

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Kegiatan Pengabdian

1. Gambaran Umum Desa Masiraan

a. Letak Geografis

Desa Masiraan merupakan salah satu desa yang berada di wilayah Kecamatan Pandawan, Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST), Provinsi Kalimantan Selatan, dengan kode pos 71352. Desa ini tercatat sebagai wilayah pedesaan (rural) dalam data resmi BPS serta termasuk dalam struktur administratif desa yang berada di bawah pemerintahan Kecamatan Pandawan (Utami, 2018). Desa ini berada di bantaran sungai yang merupakan kawasan dataran rendah yang bisa menyebabkan sebagian wilayahnya tergenang atau banjir saat musim hujan tiba. Kondisi topografi ini memengaruhi pola pemukiman dan kegiatan pertanian masyarakat.

Tabel 4.1. Wilayah Desa Masiraan

Rincian	Keterangan
Batas Wilayah Sebelah Utara	Desa Sungai Rangan
Batas Wilayah Sebelah Selatan	Desa Banua Kupang
Batas Wilayah Sebelah Timur	Desa Jaranih
Batas Wilayah Sebelah Barat	Desa Rantau Kaminting
Luas wilayah Desa Masiraan	Sekitar 4,50 km ² yang terdiri dari area pemukiman penduduk, lahan pertanian, serta kawasan hutan dan perbukitan
RT dan RW	Terdiri dari 4 Rukun Tetangga (RT) dan 8 Rukun Warga (RW).
Kode pos	71352
Jarak Desa Masiraan dari pusat Kecamatan Pandawan	Sekitar 15 km
jarak ke ibu kota Kabupaten Hulu Sungai Tengah (Barabai)	sekitar 30 km
Akses menuju desa	Dapat ditempuh melalui jalur darat menggunakan kendaraan roda dua maupun roda empat

Sumber: *Hasil Observasi Peneliti, 2025*

b. Kondisi Demografis

Berdasarkan data Kecamatan Pandawan Dalam Angka 2024 yakni sebagai berikut:

Tabel 4.2. Data Penduduk Desa Masiraan Tahun 2024

Rincian	Keterangan
Total Penduduk	702 Jiwa
Laki-laki	365 Jiwa
Perempuan	337 Jiwa
Luas Wilayah	4,50 km ²
Kepadatan Penduduk	±108 jiwa/km ²
Agama Mayoritas	Islam
Pekerjaan	Petani, perkebunan, peternakan, dan usaha rumah tangga berskala kecil.

Sumber: *BPS Kabupaten Hulu Sungai Tengah (2024)*

c. Kondisi Sosial dan Budaya

Masyarakat Desa Masiraan memiliki kehidupan sosial yang rukun, religius, dan menjunjung tinggi nilai kebersamaan. Hal ini tercermin dari tingginya partisipasi warga dalam kegiatan sosial dan keagamaan, seperti gotong royong, iuran rukun kematian, serta keterlibatan aktif dalam berbagai kegiatan desa. Peran tokoh agama dan tokoh masyarakat turut menjaga keharmonisan sosial dan kehidupan keagamaan warga. Dari sisi budaya, masyarakat masih melestarikan tradisi Banjar secara turun-temurun, seperti Burdah Keliling, Baayun Maulid, Batumbang Apam, serta berbagai kegiatan

keagamaan rutin. Kondisi ini menunjukkan kuatnya identitas budaya, solidaritas sosial, dan keterikatan masyarakat terhadap nilai agama dan kearifan lokal.

d. Keadaan Ekonomi

Sebagian besar penduduk Desa Masiraan bermata pencaharian pada sektor pertanian, perkebunan, peternakan, peikanan dan usaha rumah tangga berskala kecil. Komoditas utama yang dikembangkan masyarakat meliputi jagung, kacang tanah, kacang hijau, cabai, dan karet, serta peternakan sapi, kambing, ayam, dan itik.

Selain sektor tersebut, Desa Masiraan juga memiliki potensi sumber daya alam yang dimanfaatkan sebagai sumber penghasilan masyarakat, yaitu tanaman kratom yang oleh masyarakat setempat dikenal sebagai daun sapat. Tanaman ini umumnya tumbuh secara alami dan dijual oleh masyarakat dalam bentuk basah maupun kering kepada pengepul dengan harga yang relatif rendah. Pemanfaatan daun sapat masih terbatas pada penjualan bahan mentah, sehingga nilai tambah dan potensi ekonomi lokal belum dimanfaatkan secara optimal.

Kondisi tersebut menunjukkan terdapat potensi ekonomi lokal yang belum dimanfaatkan secara optimal, sehingga diperlukan upaya pemberdayaan masyarakat melalui pengolahan daun sapat menjadi produk bernilai tambah.

e. Sarana dan Prasarana

Secara umum, Desa Masiraan telah memiliki sarana dan prasarana dasar yang cukup memadai untuk mendukung kehidupan masyarakat. Fasilitas tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4. Sarana dan Prasarana Desa Masiraan

Jenis Sarana/Prasarana	Jumlah/Deskripsi
Kantor Desa	1 unit
Masjid	1 unit (Masjid Al-Ubbad Masiraan)
Musholla	3 unit
Fasilitas Pendidikan	2 unit (SD Negeri Masiraan dan TK PAUD Terpadu Masiraan Ceria)
Pondok Pesantren	1 unit (Bidayatul Hidayah)
TPA	2 unit (TPA Ar-Raudah dan TPA Al-Kautsar)
Posyandu	1 unit
Jalan Desa	Sebagian besar beraspal, sebagian paving block
Listrik	Sudah menjangkau hampir seluruh rumah warga
Jaringan Internet	Tersedia, meski belum stabil di seluruh wilayah
Sistem Penyediaan Air Bersih (SPAM)	Telah melayani ±112 KK (RT 01 dan RT 02) meskipun beberapa wilayah masih memerlukan peningkatan akses air bersih.

