Community Impact and Society Empowerment Journal
Vol. 2, No. 2, November 2026, Hal. 118-128 E-ISSN: 3110-4703

PEMBERDAYAAN PETANI MELALUI PENERAPAN TEKNOLOGI PASCAPANEN DAN MANAJEMEN PEMASARAN BERAS DI DESA LEMBENGAN, KABUPATEN JEMBER

FARMER EMPOWERMENT THROUGH THE IMPLEMENTATION OF RICE POST-HARVEST TECHNOLOGY AND MARKETING MANAGEMENT IN LEMBENGAN VILLAGE, JEMBER REGENCY

Iqbal Erdiansyah[1], Eliyatiningsih[2*], Berlina Yudha Pratiwi[3], Fitriyatul Hanifiyah[4]
[1)] Program Studi Teknologi Produksi Tanaman Pangan, Jurusan Produksi Pertanian, Politeknik Negeri Jember
[2)] Program Studi Produksi Tanaman Hortikultura, Jurusan Produksi Pertanian, Politeknik Negeri Jember
[3)] Program Studi Akuntansi Sektor Publik, Jurusan Bisnis, Politeknik Negeri Jember
[4)] Program Studi Pendidikan Agama Islam, Fakultas Tarbiyah, Universitas islam Jember
*E-mail: eliyatiningsih@polije.ac.id

ABSTRAK

Petani padi di Desa Lembengan, Kecamatan Ledokombo, Kabupaten Jember, menghadapi kendala dalam penanganan pascapanen dan pemasaran beras yang berdampak pada rendahnya kualitas dan nilai tambah produk. Petani umumnya menjual gabah kering kepada tengkulak karena dianggap lebih mudah dan cepat, sementara kemampuan dalam pengeringan, penyimpanan, pengemasan, penentuan harga, dan pemasaran beras masih terbatas. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani dalam penerapan teknologi pascapanen dan manajemen pemasaran untuk meningkatkan kualitas dan nilai ekonomi beras. Kegiatan dilaksanakan melalui sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan kepada 25 anggota Kelompok Tani Jaya Abadi. Materi yang disampaikan meliputi standar mutu dan kadar air beras, pengeringan, penggilingan, penyimpanan dan pengendalian hama gudang, pengemasan dan branding, perhitungan HPP, serta promosi dan pemasaran melalui media sosial. Tingkat pengetahuan mitra dievaluasi menggunakan kuesioner terstruktur berisi 20 soal pilihan ganda yang dihitung berdasarkan rata-rata persentase jawaban benar. Hasil evaluasi kegiatan menunjukkan rata-rata pengetahuan mitra meningkat sebesar 55,20 poin persentase, dari 29,80% menjadi 85,00% setelah pelatihan. Mitra juga berhasil mengembangkan identitas produk melalui branding “Beras Sehat Murni” serta telah terampil dalam menghitung HPP dan memanfaatkan media sosial untuk pemasaran. Kegiatan ini menunjukkan bahwa integrasi teknologi pascapanen dan manajemen pemasaran dapat meningkatkan kapasitas petani dalam menghasilkan produk beras yang berkualitas dan bernilai tambah.

Kata kunci: Beras, *Branding*, Pascapanen, Pemasaran

ABSTRACT

Lembengan Village is one of the major rice-producing areas in Jember Regency. However, local farmers face significant challenges in post-harvest handling and marketing, which adversely affect product quality and limit value addition. Farmers generally sell dried paddy to middlemen because this option is perceived as easier and faster, while their knowledge and skills in drying, storage, packaging, pricing, and rice marketing remain limited. This community service program aims to enhance farmers’ knowledge and skills in post-harvest technology and marketing management to improve rice quality and increase its economic value. The program was implemented through awareness-raising sessions, training,

Received : XX Bulan 202X
Accepted : XX Bulan 202X

and mentoring involving 25 members of the Jaya Abadi Farmer Group. The training covered rice quality standards and moisture content, drying, milling, storage and warehouse pest control, packaging and branding, production cost calculation, and promotion and marketing through social media. The evaluation results showed that the farmers' average knowledge score increased by 55.20 percentage points, from 29.80% before training to 85.00% after training. The farmers also successfully developed a product identity under the brand name "Beras Sehat Murni" and acquired skills in calculating production costs and using social media for marketing. These findings demonstrate that integrating post-harvest technology with marketing management can strengthen farmers' capacity to produce higher-quality rice products with greater added value.

