

Pemberdayaan masyarakat komoditi Bawang Merah dalam menghasilkan produk olahan unggulan Desa Polagan Kecamatan Galis Pamekasan

Moh. Amir Furqon, Wahyu Maulana*, & Niken Yudha Safitri

Fakultas Ekonomi, Universitas Madura, Indonesia

* maulana_why@unira.ac.id

Abstrak Komoditas hortikultura merupakan komoditas potensial yang mempunyai nilai ekonomi tinggi dan memiliki potensi untuk terus dikembangkan. Bawang merah adalah komoditas pertanian dan hortikultura yang sangat diunggulkan. Karena itu bawang merah menjadi salah satu sumber mata pencarian masyarakat pertanian. Tujuan PKM – PM ini untuk memberikan solusi cara memaksimalkan potensi dan sumber daya tersebut agar dapat mempunyai sesuatu yang bernilai ekonomis sehingga dapat meningkatkan taraf hidup lebih baik melalui pemberdayaan masyarakat. Adapun mitra dalam program ini adalah kelompok tani “Sri Kuning” di desa Polagan Galis Pamekasan. Metode yang digunakan dalam PKM – PM ini adalah pemberdayaan masyarakat dengan memberikan pendampingan untuk menghasilkan produk olahan yang menjadi produk unggulan desa. Hasil dari PKM – PM ini diantaranya: 1. Masyarakat dapat menciptakan produk olahan yang menjadi produk unggulan desa yang bahan bakunya merupakan komoditas desa; 2. Masyarakat paham akan pemasaran digital sehingga dapat memasarkan produk olahan tersebut lebih luas kedepannya; 3. Masyarakat mengerti cara menentukan harga jual yang kompetitif sehingga dapat bersaing di pasaran; dan 4. Masyarakat dapat memanfaatkan dan memaksimalkan potensi desa sehingga tercipta zero waste dalam bahan baku bawang merah tersebut.

Abstract Horticultural commodities are potential commodities with high economic value and can continue to be developed and shallots are a source of livelihood for the agricultural community. The purpose of this PKM - PM is to provide solutions to maximize potential so that it becomes something of high economic value so as to improve a better standard of living. The partner is the “Sri Kuning” farmer group in the village of Polagan Galis Pamekasan. The PKM – PM method is community empowerment by providing assistance to produce processed products which are the village's superior products. The results of this PKM – PM include: 1. Creating processed products that become the village's superior products; 2. Understanding of digital marketing for marketing expansion; 3. Can determine a competitive selling price; and 4. Utilizing and maximizing the potential of the village so as to create zero waste of raw materials.

Keywords: community empowerment; onion commodity; village superior products

OPEN ACCESS

Citation: Furqon, M. A., Maulana, W., & Safitri, N. Y. (2022) Pemberdayaan masyarakat komoditi Bawang Merah dalam menghasilkan produk olahan unggulan Desa Polagan Kecamatan Galis Pamekasan. Riau Journal of Empowerment, 5(2), 109-116.
<https://doi.org/10.31258/raje.5.2.109-116>

Received: 2021-11-30 **Revised:** 2022-06-27
Accepted: 2022-10-13

Language: Bahasa Indonesia (id)

ISSN 2623-1549 (online), 2654-4520 (print)

© 2022 Moh. Amir Furqon, Wahyu Maulana, & Niken Yudha Safitri. Author(s) retains the copyright of article published in this journal, with first publication rights granted to Riau Journal of Empowerment. The article is licenced under [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/). This license permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.

