JURNAL ABDIMAS MANDIRI VOLUME 9 No.3 DESEMBER 2025
DOI : 10.36982/jam.v9i3.6277
ISSN PRINT : 2598-4241
ISSN ONLINE : 2598-425X

Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Pengolahan Lidah Buaya Menjadi Produk Bernilai Ekonomi pada Kelompok Sakurmika Alam SMAN 2 CIKAMPEK

Ali Fahmi Syahputra[1)*], **Tessa Fauziah**[2)] , **Ana Melani**[3)] , **Syifa Fauziah**[4)] , **Devie Rienzani Supriadi**[5)]

[1),3),4)]*Program Studi Agribisnis Universitas Singaperbangsa Karawang*
[2),5)]*Program Studi Agroteknologi Universitas SIngaperbangsa Karawang*
Jl. H.S. Ronggowaluyo, Telukjambe Timur, Kab. Karawang
**Email Penulis Koresponden: ali.fahmi@faperta.unsika.ac.id*

Received: 23/11/25; Revised: 23/12/25; Accepted: 25/12/25

Abstrak

SAKURMIKA ALAM, adalah kelompok guru dan siswa di SMAN 2 Cikampek yang terbentuk sebagai jawaban dari keresahan terhadap lingkungan, baik karena banyak sampah dan tata kelolanya juga terhadap optimalisasi lingkungan yang dapat dimanfaatkan untuk kehidupan. Kelompok ini bertujuan agar siswa memiliki bekal kemampuan dan pengetahuan di bidang budidaya pertanian, budidaya ikan tawar dan tata kelola sampah. Anggota tim terdiri dari siswa yang tertarik dalam budidaya tanaman perkotaan dan seiring dengan perkembangan melakukan berbagai kegiatan budidaya, contohnya cincau, melon dan lidah buaya. Tujuan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kelompok SAKURMIKA ALAM dalam budidaya dan pengolahan lidah buaya. Hal ini penting mengingat lulusan SMAN 2 Cikampek masih banyak yang menganggur, sehingga kelompok ini diharapkan menjadi solusi untuk menumbuhkan minat berwirausaha dan meningkatkan kemandirian ekonomi siswa. Lidah buaya dipilih karena mudah dijumpai, memiliki potensi yang melimpah, dan banyak manfaat bagi kesehatan.Tahapan kegiatan meliputi sosialisasi budidaya lidah buaya yang baik, pelatihan hilirisasi produk olahan, dan pelatihan pemasaran digital. Metode yang digunakan adalah Andragogik dan Pilot Project aplikasi teknologi tepat guna. Hasil PkM menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra sebesar ≥80% di kedua aspek. Tiga produk olahan lidah buaya berhasil diciptakan: bubuk lidah buaya, lidah buaya kupas, dan minuman lidah buaya. Peningkatan ini diharapkan dapat menjadi bekal kewirausahaan bagi siswa lulusan SMAN 2 Cikampek.

***Kata kunci**: Hilirisasi, Lidah Buaya, Pemasaran, UMKM*

Abstract

SAKURMIKA ALAM is a group of teachers and students at SMAN 2 Cikampek that was formed in response to concerns about the environment, both in terms of the large amount of waste and its management, as well as the optimization of the environment for use in daily life. This group aims to equip students with skills and knowledge in the fields of agricultural cultivation, freshwater fish farming, and waste management. The team members consist of students who are interested in urban plant cultivation and, as the group develops, engage in various cultivation activities, such as growing grass jelly, melons, and aloe vera. The purpose of this community service activity (PkM) is to increase the knowledge and skills of the SAKURMIKA ALAM group in the cultivation and processing of aloe vera. This is important considering that many graduates of SMAN 2 Cikampek are still unemployed, so this group is expected to be a solution to foster interest in entrepreneurship and increase the economic independence of students. Aloe vera was chosen because it is easy to find, has abundant

potential, and has many health benefits. The stages of the activity included socialization of good aloe vera cultivation practices, training in downstream processing of products, and training in digital marketing. The methods used were Andragogy and a Pilot Project on the application of appropriate technology. The results of the PkM show an increase in the knowledge and skills of the partners by ≥80% in both aspects. Three processed aloe vera products were successfully created: aloe vera powder, peeled aloe vera, and aloe vera drink. This improvement is expected to become entrepreneurial capital for students graduating from SMAN 2 Cikampek.

