

**BASELANG**

Jurnal Ilmu Pertanian, Peternakan, Perikanan dan Lingkungan
e-journal.faperta.universitasmuarabungo.ac.id

Diversifikasi Pada Budidaya Cabai Untuk Kemandirian Ekonomi Kelompok Wanita Tani Bunga Semangka

Diversification in Chili Cultivation for Economic Independence of the Watermelon Flower Women Farmers Group

¹ Budi Prastia, ² Ridwan, ³ Isman, ⁴ Saefur Rohman, ⁵ Umpi Alisro

^{1,5} Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Muara Bungo

² Program Studi Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ilmu Sosial Politik, Universitas Muara Bungo

³ Program Studi Ilmu Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muara Bungo

⁴ Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muara Bungo

Article Info

Keywords : KWT, Crop diversification, tempeh chips, production and marketing

Email:

Budiprastia1965@gmail.com

^{1,5}Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian Universitas Muara Bungo, Sungai Binjai, Bathin III Kabupaten Bungo, Jambi.

²Program Studi Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ilmu Sosial Politik, Universitas Muara Bungo, Cadika Rimbo Tengah Kabupaten Bungo, Jambi.

³Program Studi Ilmu Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muara Bungo, Cadika, Rimbo Tengah Kabupaten Bungo, Jambi.

⁴Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Muara Bungo, Sungai Binjai, Bathin III Kabupaten Bungo, Jambi. Indonesia

ABSTRAK

Kelompok Wanita Tani (KWT) Bunga Semangka dibentuk dalam rangka mengatasi ekonomi ibu-ibu rumah tangga, khususnya para perempuan, yang berada di Desa Tirta Kencana, Kec. Rimbo Bujang, Kab. Tebo, Jambi. KWT Bunga Semangka terutama bergerak dibidang pertanian dari Budidaya Cabai dan Kacang Kedelai sampai ke pengolahan pasca panennya. Terutama pengolahan kacang kedelai menjadi keripik Tempe. Artikel ini mengkaji upaya peningkatan kemandirian ekonomi KWT, melalui penerapan diversifikasi budidaya cabai dan kacang kedelai di lahan pekarangan anggota kelompok sampai peningkatan produksi dan pemasaran keripik tempe pembuatan keripik tempe bagi anggota Kelompok Wanita Tani Bunga Semangka. Metode yang digunakan mencakup praktek pembudidayaan cabai dan kacang kedelai, serta peningkatan produksi dan pemasaran keripik tempe, berikutnya adanya pelatihan dari Nara sumber (Tenaga ahli) yang telah berpengalaman dari perwakilan kelompok tani Sumber Rejeki yang berada di desa Purwobakti, Kecamatan Bungo Dani, Kab. Bungo, yang bergerak dibidang produksi Pisang Salai Yang telah berhasil dan sukses. Materi pelatihan antara lain Bagaimana mengaktifkan semua anggota untuk bersaing sehat, bagaimana memperluas pemasaran luar daerah, bagaimana mengurus surat izin usaha organisasi, apa prinsip-prinsip, nilai-nilai norma etika dan struktur budaya yang mempengaruhi pedoman berperilaku setiap anggota kelompok. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani berhasil memproduksi dan meningkatkan produktivitas produk keripik tempenya dan memperluas pasar. Kegiatan ini diharapkan menjadi solusi alternatif untuk meningkatkan

pendapatan kemandirian ekonomi kelompok Wanita Tani Bunga Semangka

Kata Kunci : KWT, Diversifikasi tanaman, keripik tempe, produksi dan pemasaran.

ABSTRACT

The Bunga Semangka Women Farmers Group (KWT) was formed to address the economic challenges faced by housewives, especially women, in Tirta Kencana Village, Rimbo Bujang District, Tebo Regency, Jambi. The Bunga Semangka Farmers Group (KWT) primarily operates in the agricultural sector, from chili and soybean cultivation to post-harvest processing, particularly the processing of soybeans into tempeh chips. This article examines efforts to increase the economic independence of KWT, through the implementation of diversified cultivation of chili and soybeans in the yard of group members to increasing the production and marketing of tempeh chips for members of the Bunga Semangka Women Farmers Group. The methods used include chili and soybean cultivation practices, as well as increasing the production and marketing of tempeh chips, followed by training from experienced resource persons (experts) from representatives of the Sumber Rejeki farmer group in Purwobakti village, Bungo Dani District, Bungo Regency, which operates in the field of smoked banana production which has been successful and successful. The training materials include how to activate all members to compete healthily, how to expand marketing outside the region, how to process organizational business permits, what principles, values, ethical norms and cultural structures influence the behavioral guidelines for each group member. The research results show that farmers have successfully produced and increased the productivity of their tempeh chips and expanded the market. This activity is expected to be an alternative solution to increase the income and economic independence of the Bunga Semangka Women Farmers Group.

