

PENINGKATAN AKSESIBILITAS PASAR PRODUK OLAHAN BERBASIS KAKAO DI DESA SUNGAI LANGKA KABUPATEN PESAWARAN

Sri Handayani, Chandra Utami Wiawati, Dwi Eva Nirmagustina, Irmayani Noer, Kusmaria

Politeknik Negeri Lampung

Corresponding Author: sri.handayani84@polinela.ac.id

ABSTRAK

Agribisnis kakao di Kabupaten Pesawaran mulai berkembang dengan meningkatnya hilirisasi produk olahan kakao. Persoalan aksesibilitas pasar kakao yang masih rendah menjadi tantangan bagi kelompok wanita tani yang disebabkan kemasan produk olahan yang belum sesuai standar dan kurang menarik, dan pemasaran masih secara individu serta masih skala lokal. Peningkatan aksesibilitas pasar produk olahan berbasis kakao menjadi langkah tepat untuk mengembangkan agribisnis kakao di Desa Sungai Langka. Luaran kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) adalah : (1) meningkatnya pengetahuan kelompok wanita tani tentang standar produksi yang sesuai CPPOB, (2) meningkatnya keterampilan kelompok wanita tani tentang pengemasan produk olahan kakao, dan (3) pemasaran produk secara digital melalui marketplace. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat menggunakan konsep PRA, brainstorming, sistem pembelajaran dua arah (pedagogy), penyuluhan, praktik, simulasi dan pendampingan masyarakat secara intensif. Pelaksanaan kegiatan terdiri dari: a) penyampaian materi peningkatan kualitas produk melalui pengenalan CPPOB (Cara produksi pangan olahan yang baik), b) bimbingan teknis pengemasan produk pangan olahan berbasis kakao (Keripik pisang), c) bimbingan teknis pemasaran digital (Polinelamart), dan d) pendampingan intensif pengelolaan produk di marketplace Polinelamart. Kegiatan dilaksanakan selama 6 (enam) bulan dari bulan Juni-November 2024. Lokasi pelaksanaan kegiatan di kediaman Ketua Kelompok Wanita Tani di desa sentra budidaya kakao Desa Sungai Langka Kabupaten Pesawaran. Hasil pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa mitra dapat melaksanakan kegiatan pelatihan peningkatan mutu produk olahan berbasis kakao yaitu dengan memproduksi keripik pisang coklat, keripik pisang melted, dodol kakao, dan nibs kakao. Produk yang telah dipasarkan pada marketplace Polinelamart adalah keripik pisang coklat Mawar Indah.

Kata kunci: Kakao, keripik coklat, aksesibilitas pasar, pengemasan, marketplace

INCREASING MARKET ACCESSIBILITY FOR COCOA-BASED PROCESSED PRODUCTS IN SUNGAI LANGKA VILLAGE, PESAWARAN REGENCY

ABSTRACT

The cocoa agribusiness in Pesawaran Regency is beginning to develop with the increasing downstreaming of processed cocoa products. The issue of low market accessibility for cocoa presents a challenge for women's farmer groups due to substandard and unattractive processed product packaging, and marketing that is still individual and local. Improving market accessibility for cocoa-based processed products is an appropriate step to develop the cocoa agribusiness in Sungai Langka Village. The outputs of the Community Service (PKM) activities are: (1) increased knowledge of women's farmer groups regarding production standards in accordance with the Good Manufacturing Practices (GMP), (2) improved skills in packaging processed cocoa products, and (3) digital product marketing through marketplaces. The Community Service activities utilize the PRA concept, branch storming, a two-way learning system (pedagogy), outreach, practice, simulations, and intensive community mentoring. The activities consisted of: a) delivering material on improving product quality through an introduction to Good Processed Food Production Practices (CPPOB), b) technical guidance on packaging cocoa-based processed food products (banana chips), c) technical guidance on digital marketing (Polinelamart), and d) intensive mentoring on product management in the Polinelamart marketplace. The activities were carried out for six months, from June to November 2024. The location of the activities was the residence of the Head of the Women Farmers Group in the

cocoa cultivation center village of Sungai Langka, Pesawaran Regency. The results of the activities showed that partners were able to carry out training activities to improve the quality of cocoa-based processed products, namely by producing chocolate banana chips, melted banana chips, cocoa dodol, and cocoa nibs. The product marketed on the Polinelamart marketplace was Mawar Indah chocolate banana chips..

