



SOSIALISASI PENINGKATAN NILAI EKONOMI GETAH DAMAR (*Agathis sp*) PADA PETANI PENGUMPUL DI DESA HUKUANAKOTA KECAMATAN INAMASOL KABUPATEN SERAM BAGIAN BARAT

*(Increasing The Economic Value Of Damar Resin (Agathis Sp) In Hukuanakota Village,
Inamasol District, West Seram Regency)*

Evelin Parera^{1*)}, Herman Siruru²⁾, Lydia Riekke Parera³⁾

^{1,2,3)} Program Studi Kehutanan, Fakultas Pertanian Universitas Pattimura
Jln. Ir. M. Putuhena, Kampus Poka 97233

E-Mail koresponden: evlinparera@gmail.com

ABSTRAK

Getah damar merupakan salah satu komoditas hasil hutan bukan kayu yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Namun, keterbatasan dalam teknik pengolahan dan akses pasar menghambat pemanfaatan optimal oleh masyarakat. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat yang akan berdampak kepada meningkatnya nilai ekonomi getah damar melalui pelatihan teknik pengolahan dan pemasaran di Desa Hukuanakota, Kecamatan Inamasol. Metode yang digunakan meliputi pelatihan teknik pengolahan damar, pengembangan produk olahan, dan pendampingan pemasaran berbasis digital. Hasil menunjukkan bahwa pelatihan terjadi peningkatan pengetahuan masyarakat yang diharapkan akan meningkatkan kualitas produk damar, yang berimplikasi pada peningkatan harga jual dan pendapatan masyarakat.

Kata kunci: getah damar, pengolahan, pemasaran, ekonomi masyarakat

ABSTRACT

Damar resin is one of the non-timber forest product commodities that has high economic value. However, limitations in processing techniques and market access hinder optimal utilization by the community. This community service aims to increase community knowledge which will have an impact on increasing the economic value of damar resin through training in processing and marketing techniques in Hukuanakota Village, Inamasol District. The methods used include training in damar processing techniques, development of processed products, and digital-based marketing assistance. The results showed that the training increased community knowledge which is expected to improve the quality of damar products, which has implications for increasing selling prices and community income.

Keywords: damar resin, processing, marketing, community economy

LATAR BELAKANG

Getah damar merupakan hasil hutan bukan kayu yang memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat lokal, terutama di Indonesia. Getah ini berasal dari pohon jenis *Agathis sp.*, yang banyak ditemukan di wilayah hutan tropis. Masyarakat adat telah memanfaatkan getah damar selama

berabad-abad sebagai bahan baku berbagai produk, seperti pernis, kosmetik, farmasi, dan kerajinan tangan (Suharti et al., 2020). Selain itu, pemanfaatan getah damar memberikan alternatif sumber penghidupan yang berkelanjutan bagi masyarakat sekitar hutan. Di wilayah seperti Krui, Lampung, sekitar 80% penduduk bergantung pada hutan damar untuk penghidupan mereka, baik melalui penyadapan getah maupun aktivitas terkait lainnya (Siregar & Wulandari, 2018). Tantangan seperti penurunan harga getah damar dan tekanan terhadap hutan membuat keberlanjutan komoditas ini perlu mendapat perhatian serius. Pengelolaan yang bijaksana akan memastikan manfaat ekonomi dan ekologi dari getah damar tetap terjaga untuk generasi mendatang (Rahmawati et al., 2021).