Keywords: KWT, Crop diversification, tempeh chips, production and marketing

PENDAHULUAN

Kelompok Wanita Tani (KWT) Bunga Semangka Merupakan salah satu kelompok Wanita tani yang berada di desa Tirta Kencana, Kec. Rimbo Bujang, Tebo Jambi. Kelompok ini dibentuk dalam rangka mengatasi ekonomi rumah tangga petani khususnya para perempuan, yang menjadi kendala dalam menciptakan kesejahteraan petani di pedesaan. Kelompok wanita tani di

banyak tempat merupakan faktor yang penting dalam menggerakkan roda ekonomi rumah tangga di desa. KWT Bunga semangka bergerak dibidang pertanian khususnya budidaya cabai untuk memenuhi kebutuhan pangan keluarga dan hasilnya dijual untuk menambah pendapatan anggota kelompok. Potensi lahan yang ada belum bisa dimanfaatkan, Akan tetapi, berbagai permasalahan KWT seperti keterbatasan akses

Baselang, Vol. 5. No. 2

modal, ketergantungan pada satu jenis komoditas, harga yang tidak stabil, serta lemahnya kemampuan dalam membuat diversifikasi usaha menyebabkan KWT Bunga Semangka masih rentan dan lemah secara ekonomi. Diversifikasi tanaman budidaya menjadi cara yang penting untuk memperkuat efek ekonomi kelompok dalam mengatasi kegagalan panen dan kerugian akibat berubahnya harga pasar. Cabai sebagai komoditas hortikultura yang memiliki permintaan tinggi memiliki peluang diversifikasi yang luas dengan berbagai komoditi lainnya seperti kedelai. Diversifikasi kedua komoditas tersebut mempunyai peluang besar bagi ketahanan ekonomi kelompok karena bisa dikembangkan menjadi produk yang bernilai tambah seperti keripik tempe untuk tanaman kedelai. Penelitian Budi Prastia dan Hasnelly mendapati bahwa sistem tumpang sari dengan teknologi intensif pada tanaman cabai dapat mencapai ketahanan pangan yang baik (1) (Budi dan hasnelly 2021). Budidaya cabai sebagai komoditas yang tinggi juga memerlukan pupuk, salah satu pupuk yang bisa digunakan dalam budidaya cabai adalah pupuk MOL (Prastia B, Ridwan Dan Isman 2024). Permintaan juga berpotensi mendapatkan income yang baik bagi para petani (2). Atas dasar hal tersebut kegiatan pengabdian masyarakat ini di desain untuk meningkatkan diversifikasi budidaya cabai dengan kedelai pada KWT Bunga Semangka untuk meningkatkan pendapatan kelompok menuju ketahanan ekonomi kelompok. Melalui metode partisipatif di lapangan dan pelatihan kegiatan ini bertujuan memberikan kemampuan teknis dalam diversifikasi budidaya cabai dengan kedelai, pengolahan pasca panen berupa keripik tempe untuk komoditas kedelai, serta pemasaran produk baik secara konvensional maupun melalui marketplace.

Kondisi Eksisting Dari Mitra KWT Bunga Semangka Yang Akan Diberdayakan

Dalam kondisi saat ini (eksisting), terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh KWT Bunga Semangka di Desa Tirta Kencana, yaitu:

1. Potensi wilayah yang subur dan datar sangat cocok untuk budidaya cabai dengan tumpang sari kedelai.
2. Sumber air yang memadai sehingga sangat mendukung budidaya tanaman hortikultura.
3. Dengan latar belakang warga transmigrasi, memiliki semangat kerja dan produktifitas yang tinggi serta kemauan untuk maju.
4. Lahan yang cukup luas karena masing-masing warga transmigran mendapatkan lahan Ha dari pemerintah.
5. Infrastruktur jalan yang baik menyebabkan akses panen menjadi lancar
6. Lokasi yang dekat ke pasar Sarinah, Kecamatan Rimbo bujang sehingga untuk pemasaran produk cukup mudah
7. Besarnya populasi di kecamatan setempat sehingga besarnya kebutuhan akan cabai dan produk turunan kedelai seperti keripik tempe.
8. Pengalaman KWT yang cukup luas dalam budidaya tanaman hortikultura dan produksi keripik tempe

Ketua kelompok dijabat oleh Ibu Sugiyanti, Sekretaris Sri Wahyuni dan Bendahara Suwarni. Kelompok tani ini memiliki anggota 15 orang. Permasalahan utama Karena fluktuasi harga karet sebagai mata pencaharian utama para suami mereka, maka penghasilan anggota kelompok tani tidak mencukupi untuk kebutuhan hidup keluarga mereka sehari-hari. Pentingnya mengatasi masalah penghasilan anggota kelompok wanita tani yang tidak mencukupi akibat fluktuasi harga karet sangat besar, karena menyangkut kesejahteraan keluarga, ketahanan ekonomi lokal, dan pemberdayaan Perempuan. Untuk menjamin kesejahteraan keluarga, jika penghasilan tidak mencukupi, kebutuhan dasar seperti makanan, pendidikan anak, dan layanan kesehatan akan sulit dipenuhi dan dapat berdampak pada gizi buruk, putus sekolah, dan menurunnya kualitas hidup secara keseluruhan. Selanjutnya untuk mendorong ekonomi Perempuan. Mengatasi masalah ini berarti membuka peluang bagi perempuan