***Keywords**: Aloe Vera, Downstream, Marketing, SMEs*

1. PENDAHULUAN

Karawang merupakan Kabupaten di Jawa Barat yang memiliki banyak potensi pertanian namun belum memiliki pengelolaan yang baik, sehingga produksi pertaniannya belum optimal dari segi kualitas maupun kuantitas (Azzahra et al., 2024). Kab. Karawang memiliki peningkatan persentase kemiskinan pada tahun 2023 sebesar 5,17 persen dengan tingkat pengangguran terbuka sebesar 8,95% (BPS, 2024). Lulusan SMAN 2 Cikampek tahun 2024 juga masih banyak yang menganggur. Pada tahun ajaran 2023/2024 SMAN 2 Cikampek meluluskan 351 siswa, 170 diantaranya melanjutkan ke perguruan tinggi dan sisanya berencana untuk langsung bekerja. Dari 181 lulusan yang berencana kerja, sampai saat ini kurang dari 10 persen yang sudah mendapatkan pekerjaan. SAKURMIKA ALAM menjadi salah satu solusi untuk memotivasi siswa agar memiliki minat berusaha dengan memperhatikan kondisi lingkungan sekitar. Dengan meningkatnya minat usaha diharapkan siswa mampu meningkatkan kemandirian ekonominya. Usia sekolah menengah atas berada pada tahap eksplorasi dalam perkembangan karir. Ketika seseorang mulai mempelajari kemampuan, nilai-nilai, minat, dan peluang mereka untuk mempersiapkan diri menjadi pekerja (Damayanti & Widyowati, 2018).

Lidah buaya memiliki banyak nutrisi, termasuk asam amino, karbohidrat, air, lemak, mineral seperti zink, besi, dan kobalt, serta vitamin seperti vitamin A, B1, B12, C, dan E, asam folat, inositol, dan kholin, serta beberapa enzim. Lidah buaya dapat membantu kesehatan dengan menurunkan kadar gula, yang sangat penting bagi penderita diabetes, dan meningkatkan kekebalan tubuh untuk penderita kanker. dan dapat mengontrol laju tekanan darah (Rani et al., 2024).

Tensiska et al. (2018) melakukan penelitian yang menemukan bahwa penggunaan lidah buaya secara bertahap meningkat dengan berbagai macam produk, salah satunya minuman jelly. Namun, penelitian menunjukkan bahwa pH, total padatan terlarut, dan sineresis dipengaruhi secara signifikan oleh pembuatan minuman jelly dengan berbagai metode penanganan gel lidah buaya.

Seiring dengan berkembangnya IPTEK, pemanfaatan lidah buaya berkembang sebagai bahan baku industri farmasi, kosmetik dan juga sebagai bahan makanan dan minuman Kesehatan. Seperti yang dilakukan di Dusun Precet Desa Sumbesekar, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang ini memiliki sumberdaya tanaman lidah buaya yang melimpah. Pemilihan tanaman lidah buaya ini selain karena mudah dijumpai di lingkungan sekitar, juga karena lidah buaya *(Aloe Vera)* merupakan tanaman yang memiliki banyak keistimewaan baik dari segi budidaya dan manfaatnya. Dewi, dkk (2025) melakukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berupa pelatihan pengolahan produk dari lidah buaya bersama masyarakat setempat menjadi produk makanan. Potensi lidah buaya yang cukup melimpah juga menjadi potensi yang sama yakni di SMAN 2 Cikampek.

Lidah buaya ini memiliki potensi pemanfaatan yang sangat banyak, bisa dijadikan sebagai bahan pangan olahan diantaranya dijadikan sebagai bahan untuk minuman (*nata de aloe),* agar-agar, kulitnya sebagai bahan teh dan lainnya. Selain itu tanaman lidah buaya juga memiliki

ISSN PRINT : 2598-4241
ISSN ONLINE : 2598-425X

berbagai kandungan zat-zat yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh (Heryadi et al., 2023). Saat ini di kelompok SAKURMIKA ALAM budidaya lidah buaya baru pada tahap menanam dan merawat serta memperbanyak, masih banyak hal yang perlu dikembangkan. Kegiatan budidaya yang sudah dilakukan dapat dilihat di Gambar 1.