***Keywords**: Rice, Branding, Post-harvest, Marketing.*

PENDAHULUAN

Kabupaten Jember menjadi salah satu daerah penyangga ketahanan pangan nasional yang menduduki peringkat keempat sebagai produsen padi terbesar di Provinsi Jawa Timur, setelah Kabupaten Lamongan, Ngawi, dan Bojonegoro (BPS Provinsi Jawa Timur, 2024). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur, produksi padi Kabupaten Jember pada tahun 2024 mencapai 623.270 ton gabah kering giling (GKG). Produksi padi di wilayah ini menunjukkan tren peningkatan yang konsisten, yakni dari 607.380 ton GKG pada tahun 2022 menjadi 616.730 ton GKG pada tahun 2023 (BPS Provinsi Jawa Timur, 2024). Peningkatan produksi tersebut menunjukkan besarnya potensi sektor pertanian padi dalam mendukung perekonomian dan potensi yang kuat bagi pengembangan agribisnis padi di Kabupaten Jember.

Kecamatan Ledokombo, khususnya Desa Lembengan, menempati posisi strategis sebagai salah satu wilayah penghasil padi terbesar di Kabupaten Jember. Sebagian besar penduduk desa ini menggantungkan mata pencaharian pada bidang pertanian, terutama di subsektor tanaman pangan. Meski demikian, melimpahnya hasil panen padi di Desa Lembengan belum sebanding dengan tingkat kesejahteraan ekonomi para petaninya. Sebagian besar hasil panen masih dijual langsung oleh petani dalam bentuk gabah kering panen (GKP) dan gabah kering giling (GKG) kepada tengkulak dengan harga yang relatif murah. Hal tersebut menunjukkan bahwa tingginya produksi padi tidak secara otomatis meningkatkan nilai ekonomi yang diterima petani.

Permasalahan utama yang dihadapi oleh petani di Desa Lembengan mencakup dua aspek mendasar, yaitu aspek pascapanen dan manajemen pemasaran. Dari aspek pascapanen, proses pengeringan gabah masih dilakukan secara tradisional mengandalkan penjemuran alami dan petani tidak memahami pentingnya mengukur kadar air gabah. Kondisi ini memicu tingginya persentase beras pecah, warna beras yang kusam, dan susut hasil yang cukup besar (Ndapamuri, 2022). Selain itu, penyimpanan gabah mitra masih dilakukan secara sederhana, yaitu menggunakan karung yang ditumpuk di gudang tradisional dengan ventilasi dan pengaturan suhu yang terbatas. Penanganan pascapanen konvensional yang tidak terstandarisasi juga menyebabkan peningkatan susut hasil (*losses*) hingga mencapai 10–13%, sekaligus menurunkan rendemen giling akibat tingginya persentase beras patah (Arya et al., 2025; Lucky et al., 2025). Penyimpanan produk di gudang konvensional juga berpotensi meningkatkan risiko penurunan mutu dan serangan hama gudang (Ilato et al., 2012; Erdiansyah et al., 2018). Sementara itu komoditas pangan yang disimpan juga sangat rentan mengalami penurunan kualitas dan kerusakan berat akibat serangan hama gudang dengan kerugian diperkirakan berkisar antara 5 hingga 10% dari total komoditas pangan yang disimpan (Ilmi et al., 2023).

Sementara itu dari aspek pemasaran, petani mitra umumnya menjual gabah kering kepada tengkulak dengan harga yang dinilai relatif rendah oleh petani. Pola penjualan ini

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International

menunjukkan bahwa petani masih mengandalkan pemasaran gabah dan belum sepenuhnya memanfaatkan peluang peningkatan nilai tambah melalui pengolahan, pengemasan, dan pemasaran beras secara mandiri. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam menghitung biaya produksi, menentukan harga jual, mengembangkan identitas merek, serta memanfaatkan media sosial untuk promosi turut menjadi kendala dalam mengembangkan pemasaran produk. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa permasalahan mitra tidak hanya berkaitan dengan mutu hasil panen dan penyimpanan, tetapi juga dengan keterbatasan kemampuan dalam mengelola produk hingga pemasaran. Peningkatan pengetahuan petani terhadap manajemen pemasaran menjadi sangat penting agar petani memiliki posisi tawar (*bargaining power*) di pasar serta mengoptimalkan pendapatan dari hasil panen yang mereka hasilkan (Pontoan et al., 2021; Krisnanda et al., 2026). Berdasarkan uraian tersebut, permasalahan mitra dikelompokkan ke dalam dua aspek utama, yaitu manajemen pascapanen dan manajemen pemasaran. Ringkasan permasalahan, dampak yang ditimbulkan, serta solusi yang ditawarkan melalui program pengabdian kepada masyarakat disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Permasalahan Mitra, Dampak, dan Solusi Program

