

# Penguatan Produk Unggulan Perhutanan Sosial Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) Pisang Tundang Pada Kelompok Tani Hutan (KTH) Bumi Priangan, Kalimantan Selatan

*Strengthening the superior social forestry product HHBK Tundang Banana at KTH Bumi Priangan, South Kalimantan*

**Aulia Anggi Lestari Saragih<sup>1</sup>, Wirya Wardaya<sup>2</sup>, Ignatia Martha Hendrati<sup>3</sup>**

UPN "Veteran" Jawa Timur, Jawa Timur, JL. Rungkut Madya NO. 1, Gunung Anyar, Kec. Gunung Anyar, Kota SBY, Jawa Timur, 60294 Indonesia

Email\*: [22011010186@student.upnjatim.ac.id](mailto:22011010186@student.upnjatim.ac.id), [wirya.wardaya.ep@upnjatim.ac.id](mailto:wirya.wardaya.ep@upnjatim.ac.id), [ignatia.hendrati.ep@upnjatim.ac.id](mailto:ignatia.hendrati.ep@upnjatim.ac.id).

## Article history

Received : 13 Jan 2025

Revised : 25 April 2025

Accepted : 16 Sep 2025

**Abstrak** – Kelompok Tani Hutan (KTH) Bumi priangan adalah kelompok tani yang mengelola Hutan Kemasyarakatan (Hkm) Di kawasan Bukit Priangan. Salah Satu Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) di Bukit Priangan yang memiliki nilai dan peluang bisnis yang besar adalah Pisang Tundang (Tuntung pandang). Namun, belum dimanfaatkan secara signifikan oleh masyarakat sekitar Hutan. Tujuan kegiatan ini agar masyarakat sekitar hutan bukit priangan, terutama KTH Bumi Priangan dapat mengoptimalkan pengelolaan produk HHBK pisang tundang sehingga memberikan dampak nyata terhadap kesejahteraan anggota KTH Bumi Priangan dan masyarakat sekitar hutan. Metode Pelaksanaan kegiatan ini adalah metode pendekatan partisipatif dengan analisis SWOT serta penyuluhan dan pelatihan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pendekatan Perspektif dapat membuka SDM masyarakat dalam meningkatkan keterampilan dalam mengembangkan Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) Pisang Tundang produk secara efektif memberikan dampak positif pada dengan meningkatnya ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

**Kata kunci:** Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK); Kelompok Tani Hutan (KTH); Pisang Tundang

**Abstract** – *The Bumi Priangan Forest Farmer Group (FFG) is a farmer group that manages the Community Forest (Hkm) in the Bukit Priangan area. The Tundang Banana (Tuntung pandang) is one of the non-timber forest products (NTFPs) in Bukit Priangan with significant commercial potential. However, the neighborhood around the forest has not utilized it significantly. The purpose of this activity is so that the community around the Bukit Priangan forest, especially the Bumi Priangan KTH, can optimize the management of the NTFP product, the tundang banana, so that it has a real influence on wellbeing of the Bumi Priangan KTH members and the community around the forest. The Implementation Method of this activity is a participatory approach method with SWOT analysis as well as counseling and training. The study finding demonstrated that the Perspective Approach can open up community human resources in improving skills in developing Non-Timber Forest Products (NTFPs) Tundang Banana products effectively provide a positive impact on increasing the economy and community welfare.*

**Keywords:** Non-Timber Forest Products (NTFPs); Forest Farmer Group (FFG); Tundang Banana

## I. PENDAHULUAN

Paradigma perhutanan sosial (*social forestry*) adalah pendekatan dalam pengelolaan hutan yang memandang hutan sebagai komponen ekosistem yang lebih besar, di mana hutan tersebut merupakan satu kesatuan ekosistem yang tidak terpisahkan. Salah satu bentuk kegiatan pemberdayaan masyarakat yang dijalankan oleh Kementerian Kehutanan adalah melalui program Perhutanan Sosial atau *Social Forestry*. Hutan Kemasyarakatan (HKm) atau hutan pemanfaatan adalah Salah satu program Perhutanan Sosial [1]. Masyarakat desa di sekitar atau sekitar Hutan Kemasyarakatan berhak untuk mendapatkan manfaat dari hasil kayu, yang harapannya dapat meningkatkan pendapatan dan ekonomi masyarakat di sekitar hutan.

HKm atau Hutan Kemasyarakatan adalah hutan yang dikelola oleh masyarakat, baik berupa hutan produksi maupun hutan lindung, yang hak pengelolaannya diberikan oleh pemerintah. dalam memelihara kelestarian hutan melalui Persetujuan Pengelolaan Hutan Kemasyarakatan. Kebijakan ini diatur melalui Surat Keputusan Menteri LHK dengan masa berlaku selama 35 tahun dengan opsi perpanjangan [2]. Dengan mengupayakan pemanfaatan dari hutan HHK maupun HHBK [3], Tujuan program HKm adalah untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk di sekitar hutan.

Di Provinsi Kalimantan Selatan terdapat sekitar 10.125 ha luas lahan hutan yang dikelola masyarakat dalam skema HKm [4]. Dari total tersebut, sebanyak 5.970 ha hutan di Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH) Tanah Laut

dikelola oleh 31 Kelompok Tani Hutan (KTH)[11]. Salah satu KTH yang mendapat wewenang pengelolaan adalah KTH Bumi Priangan, yang diberikan hak mengelola Hutan Sosial berdasarkan SK.10464/MENLHK-PSKL/PKPS/PSL.0/9/2023.

KTH Bumi Priangan merupakan kelompok yang beranggotakan 30 orang dan memiliki izin mengelola Bukit Priangan yang berstatus sebagai Hutan Kemasyarakatan sekitar 242 hektare dan dapat mengelola HHBK disekitar hutan tersebut [5].