Gambar 1. Kegiatan budidaya lidah buaya SAKURMIKA ALAM SMAN 2 Cikampek

Pada proses budidaya lidah buaya ditemukan masalah yaitu tanaman tumbuh tidak seragam ukurannya, terserang hama dan penyakit, banyak gulma, serta belum cukup pengetahuan untuk memanfaatkan lidah buaya kedepannya. Permasalahan pertama yaitu kurangnya pengetahuan dan keterampilan budidaya, pemanfaatan dan penggunaan teknologi produksi olahan lidah buaya, Permasalahan kedua yaitu kurangnya pengetahuan dan keterampilan pembuatan desain kemasan produk yang menarik, penggunaan teknologi untuk *digital marketing*, serta cara memasarkan produk hasil olahan lidah buaya. Strategi pemasaran modern yang dikenal sebagai *digital marketing* memanfaatkan teknologi digital seperti internet, media sosial, dan perangkat *mobile* untuk menjangkau dan berinteraksi dengan konsumen (Irawan et al., 2024).

Dari segi sosial ekonomi, program ini diharapkan mampu menjadi solusi dari permasalahan tingginya pengangguran pada lulusan SMAN 2 Cikampek. Dengan peningkatan pengetahuan dan keterampilan calon lulusan diharapkan bisa menjadi bekal untuk berwirausaha dan membuka lapangan kerja baru. Sedangkan untuk guru diharapkan bisa melanjutkan ilmu pengetahuan dan teknologi yang didapatkan kepada seluruh siswa sehingga terjadi *multiplier effect* secara sosial dan peningkatan kemandirian ekonomi.

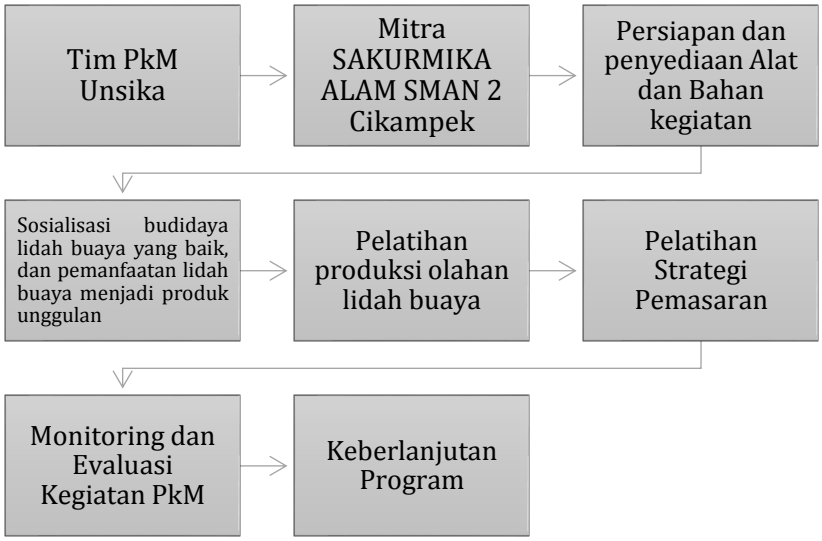
2. METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN

Permasalahan yang dihadapi mitra termasuk pemahaman dan penerapan teknologi dalam proses budidaya, pemanfaatan, dan produksi lidah buaya, serta pemasaran produk olahan lidah buaya. Bagan alur kerja memberikan penjelasan tentang metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Metode yang digunakan adalah metode andragogik (teknik pembelajaran orang dewasa) dan proyek pilot penggunaan teknologi tepat guna. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa penggunaan teknologi tepat guna bersamaan dengan pendekatan pembelajaran orang dewasa lebih memudahkan pembentukan mekanisme, prosedur, iklim dan suasana yang mendukung terjadinya proses pembelajaran secara mandiri serta partisipatif dari mitra. Metode *Andragogik* bertujuan meningkatkan motivasi belajar yang didorong oleh tujuan dan kebutuhan pribadi (Yahya et al., 2024).

Peran serta pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dapat dibagi menjadi 2 kelompok utama yaitu: 1) Tim PkM Unsika Karawang berperan dalam; sosialisasi, pelatihan dan pendampingan budidaya dan penmanfaatan produk olahan lidah buaya,

ISSN PRINT : 2598-4241
ISSN ONLINE : 2598-425X

mempersiapkan alat dan bahan yang diperlukan selama pelatihan, menjadi instruktur utama dalam pengolahan lidah buaya dan melakukan monitoring dan evaluasi setelah kegiatan berlangsung. 2) Mitra SAKURMIKA ALAM SMAN 2 Cikampek berperan dalam; menyediakan waktu, tempat dan partisipasi aktif dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Alur kegiatan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Alur Kegiatan

PkM dimulai dengan perencanaan program dan langkah kerja tim dan mahasiswa. Ini termasuk membagi tugas berdasarkan kemampuan masing-masing anggota tim dan menyiapkan administrasi dan perangkat pendukung. Proses persiapan tambahan mencakup memastikan bahwa tim dosen dan siswa memahami program yang akan dilaksanakan, serta menyiapkan bahan dan alat yang akan digunakan untuk kegiatan. Selanjutnya, diskusi fokus grup dilakukan untuk memetakan masalah dan peluang yang dimiliki mitra. Pemetaan ini merupakan dasar dari metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA), atau penilaian pertanian yang berpartisipasi, di mana masalah dan peluang ditentukan secara partisipatif atau dari dasar oleh mitra kegiatan.