Baselang, Vol. 5. No. 2

untuk berkontribusi lebih besar secara ekonomi dan Pemberdayaan ekonomi perempuan terbukti meningkatkan stabilitas dan kesejahteraan keluarga, karena penghasilan perempuan seringkali langsung digunakan untuk kebutuhan rumah tangga. Fluktuasi harga karet menunjukkan risiko tinggi jika hanya bergantung pada satu sumber penghasilan. Maka diversifikasi usaha dapat **melindungi keluarga dari gejolak ekonomi**, seperti penurunan harga karet yang tiba-tiba. Ketika kelompok wanita tani bisa memproduksi atau berwirausaha secara mandiri, mereka ikut memperkuat ekonomi lokal. Ini bisa menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan perputaran uang di desa, dan mengurangi urbanisasi. Masalah ini bisa menjadi pemicu lahirnya inisiatif kreatif seperti produk olahan pertanian, kerajinan, atau koperasi. Kelompok wanita tani bisa bekerja sama dengan pemerintah, LSM, dan sektor swasta untuk mendapatkan pelatihan, akses pasar, dan modal. Permasalahan prioritas yang telah disepakati antara tim pengabdian dengan mitra adalah dari segi produksi cabai dan kedelai, produksi pasca panen, proses, produk dan pemasaran. Untuk mengatasi itu, maka perlu dilaksanakan pengabdian masyarakat dengan judul Diversifikasi pada Budidaya Cabai untuk Kemandirian Ekonomi Kelompok Wanita Tani Bunga Semangka. Tujuan yang akan dicapai atau dihasilkan dari kegiatan pengabdian tersebut, antara lain : Mendukung Tujuan Pembangunan Berkelanjutan/Sustainable Development, tanpa kemiskinan, dengan cara menciptakan pendapatan bagi anggota kelompok Wanita tani Bunga Semangka, dan tanpa kelaparan dengan budidaya tersebut terpenuhinya kebutuhan pangan Masyarakat khususnya kebutuhan kelompok. Tujuan kegiatan ini bagi dosen adalah diterapkannya hasil penelitian dan pengabdian dosen dan mahasiswa bisa mendapatkan pengalaman belajar dilapangan dari mata kuliah yang diajarkan selama ini sesuai dengan tujuan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dan tercapainya IKU Universitas yang ditargetkan. Manfaat dan dampak signifikan dari program ini bagi Universitas Muara

Bungo (UMB) adalah menunjang pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi. Dalam kegiatan ada 2 IKU yang akan diterapkan seperti mahasiswa mendapat pengalaman diluar kampus dan hasil kerja dosen digunakan oleh Masyarakat atau pemangku kepentingan.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah ceramah, pelatihan, demonstrasi, pendampingan, dan workshop (Ade Suhara, dkk, 2025). :

Pendekatan ceramah

Dimulai dengan adanya pertemuan pertama kali sosialisai program kegiatan dan persamaan visi dan misi, Dimana visi Adalah gambaran umum tentang tujuan besar atau cita-cita yang ingin dicapai di masa depan oleh seseorang, organisasi, lembaga, atau perusahaan. Visi bersifat jangka panjang, idealis, dan menjadi arah atau panduan utama dalam pengambilan keputusan dan perencanaan. Contoh Visi:Menjadi kelompok tani unggulan dalam produksi keripik tempe berkualitas tinggi yang berdaya saing dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Sedangkan misi Adalah langkah-langkah strategis atau upaya nyata yang dilakukan untuk mewujudkan visi. **Jika** visi adalah "tujuan besar di masa depan", maka misi menjelaskan bagaimana cara mencapainya. Ciri-ciri Misi: Lebih konkret dan operasional dibanding visi Menjabarkan aktivitas, pendekatan, dan nilai-nilai, Bersifat jangka menengah hingga pendek, Fokus pada tugas utama, target, atau layanan.

1. Pelatihan

Pelatihan yang dilaksanakan Adalah tukar pengalaman dan pengetahuan dari nara sumber perwakilan kelompok tani desa Purwobakti, yang bergerak di bidang produksi Pisang Salai, yang berhasil. Dengan topik meningkatkan kualitas SDM anggota Kelompok yang belum aktif berusaha. Mengenai perluasan pemasaran, mengurus perizinan, membangun kemitraan eksternal, carameningkatkan produksi.

dilaksanakan mulai tanggal 20 Agustus
s/d 31 Desember 2025.

2. **Demonstrasi**

Praktek membuat produk keripik tempe berkualitas dan pengemasan yang tahan lama.

3. **Pendampingan**

Mendampingi kepengurusan izin ke kantor deperdagkop, Dinas Kesehatan dan BPPOM dan surat izin usaha.

4. **Work shop**

Pelatihan kewira usaha dan manajemen usaha

Lokasi dan waktu pelaksanaan.

Lokasi pengabdian dilaksanakan di desa Tirta Kencana, Unit VI, Kec. Rimbo Bujang, Kab.Tebo. Mitra Kerja Adalah Kelompok Wanita Tani (KWT), Bunga Semangka. Kegiatan

Identifikasi mitra.

