MEMPERKUAT KETAHANAN EKONOMI KELUARGA MELALUI PENGEMBANGAN USAHA BAWANG GORENG TUNGGALA OLEH KELOMPOK WANITA TANI DI KOTA KENDARI

Asraf[1], Laode Almana[2], Nita Hasnita[3]
[1,2,3)] Magister Manajemen, Ilmu Manajemen, Ilmu Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Enam Enam
e-mail: asrafyunus23@gmail.com

Abstrak
Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok Wanita Tani Bawang Goreng Tunggala di Kota Kendari, yaitu ketergantungan pada pasokan bawang dari luar daerah dan keterbatasan dalam pengelolaan usaha serta strategi pemasaran. Melalui serangkaian pelatihan dan implementasi teknologi, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha kelompok tersebut. Pelatihan yang diberikan mencakup manajemen usaha, keuangan, dan pemasaran digital, sementara teknologi yang diterapkan meliputi penggunaan mesin pengiris bawang otomatis dan alat penggorengan kapasitas besar untuk meningkatkan efisiensi produksi. Selain itu, kemitraan dengan pemasok lokal juga dibangun untuk mengurangi ketergantungan pada pasokan dari luar daerah.Hasil kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam keterampilan pengelolaan usaha dan pemasaran digital oleh anggota kelompok, serta peningkatan kapasitas produksi hingga 50%. Produk bawang goreng yang dihasilkan juga telah diajukan untuk memperoleh Hak Kekayaan Intelektual (HKI). Publikasi hasil kegiatan dilakukan melalui media cetak dan elektronik, termasuk YouTube. Meskipun ketergantungan pada pasokan bahan baku dari luar tetap menjadi tantangan, dukungan dari pemerintah dan instansi terkait memberikan dorongan positif bagi keberhasilan program ini. Rencana tindak lanjut mencakup pengembangan strategi pemasaran digital yang lebih efektif dan diversifikasi produk. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi model pemberdayaan usaha mikro yang berkelanjutan di daerah lain.
Kata Kunci: Bawang Goreng, Pengelolaan Usaha, Teknologi Produksi, Pemasaran Digital

Abstract
This community service program aimed to address the challenges faced by the Bawang Goreng Tunggala Women's Farming Group in Kendari, specifically their reliance on external onion supplies and limitations in business management and marketing strategies. Through a series of training sessions and technology implementation, this program sought to enhance the business capacity of the group.The training included business management, financial management, and digital marketing, while the technology introduced included the use of automatic onion slicing machines and large-capacity frying equipment to improve production efficiency. Additionally, partnerships with local suppliers were established to reduce the group's dependency on external supply chains.The results of the program indicated significant improvements in the group's business management and digital marketing skills, as well as a 50% increase in production capacity. The fried onion products were also submitted for Intellectual Property Rights (IPR) protection. The outcomes were published in print and electronic media, including YouTube.Although the group's reliance on external raw material supplies remains a challenge, strong support from the government and relevant institutions positively contributed to the success of this program. The follow-up plans include further development of digital marketing strategies and product diversification. This initiative is expected to serve as a sustainable micro-enterprise empowerment model in other regions.
Keywords: Fried Onion, Business Management, Production Technology, Digital Marketing

PENDAHULUAN

Di era globalisasi saat ini, pemberdayaan ekonomi keluarga melalui wirausaha menjadi salah satu strategi penting dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat(Febriani & Saleha, 2021). Salah satu contoh nyata dari inisiatif tersebut adalah pembentukan Bawang Goreng Tunggala oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) di Kendari, yang merupakan sebuah usaha kolektif ibu rumah tangga dalam memproduksi bawang goreng. Awalnya, dengan modal yang sangat terbatas, kelompok ini berhasil menemukan peluang usaha yang tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan keluarga tetapi

juga memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal. Mengacu pada data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia terus mengalami peningkatan, Kendari, sebagai Kota Jasa, memiliki potensi ekonomi yang signifikan dengan tercatatnya jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mencapai 41 ribu pada tahun 2022. Data ini mengindikasikan peranan penting UMKM dalam mendorong roda perekonomian nasional. Namun, UMKM seperti Bawang Goreng Tunggala menghadapi berbagai tantangan yang meliputi ketersediaan modal, strategi pemasaran, serta keterbatasan akses terhadap teknologi. Tantangan terbesar yang dihadapi adalah bergantungnya pasokan bawang merah, bahan baku utama, dari daerah luar seperti Enrekang dan Bima, yang menyebabkan fluktuasi harga dan menghambat stabilitas produksi(Rahmanta et al., 2020).