Keyword : Cocoa, chocolate chips, market accessibility, packaging, marketplace

Disubmit : 11 November 2024; **Diterima**: 22 November 2024; **Disetujui** : 20 Mei 2025

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Pengembangan agribisnis kakao di Kabupaten Pesawaran mulai menjadi perhatian Pemerintah Daerah Kabupaten Pesawaran dan Perguruan Tinggi Politeknik Negeri Lampung melalui kerjasama yang tertuang dalam Nota Kesepahaman sejak tahun 2022. Program pengembangan agribisnis kakao yang telah dijalankan berupa peningkatan produktivitas kakao, mutu produk, integrasi tanaman kakao dan sektor lain (peternakan, perikanan, dan tanaman pangan), dan pengembangan produk hilir kakao yang terpusat di Desa Sungai Langka Kabupaten Pesawaran (Handayani & Kusmaria, 2023).

Hasil capaian program PKM tahun 2023 telah diproduksinya pada skala terbatas produk olahan berbasis kakao oleh Kelompok Wanita Tani Desa Sungai Langka yaitu dodol kakao, keripik pisang coklat, minuman coklat, choco bar, dan nibs kakao. Salah satu Kelompok Wanita Tani yang memproduksi produk olahan kakao secara kontinyu adalah KWT Mawar Indah. Kualitas produk olahan yang diproduksi KWT Mawar Indah telah memenuhi SOP produksi yang telah diberikan dan ketersediaan pasokan bahan baku yang melimpah diharapkan mampu meningkatkan skala produksi olahan kakao di Desa Sungai Langka. Kegiatan produksi yang dijalankan KWT Mawar Indah dapat dilihat Gambar 1



Gambar 1. Proses produksi produk olahan kakao

Berdasarkan hasil monitoring dan evaluasi usaha pada akhir tahun 2023, penjualan produk olahan kakao mengalami tren penurunan yang berdampak signifikan terhadap operasional KWT Mawar Indah. Penurunan ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk terbatasnya akses terhadap pasar. Terlepas dari upaya mereka, kelompok wanita tani masih kesulitan untuk menembus pasar secara efektif dan menjangkau pembeli potensial. Tanpa akses pasar yang memadai, produk mereka tidak dapat dijual secara efisien, sehingga mengakibatkan penurunan penjualan.

Permasalahan penting lainnya yang berkontribusi terhadap penurunan penjualan adalah kurangnya standarisasi dalam penanganan produk akhir kakao. Standardisasi memastikan bahwa produk kakao olahan memenuhi standar kualitas yang dipersyaratkan dan konsisten dalam hal rasa, tampilan, dan kemasan. Namun, tidak adanya proses standar di KWT Mawar Indah telah menghambat kemampuan mereka untuk menghasilkan produk yang konsisten dan berkualitas tinggi. Akibatnya, konsumen mungkin ragu dalam membeli barangnya, sehingga berdampak lebih jauh pada volume penjualan. Bentuk kemasan produk olahan kakao dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Produk olahan berbasis kakao yang diproduksi KWT Mawar Indah

Pada gambar 2 dapat dilihat bahwa kemasan produk olahan kakao masih sederhana dan tidak menggunakan label mengenai informasi produk hanya berupa kertas biasa (mudah rusak dan luntur). Penggunaan kemasan belum sesuai standar mutu kemasan pangan olahan yang diatur oleh Badan POM nomor 20 tahun 2019 (penggunaan bahan plastik), hal ini perlu diperhatikan karena untuk menjaga kualitas produk olahan kakao. Selain itu, informasi pada kemasan belum dicantumkan, sementara informasi ini dibutuhkan konsumen untuk mengevaluasi pembelian produk. Hal ini menjadikan konsumen kurang tertarik untuk membeli produk olahan kakao dan berimplikasi pada penurunan penjualan.