Sumber: *Hasil Observasi Peneliti, 2025*

2. Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Pendekatan ABCD

Kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat di Desa Masiraan bermula dari observasi potensi lokal yang belum dimanfaatkan secara optimal, salah satunya tanaman daun sapat yang tumbuh subur di beberapa lokasi desa dan tepian sungai. Masyarakat sebelumnya hanya menganggap tanaman ini biasa, sehingga nilainya belum tergarap secara ekonomi. Perubahan terjadi ketika pengepul dari luar daerah atau dari pontianak membeli daun sapat dalam jumlah besar yang mencarinya untuk bahan obat herbal, kosmetik, dan minuman kesehatan. Hal ini membuat masyarakat menyadari bahwa tanaman yang selama ini diabaikan ternyata memiliki manfaat dan juga nilai ekonomi. *(Hasil wawancara dengan masyarakat)*

Gambar 4.1. Proses Penjualan Daun Sapat Kepada Pengepul



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Sejak saat itu, masyarakat mulai mengumpulkan dan membudidayakan daun sapat, namun akan tetapi dilihat pada saat penjualan, masyarakat setempat masih menjualnya dalam bentuk mentah, harga jual

daun sapatpun hingga saat ini masih rendah dan sangat bergantung pada musim serta permintaan pasar:

Tabel 4.5. Harga Jual Daun Sapat di Desa Masiraan Sebelum

Kegiatan

No	Jenis Daun Sapat	Bentuk Penjualan	Harga per Kg (Rp)	Keterangan
1	Daun Sapat Basah	Langsung dijual ke pengepul	2.000	Harga rendah dan bergantung musim
2	Daun Sapat Kering	Setelah dijemur ±3-5 hari	16.000	Nilai jual lebih tinggi namun terbatas
Rata-rata			8.000 per Kg	Potensi nilai tambah belum optimal

Sumber: *Hasil Observasi Peneliti, 2025*

Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa pendapatan masyarakat dari daun sapat masih belum optimal, melihat kondisi tersebut, peneliti bersama pemerintah desa memandang perlu adanya program pemberdayaan masyarakat berbasis potensi lokal, yaitu mengolah daun sapat menjadi teh herbal khas Desa Masiraan. Ide ini lahir dari diskusi antara mahasiswa pelaksana, perangkat desa, tokoh masyarakat, dan ibu-ibu rumah tangga.

Kegiatan ini tidak hanya bertujuan meningkatkan nilai ekonomi daun sapat, tetapi juga menjadi langkah awal menuju kemandirian ekonomi desa, yang kemudian dijalankan melalui pendekatan *Asset-Based Community Development* (ABCD). Pendekatan ini dipilih karena hal ini sangat relevan dengan kondisi Desa Masiraan yang memiliki kekayaan alam melimpah berupa daun sapat yang memiliki peluang untuk masyarakat agar dikembangkan dan modal sosial masyarakat yang kuat.

Kegiatan dilaksanakan melalui lima tahapan ABCD, yaitu *Discovery, Dream, Design, Define, dan Destiny*, yakni sebagai berikut:

1. *Discovery* (Menemukan Aset dan Potensi Lokal)

Tahapan kegiatan diawali dengan observasi dan pemetaan aset (*asset mapping*) yaitu menemukan aset dan potensi lokal yang dimiliki masyarakat. Maka dalam hal ini peneliti bersama pemerintah desa melakukan observasi lapangan untuk mengenali kekuatan dan sumber daya yang ada. Kegiatan ini dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara, dan diskusi *Focus Group Discussion* (FGD mini). Dari hasil pemetaan tersebut ditemukan berbagai jenis aset yang dimiliki Desa Masiraan, salah satunya yakni terdapat tanaman daun sapat yang banyak ditemui di desa ini tetapi pemanfaatannya masih belum optimal.

Gambar 4.2 Tanaman-Tanaman Daun Sapat di Lingkungan Desa



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2025

Selain itu, terdapat pula aset manusia, sosial, fisik, dan ekonomi yang dapat mendukung pelaksanaan kegiatan, yakni sebagai berikut:

Tabel 4.6. Pemetaan Aset Desa Masiraan

Jenis Aset	Keterangan
Aset Alam	Desa Masiraan memiliki ketersediaan daun sapat yang cukup melimpah dan mudah dijangkau masyarakat. Tanaman sapat tumbuh secara alami di sekitar permukiman warga dan area pertanian, sehingga akses terhadap bahan baku sangat memadai untuk kegiatan produksi teh herbal.
Aset Manusia	Terdapat ibu-ibu PKK, ibu rumah tangga, petani yang berminat mengikuti kegiatan, memiliki ketertarikan terhadap pengembangan ekonomi lokal, dan pengalaman dasar dalam kegiatan rumah tangga. Selain itu terdapat remaja desa yang memiliki minat dalam bidang wirausaha dan pemasaran digital.
Aset Sosial	Solidaritas masyarakat tinggi, terbukti dari keaktifan majelis taklim, kegiatan gotong royong, dan kebersamaan masyarakat.
Aset Fisik	Balai desa atau dapur rumah warga yang dapat dimanfaatkan untuk kegiatan pelatihan dan produksi skala kecil serta terdapat alat untuk penyerbukan daun
Aset Ekonomi	Terdapat beberapa warung dan pedagang kecil yang potensial bisa menjadi mitra pemasaran awal produk.

Sumber: Hasil Observasi Peneliti, 2025

Dari Pemetaan aset yang ditemui menunjukkan bahwa Desa Masiraan memiliki sumber daya yang cukup untuk dikembangkan menjadi kegiatan ekonomi baru. Potensi yang sebelumnya terabaikan dapat diubah menjadi produk unggulan berbasis lokal jika dikelola secara kreatif dan kolaboratif.