PENDAHULUAN

Komoditas hortikultura merupakan komoditas potensial yang mempunyai nilai ekonomi tinggi dan memiliki potensi untuk terus dikembangkan (Lawalata, et al., 2017). Bawang merah adalah suatu komoditas pertanian dan hortikultura yang sangat diunggulkan oleh negara kita Indonesia. Karena itu bawang merah menjadi salah satu sumber mata pencarian masyarakat yang bekerja dibidang pertanian dan menjadi sangat penting bagi mereka karena hasil dari pertanian yang berupa bawang merah dapat meningkatkan taraf hidup bagi mereka. Para petani bawang merah selain membutuhkan sumber daya manusia yang terampil, berdedikasi tinggi terhadap pekerjaannya, keterpaduan antara lahan secara optimal, penggunaan pupuk yang didukung oleh tenaga kerja yang mempunyai produktifitas tinggi, sehingga kebutuhan pangan dapat dicapai dan terenuhi secara rasional, juga pihak produsen sering dihadapkan pada berbagai masalah yang besar terhadap kelangsungan hidup petani (Parinsi, 2017).

Bawang merah juga bisa di jual dalam bentuk olahan seperti bawang goreng, juga sebagai bahan obat untuk menurunkan kolestrol, gula darah dan penggumpalan darah. Berhubung bawang merah dapat diolah dengan berbagai cara dan memiliki banyak manfaat maka petani dapat dengan mudah mengolah bawang merah supaya memiliki harga jual yang lebih mahal dan memiliki daya tarik lebih terhadap konsumen. Hal ini telah dibuktikan oleh beberapa penelitian bahwa bawang merah yang telah diolah mempunyai nilai jual yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan bawang merah yang tanpa diolah (Rasoki et al., 2016; Aprilani & Fahmi, 2016). Permintaan bawang merah akan terus meningkat (dengan perkiraan 5% per tahun) seiring dengan kebutuhan masyarakat yang terus meningkat karena adanya penambahan penduduk, semakin berkembangnya industri makanan jadi dan pengembangan pasar ekspor bawang merah (Riyanti, 2011). Terkadang hal ini tidak dapat terpenuhi dikarenakan adanya kesenjangan disebabkan bukan karena kuantitas bawang merah yang dihasilkan namun dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya : 1. Faktor cuaca/ musim, dengan cuaca yang tidak menentu menyebabkan bukan hanya produksi namun berdampak juga kepada harga (Susanawati et al., 2015); 2. Faktor hama, dimana tingkat produksi akan terganggu dengan tingginya serangan penyakit (Purba & Astuti, 2013); 3. Faktor ketersediaan benih, menurunnya *stock* benih yang disebabkan adanya faktor cuaca khususnya di musim penghujan (Putrasamedja, 2010); serta 4. Pola konsumsi konsumen yang tinggi terhadap bawang merah yang tidak sebanding dengan sifat bawang merah yang cepat rusak (Asmara & Ardhiyani, 2010).

Desa Polagan merupakan desa yang termasuk ke dalam Kecamatan Galis dan menjadi salah satu daerah penghasil bawang merah di Kota Pamekasan. Dimana hal ini dikelola oleh salah satu kelompok tani “Sri Kuning” yang ada di Desa Polagan tersebut. Hasil panen bawang merah mereka, mereka kirim ke penjuru pasar di Kota Pamekasan bahkan mereka juga mampu melebarkan penjualan mereka hingga ke Tanah Abang Jakarta. Namun pada akhirnya mereka kesulitan untuk bersaing ketika bawang merah dari kota lain yaitu Kota Brebes masuk ke Kota Pamekasan. Bawang merah di Kabupaten Brebes tidak hanya didistribusikan untuk memenuhi permintaan di pasar lokal saja, melainkan didistribusikan untuk memenuhi permintaan nasional terhadap bawang merah yang sangat tinggi (Annisa et al., 2018). Karena hal itu, kelompok tani ini kesulitan bersaing dengan Kota Brebes untuk masalah bawang merah.