Dampak dari menurunnya penjualan produk kakao olahan sangatlah besar. Pertama, berdampak pada kehidupan para wanita tani yang tergabung dalam KWT Mawar Indah. Dengan penurunan penjualan, pendapatan dan stabilitas keuangan mereka terancam. Beberapa anggota mungkin terpaksa menghentikan produksi sama sekali, sehingga berpotensi kehilangan pekerjaan dan berkurangnya peluang ekonomi bagi para perempuan tersebut.

Selain itu, seluruh rantai industri kakao akan menghadapi dampak negatif. Berkurangnya produksi dan pasokan produk olahan kakao dapat mengganggu pasar dan menyebabkan kenaikan harga. Hal ini, pada akhirnya akan berdampak pada bisnis hilir, seperti produsen gula-gula dan produsen coklat, yang bergantung pada pasokan produk kakao. Pertumbuhan ekonomi sektor ini secara keseluruhan dapat terhambat jika tren penurunan terus berlanjut.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, sangat penting untuk memperkuat peran KWT Mawar Indah sebagai unit bisnis dalam kelompok wanita tani. Hal ini dapat dicapai dengan memberikan pelatihan dan dukungan untuk meningkatkan keterampilan pemasaran mereka, meningkatkan kualitas produk melalui standarisasi, dan memfasilitasi aksesibilitas pasar untuk mendorong keberlanjutan industri kakao.

Kelompok Wanita Tani Mawar Indah telah melakukan bisnis penjualan biji kakao dan makanan ringan. Langkah yang diambil KWT Mawar Indah perlu diapresiasi karena telah mampu menjual biji kakao dan membuat produk olahan sederhana, namun persoalan rendahnya nilai penjualan produk olahan kakao mengakibatkan sebagian anggota KWT berhenti memproduksi. Penyebab permasalahan rendahnya nilai penjualan kakao disebabkan kurangnya standarisasi dalam penanganan produk akhir kakao. Standardisasi memastikan bahwa produk kakao olahan memenuhi standar kualitas yang dipersyaratkan dan konsisten dalam hal rasa, tampilan, dan kemasan. Selain itu, belum adanya sertifikasi produk menyebabkan kepercayaan konsumen terhadap produk olahan kakao yang dihasilkan masih diragukan.

Berdasarkan hasil analisis situasi yang telah disampaikan, maka permasalahan yang dirumuskan menjadi 2 persoalan prioritas:

1. Permasalahan teknis produksi produk olahan
 - a) Produksi belum diproduksi secara kontinyu dan dilaksanakan produksi jika ada pesanan
 - b) Pengemasan produk olahan menggunakan bahan kemasan yang belum terstandar BPOM untuk pangan olahan.
 - c) Disain kemasan masih sederhana dan belum tersedia informasi produk pada label kemasan
 - d) Belum memiliki sertifikasi produk
2. Permasalahan manajemen pemasaran
 - a) Rendahnya penjualan produk olahan kakao
 - b) Pemasaran produk olahan kakao masih skala lokal
 - c) Akses pasar terbatas, tidak memiliki informasi pasar yang jelas karena belum memiliki sarana pemasaran berbasis digital
 - d) Kelompok wanita tani belum mampu memfasilitasi pemasaran produk olahan kakao yang dihasilkan anggota kelompok.

Berdasarkan informasi tersebut bahwa permasalahan mendasar adalah kurangnya pengetahuan wanita tani untuk mengakses pasar produk olahan kakao dan produk yang belum terstandarisasi. Pemberdayaan kelompok wanita tani melalui pelatihan teknis produksi pengemasan produk yang terstandar dan pengelolaan pemasaran mampu membantu wanita tani untuk mengembangkan usaha. Persoalan ini akan menjadi prioritas kerja program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM).