Kegiatan berikutnya yaitu sosialisasi, lebih ditekankan kepada pemberian pengetahuan dan pengalaman ahli kepada guru dan siswa tentang yang berkaitan dengan upaya mengatasi masalah utama mitra yaitu aspek produksi dan aspek pemasaran. Pelatihan disertai praktik langsung dilakukan agar mitra mendapatkan pengalaman dan pengetahuan dari proses produksi dan juga pemasaran produk lidah buaya. Pada saat pelatihan juga diharapkan terjadinya proses transfer teknologi untuk menghasilkan produk berkualitas dan berdaya saing tinggi. Mitra didampingi oleh tim pelaksana PkM dan mahasiswa secara penuh dan tuntas dalam menjalankan kegiatan secara keseluruhan. Dengan menggunakan kombinasi metode andragogik dan metode proyek pilot, teknologi tepat guna digunakan untuk mengolah produk mangrove dan meningkatkan kemampuan mitra dalam penguasaan teknologi informasi. Mitra dilatih dan didampingi untuk menghasilkan produk berkualitas.

Monitoring dan evaluasi akan dilakukan tiga kali. Aspek yang dievaluasi mencakup respon, tindakan nyata (aktivitas kerja) serta penguasaan pengetahuan dan teknologi (teori dan praktik) yang dirumuskan dalam dua kriteria keberhasilan yaitu berdasarkan *output* dan *outcome* dari pelaksanaan PkM. Evaluasi tahap 1 dilaksanakan dalam upaya mengukur dan mendapatkan data (kuantitatif) terhadap tingkat penguasaan (dasar) dari seluruh kegiatan yang akan diimplementasikan pada Mitra. Evaluasi tahap 2 dilaksanakan setelah seluruh rangkaian kegiatan pemberdayaan masyarakat, antisipasi apabila belum mencapai tingkat keberhasilan >85%, maka perlu memperbaiki hal-hal yang dianggap menjadi faktor penyebab ketidakberhasilan tersebut. Selanjutnya akan dilakukan evaluasi ketiga untuk memastikan bahwa kegiatan sudah mencapai keberhasilan diatas 85%.

ISSN PRINT : 2598-4241
ISSN ONLINE : 2598-425X

Untuk memastikan keberlanjutan program maka akan terus dilakukan komunikasi, serta monitoring dan evaluasi. Selain itu untuk percepatan pengembangan produk, perlu dibangun komunikasi dengan pemerintah desa maupun pemda.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. *Focus Group Discussion (FGD)*

FGD dilakukan untuk pemetaan masalah dan peluang yang dimiliki oleh mitra. Pemetaan ini merupakan dasar untuk menggunakan metode evaluasi pertanian berpartisipasi, juga dikenal sebagai PRA, di mana masalah dan peluang ditentukan secara partisipatif atau dari dasar oleh mitra kegiatan.

Dokumentasi kegiatan FGD dapat dilihat di Gambar 3. Hasil dari FGD yaitu:

a) SAKURMIKA ALAM SMAN 2 Cikampek memiliki potensi sumberdaya lidah buaya, namun budidaya dan perawatan belum memadai. Lidah buaya juga belum tahu akan diolah seperti apa. Selama ini lidah buaya hanya ditanam dan diperbanyak dan belum dimanfaatkan sama sekali.
b) Belum memiliki produk olahan dari lidah buaya. Produk yang diharapkan adalah yang mampu menumbuhkan minat berwirausaha dari siswa.
c) Belum memiliki alat atau teknologi dalam pengolahan lidah buaya
d) Terbatasnya keterampilan sumber daya manusia dalam pengolahan lidah buaya
e) Guru dan siswa memiliki pengetahuan terkait pemasaran digital namun masih sangat terbatas. Sehingga diperlukan pelatihan pemasaran digital untuk olahan produk lidah buaya.