Selain itu, dari sisi SDM, Kelompok Wanita Tani (KWT) ini menghadapi tantangan dalam meningkatkan keterampilan anggota dalam berbagai aspek, mulai dari produksi, pemasaran, hingga pengelolaan keuangan. Meskipun telah menerima pelatihan wirausaha dan dukungan dari Dinas Pemberdayaan Perempuan, masih diperlukan upaya berkelanjutan untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan mereka agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif(Alfina et al., 2020).

Pada kasus Bawang Goreng Tunggala, kelompok Wanita Tani (KWT) di Kendari, menghadapi situasi yang serupa namun dalam konteks ekonomi dan wirausaha. Sebagian besar anggota kelompok ini adalah ibu rumah tangga yang mengambil inisiatif untuk mengatasi keterbatasan ekonomi keluarga melalui usaha Bersama Mitra ini, yang sebagian besar aktivitasnya berpusat di lingkungan kelurahan, juga menghadapi tantangan dalam mengakses sumber daya dan informasi yang relevan untuk pengembangan usaha. Meskipun telah menerima dukungan dari Dinas Pemberdayaan Perempuan, masih terdapat kebutuhan untuk pengembangan kapasitas yang lebih lanjut, terutama dalam penggunaan teknologi digital untuk pemasaran dan pengelolaan usaha.

Dengan demikian, analisis situasi ini tidak hanya mengungkap tantangan yang dihadapi oleh Bawang Goreng Tunggala tetapi juga membuka peluang untuk intervensi yang berarti melalui pengabdian kepada masyarakat. Hal ini diharapkan dapat mendorong terciptanya model bisnis yang berkelanjutan, yang dapat diadaptasi oleh usaha mikro lainnya di Indonesia dalam mengatasi tantangan serupa(Fathara et al., 2021).

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk membangun model bisnis yang berkelanjutan bagi Bawang Goreng Tunggala, yang tidak hanya mampu mengatasi tantangan yang ada namun juga berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal. Melalui pendekatan yang komprehensif, dari hulu hingga hilir usaha, diharapkan dapat menciptakan dampak sosial ekonomi yang signifikan, baik bagi anggota KWT maupun masyarakat luas di Kendari. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk mendokumentasikan dan mempublikasikan hasil-hasil yang dicapai, baik melalui jurnal ber-ISBN, media elektronik, pengembangan video, maupun pengajuan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) untuk inovasi produk yang dihasilkan, sebagai bagian dari kontribusi ilmiah dan praktik terbaik dalam pembelajaran dan pengabdian kepada masyarakat.

Kondisi di Kendari, khususnya dalam konteks kelompok Wanita Tani Bawang Goreng Tunggala, juga memperlihatkan tantangan yang serupa namun dalam aspek ekonomi dan pendidikan wirausaha. Berdasarkan survei dan observasi awal, ditemukan bahwa mayoritas anggota kelompok ini memiliki latar belakang pendidikan yang variatif, dengan sebagian besar tidak memiliki akses atau kesempatan untuk mengikuti pendidikan formal di bidang kewirausahaan. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha secara profesional menjadi salah satu hambatan utama dalam pengembangan usaha mereka(Maimuna et al., 2022). Kekurangan informasi mengenai teknik produksi yang efisien, strategi pemasaran yang efektif, serta pengelolaan keuangan dan sumber daya manusia yang baik, menjadi faktor penting yang mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha Bawang Goreng Tunggala. Hal ini sejalan dengan temuan dari Laporan Hasil Kegiatan kunjungan lapangan Mahasiswa STIE enam enam Kendari pada bulan November Tahun 2023 yang menunjukkan pentingnya pendidikan dan pengetahuan dalam mempengaruhi kualitas hidup masyarakat

METODE

Adapun tahapan metode yang di laksanakan sebagai berikut :

Persiapan

1. Sosialisasi dan Pembentukan Komitmen:
   Sosialisasi dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada seluruh anggota Kelompok Wanita Tani Bawang Goreng Tunggala mengenai pentingnya program ini bagi pengembangan usaha mereka. Kegiatan ini melibatkan seluruh stakeholder, termasuk Dinas Koperasi dan UKM

setempat, untuk membangun dukungan yang kuat selama pelaksanaan program. Komitmen dari semua pihak dituangkan dalam bentuk kesepakatan kerja bersama, yang bertujuan untuk menjaga sinergi dan kerjasama yang berkelanjutan selama kegiatan berlangsung.