Profil Kelompok Wanit Tani Bunga Semangka

Kelompok Wanit Tani (KWT) Bunga semangka merupakan sebuah kelompok tani yang beralamat di Desa Baru, Kecamatan Rimbo bujang, Kabupaten Tebo, Nomor kontak (HP) 085266286070. Ketua kelompok dijabat oleh Ibu Sugiyanti, Sekretaris Sri Wahyuni dan Bendahara Suwarni. Kelompok tani ini memiliki anggota 15 orang. Karena fluktuasi harga karet sebagai mata pencaharian utama para suami mereka, maka penghasilan anggota kelompok tani tidak mencukupi untuk kebutuhan hidup keluarga mereka sehari-hari.

Tabel 1. Nama Kelompok Wanita Tani, Luas lahan dan Usahanya.

No	Nama	Luas lahan (ha)	Usaha
1	Sugiyanti	3	Perkebunan karet, sawit
2	Sri Wahyuni	2	Perkebunan karet
3	Suwarni	2	Perkebunan karet
4	Ira Fiyanti	1,3	Perkebunan sawit dan karet
5	Sopiyah	1,5	Perkebunan sawit
6	Sunarti	1	Perkebunan karet
7	Wahyuni	1,8	Perkebunan sawit dan karet
8	Rini astuti	1,2	Perkebunan karet
9	Rini Windarti	1	Perkebunan karet
10	Sri Muryati	1	Perkebunan sawit dan karet
11	Iis Andispa	1,5	Perkebunan sawit dan karet
12	Septiana Prehatini	1,5	Perkebunan sawit
13	Suswanti	1,3	Perkebunan sawit dan karet
14	Siti Uma Saroh	1,5	Perkebunan karet
15	Suci Ramonalisa	1,2	Perkebunan karet



Gambar 1. Anggota kelompok sedang memproduksi tempe dan packing keripik tempe

Kondisi mitra sasaran KWT Bunga semangka

Kondisi mitra sasaran KWT Bunga semangka dari segi produksi, proses,

produk dan pemasaran dapat dilihat dari Tabel 2.

Tabel 2. Kondisi mitra sasaran KWT Bunga semangka

No Aspek	Cabe	Kedelai & Keripik Tempe
1 Produksi	Rendahnya kemampuan teknis produksi hanya sekitar 500 kg per tahun	Rendahnya kemampuan teknis produksi hanya sekitar 700 kg per tahun
2 Proses	Proses budidaya yang masih konvensional. Kurangnya kemampuan teknis anggota baik dari tradisional. Packing sangat sederhana dan segi pemupukan, pengairan, dan kurang menarik pemanenan	Proses masih sederhana dengan peralatan
3 Produk	Cabe yang dihasilkan ukurannya kecil dan tidak segar	Keripik yang dihasilkan rendah mutu dan rasanya sehingga kurang menarik bagi pembeli dan sulit bersaing dengan produk sejenis yang lebih enak dan menarik
4 Pemasaran	Hanya dipasarkan di sekitar desa dan warung-warung terdekat	Pemasaran hanya secara konvensional, diantarkan ke warung-warung terdekat. Belum merambah pasar antar daerah dan secara online di marketplace
5 Sarana	Sarana budidaya sangat terbatas dan tradisional	Sarana budidaya kedelai masih tradisional sehingga produksi rendah. Sarana dan peralatan tempe dan keripik tempe sangat sederhana dan belum menggunakan peralatan modern

Alur kegiatan atau tahapan pelaksanaan.**Langkah-langkah (Strategi Pelaksanaan):**

- a. Menanam tanaman cabai dan kacang kedelai dipekarangan (Diversifikasi)
- b. Meningkatkan Kapasitas Produksi dan Kualitas Produk Keripik Tempe
Mengadakan pelatihan pembuatan keripik tempe yang higienis dan standar rasa, Menyusun SOP (Standar Operasional Prosedur) produksi keripik tempe, Menggunakan alat produksi yang lebih efisien dan higienis (misal: spinner peniris minyak, pengemas otomatis).
- c. Mengembangkan Inovasi Produk
Menciptakan variasi rasa keripik tempe (pedas, balado, keju, dll), Meningkatkan daya tahan produk dengan teknologi pengemasan modern. Menambahkan label halal, komposisi gizi, dan sertifikasi PIRT.
- d. Meningkatkan Kualitas SDM Anggota Kelompok
Mengadakan pelatihan rutin tentang kewirausahaan dan manajemen usaha. Memberikan pelatihan keuangan sederhana (pencatatan modal, pengeluaran, keuntungan). Mengajak anggota aktif dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.
- e. Memperluas Jaringan Pemasaran
Memanfaatkan media sosial dan marketplace (Shopee, Tokopedia, dll). Mengikuti pameran UMKM tingkat desa/kabupaten. Menjalni kerja sama dengan toko oleh-oleh, koperasi, atau reseller.
- f. Membangun Kemitraan dan Dukungan Eksternal
Menjalni kerja sama dengan dinas terkait (Dinas Pertanian, Dinas UMKM, dll). Mengajukan bantuan peralatan atau modal dari program pemerintah (BUMDes, CSR, dll). Mengikutsertakan kelompok dalam pelatihan dan pendampingan usaha dari perguruan tinggi atau lembaga swasta (David,F.R.,(2011).