Adapun subjek dalam kegiatan pemberdayaan ini melibatkan sebanyak 16 orang, terdiri dari ibu rumah tangga, petani, ibu PKK, serta remaja desa. Komposisi peserta yang beragam ini sesuai dengan pendekatan *Asset-Based Community Development* (ABCD) karena mencerminkan penguatan aset manusia (*human assets*) melalui kolaborasi sesuai kemampuan masing-masing. Setiap peserta berperan dalam tahapan berbeda, seperti penyediaan bahan baku, pengolahan daun, pengemasan, dokumentasi/penjualan, dan koordinasi.

Pemilihan peserta menggunakan prinsip partisipatif, yaitu menempatkan masyarakat sebagai pelaku utama dalam kegiatan pemberdayaan. Dengan melibatkan beberapa kelompok masyarakat, kegiatan ini berjalan lebih inklusif, efektif, serta memberi peluang keberlanjutan usaha berbasis potensi lokal.

Tabel 4.7. Profil Peserta Kegiatan

No	Peserta	Usia	Latar Belakang	Pembagian peran dalam kegiatan memproduksi
1.	Muhidah	41	Ibu Rumah Tangga	Pembersihan daun
2.	Saniah	47	Ibu Rumah Tangga/ PKK	Koordinasi & penggerak peserta
3.	Sukartini	38	Ibu Rumah Tangga/ PKK	Pembersihan daun
4.	Titin Karmila	40	Ibu Rumah Tangga/ Petani	Penyedia bahan baku daun sapat
5.	Rabiatul Adawiyah	45	Ibu Rumah Tangga	Penjemuran daun
6.	Marlina	44	Ibu Rumah Tangga/ Petani	Penyedia daun sapat
7.	Asmah	51	Ibu Rumah Tangga/ Petani	Pemetikan & seleksi daun
8.	Saudah	55	Ibu Rumah Tangga/ Petani	Penjemuran daun
9.	Nur Hikmah	40	Ibu Rumah Tangga/ Petani	Penyedia daun & penjemuran
10.	Nurul Asmiah	47	Ibu Rumah Tangga	Penggilingan/ Penyerbukan daun

11.	Mardiah	52	Ibu Rumah Tangga/ Petani	Pengeringan lanjutan
12.	Nur Aisyah	50	Ibu Rumah Tangga	Pengemasan produk
13.	Syahrída	40	Ibu Rumah Tangga	Penimbangan & pengecekan kualitas
14.	Nur Bayah	38	Ibu Rumah Tangga	Uji rasa & kontrol kualitas
15.	Anisa Nabila Fitri	16	Remaja	Dokumentasi foto/video
16	Aina Nor Nailah	16	Remaja	Desain label & pemasaran offline maupun promosi lewat online

Sumber: *Data hasil pendataan peserta kegiatan pengolahan daun sapat di Desa Masiraan, 2025.*

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa peserta kegiatan pemberdayaan terdiri dari berbagai kelompok masyarakat, mulai dari ibu rumah tangga, petani, ibu PKK, hingga remaja desa. Keberagaman latar belakang peserta ini menjadi kekuatan utama dalam pelaksanaan kegiatan, karena masing-masing memiliki aset, pengalaman, dan kemampuan yang berbeda namun saling melengkapi. Hal ini sesuai dengan pendekatan *Asset-Based Community Development (ABCD)* yang menekankan pemanfaatan aset yang telah dimiliki masyarakat sebagai modal awal pemberdayaan.

Peserta dengan latar belakang sebagai petani, seperti ibu Titin Karmila, Marlina, Asmah, Saudah, dan Nur Hikmah, berkontribusi dalam penyediaan bahan baku daun sapat karena mereka memiliki akses langsung terhadap tanaman tersebut. Mereka juga memahami kondisi tanaman, teknik pemetikan, serta waktu panen yang tepat, sehingga peran ini sangat sesuai dengan aset dan pengalaman mereka.

Ibu rumah tangga yang memiliki ketelitian dan pengalaman dalam pekerjaan domestik berperan pada bagian pembersihan, pengolahan, penggilingan, hingga pengemasan produk. Peran ini sangat penting karena menentukan kualitas akhir produk teh herbal daun sapat. Peserta seperti ibu Muhidah, Sukartini, Rabiatul Adawiyah, dan Nurul Asmiah menunjukkan partisipasi aktif dalam tahapan tersebut.

Adapun peserta dari kalangan ibu PKK seperti ibu Saniah dan Sukartini memiliki kapasitas dalam menggerakkan masyarakat dan mengoordinasikan kegiatan. Kehadiran mereka memperkuat proses pendampingan karena mereka menjadi penghubung antara peneliti, peserta, dan perangkat desa.

Tidak hanya melibatkan orang dewasa, kegiatan ini juga menghadirkan partisipasi remaja desa, yaitu Aina Nor Nailah dan Anisa Nabila Fitri. Mereka berperan dalam dokumentasi foto dan video, serta membantu proses penyebaran informasi melalui media sosial dan pembuatan desain label produk. Keterlibatan remaja menunjukkan bahwa pemberdayaan ini mencakup lintas generasi dan memberikan

ruang bagi pengembangan kreativitas anak muda, terutama dalam aspek digitalisasi produk.

Pembagian peran yang terstruktur dan sesuai dengan aset masing-masing peserta menunjukkan bahwa kegiatan pemberdayaan ini berjalan secara partisipatif. Setiap peserta terlibat secara aktif, bukan hanya sebagai penerima manfaat tetapi juga sebagai pelaku utama dalam proses produksi. Hal ini mencerminkan karakter pemberdayaan yang berkelanjutan, di mana masyarakat mampu bekerja sama, mengelola potensi, serta mengembangkan produk lokal secara mandiri.