Berdasarkan permasalahan tersebut, mitra juga memetakan potensi yang dimiliki oleh mitra, yaitu sebagai berikut:

a) Potensi lidah buaya yang melimpah
b) Potensi produk lidah buaya sebagai produk khas
c) Potensi pemasaran produk lidah buaya yang masih terbuka



Gambar 3. FGD luring dan daring

3.2 Sosialisasi

Sosialisasi menitikberatkan pada materi budidaya lidah buaya yang baik. program ini berkaitan dengan upaya mengatasi masalah mitra yaitu meningkatkan produktivitas dan kualitas lidah buaya. Kegiatan sosialisasi ini dilakukan dengan cara menyajikan materi secara presentasi dengan menggunakan media visual. Materi disampaikan oleh ahli agronomi dari fakultas pertanian Universitas Singaperbangsa Karawang yaitu ibu Devie Rienzani Supriadi, S.P., M.Si yang diundang langsung oleh tim. Setelah pemaparan materi, peserta diberikan kuesioner pemahaman terkait materi budidaya lidah buaya. Hasilnya 100% dari peserta meningkat pemahamannya terkait budidaya lidah buaya yang baik. Dokumentasi kegiatan sosialisasi dapat dilihat di Gambar 4.

ISSN PRINT : 2598-4241
ISSN ONLINE : 2598-425X



Gambar 4. Sosialisasi Budidaya Lidah Buaya

3.3 Pelatihan

Pelatihan terdiri dari dua materi yaitu pelatihan *digital marketing* dan pelatihan olahan produk lidah buaya. Pelatihan pemasaran digital atau *digital marketing* diselenggarakan dengan pelibatan langsung atau partisipasi peserta pelatihan. Pada Gambar 5, materi dan pelatihan disampaikan oleh ahli pemasaran digital prodi Agribisnis Fakultas Pertanian UNSIKA yaitu ibu Syifa Fauziah S.E., M.Si. Pelatihan ini menitikberatkan pada *Live marketing* yang mana hal tersebut adalah permintaan dari mitra. Sebagian besar mitra sudah memiliki dasar dasar *digital marketing* sehingga pelatihan berjalan lancar dan antusias. Setelah pelatihan, peserta diberikan kuesioner terkait pemahaman materi pelatihan *digital marketing* dan hasilnya 100% peserta pemahaman terkait *digital marketing*nya meningkat.



Gambar 5. Pelatihan *digital marketing*

Pelatihan berikutnya yaitu pelatihan pembuatan produk olahan lidah buaya. Pelatihan ini disampaikan oleh ketua pengusul yaitu Ali Fahmi Syahputra, S.Pi., MBA., M.P. dan anggota yaitu Tessa Fauziah, S.Si., M.Si. Pelatihan ini menitikberatkan pada olahan produk lidah buaya yang mudah dan bernilai ekonomi. Produk yang dihasilkan yaitu minuman lidah buaya, bubuk lidah buaya, dan lidah buaya kupas. Minuman lidah buaya dicoba dan disesuaikan resepnya sesuai selera kebanyakan peserta. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan rasa ciri khas dari olahan lidah buaya. Minuman ini diberi merk Alo n Co varian Alo Drink Cool.

Bubuk lidah buaya dihasilkan melalui pengeringan kulit lidah buaya menggunakan alat *dehydrator* yang berfungsi menghilangkan kandungan air. Kulit lidah buaya yang sudah kering lalu dihancurkan dengan blender dan disaring lalu dikemas. Produk ini diberi merk Alo n Co varian Alo Sense Powder. Produk terakhir yaitu lidah buaya kupas. Produk ini adalah yang paling

ISSN PRINT : 2598-4241
ISSN ONLINE : 2598-425X

mudah dibuat, lidah buaya dikupas, dicuci bersih, lalu dikemas. Lidah buaya kupas bisa diolah menjadi apa saja sesuai keinginan konsumen.