Di kawasan Bukit Priangan, Desa Bumi Jaya, Kecamatan Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan, pisang tundang atau dengan nama lokal Tuntung Pandang merupakan HHBK dengan kualitas dan peluang bisnis yang besar. Pisang ini merupakan salah satu varietas pisang yang khas dan endemik dari Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan [6]. Pisang ini memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari varietas pisang lainnya. Secara fisik, buah Pisang Tundang memiliki ukuran yang lebih kecil dibandingkan pisang pada umumnya, dengan bentuk yang khas dan kulit tebal, serta daging buahnya yang manis, lembut, dan memiliki aroma khas. Selain itu, warna daging buahnya yang kekuningan memberikan daya tarik tersendiri.

Pisang Tundang tumbuh subur secara alami di kawasan Bukit Priangan tanpa memerlukan pemupukan tambahan sehingga tergolong sebagai produk organik. Dengan luas lahan mencapai 12 hektare, budidaya Pisang Tundang sepenuhnya mengandalkan ekosistem hutan sekitar yang masih terjaga kelestariannya. Tanaman ini memiliki nilai historis yang tinggi, hal ini dikarenakan tanaman ini telah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat lokal selama beberapa generasi. Selain dimanfaatkan sebagai buah segar, Pisang Tundang juga memiliki potensi besar untuk diolah menjadi berbagai produk turunan yang bernilai ekonomi tinggi, seperti keripik pisang, dan makanan olahan lainnya. Produk turunan ini telah menjadi daya tarik pasar lokal maupun regional, yang berpeluang untuk dikembangkan lebih jauh melalui inovasi dan strategi pemasaran yang baik.

Keunggulan lain dari Pisang Tundang adalah keberlanjutannya sebagai komoditas yang mendukung perekonomian masyarakat lokal. Dalam konteks pengelolaan perhutanan sosial, tanaman ini memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat, sekaligus menjaga kelestarian ekosistem hutan. Pisang Tundang dapat dikembangkan menjadi salah satu komoditas unggulan dengan daya saing di pasar domestic dan juga internasional dengan cara pengelolaan sumber daya yang baik dan juga dukungan dari berbagai pihak. Pisang Tundang mulai ditanam oleh pendahulu, yaitu para kakek dan generasi sebelumnya, sekitar tahun 1980–1999 di kawasan Bukit Priangan dan ditanam secara bertahap. Namun, potensi besar dari Pisang Tundang belum juga dimanfaatkan dengan baik hingga saat ini oleh Masyarakat sekitar, khususnya oleh anggota KTH Bumi Priangan. Berbagai tantangan seperti keterbatasan pengetahuan teknis, kurangnya keterampilan dalam pengolahan hasil panen, serta terbatasnya akses pasar menjadi hambatan utama dalam pengembangan produk ini. Akibatnya, nilai tambah dari Pisang Tundang belum juga

memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan anggota KTH.

Melalui program pengabdian masyarakat ini, diharapkan potensi Pisang Tundang sebagai produk unggulan dapat dioptimalkan sehingga memberikan dampak nyata terhadap kesejahteraan anggota KTH Bumi Priangan. Selain itu, program ini bertujuan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang cara mengelola sumber daya alam secara berkelanjutan.

Kemandirian masyarakat dalam mengelola kawasan HKm secara produktif dan berkelanjutan pada akhirnya dapat mendukung tujuan utama program Hutan Kemasyarakatan, yaitu tercapainya keseimbangan antara peningkatan kesejahteraan masyarakat dan pelestarian hutan

## II. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan di Desa Bumi Jaya, Kecamatan Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan mulai September-Desember 2024. Mitra pada Kegiatan ini adalah Kelompok Tani Hutan (KTH) Bumi Priangan.

Pelaksanaan kegiatan menggunakan metode pendekatan partisipatif dan analisis SWOT, serta melibatkan penyuluhan dan pelatihan.



Gambar 1. Sosialisasi Perhutanan Sosial dan Ekonomi

### 1. Pendekatan Partisipatif

Pendekatan partisipatif memungkinkan warga untuk berpartisipasi aktif dalam proses pengambilan keputusan yang juga berkaitan dengan kepentingan publik

Pendekatan ini bertujuan untuk menjamin bahwa keputusan yang diambil tidak semata-mata didasarkan pada informasi yang hampir sempurna (*quasi-perfect information*), tetapi juga memiliki tingkat akseptabilitas yang tinggi, sehingga mampu menciptakan rasa kepemilikan dan tanggung jawab di kalangan Masyarakat [8]. Melalui pendekatan partisipatif, masyarakat diajak untuk menjadi bagian aktif pada setiap tahap program, mulai dari pengenalan masalah, analisis kondisi, perencanaan, implementasi, hingga penilaian.

Pendekatan ini memastikan bahwa kebutuhan, aspirasi, dan kekhawatiran masyarakat dapat diakomodasi secara maksimal. Dalam konteks KTH Bumi Priangan, pendekatan partisipatif diterapkan untuk meningkatkan keterlibatan anggotanya dalam mengelola kawasan Hutan Kemasyarakatan (HKm) secara berkelanjutan [9].

Tahap pertama dalam pendekatan ini adalah identifikasi masalah, di mana masyarakat diajak untuk mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi, baik dalam hal pengelolaan hasil hutan maupun keberlanjutan ekosistem. Proses ini dilakukan melalui diskusi kelompok, wawancara,

dan pengumpulan data lapangan yang melibatkan semua pihak terkait, sehingga setiap keputusan yang diambil benar-benar mencerminkan kondisi nyata di lapangan. Tahap kedua adalah analisis situasi, di mana masyarakat bersama fasilitator melakukan pemetaan terhadap potensi, kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan yang dihadapi.