HASIL DAN PEMBAHASAN**Hasil dari kegiatan (output dan/atau outcome).**

Kegiatan dilaksanakan melalui 5 tahap, yaitu ceramah dan diskusi, pelatihan, demonstrasi, pendampingan dan workshop.

- a. Ceramah dan diskusi

Untuk memberikan pemahaman konseptual kepada peserta, mulai dari pertemuan pertama sosialisasi program yang berjudul Diversifikasi pada Budidaya Cabai untuk Kemandirian Ekonomi Kelompok Wanita Tani Bunga Semangka. Ceramah yang diberikan Adalah penjelasan VISI dan MISI organisasi Kelompok Wanita Tani Bunga Semangka. Dimana visi Adalah **gambaran umum tentang tujuan besar atau cita-cita yang ingin dicapai di masa depan** oleh seseorang, organisasi, lembaga, atau perusahaan. Visi bersifat jangka panjang, idealis, dan menjadi arah atau panduan utama dalam pengambilan keputusan dan perencanaan. Contoh Visi:Menjadi kelompok tani unggulan dalam produksi keripik tempe berkualitas tinggi yang berdaya saing dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Sedangkan misi Adalah **langkah-langkah strategis atau upaya nyata yang dilakukan untuk mewujudkan visi**. Jika visi adalah "tujuan besar di masa depan", maka **misi menjelaskan bagaimana cara mencapainya**. Ciri-ciri Misi: Lebih konkret dan operasional dibanding visi Menjabarkan aktivitas, pendekatan, dan nilai-nilai, Bersifat jangka menengah hingga pendek, Fokus pada tugas utama, target, atau layanan.

Sosialisasi program dan pelaksanaannya dijelaskan, untuk tahap pertama setelah penjelasan visi dan misi KWT, maka dilanjutkan dengan tahap pelaksanaan awal Adalah menanam cabai rawit dilahan pekarangan semua anggota KWT dengan media polybag, sebanyak 20

Baselang, Vol. 5. No. 2

benih per orang sebanyak 15 orang. Kemudian menanam tanaman kacang kedelai, karena dipekarangan agak susah, maka ditanam di lahan milik Desa Trita Kencana seluas $\frac{1}{4}$ hektar. Untuk menjadi lahan produksi.

b. Tahap Pelatihan

Pelatihan yang dilaksanakan Adalah dari Nara Sumber pengusaha KWT Nusa Indah yang Bernama ibu Supriyati, yang bergerak dengan produk Pisang Salai. Materinya Adalah Memberikan Pengalaman tentang bikin usaha. Bagaimana merintis usaha dari nol, ini bukan kesuksesan yang instan, melainkan tentang keberanian dengan modal yang paling berharga : Mimpi dan keyakinan. Dulu saya mulai dengan usaha sangat sederhana, tidak ada kantor mewah, tidak ada tim besar, yang ada hanya saya, ide dan semangat yang menyala. Setiap hari Adalah tantangan, tekad menjadi kurir dan manajer sendiri. Banyak yang meremehkan, banyak yang meragukan, namun disetiap keraguan, saya menemukan motivasi, untuk terus melangkah. Perjalanan ini, mengajarka satu hal penting, kegagalan bukanlah akhir, melainkan guru terbaik, setiap jatuh saya belajar untuk bangkit lebih kuat. Jadi bagi anda yang sedang berjuang, jangan pernah takut akan memulai, jangan malu dengan hal yang kecil karena awal dari hal yang besar.

Dilanjutkan dengan Izin Usaha, sudah punya usaha lebih dahulu, karena masih awam maka Deperindak yang menyarankan untuk mengajukan surat izin, setelah itu, Deperindak yang mengurus perizinan ke Diskes dan BPOM, sekarang harus mengurus sendiri, ke Deperindag dan Depkes., setelah itu, mengurus izin Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk mendapatkan nomor induk berusaha dikantor penanaman modal daerah satu pintu, jumlah anggota 20 orang. Satu surat perizinan satu orang, jadi bisa

berusaha di setiap rumah masing-masing.

Perluasan Pasar, kendala utama Adalah pengemasan/packing. Kalau kemasannya bagus jual prodaknya juga bisa mahal. Pemasaran itu, lebih sulit, pemecahan alternatif kita sendiri. Melalui sales-sales, dengan Hp. Sales-sales akan membawa barang kita keluar daerah, jadi ada kerja sama pemasaran didaerah sendiri tetap menjual. Sales datang sendiri karena tertarik dengan merek kita. Pisang salai perita indah. Pemasaran mencakup daerah Bungo, Rimbo, pulau punjung, dan Bukit Tinggi. Pendukung eksternal, kalau sudah terkenal produksnya ada bantuan dari Instansi , baik pinjaman tanpa anggunan, bantuan hibah, dan peralatan dibantu dari Deperindak, dan Bank BRI. Dalam usaha meningkatkan produksi, tetap menjaga kualitas, kemasan yang bagus, rasa yang tidak berubah-ubah, peningkatan produksi produk tergantung pesanan , karena sudah ada langganan tetap. Stock tetap ada untuk daerah sekitarnya. Pembeli datang kerumah, bisa masuk ke Super Market, syaratnya ada izinnya, kemasan yang bagus.