2. Identifikasi dan Persiapan Kebutuhan:
   Langkah ini melibatkan penyiapan materi pelatihan dan workshop, penyusunan agenda kegiatan, serta koordinasi dengan narasumber dan fasilitator. Identifikasi kebutuhan dilakukan untuk memastikan bahwa modul pelatihan, alat tulis, dan peralatan teknologi informasi yang digunakan dalam sesi pemasaran digital telah disiapkan dengan baik. Semua kebutuhan untuk kelancaran kegiatan diidentifikasi dan dipenuhi sebelum pelaksanaan dimulai.

Pelaksanaan Kegiatan

1. Pelatihan Manajemen Usaha dan Keuangan:
   Pelatihan ini berfokus pada pemberian pemahaman mengenai prinsip dasar manajemen usaha, pembukuan keuangan sederhana, pengelolaan modal, serta peningkatan efisiensi produksi. Peserta didorong untuk aktif mengikuti sesi interaktif yang mencakup ceramah, diskusi kelompok, dan studi kasus, guna memastikan mereka dapat langsung menerapkan ilmu yang didapatkan dalam pengelolaan usaha bawang goreng mereka.
2. Workshop Pemasaran Digital:
   Workshop ini menitikberatkan pada pengenalan strategi pemasaran digital, mulai dari penggunaan media sosial, pembuatan konten marketing, hingga online branding. Peserta juga dilatih untuk menggunakan berbagai alat pemasaran digital seperti Facebook Ads dan Instagram Ads, dengan sesi praktik langsung dalam pembuatan halaman bisnis di media sosial serta analisis pasar digital. Pembagian kelompok kecil dilakukan untuk memudahkan proses belajar dan diskusi yang lebih fokus.
3. Partisipasi Mitra:
   Anggota Kelompok Wanita Tani Bawang Goreng Tunggala terlibat aktif dalam semua tahapan kegiatan. Mulai dari perencanaan hingga evaluasi program, mereka secara konsisten memberikan masukan dan menerapkan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan dalam praktik usaha sehari-hari. Partisipasi aktif ini memberikan mereka rasa memiliki atas program dan meningkatkan peluang keberhasilan jangka panjang.
4. Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan:
   Evaluasi dilakukan di akhir setiap kegiatan untuk memastikan tujuan program tercapai. Evaluasi ini mencakup penilaian dari peserta, pengajar, serta stakeholder. Rencana keberlanjutan program disusun berdasarkan hasil evaluasi, dengan penyesuaian yang diperlukan untuk mempertahankan dampak positif jangka panjang pada usaha kelompok mitra.

Monitoring dan Evaluasi

1. Monitoring:
   Monitoring dilakukan secara berkala untuk memastikan semua tahapan berjalan sesuai rencana. Progres setiap kegiatan dicek, hambatan diidentifikasi, dan penyesuaian strategi dilakukan jika diperlukan. Rapat berkala dengan semua pihak terkait membantu menjaga pelaksanaan program tetap berada pada jalur yang telah ditentukan.
2. Evaluasi:
   Evaluasi efektivitas program dilakukan melalui pengumpulan data kuantitatif dan kualitatif dari peserta pelatihan dan stakeholder lainnya. Evaluasi ini menilai dampak kegiatan terhadap peningkatan keterampilan manajemen usaha dan pemasaran digital, serta peningkatan produktivitas usaha. Survei, wawancara, dan studi kasus digunakan untuk mengukur hasil dan efektivitas program secara keseluruhan.
3. Laporan dan Refleksi:
   Setelah evaluasi selesai, laporan kegiatan disusun untuk merangkum seluruh hasil, tantangan, dan rekomendasi untuk masa depan. Laporan ini disebarkan kepada stakeholder, mitra, penyandang dana, dan institusi pendidikan yang terlibat. Sesi refleksi diadakan untuk membagikan pengalaman dan pelajaran yang didapatkan selama kegiatan, guna memperbaiki program di masa mendatang.
4. Rencana Tindak Lanjut dan Keberlanjutan:
   Rencana tindak lanjut disusun berdasarkan evaluasi dan feedback dari peserta untuk memastikan keberlanjutan dampak positif dari program. Rencana ini mencakup pelatihan lanjutan, pengembangan jaringan pemasaran digital, dan pembuatan platform online untuk produk Bawang Goreng Tunggala. Dukungan berkelanjutan dari pemerintah daerah dan stakeholder lokal akan menjadi kunci keberhasilan jangka panjang program ini.

