



Pengembangan Usaha Kolang-Kaling sebagai Strategi Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Tabo-Tabo, Kabupaten Pangkep

Irman Irman, Parawansa Parawansa

Politeknik Maritim AMI Makassar

Email: irmanmatengnga@gmail.com

Abstrak

Pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo, Kabupaten Pangkep, memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan produksi, diversifikasi produk, dan pemasaran kolang-kaling melalui pelatihan dan pendampingan. Metode yang digunakan meliputi identifikasi masalah, pelatihan teknis, pengolahan kolang-kaling, dan pemasaran digital. Hasil menunjukkan adanya peningkatan produksi dari 50 kilogram menjadi 75-100 kilogram per minggu, serta diversifikasi produk seperti manisan dan kolang-kaling dalam kemasan kaleng. Selain itu, pendapatan masyarakat meningkat sebesar 20-30% melalui penjualan produk olahan. Masyarakat juga mendapatkan keterampilan baru dalam pengolahan dan pemasaran melalui platform digital. Meskipun terdapat tantangan seperti akses pasar dan keberlanjutan lingkungan, pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo terbukti memberikan dampak positif dan berpotensi untuk terus berkembang. Dukungan dari pemerintah dan kerjasama dengan stakeholder lain diperlukan untuk memperluas pasar dan menjamin keberlanjutan usaha ini.

Kata kunci: Pengembangan Usaha, Pemasaran, Diversifikasi Produk, Peningkatan Pendapatan

Abstract

The development of the sugar palm fruit business in Tabo-Tabo Village, Pangkep Regency, has great potential in improving community welfare. The purpose of this activity is to increase production, product diversification, and marketing of sugar palm fruit through training and mentoring. The methods used include problem identification, technical training, sugar palm fruit processing, and digital marketing. The results showed an increase in production from 50 kilograms to 75-100 kilograms per week, as well as product diversification such as sweets and canned sugar palm fruit. In addition, community income increased by 20-30% through the sale of processed products. The community also gained new skills in processing and marketing through digital platforms. Despite challenges such as market access and environmental sustainability, the development of the sugar palm fruit business in Tabo-Tabo Village has proven to have a positive impact and has the potential to continue to grow. Support from the government and cooperation with other stakeholders are needed to expand the market and ensure the sustainability of this business.

Keywords: Business Development, Marketing, Product Diversification, Revenue Increase

PENDAHULUAN

Kolang-kaling adalah salah satu komoditas yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan di Indonesia, termasuk di Desa Tabo-Tabo, Kabupaten Pangkep. Kolang-

kaling berasal Dari buah pohon aren (*Arenga pinnata*), yang sudah sejak lama dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai bahan pangan yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo menjadi relevan mengingat potensi alam, ketersediaan bahan baku, serta permintaan pasar yang terus meningkat. Namun, untuk mencapai pengembangan yang optimal, diperlukan pemahaman mendalam tentang latar belakang ekonomi, sosial, dan lingkungan, serta peran teknologi dan inovasi dalam usaha kolang-kaling (Abbas et al., 2024).

Desa Tabo-Tabo, yang terletak di Kabupaten Pangkep, Sulawesi Selatan, memiliki kondisi geografis dan iklim yang sangat mendukung untuk pengembangan pohon aren. Tanaman ini tumbuh subur di daerah tropis, terutama di wilayah pegunungan dan dataran rendah yang memiliki tingkat kelembaban yang cukup. Di Desa Tabo-Tabo, keberadaan pohon aren yang tumbuh liar maupun yang dibudidayakan menjadi modal utama bagi masyarakat setempat untuk memulai usaha kolang-kaling. Tanah di Desa Tabo-Tabo tergolong subur dengan curah hujan yang cukup stabil sepanjang tahun. Kondisi ini memungkinkan pohon aren untuk tumbuh dengan baik, menghasilkan buah yang berkualitas (Abdurohim, 2023). Kolang-kaling yang dihasilkan dari pohon aren di wilayah ini juga memiliki tekstur dan rasa yang unik, sehingga memiliki daya tarik tersendiri di pasar lokal maupun luar daerah.

Sektor pertanian dan perkebunan di Desa Tabo-Tabo merupakan salah satu sektor ekonomi utama yang menjadi sumber penghidupan bagi masyarakat. Dalam konteks ini, pengembangan usaha kolang-kaling dapat menjadi peluang strategis untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat desa. Kolang-kaling memiliki nilai jual yang cukup tinggi, baik dalam bentuk mentah maupun olahan. Di pasar tradisional, kolang-kaling sering dijual sebagai bahan makanan ringan atau campuran minuman seperti es buah dan es campur.