Dengan adanya masalah tersebut masyarakat akan terasa resah apabila ketika musim panen, bawang merah dari luar daerah khususnya dari Kota Brebes masuk ke Kota Pamekasan. Karena itu dibutuhkan peran mahasiswa untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat desa Polagan khususnya para petani yang tergabung dalam kelompok tani “Sri

Kuning” ini. Untuk itu mahasiswa akan mengadakan pelatihan melalui program pemberdayaan masyarakat kepada masyarakat yang dalam hal ini adalah para petani dan juga didampingi oleh para pengurus kelompok tani “Sri Kuning” tersebut. Salah satu tujuan diadakan pemberdayaan terhadap masyarakat yakni untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat itu sendiri (Ab, 2019) yang dalam hal ini merupakan kelompok tani “Sri Kuning”. Bentuk pemberdayaan yang diberikan kepada masyarakat beragam bentuknya, disesuaikan dengan kebijakan pemerintah daerah masing-masing. Salah satu contoh pemberdayaan terhadap petani bawang merah yang dilakukan oleh pemerintah daerah Brebes yakni dimulai dengan meningkatkan kapasitas SDM dengan cara melaksanakan pelatihan dan penyuluhan secara menyeluruh, yang kemudian dilanjutkan dengan memberikan modal usaha untuk petani bawang merah serta memperbaiki jaringan pasar yang ada di wilayah tersebut hingga menyediakan sarana dan prasarana yang memadai bagi petani bawang merah (Apriyanto *et al.*, 2013). Bentuk pemberdayaan masyarakat yang diberikan oleh mahasiswa dalam PKM-PM ini berupa pelatihan dalam menghasilkan produk olahan dari bahan baku berupa bawang merah menjadi sebuah produk unggulan desa nantinya. Dengan adanya pemberdayaan ini diharapkan masyarakat akan lebih mampu mengolah sumber daya yang dimiliki oleh desa menjadi lebih sesuatu yang mempunyai nilai ekonomis sehingga dapat menghasilkan dan meningkatkan taraf hidup mereka menjadi lebih baik dari pada sebelumnya.

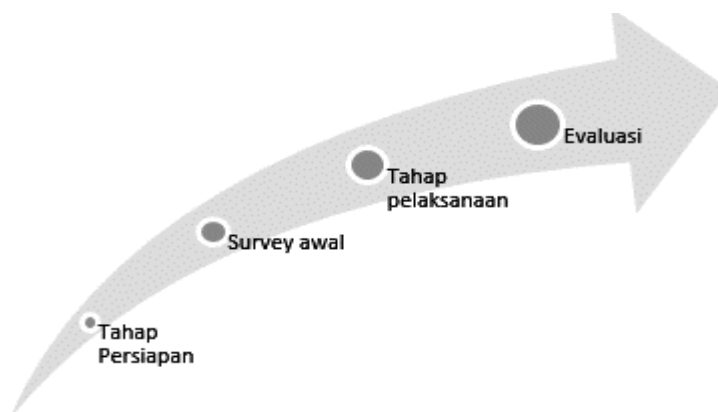
Berdasarkan latar belakang diatas dan didukung oleh beberapa penelitian terdahulu perihal pemberdayaan petani bawang merah di berbagai daerah, maka rumusan masalah pada kegiatan ini adalah “bagaimana cara memberdayakan masyarakat untuk memaksimalkan potensi dan sumber daya yang dimiliki agar dapat mempunyai sesuatu yang bernilai ekonomis sehingga dapat meningkatkan taraf hidup lebih baik?”. Berdasarkan rumusan masalah diatas, dapat disimpulkan tujuan dari kegiatan ini adalah “untuk memberikan solusi cara memaksimalkan potensi dan sumber daya yang dimiliki agar dapat mempunyai sesuatu yang bernilai ekonomis sehingga dapat meningkatkan taraf hidup lebih baik melalui pemberdayaan masyarakat”