2. *Dream* (Membangun Harapan dan Visi Bersama)

Setelah potensi ditemukan, kegiatan berlanjut pada tahap *Dream*, yaitu membangun mimpi dan visi bersama masyarakat mengenai masa depan ekonomi desa. Dalam tahap ini, masyarakat diajak berdiskusi untuk membayangkan masa depan Desa Masiraan apabila daun sapat dikelola menjadi produk unggulan desa.

Gambar 4.3. FGD Masyarakat dalam Tahap Dream



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Berdasarkan hasil FGD yang melibatkan masyarakat (kelompok ibu-ibu IRT atau PKK, petani dan remaja), muncul berbagai ide dan harapan, seperti:

- 1) Melihat potensi daun sapat yang banyak dan mudah didapatkan di desa ini menjadi peluang dalam pengolahan daun sapat menjadi teh herbal khas Desa Masiraan.
- 2) Potensi pasar dan nilai ekonomi produk yang didapatkan.
- 3) Desain kemasan, label, dan nama produk lokal ciri khas Desa Masiraan.
- 4) Membentuk kelompok kerja yang mengelola produksi secara berkelanjutan.

Tahapan ini berhasil menumbuhkan semangat gotong royong dan rasa memiliki, karena ide pengolahan daun sapat muncul langsung dari masyarakat sendiri. Mereka mulai yakin bahwa sumber daya lokal yang sederhana bisa menjadi sumber pendapatan baru bagi keluarga.

3. *Design* (Perancangan Kegiatan)

Tahapan selanjutnya adalah Design, perancangan rencana kegiatan yang ingin dilakukan berdasarkan hasil diskusi dan harapan bersama. Pada tahap ini yang akan dilakukan, yaitu meliputi:

- 1) Menentukan dimana tempat kegiatan pelatihan dan sosialisasi yang akan dilakukan
- 2) Menentukan alat dan bahan sederhana yang akan digunakan seperti kompor, wajan, kemasan teh sederhana, dan lain-lain

- 3) Adanya pembuatan desain merek atau logo teh herbal daun sapat
- 4) Menyusun strategi pelaksanaan dan penjualan yang akan dilaksanakan.

d. *Define* (Pemantapan Tujuan dan Rencana Implementasi)

Tahapan *define* yakni menggambarkan proses pemantapan tujuan dan rencana implementasi kegiatan pemberdayaan masyarakat yang telah dilakukan di lapangan berdasarkan hasil diskusi lanjutan antara peneliti dan masyarakat Desa Masiraan. Tahapan ini merupakan tindak lanjut dari perencanaan dengan menyesuaikan kondisi riil selama pelaksanaan kegiatan.

Hasil pemantapan menunjukkan bahwa tujuan jangka pendek kegiatan, yaitu menghasilkan produk teh herbal daun sapat dalam skala rumah tangga, dapat dilaksanakan sesuai rencana. Masyarakat menyepakati untuk memfokuskan kegiatan pada produksi dalam jumlah terbatas dengan menjaga kualitas bahan dan proses pengolahan. Sementara itu, tujuan jangka panjang berupa pembentukan usaha bersama disepakati sebagai rencana lanjutan setelah kegiatan pendampingan selesai.

Prioritas kegiatan pada tahap ini mengalami penyesuaian berdasarkan kondisi lapangan, di mana masyarakat lebih menekankan pada peningkatan keterampilan produksi dan kualitas kemasan dibandingkan perluasan pemasaran. Pemasaran produk masih

dilakukan secara terbatas melalui warung lokal dan promosi sederhana melalui media sosial.

Pembagian peran masyarakat dalam struktur kerja berjalan sesuai dengan kesepakatan awal, meskipun terdapat penyesuaian jumlah anggota pada masing-masing tim. Tim produksi berperan aktif dalam proses pengolahan teh herbal, tim pengemasan bertanggung jawab pada penataan dan pelabelan produk, serta tim dokumentasi dan digital marketing mendukung publikasi kegiatan dan pemasaran.

Indikator keberhasilan yang telah disusun pada tahap perencanaan digunakan sebagai dasar evaluasi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar indikator tercapai, khususnya pada kemampuan peserta dalam mempraktikkan proses produksi dan terbentuknya produk teh herbal daun sapat dengan kemasan sederhana. Adapun keberlanjutan kegiatan masih memerlukan pendampingan lanjutan, terutama dalam aspek pengembangan usaha dan pemasaran.

e. *Destiny* (Pelaksanaan dan Keberlanjutan)

Tahap terakhir adalah *Destiny*, yaitu pelaksanaan kegiatan yang sebelumnya sudah disusun lalu diimplementasikan secara bersama-sama. Pada tahap ini, diadakan sosialisasi dan pelatihan teknis secara langsung pengolahan daun sapat menjadi teh herbal, yakni sebagai berikut:

- 1) Pendampingan pembuatan desain merek dan kemasan produk , yakni dibentuk nama produk “Teh Celup Daun Sapat” dengan

desain kemasan sederhana namun menarik dengan memanfaatkan aplikasi canva yang bisa mendesain lebih mudah dan dapat diakses secara gratis. Pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan daya tarik produk, memperkuat identitas merek, serta memberikan nilai tambah pada produk teh herbal daun sapat agar lebih siap dipasarkan.

Gambar 4.4. Hasil Desain Merek dan Kemasan Produk Teh Sederhana yang Digunakan



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

- 2) Pengadaan alat dan bahan sederhana yang akan digunakan, sebagian besar sudah dimiliki oleh masyarakat, sehingga tidak perlu membeli baru. Alat-alat yang digunakan antara lain wajan, spatula, saringan, timbangan, nyiru/nampan, toples, dan sendok. Adapun beberapa perlengkapan yang dibeli khusus untuk mendukung proses pengolahan dan pengemasan meliputi: sarung tangan plastik Rp3.000, kantong teh celup isi 100 Rp13.000, plastik pouch untuk kemasan sederhana ukuran 12x20 isi 50

Rp15.000, stiker logo Rp4.000 isi 6 serta gula palm sebagai pemanis.