Aspek	Permasalahan Mitra	Dampak	Solusi Program
Manajemen pascapanen	Pengeringan gabah tidak optimal	Mutu tidak konsisten dan susut hasil tinggi	Pelatihan pengeringan dan standarisasi kadar air gabah
Manajemen pascapanen	Penyimpanan gabah masih sederhana	Mutu hasil turun dan rentan terserang hama gudang	Pelatihan penyimpanan, sanitasi, dan pengendalian hama gudang
Manajemen pemasaran	Gabah kering dijual kepada tengkulak dengan harga murah	Nilai produk dan pendapatan petani belum optimal	Pelatihan pengolahan, pengemasan, dan branding beras
Manajemen pemasaran	Pengetahuan tentang HPP dan penetapan harga beras masih terbatas	Penentuan harga jual tidak optimal	Pelatihan perhitungan HPP dan penetapan harga
Manajemen pemasaran	Keterampilan pemasaran masih terbatas	Jangkauan pasar masih terbatas	Pendampingan pemasaran melalui media sosial

Sumber: Hasil Identifikasi bersama Mitra (2025)

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang sebagai upaya solutif atas berbagai kendala yang dialami oleh mitra dan dilaksanakan melalui pendekatan pemberdayaan berbasis penerapan teknologi pascapanen dan manajemen pemasaran. Kegiatan dilaksanakan dengan melibatkan mitra secara aktif. Kegiatan meliputi pelatihan pengeringan dan penyimpanan gabah, pengendalian hama gudang, pengemasan dan branding produk, perhitungan harga pokok produksi (HPP), serta promosi digital. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan teknis pascapanen, menghasilkan kemasan produk, meningkatkan kemampuan menghitung HPP, dan meningkatkan kemampuan promosi digital petani mitra. Melalui kegiatan ini, petani diharapkan mampu meningkatkan mutu hasil pascapanen dan mengembangkan pemasaran beras secara lebih mandiri.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menerapkan pendekatan partisipatif (*Participatory Approach*) yang melibatkan 25 anggota Kelompok Tani Jaya Abadi di Desa Lembengan,

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International

Kabupaten Jember. Petani yang terlibat dalam kegiatan ini merupakan anggota aktif, memiliki pengalaman usaha tani padi minimal 10 tahun, dan bersedia mengikuti rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan dilaksanakan pada bulan Agustus-Oktober 2025, yang terdiri atas 3 pertemuan dengan durasi 3-4 jam. Kegiatan dilaksanakan di rumah ketua kelompok tani dan gudang penyimpangan beras yang dikelola oleh Kelompok Tani Jaya Abadi. Kegiatan ini dirancang agar program pengabdian berjalan interaktif, partisipatif, dan berfokus pada penyelesaian masalah (*problem-solving*) di lapangan. Pendekatan partisipatif ini diharapkan tidak hanya meningkatkan pemahaman mitra, tetapi juga mendorong kemampuan petani untuk menerapkan teknologi dan strategi pemasaran secara mandiri. Secara keseluruhan pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi beberapa tahapan metode yang meliputi sosialisasi program, pelatihan intensif beserta pendampingan, serta evaluasi kegiatan.

1. Tahap Sosialisasi

Pada tahap ini dilakukan penyampaian materi mengenai standar mutu beras nasional (SNI), faktor-faktor yang menyebabkan kerusakan gabah saat pascapanen, pentingnya penggunaan teknologi pascapanen, serta pentingnya manajemen pemasaran untuk meningkatkan harga jual beras.

2. Tahap Pelatihan Intensif dan Pendampingan

Tahap ini berfokus pada pemberian pelatihan serta pendampingan intensif mengenai penanganan pascapanen dan strategi manajemen pemasaran. Pelatihan pascapanen mencakup penerapan teknik pengemasan dan penyimpanan yang baik, pengelolaan aerasi dan kadar air, serta pengendalian hama gudang secara terpadu untuk menekan kerusakan dan mempertahankan mutu produk selama penyimpanan. Apabila fumigasi diterapkan, pelaksanaannya harus mengikuti SOP sesuai label resmi produk yang digunakan, disertai penerapan prosedur keselamatan, dan alat pelindung diri yang sesuai. Berikut ini adalah langkah-langkah pelatihan keterampilan penanganan pascapanen padi:

a. Pelatihan Pengeringan dan Pengukuran Kadar Air Gabah
   Pelatihan dilakukan menggunakan metode demonstrasi cara, meliputi:
   - Penyiapan tempat penjemuran. Gabah dihamparkan secara merata di atas lantai semen terbuka agar memperoleh paparan sinar matahari yang optimal.
   - Pelaksanaan penjemuran. Gabah dijemur di bawah sinar matahari dengan lama pengeringan menyesuaikan kondisi cuaca. Pada cuaca cerah, penjemuran berlangsung sekitar 2–3 hari, sedangkan pada cuaca mendung atau gerimis dapat berlangsung hingga sekitar satu minggu.
   - Pengukuran kadar air gabah menggunakan *Crown Moisture Meter* untuk mengetahui tingkat kekeringan gabah secara lebih akurat.
   - Pemeriksaan tingkat kekeringan gabah pada kadar air mencapai sekitar 14%.