5. Pemberdayaan Mitra:
   Program ini dirancang untuk memberdayakan anggota kelompok dengan memberikan mereka kesempatan untuk terlibat dalam seluruh proses perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Hal ini bertujuan untuk membangun kapasitas dan kepemilikan penuh atas program, sehingga mereka dapat terus mengembangkan usaha secara mandiri setelah program selesai.
6. Integrasi dengan Program Akademik:
   Kegiatan ini diintegrasikan ke dalam program akademik, memberikan mahasiswa kesempatan untuk melakukan penelitian dan pengembangan studi kasus terkait. Pengalaman ini juga diakui dalam bentuk Satuan Kredit Semester (SKS), sehingga mahasiswa mendapatkan manfaat akademis dari keterlibatan mereka dalam program ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian masarakat pada kelompok Wanita tani bawang goren gtunggala telah melaksanakan beberapa kegaitan sebagai berikut :

1. Materi Pelatihan Manajemen Usaha dan Keuangan
   Materi pelatihan ini disusun dengan tujuan utama untuk meningkatkan pemahaman para peserta, khususnya anggota Kelompok Wanita Tani Bawang Goreng Tunggala, dalam hal manajemen bisnis dan pengelolaan keuangan yang efisien. Berikut adalah detail mengenai hasil persiapan dan pelaksanaan materi pelatihan ini:
   a. Dasar-Dasar Manajemen Bisnis:
      Peserta diperkenalkan pada konsep dasar manajemen bisnis, termasuk perencanaan usaha, pengelolaan sumber daya, dan pengembangan strategi usaha jangka panjang. Materi ini disampaikan dengan menekankan pentingnya manajemen yang baik untuk menjaga kelangsungan usaha serta memastikan efisiensi dalam operasional.
   b. Pembukuan Sederhana:
      Pelatihan ini mencakup sesi khusus mengenai pembukuan keuangan dasar yang penting bagi usaha kecil seperti Bawang Goreng Tunggala. Peserta diajarkan bagaimana mencatat pemasukan dan pengeluaran harian dengan benar serta membuat laporan keuangan sederhana yang dapat membantu mereka memantau kinerja keuangan usaha. Hal ini termasuk pencatatan biaya produksi, penjualan, dan laba bersih, yang dapat memberikan gambaran tentang keuntungan atau kerugian usaha.
   c. Teknik Pengelolaan Modal:
      Salah satu fokus dari pelatihan ini adalah bagaimana cara mengelola modal secara bijaksana. Peserta diberikan strategi tentang bagaimana menggunakan modal awal dan keuntungan yang diperoleh untuk memperluas usaha atau meningkatkan produksi tanpa mengorbankan kestabilan finansial. Peserta juga belajar mengenai pengalokasian dana untuk biaya operasional dan investasi di masa depan.
   d. Peningkatan Produktivitas Usaha:
      Dalam pelatihan ini, peserta diberikan berbagai teknik untuk meningkatkan produktivitas usaha, seperti cara mengatur waktu produksi yang efisien, pemilihan bahan baku yang berkualitas namun terjangkau, serta pengelolaan tenaga kerja yang optimal. Selain itu, mereka juga diajarkan bagaimana menghadapi situasi-situasi krisis, seperti fluktuasi harga bahan baku, yang sering terjadi dalam usaha kecil.
2. Alat dan Bahan untuk Workshop Pemasaran Digital
   Untuk mendukung pelaksanaan Workshop Pemasaran Digital, sejumlah peralatan dan bahan telah dipersiapkan dengan teliti untuk memastikan kelancaran dan efektivitas kegiatan. Berikut adalah rincian persiapan alat dan bahan:
   a. Peralatan Teknologi:
      Laptop dan proyektor digunakan sebagai alat utama dalam sesi pelatihan ini. Laptop dilengkapi dengan software dan aplikasi yang mendukung pemasaran digital, seperti aplikasi media sosial (Facebook, Instagram), Proyektor digunakan untuk menampilkan tutorial visual selama sesi pelatihan agar peserta bisa langsung melihat bagaimana cara melakukan berbagai langkah dalam pemasaran digital.
   b. Modul Pelatihan Pemasaran Digital:
      Modul ini mencakup panduan langkah demi langkah dalam memanfaatkan platform digital untuk pemasaran produk. Mulai dari pengenalan dasar platform media sosial, hingga cara membuat konten yang menarik dan strategi promosi online. Modul ini disusun dengan bahasa

yang sederhana dan contoh-contoh praktis agar mudah dimengerti oleh peserta yang sebagian besar belum terbiasa dengan teknologi digital.