Gambar 6. Pelatihan olahan lidah buaya

3.4 Produk Teknologi Dan Inovasi

Produk yang dihasilkan yaitu minuman lidah buaya, bubuk lidah buaya, dan lidah buaya kupas. Setiap produk dibuatkan label pada kemasannya, label pada kemasan masing-masing produk bisa dilihat pada Gambar 7. Minuman lidah buaya dengan merk Alo n Co varian Alo Drink Cool bisa langsung dikonsumsi dan dijadikan oleh oleh khas. Bubuk lidah buaya bisa dikonsumsi sebagai teh, bisa juga dijadikan masker kulit. Lidah buaya kupas bisa diolah untuk dikonsumsi ataupun dihancurkan hingga menjadi gel untuk masker. Ketiga produk yang sudah jadi dapat dilihat di Gambar 8. Trend produk kecantikan yang berbahan alami masih menjadi pilihan dikalangan masyarakat. Pembuatan masker dengan 100% berbahan dasar tanaman lidah buaya dan secara langsung produksi bubuk masker dilakukan oleh siswa tentu dapat menjadi jaminan keaslian bahan dasar dan daya tawar produk karena kemurniannya dibandingkan dengan produk masker yang dijual dipasaran yang diklaim murni namun faktanya banyak ditemukan bahan campuran yang tidak higienis. Lidah buaya, atau Aloe Vera, adalah tanaman obat yang memiliki banyak manfaat, termasuk antiinflamasi, antibakteri, dan antijamur, serta mempercepat regenerasi sel, sehingga cocok untuk digunakan dalam produk perawatan kulit (Hidayat et al., 2025).



Gambar 7. Label produk

ISSN PRINT : 2598-4241
ISSN ONLINE : 2598-425X



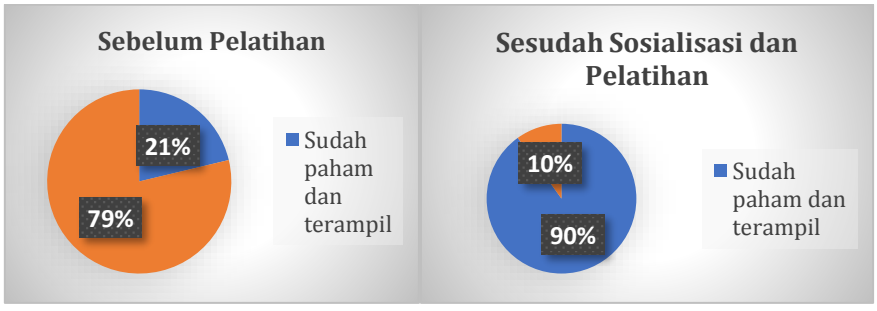
Gambar 8. Produk jadi

3.5 Tindak Lanjut

Dalam rangka keberlanjutan kegiatan PkM ini, maka akan terus dilakukan pendampingan melalui kunjungan maupun melalui komunikasi telepon untuk memastikan keberlangsungan dan keberlanjutan kegiatan pengolahan produk lidah buaya. Komunikasi untuk mendapatkan informasi secara berkala terkait kegiatan budidaya lidah buaya serta pengolahannya menjadi beberapa produk seperti hasil pelatihan diharapkan akan terus konsisten berjalan. Antusias siswa untuk mengembangkan produk turunan dari tanaman lidah buaya perlu terus didukung. Penguatan dalam stategi penjualan produk dengan memanfaatkan *platform* belanja *online* dan media sosial dapat terus dikembangkan dengan menyisipkan informasi atau produk lainnya agar giat pembelajaran pemasaran *online* dapat terus berjalan. Selain itu, mengevaluasi hasil dari kegiatan untuk membuat strategi dalam pengembangan usaha juga sudah mulai dilakukan oleh para guru setelah agenda pelatihan berlangsung.

3.5.1 Aspek Produksi

Strategi yang digunakan oleh tim PkM untuk mengukur manfaat atau hasil dari kegiatan pelatihan yakni dengan membuat metode evaluasi awal berupa Metode evaluasi *pretest-posttest* (Fredicia et al., 2025). Metode ini digunakan untuk mengukur perubahan pengetahuan atau keterampilan peserta sebelum pelatihan terkait aspek produksi (*pretest*) dan setelah pelatihan pada aspek produksi (*posttest*). Peserta pelatihan akan mengikuti suatu perlakuan berupa menjawab pertanyaan seputar materi produksi yang mereka ketahui sesuai dengan kondisi pengetahuan awalnya masing-masing. Kemudian dilakukan kembali pemberian soal yang sama bagi para peserta pelatihan setelah diberikan sosialisasi dan pelatihan. Metode ini membantu mengukur peningkatan pemahaman dan menilai efektivitas suatu kegiatan atau metode pembelajaran dengan membandingkan hasil dari kedua tes.