Tujuan

Tujuan dilaksanakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa peningkatan aksesibilitas pasar produk olahan berbasis kakao di Desa Sungai Langka Kabupaten Pesawaran adalah:

- 1) Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mitra melaksanakan peningkatan kualitas produk olahan dan pengemasan produk
- 2) Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra tentang pemasaran digital untuk meningkatkan posisi pasar.

METODE KEGIATAN

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) berupa Peningkatan Aksesibilitas pasar produk olahan berbasis kakao di Desa Sungai Langka Kabupaten Pesawaran berupa

penyuluhan, bimbingan teknis, dan pendampingan usaha. Kegiatan akan dilaksanakan di Desa Sungai Langka Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran sebagai daerah sentra produksi perkebunan kakao di Kabupaten Pesawaran. Jarak tempuh ke lokasi pelaksanaan kegiatan PKM adalah 20 kilometer dari Politeknik Negeri Lampung yang berkedudukan di Kota Bandar Lampung. Kegiatan akan dilaksanakan dalam kurun waktu 6 (enam) bulan pada bulan Juni – November 2024.

Khalayak sasaran kegiatan PKM dinamakan mitra, yaitu masyarakat yang produktif pada tataran teknis produksi usaha namun belum bisa produktif secara ekonomi. Mitra pada kegiatan ini sebanyak 1 (satu) kelompok masyarakat yaitu Kelompok Wanita Tani Mawar Indah. Mekanisme penentuan mitra didasari pada kemampuan masyarakat melakukan kegiatan produksi olahan kakao dengan persoalan terbatasnya informasi pasar sehingga menyebabkan rendahnya penjualan produk. Diharapkan mitra mampu menerima ipteks yang disampaikan oleh tim pelaksana kegiatan PKM baik secara *kognitif*, *afektif*, dan *psikomotorik*. Sasaran peserta kegiatan adalah sejumlah 10 orang anggota kelompok wanita tani, dan dari ke 10 orang tersebut diharapkan mampu memberikan transfer ipteks kepada kelompok masyarakat.

Mitra diberikan kesempatan untuk mengembangkan kemampuan yang diperoleh untuk berpartisipasi/berperan pada rangkaian kegiatan yang telah disusun oleh tim PKM. Adapun peran mitra dapat dijelaskan sebagai berikut : a) Mengikuti rangkaian kegiatan penyuluhan dan praktik dengan capaian kinerja mitra 100%, b) Kegiatan praktik pengemasan produk dilaksanakan mitra, Polinela memberikan bimbingan teknis, c) Pengelolaan pemasaran digital dilaksanakan mitra, Polinela mendampingi pembuatan proses pendaftaran marketplace Polinelamart, d) Mitra diberikan kesempatan mengembangkan kewirausahaan dan diversifikasi produk lainnya.

Deskripsi dan Bagan Alir Produksi

Metode pendekatan PKM yang akan dilaksanakan oleh Politeknik Negeri Lampung bersama dengan mitra yaitu Kelompok Wanita Tani Mawar Indah dititikberatkan pada upaya peningkatan aksesibilitas pasar produk olahan berbasis kakao dengan menerapkan keterpaduan antara teknik pengemasan produk, kelembagaan, dan manajemen pemasaran.

Strategi pelaksanaan menggunakan konsep penyuluhan, bimbingan teknis, simulasi dan pendampingan kelompok untuk penjualan produk dengan output akhir diharapkan kelompok mampu memiliki kemasan terstandar dan memasarkan produk. Perbaikan pada kemasan akan berdampak positif terhadap aksesibilitas produk, menarik lebih banyak konsumen, hingga penjualan.

Metode pelaksanaan kegiatan berupa penyuluhan dengan tujuan untuk membuka wawasan dan pengetahuan awal petani melalui :

- ❖ Penyampaian materi dengan metode *brainstorming* dan metode komunikasi dua arah (*Pedagogy*), PRA (*Participatory Rapid Appraisal*),
- ❖ Bimbingan teknis pengemasan produk olahan,
- ❖ Simulasi dan pendampingan manajemen pemasaran.