c. Alat Tulis dan Bahan Pendukung:
Untuk mendukung aktivitas selama workshop, alat tulis seperti buku catatan, pena, disiapkan oleh peserta. Hal ini memudahkan peserta dalam mencatat materi penting serta melibatkan mereka secara aktif dalam sesi pelatihan.

d. Teknologi Informasi:
Workshop ini juga memanfaatkan koneksi internet yang memadai untuk sesi praktek langsung. Peserta diberikan kesempatan untuk langsung membuat akun bisnis di platform media sosial dan belajar cara menggunakan alat pemasaran online seperti Facebook Ads atau Instagram Ads. Selama sesi, peserta juga diajarkan bagaimana memantau performa iklan dan melakukan evaluasi terhadap strategi pemasaran digital yang diterapkan.

3. Pelaksanaan Workshop

1. Workshop Manajemen Usaha dan Keuangan
Pelatihan Manajemen Usaha dan Keuangan bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih dalam kepada para peserta tentang bagaimana mengelola usaha secara profesional dan efektif. Berikut adalah hasil dari pelaksanaan workshop ini:

a. Metode Interaktif: Pelatihan dilakukan dengan menggunakan metode yang bervariasi, termasuk ceramah, diskusi kelompok, dan studi kasus. Metode ini dirancang untuk memastikan bahwa para peserta tidak hanya mendapatkan pemahaman teoretis, tetapi juga memiliki kemampuan untuk menerapkan ilmu yang mereka dapatkan dalam situasi nyata.

b. Ceramah: Peserta diberikan materi dasar mengenai manajemen usaha, termasuk perencanaan, pengelolaan sumber daya, dan strategi pengelolaan keuangan. Fokus utama adalah pada bagaimana cara mengoptimalkan modal yang ada untuk mengembangkan usaha tanpa mengorbankan stabilitas finansial.

c. Diskusi Kelompok: Dalam sesi ini, peserta dibagi ke dalam beberapa kelompok untuk berdiskusi tentang tantangan yang mereka hadapi dalam usaha bawang goreng. Diskusi ini membantu mereka berbagi pengalaman dan mendapatkan solusi praktis dari sesama anggota kelompok maupun fasilitator.

d. Studi Kasus: Peserta diberikan contoh kasus nyata yang terkait dengan usaha kecil dan menengah (UKM), terutama yang berhubungan dengan pengelolaan modal dan keuangan. Mereka ditantang untuk menganalisis situasi yang diberikan dan mencari solusi terbaik dengan menggunakan ilmu yang telah mereka pelajari selama sesi ceramah.

e. Peningkatan Pemahaman: Hasil dari workshop ini menunjukkan bahwa peserta telah berhasil memahami konsep-konsep dasar manajemen usaha, mulai dari pencatatan keuangan sederhana hingga perencanaan usaha yang lebih kompleks. Selain itu, mereka juga mampu mengaplikasikan teknik pengelolaan modal untuk meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi biaya operasional.

f. Penerapan Praktik: Salah satu hasil yang signifikan dari pelatihan ini adalah kemampuan peserta untuk menerapkan strategi pengelolaan modal dan keuangan ke dalam usaha mereka sendiri. Sebagai contoh, peserta mulai melakukan pencatatan keuangan harian dan mampu mengidentifikasi area-area yang membutuhkan efisiensi, seperti pengelolaan stok bahan baku dan pengelolaan tenaga kerja.