Gambar 9. Tingkat pengetahuan aspek produksi sebelum dan sesudah pelatihan

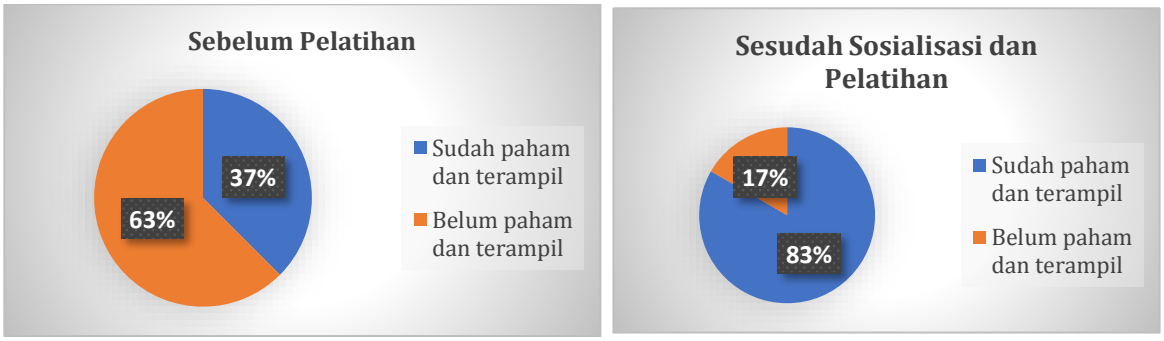
ISSN PRINT : 2598-4241
ISSN ONLINE : 2598-425X

Berdasarkan Gambar 9, hasil tes yang dilakukan sebelum pelatihan menunjukkan data bahwa sebesar 79% peserta pelatihan tidak memahami terkait rangkaian proses produksi produk berupa minuman berbahan dasar lidah buaya, bubuk lidah buaya dan lidah buaya kupas. Peserta juga belum memiliki keterampilan untuk membuat ketiga produk tersebut. Hanya sebesar 21% peserta pelatihan yang telah memahami terkait proses membuat produk turunan dari lidah buaya seperti membuat minuman lidah buaya, bubuk lidah buaya serta lidah buaya kupas.

Sesudah dilakukan sosialisasi terkait tanaman lidah buaya dan pelatihan untuk membuat produk turunan dengan bahan dasar lidah buaya perubahan tingkat pengetahuan peserta pelatihan menjadi 90% dan hanya 10% peserta yang masih merasa belum paham dan belum terampil untuk membuat produk dari bahan dasar lidah buaya secara mandiri. Hasil pelatihan yang memperlihatkan bahwa hampir seluruh peserta memahami cara membuat produk berupa minuman lidah buaya, masker dan lidah buaya kupas menunjukkan bahwa pelatihan telah dirancang dengan model yang efektif dan memberikan dampak yang signifikan bagi peningkatan kapasitas peserta pelatihan.

Pelatihan tidak hanya memberikan hasil berupa peningkatan pengetahuan dan keterampilan siswa tetapi juga kesadaran dan motivasi pada siswa terkait penumbuhan jiwa wirausaha pada diri mereka. Tanda keberhasilan pelatihan yakni jumlah peserta yang bertambah dalam menunjukkan minat untuk mencoba mengasah *skill* baru dan menjadikannya alternatif ide untuk kelak memiliki rencana usaha, serta kesiapan dalam mempresentasikan dan hasil produk yang mereka miliki untuk mengenalkan produk pada konsumen dan strategi pendekatannya (Assyifa & Winario, 2025).

3.5.2 Aspek Pemasaran



Gambar 10. Tingkat pengetahuan aspek pemasaran sebelum dan sesudah pelatihan

Berdasarkan Gambar 10, hasil pengukuran terkait aspek pemasaran pada evaluasi *pre-test* yakni didapati sebesar 63% peserta pelatihan belum memahami dan belum pernah menggunakan aplikasi pemasasaran *online* sebagai penjual atau *seller*. Meskipun siswa mengenal aplikasi belajar *online* namun mereka masih ditataran sebagai akun pembeli sedangkan terdapat perbedaan operasi aplikasi jika siswa berkehendak untuk menjadi penjual. Sebanyak 37% siswa telah mengenal aplikasi belanja *online* sebagai pembeli dan penjual memiliki pengaturan yang berbeda.

Hasil evaluasi *post-test* terkait penggunaan media *online* untuk pemasaran produk didapati sebesar 83% peserta pelatihan mengalami peningkatan pengetahuan dan keterampilan terkait operasional akun belanja *online* sebagai penjual. Hanya sebesar 17% peserta yang masih belum memahami dan belum terampil untuk mendaftarkan diri sebagai *seller* di aplikasi belanja *online*. Kemampuan yang perlu dimiliki oleh peserta untuk menjadi penjual diaplikasi *online* diantaranya yakni membuat etalasi produk, membuat deskripsi produk, membuat SEO (*Search Engine Optimization*) yakni berfungsi salah satunya untuk membuat kata kunci produk mudah ditemukan oleh konsumen.