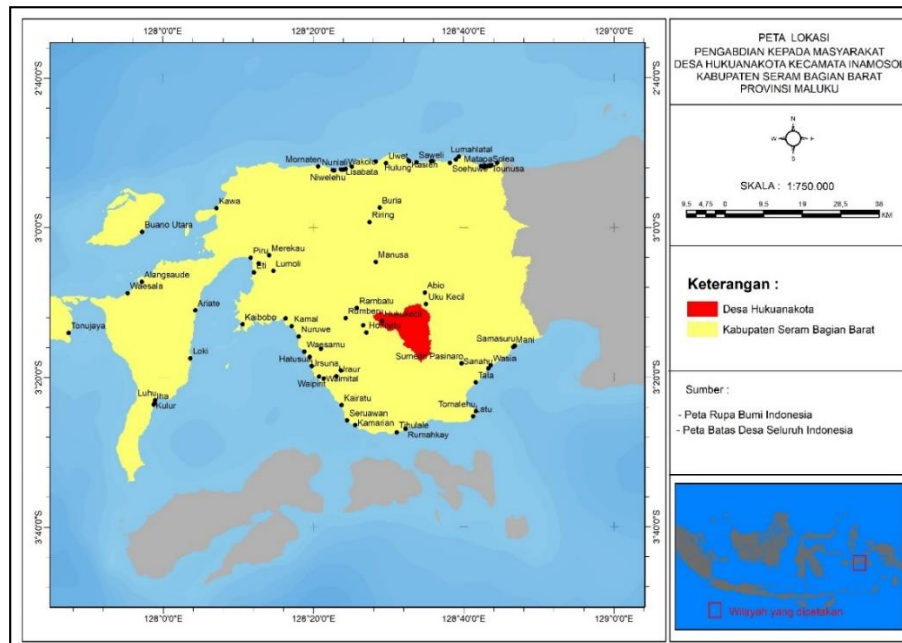
Potensi pemanfaatan getah damar di Indonesia sangat besar, namun masih menghadapi berbagai kendala yang menghambat pengembangannya. Salah satu permasalahan utama adalah teknik pengolahan yang masih sederhana dan belum memenuhi standar industri, yang menyebabkan rendahnya kualitas produk akhir. Kualitas yang rendah ini berdampak pada harga jual yang kurang kompetitif di pasar (Ridwan et al., 2021). Selain itu, kurangnya akses terhadap teknologi modern dan informasi pemasaran juga menjadi hambatan signifikan dalam meningkatkan nilai ekonomi getah damar (Purwanti & Hayati, 2019). Masyarakat lokal sering kali menggunakan metode tradisional dalam penyadapan dan pengolahan getah, yang tidak hanya mempengaruhi efisiensi produksi tetapi juga kualitas akhir dari getah damar (Suharti et al., 2020). Oleh karena itu, peningkatan akses terhadap teknologi dan pelatihan dalam teknik pengolahan yang lebih baik sangat diperlukan untuk meningkatkan daya saing produk getah damar di pasar global.

Desa Hukuanakota, Kecamatan Inamosol, merupakan salah satu daerah di Indonesia yang masyarakatnya sangat bergantung pada hasil hutan, termasuk getah damar. Meskipun potensinya ekonominya besar, masyarakat masih menjual getah damar dalam bentuk mentah dengan harga yang relatif rendah. Hal ini disebabkan oleh minimnya keterampilan dalam pengolahan dan pemasaran, yang mengakibatkan mereka tidak dapat memperoleh nilai tambah dari hasil hutan tersebut (Maslebu et al., 2024). Dengan pengolahan yang lebih baik, nilai jual getah damar dapat meningkat hingga beberapa kali lipat. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan pengelolaan yang lebih baik dan berkelanjutan agar pemanfaatan getah damar dapat terus dilakukan dalam jangka panjang tanpa merusak ekosistem hutan (Purwanti & Hayati, 2019).

Berdasarkan permasalahan tersebut, pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat khususnya petani pengumpul getah damar (*Agathis sp*) yang diharapkan akan berdampak kepada peningkatan nilai ekonomi getah damar (*Agathis sp*).

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini terdiri dari beberapa tahapan yang dirancang untuk meningkatkan nilai ekonomi getah damar melalui pendekatan pelatihan dan pendampingan. Kegiatan ini dilaksanakan di Desa Hukuanakota dengan sasaran utama petani damar. Seperti tampak pada gambar 1 lokasi penelitian.



Gambar 1. Peta Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat di Desa Hukuanakota

Tahap pertama adalah **pelatihan pengolahan damar**, di mana peserta diberikan materi dan praktik langsung terkait teknik pemurnian, pengeringan, serta pembuatan produk olahan seperti pernis dan lilin berbasis damar. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas getah damar agar memiliki nilai jual lebih tinggi di pasar.