Gambar 1 Workshop manajemen usaha dan keuangan

2. Workshop Pemasaran Digital

Workshop Pemasaran Digital bertujuan untuk memperkenalkan dan melatih para peserta dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran produk mereka. Hasil dari workshop ini adalah sebagai berikut:

a. Penggunaan Media Sosial: Peserta diberikan pelatihan tentang bagaimana cara memanfaatkan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp untuk menjual produk bawang goreng mereka. Pelatihan ini meliputi pembuatan akun bisnis, penyusunan konten promosi, dan interaksi dengan calon pelanggan melalui platform digital.
b. Praktik Pembuatan Halaman Bisnis: Setiap peserta diajarkan untuk membuat halaman bisnis mereka sendiri di media sosial, yang mencakup penggunaan gambar produk berkualitas, deskripsi yang menarik, serta strategi branding yang kuat. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan daya tarik produk mereka di pasar digital.
c. Strategi Pemasaran Online: Peserta juga diajarkan bagaimana menggunakan alat pemasaran digital seperti Facebook Ads dan Instagram Ads. Mereka diberi kesempatan untuk membuat kampanye iklan sederhana dengan anggaran terbatas, serta menganalisis hasil dari kampanye tersebut untuk meningkatkan penjualan mereka.
d. Pembagian Kelompok: Untuk memaksimalkan proses pembelajaran, peserta dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil. Kelompok ini memungkinkan mereka untuk lebih fokus dan mendapatkan bimbingan yang lebih personal dari fasilitator selama sesi praktik langsung.
e. Peningkatan Jangkauan Pasar: Hasil signifikan dari workshop ini adalah peningkatan kemampuan peserta dalam menjangkau pasar yang lebih luas melalui media digital. Produk Bawang Goreng Tunggala mulai dikenal di luar wilayah lokal mereka berkat penerapan strategi pemasaran digital yang diajarkan. Peserta melaporkan peningkatan interaksi dengan calon pelanggan baru yang didapatkan melalui media sosial, yang berdampak positif pada penjualan.

Gambar hasil workshop pemasaran digital

3. Pendampingan Implementasi Teknologi Produksi

Pada tahap ini, kegiatan pendampingan berfokus pada membantu para peserta, khususnya Kelompok Wanita Tani Bawang Goreng Tunggala, dalam menerapkan teknologi produksi yang lebih efisien untuk mengoptimalkan proses pembuatan bawang goreng. Berikut adalah hasil dari pelaksanaan kegiatan pendampingan ini:

Pendampingan dan Penerapan Teknologi Produksi

a. Penggunaan Peralatan Produksi Modern:
   Peserta diajarkan penggunaan alat-alat produksi yang lebih modern, seperti mesin pengiris bawang otomatis dan alat penggorengan dengan kapasitas besar. Dengan adanya mesin pengiris, proses persiapan bawang yang sebelumnya dilakukan secara manual dapat dipercepat secara signifikan, sehingga memungkinkan peningkatan volume produksi tanpa memerlukan tenaga kerja tambahan. Alat penggorengan yang lebih efisien juga membantu mengurangi waktu memasak sekaligus menghemat penggunaan minyak goreng.
b. Efisiensi Penggunaan Bahan Baku:
   Teknologi yang diperkenalkan juga mencakup teknik-teknik yang memungkinkan peserta memanfaatkan bahan baku dengan lebih efektif. Misalnya, peserta diajarkan untuk meminimalisir limbah dengan memanfaatkan sisa potongan bawang untuk diolah menjadi produk turunan seperti bawang goreng crispy atau tepung bawang goreng. Ini tidak hanya membantu mengurangi biaya bahan baku, tetapi juga menciptakan produk baru yang bisa dipasarkan.

c. Pengurangan Ketergantungan pada Pasokan Bawang dari Luar Daerah:
Salah satu tantangan utama yang dihadapi kelompok ini adalah ketergantungan pada pasokan bawang dari luar daerah, yang menyebabkan fluktuasi harga bahan baku. Dalam pendampingan ini, peserta didorong untuk membangun kemitraan dengan petani lokal guna mengamankan pasokan bawang dengan harga yang lebih stabil. Selain itu, teknologi pasca-panen seperti penyimpanan bawang merah yang lebih baik diperkenalkan untuk menjaga kualitas bawang dalam jangka waktu lebih lama, sehingga mereka dapat meminimalisir dampak fluktuasi harga.

d. Optimalisasi Proses Produksi:
Dengan pendampingan teknologi ini, peserta diajarkan untuk mengoptimalkan seluruh proses produksi, mulai dari pengolahan bahan baku hingga distribusi produk jadi. Penggunaan teknologi produksi yang lebih modern memungkinkan mereka untuk meningkatkan kapasitas produksi tanpa meningkatkan biaya secara signifikan. Peserta juga belajar mengenai pengelolaan waktu dan tenaga kerja yang lebih efisien, sehingga mereka dapat memproduksi bawang goreng dalam jumlah yang lebih besar dalam waktu yang lebih singkat.