METODE PENERAPAN

Metode yang akan kami lakukan pada pengabdian kali ini ada berbagai macam yaitu observasi, dokumentasi, *outreach*, mendemosikan produk dan prakteknya, pengawasan dan terakhir evaluasi. Observasi dilakukan untuk memastikan obyek pengabdian *real* adanya sehingga pengabdian dilakukan dengan tepat sasaran. Observasi tidak hanya mengecek lokasi obyek saja akan tetapi memastikan kelompok tani “Sri Kuning” yang dipilih sebagai mitra dalam pengabdian ini benar adanya. Kelompok tani ini bergerak dalam bidang pertanian dengan komoditas bawang merah. Setelah observasi, perlu adanya dokumentasi yang harus diambil dan dikumpulkan sebagai bukti otentik sebagai bentuk pertanggungjawaban pelaksanaan pengabdian ini. Langkah selanjutnya adalah *outreach* yang merupakan langkah penting karena berkenaan dengan capaian akan target yang telah ditentukan dalam pelaksanaan pengabdian ini. Pencapaian ini merupakan point penting dalam melanjutkan langkah selanjutnya sehingga pengabdian ini terlaksana dengan hasil yang memuaskan dan maksimal. Berikutnya adalah mendemosikan produk, dimana langkah ini dilakukan agar masyarakat sekitar yang terlibat dalam pengabdian ini dapat secara langsung menyaksikan cara membuat produk inovatif tersebut. Didalamnya diharapkan terjadi komunikasi antara masyarakat dengan mahasiswa yang terlibat dalam pengabdian ini, hal ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang muncul akibat ketidakpahaman terhadap produk inovatif tersebut. Dalam langkah ini, didalamnya terdapat sebuah pengawasan dan evaluasi bagi masyarakat yang mencoba untuk

membuat produk tersebut. Semua langkah tersebut merupakan rangkaian dari berbagai kegiatan yang akan kami lakukan dalam pengabdian ini dan dikemas dalam model pendampingan terhadap masyarakat. Dengan segala kegiatan yang telah kami susun akan mempermudah masyarakat dan mitra dalam menyerap informasi dan wawasan yang akan kami berikan kepada mereka

Pada pelaksanaannya, kami akan melakukan beberapa kali tatap muka dengan skema yang telah kami susun, *flowmap* yang akan dijalankan pada pengabdian kali ini:



Gambar 1. Langkah kegiatan

Pelaksanaan kegiatan yang akan kami susun dengan rincian dan deskripsi sebagai berikut ini:

1. Tahap pertama adalah persiapan. Untuk tahap ini kami akan melakukan persiapan mengenai masyarakat dan mitra, kami akan menyusun dan menyiapkan cara-cara dan strategi untuk menghadapi pola masyarakat yang dianut oleh mereka. Karena hal itu sangat penting dalam kegiatan berlangsung mengetahui masyarakat yang nanti akan berguna untuk kami dalam menyampaikan informasi berupa pengetahuan dan wawasan yang kami siapkan.
2. Tahap kedua adalah pelaksanaan, langkah-langkah pelaksanaan yang kami susun adalah :
 - a. Memberikan informasi berupa masalah yang dihadapi mitra juga dengan solusi yang tepat, efektif dan dilakukan dengan mudah oleh masyarakat



Gambar 2. FGD

- b. Melakukan demonstrasi kepada masyarakat mitra yaitu bagaimana cara membuat produk olahan tersebut
- c. Melakukan pelatihan langsung kepada masyarakat mitra untuk memproduksi produk olahan tersebut
- d. Pengawasan beserta diskusi yang kami satukan dalam satu kegiatan ini. Hal ini dilakukan supaya masyarakat dapat lebih bebas dalam mengemukakan masalah yang

- dihadapi dan tidak harus menunggu jadwal diskusi. Jadi kami akan membimbing masyarakat jika ada keluhan dan masalah dalam kegiatan kami
3. Tahap evaluasi. Tahap ketiga adalah evaluasi. Evaluasi kegiatan ini prosedur aktivitas. Selama kegiatan dimulai dari tahapan hingga aktifitas maka relevan dengan evaluasi Persiapan tahap implementasi yang meliputi status mitra, saran atau kritik acara