Pada tahap ini, masyarakat didorong untuk menggunakan pengalaman dan pengetahuan lokal mereka sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengelolaan. Dengan demikian, solusi yang dihasilkan lebih relevan dan sesuai dengan kondisi lokal.

Pada tahap pelaksanaan, anggota KTH Bumi Priangan tidak hanya menjadi penerima manfaat, tetapi juga bertindak sebagai pelaku utama. Mereka dilibatkan dalam pelaksanaan program, seperti pelatihan pengelolaan HHBK [10], pengembangan pasar, serta kegiatan konservasi dan rehabilitasi lahan [11]. Pendekatan ini memungkinkan masyarakat untuk belajar secara langsung dan memperoleh keterampilan baru yang dapat diterapkan di masa depan. Tahap terakhir adalah evaluasi. Semua pihak yang terlibat dalam program harus terlibat dalam proses ini. Evaluasi ini bertujuan untuk menilai keberhasilan program, mengidentifikasi kendala yang dihadapi, serta merumuskan rekomendasi untuk perbaikan di masa depan. Dengan melibatkan masyarakat dalam proses evaluasi, pendekatan ini memastikan bahwa pengalaman dan pembelajaran dari pelaksanaan program dapat diintegrasikan ke dalam program-program berikutnya. Secara keseluruhan, pendekatan partisipatif tidak hanya meningkatkan efektivitas program, tetapi juga memperkuat kapasitas masyarakat dalam pengelolaan sumber daya lokal. Pendekatan ini membantu membangun kesadaran, rasa tanggung jawab, dan kemandirian masyarakat dalam mengelola potensi yang dimiliki secara produktif dan berkelanjutan. Dalam konteks KTH Bumi Priangan, pendekatan ini menjadi salah satu kunci untuk mencapai tujuan besar dari program Hutan Kemasyarakatan, yaitu menciptakan keseimbangan antara kesejahteraan masyarakat dan pelestarian lingkungan.



Gambar 2. HHBK Pisang Tundang



Gambar 3. Pemanenan HHBK Pisang Tundang

## 2. Analisis SWOT

Analisis SWOT bisa dipakai untuk melihat berbagai elemen yang berkontribusi pada pembuatan strategi [12]. Metode ini didasarkan pada pemikiran, yang bertujuan untuk meningkatkan upaya pemanfaatan *strengths* dan *opportunities*, dan mengurangi *weaknesses* juga *threats* [13]. Untuk mengelola produk unggulan Pisang Tundang, analisis ini menjadi alat yang sangat penting untuk memahami situasi dan membuat strategi yang efektif. Selain itu, studi ini menggunakan Matrik SWOT [14], yang menggambarkan *strengths* dan *weaknesses* perusahaan. dapat digunakan untuk mengimbangi *opportunities* dan *threats* dari luar. Empat sel yang dihasilkan oleh matrik ini menunjukkan strategi alternatif yang mungkin [15].

Tabel 1. Matrik SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH		WEAKNESS
	Tentukan Faktor Kekuatan Internal	Faktor Kelemahan Internal	
OPPORTUNITY	STRATEGI SO	STRATEGI WO	STRATEGI WT
Tentukan faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk menaftakan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang	
Threat	STRATEGI ST		STRATEGI WT
Tentukan faktor ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman	

Analisis SWOT menyediakan kerangka kerja yang sistematis untuk mengidentifikasi potensi dari dalam dan dari luar yang dapat memengaruhi keberhasilan pengelolaan Pisang Tundang [16].

Kekuatan (*strengths*) seperti kualitas Pisang Tundang yang khas, proses budidaya organik, dan keberadaannya yang endemik menjadi modal utama dalam menciptakan daya saing di pasar. Sementara itu, peluang (*opportunities*) seperti peningkatan permintaan terhadap produk organik, potensi pengembangan pasar regional dan nasional, serta minat konsumen terhadap produk olahan lokal memberikan ruang besar bagi Pisang Tundang untuk berkembang lebih jauh.

Namun, analisis ini juga mengidentifikasi kelemahan (*weaknesses*) yang harus diatasi, seperti keterbatasan pengetahuan teknis dalam pengolahan produk, kurangnya inovasi dalam diversifikasi produk, serta akses pasar yang masih terbatas. Di sisi lain, ancaman (*threats*) seperti persaingan dari produk sejenis, fluktuasi harga pasar, dan kemungkinan penurunan kualitas lingkungan hutan akibat eksplorasi yang tidak terkontrol menjadi tantangan yang harus diantisipasi secara matang.

Hasil dari Analisis SWOT ini menjadi dasar utama dalam merancang strategi pengembangan produk Pisang Tundang, khususnya untuk produk olahan seperti keripik Pisang Tundang. Keripik Pisang Tundang memiliki potensi besar untuk dipasarkan lebih luas karena tidak hanya memiliki cita rasa yang khas, tetapi juga nilai jual yang kompetitif di pasar lokal maupun nasional. Strategi yang dirancang berdasarkan hasil analisis ini mencakup peningkatan kapasitas pengolahan, pengembangan branding dan kemasan yang menarik, serta perluasan jaringan distribusi melalui platform e-commerce dan mitra lokal.

Selain itu, Analisis SWOT juga membantu menyusun prioritas tindakan yang paling efektif untuk mencapai tujuan program pengembangan. Sebagai contoh, tindakan awal yang dapat dilakukan adalah meningkatkan keterampilan anggota Kelompok Tani Hutan (KTH) Bumi Priangan melalui pelatihan teknis manajerial, dan berkolaborasi dengan pemerintah daerah dan lembaga swasta untuk mendukung pengelolaan produk [17]. Prioritas ini dirancang untuk memastikan bahwa setiap langkah yang diambil memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat sekaligus mendukung keberlanjutan lingkungan.