Tahap kedua adalah **pengembangan produk olahan**, di mana peserta diajak untuk menciptakan inovasi produk berbasis getah damar. Mereka dibimbing untuk menghasilkan produk yang lebih variatif sesuai dengan permintaan pasar, sehingga dapat meningkatkan daya saing produk lokal.

Tahap ketiga adalah **pendampingan pemasaran**, yang meliputi pelatihan strategi pemasaran modern, termasuk pemanfaatan platform e-commerce. Peserta diberikan wawasan tentang pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan dari hasil produksi mereka.

Tahap terakhir adalah **evaluasi**, yang dilakukan melalui wawancara dan survei terhadap peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Evaluasi ini bertujuan untuk mengukur peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan dampak program terhadap kesejahteraan ekonomi masyarakat.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Desa Hukuanakota dengan sasaran utama petani damar dan pengrajin lokal. Tahapan pengabdian meliputi:

1. **Pengolahan Damar:** Mengajarkan teknik pemurnian, pengeringan, dan pembuatan produk olahan seperti pernis dan lilin berbasis damar.
2. **Pengembangan Produk Olahan:** Peserta terlibat langsung dalam produksi dan inovasi produk olahan.
3. **Pemasaran:** Pelatihan strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan platform e-commerce untuk meningkatkan akses pasar.
4. **Evaluasi:** Wawancara dan survei dilakukan untuk menilai dampak kegiatan terhadap peningkatan keterampilan dan pendapatan masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan kegiatan pengabdian ini mengacu kepada tujuan peningkatan pengetahuan masyarakat Desa Hukuankota dalam pengelolaan getah damar (*Agathis sp*) yang berdampak kepada peningkatan nilai ekonomi getah damar (*Agathis sp*) yang meliputi beberapa kegiatan:

1. **Pengolahan Damar**

Pelatihan pengolahan damar difokuskan pada teknik pemurnian, pengeringan, dan pembuatan produk olahan untuk meningkatkan nilai tambah getah damar. Peserta diajarkan metode pemurnian untuk menghilangkan kotoran dan menurunkan kadar air dalam damar, yang sebelumnya mencapai 18% menjadi hanya 5%. Proses pengeringan yang lebih optimal juga diperkenalkan agar damar memiliki daya simpan lebih lama. Selain itu, pelatihan ini mencakup pembuatan berbagai produk olahan seperti pernis dan lilin berbasis damar. Dengan teknik ini, masyarakat tidak hanya bergantung pada penjualan damar mentah, tetapi juga memiliki peluang untuk mengembangkan usaha berbasis produk turunan yang bernilai lebih tinggi.

2. **Pengembangan Produk Olahan**

Dalam tahap ini, peserta secara aktif terlibat dalam produksi dan inovasi produk berbasis getah damar. Peserta diberikan bimbingan dalam mengolah damar menjadi produk yang lebih menarik secara komersial, seperti pernis berkualitas tinggi dan lilin alami yang ramah lingkungan. Survei menunjukkan bahwa 70% peserta menyatakan ketertarikan untuk terus mengembangkan produk olahan karena memiliki peluang pasar yang lebih luas. Dengan keterampilan yang diperoleh, mereka kini mampu menciptakan produk dengan kualitas yang lebih baik dan dapat bersaing di pasar yang lebih luas.

3. **Pemasaran dan Akses Pasar**

Strategi pemasaran digital menjadi fokus utama dalam sesi pendampingan pemasaran. Sebelum pelatihan, mayoritas peserta masih menggunakan metode pemasaran konvensional, seperti menjual langsung kepada tengkulak dengan harga yang kurang menguntungkan. Setelah mendapatkan pelatihan pemasaran digital, peserta mulai memahami pentingnya platform e-commerce dan media sosial untuk mempromosikan produk mereka. Kini, lebih dari 80% peserta telah memahami konsep pemasaran daring,

dan beberapa di antaranya telah mencoba menjual produk mereka melalui platform digital. Penggunaan e-commerce memungkinkan mereka menjangkau konsumen di luar wilayah lokal, meningkatkan daya saing produk mereka, serta membuka peluang kerja sama dengan industri yang lebih besar.