Permintaan terhadap kolang-kaling terus meningkat, terutama pada musim panas dan saat perayaan keagamaan seperti bulan Ramadan. Pada masa-masa tersebut, kolang-kaling menjadi salah satu bahan utama untuk hidangan buka puasa yang populer di kalangan masyarakat. Melihat peluang ini, pengembangan usaha kolang-kaling dapat memberikan dampak ekonomi yang signifikan bagi masyarakat Desa Tabo-Tabo, baik dalam bentuk peningkatan pendapatan keluarga, penciptaan lapangan kerja, maupun pengembangan industri rumahan (Notoatmodjo, 2010).

Meskipun memiliki potensi besar, pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo tidak lepas dari berbagai tantangan. Salah satu hambatan utama adalah keterbatasan pengetahuan dan teknologi dalam pengolahan kolang-kaling. Proses pengolahan kolang-kaling yang masih dilakukan secara tradisional sering kali mempengaruhi kualitas produk akhir, baik dari segi rasa, tekstur, maupun daya tahan produk. Padahal, dengan penerapan teknologi pengolahan yang lebih modern, kolang-kaling dapat diproduksi dengan kualitas yang lebih baik dan umur simpan yang lebih panjang.

Masalah pemasaran juga menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh masyarakat setempat (Wardhana, 2015). Akses pasar yang terbatas membuat produk

kolang-kaling dari Desa Tabo-Tabo sulit bersaing dengan produk dari daerah lain yang sudah memiliki jaringan distribusi yang lebih luas. Minimnya promosi dan branding produk juga turut mempengaruhi rendahnya daya saing kolang-kaling dari daerah ini di pasar yang lebih luas, baik di tingkat regional maupun nasional. Untuk mengatasi hambatan tersebut, pengembangan kapasitas sumber daya manusia menjadi salah satu aspek yang sangat penting. Masyarakat Desa Tabo-Tabo perlu diberikan pelatihan dan pendampingan mengenai teknik budidaya pohon aren yang lebih efisien serta pengolahan kolang-kaling yang lebih modern dan higienis. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang proses produksi yang baik, masyarakat akan mampu menghasilkan produk kolang-kaling yang memiliki nilai tambah lebih tinggi.

Pelatihan dalam bidang manajemen usaha dan pemasaran juga sangat diperlukan. Masyarakat perlu diajarkan bagaimana cara mengelola usaha kolang-kaling secara profesional, mulai dari pengaturan modal, perhitungan biaya produksi, hingga strategi pemasaran yang efektif (Indriasari et al., 2024). Hal ini akan membantu masyarakat untuk dapat menjalankan usaha kolang-kaling secara berkelanjutan dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Teknologi dan inovasi memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan usaha kolang-kaling. Penggunaan teknologi pengolahan yang lebih canggih dapat meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas produk. Misalnya, teknologi pengolahan dengan menggunakan mesin pemisah biji dan kulit dapat mempercepat proses produksi serta menghasilkan kolang-kaling yang lebih bersih dan siap untuk diolah lebih lanjut (Latiep et al., 2024).

Inovasi dalam pengolahan kolang-kaling juga dapat menciptakan produk-produk baru yang memiliki nilai jual lebih tinggi (Liguori et al., 2019). Kolang-kaling tidak hanya dapat diolah menjadi bahan makanan segar, tetapi juga dapat diolah menjadi berbagai produk olahan seperti manisan, kolang-kaling dalam kaleng, hingga produk camilan yang dikemas secara menarik. Diversifikasi produk ini akan membuka peluang pasar yang lebih luas dan meningkatkan nilai tambah dari usaha kolang-kaling.

Teknologi juga dapat dimanfaatkan dalam hal pemasaran. Dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi, masyarakat Desa Tabo-Tabo dapat mempromosikan produk kolang-kaling mereka melalui platform digital, seperti media sosial dan marketplace. Hal ini akan membuka akses pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional, bahkan internasional (Indriasari et al., 2023). Pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo juga memerlukan dukungan dari berbagai pihak, terutama pemerintah dan sektor swasta. Pemerintah daerah diharapkan dapat memberikan bantuan berupa kebijakan yang mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) di bidang agribisnis, termasuk usaha kolang-kaling. Bantuan dalam bentuk penyuluhan, pelatihan, serta akses permodalan sangat diperlukan untuk membantu masyarakat mengembangkan usaha mereka.