Dengan pendekatan berbasis Analisis SWOT, pengelolaan Pisang Tundang sebagai produk unggulan tidak hanya diarahkan pada peningkatan nilai tambah produk, tetapi juga pada penguatan kapasitas masyarakat lokal. Hal ini sejalan dengan tujuan jangka panjang dari program Hutan Kemasyarakatan, yaitu menciptakan keseimbangan antara peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat dan pelestarian ekosistem hutan.

Analisis ini menjadi dasar strategis untuk memastikan pengembangan Pisang Tundang dilakukan secara berkelanjutan dengan keuntungan yang paling besar bagi seluruh pihak yang terlibat.

### 3. Penyuluhan Dan Pelatihan

Bersamaan dengan penerapan metode pendekatan partisipatif dan analisis SWOT, langkah selanjutnya yang dilakukan adalah penyuluhan dan pelatihan. Kegiatan ini difokuskan pada peningkatan kapasitas anggota Kelompok Tani Hutan (KTH) Bumi Priangan dalam penguasaan *digital marketing*, khususnya melalui pemanfaatan media sosial dan pembuatan platform e-commerce. Hal ini bertujuan untuk memperluas peluang akses pasar bagi produk Pisang Tundang, termasuk keripik Pisang Tundang sebagai salah satu produk olahan unggulan. Penyuluhan dan pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam mengenai strategi pemasaran digital yang efektif, seperti pembuatan konten promosi yang menarik, manajemen toko online, dan penggunaan fitur-fitur di platform e-commerce. Selain itu, peserta juga diajarkan tentang pentingnya membangun *brand awareness* dan interaksi dengan konsumen secara online guna meningkatkan daya tarik dan kepercayaan terhadap produk.

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan pada hari Rabu, 10 Desember 2024. Pelatihan dilakukan secara interaktif, di mana peserta tidak hanya menerima teori, tetapi juga mengikuti sesi praktik langsung, seperti pembuatan akun e-commerce, pengelolaan katalog produk, dan simulasi pemasaran melalui media sosial.

Melalui penyuluhan dan pelatihan ini, diharapkan anggota KTH Bumi Priangan dapat mengoptimalkan potensi Pisang Tundang sebagai produk unggulan, baik dari segi pemasaran maupun peningkatan nilai tambah. Dengan penguasaan strategi pemasaran digital, produk Pisang Tundang diharapkan dapat menjangkau konsumen yang lebih luas, seperti tingkat regional dan nasional. Hal ini sejalan dengan tujuan program untuk memberdayakan masyarakat setempat sekaligus mendukung keberlanjutan ekonomi mereka.

Melalui metode ini, diharapkan anggota KTH Bumi Priangan tidak hanya mampu mengembangkan produk unggulan mereka dengan lebih baik, tetapi juga memiliki keterampilan untuk memasarkan produk secara modern dan efektif. Pelatihan ini bertujuan untuk membekali mereka dengan kemampuan pemasaran digital yang relevan dengan kebutuhan pasar saat ini, termasuk strategi menjangkau konsumen dengan menggunakan teknologi dan platform digital.

Hasil dari program ini diharapkan mampu memberikan nilai tambah yang signifikan pada Pisang Tundang, baik dalam bentuk harga jual yang lebih tinggi maupun peningkatan kesadaran konsumen terhadap produk khas Bukit Priangan. Selain itu, melalui pendekatan ini, anggota KTH diharapkan lebih percaya diri dan mandiri dalam mengelola bisnis mereka, sehingga dapat menciptakan peluang usaha baru yang berkelanjutan. Tidak hanya berdampak pada produk Pisang Tundang, program ini juga diharapkan memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat di kawasan Bukit Priangan. Dengan adanya akses pasar yang lebih luas, pendapatan masyarakat dapat meningkat, sehingga kualitas hidup mereka pun turut membaik. Selain itu, program ini juga diharapkan mampu memperkuat hubungan sosial di antara anggota KTH, mendorong kolaborasi, dan menciptakan kesadaran kolektif akan pentingnya pengelolaan sumber daya hutan yang produktif dan berkelanjutan.

Program ini menjadi langkah nyata dalam mendukung tujuan besar dari program Hutan Kemasyarakatan, yaitu tercapainya keseimbangan antara pelestarian lingkungan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Dengan pendekatan yang terintegrasi dan berbasis pada kebutuhan lokal, Program ini tidak hanya menawarkan keuntungan jangka pendek, tetapi juga membuka peluang untuk pembangunan ekonomi yang berkelanjutan di masa depan [18].



Gambar 4. Penyuluhan Dan Pelatihan

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Pendekatan Partisipatif

Pendekatan partisipatif dilakukan sebagai tahap awal dalam penelitian ini untuk memahami dinamika kelompok dan potensi pengembangan HHBK Pisang Tundang di kawasan Bukit Priangan, Desa Bumi Jaya, Kecamatan Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut. Melalui wawancara mendalam serta diskusi kelompok yang terarah, ditemukan bahwa partisipasi masyarakat, khususnya Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS), dalam pengelolaan dan pengembangan Pisang Tundang masih tergolong rendah. Sebagian besar anggota KUPS Bumi Priangan belum aktif terlibat dalam kegiatan pengelolaan hasil hutan bukan kayu (HHBK) ini. Adapun beberapa faktor penyebabnya, yakni:

- Rendahnya kesadaran akan pentingnya HHBK sebagai penghasilan tambahan
- Keterbatasan keterampilan dalam pengelolaan hasil panen
- Kurangnya akses terhadap informasi pasar

Selain itu, hasil observasi menunjukkan bahwa kurangnya partisipasi masyarakat juga disebabkan oleh lemahnya koordinasi di antara anggota KTH dan KUPS. Masalah ini diperparah dengan minimnya pelatihan dan penyuluhan yang spesifik untuk meningkatkan kapasitas anggota dalam pengelolaan produk Pisang Tundang, baik dari segi produksi maupun pemasaran [19]. Dalam beberapa kasus, anggota kelompok juga merasa kesulitan untuk memasarkan produk mereka karena kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran modern, seperti digital marketing dan e-commerce.