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam mencapai tujuan kegiatan PKM sudah pernah diterapkan pada kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan sebelumnya oleh Handayani dkk (2018) yang dapat diuraikan sebagai berikut:

I. Persiapan

Pada tahap persiapan, kegiatan yang akan dilakukan yaitu: *prasurvei* tempat pelaksanaan kegiatan, komunikasi dengan PPL Desa Sungai Langka dan Ketua Kelompok Wanita Tani. Selanjutnya pembuatan proposal kegiatan.

II. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan setelah tahap persiapan selesai dilaksanakan. Tahap pelaksanaan terdiri dari:

- a) Penyuluhan materi tentang (1) peningkatan kualitas produk olahan (CPPOB) dan kemasan aman pangan, (2) manajemen pemasaran berbasis digital
- b) Praktik produksi tentang produksi produk olahan kakao (keripik coklat dan dodol coklat) sesuai standar CPPOB dan pengemasan produk
- c) Simulasi pembuatan disain pemasaran pada marketplace Polinelamart
- d) Pendampingan pemasaran

Pada tahap ini diharapkan para peserta (mitra) dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan. Tim pelaksana kegiatan akan memberikan bantuan/stimulus berupa alat dan bahan praktik produksi. Metode yang ditempuh adalah dengan melakukan pendampingan berkelanjutan hingga kelompok bisa mandiri.

III. Pembuatan Laporan

Hasil dari tahapan pelaksanaan dan evaluasi akan ditulis pada laporan. Hasil yang telah dicapai selama melakukan kegiatan PKM harus disesuaikan dengan rencana kegiatan, apabila ditemukan ketidaksesuaian maka laporan dapat direvisi. Revisi laporan dilakukan apabila terjadi kesalahan pada pembuatan laporan kemajuan dan diperbaiki untuk pembuatan laporan akhir.

IV. Evaluasi Keberhasilan Kegiatan

Evaluasi dilakukan untuk mengukur keberhasilan pelaksanaan kegiatan menggunakan alat bantu kuesioner, dengan rincian kegiatan sebagai berikut:

- 1) Evaluasi awal, dilakukan untuk mengetahui tingkat pengetahuan umum peserta pelatihan terhadap materi yang akan diberikan. Pada evaluasi awal ada 2 sub kegiatan yaitu *Pre Test* dan *Post Test*. Evaluasi *Pre Test* dilaksanakan sebelum materi diberikan kepada peserta. Evaluasi *Post Test* diberikan setelah dilaksanakan presentasi materi. Peserta diberikan kuesioner sebagai alat ukur penilaian tingkat pengetahuan peserta. Target evaluasi yang diharapkan adalah secara umum rata-rata peserta memiliki nilai minimal 80% setelah dilaksanakan *Post Test*.
- 2) Evaluasi produk, dilakukan untuk mengetahui apakah hasil kegiatan praktik produksi dan pengemasan produk dengan sesuai CPPOB dan disain label kemasan yang informatif. Target evaluasi produk yang diharapkan secara umum rata-rata minimal 80% peserta mampu memproduksi.
- 3) Evaluasi akhir, dilakukan untuk mengetahui langkah mandiri kelompok dalam melaksanakan pemasaran pada toko online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) Tahun 2024 telah terlaksana sesuai dengan rencana pelatihan yang telah disepakati bersama yaitu penguatan mutu/kualitas produk dan pemasaran. Secara umum rangkaian kegiatan yang telah terlaksana sebagai berikut:

a) Peserta Kegiatan Pelatihan

Peserta kegiatan pelatihan adalah anggota KWT Mawar Indah Desa Sungai Langka. Ketua Kelompok Wanita Tani Mawar Indah Ibu Puji Astuti beserta anggota kelompok berjumlah 6 orang dan Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) sejumlah 3 orang ikut menghadiri kegiatan pelatihan tahap 1. Total peserta pelatihan adalah 10 orang.