b. Pelatihan Penyimpanan Gabah atau Beras
   Pelatihan penyimpanan meliputi langkah-langkah berikut:
   - Pemeriksaan kadar air agar sesuai dengan persyaratan penyimpanan sebelum dikemas. Kadar air sekitar 14% dapat digunakan sebagai acuan awal
   - Gabah dimasukan ke dalam kemasan yang sesuai, misalnya karung goni, dengan kapasitas yang disesuaikan dengan kebutuhan penyimpanan.
   - Pembersihan dan sanitasi gudang. Bersihkan ruang penyimpanan secara berkala serta pastikan ventilasi memadai dan kondisi ruangan tidak lembap.
   - Penggunaan alas penyimpanan (*pallet*) untuk meletakkan karung agar karung tidak bersentuhan langsung dengan lantai dan lebih terlindung dari kelembapan.
   - Penataan karung secara teratur dan stabil dengan memperhatikan batas ketinggian tumpukan, kekuatan kemasan, serta petunjuk keselamatan penyimpanan.
   - Pemisahan berdasarkan jenis produk apabila terdapat beberapa jenis gabah atau beras, susun masing-masing dalam blok terpisah untuk memudahkan identifikasi dan pengawasan.

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International

- Memastikan kebersihan gudang penyimpanan selalu terjaga, mudah dibersihkan dan bebas dari sisa produk atau bahan yang dapat mengundang hama.

c. Monitoring dan Pengendalian Selama Penyimpanan
- Melakukan pemeriksaan berkala terhadap suhu, kelembapan, kadar air, dan mutu gabah atau beras sesuai alat yang tersedia.
- Melakukan pemeriksaan hama gudang dengan memantau keberadaan serangga dan tanda-tanda kerusakan produk agar tindakan pengendalian dapat dilakukan sedini mungkin.
- Mengatur sirkulasi udara agar membantu menjaga kondisi penyimpanan.
- Pengendalian hama secara aman dengan mengutamakan sanitasi dan pencegahan. Fumigasi hanya dilakukan jika diperlukan, sesuai label resmi dan prosedur operasional standar, serta oleh tenaga yang kompeten.

Sementara pada pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran, petani mitra diberikan pelatihan yang meliputi pembuatan merek/label beras dan pengemasan beras 2,5 kg dan 5 kg, pelatihan penyusunan struktur harga pokok produksi (HPP), serta pelatihan pemanfaatan media sosial (WhatsApp Business dan Instagram) sebagai sarana penjualan dan promosi pemasaran.

3. Tahap Evaluasi

Tingkat pengetahuan mitra dievaluasi menggunakan kuesioner terstruktur yang terdiri atas 20 butir pertanyaan pilihan ganda yang mencakup 5 parameter (masing-masing parameter terdapat 4 pertanyaan). Pertanyaan yang diberikan terkait materi manajemen pascapanen, meliputi pengeringan, pengukuran kadar air, penyimpanan gabah, dan pengendalian hama gudang, serta manajemen pemasaran, meliputi pembuatan merek dan label, pengemasan produk, perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan harga jual, serta pemasaran digital. Jawaban pertanyaan apabila benar diberi skor 1 dan salah diberi skor 0. Persentase jawaban benar per peserta dihitung dengan rumus:

$$\text{Skor Individual (\%)} = \frac{\sum \text{Jawaban benar}}{20} \text{x } 100\%$$

Nilai rata-rata untuk tiap parameter diperoleh dari total skor persentase 25 peserta dibagi jumlah keseluruhan peserta.

Evaluasi keterampilan teknis mitra diukur menggunakan lembar observasi unjuk kerja berbasis rubrik skala 1–4 (1 = Tidak Mampu, 2 = Cukup Mampu, 3 = Mampu/Terampil, 4 = Sangat Terampil). Keterampilan teknis peserta dinilai dengan indikator penilaian meliputi ketepatan prosedur pengeringan dan penyimpanan, penggunaan alat ukur kadar air, pembuatan merek dan kemasan, perhitungan HPP, serta pembuatan konten promosi digital. Persentase tingkat keterampilan dihitung menggunakan rumus persentase rata-rata sebagai berikut:

$$P = \left(\frac{\sum \text{X}}{\text{N} \times \text{S}} \right) \times 100\%$$

Keterangan:

P = Persentase Pengetahuan dan keterampilan mitra (%)
$\sum \text{X}$ = Total skor yang diperoleh seluruh peserta
N = Jumlah peserta (25 petani)
S = Skor maksimal total indikator

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Lembengan, Kecamatan Ledokombo, Kabupaten Jember diawali dengan diskusi bersama Kelompok Tani Jaya Abadi sebagai mitra sasaran. Selama 20 tahun, Kelompok Tani Jaya Abadi secara