Hasil pendekatan partisipatif ini menunjukkan bahwa diperlukan intervensi yang terencana untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengembangan HHBK Pisang Tundang. Salah satu langkah strategis adalah memperkuat peran KUPS sebagai penggerak utama kelompok [20], menyediakan pelatihan-pelatihan berbasis kebutuhan, dan meningkatkan akses terhadap pasar. Dengan demikian, program ini diharapkan tidak hanya mengatasi masalah rendahnya partisipasi masyarakat, tetapi juga mampu memaksimalkan potensi Pisang Tundang sebagai komoditas unggulan yang mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat di kawasan Bukit Priangan.

Untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha ini, penting bagi KTH dan KUPS untuk memiliki sistem pengelolaan keuangan yang transparan dan akuntabel. Dalam hal ini, alokasi hasil usaha sebagaimana dimaksud dalam (Anggaran Dasar) KTH Bumi Priangan Pasal 21 Ayat 1, dibagi menjadi beberapa bagian yang jelas dan proporsional. Pembagian tersebut mencakup 50% untuk pengembangan bisnis KTH, yang akan digunakan untuk memperkuat kapasitas usaha, seperti pembelian peralatan produksi, pengembangan teknologi pengolahan, dan perluasan jaringan distribusi. 20% dari hasil usaha dialokasikan untuk kas dan tabungan KTH, yang akan menjadi cadangan dana untuk mendukung kelangsungan operasional kelompok, serta memenuhi kebutuhan mendesak yang mungkin timbul di masa depan. Sementara itu, 20% lagi dialokasikan untuk pengurus KTH, sebagai kompensasi atas peran dan tanggung jawab mereka dalam memimpin dan mengelola kegiatan kelompok secara efektif. Terakhir, 10% dari hasil usaha akan dialokasikan untuk dana

sosial, yang akan digunakan untuk kepentingan bersama anggota, seperti bantuan sosial, kegiatan pemberdayaan masyarakat [21], serta kegiatan yang berfokus pada pelestarian hutan dan lingkungan sekitar.

Pembagian hasil yang jelas ini tidak hanya bertujuan untuk mendukung pengelolaan usaha secara berkelanjutan, namun juga untuk memastikan bahwa setiap anggota mendapatkan manfaat yang adil sesuai dengan kontribusinya. Dengan adanya struktur alokasi yang tepat, diharapkan dapat tercipta sinergi yang kuat antara pengelolaan bisnis yang produktif dan penguatan kapasitas kelompok dalam mengelola HHBK Pisang Tundang.

#### 2. Analisis SWOT

Setelah dilakukan pendekatan partisipatif, hasil observasi dan diskusi kelompok menghasilkan membuat keputusan tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) [22], dalam proses pembuatan produk unggulan HHBK Pisang Tundang di wilayah Bukit Priangan, Desa Bumi Jaya. Analisis ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai situasi saat ini dan potensi pengembangan Pisang Tundang, khususnya dalam mendukung kesejahteraan anggota KTH Bumi Priangan.



Gambar 5. Monitoring Perkebunan Pisang Tundang

#### • Kekuatan (*Strengths*)

1. Kualitas Pisang Tundang sebagai varietas khas lokal yang unik.
2. Kondisi alami lahan tanpa penggunaan pupuk, menciptakan nilai ekologi tinggi.
3. Rasa Pisang Tundang yang enak dan disukai oleh masyarakat lokal maupun luar daerah.

#### • Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Rendahnya keterampilan teknis anggota kelompok tani (KTH) dalam mengolah hasil panen.
2. Kurangnya pengetahuan tentang branding dan pengemasan produk.
3. Lemahnya koordinasi dalam kelompok tani dan KUPS, sehingga efektivitas kerja menurun.

#### • Peluang (*Opportunities*)

1. Perkembangan e-commerce dan media sosial sebagai alat pemasaran yang murah dan luas.
2. Permintaan pasar yang terus meningkat terhadap produk olahan pisang.

- Dukungan program pemerintah dalam pengembangan HHBK tuk membantu pengelolaan dan promosi.
- Ancaman (Threats)**
    - Persaingan dengan produk serupa dari daerah lain yang lebih dikenal.
    - Ketergantungan pada pasar lokal yang terbatas, sehingga rentan terhadap fluktuasi permintaan.
    - Risiko kerusakan lingkungan yang dapat memengaruhi produktivitas hasil panen

Tabel 2. Diagram Matrik Analisis SWOT

IFAS EFAS	Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weaknesses)
Ancaman (Threats)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membangun merek yang kuat untuk bersaing di pasar nasional.</li> <li>Diversifikasi pasar dengan platform digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengintegrasikan praktik ramah lingkungan untuk menjaga produktivitas.</li> <li>Memperkuat koordinasi kelompok dengan struktur kerja yang lebih terorganisasi.</li> </ul>
Peluang (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menonjolkan keunikan, kualitas, dan cita rasa Pisang Tundang dalam branding produk.</li> <li>Mengembangkan narasi pemasaran yang menonjolkan nilai historis dan ekologi.</li> <li>Memanfaatkan e-commerce dan media sosial untuk pemasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memberikan pendampingan desain pengemasan dan branding.</li> <li>Mengadakan pelatihan teknis pengolahan hasil panen.</li> <li>Memanfaatkan program pemerintah untuk pengembangan HHBK.</li> </ul>

### 2.1 Strategi S-O (*Strength-Opportunities*)

Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan setiap peluang yang ada.