Gambar 4.5. Alat dan Bahan



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

3) Pelatihan teknik pengolahan daun sapat menjadi teh herbal

Gambar 4.6. Proses pelatihan pengolahan daun sapat menjadi teh herbal



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Kegiatan pelatihan bertujuan untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam mengolah daun sapat menjadi teh

herbal siap konsumsi sekaligus mengenalkan cara memasarkan produk secara sederhana.

Kegiatan ini dilakukan selama 1 bulan full dimana di minggu pertama dilakukan identifikasi lokasi tumbuh daun sapat bersama warga sebagai bahan utama dalam pengolahan teh herbal dari daun sapat, setelah itu di minggu kedua yakni melakukan persiapan mulai dari menyiapkan alat-alat yang akan digunakan, membuat desain merek teh serta membuat teh daun sapat untuk testimoni. Selanjutnya diadakan pelatihan pengolahan sekaligus uji coba pemasaran dalam waktu dua minggu untuk melihat hasil yang di rasakan masyarakat. Kegiatan nantinya seperti berikut ini:

- a) Pengenalan bahan baku, peserta dikenalkan dengan daun sapat, manfaatnya, dan cara memilih daun yang berkualitas.
- b) Proses pengolahan, meliputi pencucian, pengeringan, perajangan, penyaringan, dan pengemasan daun sapat menjadi teh herbal.
- c) Teknik pengemasan sederhana, peserta dilatih menggunakan kantong teh celup dan plastik pouch, serta penambahan gula palm sebagai pemanis sesuai kebutuhan.
- d) Standar kebersihan dan keamanan pangan, termasuk penggunaan sarung tangan plastik dan menjaga kebersihan alat selama proses produksi.

- e) Strategi pemasaran sederhana, peserta diperkenalkan cara menjual produk dalam skala kecil, menentukan harga jual, melakukan promosi sederhana melalui lingkungan sekitar, dan melakukan uji pasar.

Dengan pendekatan ini, peserta tidak hanya mampu memproduksi teh herbal, tetapi juga memahami proses pemasaran dasar, sehingga produk dapat dijual dan memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat.

Adapun pelatihan yang dilaksanakan bersama masyarakat yakni sebagai berikut:

- a) Pemetikan dan pemilahan daun yang berkualitas.



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Tahap ini diawali dengan pemetikan daun sapat yang masih segar dan layak olah, kemudian dilakukan pemilahan untuk memastikan hanya daun yang berkualitas baik yang digunakan sebagai bahan baku. Pemilahan dilakukan dengan memisahkan

daun yang rusak, kotor, atau tidak memenuhi standar agar kualitas produk teh herbal yang dihasilkan tetap terjaga.

b) Pengeringan alami di bawah sinar matahari 3 sampai 5 hari.



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Daun sapat yang telah dipilah selanjutnya dikeringkan secara alami dengan memanfaatkan sinar matahari selama kurang lebih 3–5 hari hingga kadar air berkurang dan daun benar-benar kering. Proses pengeringan ini bertujuan untuk menjaga kualitas bahan, memperpanjang daya simpan, serta mempertahankan aroma dan kandungan alami daun sebelum diolah menjadi teh herbal.

c) Penyerbukan daun menggunakan alat seadanya atau mesin khusus





Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Daun sapat yang telah melalui proses pengeringan selanjutnya dihaluskan atau diserbukkan menggunakan alat sederhana menggunakan ayakan, blander maupun mesin khusus . Proses penyerbukan ini bertujuan untuk memperoleh tekstur daun yang sesuai sebagai bahan baku teh herbal, sehingga memudahkan proses pengemasan dan penyeduhan.

d) Proses sangrai ringan untuk menghasilkan aroma khas.



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Tahap selanjutnya adalah proses sangrai ringan yang dilakukan dengan pemanasan suhu rendah dalam waktu singkat kurang lebih 3 menit. Proses ini bertujuan untuk mengeluarkan aroma khas daun sapat tanpa mengurangi kualitas bahan, sehingga menghasilkan cita aroma yang lebih menarik pada produk teh herbal.

e) Pengemasan dan pelabelan produk lokal.



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Tahap akhir dilakukan melalui pengemasan produk teh herbal daun sapat secara sederhana dan higienis kedalam kantong teh celup yakni setiap kantong di isi dengan satu sendok teh bubuk daun sapat yang sudah disangrai tadi dan tambahkan satu sendok teh bubuk gula palm yang dihaluskan agar mengurangi rasa pahit dari daun sapat, selanjutnya dilengkapi dengan pelabelan yang mencantumkan nama produk, identitas desa, serta informasi dasar produk. Pengemasan dan pelabelan ini bertujuan untuk meningkatkan daya tarik, melindungi kualitas produk, serta memperkuat identitas produk lokal Desa Masiraan agar siap dipasarkan.

- f) Strategi promosi melalui media online dan kerjasama dengan beberapa warung dan pedagang kecil yang potensial menjadi mitra pemasaran. Produk teh herbal sapat ini dijual dengan harga sekitar Rp6.000 isi 10 teh celup



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Setelah pelatihan, dilakukan uji coba produksi dan pemasaran skala kecil selama 2 minggu. Produk teh herbal sapat dijual di warung lokal dan media online dengan harga sekitar Rp6.000 isi 10 kantong teh celup, lebih rendah dari harga pasar yang bertujuan untuk menarik konsumen baru dan menguji penerimaan pasar.