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International

konsisten telah menggeluti usaha budidaya padi. Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, beberapa permasalahan yang dihadapi mitra meliputi tidak optimalnya kualitas beras yang dihasilkan akibat minimnya kemampuan kelompok tani dalam penanganan pascapanen padi. Minimnya wawasan serta keterampilan petani dalam melakukan kegiatan pascapanen mengakibatkan kehilangan hasil yang terjadi cukup besar, sehingga menyebabkan usaha tani padi yang dijalankan menjadi tidak efektif, yang akhirnya menyebabkan minimnya keuntungan yang diperoleh. Selain itu petani mitra juga dihadapkan pada permasalahan pemasaran. Berdasarkan informasi dari mitra, selama ini petani masih menjual padi dalam bentuk gabah kering kepada tengkulak dengan harga Rp500.000/kuintal atau sekitar Rp5.000/kg gabah kering. Sedangkan bila dijual dalam bentuk beras dapat mencapai Rp. 800.000/kuintal atau Rp8.000/kg beras. Menurut mitra, penjualan melalui tengkulak lebih cepat dan mudah.

Fokus utama dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah peningkatan kapasitas dan kemampuan petani dalam melakukan penanganan pascapanen padi. Para petani diberi pelatihan mengenai metode pengeringan yang efisien untuk menjaga kadar air optimal, serta pemilahan (*sorting*) dan penggilingan yang benar guna meminimalkan risiko gabah hampa maupun beras pecah. Untuk kegiatan penyimpanan beras, mitra diberikan pelatihan penyimpanan yang sesuai standar, yang mencakup pengemasan beras ke dalam karung berkapasitas 40 kg hingga 50 kg secara manual. Penutupan karung dilakukan melalui teknik penjahitan tangan sampai rapat sebelum disimpan di dalam gudang penyimpanan. Fasilitas gudang idealnya memiliki tingkat kelembapan yang rendah serta sirkulasi udara yang baik. Selain itu, tata letak penumpukan karung gabah maupun beras perlu diatur secara sistematis guna menerapkan prinsip *First-In, First-Out* (FIFO) dalam pengeluaran stok (Rahman et al., 2018). Dalam penyimpanan gabah atau beras di gudang juga harus memperhatikan kemungkinan adanya serangan hama gudang yaitu hama bubuk (Nuraini et al., 2022). Serangan hama bubuk (*Sitophilus oryzae*) umumnya rentan terjadi pada gabah atau beras dengan tingkat kadar air yang tinggi karena teksturnya yang masih lembek. Sementara itu, tingkat kelembapan ruangan yang tinggi juga memicu peningkatkan populasi hama bubuk, sehingga suhu gudang penyimpanan juga perlu diperhatikan dengan baik (Ilmi et al., 2023). Penataan tumpukan karung di atas palet, serta pengondisian lingkungan gudang dengan menjaga kelembapan relatif (RH) di bawah 65% dan sirkulasi udara yang baik guna mencegah timbulnya area lembap (Erdiansyah et al., 2018).



Gambar 1. Sosialisasi Teknologi Pascapanen

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International



Gambar 2. Pelatihan Teknologi Pascapanen di Gudang Penyimpanan Beras

Selain perbaikan teknis pascapanen, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan manajemen pemasaran. Kegiatan ini dilakukan untuk mengatasi permasalah mitra terkait keterbatasan akses pasar dan minimnya strategi komersialisasi produk. Dalam pelaksanaannya, peserta dibekali materi komprehensif mengenai penerapan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*), teknik pengemasan dan branding produk yang menarik, hingga pemanfaatan media sosial sebagai sarana penjualan dan promosi. Pelaksanaan pelatihan ini diharapkan mampu mengoptimalkan pemahaman kelompok mitra terkait pentingnya penciptaan nilai tambah pada produk. Nilai tambah produk yang terbentuk melalui perbaikan mutu, estetika penyajian atau kemasan, dan daya tahan telah terbukti meningkatkan daya saing produk serta pendapatan (Krisnanda et al., 2026; Sriati et al., 2026).

Pada kegiatan ini, tim pengabdian memfasilitasi pembuatan desain label beras lokal beridentitas merek “Beras Sehat Murni”. Kemasan beras diberi informasi penting seperti tanggal giling, varietas padi, kadar air, serta petunjuk penyimpanan. Selain itu, petani mitra dibekali pelatihan penetapan harga jual berbasis kalkulasi Harga Pokok Produksi (HPP). Simulasi HPP dilakukan pada skala pengolahan 1 kuintal (100 kg) Gabah Kering Giling (GKG) dengan tingkat rendemen penggilingan 63% (menghasilkan 63 kg beras utuh setara 12–13 kemasan 5 kg). Perhitungan HPP mengintegrasikan komponen biaya variabel dan biaya tetap melalui rumus berikut ini:

$$\text{HPP per kg} = \frac{\text{Biaya Total Produksi}}{\text{Volume Beras}}$$

Total biaya produksi tercatat sebesar Rp853.500—terdiri atas biaya variabel sebesar Rp841.500 (pembelian GKG Rp750.000, jasa giling Rp50.000, pengadaan kemasan branding 13 lembar Rp32.500, dan upah kerja Rp9.000) serta biaya penyusutan sebesar Rp12.000. Berdasarkan data dan rumus tersebut diperoleh nilai HPP sebesar Rp13.548/kg atau Rp67.740 per kemasan 5 kg. Dengan memperhitungkan target margin keuntungan yang diharapkan sebesar 15%, harga jual beras ditetapkan sebesar Rp15.580/kg atau dibulatkan menjadi Rp78.000 per kemasan 5 kg.