Strategi:

- Menonjolkan keunikan, kualitas, dan cita rasa enak Pisang Tundang melalui branding untuk menarik minat pasar yang terus meningkat terhadap produk olahan pisang.
- Mengembangkan narasi pemasaran berbasis sejarah, ekologi, dan keunggulan rasa Pisang Tundang melalui media sosial dan e-commerce untuk menjangkau pasar lebih luas.

- Meningkatkan produksi Pisang Tundang secara berkelanjutan untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat, sambil memanfaatkan dukungan program pemerintah.

### 2.2 Strategi S-T (*Strength-Threats*)

Gunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.

Strategi:

- Membangun merek yang kuat dengan menonjolkan keunikan dan kualitas Pisang Tundang untuk bersaing dengan produk serupa dari daerah lain.
- Diversifikasi pasar menggunakan platform digital untuk mengurangi ketergantungan pada pasar lokal.
- Mengintegrasikan praktik ramah lingkungan dalam pengelolaan lahan agar risiko kerusakan lingkungan yang memengaruhi produktivitas dapat diminimalkan.

### 2.3. Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)

Perbaiki kelemahan untuk memanfaatkan peluang.

Strategi:

- Memberikan pelatihan teknis kepada anggota KTH dalam pengolahan hasil panen agar dapat memenuhi permintaan pasar terhadap produk olahan pisang yang terus meningkat.
- Memberikan pendampingan untuk pengembangan desain pengemasan dan strategi branding agar produk Pisang Tundang memiliki daya tarik visual yang tinggi di e-commerce.
- Memanfaatkan program pemerintah dalam pengembangan HHBK untuk mendapatkan dukungan teknis dan promosi produk.

### 2.4. Strategi W-T (*Weakness-Threats*)

Atasi ancaman dengan memperbaiki kelemahan.

Strategi:

- Memperkuat koordinasi dalam kelompok tani dengan membentuk struktur kerja yang lebih terorganisasi agar bisa merespons ancaman persaingan lebih efektif.
- Meningkatkan keterampilan anggota KTH dalam pengelolaan lahan untuk mengintegrasikan praktik ramah lingkungan dan menjaga produktivitas.
- Diversifikasi pasar untuk mengatasi ketergantungan pada pasar lokal dengan cara memberikan pelatihan dan dukungan teknis pemasaran digital.

Melalui penerapan strategi yang dirumuskan dari kombinasi elemen SWOT, Pisang Tundang memiliki potensi untuk berkembang produk unggulan lokal yang memiliki daya saing kuat, sekaligus berkontribusi pada pelestarian lingkungan dan peningkatan kesejahteraan petani lokal. Kolaborasi antara kelompok tani, pemerintah, dan mitra strategis sangat diperlukan untuk mewujudkan tujuan ini.

### 3. Penyuluhan Dan Pelatihan

Setelah dilakukannya pendekatan partisipatif serta analisis mendalam terhadap kondisi sumber daya manusia (SDM) di Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS) dan Kelompok Tani Hutan (KTH) Bumi Priangan, ditemukan bahwa salah satu kendala utama adalah keterbatasan dalam

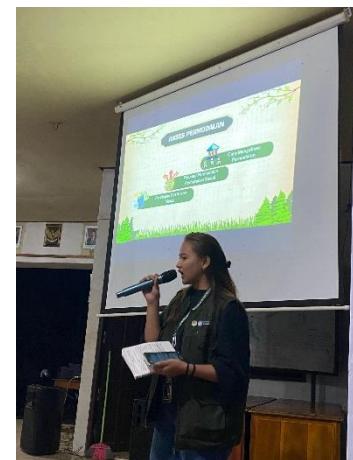
mengola HHBK. Keterbatasan ini mencakup rendahnya pemahaman mengenai pentingnya HHBK sebagai sumber pendapatan tambahan yang berkelanjutan. Tidak hanya itu, keterampilan teknis dalam mengolah hasil hutan pun masih sangat minim, sehingga belum optimal dalam meningkatkan nilai jual produk hutan.

Sebagai langkah lanjutan, penulis melakukan kegiatan penyuluhan untuk memberikan pemahaman lebih dalam kepada anggota KTH Bumi Priangan tentang pentingnya pengelolaan HHBK, khususnya dalam konteks Pisang Tundang, sebagai komoditas yang dapat mendukung ekonomi keluarga dan kelompok. Penyuluhan ini bertujuan untuk menggugah kesadaran masyarakat akan potensi ekonomi yang dapat digali melalui pengelolaan dan pemanfaatan produk HHBK, yang tidak hanya memiliki nilai jual tinggi, tetapi juga berperan dalam pelestarian hutan.

Selain itu, pelatihan teknis juga diberikan kepada anggota KTH untuk meningkatkan kapasitas mereka dalam hal pengolahan hasil pertanian dan pemasaran produk. Salah satu topik yang ditekankan adalah penguasaan digital marketing dan e-commerce, yang menjadi strategi penting untuk memperluas pasar produk, seperti keripik Pisang Tundang. Pelatihan ini tidak hanya mencakup penggunaan platform e-commerce, tetapi juga teknik pengambilan foto produk yang menarik, penulisan deskripsi produk yang efektif, serta penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran yang sangat potensial.