Kerjasama dengan pihak swasta, seperti lembaga keuangan dan perusahaan pengolahan pangan, juga dapat memberikan manfaat yang besar (Hardiyono et al., 2023). Misalnya, lembaga keuangan dapat memberikan akses permodalan yang lebih mudah bagi para pelaku usaha kolang-kaling, sementara perusahaan pengolahan pangan dapat

menjadi mitra dalam hal penyerapan produk kolang-kaling yang dihasilkan oleh masyarakat.

METODE PENELITIAN

Metodologi pengabdian masyarakat adalah langkah-langkah sistematis yang dilakukan untuk mencapai tujuan pengabdian kepada masyarakat, yaitu memberikan kontribusi nyata kepada masyarakat dengan memecahkan permasalahan yang dihadapi melalui ilmu pengetahuan dan teknologi. Dalam konteks ini, metodologi yang tepat akan memastikan kegiatan pengabdian dapat berjalan dengan efektif dan memberikan hasil yang bermanfaat bagi komunitas sasaran. Berikut adalah penjelasan rinci tentang metodologi kegiatan pengabdian yang sesuai:

1. Identifikasi Masalah dan Kebutuhan Masyarakat

Langkah pertama dalam pengabdian masyarakat adalah mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh masyarakat sasaran. Kegiatan ini biasanya dilakukan melalui observasi, wawancara, diskusi kelompok terfokus (focus group discussion), atau survei. Tujuan dari identifikasi ini adalah untuk memahami kebutuhan dan permasalahan yang spesifik di masyarakat agar program yang dirancang dapat tepat sasaran.

Contoh:

- Mengidentifikasi masalah produksi dan pemasaran yang dihadapi oleh para petani kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo, Kabupaten Pangkep.
- Mencari tahu kendala yang dialami dalam pengolahan dan distribusi produk kolang-kaling di daerah tersebut.

2. Perencanaan Kegiatan Pengabdian

Setelah masalah teridentifikasi, langkah selanjutnya adalah menyusun perencanaan kegiatan pengabdian. Perencanaan ini meliputi penetapan tujuan, sasaran, strategi pelaksanaan, serta indikator keberhasilan program. Dalam tahap ini, kegiatan pengabdian dirancang berdasarkan hasil identifikasi masalah dengan memperhitungkan sumber daya yang tersedia, baik dari segi manusia, waktu, maupun anggaran.

Komponen perencanaan meliputi:

- **Tujuan Kegiatan:** Apa yang ingin dicapai? Misalnya, meningkatkan keterampilan pengolahan kolang-kaling menjadi produk bernilai tambah.
- **Sasaran Kegiatan:** Siapa yang menjadi target penerima manfaat? Misalnya, para petani dan pengrajin kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo.
- **Metode Pelaksanaan:** Bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan? Misalnya, melalui pelatihan dan pendampingan langsung.
- **Indikator Keberhasilan:** Bagaimana kesuksesan diukur? Misalnya, peningkatan pendapatan masyarakat atau peningkatan volume produksi kolang-kaling yang diolah.

3. Pelaksanaan Kegiatan

Pada tahap pelaksanaan, program pengabdian mulai diimplementasikan sesuai dengan rencana yang telah disusun. Pelaksanaan kegiatan biasanya melibatkan interaksi langsung dengan masyarakat, seperti melalui pelatihan, penyuluhan, pendampingan, atau kegiatan

partisipatif lainnya. Dalam pengabdian yang melibatkan peningkatan keterampilan, pelatihan dan workshop sering kali menjadi metode utama.

Contoh pelaksanaan kegiatan:

- **Pelatihan Pengolahan Kolang-Kaling:** Memberikan pelatihan teknis kepada petani mengenai cara mengolah kolang-kaling menjadi produk-produk bernilai tinggi seperti manisan, kolang-kaling kaleng, atau produk lainnya yang dapat dipasarkan lebih luas.
- **Workshop Pemasaran Digital:** Mengajarkan masyarakat cara memasarkan produk mereka secara online melalui media sosial atau marketplace, guna memperluas jangkauan pasar.