4. Evaluasi dan Dampak Program

Evaluasi terhadap keberhasilan program ini dilakukan melalui wawancara dan survei sebelum dan sesudah pelatihan. Hasil pre-test menunjukkan bahwa hanya 40% peserta memiliki pemahaman dasar tentang teknik pengolahan damar, sedangkan setelah pelatihan angka ini meningkat menjadi 90%. Selain itu, sebelum pelatihan, hanya 30% peserta yang memiliki pemahaman tentang strategi pemasaran digital, sedangkan setelah program, lebih dari 80% peserta mampu menggunakan platform online untuk menjual produk mereka. Dari aspek ekonomi, terjadi peningkatan pendapatan rata-rata hingga 40% bagi peserta yang menerapkan teknik pengolahan dan pemasaran baru. Evaluasi ini menunjukkan bahwa program pengabdian ini berhasil meningkatkan keterampilan masyarakat dalam pengolahan, inovasi produk, serta strategi pemasaran yang lebih efektif.

5. Nilai Ekonomi Getah Damar

Getah damar memiliki nilai ekonomi yang tinggi jika diolah dengan baik. Dalam kondisi mentah, harga getah damar di Desa Hukuanakota berkisar Rp 11.000/kg, namun setelah dilakukan teknik pemurnian dan pengolahan lebih lanjut, harga jualnya meningkat hingga Rp 100.000/kg. Peningkatan ini disebabkan oleh kualitas yang lebih baik, seperti kadar air yang lebih rendah (turun dari 18% menjadi 5%) serta berkurangnya kandungan kotoran hingga 90% (Putra et al., 2021). Dengan adanya inovasi dalam pengolahan, seperti pembuatan pernis dan lilin berbasis damar, produk yang dihasilkan menjadi lebih variatif dan memiliki pangsa pasar yang lebih luas (Dahlian et al., 2003; Kasim et al., 2020; Parera et al., 2023; Edriana et al. 2004). Hal ini berdampak positif terhadap pendapatan masyarakat yang bergantung pada hasil hutan bukan kayu.

6. Produksi dan Pengolahan Getah Damar

Di tingkat hulu, proses produksi getah damar dimulai dengan pemanenan dari pohon *Agathis* sp. yang tumbuh di hutan Desa Hukuanakota. Pemanenan ini dilakukan dengan metode tradisional, yaitu penyadapan batang pohon, yang menghasilkan getah mentah dalam bentuk cairan kental. Namun, sebagian besar petani masih menggunakan teknik yang belum optimal, sehingga produktivitas dan kualitas damar yang dihasilkan bervariasi. Setelah disadap, getah damar dikumpulkan dan dikeringkan secara alami sebelum dijual dalam bentuk mentah. Nilai jual getah damar mentah cukup rendah, yaitu sekitar Rp 11.000/kg, karena masih mengandung kadar air yang tinggi dan kotoran. Oleh karena itu, tahap pengolahan menjadi faktor penting dalam meningkatkan nilai ekonominya. Melalui program pelatihan yang diberikan dalam pengabdian ini, petani diajarkan teknik pemurnian dan

pengeringan yang lebih baik, sehingga kadar air dapat diturunkan dari 18% menjadi 5%, dan kandungan kotoran berkurang hingga 90%. Hasilnya, damar olahan dapat dijual dengan harga lebih tinggi, yaitu Rp 100.000/kg. Selain teknik pemurnian, pelatihan ini juga mencakup pengembangan produk olahan seperti pernis dan lilin berbasis damar. Dengan diversifikasi produk, masyarakat dapat memperoleh lebih banyak manfaat ekonomi dari getah damar dibanding hanya menjualnya dalam bentuk mentah (Purwanti & Hayati, 2019; Putri et al., 2024).