Dengan adanya penyuluhan dan pelatihan ini, masyarakat tidak hanya mengembangkan produk Pisang Tundang seperti keripik Pisang Tundang untuk pasar offline dan masyarakat sekitar saja, tetapi juga mampu memasarkan produk tersebut secara nasional melalui platform e-commerce, seperti Shopee. Keberadaan produk ini di platform e-commerce memungkinkan masyarakat dari berbagai wilayah di Indonesia untuk membeli dan menikmati keripik Pisang Tundang, sehingga memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan kelompok secara signifikan.

Dengan pengelolaan HHBK Pisang Tundang yang lebih baik serta pemanfaatan teknologi dalam pemasaran produk [23], diharapkan terjadi peningkatan yang signifikan dalam kapasitas SDM anggota KTH Bumi Priangan. Langkah ini tidak hanya mendukung peningkatan pendapatan anggota, tetapi juga mengurangi ketergantungan pada sektor pertanian tradisional, memberikan dampak positif untuk kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar kawasan Bukit Priangan, serta mempromosikan produk lokal di pasar nasional.



Gambar 6. Penyuluhan Dan Pelatihan



Gambar 7. Penyuluhan Dan Pelatihan

#### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, pengabdian ini mengungkapkan bahwa pengembangan produk unggulan HHBK Pisang Tundang di kawasan Bukit Priangan, Desa Bumi Jaya, Kecamatan Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut, memiliki potensi besar untuk mendukung peningkatan kesejahteraan anggota KTH Bumi Priangan. Namun, masih terdapat berbagai kendala yang harus diatasi, terutama rendahnya partisipasi masyarakat dan dengan sumber daya manusia yang terbatas jumlahnya untuk mengelola hasil hutan bukan kayu. Pendekatan partisipatif yang dilakukan menunjukkan rendahnya kesadaran dan keterlibatan masyarakat, yang disebabkan oleh faktor-faktor seperti kurangnya keterampilan teknis, lemahnya koordinasi dalam kelompok, dan terbatasnya akses terhadap informasi pasar. Pengelolaan pisang tundang menunjukkan Analisis SWOT tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Produk ini memiliki keunggulan dalam kualitas, rasa, dan nilai historisnya, tetapi tantangan seperti keterbatasan SDM, kurangnya branding, dan ancaman dari persaingan pasar memerlukan perhatian khusus. Strategi pengembangan yang diusulkan melibatkan upaya untuk memaksimalkan kekuatan produk melalui branding yang efektif, mengatasi kelemahan dengan pelatihan dan pendampingan, memanfaatkan peluang digital marketing, dan mengatasi ancaman melalui diversifikasi pasar serta praktik ramah lingkungan. Kegiatan penyuluhan dan pelatihan yang dilakukan telah menjadi langkah strategis untuk meningkatkan kapasitas anggota KTH. Penyuluhan berfokus

pada pentingnya pengelolaan HHBK sebagai upaya untuk mendukung perekonomian lokal, sementara pelatihan mencakup aspek teknis dalam pemasaran digital, seperti pembuatan e-commerce untuk produk olahan Pisang Tundang, yaitu keripik Pisang Tundang. Pelatihan ini memberikan pengetahuan praktis tentang penggunaan platform digital, strategi pemasaran, dan pengelolaan bisnis online, yang diharapkan dapat meningkatkan akses pasar dan daya saing produk. Dengan pendekatan holistik yang melibatkan partisipasi masyarakat, analisis situasi, dan peningkatan kapasitas SDM, penelitian ini berhasil menunjukkan bahwa potensi Pisang Tundang dapat dioptimalkan untuk memberikan nilai tambah ekonomi yang signifikan. Keberhasilan program ini diharapkan dapat menjadi model pengelolaan HHBK yang berkelanjutan, mendukung kesejahteraan masyarakat sekitar hutan, serta menjaga keberlanjutan ekosistem hutan di kawasan Bukit Priangan

Musmujiono, Ketua KTH Bumi Priangan, menyatakan bahwa kehadiran mahasiswa magang telah memberikan dampak positif bagi KTH Bumi Priangan "Mahasiswa magang membawa ide-ide segar dan keterampilan baru yang membantu kami dalam mengembangkan Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) Seperti Pisang tundang, dan melalui program ini KTH Bumi Priangan mampu menguatkan kelembagaan, meningkatkan SDM, dan Pemahaman Masyarakat tidak hanya tentang Hutan tetapi tentang pemasaran produk produk Hasil Hutan Bukit Priangan" ujarnya (Musmujiono, wawancara, 10 Desember 2024).

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terimakasih kepada semua orang yang telah berkontribusi dalam pengabdian ini. terutama untuk KTH Bumi Priangan dan Masyarakat Desa Bumi Jaya. yang telah memberikan bantuan dan menerima kami dengan baik dalam kegiatan magang Perhutanan Sosial. Kami berharap pengabdian ini bermanfaat bagi KTH Bumi Priangan dan masyarakat setempat.

