mengalami peningkatan pengetahuan dan pemahaman pasca dilakukan kegiatan pendampingan pemasaran. Adapun penyebab utamanya dikarenakan peserta kurang memperhatikan materi dan ada yang sibuk sambil mengasuh anak. Hal tersebut menyebabkan peserta tidak fokus dalam mengerjakan post test sehingga nilainya cenderung turun. Secara umum kegiatan pendampingan mencapai keberhasilan karena mayoritas petani antusias dalam memperhatikan dan terjadi diskusi tanya jawab antara narasumber dan peserta bahkan hingga mencapai kesepakatan penawaran kerjasama berupa *Letter of Intent* (LoI). LoI adalah surat pernyataan resmi dari pemilik perusahaan ekspor yang menyampaikan niat atau ketertarikan untuk melakukan pembelian kapulaga dari petani Desa Kalijaya sebanyak 4 ton/bulan. LoI ini akan membuka komunikasi antara petani dengan eksportir ke tahap selanjutnya. Pihak BPP dan pengurus poktan menyambut baik kesempatan tersebut. Keberhasilan

program pemberdayaan dapat ditandai dengan adanya dukungan penuh dari mitra dan pihak terkait (Arifin, Budiman and Martinus, 2022).



Gambar 2. Grafik Peningkatan Pengetahuan dan Pemahaman Peserta

Evaluasi Kepuasan Pelaksanaan Kegiatan

Tingkat kepuasan pelaksanaan kegiatan pengabdian merupakan salah satu upaya evaluasi kegiatan untuk acuan perbaikan atau tindak lanjut berikutnya. Tingkat kepuasan ini merupakan hasil pendapat dan penilaian masyarakat/ sasaran pemberdayaan terhadap apa yang telah diterimanya dari program pengabdian yang telah dilaksanakan. Kepuasan adalah tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dirasakan dengan harapan yang dimiliki sebelum program dilaksanakan (Nurjanah et al., 2019). Dalam evaluasi ini, terdapat 15 indikator dari tingkat kepuasan pemberdayaan masyarakat yang dilihat dari segi teknis pelaksanaan, sarana prasarana, dan manfaat yang dirasakan sasaran kegiatan. Hasil penilaian setiap indikator kepuasan dapat dilihat secara detail pada tabel 1.

Tabel 1. Tingkat Kepuasan Peserta Kegiatan Pemberdayaan

No	Indikator Kepuasan Pengabdian Masyarakat	Distribusi Skor Responden					Rata-rata	Kategori
		1	2	3	4	5		
1.	Kesesuaian materi kegiatan pengabdian				56	75	4,52	sangat sesuai
2.	Kesesuaian waktu penyampaian materi kegiatan pengabdian				56	70	4,34	sangat sesuai
3.	Ketepatan metode pengabdian (pelatihan, penyuluhan, pendampingan, dan simulasi)				52	80	4,55	sangat tepat
4.	Tingkat narasumber dalam menguasai materi dan permasalahan				68	60	4,41	sangat menguasai
5.	Tingkat sarana dan prasarana pendukung kegiatan pengabdian				68	60	4,41	sangat memadai

	(gedung pertemuan, alat dan bahan, & fasilitas penunjang)					
6.	Tingkat partisipasi masyarakat dalam kegiatan pengabdian	72	55	4,38	sangat besar	
7.	Tingkat kekompakan tim pelaksana program pengabdian	68	60	4,41	sangat kompak	
8.	Tingkat relevansi, kompetensi tim pelaksana program pengabdian	76	50	4,34	sangat relevan	
9.	Manfaat Program Pengabdian	52	80	4,55	sangat bermanfaat	
10.	Program pengabdian mampu meningkatkan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah kapulaga dan keterampilan petani	48	85	4,59	sangat mampu	
11.	Program pengabdian mampu meningkatkan tingkat kemandirian	68	60	4,41	sangat mampu	
12.	Tingkat kepuasan terhadap program pengabdian	52	80	4,55	sangat puas	
13.	Kesesuaian kegiatan pengabdian dengan harapan masyarakat (adanya perubahan yang nanti berdampak pada peningkatan kesejahteraan)	56	75	4,52	sangat sesuai	
14.	Kesesuaian jangka waktu program pengabdian	84	40	4,28	sangat sesuai	
15.	Minat Masyarakat terhadap kegiatan pengabdian	3	68	55	4,34	sangat berminat