b) Waktu pelaksanaan pelatihan

Waktu pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi 2 tahap yaitu penyuluhan beserta praktik dan simulasi pemasaran produk. Kegiatan pelatihan dilaksanakan tanggal 20 Juli 2024 bertempat di Kediaman Ketua KWT Mawar Indah Ibu Puji Astuti. Kegiatan pelatihan dihadiri peserta berjumlah 10 orang.

c) Materi Pelatihan

Narasumber kegiatan pelatihan adalah Ibu Dwi Eva Nirmagustina dan Ibu Chandra Utami Wirawati Dosen Program Studi Teknologi Pangan dengan materi Peningkatan Mutu Produk olahan berbasis kakao sesuai CPPOB. Selanjutnya peserta diberikan kesempatan untuk bertanya dan mengikuti kegiatan praktik contoh produksi Keripik pisang coklat, dodol kakao, dan nibs coklat.



Gambar 3. Kegiatan penyuluhan dan praktik pembuatan produk olahan kakao (dodol dan keripik pisang)

d) Praktik pemasaran digital

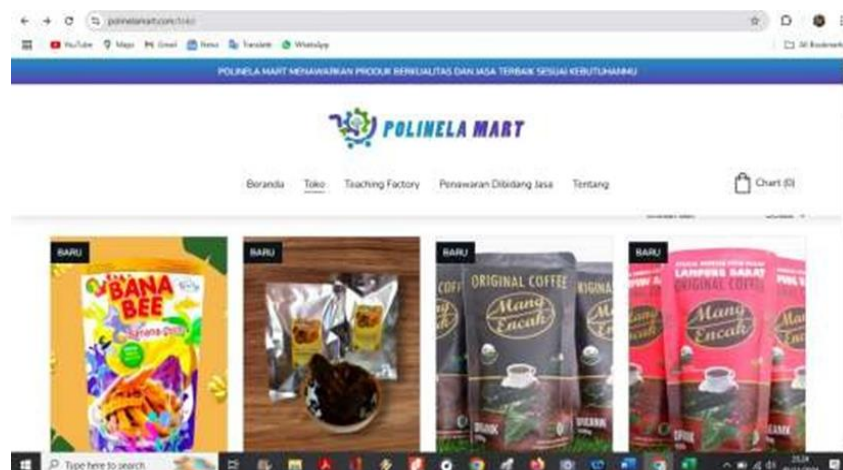
Materi kedua berisi tentang pemasaran digital yang disampaikan oleh Sri Handayani, Dr. Irmayani Noer dan Kusmaria. Publikasi kegiatan dapat dilihat pada Lampiran. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Gambar berikut.



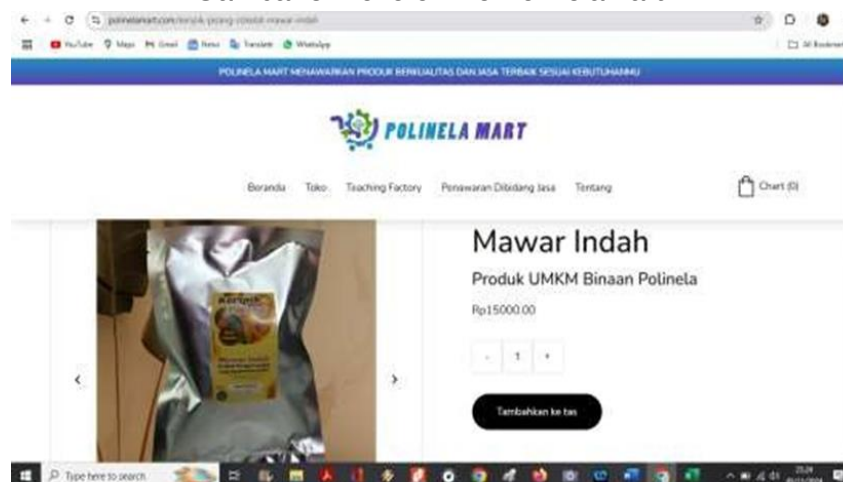
Gambar 4. Peserta kegiatan pelatihan

e) Pendampingan

Tahap terakhir adalah melaksanakan pendampingan pemasaran di toko online/marketplace Polinelamart. Produk yang memiliki potensi pasar dan telah dipasarkan adalah keripik pisang coklat. Produk ini telah dipasarkan di toko online Polinelamart. Untuk mengunjungi toko, bisa menggunakan tautan berikut: <https://polinelamart.com/keripik-pisang-cokelat-mawar-indah>.