Sementara untuk mendukung pemasaran produk, peserta dilatih mengoperasikan saluran pemasaran digital melalui pembuatan katalog sederhana di WhatsApp Business serta teknik merespons calon pembeli secara profesional. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kemasan dan identitas merek tidak hanya berhenti sebagai luaran pelatihan, melainkan telah diimplementasikan melalui pemasaran produk di toko/warung kelontong sekitar wilayah mitra, disertai promosi berkelanjutan guna memperluas jangkauan pasar sasaran. Dengan adanya keterampilan tersebut, mitra memiliki peluang yang lebih besar untuk memasarkan beras

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International

secara langsung kepada konsumen dan meningkatkan nilai tambah produk yang dihasilkan (Bhakti et al., 2022)



Gambar 3. Produk Beras dalam Kemasan dan Branding Beras Sehat "Murni"



Gambar 4. Kegiatan Promosi dan Penjualan Langsung Produk Beras kepada Konsumen/Pembeli

Evaluasi keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat pada Kelompok Tani Jaya Abadi dilakukan dengan mengukur dua indikator utama, yaitu peningkatan pemahaman (pengetahuan) serta peningkatan keterampilan teknis mitra melalui lembar observasi langsung. Tingkat pemahaman mitra dievaluasi menggunakan instrumen kuesioner yang didistribusikan sebelum (*pre-test*) dan setelah (*post-test*) penyampaian materi sosialisasi serta pelatihan. Kuesioner mencakup empat materi utama: standar mutu beras (SNI) dan kadar air, pengendalian hama gudang, pembuatan kemasan/branding, penyusunan HPP, serta promosi dan pemasaran. Hasil evaluasi peningkatan pengetahuan petani disajikan pada Tabel 2.

Berdasarkan hasil evaluasi nilai rata-rata *pre-test* dan *post-test* dari 25 petani (Tabel 2) diketahui terdapat peningkatan pengetahuan sebesar 55,20 poin persentase yakni dari nilai rata-rata *pre-test* sebesar 29,80% meningkat menjadi 85,00% pada *post-test*. Sebelum pelatihan dilaksanakan, tingkat pemahaman mitra terhadap parameter pembuatan kemasan/branding (24,0%), penyusunan HPP (28,0%), serta promosi dan pemasaran (20,0%) tergolong sangat rendah. Hal ini dikarenakan kebiasaan petani yang selama ini langsung menjual gabah kering kepada tengkulak tanpa melalui proses pengolahan dan pemasaran mandiri. Setelah dilakukannya sosialisasi dan pelatihan interaktif, peningkatan tertinggi terjadi

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International

pada parameter pembuatan kemasan/branding (90,00%) serta penjualan dan promosi (85,0%). Peserta kini telah memahami pentingnya penciptaan identitas merek, pencantuman informasi produk pada kemasan, pencatatan biaya operasional untuk menentukan HPP, hingga pemanfaatan saluran pemasaran langsung dan media sosial. Selain itu, pemahaman teknis mengenai standar mutu beras SNI, pengujian kadar air ideal (<14%), dan teknik sanitasi/fumigasi gudang juga mengalami peningkatan signifikan.

Tabel 2. Perbandingan Tingkat Pengetahuan Mitra Sebelum dan Setelah Pelatihan

Parameter	Skor Rata-rata *Pre-test* (%)	Skor Rata-rata *Post-test* (%)	Selisih Poin Persentase
Standar mutu beras dan kadar air	35,00	88,00	53,00
Pengendalian hama gudang	42,00	85,00	43,00
Pembuatan kemasan dan branding	24,00	90,00	66,00
Penghitungan HPP	28,00	82,00	54,00
Penjualan dan promosi	20,00	80,00	60,00
Rata-rata	29,80	85,00	55,20

Sumber: Data primer diolah (2026)