Keterangan:

Skor 1,00 – 1,80	= Sangat tidak sesuai
Skor 1,81 – 2,60	= Tidak sesuai
Skor 2,61 – 3,40	= Kurang sesuai
Skor 3,41 – 4,20	= Sesuai
Skor 4,21 – 5,00	= Sangat sesuai

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa seluruh indikator kepuasan menunjukkan bahwa skor rata-rata diatas 4,21 artinya semua indikator termasuk dalam kategori sangat sesuai/sangat mampu/ sangat relevan/sangat menguasai. Skor tertinggi diperoleh pada indikator program pengabdian mampu meningkatkan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah kapulaga dan keterampilan petani. Berdasarkan tabel 1, diketahui bahwa program pengabdian mampu meningkatkan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah kapulaga dan keterampilan petani sehingga mencapai rata-rata skor 4,59 dan termasuk dalam kategori sangat mampu. Hal tersebut dikarenakan melalui adanya program pengabdian petani dapat memperoleh inovasi baru baik melalui kegiatan penyuluhan, pelatihan/ wokshop maupun pendampingan. Inovasi tersebut dapat mendorong adanya perubahan bagi masyarakat dalam melakukan budidaya maupun pemasaran kapulaga sehingga dapat meningkatkan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah produk kapulaga. Selain skor tertinggi, terdapat tiga indikator yang

mendapatkan rata-rata skor yang tinggi yaitu indikator penggunaan metode, manfaat program, dan kepuasan terhadap program.

Diketahui bahwa ketepatan penggunaan metode pengabdian masyarakat memiliki rata-rata skor 4,55 dan termasuk dalam kategori tepat. Hal ini lantaran metode penyuluhan, pelatihan/workshop, pendampingan, dan simulasi/demonstrasi sudah tepat sesuai dengan tema yang diangkat dan tujuan yang hendak dicapai. Misalnya dalam materi spesifikasi produk ekspor, kegiatan dilakukan dengan metode workshop bersama pakar/eksportir, dengan demikian peserta dapat secara langsung berdiskusi baik dari sisi materi maupun pengalaman eksportir. Melalui diskusi tersebut bahkan mencapai perjanjian kerjasama antara peserta dengan eksportir untuk memasok kapulaga setiap bulan ke perusahaan eksportir.

Pada indikator manfaat program pengabdian, diketahui rata-rata skor mencapai 4,55 dan termasuk dalam kategori sangat bermanfaat. Peserta kegiatan dapat merasakan manfaat program baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Beberapa manfaat yang dapat dirasakan peserta antara lain ketersediaan bibit untuk menanam bibit kapulaga kembali, perbaikan proses budidaya sesuai *good agricultural practices*, menambah keterampilan dalam pembuatan pupuk organik cair, menambah pengetahuan dan pemahaman dalam memenuhi standarisasi produk kapulaga ekspor, meningkatkan kemampuan analisis kelayakan usahatani, dan menambah kemampuan dalam melakukan ekspansi pemasaran secara digital dan konvensional. Penerapan *good agricultural practices* pada budidaya kapulaga dapat memperbaiki kualitas penggunaan faktor produksi (Apriyani et al., 2023). Salah satu kunci keberlanjutan program pemberdayaan masyarakat adalah penerima manfaat harus betul-betul memahami manfaat program dalam jangka panjang (Candarmaweni and Rahayu, 2020).