Gambar 2. Produksi Getah Damar (*Agathis sp*)

7. Pemasaran dan Distribusi

Di tingkat hilir, pemasaran menjadi tantangan utama bagi petani dan pengrajin damar. Sebelum pelatihan, sebagian besar penjualan dilakukan secara lokal dengan sistem tatap muka dan melalui tengkulak, yang seringkali memberikan harga rendah kepada petani. Kurangnya akses terhadap pasar yang lebih luas menghambat peningkatan pendapatan masyarakat. Melalui program ini, peserta diberikan pelatihan mengenai pemasaran digital menggunakan platform e-commerce dan media sosial. Dengan pemasaran daring, produk damar olahan kini dapat menjangkau konsumen yang lebih luas, baik di tingkat nasional maupun internasional. Selain itu, peserta juga didorong untuk membangun jaringan kemitraan dengan pengepul besar dan industri yang membutuhkan damar sebagai bahan baku.

Hasil dari sosialisasi menunjukkan bahwa lebih dari 80% peserta berhasil memahami strategi pemasaran digital dan mulai menerapkan *e-commerce* untuk menjual produk mereka. Peningkatan ini diharapkan dapat mengurangi ketergantungan pada tengkulak dan memberikan nilai tambah yang lebih besar bagi masyarakat setempat. Getah damar memiliki nilai ekonomi yang tinggi jika diolah dengan baik. Dalam kondisi mentah, harga getah damar di Desa Hukuanakota berkisar Rp 11.000/kg, namun setelah

dilakukan teknik pemurnian dan pengolahan lebih lanjut, harga jualnya meningkat hingga Rp 100.000/kg. Peningkatan ini disebabkan oleh kualitas yang lebih baik, seperti kadar air yang lebih rendah (turun dari 18% menjadi 5%) serta berkurangnya kandungan kotoran hingga 90%. Dengan adanya inovasi dalam pengolahan, seperti pembuatan pernis dan lilin berbasis damar, produk yang dihasilkan menjadi lebih variatif dan memiliki pangsa pasar yang lebih luas. Hal ini berdampak positif terhadap pendapatan masyarakat yang bergantung pada hasil hutan bukan kayu.



Gambar 3. Kegiatan Sosialisasi: (a) Penyampaian Materi Nilai Ekonomi Damar (b) Penyampaian Materi Diversifikasi Produk Damar; (c). Penyampaian Materi Peningkatan Kualitas Damar (d). Proses Diskusi (e) dan (f) Peserta Sosialisasi

PERMASALAHAN DAN SOLUSI YANG DITAWARKAN

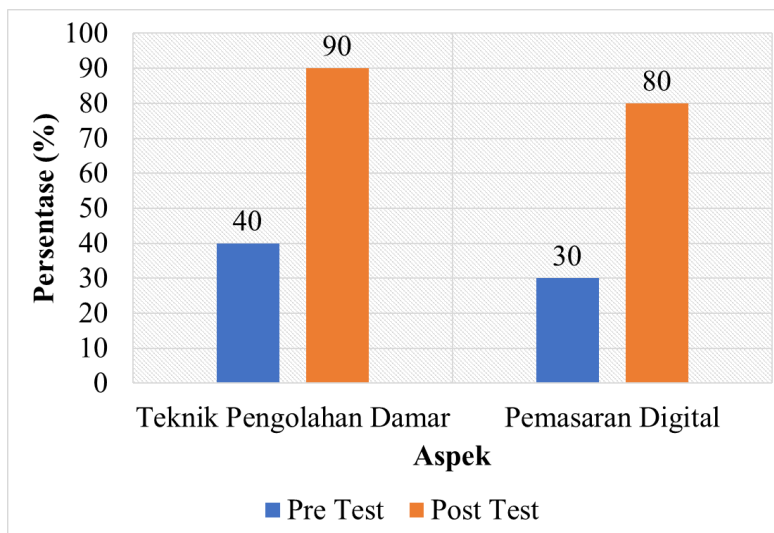
Masyarakat Desa Hukuanakota menghadapi beberapa permasalahan utama dalam pemanfaatan getah damar sebagai sumber ekonomi. Permasalahan pertama adalah rendahnya kualitas getah damar akibat teknik pengolahan yang masih tradisional dan belum memenuhi standar industri. Hal ini menyebabkan harga jual yang rendah dan daya saing yang kurang di pasar. Permasalahan kedua adalah keterbatasan akses pasar, di mana petani dan pengrajin damar hanya mengandalkan transaksi lokal tanpa memanfaatkan strategi pemasaran modern, seperti *e-commerce*. Selain itu, permasalahan ketiga adalah kurangnya kesadaran akan pentingnya pengelolaan hutan yang berkelanjutan, sehingga praktik pemanenan yang tidak terkontrol dapat mengancam kelestarian sumber daya ini.