HASIL DAN KETERCAPAIAN SASARAN

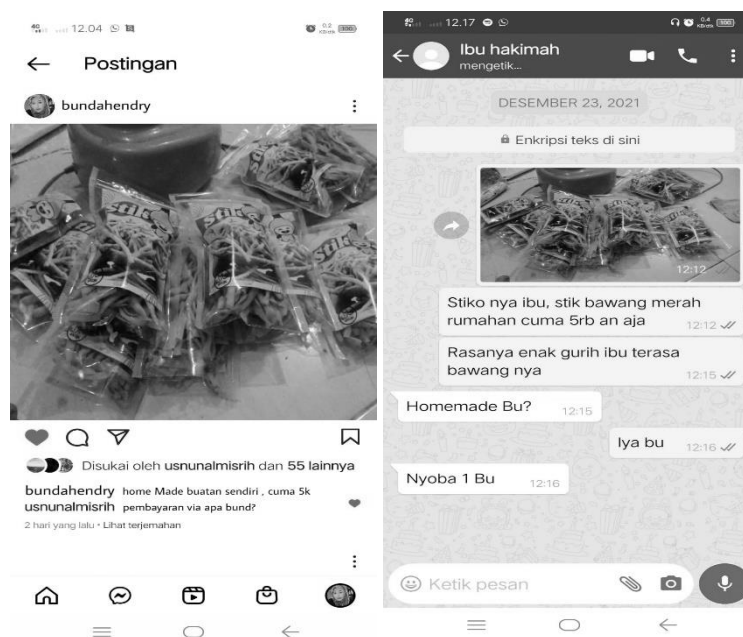
PKM-PM dalam pelaksanaan kegiatannya, dapat diuraikan hasil pencapaian dari kegiatan ini, diantaranya: Pada tahap persiapan, tentunya menjalin kesepahaman antara tim dengan mitra. Hal ini bertujuan agar pengabdian berjalan sesuai dengan konsep yang telah dibentuk. Dengan adanya pengabdian ini diharapkan adanya kemajuan dari segi kreativitas mitra itu sendiri (SDM), dimana para petani tidak khawatir akan harga bawang yang tidak sesuai pasar atau bawang merah yang tidak laku dan cenderung rusak dikarenakan bawang tersebut akan diolah kembali menjadi produk olahan yang menjadi produk unggulan desa sehingga dapat dipasarkan, salah satunya produk Stiko (*Stick Onion*) ini. Hal ini menjadikan masyarakat lebih kreatif dalam memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia di wilayahnya sehingga menghasilkan suatu produk inovatif yang mempunyai nilai ekonomi dan bisa menjadi produk unggulan desa yang menjadi sebuah kebanggaan tersendiri. Hal ini juga membuat masyarakat lebih sadar akan potensi desa yang mungkin tidak dimiliki oleh desa lainnya sehingga dapat menciptakan sebuah produk yang merupakan ciri khas daerah tersebut. Berikut dibawah ini merupakan salah satu contoh produk inovatif yang dihasilkan dalam pelaksanaan pengabdian ini dimana masyarakat dapat membuat snack yang bahan bakunya adalah dominan dengan bawang merah. Selain itu, dapat dikembangkan dengan menciptakan produk sejenis lainnya yang mempunyai tingkat keunikan tersendiri.



Gambar 3. Produk olahan

Selain untuk meningkatkan kreativitas, pengabdian ini bertujuan untuk menciptakan sumber mata pencaharian baru, para kelompok tani mempunyai aktivitas tambahan yang menghasilkan sehingga penghasilan tidak hanya dari bercocok tanam bawang merah. Pada tahap pelaksanaan dalam program PKM-PM ini, masyarakat diberikan pendampingan dalam membuat produk, menentukan harga jual hingga menyusun laporan keuangan sederhana. Untuk menciptakan produk yang dapat bersaing di pasar, maka perlu adanya pengetahuan dalam menentukan harga jual sebuah produk. Hal ini diberikan dalam rangkaian pelaksanaan pengabdian tersebut sehingga masyarakat tidak hanya mampu menciptakan produk inovatif saja akan tetapi dapat menentukan harga jual produk tersebut agar dapat menghasilkan laba maksimal dan menjadikan sumber penghasilan ini menjadi sebuah keberlanjutan untuk menuju ke skala besar. Hal ini dikarenakan dalam pengabdian ini merupakan langkah awal dari berjalannya usaha tersebut sehingga masyarakat dapat melaksanakan usaha ini dengan