Pelatihan SEMINAR

KEWIRAUSAHAAN DAN MANAJEMEN STRATEGIS**"Meraih Untung Renyah:****Mengubah Tempe Menjadi Bisnis Keripik Jutaan Rupiah****Narasumber : Ibu Kunaeni****Penemu dan Pemilik PT. CITRA NAE ZIDNI dan PT. UNO RESIDEN PROPERTY****Pengenalan & Potensi Pasar****Profil Narasumber:**

- **Dari Agen Properti menjadi Milyarder:** Kisah inspiratif Ibu Kunaeni memulai bisnis dari nol, mengatasi kegagalan, hingga berhasil menembus omset Puluhan Milyar

Baselang, Vol. 5. No. 2

dalam setahun.

- **Filosofi Bisnis:** "Kualitas adalah Janji."
- **Visi:** Mengedukasi dan membagikan ilmu untuk hidup lebih baik

Mengapa Bisnis Keripik Tempe?

- **Peta Pasar Camilan di Indonesia:** Tren konsumsi makanan ringan yang terus meningkat.
- **Keunggulan Kompetitif Tempe:** Bahan baku lokal, kaya gizi, dan disukai semua kalangan.
- **Analisis Peluang:** Dari pasar tradisional, kafe, oleh-oleh, hingga potensi ekspor.

Menurut Ningrum D, (2022) entrepreneurship menjadi salah satu jalan yang paling efektif untuk menggerakkan kembali pembangunan ekonomi dari skala kecil sampai menjadi penggerak pembanguan ekonomi skala besar. Masyarakat dituntut harus jeli dalam melihat dan memanfaatkan peluang yang ada untuk memajukan usaha untuk membawa perubahan sosial, masyarakat yang diwadahi oleh pemerintah masih perlu mempersiapkan lahirnya entrepreneur dan membangun usaha kreatif yang lebih luas membawa perubahan positif dan membantu pergerakan ekonomi lebih cepat. seorang entrepreneurship itu jeli dalam melihat dan merasakan peluang serta mengejar peluang yang mereka rasa cocok dengan dirinya serta yakin bahwa Ketika menjalankan usaha tersebut dapat berhasil. Entrepreneurship merupakan seorang yang tidak memilih semua bidang usaha, mereka hanya memilih bidang usaha yang cocok dengan kemampuan dan minat yang mereka miliki, dan kemudian mengamati,mempelajari,mengumpulkan informasi yang dibutuhkan dan kemudian membangun usaha dari hal yang merka pelajari.

Seorang yang memiliki kewirausahaan tinggi dan digabung dengan kemampuan manajerial yang memadai akan menyebabkan dia sukses dalam usahanya (Priyanto, 2005). Sedangkan jika dilihat dari sisi psikologi,

kewirausahaan adalah suatu jiwa yang memiliki semangat, mimpi, berani mencoba,keinginan besar, kreatif, memiliki need to achievement, visi hidup dan independent. Jiwa yang seperti itu bias dimiliki oleh siapapun, baik pedagang,pengusaha, karyawan,maupun masyarakat pada umumnya yang mampu mengelola diri dan lingkungan sehingga akan dihasilkan ide,inovasi penemuan baru,kreativitas semngangat baru dan target pasar yang baru.

Fondasi Kewirausahaan – Membangun Bisnis dari Awal

Validasi Ide dan Produk

- **Riset dan Pengembangan (R&D) Sederhana:**
 - Menemukan formula tempe yang tepat: Kepadatan, ketebalan irisan, dan proses peragian.
 - Inovasi Rasa: Dari rasa original, pedas, hingga varian kekinian (barbeque, keju, telur asin).
 - Tes pasar ke lingkungan terdekat untuk mendapatkan *feedback* jujur.
- **Menentukan Target Pasar:** Siapa yang akan membeli produk Anda? (Mahasiswa, pekerja kantor, wisatawan, ibu rumah tangga).

Legalitas dan Perizinan Usaha

- **Pentingnya Izin Usaha:** Langkah awal mendaftarkan NIB (Nomor Induk Berusaha).
- **Izin Edar Produk Pangan:**
 - **PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga):** Syarat dan cara pengurusan untuk skala rumahan/kecil.
 - **BPOM & Sertifikasi Halal:** Kunci untuk masuk ke pasar ritel modern dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Modal dan Keuangan Awal

- **Menghitung Harga Pokok Produksi (HPP):** Cara detail menghitung biaya bahan baku, gas, minyak, tenaga kerja, dan kemasan per bungkus.

Baselang, Vol. 5. No. 2

- **Strategi Penetapan Harga Jual:** Menentukan harga untuk distributor, *reseller*, dan konsumen akhir.
- **Sumber Permodalan:** Opsi modal dari pribadi, pinjaman lunak (KUR), atau kemitraan.