Gambar 4.7. Produk Teh Herbal Sapat Masiraan Siap Jual



Sumber: *Dokumentasi Peneliti, 2025*

Promosi dilakukan oleh para remaja melalui media sosial, sementara ibu-ibu mengurus produksi dan pengemasan. Pada penjualan kali ini setiap keluarga peserta mampu memproduksi rata-rata 6 kemasan per minggu terlebih dahulu dalam proses uji coba pemasaran yang bertujuan untuk mengetahui penerimaan konsumen sekaligus nilai tambah ekonomi yang diperoleh masyarakat.

Tabel 4.8. Produksi dan Pendapatan Awal Keluarga Peserta**Perminggu**

No	Jumlah Kemasan Terjual Per minggu	Biaya Bahan Baku (Rp)	Harga Jual Per kemasan (Rp)	Pendapatan (Rp)	Nilai Tambah / Keuntungan (Rp)
1	6	22.200	6.000	36.000	13.800
2	6	22.200	6.000	36.000	13.800
Ttl	18	44.400	-	72.000	27.600

Adapun cara menghitungnya yakni:

a) Pendapatan (*Revenue*)

Pendapatan = Jumlah Kantong Terjual \times Harga per Kemasan

Harga per kemasan = Rp6.000

Minggu 1, pendapatan $6 \times 6.000 = \text{Rp}36.000$

b) Biaya Bahan Baku (*Raw Material Cost*)

Biaya bahan baku perkemasan= Rp3.700

(yakni 10 kantong teh celup kosong Rp1.300, kemasan pouch Rp.300, stiker logo teh Rp.600, gula palm Rp1.500, dan daun sapat punya masyarakat sendiri tidak beli)

Minggu 1, Biaya Bahan Baku = $6 \times 3.700 = \text{Rp}22.200$

c) Nilai Tambah / Keuntungan (*Profit*)

Nilai Tambah = Pendapatan – Biaya Bahan Baku

Minggu 1: $36.000 - 22.200 = \text{Rp}13.800 / 6$ Kemasan Teh

d) Rasio Keuntungan terhadap Biaya Bahan Baku

$$\text{Rasio Keuntungan (\%)} = \text{Nilai Tambah/Biaya Bahan Baku} \\ \times 100\%$$

$$\text{Minggu 1: } 13.800 / 22.200 \times 100\% = 62,16\%$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa dari penjualan 6 kemasan teh herbal daun sapat dengan harga jual Rp6.000 per kemasan, dan memperoleh pendapatan sebesar Rp36.000 per minggu. Dengan total biaya bahan baku sebesar Rp22.200, maka nilai tambah atau keuntungan yang diperoleh adalah Rp13.800 per minggu. Rasio keuntungan terhadap biaya bahan baku mencapai 62,16%, yang menunjukkan bahwa setiap Rp1 biaya produksi mampu menghasilkan nilai tambah sebesar Rp0,62. Hal ini menandakan bahwa kegiatan pengolahan daun sapat menjadi teh herbal memberikan keuntungan ekonomi yang nyata meskipun masih dilakukan dalam skala kecil rumah tangga. Artinya, terdapat peluang cukup besar jika diolah lebih banyak lagi nantinya.

Dari sisi sosial, kegiatan ini menumbuhkan rasa percaya diri dan kemandirian ekonomi. Para ibu memiliki aktivitas produktif bernilai ekonomi, sedangkan remaja terlibat dalam promosi digital dan desain kemasan. Masyarakat yang sebelumnya hanya menjual bahan mentah kini menjadi produsen lokal dengan nilai tambah tinggi. Selain itu, hasil dari produk ini juga mendapat respons positif dari masyarakat sekitar.

4) Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat Desa Masiraan dilakukan untuk mengetahui efektivitas program, peningkatan keterampilan peserta, kualitas produk, serta potensi keberlanjutan usaha. Evaluasi ini dilakukan dengan pendekatan pre-test dan post-test, observasi langsung, wawancara, serta penilaian terhadap hasil produksi dan pemasaran skala kecil.

a) Evaluasi Pengetahuan dan Keterampilan Peserta

Sebelum pelatihan, peserta diberikan pre-test untuk mengukur pemahaman awal terkait pengetahuan peserta tentang potensi dan manfaat daun sapat, keterampilan pengolahan daun sapat, dan pemahaman strategi pemasaran sederhana. Hasil pre-test menunjukkan bahwa sebagian besar peserta memiliki skor rendah (rata-rata 2,5 dari skor maksimum 5), menandakan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman dalam produksi teh herbal.

Setelah pelatihan dan pendampingan, dilakukan post-test, yang menunjukkan peningkatan rata-rata skor menjadi 4,5. Hasil ini mengindikasikan adanya peningkatan signifikan dalam:

- (1) Pengetahuan peserta mengenai kualitas daun sapat yang baik dan manfaatnya.

- (2) Keterampilan pengolahan teh herbal mulai dari pencucian, pengeringan, penyerbukan, sangrai ringan, hingga pengemasan produk.
- (3) Pemahaman dasar strategi pemasaran, termasuk penjualan di warung lokal dan promosi melalui media sosial.

Peningkatan keterampilan dan pengetahuan ini menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan efektif dan peserta mampu mengaplikasikan pengetahuan baru dalam praktik nyata.

b) Evaluasi Kualitas Produk

Hasil evaluasi produk teh herbal daun sapat dilakukan melalui uji rasa, kemasan, dan penerimaan konsumen pada uji coba pemasaran skala kecil. Hasil evaluasi menunjukkan:

- (1) Produk memiliki kualitas daun yang baik karena proses pemilahan dan pengeringan dilakukan secara teliti.
- (2) Kemasan sederhana namun informatif dan menarik, meningkatkan daya tarik konsumen.
- (3) Konsumen memberikan tanggapan positif terhadap rasa, aroma, dan kepraktisan produk.