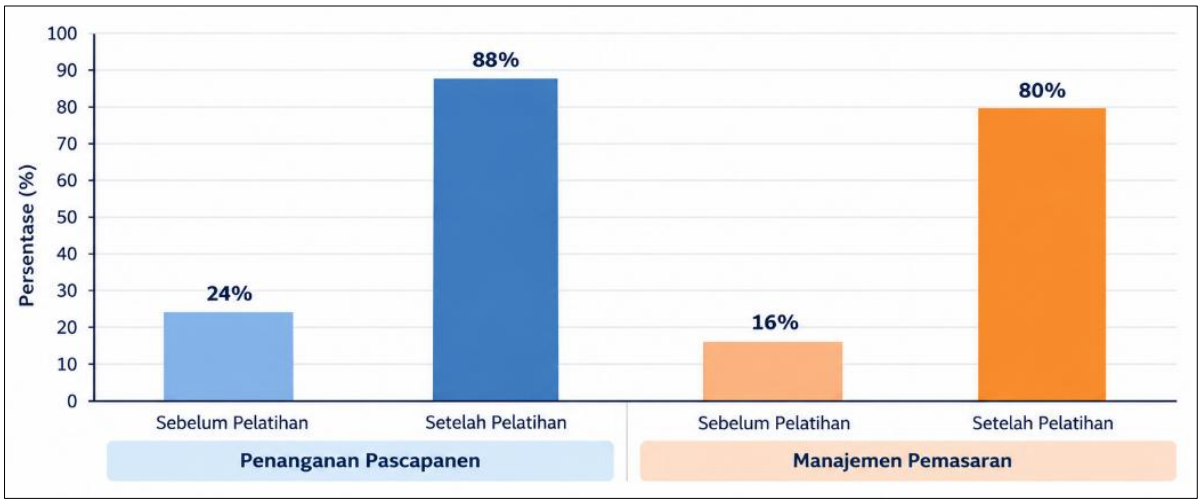
Variabel keterampilan mitra dievaluasi untuk mengetahui kemampuan mitra dalam menerapkan materi yang diperoleh selama kegiatan pelatihan dan pendampingan. Penilaian keterampilan mencakup dua aspek utama, yaitu penanganan pascapanen dan manajemen pemasaran, yang dijabarkan ke dalam lima parameter, meliputi standar mutu beras dan kadar air, pengendalian hama gudang, pembuatan kemasan dan branding, penghitungan harga pokok produksi (HPP), serta penjualan dan promosi. Mitra dinyatakan memiliki keterampilan apabila mampu melaksanakan secara mandiri semua tahapan kegiatan sesuai prosedur dan kriteria yang ditentukan. Rincian parameter, indikator observasi, dan kriteria keterampilan mandiri disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Parameter Evaluasi Keterampilan Mitra

Aspek	Parameter	Indikator yang Diamati	Kriteria Keterampilan
Teknologi Pascapanen	Standar mutu beras dan kadar air	Mengidentifikasi mutu beras dan mengukur kadar air	Menjelaskan parameter mutu dan mengukur kadar air tanpa bantuan
Teknologi Pascapanen	Pengendalian hama gudang	Mengidentifikasi hama dan mempraktikkan pengendaliannya	Melakukan pengendalian hama sesuai prosedur
Manajemen Pemasaran	Pembuatan kemasan dan branding	Membuat kemasan dan memasang label merek	Menghasilkan kemasan dengan label dan identitas merek yang tepat.
Manajemen Pemasaran	Penghitungan HPP	Mengidentifikasi biaya dan menghitung HPP	Menghitung HPP dan menetapkan harga jual
Manajemen Pemasaran	Penjualan dan promosi	Menggunakan WhatsApp atau Instagram untuk promosi	Membuat dan mengunggah promosi produk secara mandiri

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International

Peningkatan keterampilan mitra terhadap teknologi pascapanen dan manajemen pemasaran dapat dilihat pada Gambar 5. Berdasarkan hasil evaluasi terlihat peningkatan keterampilan teknis mitra pada kedua aspek utama program pengabdian masyarakat. Pada kegiatan penanganan pascapanen, tingkat keterampilan teknis petani sebelum pelatihan hanya mencapai 24% dan naik menjadi 88% setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan. Pada aspek manajemen pemasaran, persentase keterampilan meningkat dari 16% menjadi 80%. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan berkontribusi terhadap peningkatan kemampuan mitra dalam menerapkan teknologi pascapanen dan mengelola pemasaran beras secara mandiri.