4. Pendampingan dan Monitoring

Pendampingan merupakan bagian penting dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Setelah pelatihan atau kegiatan utama selesai dilaksanakan, penting untuk melakukan pendampingan berkelanjutan agar penerima manfaat dapat benar-benar menerapkan pengetahuan yang telah diberikan. Pendampingan ini bisa berupa kunjungan lapangan, diskusi, atau konsultasi yang dilakukan secara berkala.

Monitoring juga perlu dilakukan untuk mengevaluasi progres dan mengidentifikasi kendala yang mungkin muncul selama implementasi. Monitoring ini bisa dilakukan dengan cara mengumpulkan data secara berkala tentang penerapan hasil pelatihan oleh masyarakat, seperti peningkatan produksi, kualitas produk, dan perkembangan pemasaran.

5. Evaluasi dan Pelaporan

Tahap evaluasi adalah langkah untuk menilai sejauh mana tujuan kegiatan pengabdian telah tercapai. Evaluasi dilakukan berdasarkan indikator keberhasilan yang telah ditetapkan sebelumnya. Evaluasi bisa dilakukan melalui kuesioner, wawancara, atau pengamatan langsung terhadap perubahan yang terjadi di masyarakat setelah kegiatan pengabdian dilaksanakan.

Aspek yang dievaluasi meliputi:

- **Keberhasilan Program:** Apakah tujuan dan sasaran program tercapai? Misalnya, apakah petani telah berhasil meningkatkan pendapatan melalui penjualan kolang-kaling olahan?
- **Keberlanjutan Program:** Apakah masyarakat dapat menerapkan ilmu yang didapat secara mandiri tanpa adanya pendampingan lebih lanjut?
- **Tantangan yang Dihadapi:** Apa saja kendala yang muncul selama pelaksanaan kegiatan?

Setelah evaluasi dilakukan, hasilnya disusun dalam bentuk laporan pengabdian masyarakat. Laporan ini berisi seluruh proses mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga hasil yang dicapai. Laporan ini penting untuk dokumentasi, sebagai acuan untuk pengembangan program selanjutnya, dan juga untuk pelaporan kepada pihak yang berkepentingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peningkatan Produksi dan Kualitas Kolang-Kaling

Setelah dilaksanakan serangkaian pelatihan dan pendampingan teknis, terjadi peningkatan yang signifikan dalam hal produksi dan kualitas kolang-kaling yang dihasilkan oleh masyarakat Desa Tabo-Tabo. Sebelum pelatihan, produksi kolang-kaling masih dilakukan secara tradisional dengan menggunakan metode pengolahan yang sederhana. Namun, setelah diterapkannya teknik pengolahan yang lebih modern dan efisien, masyarakat mampu menghasilkan kolang-kaling dengan tekstur yang lebih baik, warna yang lebih menarik, serta daya simpan yang lebih lama.

Hasil ini dapat dilihat dari data produksi yang menunjukkan peningkatan volume kolang-kaling yang dihasilkan setiap minggu. Sebelum pelatihan, rata-rata produksi kolang-kaling hanya mencapai sekitar 50 kilogram per minggu. Namun, setelah dilakukan pelatihan dan pengenalan teknologi sederhana, produksi meningkat menjadi 75-100 kilogram per minggu. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan produktivitas dan efisiensi kerja.

Diversifikasi Produk Olahan Kolang-Kaling

Salah satu hasil penting dari pengabdian ini adalah diversifikasi produk kolang-kaling. Sebelum program ini dijalankan, kolang-kaling umumnya dijual dalam bentuk mentah atau produk segar yang langsung dikonsumsi. Melalui pelatihan yang diberikan, masyarakat Desa Tabo-Tabo mulai mengembangkan produk olahan kolang-kaling, seperti manisan, kolang-kaling dalam sirup, dan kolang-kaling yang dikemas dalam bentuk kaleng. Diversifikasi produk ini membuka peluang pasar yang lebih luas, karena produk olahan memiliki daya tahan yang lebih lama dan nilai tambah yang lebih tinggi dibandingkan dengan produk segar.

Berdasarkan data penjualan, produk olahan kolang-kaling mulai diminati oleh konsumen, terutama di luar daerah Kabupaten Pangkep. Produk seperti manisan kolang-kaling, yang sebelumnya belum pernah dihasilkan oleh masyarakat, kini menjadi salah satu produk andalan yang dapat dipasarkan di toko-toko lokal dan melalui platform online. Dengan harga jual yang lebih tinggi, diversifikasi produk ini membantu meningkatkan pendapatan masyarakat yang sebelumnya hanya bergantung pada penjualan kolang-kaling segar.

Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Masyarakat

Hasil lain yang signifikan dari kegiatan ini adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam hal pengolahan dan pemasaran produk kolang-kaling. Sebelum pelatihan, banyak masyarakat yang tidak memahami cara meningkatkan kualitas produk serta cara memasarkan produk secara lebih efektif. Setelah pelatihan, terjadi peningkatan pemahaman dalam hal pengolahan yang lebih higienis, penggunaan alat-alat sederhana yang dapat meningkatkan efisiensi, serta strategi pemasaran yang lebih modern.

Keterampilan pemasaran digital juga menjadi salah satu fokus dari kegiatan pengabdian ini. Masyarakat diajarkan cara menggunakan media sosial dan marketplace online untuk memasarkan produk mereka. Hasilnya, beberapa kelompok masyarakat sudah mulai memasarkan produk kolang-kaling mereka melalui platform online, seperti Facebook, Instagram, dan beberapa marketplace lokal. Hal ini membantu memperluas jangkauan pasar produk kolang-kaling dari Desa Tabo-Tabo, yang sebelumnya hanya dipasarkan di pasar lokal setempat.

Peningkatan Pendapatan Masyarakat

Dampak dari peningkatan produksi, diversifikasi produk, dan pemasaran yang lebih baik adalah peningkatan pendapatan masyarakat. Sebelum kegiatan pengabdian ini dilaksanakan, rata-rata pendapatan petani kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo relatif rendah karena mereka hanya menjual produk segar dengan margin keuntungan yang tipis. Namun, setelah masyarakat mampu menghasilkan produk olahan dengan nilai tambah lebih tinggi, pendapatan mereka meningkat sekitar 20-30%.

Hasil survei terhadap masyarakat menunjukkan bahwa sebagian besar dari mereka merasakan peningkatan pendapatan setelah mengikuti program ini. Beberapa keluarga melaporkan bahwa mereka dapat menjual produk olahan kolang-kaling dengan harga yang lebih tinggi, sehingga menambah penghasilan keluarga. Selain itu, adanya diversifikasi produk juga memungkinkan masyarakat untuk menjaga stabilitas pendapatan mereka meskipun terjadi fluktuasi permintaan pasar terhadap produk segar.

Potensi Pengembangan Agribisnis Berbasis Kolang-Kaling

Pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo menunjukkan bahwa komoditas lokal ini memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi agribisnis yang berkelanjutan. Dengan dukungan teknologi pengolahan yang tepat dan akses pasar yang lebih luas, kolang-kaling dapat menjadi salah satu komoditas unggulan yang tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar lokal, tetapi juga memiliki peluang untuk diekspor ke luar daerah atau bahkan pasar internasional. Untuk mencapai potensi tersebut, diperlukan dukungan yang lebih besar, baik dari sisi teknologi, akses permodalan, maupun kebijakan pemerintah. Masyarakat perlu diberikan pelatihan lanjutan untuk mengoptimalkan penggunaan teknologi, terutama dalam hal pengemasan dan penyimpanan produk olahan agar produk kolang-kaling dapat bersaing di pasar yang lebih luas.

Tantangan Pemasaran dan Akses Pasar

Meskipun ada peningkatan dalam hal pemasaran melalui platform digital, akses pasar yang lebih luas masih menjadi tantangan. Sebagian besar masyarakat Desa Tabo-Tabo masih bergantung pada pasar tradisional untuk menjual produk mereka, sementara pemasaran online masih dalam tahap awal. Untuk memastikan keberlanjutan usaha kolang-kaling, perlu dilakukan upaya lebih lanjut untuk membuka akses pasar yang lebih luas melalui kerjasama dengan pihak swasta, pemerintah, atau lembaga pemasaran lainnya.

Branding produk juga menjadi faktor penting yang perlu diperhatikan. Produk kolang-kaling dari Desa Tabo-Tabo perlu diberi identitas yang kuat dan dikemas secara menarik agar dapat bersaing dengan produk sejenis dari daerah lain. Dengan pengemasan yang lebih profesional dan promosi yang lebih gencar, produk olahan kolang-kaling dapat memiliki daya tarik yang lebih besar di mata konsumen.