Hal ini menunjukkan bahwa proses produksi dan pelatihan berjalan sesuai rencana dan berhasil menghasilkan produk yang siap dipasarkan.

c) Evaluasi Dampak Ekonomi

Evaluasi dampak ekonomi dilakukan dengan menghitung nilai tambah dari penjualan produk. Berdasarkan data uji coba penjualan selama tiga minggu, rata-rata setiap keluarga peserta memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp13.800 per minggu dari produksi 6 kemasan per minggu. Rasio keuntungan terhadap biaya bahan baku mencapai 62,16%, menandakan adanya dampak ekonomi positif yang nyata bagi masyarakat.

d) Evaluasi Sosial dan Partisipasi

Evaluasi sosial dilakukan melalui observasi dan wawancara untuk menilai tingkat partisipasi, motivasi, dan kerjasama antarwarga. Hasil evaluasi menunjukkan:

- (1) Peserta aktif terlibat dalam setiap tahapan produksi, pengemasan, dan promosi.
- (2) Terdapat peningkatan rasa percaya diri dan kemandirian ekonomi, terutama bagi ibu rumah tangga yang sebelumnya tidak memiliki aktivitas ekonomi produktif.
- (3) Partisipasi lintas generasi, dengan remaja terlibat dalam dokumentasi dan pemasaran digital, memberikan nilai tambah dalam aspek pengembangan kapasitas manusia dan digitalisasi produk.
- (4)

e) Evaluasi Keberlanjutan (*Sustainability Plan*)

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kegiatan ini memiliki potensi keberlanjutan melalui:

- (1) Pembentukan kelompok usaha bersama, yang dapat melanjutkan produksi teh herbal setelah pendampingan selesai.
- (2) Penetapan SOP produksi rutin, termasuk pemilihan bahan baku, proses pengolahan, dan standar kebersihan.
- (3) Rencana inovasi produk baru, seperti variasi teh herbal dengan tambahan rempah atau kemasan kreatif.

Dengan demikian, evaluasi kegiatan membuktikan bahwa program pemberdayaan berhasil meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan pendapatan peserta, sekaligus membangun fondasi keberlanjutan usaha berbasis potensi lokal.

3. Dampak Kegiatan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa Masiraan Melalui Pengolahan Daun Sapat Menjadi Produk The Herbal Khas Desa Masiraan

Kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pengolahan daun sapat menjadi teh herbal memberikan sejumlah dampak positif yang dapat dilihat dari aspek keterampilan, sosial, ekonomi, serta keberlanjutan. Dampak ini diperoleh setelah proses produksi, pelatihan, pendampingan, serta evaluasi dilakukan melalui pendekatan ABCD.

Dari hasil uji coba produksi dan pemasaran teh herbal skala kecil selama dua minggu, terlihat bahwa setiap keluarga peserta mampu memperoleh nilai tambah yang nyata dari usaha ini. Rata-rata, setiap keluarga menghasilkan 6 kemasan per minggu, dijual dengan harga Rp6.000 per kemasan isi 10 kantong teh celup. Dengan perhitungan sederhana, pendapatan setiap keluarga mencapai Rp36.000 per minggu, sedangkan biaya bahan baku yakni Rp22.200 per minggu. Hal ini menghasilkan nilai tambah atau keuntungan bersih sebesar Rp13.800 per minggu, sehingga total nilai tambah selama dua minggu mencapai Rp27.600.

Berdasarkan rasio keuntungan terhadap biaya bahan baku, diperoleh sekitar 62.16%, yang artinya setiap Rp1 yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku menghasilkan hampir Rp0,62 nilai tambah. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengolahan daun sapat menjadi teh herbal memberikan keuntungan ekonomi yang signifikan bagi masyarakat, meskipun dilakukan dalam skala kecil dan baru sebagai uji coba.

Selain dampak ekonomi langsung, kegiatan ini juga memberikan manfaat tidak langsung, seperti peningkatan keterampilan pengolahan dan pengemasan produk, pemahaman proses pemasaran, serta motivasi masyarakat untuk mengembangkan usaha lebih lanjut. Penerimaan positif dari konsumen lokal menunjukkan bahwa produk memiliki potensi pasar yang cukup menjanjikan, sehingga kegiatan ini layak dikembangkan menjadi usaha mikro yang berkelanjutan. Dengan demikian, uji coba skala kecil ini berhasil menunjukkan dampak ekonomi awal yang positif, sekaligus menjadi indikator keberhasilan awal pemberdayaan ekonomi masyarakat berbasis pengolahan potensi lokal.

Kondisi ini membuka peluang peningkatan pendapatan rumah tangga serta mendorong munculnya usaha kecil berbasis rumah tangga (*home industry*). Dengan adanya potensi pemasaran dan pembentukan usaha, kegiatan ini berpeluang menjadi produk unggulan desa. Dari hasil pelaksanaan kegiatan pemberdayaan ini memberikan dampak nyata terhadap berbagai aspek kehidupan Masyarakat, diantaranya yaitu:

Tabel 4.9. Dampak Ekonomi Masyarakat Sebelum dan Sesudah**Program**

Aspek	Sebelum Kegiatan	Sesudah Kegiatan
Keterampilan	Belum memiliki kemampuan mengolah produk	Mampu memproduksi, mengemas, dan memasarkan produk teh herbal
Penggunaan daun sapat	Hanya dijual mentah ke pengepul	Diolah menjadi teh herbal siap jual
Harga jual per kg	Rp. 16.000/kg (jika dijual daun sapat kering)	Jika di olah menjadi produk teh daun sapat maka 1kg memperoleh kurang lebih 20 kemasan the, yang dijual dengan harga setiap Rp. 6.000 perkemasan (isi 10 teh celup), sehingga nilai penjualan mencapai Rp120.000/kg
Peluang kerja	Terbatas, hanya pemanenan	Muncul usaha kecil baru.