## PUSTAKA

- [1] Admin Portal. (2023). *Desa Bumi Jaya Resmi Berciri Khas Pisang Tundang*. Portal Tanah Laut. <https://portal.tanahlautkab.go.id/desa-bumi-jaya-resmi-berciri-khas-pisang-tundang>
- [2] Aqilla, A. R. (2024). Perhutanan Sosial: Memberdayakan Masyarakat Lokal dalam Pengelolaan Hutan yang Berkelanjutan. *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu*, 2, 437–440.
- [3] Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58–70.
- [4] Biosci, I. J., Ulimaz, A., Yuliati, N., Polytechnic, T. L., Kalimantan, S., Polytechnic, T. L., Kalimantan, S., Polytechnic, T. L., & Kalimantan, S. (2023). Strategy For Developing the Tuntung Pandang (Tundang) Banana Commodity in Bumi Jaya Village, Tanah Laut District. *International Journal of Biosciences (IJB)*, 6655, 95–105. <https://doi.org/10.12692/ijb/23.6.95-105>
- [5] Ditjen PSKL. (2021). *Fasilitasi Permohonan Hutan*
- [6] Feronia, P., Desyanti, D., & Susilastri, S. (2021). Potensi Dan Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu (Hhbk) Di Hutan Pendidikan Fakultas Kehutanan Universitas Muhammadiyah .... *Strofor Journal*, 05(02), hal 727–735.
- [7] Humas UNLAM. (2016). *Pengembangan Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu*. Universitas Lambung Mangkurat.
- [8] Iqbal, M., Septina, A. D., Penelitian, P., Ekonomi, S., Iklim, P., Gunung, J., No, B., Lingkungan, T., Mongkat, B., Tani, K., Maju, H., Tani, K., Kumuo, B., Tani, K., Sungkuh, B. O., Tani, K., Bauh, N., Tfl, I., & Rev, P. D. (2018). *Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu Oleh Masyarakat Lokal Di Kabupaten Sanggau, Kalimantan Barat*.
- [9] Kaddas, F., & Baguna, F. L. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Pengolahan Hhbk Pala Pada Kelompok Tani Hutan Ake Guraci Di Kelurahan Marikurubu. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 4(1), 1–11. <https://doi.org/10.15575/jim.v4i1.23396>
- [10] Lestari, J. S., Indrasari, D., Wulandari, C., Bintoro, A., Kehutanan, J., Pertanian, F., Lampung, U., Soemantri, J., No, B., & Lampung, B. (2017). *Pengembangan Potensi Hasil Hutan Bukan Kayu Oleh Kelompok Sadar Hutan Lestari Wana Agung Di Register 22 Way Waya Kabupaten Lampung Tengah (the Development Plan of Non-Timber Forest Products Potential By Sadar Hutan Lestari Wana Agung Groups At Register 22*. 5(1), 81–91.
- [11] Management, N. F. P., Wanabakti, G. M., Subroto, J. G., & Belakang, A. L. (2021). *Peningkatan Kualitas Pemberdayaan Kelompok Tani Hutan Dalam Pengelolaan Hasil Hutan Bukan Kayu*. 18(1), 15–25.
- [12] Mukhlasin, A., & Hidayat Pasaribu, M. (2020). Analisis Swot dalam Membuat Keputusan dan Mengambil Kebijakan Yang Tepat. *Invention: Journal Research and Education Studies*, 1(1), 33–44. <https://doi.org/10.51178/invention.v1i1.19>
- [13] Mustamu, S., & Pattiruhu, G. (2024). *Edukasi Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) Untuk Pemberdayaan Ekonomi Dan Ketahanan Pangan Di Desa Haruku*. 1(4), 357–363.
- [14] Nur Aisyah, N. A., Hendrati, I. M., & Wardaya, W. (2024). Adaptasi digital marketing dalam rangka mewujudkan ekonomi kreatif UMKM di Kelurahan Penjaringansari. *KACANEGERA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 7(1), 45. <https://doi.org/10.28989/kacanegara.v7i1.1723>
- [15] Oklima, A. M., Hartono, Y., & Kusnayadi, H. (2021). Pelatihan Pemanfaatan Hhbk Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat Sekitar Hutan Lindung Batulaneh. *Jurnal Warta Desa (JWD)*, 3(1), 45–51. <https://doi.org/10.29303/jwd.v3i1.114>
- [16] Paramita, A., Sundawati, L., & Nurrochmat, D. R. (2018). Strategi Kebijakan Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu Di Zona Tradisional Taman Nasional Ujung Kulon. *RISALAH KEBIJAKAN PERTANIAN DAN LINGKUNGAN: Rumusan Kajian Strategis Bidang Pertanian Dan Lingkungan*, 4(1), 1. <https://doi.org/10.20957/jkebijakan.v4i1.20075>

- [17] Purnomo, D., Itta, D., Kadir, S., Kehutanan, M., & Lambung, U. (2023). *Keberhasilan Hutan Kemasyarakatan (Hkm) Di KPH Tanah Laut*. 11(3), 310–313.
- [18] Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI*.
- [19] Sisillia, L., Widiastuti, T., Roslinda, E., Gultom, K. M., & Sari, E. (2024). *Edukasi Partisipatif Tentang Hasil Hutan Bukan Kayu Bagi Masyarakat Sebagai Upaya Untuk Melestarikan Hutan Kalimantan*. 5(2), 198–204.
- [20] Subkhi Mahmasani. (2020). *Peran Penyuluhan Kehutanan Terhadap Perubahan Sosial Masyarakat Dalam Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu*. 274–282.
- [21] Wulansari, D., Abidin, Z., & Hafizianor, H. (2022). Strategi Kelompok Tani Hutan (Kth) Dalam Pengelolaan Hutan Di Wilayah Kerja Kesatuan Pengelolaan Hutan (Kph) Pulau Laut Sebuku. *Jurnal Hutan Tropis*, 10(2), 170. <https://doi.org/10.20527/jht.v10i2.14126>
- [22] Yani Subaktih, N. K. (2020). “Analisis SWOT : Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso).” *Journal GEEJ*, 12(2), 17–64.
- [23] Zainuri, R., & Budi Setiadi, P. (2023). Tinjauan Literatur Sistematis: Analisis Swot Dalam Manajemen Keuangan Perusahaan. *Jurnal Maneksi*, 12(1), 22–28. <https://doi.org/10.31959/jm.v12i1.1364>