Gambar 5. Peningkatan Keterampilan Teknis Mitra

KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat ini secara signifikan berhasil mendorong peningkatan kapasitas petani dalam penanganan pascapanen dan manajemen pemasaran beras. Kegiatan yang dilaksanakan melalui sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan mampu meningkatkan rata-rata pengetahuan mitra sebesar 55,20 poin persentase, dari 29,80% sebelum pelatihan menjadi 85,00% setelah pelatihan. Dari aspek keterampilan, kemampuan teknis mitra dalam penanganan pascapanen meningkat dari 24% menjadi 88%, sedangkan keterampilan manajemen pemasaran meningkat dari 16% menjadi 80%. Berdasarkan hasil evaluasi diketahui bahwa mitra telah mampu menerapkan teknik pengujian kadar air, penyimpanan dan penataan beras di gudang, pengendalian hama gudang, serta pengemasan dan branding produk. Mitra juga telah memperoleh keterampilan teknis dalam melakukan kalkulasi Harga Pokok Produksi (HPP) dan penetapan harga jual produk yang kompetitif serta memanfaatkan media sosial, khususnya WhatsApp dan Instagram, sebagai sarana promosi dan pemasaran. Meskipun evaluasi menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra pascapelatihan, keberlanjutan program ini tetap memerlukan pendampingan lanjutan. Rencana pasca-kegiatan akan difokuskan pada pemantauan standar mutu pascapanen, pengawasan konsistensi pengelolaan merek “Beras Sehat Murni”, serta penguatan strategi pemasaran digital dan perluasan pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

Arya, S., Rahman, S., & Mahmud, M. (2025). Strategi penanganan pascapanen padi di Kecamatan Makale Kabupaten Tana Toraja Sulawesi Selatan. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Tanaman*, *4*(2), 227–242. https://doi.org/10.55606/jurrit.v4i2.7004

Bhakti, Y. B., Astuti, I. A. D., & Syahid. (2022). Pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International

hasil pertanian di Desa Citorek Timur. *Sinar Sang Surya (Jurnal Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat)*, *6*(2), 453–460.

BPS Provinsi Jawa Timur. (2024). *Provinsi Jawa Timur dalam Angka 2024*. BPS Provinsi Jawa Timur.

Erdiansyah, I., Mayasari, F., Putri, S. U., Kartikasari, V., & Eliyatiningsih. (2018). Full Trap Method in Handling Warehouse Pests in Ledokombo, Jember. *1st International Conference on Food and Agriculture*, *207*(1). https://doi.org/10.1088/1755-1315/207/1/012040

Ilato, J., Dien, M. F., & Rante, C. S. (2012). Jenis dan populasi serangga hama pada beras di gudang tradisional dan modern di Provinsi Gorontalo. *Eugenia*, *21*(3), 102–110. https://doi.org/10.35791/eug.18.2.2012.3564

Ilmi, N., Putera, M. I., Marwati, & Hikmahwati. (2023). Kajian awal keberadaan hama gudang pada unit pengelolaan gabah beras (studi kasus gudang gabah beras UD. BZK dan UD. Pirwan di Kabupaten Pinrang). *Jurnal Agrotan*, *9*(1), 16–20.

Krisnanda, K., Widyastuti, W., & Nadia, L. P. (2026). Pelatihan manajemen pemasaran dan diversifikasi produk sebagai solusi peningkatan daya saing petani di tengah risiko gagal panen. *Jurnal Abdimas Madani Dan Lestari (JAMALI)*, *08*(1), 41–50. https://doi.org/10.20885/jamali.vol8.iss1.art5

Lucky, M., Hartanto, K. H., & Julita, R. (2025). Strategi penanganan pascapanen padi untuk menekan kehilangan hasil dan meningkatkan pendapatan kelompok tani di Kecamatan Sekadau Hulu. *Abditani: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *8*(1), 20–23. https://doi.org/10.31970/abditani.v8i1.397

Ndapamuri, M. H. (2022). Sistem penanganan pasca panen padi di Kecamatan Lewa. *Jurnal Agro Indragiri*, *7*(2), 32–38. https://doi.org/10.32520/jai.v7i2.2152

Nuraini, I. V., Prakoso, B., & Suroto, A. (2022). Survei dan identifikasi hama gudang pada komoditas padi , jagung, dan kedelai di Kecamatan Batuwarno, Wonogiri. *Biofarm: Jurnal Ilmiah Pertanian*, *18*(2), 87–95.

Pontoan, K. A., Merung, Y. A., Kelana, G., & Lengkong, M. R. (2021). Peningkatan kapasitas petani pada masa pandemi covid-19 melalui pelatihan manajemen keuangan dan pemasaran digital. *Comserva*, *1*(5), 178–186. https://doi.org/10.36418/comserva.v1i5.28

Rahman, A. N. F., Tahir, M., Zainal, Mahendradatta, M., & Diansari, P. (2018). Penyimpanan dan pengemasan beras dengan metode vakum di Kabupaten Takalar. *Jurnal Dinamika Pengabdian*, *3*(2), 140–146.

Sriati, Yuliani, M. T., Andelia, S. R., & Adli, A. (2026). Pelatihan inovasi pemasaran beras sehat dan penguatan kelembagaan kelompok tani di Desa Pelabuhan Dalam Kecamatan Pemulutan Kabupaten Ogan Ilir. *I-Com: Indonesian Community Journal*, *6*(2), 787–800. https://doi.org/10.70609/i-com.v6i2.9859

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 International