Manajemen Strategis – Mengelola Pertumbuhan Bisnis

Manajemen Produksi & Kualitas

- **Menyusun Standar Operasional Prosedur (SOP):** Dari pemilihan tempe, peracikan bumbu, penggorengan, hingga pengemasan untuk menjaga konsistensi rasa.
- **Manajemen Rantai Pasok:** Cara mendapatkan pemasok tempe dan bumbu berkualitas dengan harga terbaik.
- **Efisiensi Produksi:** Tips agar proses produksi lebih cepat tanpa mengurangi kualitas (contoh: penggunaan mesin perajang).

Strategi Branding & Pemasaran Digital

- **Membangun Identitas Merek:**
 - Membuat nama merek yang mudah diingat (contoh: "KRIPIK TEMPE JUARA").
 - Desain Kemasan yang Menjual: Faktor krusial yang membuat produk dilirik di rak toko.
- **Pemasaran Online Efektif Biaya:**
 - **Media Sosial (Instagram, TikTok):** Membuat konten menarik (proses produksi, testimoni, resep).
 - **Marketplace (Tokopedia, Shopee):** Mengoptimalkan toko online untuk menjangkau seluruh Indonesia.
 - **Fotografi Produk:** Modal utama jualan online, bisa dilakukan dengan *smartphone*.

Manajemen Distribusi & Penjualan

- **Membangun Jaringan Distribusi:**
 - *Sistem Reseller & Dropshipper:* Cara cepat memperluas pasar tanpa modal besar.

- Menembus Toko Oleh-Oleh & Ritel Lokal: Strategi negosiasi dan proposal penawaran.
- Menjajaki Pasar Modern (Supermarket/Minimarket): Apa saja syarat yang harus dipenuhi?

Sesi Interaktif dan Rencana Aksi

Studi Kasus: "Mengatasi Keripik Melempem"

- Peserta diajak berdiskusi dalam kelompok untuk memecahkan masalah umum dalam bisnis keripik:
 - Studi Kasus A: Penjualan menurun setelah kompetitor baru muncul.
 - Studi Kasus B: Komplain dari pelanggan mengenai kualitas produk yang tidak konsisten.
- Presentasi solusi dan diskusi bersama narasumber.

Sesi Tanya Jawab (Q&A) dengan Ibu Sari Anggraeni

- Peserta diberi kesempatan untuk bertanya langsung seputar tantangan spesifik, kegagalan, dan kunci sukses dalam membangun bisnis "KRIPIK TEMPE JUARA".

Penutup:

- **Menyusun *Business Model Canvas* Sederhana:** Peserta akan dipandu untuk merancang model bisnis keripik tempe mereka sendiri.
- **Pesan Motivasi:** "Setiap gigitan renyah adalah hasil dari kerja keras yang tak kenal lelah. Mulailah langkah pertama Anda hari ini

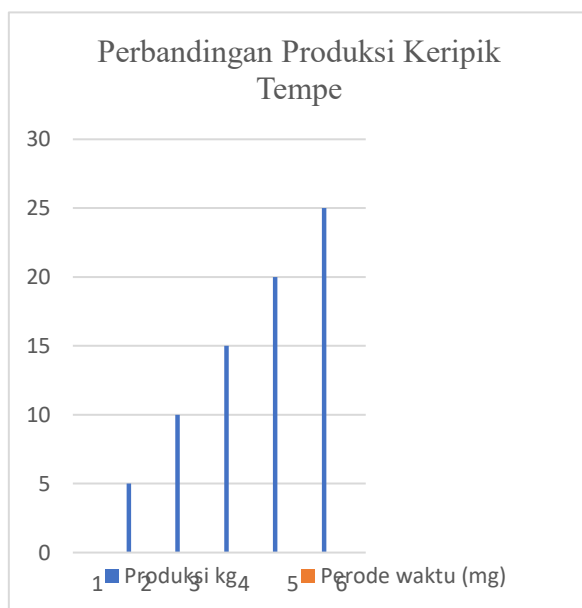
Peningkatan Produksi Keripik Tempe: Dari 7 kg/minggu Menjadi 20 kg/minggu

Usaha keripik tempe yang kami jalankan mengalami peningkatan permintaan yang signifikan, mendorong kami untuk meningkatkan kapasitas produksi dari 7 kg/minggu menjadi 20 kg/minggu. Peningkatan ini dilakukan melalui penambahan modal dari tim pengabdian kepada Masyarakat universitas Muara Bungo, dengan membeli bahan-bahan pembuatan

Baselang, Vol. 5. No. 2

tempe dan membeli teknologi alat mesin pengemas, dan keaktifan semua anggota dan penambahan jam kerja. Hasil Peningkatan Produksi Sebelum Peningkatan (Minggu ke-1 hingga ke-4):Produksi keripik tempe rata-rata 7 kg per minggu dengan pendapatan sekitar Rp X.400.000,,-. Setelah Peningkatan (Minggu ke-5 dan seterusnya):Produksi keripik tempe meningkat menjadi 25 kg per minggu, dengan potensi pendapatan meningkat secara signifikan yaitu sebesar Rp. 1.500.000,-/perminggu.