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui pula bahwa tingkat kepuasan terhadap program pengabdian memiliki rata-rata skor 4,55 dan termasuk kategori sangat puas. Kepuasan masyarakat yang dimaksud yaitu penilaian terhadap keseluruhan rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan. Kepuasan dapat terbentuk ketika kenyataan yang terjadi sesuai dengan harapan yang telah dirajut masyarakat sebelum kegiatan pemberdayaan dilakukan, sehingga permasalahan dapat diselesaikan dengan alternatif solusi yang diberikan. Selain itu, adanya kesesuaian antara tema pengabdian dengan kondisi yang dihadapi masyarakat akan meningkatkan level kepuasan. Banyak peserta kegiatan yang mengaku mengalami keterbatasan dalam penguasaan jaringan sosial dan keterampilan pemasaran (Pangestuti, Nastiti and Husniaty, 2022).

Simpulan dan Rekomendasi

Kegiatan pendampingan pemasaran kapulaga menuju pasar ekspor telah dilaksanakan dengan lancar dan peserta kegiatan mengikuti rangkaian acara dengan antusias. Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan, program pemberdayaan masyarakat berupa pendampingan pemasaran ini mencapai keberhasilan dengan nilai post test sebesar 80,53% atau naik sebesar 29,04% yang berarti terjadi peningkatan pengetahuan

dan pemahaman petani dari sisi penanganan pasca panen, analisis kelayakan usahatani, pemenuhan spesifikasi produk pasar ekspor, dan penggunaan website untuk pemasaran digital. Keberhasilan kegiatan juga ditunjukkan dengan adanya kesepakatan penawaran kerjasama berupa *Letter of Intent* (LoI) antara petani dengan eksportir.

Di samping itu, hasil evaluasi kepuasan pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa seluruh indikator kepuasan mencapai skor rata-rata diatas 4,21 artinya semua indikator termasuk dalam kategori sangat sesuai/sangat mampu/ sangat relevan/sangat menguasai. Rekomendasi yang dapat diberikan yaitu petani harus kontinyu dan konsisten menerapkan inovasi-inovasi yang sudah diterima dalam kegiatan pengabdian agar manfaat yang dirasakan bertambah dan berkelanjutan. Selain itu, sebaiknya tim pelaksana pengabdian tetap mendampingi secara tidak langsung (virtual) sampai petani bisa berhasil menjadi pemasok perusahaan eksportir.

Penghargaan

Terimakasih kepada Kemdikbudristek melalui Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi (Ditjen Diktiristek) yang telah memberikan hibah pendanaan skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) tahun 2023 sehingga kegiatan pemberdayaan berjalan dengan lancar. Terimakasih juga disampaikan kepada LPPM Universitas Siliwangi, BPP Kecamatan Banjaranyar, Perangkat Desa, serta Poktan Ikhtiar dan KWT Jasari di Desa Kalijaya, Kecamatan Banjaranyar, Kabupaten Ciamis.

Daftar Pustaka

- Amini, H. W., Darmayanti, R. F. and Savitri, D. A. (2022). Pemberdayaan Perempuan Petani Desa Tanah Wulan Melalui Pelatihan Peluang Ekspor Kopi. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(2), 1239-1248. <https://doi.org/10.31764/jmm.v6i2.7153>.
- Apriyani, D., Bahar, R. R., & Fitria, A. D. (2023). Pelatihan Budidaya Komoditas Kapulaga Sesuai *Good Agricultural Practices* untuk Meningkatkan Peluang Ekspor di Desa Kalijaya, Kabupaten Ciamis. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat Inovatif*, 2(2), 59–66. <https://jurnalppm.org/index.php/JPPMI/article/view/31>.
- Arifin, A., Budiman, R. and Martinus, M. (2022) Evaluasi Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemanfaatan Danau Non-Produktif Menjadi Tambak Ikan. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(1), p. 762. <https://doi.org/10.31764/jmm.v6i1.6643>.
- Candarmaweni and Rahayu, A. Y. S. (2020). Tantangan Pencegahan Stunting pada Era Adaptasi Baru “New Normal” melalui Pemberdayaan Masyarakat di Kabupaten Pandeglang. *Jurnal Kebijakan Kesehatan Indonesia: JKKI*, 9(3), 136–146. <https://doi.org/10.22146/jkki.57781>.
- Diniyati, D., & Achmad, B. (2016). Pengaruh Penyuluhan Terhadap Pengembangan Kapulaga Di Hutan Rakyat: Kasus Di Kabupaten Ciamis Dan Tasikmalaya, Jawa