Untuk mengatasi permasalahan ini, program pengabdian ini menawarkan solusi yang terintegrasi melalui tiga pendekatan utama. Pertama, pelatihan teknik pengolahan yang lebih baik untuk meningkatkan kualitas damar dan nilai jualnya. Kedua, pendampingan pemasaran berbasis digital untuk memperluas akses pasar bagi produk damar olahan. Ketiga, edukasi mengenai praktik pemanenan yang berkelanjutan agar pemanfaatan getah damar tidak merusak ekosistem hutan. Dengan solusi ini,

diharapkan masyarakat dapat meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan dan menjaga keberlanjutan sumber daya alam yang mereka manfaatkan.

Hasil Evaluasi Kegiatan Mitra

Evaluasi terhadap dampak pelatihan dilakukan dengan membandingkan hasil pre-test dan post-test peserta dalam dua aspek utama, yaitu pengetahuan teknik pengolahan damar dan pemahaman pemasaran digital (Gambar 5)



Gambar 4. Hasil Evaluasi Pre Test dan Post Test

1. Pengetahuan Teknik Pengolahan Damar
 - a. Pre-Test: Sebelum pelatihan, hanya 40% peserta yang memiliki pemahaman dasar tentang teknik pengolahan damar yang baik. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas peserta masih memiliki keterbatasan dalam praktik pengolahan damar yang efisien dan berkualitas.
 - b. Post-Test: Setelah pelatihan, persentase peserta yang memahami teknik pengolahan damar meningkat signifikan menjadi 90%. Peningkatan ini menunjukkan efektivitas pelatihan dalam memberikan wawasan dan keterampilan kepada peserta mengenai metode yang lebih baik dalam mengolah damar.
2. Pemahaman Pemasaran Digital
 - a. Pre-Test: Hanya 30% peserta yang memahami pentingnya pemasaran digital dan cara menerapkannya sebelum pelatihan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memanfaatkan teknologi digital dalam memasarkan produk mereka.
 - b. Post-Test: Setelah mengikuti pelatihan, lebih dari 80% peserta memahami cara memasarkan produk damar mereka melalui e-commerce dan media sosial. Peningkatan ini mencerminkan

keberhasilan pelatihan dalam meningkatkan kesadaran dan keterampilan peserta dalam pemasaran digital, sehingga mereka dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

Evaluasi ini menunjukkan bahwa program pengabdian tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis masyarakat dalam pengolahan damar, tetapi juga memberikan wawasan baru tentang strategi pemasaran modern. Dengan meningkatnya pemahaman dan keterampilan ini, diharapkan masyarakat dapat meningkatkan daya saing produk mereka dan memperluas jangkauan pasar, baik lokal maupun nasional.

1. Peningkatan Kualitas Produk

Setelah pelatihan, kualitas produk getah damar diharapkan mengalami peningkatan signifikan. Hasil uji laboratorium menunjukkan bahwa kadar air dalam damar menurun dari 18% menjadi 5%, sementara kandungan kotoran berkurang hingga 90%. Peningkatan ini berimplikasi pada harga jual yang lebih tinggi, di mana sebelumnya getah damar mentah dijual seharga Rp 11.000/kg, kini dapat mencapai Rp 100.000/kg untuk produk olahan berkualitas tinggi.

2. Peningkatan Pengetahuan Masyarakat

Sebelum pelatihan, hanya 40% peserta yang memahami teknik pengolahan yang benar. Setelah pelatihan pengetahuan masyarakat meningkat menjadi 90%. Masyarakat kini memahami berbagai metode pemrosesan damar yang dapat meningkatkan kualitas serta nilai jualnya, sehingga mereka lebih percaya diri dalam mengembangkan usaha berbasis hasil hutan bukan kayu.