Gambar 5. Toko online Polinelamart



Gambar 6. Disain produk Keripik pisang coklat di Polinelamart

Tabel 1. Silabus Materi Kegiatan PKM tahun 2024

Pertemuan	Kegiatan	Waktu	Metode/Alat /BahanAjar	Penilaian
Ke-1	<i>Pre Test</i>	1 jam	Kuesioner	Penilaian awal untuk mengetahui pengetahuan umum mitra sebelum materi
	Materi penyuluhan: Peningkatan kualitas produk olahan dan kemasan aman pangan sesuai CPPOB	2 jam	LCD, Laptop, Modul, ATK	Partisipasi dan pemahaman peserta saat penyuluhan, dan keaktifan peserta saat diskusi.
	Materi penyuluhan: Manajemen pemasaran	1 jam	LCD, Laptop, Modul, ATK	Pemahaman peserta saat penyuluhan
	Evaluasi awal (<i>post test</i>)	1 jam	Kuesioner	Peningkatan pengetahuan peserta terhadap materi kualitas produk dan pemasaran dengan nilai minimum 80% dari standar yang ditentukan
	Praktik pembuatan produk olahan kakao keripik pisang coklat, dodol coklat sesuai CPPOB	3 jam	Bahan dan Alat Praktik	Kemampuan mitra memproduksi produk olahan kakao sesuai CPPOB
Ke 2	Praktik pemasaran digital	3 jam	Bahan dan Alat Praktik	Kemampuan mitra membuat disain pemasaran dan memasarkan produk di toko online
Ke 3	Praktik Mandiri	6 jam	Alat dan bahan praktik	Produk telah dipasarkan di Polinelamart
	Evaluasi produk	1 jam	Hasil praktik	Kuesioner

Evaluasi dilakukan untuk mengukur keberhasilan pelaksanaan kegiatan menggunakan alat bantu kuesioner, dengan rincian kegiatan sebagai berikut:

- 1) Evaluasi awal, dilakukan untuk mengetahui tingkat pengetahuan umum peserta pelatihan terhadap materi yang akan diberikan. Pada evaluasi awal ada 2 sub kegiatan yaitu *Pre Test* dan *Post Test*. Evaluasi *Pre Test* dilaksanakan sebelum materi diberikan kepada peserta. Evaluasi *Post Test* diberikan setelah dilaksanakan presentasi materi. Peserta diberikan kuesioner sebagai alat ukur penilaian tingkat pengetahuan peserta. Target evaluasi yang diharapkan adalah secara umum rata-rata peserta memiliki nilai minimal 90% setelah dilaksanakan *Post Test*.
- 2) Evaluasi produk, dilakukan untuk mengetahui apakah hasil kegiatan praktik produksi sesuai CPPOB. Target evaluasi produk yang diharapkan secara umum rata-rata minimal 80% peserta mampu mengemas.
- 3) Evaluasi akhir, dilakukan untuk mengetahui langkah mandiri kelompok dalam melaksanakan pemasaran produk di toko online.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada Program Pengabdian kepada Masyarakat dapat disimpulkan; 1) Pengetahuan dan keterampilan mitra dalam melaksanakan produksi produk olahan kakao sesuai CPPOB telah meningkat, 2) Mitra telah mampu melaksanakan pengetahuan pemasaran kolektif melalui toko online/marketplace Polinelamart. Selanjutnya

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dapat diberikan saran sebagai berikut: Mitra melaksanakan pemasaran untuk produk olahan kakao lainnya yaitu dodol kakao dan nibs kakao. Dengan mengenalkan produk baru diharapkan mampu meningkatkan pangsa pasar. Serta Toko online untuk memasarkan produk dapat diperluas