Sustainability dan Dampak Lingkungan

Pengembangan usaha kolang-kaling juga perlu mempertimbangkan aspek keberlanjutan lingkungan. Pohon aren yang menjadi sumber utama kolang-kaling perlu dikelola dengan baik agar tidak mengalami deforestasi atau kerusakan lingkungan. Masyarakat perlu

diberikan edukasi mengenai pentingnya menjaga kelestarian pohon aren melalui praktik budidaya yang ramah lingkungan.

Di sisi lain, limbah yang dihasilkan dari proses pengolahan kolang-kaling juga perlu dikelola dengan baik. Pengolahan kolang-kaling menghasilkan limbah berupa kulit buah dan serat yang jika tidak dikelola dengan baik, dapat mencemari lingkungan sekitar. Oleh karena itu, inovasi dalam pengelolaan limbah perlu diperkenalkan kepada masyarakat agar usaha kolang-kaling tidak berdampak negatif terhadap lingkungan.

Peran Pemerintah dan Stakeholder Lainnya

Untuk memastikan keberhasilan pengembangan usaha kolang-kaling, peran pemerintah dan stakeholder lainnya sangat diperlukan. Pemerintah setempat diharapkan dapat memberikan dukungan berupa kebijakan yang mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah, terutama di sektor agribisnis. Selain itu, akses permodalan dari lembaga keuangan dan program pemberdayaan masyarakat juga perlu diperluas agar masyarakat dapat mengembangkan usaha mereka secara mandiri.

Kerjasama dengan pihak swasta, seperti perusahaan pengolahan pangan atau lembaga pemasaran, juga dapat membuka peluang yang lebih besar bagi pengembangan usaha kolang-kaling. Melalui kerjasama ini, produk kolang-kaling dari Desa Tabo-Tabo dapat terserap lebih banyak di pasar yang lebih luas.

KESIMPULAN

Hasil dari pengembangan usaha kolang-kaling di Desa Tabo-Tabo menunjukkan dampak positif terhadap masyarakat, baik dari segi peningkatan produksi, diversifikasi produk, peningkatan keterampilan, hingga peningkatan pendapatan. Namun, untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha ini, perlu adanya perhatian lebih terhadap tantangan pemasaran, keberlanjutan lingkungan, dan dukungan dari berbagai pihak. Pengembangan agribisnis berbasis kolang-kaling memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Tabo-Tabo, asalkan dikelola dengan baik dan didukung oleh strategi yang tepat.

BIBLIOGRAFI

- Abbas, Saad, R., Hermansyah, Y., Sumbung, J., & Veronica, D. (2024). *Kewirausahaan (Teori dan Terapan)*. Reads Media Corp.
- Abdurohim, D. (2023). *Pengembangan UMKM (Kebijakan, Strategi, Digital Marketing dan Model Bisnis)*. Refika Aditama.
- Hardiyono, Roni Herison, finatry Latiep, I., Hasniati, & Putri, A. R. F. (2023). *Pengantar Bisnis Internasional*. Nas Media Pustaka.
- Indriasari, D. P., Syam, A., Jufri, M., & Latiep, I. F. (2023). *Pengantar Bisnis Modern*. Nas Media Pustaka.

- Indriasari, D. P., Veronica, D., Abbas, Mooy, D., & Hardiyono. (2024). *Manajemen SDM Era Digital*. Reads Media Corp. https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=Foh05rUAAAAAJ&citation_for_view=Foh05rUAAAAAJ:d1gkVwhDpl0C
- Latiep, I. F., Amar, M. Y., Adil, A. S., Agus, Putri, R. F., Alimuddin, M., & Poddala, P. (2024). *Manajemen sumber daya manusia di era digital*. Reads Media Corp. https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=Foh05rUAAAAAJ&citation_for_view=Foh05rUAAAAAJ:W7OEmFMy1HYC
- Liguori, E., Corbin, R., Lackeus, M., & Solomon, S. J. (2019). Under-researched domains in entrepreneurship and enterprise education: primary school, community colleges and vocational education and training programs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 26(2), 182–189.
- Notoatmodjo. (2010). *Bisnis, Manajemen & Keuangan*. Rineka Cipta.
- Wardhana, A. (2015). Strategi Digital Marketing dan Implikasinya pada Keunggulan Bersaing UKM di Indonesia. *Proceeding Forum Keuangan Dan Bisnis*, 327–337.