optimal. Besaran nilai tambah yang diperoleh oleh mitra dalam pengabdian ini sebesar keuntungan 50% dari modal dibutuhkan (Rp 2.500,- dari setiap produknya) yang berbahan baku bawang merah yang kualitasnya kurang baik atau hampir menjadi limbah dengan ditambah beberapa bahan pendukung lainnya. Selanjutnya dalam tahap pelaksanaan mitra juga didampingi dalam proses pemasarannya sehingga menjadi lebih mengerti mengenai berbisnis melalui edukasi pemasaran berbasis digitalisasi. Berikut dibawah ini merupakan salah satu akun masyarakat yang mencoba memasarkan produk inovatif yang dihasilkan dan mendapatkan respon positif dari para konsumennya. Hal ini menjadi sinyal positif akan keberlanjutan produk inovatif tersebut sehingga dapat dikenal oleh khalayak yang lebih luas lagi.



Gambar 4. Edukasi pemasaran digital

Bisnis dengan pemasaran tradisional merupakan langkah yang kurang efektif di era digital saat ini sehingga kami juga memberikan ilmu pengetahuan dalam memasarkan produk inovatif yang dihasilkan tersebut ke pasar online. Hal ini dirasa wajar dan sudah menjadi sebuah kewajiban bagi siapa saja yang ingin berbisnis maka harus “mellek” teknologi. Pasar digital bukan merupakan hal asing bagi mereka sehingga dalam memaparkan penjelasan dalam edukasi pemasaran produk, mereka dapat lebih cepat memahaminya. Dampak yang dirasakan oleh mitra dalam tahapan edukasi pemasaran digitalisasi pada program pengabdian ini secara ekonomi dan sosial jelas terasa. Dampak secara ekonomi, mitra dapat dengan mudah memasarkan produk inovatif tersebut tentunya sehingga semakin terbuka lebar peluang untuk meraup keuntungan dari hasil penjualan tersebut. Dampak secara sosial, dengan adanya edukasi pemasaran digital ini membuka peluang untuk membentuk jejaring bisnis yang semakin luas serta mitra semakin dapat memanfaatkan teknologi untuk kepentingan usaha bersama. Pada tahap pelaksanaan selanjutnya, mitra juga memperoleh edukasi bagaimana memanfaatkan potensi desa secara maksimal. Dalam hal ini terciptanya *zero waste* bawang merah, dikarenakan produk olahan ini dapat menggunakan bawang merah yang kualitas kurang baik atau hampir menjadi limbah sehingga dapat dipergunakan sebagai produk olahan. Bawang merah yang dipanen akan dikelola dengan diperlakukan secara berbeda, dimana bawang merah yang hasil panennya bagus dan baik maka akan dijual ke konsumen dengan harga yang tinggi dan ada sebagian yang akan dijadikan bibit untuk ditanam kembali