Visualisasi Data (Grafik)



Gambar 2. Grafik batang perbandingan produksi keripik Tempe

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan bahwa analisis struktur biaya diperoleh biaya tetap sebesar Rp. 5.211.000,- atau 53,08 % dan biaya variabel sebesar Rp. 4.605.000,- atau 46,91 %. Ini menunjukkan bahwa dalam menjalankan usaha keripik tempe, KWT Bunga Semangka memiliki biaya variabel lebih kecil jika dibandingkan dengan biaya tetap. Sedangkan analisis penerimaan dan pendapatan selama 3 bulan usaha

keripik tempe KWT Bunga Semangka diperoleh pendapatan sebesar Rp. 18.000.000,-. Analisis *B/C Ratio* usaha keripik tempe menunjukkan angka lebih besar dari nol ($1,8 > 0$) sehingga dapat dikatakan bahwa usaha layak untuk dikembangkan. Analisis *Break Even Point* (BEP) usaha keripik tempe KWT Bunga Semangka telah menunjukkan bahwa harga jual dan jumlah produksi dari produk keripik tempe yang sudah ditetapkan oleh KWT Bunga Semangka sudah melebihi perhitungan *Break Even Point* (BEP), dan dapat dikatakan sudah menguntungkan. Serta analisis *Payback Period* (PP) menunjukkan nilai 1,8 yang artinya usaha keripik tempe KWT Bunga Semangka akan mengalami pengembalian modal pada jangka waktu 1,8 tahun 22 hari.

KESIMPULAN

Diversifikasi budidaya tanaman cabai dan kacang kedelai dapat terlaksana dengan baik sampai ke tahap panen, berkat telah dilaksanakannya pertemuan untuk menyampaikan visi dan misi serta pelatihan baik segi teknis budidaya, maupun pengetahuan dan pengalaman kelompok Wanita Tani Nusa indah yang bergerak dibidang produk Pisang Salai.

Seterusnya produk Keripik Tempe yang diproduksi dipasarkan secara lebih meluas melalui pemasaran secara offline maupun online atau *e commerce*. Melalui strategi pemasaran yang bermitra dengan sales antar daerah menyebabkan bertambah banyaknya pelanggan yang membeli produk keripik Tempe, ditambah dengan adanya surat izin dari deperdag, dan dari MUI tentang produk Halal memberikan nilai tambah dan meningkatkan ekonomi rumah tangga KWT Bunga Semangka di Desa Tirta Kencana. Kegiatan ini juga meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok dalam pengembangan sumber daya manusia baik dalam budidaya tanaman cabai dan kacang kedelai, tata kelola administrasi dan manajemen anggotanya dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas serta laporan keuangan

Baselang, Vol. 5. No. 2

Kelompok Wanita Tani Bunga Semangka (KWT).

DAFTAR PUSTAKA

Ade Suhara, dkk, 2025. Metode Pengabdian Masyarakat, Tiori dan praktek. Penerbit Widina Media Utama. Agro Volume 9 No.2 November 2024, 145-153 (Sinta 5)

David, F. R. (2011). *Strategic Management: Concepts and Cases* (13th Edition). Penjelasan tentang peran visi dan misi dalam perencanaan strategis organisasi.

Hasnelly, Prastia B. Ketahanan Pangan Cabe Merah (*Capsicum Annuum* L.) Dengan Sistem Paket Teknologi Intensif Dan Cara Biasa Dalam Sistem Tumpang Sari. Jurnal Sains Agro Volume 6 No.2 November 2021 (Sinta 5) (1).

Budi Prastia, Ridwan dan Isman yang berjudul Optimalisasi Budidaya Cabai Merah melalui Sistem Pertanian Intensif dan Pupuk Mikroorganisme Lokal: Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Adat Datuk Sinaro Putih. Jurnal Sains Agro.

D, 2022. Membangun Jiwa Usaha Kreatif dan Bermamfaat bagi Masyarakat Melalui Penerapan Enterpreneurship. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut

Ningrum D, 2022. Membangun Jiwa Usaha Kreatif dan Bermamfaat bagi Masyarakat Melalui Penerapan Enterpreneurship. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut.

Prianto ,Agus . 2015. Urgensi Penguatan Budaya Wirausaha Untuk Meningkatkan Daya Saing Indonesia di Era MEA Jurnal Economia, Volume 11, Nomor 1, April 2015 . STKIP PGRI Jombang

Rosilawati, Y. (2014). Employee branding sebagai strategi komunikasi organisasi untuk mengkomunikasikan citra merek (Brand-Image). Jurnal Ilmu Komunikasi, 6(3), 153-161. Lokarya Perkembangan Sistem Integrasi Kelapa SawitSapi. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Riau. Pekanbaru, Indonesia.

Soekartawi. 2006. Blended e-learning. Fire Engineering, 156(5), 16–18.

Suryana dan Yasin, M. 2015. Prospek pengembangan integrasi sawit-sapi di Kalimantan Selatan. Jurnal Litbang Pertanian, 34(1): 9-18.