- Barat. *Jurnal Penelitian Sosial Dan Ekonomi Kehutanan*, 13(1), 25–36.
<https://doi.org/10.20886/jsek.2016.13.1.25-36>.
- Elvianti, W. (2022). Sosialisasi Rempah Sebagai Komoditas Ekspor Rempah Melalui Media Sosial. *Jurnal Abdimas Adpi Sosial dan Humaniora*, 3(2), 329–338.
<https://doi.org/10.47841/jsoshum.v3i2.196>.
- Annur; Cindy M. (2022). Volume Ekspor Tanaman Obat, Aromatik, dan Rempah Indonesia (2012-2021). Databoks.
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/11/23/sempt-anjlok-ekspor-tanaman-obat-ri-meningkat-lagi-pada-2021>.
- Nurjanah, A., Supangkat, G., Widodo, A. S., Widodo, W., Ulum, B., Suprayogi, J., & Syifa, L. (2019). *Survey Kepuasan Masyarakat Terhadap Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat*. 1(1), 13. <https://lpm.umy.ac.id/wp-content/uploads/2020/11/Laporan-Survey-Kepuasan-Program-Pengabdian-Masyarakat.Pdf>
- Pangestuti, D. C., Nastiti, H. and Husniaty, R. (2022). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Untuk Berwirausaha Di Wilayah Depok. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 258–269.
<https://doi.org/10.31294/jabdimas.v5i2.12772>.
- Pudrianisa, S. L. G., Pangestu, A. G., Swandry, L., Adi, R. P., & Keddy, Y. W. (2023). Literasi Digital Marketing dan Pemanfaatan Marketplace Dalam Pengembangan Bisnis Online Pemuda Condongcatur. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 87–98. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v6i1.13723>.
- Rachmawati, R. R. and Gunawan, E. (2020). Peranan Petani Milenial mendukung Ekspor Hasil Pertanian di Indonesia. *Forum penelitian Agro Ekonomi*, 38(1), 67–87.
<https://epublikasi.pertanian.go.id/berkala/fae/article/view/3595>.
- Sulaeman, A., Bramasta, D. and Makhrus, M. (2023). Pemberdayaan Masyarakat dengan Pendekatan Participatory Rural Appraisal (PRA). *Jurnal Literasi Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 87–96.
<https://doi.org/10.61813/jlppm.v2i2.34>.
- Taufiqi, F. (2019). *Karakterisasi Minuman Rosela (Hibiscus Sabdariffa) Berkarbonasi Dengan Variasi Lama Proses Karbonasi Dan Rasio Penambahan Kapulaga : Kayu Manis*. (Skripsi Sarjana, Universitas Jember).
<https://repository.unej.ac.id/handle/123456789/96659?show=full>.
- Supriana, Tavi., Rahmanta, R., & Pinem, Nurul Fajriah. (2016). Pemberdayaan Petani Bawang Merah Melalui Penerapan Spo (Standar Prosedur Operasional) Bawang Merah Spesifik Lokasi Yang Berbasis Gap (Good Agricultural Practices). *ABDIMAS TALENTA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 66–78.

<https://doi.org/10.32734/abdimastalenta.v2i1.2201>.

Wahyuni, E. D. (2021). Strategi Memanfaatkan Peluang Pasar Produk Pertanian Dalam Perdagangan Internasional. *Jurnal Ekobistek*, 10(1), 57-64. <https://doi.org/10.35134/ekobistek.v10i1.84>.

Wijanarko, A., & Erlanshari, A. (2023). Pelatihan E-Commerce Menggunakan Sistem Informasi SIKOSAN Untuk Meningkatkan Pendapatan Para Penyedia Kos di Kelurahan Kandang Limun Kota Bengkulu. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 309-319. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v6i2.14601>