sedangkan bawang merah yang hasil panennya kurang bagus biasanya akan ditumpuk dan “dipaksa” dijual ke konsumen dengan harapan dijual dengan harga yang baik (tidak terlalu rugi). Jika tidak laku terjual karena kualitas yang kurang baik, tentunya bawang merah tersebut akan menjadi busuk dan menjadi limbah. Hal ini yang kami manfaatkan dalam menghasilkan produk inovatif ini sehingga seluruh hasil panen bawang merah dapat mempunyai nilai ekonomi yang tinggi sehingga terciptanya *zero waste* dari bawang merah tersebut. Pada tahap akhir dari rangkaian program pengabdian ini, tim pengabdian melakukan evaluasi terhadap apa yang telah dilaksanakan oleh mitra sehingga menghasilkan capaian yang diinginkan. Dimana capaian tersebut diantaranya : mitra dapat menciptakan produk inovatif yang menjadi sebuah produk unggulan desa, mitra juga paham akan menentukan harga jual agar produk dapat bersaing dan laku di pasar, mitra juga paham akan pemasaran berbasis digitalisasi serta mitra dapat memanfaatkan potensi desa dengan menerapkan konsep *zero waste*. Berkaca pada hasil yang telah dicapai maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini memiliki nilai positif, dimana melalui pemberdayaan masyarakat dalam PKM-PM kali ini benar adanya dan dapat dioptimalkan. Sehingga hal ini dapat menjadi salah satu cara untuk memajukan SDMnya menjadi jauh lebih baik tentunya. Adapun potensi keberlanjutan dari adanya PKM-PM ini adalah dapat lebih tercipta beragam produk olahan yang berbahan baku bawang merah sehingga potensi alam yang dimiliki oleh desa Polagan ini dapat dimanfaatkan secara maksimal sehingga tercipta yang namanya *zero waste* dalam kelompok tani tersebut

KESIMPULAN

PKM-PM dengan judul “Pemberdayaan Masyarakat Komoditi Bawang Merah dalam Menghasilkan Produk Unggulan Desa” ini merupakan salah satu bentuk kepedulian mahasiswa akan permasalahan lingkungan serta sumber daya alam yang semakin kurang terkendali serta manusianya yang kurang bisa memanfaatkan sumber daya alam serta tidak dapat memanfaatkan keadaan dengan baik. Melalui PKM-PM yang berbasis keilmuan mampu membentuk jiwa kreatif dan inovatif yang tinggi sehingga tercipta kondisi masyarakat serta menghasilkan suatu produk unggulan dengan nilai jual yang layak

PKM-PM ini dilaksanakan secara tepat waktu sesuai dengan perencanaan awal. Bentroknya jadwal kuliah dengan terjun ke lapang menyebabkan sedikit mengganggu berjalannya program ini. Waktu yang kami rencanakan terkadang bentrok dengan jadwal mitra sasaran kami sehingga kami harus mengulur atau reschedule kegiatan di hari berikutnya. Selain itu, dari pihak mitra dan desa sekitar agar dapat meneruskan atau menindaklanjuti kegiatan yang kami berikan ini sehingga bermanfaat bagi semua kalangan masyarakat sekitar dan sifatnya berkelanjutan

PKM-PM ini selain memberikan dampak ekonomi, juga memberikan dampak sosial bagi masyarakat sekitar terutama para kelompok tani “Sri Kuning”. Secara ekonomi, jelas dampak yang dirasakan adalah para kelompok tani dapat memperoleh penghasilan tambahan dari hasil jualan produk inovatif ini. Keuntungan kotor yang diperoleh dari hasil jualan ini sebesar Rp 250.000 hingga Rp 750.000,- tiap minggunya, hal ini masih dikurangi dengan pembelian bahan baku lainnya selain bawang merah tentunya dan membayar biaya lainnya seperti biaya listrik, biaya packing, biaya promosi (dikarenakan produk ini terhitung produk baru), biaya transportasi dan biaya lainnya. Secara sosial, dampak yang dirasakan adalah meningkatnya pengetahuan dan kreativitas masyarakat dalam menghasilkan produk inovatif yang bahan bakunya merupakan komoditas daerah mereka sendiri. Selain itu, dampak sosial yang dirasakan adalah meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap potensi desa yang tidak

dimiliki oleh daerah lainnya sehingga dapat dimanfaatkan secara maksimal. Dampak sosial lainnya tentu menjadikan produk inovatif ini menjadi produk unggulan desa yang menjadi icon atau sebuah kebanggaan tersendiri bagi masyarakat setempat.