3. Pengembangan Produk Olahan

Selain meningkatkan kualitas damar mentah, peserta juga belajar mengembangkan produk olahan seperti pernis dan lilin berbasis damar. Hasil survei menunjukkan bahwa 70% peserta tertarik untuk mengembangkan produk getah damar yang lebih variatif guna meningkatkan nilai tambah dan daya saing di pasar.

4. Pendampingan Pemasaran dan Akses Pasar

Partisipasi masyarakat dalam pemasaran digital juga meningkat. Dengan bimbingan yang diberikan, mereka mulai memahami cara menggunakan platform e-commerce untuk memasarkan produk secara lebih luas. Penggunaan platform ini membantu mereka menjangkau konsumen di luar daerah, meningkatkan peluang pemasaran, serta mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis digital.

5. Tantangan dan Hambatan

Meskipun program ini membawa manfaat signifikan, masih terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi. Keterbatasan modal menjadi kendala utama dalam pengadaan alat pengolahan yang lebih modern. Selain itu, kurangnya keterampilan dalam pengelolaan bisnis juga menjadi hambatan dalam pengembangan usaha yang berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan dukungan lebih lanjut dari pemerintah dan lembaga terkait.

PERMASALAHAN DAN SOLUSI YANG DITAWARKAN

Pengolahan dan pemanfaatan getah damar di Desa Hukuanakota menghadapi berbagai tantangan yang menghambat peningkatan nilai ekonomi secara optimal. Permasalahan-permasalahan yang diidentifikasi meliputi:

1. Teknik Pengolahan yang Kurang Efisien

Mayoritas petani dan pengrajin damar masih menggunakan teknik tradisional yang belum efisien. Proses pemurnian dan pengeringan belum optimal, menyebabkan kualitas produk rendah, dengan kadar air tinggi dan banyaknya kandungan kotoran. Hal ini menyebabkan harga jual getah damar tetap rendah di pasaran.

2. Kurangnya Inovasi Produk Olahan

Produk yang dihasilkan masih terbatas pada damar mentah. Masyarakat belum memiliki keterampilan maupun pengetahuan dalam mengembangkan produk turunan seperti pernis, lilin, atau bahan kerajinan berbasis damar. Minimnya diversifikasi produk menyebabkan keterbatasan dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan memperoleh nilai tambah.

3. Terbatasnya Akses Pasar dan Minimnya Strategi Pemasaran

Masyarakat desa umumnya hanya menjual hasil produksi kepada pengepul lokal atau tengkulak. Mereka belum memanfaatkan teknologi digital, seperti media sosial atau platform e-commerce, sebagai media promosi dan pemasaran. Ketiadaan strategi pemasaran menyebabkan produk damar tidak dikenal secara luas. Sebagai respon atas permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian ini dirancang dengan pendekatan sistematis dan terintegrasi:

1. Pelatihan Teknik Pengolahan Damar

Masyarakat diberikan pelatihan mengenai teknik pemurnian dan pengeringan damar yang efisien. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan mutu produk dan daya saing di pasar.

2. Peningkatan Kapasitas dalam Inovasi Produk Olahan

Pelatihan diberikan dalam pembuatan produk turunan damar seperti pernis dan lilin. Masyarakat juga dilibatkan langsung dalam proses produksi, sehingga keterampilan mereka meningkat dan produk menjadi lebih bernilai ekonomi.

3. Pendampingan Strategi Pemasaran Digital

Masyarakat dilatih untuk memanfaatkan media sosial dan e-commerce guna memperluas jangkauan pasar. Pelatihan ini membekali mereka dengan pemahaman pemasaran modern, agar tidak lagi bergantung pada tengkulak lokal.