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, N. N., & Wibowo, R. 2021. Analisis Pengembangan Kombucha Cascara Pada Ud. Matt Coffee Dengan Pendekatan Triple Layered Business Model Canvas. JSEP (Journal of Social and Agricultural Economics), 14(1), 19-31.
- Anggraeni, S. A., Prasmatiw, F. E., & Situmorang, S. 2018. Analisis Pendapatan dan Pemasaran Kakao di Kecamatan Bulok Kabupaten Tanggamus. Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis, 6(3), 249-256.
- Buletin Konsumsi Pangan. 2017. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. <http://epublikasi.setjen.pertanian.go.id/epublikasi/buletin/konsumsi/2017/BuletinKonsumsiPanganSMI2017/files/assets/basic-html/page61.html>. Diakses tanggal 15 Maret 2020.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2017. Statistik Perkebunan Indonesia 2015-2017. Kementerian Pertanian. Retrieved 16 Juni 2019, from <http://ditjenbun.pertanian.go.id>
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2021. Produksi Kakao Menurut Provinsi di Indonesia, 2017 – 2021. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Fahroji. 2012. Penanganan Pasca Panen Kakao yang Baik. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Riau. Makalah Disampaikan pada Pelatihan Pengolahan Kakao yang diselenggarakan oleh Dinas Perkebunan Kab. Indragiri Hilir, 24-26 November 2011.
- Fitriana, N., Tarumun, S., & Tety, E. E. 2014. Analisis Daya Saing Biji Kakao (Cocoa beans) Indonesia di Pasar Internasional (Doctoral dissertation, Riau University).
- Handayani, Sri dan Wirawati, C. Utami. 2017. Pemanfaatan ikan lele ukuran besar menjadi produk olahan terintegrasi di Kecamatan Pagelaran. Laporan Pengabdian Kepada Masyarakat. Politeknik Negeri Lampung. Bandar Lampung.
- Handayani, S., & Kusmaria, K. 2023. Penerapan Business Model Canvas (BMC) Pada Bisnis Pengolahan Kakao Kelompok Wanita Tani di Desa Sungai Langka, Kecamatan Gedong Tataan, Kabupaten Pesawaran, Kabupaten Pesawaran. Jurnal Agrimanex: Agribusiness, Rural Management, and Development Extension, 4(1), 125-133
- Hayami, Y. T., Kawagoe, Y. M., & Siregar., M. 1987. Agricultural Marketing and Processing in Upland Java : A Perspective from A Sunda Village. CGPRT Center, Bogor., 1(1), 1-50
- Hunger, J David dan Thomas L. 2007. Management Strategis. Edisi 5. Yogyakarta: Andi.

- Handayani dkk : Peningkatan Aksesibilitas Pasar Produk Olahan Berbasis..... /JPN 6 (2):173-183*
- Kusmiah, N., Fitrianti, F., & Yamin, M. A. 2020. Sifat Fisik Buah Kakao (*Theobroma cacao*. L) Terhadap Pengaplikasian Teknik Sambung Samping. *AGROVITAL: Jurnal Ilmu Pertanian*, 5(2), 74-77.
- Nurhadi, E., Hidayat, S. I., Indah, P. N., Widayanti, S., & Harya, G. I. 2019. Keberlanjutan komoditas kakao sebagai produk unggulan agroindustri dalam meningkatkan kesejahteraan petani. *Agriekonomika*, 8(1), 51-61.
- Ostewalder, A & Yves Pigneur. 2012. *Business Model Generation*. PT Elex Media Komputindo: Jakarta
- Putri, N. N. A. M., & Mukti, G. W. 2020. Kajian Model Inovasi Agribisnis Komoditas Kopi (Studi Kasus di 'Kopi Sebagai'). *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 6(1), 339-350.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) UII Yogyakarta. 2008. *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- SDGs Center Unila. 2023. Kakao Lampung. <https://sdgcenter.unila.ac.id/kakao-lampung>. Diakses tanggal 02 Maret 2023.
- SNI. 2013. Kakao Bubuk. SNI. 3747:2013