116

Dampak yang dirasakan masih sangat terbatas karena apa yang dilakukan dalam pengabdian PKM-PM ini masih skala kecil. Hal ini menjadi sebuah pemacu bagi masyarakat sekitar untuk dapat bergerak dan meningkatkan peluang usaha ini menjadi skala yang lebih besar dengan sokongan pemerintah daerah tentunya. Dengan begitu, kelompok tani “Sri Kuning” telah mempunyai usaha yang bernilai ekonomis yang memberikan penghasilan bagi masyarakat. Dimana hal ini merupakan langkah positif untuk meningkatkan perekonomian desa secara umum dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara khusus.

DAFTAR PUSTAKA

- 1) Ab, S., & Hasrida. (2019). Pemberdayaan Petani Bawang Merah Terhadap Kesejahteraan Keluarga Kolai Kabupaten Enrekang. *J. Mimb. Sos.* 2(1), 1–12. <https://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/jmks/article/view/8003>
- 2) Annisa, I., R. W. Asmarantaka., & R. Nurmalina. (2018). Efisiensi Pemasaran Bawang Merah (Kasus: Kabupaten Brebes, Provinsi Jawa Tengah). *Mix J. Ilm. Manaj*, 8(2), 254–271.
- 3) Aprilani, T. L., & A. Fahm. (2016). Analisis Efisiensi Pemasaran Bawang Merah Di Kecamatan Gerung Kabupaten Lombok Barat. *Ganec Swara*, 10(2), 26–33.
- 4) Apriyanto, C., Sulistiowati., & Hermeni. (2013). Kebijakan Pemerintah Daerah Kabupaten Brebes Dalam Pemberdayaan Petani Bawang Merah. *J. Polit. Gov. Stud*, 2(2), 64–79. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jpgs/article/view/2152>
- 5) Asmara, R., & R. Ardhiani. (2010). Integrasi Pasar Dalam Sistem Pemasaran Bawang Merah. *Agric. Socio-Economics J*, 10(3), 165-175. <https://agrise.ub.ac.id/index.php/agrise/article/view/46>
- 6) Lawalata, M., D. H. Darwanto, & S. Hartono. (2017). Risiko Usahatani Bawang Merah di Kabupaten Bantul. *J. Agrica*, 10(1), 56-73. <https://doi.org/10.31289/agrica.v10i2.924>
- 7) Parinsi, K. (2017). Analisis Pendapatan Usaha Tani Bawang Merah Di Desa Singki Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang. *Economix*, 5(1), 193–202. <https://ojs.unm.ac.id/economix/article/view/5373>
- 8) Purba, R. & Y. Astuti. (2013). Paket teknologi bawang merah diluar musim tanam di Pandeglang Banten. *AGRITECH*, 15(2), 105–113. <http://dx.doi.org/10.30595/agritech.v15i2.1013>
- 9) Putrasamedja, S. (2010). Pengujian Beberapa Klon Bawang Merah Dataran Tinggi (Clones Testing of Some Highlands Shallots). *J. Pembang. Pedesaan*, 10(2), 86-92. <http://jurnal.lppm.unsoed.ac.id/ojs/index.php/Pembangunan/article/view/167>
- 10) Rasoki, T., A. Fariyanti, & A. Rifin. (2016). Perbandingan Efisiensi Pemasaran Bawang Merah Konsumsi dan Benih di Kabupaten Brebes, Provinsi Jawa Tengah. *J. Agro Ekon*, 34(2), 145–160. <http://dx.doi.org/10.21082/jae.v34n2.2016.145-160>
- 11) Riyanti, L. (2011). Analisis Efisiensi Ekonomi Penggunaan Faktor-Faktor Produksi Pada Usahatani Bawang Merah Varietas Bima Di Kabupaten Brebes. *Universitas Sebelas Maret Surakarta*.
- 12) Susanawati., Jamhari., Masyhuri., & Dwidjono. (2015). Price Behavior and Market Integration of Shallot in Java Indonesia. *Int. J. Agric. Syst*, 3(2), 193–204. <http://dx.doi.org/10.20956/ijas.v3i2.107>