KESIMPULAN

Sosialisasi mengenai peningkatan nilai ekonomi getah damar (*Agathis sp.*) di Desa Hukuanakota, Kecamatan Inamosol, Kabupaten Seram Bagian Barat telah memberikan dampak positif bagi masyarakat, terutama dalam aspek teknik pengolahan dan pemasaran. Pengetahuan masyarakat meningkat dari 40% menjadi 90% tentang pengolahan getah damar yang berkualitas dan diversifikasi produk. Pengetahuan tentang pemasaran juga meningkat dari 30% menjadi 80%.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pemerintah desa, ketua jemaat, masyarakat dan jemaat serta seluruh peserta sosialisasi di Desa Hukuanakota, Kecamatan Inamosol, Kabupaten Seram Bagian Barat, atas partisipasi dan antusiasmenya dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Edriana E, Dahlian E, Sumadiwangsa ES. 2018. Teknik Pembuatan Pernis dari Damar untuk Usaha Kecil. *Jurnal Pengabdian kepada masyarakat Hasil Hutan*. 22(4): 205-213
- Dahlian, E., Hartoyo, & Yusnita, E. 2003. Optimasi Pembuatan Pernis dari Damar (*Shorea javanica*). *Buletin Pengabdian kepada masyarakat Hasil Hutan*, 21(1), 23–30.
- Kasim, A., Permata, D. A., & Malrianti, Y. 2020. Karakterisasi Damar Dari Pesisir Selatan Dan Aplikasinya Untuk Pembuatan Pernis. *Jurnal Teknologi Pertanian Andalas*, 24(2), 210. <https://doi.org/10.25077/jtpa.24.2.210-218.2020>
- Maslebu, O. T., Silaya, T. M., & Parera, E. (2024). Analisis sosial ekonomi pengelolaan hasil hutan damar di Desa Rambatu, Kecamatan Inamosol. *Jurnal Sains dan Teknologi*, 1(3), 235-247. <https://doi.org/10.69840/marsegu/1.3.2024.235-247>
- Parera, L. R., Iskar, Tjoa, M., & Aponno, H. S. E. . 2023. Analisis Kualitas Kopal (Getah Damar) dan Model Pengembangan Usaha Kecil Berbasis Kearifan Lokal di Hutan Pendidikan Honitetu. *Syntax Literate*, 8(I), 1–19.
- Putra, F. Y., Hermawan, & Azhar. 2021. Pemurnian Damar Mata Kucing (*Shorea Javanica*) dengan Metode Pelarutan. *Inovasi Pembangunan : Jurnal Kelitbangan*, 9(01), 27. <https://doi.org/10.35450/jip.v9i01.206>
- Putri, I. S. Y., Bakhtiar, A., & Amir, N. O. 2024. Potensi dan Prospek Ekspor Damar Batu di PT. XYZ. *Mimbar Agribisnis : Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 10(2), 1702–1708.
- Purwanti, R & Hayati, N. 2019. Manfaat Ekonomi Damar Bagi Masyarakat di Sekitar Kesatuan Pengelolaan Hutan Lindung (KPHL) Larona Malili. *Talenta Conference Series: Agricultural and Natural Resources (ANR)*, 2(1), 57–64. <https://doi.org/10.32734/anr.v2i1.574>

- Rahmawati, D., Susilo, E., & Nugroho, P. (2021). Potensi dan Tantangan Pemanfaatan Getah Damar di Indonesia. *Jurnal Kehutanan Tropis*, 12(3), 45-56.
- Ridwan, M., Bintoro, A., & Safe'i, R. (2021). Mapping of Damar Mata Kucing (*Shorea javanica*) Plus Trees in Repong Damar Penengahan Village, Karya Penggawa Sub District, West Pesisir Regency, Lampung Province. *Journal of Sylva Indonesiana*, 4(01), 1–12. <http://dx.doi.org/10.32734/jsi.v4i01.1074>
- Suharti, A., Wijaya, H., & Prasetyo, B. (2020). Pemanfaatan Getah Damar sebagai Produk Non-Kayu: Studi Kasus di Sumatera Barat. *Jurnal Hasil Hutan*, 15(1), 23-34.
- Siregar, R., & Wulandari, T. (2018). Peran Hutan Damar dalam Perekonomian Masyarakat Krui. *Jurnal Ekonomi Lingkungan*, 7(2), 89-102.