Sumber: *Hasil Kegiatan Peneliti, 2025*

Berdasar tabel tersebut menunjukkan adanya perubahan kondisi ekonomi masyarakat Desa Masiraan sebelum dan sesudah pelaksanaan program pemberdayaan melalui pengolahan daun sapat menjadi produk teh herbal. Sebelum kegiatan dilaksanakan, masyarakat belum memiliki

keterampilan dalam mengolah daun sapat menjadi produk bernilai tambah. Daun sapat hanya dijual dalam bentuk bahan mentah atau kering kepada pengepul dengan harga relatif rendah, yaitu sekitar Rp16.000 per kg, sehingga manfaat ekonomi yang diperoleh masyarakat masih terbatas.

Setelah kegiatan pemberdayaan dilaksanakan, masyarakat mengalami peningkatan keterampilan yang signifikan, terutama dalam proses produksi, pengemasan, dan pemasaran teh herbal. Daun sapat yang sebelumnya dijual mentah kini diolah menjadi produk teh herbal siap jual dalam bentuk kemasan isi 10 teh celup dengan harga Rp6.000 per kemasan. Dalam satu kilogram bahan baku dapat dihasilkan sekitar 20 kemasan teh herbal dengan total nilai penjualan mencapai Rp120.000 per kilogram. Kondisi ini menunjukkan adanya peningkatan nilai ekonomi produk dibandingkan penjualan bahan mentah.

Selain peningkatan nilai ekonomi produk, kegiatan ini juga membuka peluang kerja baru bagi masyarakat. Sebelum kegiatan, aktivitas ekonomi hanya terbatas pada pemanenan daun sapat, sedangkan setelah kegiatan muncul usaha kecil berbasis rumah tangga yang melibatkan proses pengolahan, pengemasan, dan pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa program pemberdayaan tidak hanya meningkatkan pendapatan masyarakat, tetapi juga mendorong terbentuknya kegiatan ekonomi produktif yang berpotensi berkelanjutan.

Dengan demikian, hasil pada tabel tersebut menegaskan bahwa kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pengolahan daun

sapat menjadi teh herbal memberikan dampak ekonomi positif bagi masyarakat Desa Masiraan melalui peningkatan keterampilan, nilai tambah produk, dan peluang usaha baru berbasis potensi lokal.

B. Analisis Hasil Berdasarkan Landasan Teori

Hasil kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat di Desa Masiraan menunjukkan bahwa pendekatan *Asset-Based Community Development* (ABCD) dapat diterapkan secara efektif dalam meningkatkan potensi ekonomi masyarakat berbasis sumber daya lokal. Prinsip utama dalam pendekatan ini adalah menggali kekuatan dan aset yang telah dimiliki masyarakat, bukan berfokus pada kekurangan atau masalah.

Dalam hal kegiatan ini, aset utama yang ditemukan berupa tanaman daun sapat, yang sebelumnya dianggap tidak bernilai ekonomi tinggi. Melalui proses pendampingan, pelatihan, dan kolaborasi antarwarga, potensi ini berhasil diubah menjadi produk unggulan desa berupa teh herbal khas Masiraan. Hal ini sejalan dengan teori McKnight & Kretzmann (1996) yang menjelaskan bahwa pendekatan ABCD menempatkan masyarakat sebagai subjek aktif pembangunan melalui identifikasi, pemanfaatan, dan pengembangan aset yang dimiliki.

Dari sisi pemberdayaan, kegiatan ini juga sejalan dengan teori Putri (2021) yang menegaskan bahwa pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah proses peningkatan kemampuan masyarakat dalam mengelola faktor produksi, mengakses pasar, serta memperoleh penghasilan yang layak. Pelaksanaan

kegiatan di Desa Masiraan mencerminkan hal tersebut masyarakat tidak hanya dilatih secara teknis, tetapi juga diberi ruang untuk berpartisipasi dalam pengambilan keputusan, perencanaan, dan evaluasi kegiatan.

Selain itu, kegiatan ini juga merepresentasikan prinsip partisipasi, kesetaraan, dan keberlanjutan sebagaimana dikemukakan dalam konsep pemberdayaan oleh Syamsiyah (2017) dan Permendagri No. 7 Tahun 2007. Partisipasi aktif warga dalam setiap tahap kegiatan menunjukkan bahwa proses pemberdayaan benar-benar tumbuh dari masyarakat sendiri (*by the people, from the people, and for the people*).

Dengan demikian, hasil kegiatan ini mengonfirmasi teori bahwa keberhasilan pemberdayaan masyarakat sangat ditentukan oleh tingkat partisipasi warga dan pemanfaatan aset lokal secara kolaboratif.

C. Capaian Manfaat Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pengolahan daun sapat menjadi teh herbal khas Desa Masiraan membawa berbagai manfaat nyata bagi masyarakat maupun peneliti dalam penerapan pendekatan pemberdayaan berbasis potensi lokal.

1. Manfaat bagi Masyarakat

Kegiatan pemberdayaan ini memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat Desa Masiraan melalui peningkatan nilai jual daun sapat yang diolah menjadi produk teh herbal. Masyarakat memperoleh keterampilan baru dalam pengolahan, pengemasan, dan pemasaran produk, sehingga membuka peluang usaha kecil berbasis rumah tangga. Selain itu, kegiatan ini mendorong partisipasi dan kerja sama antarwarga dalam mengelola potensi lokal secara produktif.

2. Manfaat bagi Peneliti

Bagi peneliti, kegiatan ini memberikan pengalaman langsung dalam menerapkan pendekatan *Asset-Based Community Development (ABCD)* di lapangan. Peneliti memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses pemberdayaan masyarakat berbasis potensi lokal, khususnya dalam pengembangan ekonomi kreatif desa, serta menjadi bahan evaluasi dan pembelajaran untuk pengembangan program pemberdayaan di masa mendatang.