4. KESIMPULAN

Kegiatan sosialisasi dan pelatihan terlaksana dengan baik dan diterima oleh mitra. Masalah aspek produksi dan pemasaran sudah terjawab. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu sosialisasi, pelatihan dan pendampingan. Kegiatan dibagi dalam beberapa tahap yaitu FGD, Sosialisasi budidaya lidah buaya yang baik, pelatihan *digital marketing*, pelatihan olahan produk lidah buaya, serta dilakukan monitoring dan evaluasi. Terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan dari aspek produksi yaitu sebesar 69% dan dari aspek pemasaran sebesar 46%. Rencana tindak lanjut berdasarkan hasil tersebut yaitu perlu dilakukan monitoring dan evaluasi secara berkelanjutan. Mitra diharapkan mampu mengembangkan kemampuan dan keberdayaannya sehingga terwujud kemandirian ekonomi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada DRTPM Kemdikti yang telah memberikan hibah Pengabdian kepada Masyarakat skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat tahun anggaran 2025 nomor kontrak 270/UN64.10/PP/2025.

DAFTAR PUSTAKA

Assyifa, Z., & Winario, M. (2025). Pelatihan Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Pada Pelajar SMPN 8 Kecamatan Pelalawan. *Journal of Community Sustainability*, *2*(2), 91–98.

Azzahra, F., Mahatmayana, I. K. M., & Primajaya, A. (2024). Model Smart Farming dalam Efisiensi dan Peningkatan Produktivitas Buah Durian di Kecamatan Pangkalan, Kabupaten Karawang. *Jurnal Abdimas Mandiri*, *8*(3), 397–408.

BPS. (2024). *Badan Pusat Statistik Kabupaten Karawang*. Kabupaten Karawang Dalam Angka 2024 Volume 28.

Damayanti, D., & Widyowati, A. (2018). Peningkatan career decison making self efficacy (CDMSE) melalui pelatihan perencanaan karir pada siswa SMK. *Humanitas*, *15*(1), 35.

Dewi, M. S., Isabel, E., Unjana, U., & Sri, S. D. P. (2025). Pengembangan produk aloe chewy dari lidah buaya sebagai upaya peningkatan ekonomi kreatif masyarakat. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, *6*(2), 409–419.

Fredicia, F., Daniyola, S. K. D., Muljono, J. B., Felizio, S., & Gabriela, A. (2025). Pengaruh Pre-Test dan Post-Test Pada Inklusivitas Ekstrakurikuler Python Bagi Siswa/i Peserta. *Jurnal Atma Inovasia*, *5*(2), 100–105.

Heryadi, D. Y., Rofatin, B., Nurcahya, I., & Nirwanto, Y. (2023). Pemberdayaan PKK Melalui Diversifikasi Pengolahan Lidah Buaya untuk Peningkatan Kesejahteraan Keluarga. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *4*(3), 6327–6334.

Hidayat, I. S., Fadel, M. N., & Rosnarita, I. A. (2025). Formulasi Masker Gel Lidah Buaya (Aloe Vera) untuk Pengendalian Bakteri Propionibacterium acnes. *Nusantara Hasana Journal*, *5*(3), 472–486.

Irawan, I. N., Lestari, T. P., Lubis, R. B. F. F., & Rahimullah, M. F. (2024). Pelatihan Peningkatan Kesadaran Brand Awareness Digital Marketing bagi Siswa Pemasaran SMK Budi Warman II Jakarta. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, *4*(4), 492–498.

Rani, D. E. P., Husnudin, U. B., & Kasih, N. A. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengolahan Lidah Buaya sebagai Minuman Kesehatan di Desa Rambipuji Kabupaten Jember. *INTEGRITAS: Jurnal Pengabdian*, *8*(1), 9–17.

Tensiska, T., Sumanti, D. M., & Sari, V. H. (2018). Pemanfaatan Kulit Lidah Buaya (Aloe vera Linn.) dan Bunga Rosela (Hibiscus Sabdariffa Linn.) dalam Pembuatan Minuman Herbal. *Jurnal Penelitian Pangan (Indonesian Journal of Food Research)*, *2*(1).

Yahya, A. I. B., Purnama, S., & Supeno, S. (2024). Eksplorasi prinsip andragogi dalam pendidikan orang dewasa: Sebuah studi kualitatif pada pendidikan formal dan non-formal di STIP Jakarta. *PTK: Jurnal Tindakan Kelas*, *5*(1), 136–152.