e. Penerapan Prinsip Keberlanjutan:
Selain memperkenalkan teknologi yang lebih efisien, pendampingan ini juga menekankan pentingnya keberlanjutan dalam produksi. Peserta diajarkan cara untuk mengurangi limbah produksi dan memanfaatkan sumber daya secara bijak. Hal ini termasuk upaya mengurangi penggunaan minyak goreng secara berlebihan dan memastikan bahwa sisa bahan baku dapat didaur ulang atau dimanfaatkan kembali.

4. Hasil Pendampingan Teknologi Produksi

a. Peningkatan Kapasitas Produksi:
Dengan penerapan teknologi baru, para peserta melaporkan adanya peningkatan signifikan dalam kapasitas produksi mereka. Jika sebelumnya mereka hanya mampu memproduksi bawang goreng dalam jumlah terbatas per hari, setelah pendampingan ini mereka mampu menggandakan produksi tanpa meningkatkan biaya operasional secara signifikan.

b. Efisiensi Waktu dan Biaya:
Penggunaan teknologi baru tidak hanya membantu mempercepat proses produksi, tetapi juga mengurangi biaya operasional. Misalnya, penggunaan mesin pengiris bawang otomatis memungkinkan mereka untuk mempersingkat waktu persiapan hingga 50%, sementara penggunaan alat penggorengan yang lebih efisien membantu menghemat bahan bakar dan minyak goreng.

c. Pengurangan Ketergantungan pada Pasokan Luar:
Melalui kemitraan dengan petani lokal dan pengenalan teknik penyimpanan yang lebih baik, kelompok ini mampu mengurangi ketergantungan pada pasokan bawang dari luar daerah. Hal ini memberikan stabilitas lebih dalam hal biaya bahan baku, yang pada akhirnya membantu mereka mempertahankan margin keuntungan yang lebih stabil.

5. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring Implementasi Ilmu dan Teknologi

Setelah pelaksanaan pelatihan dan pendampingan teknologi produksi, tim pelaksana melakukan monitoring berkala untuk memastikan bahwa seluruh anggota Kelompok Wanita Tani Bawang Goreng Tunggala telah menerapkan ilmu dan teknologi yang diajarkan. Berikut adalah rincian hasil monitoring:

1. Penerapan Manajemen Usaha dan Keuangan:
Monitoring dilakukan untuk mengevaluasi sejauh mana anggota kelompok menerapkan manajemen usaha yang telah diajarkan, terutama dalam hal pencatatan keuangan dan pengelolaan modal. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar anggota kelompok telah mulai menerapkan sistem pembukuan sederhana. Mereka mampu melacak pemasukan dan pengeluaran harian serta melakukan perencanaan keuangan jangka pendek dan menengah. Beberapa anggota juga sudah mulai membuat anggaran untuk pembelian bahan baku dan peralatan usaha.

Implementasi Teknologi Produksi:

Monitoring juga dilakukan pada proses produksi bawang goreng dengan menggunakan teknologi yang telah diperkenalkan. Para peserta terbukti mampu mengoperasikan alat pengiris bawang otomatis dan alat penggorengan dengan kapasitas besar secara efektif. Dalam

kunjungan monitoring, tim pelaksana menemukan bahwa kelompok ini mengalami peningkatan efisiensi dalam proses produksi, di mana waktu yang diperlukan untuk mengiris dan menggoreng bawang berkurang sekitar 40% dibandingkan dengan metode manual yang digunakan sebelumnya.

2. Pemasaran Digital:
   Dalam hal pemasaran digital, monitoring menunjukkan bahwa peserta telah menerapkan strategi pemasaran online yang diajarkan. Sebagian besar anggota kelompok telah membuat akun bisnis di media sosial seperti Facebook dan Instagram. Mereka mulai aktif mempromosikan produk bawang goreng melalui postingan visual yang menarik serta menggunakan strategi promosi digital seperti diskon dan pengiriman gratis untuk menarik pelanggan baru. Beberapa anggota bahkan melaporkan adanya peningkatan jumlah pesanan setelah kampanye pemasaran digital pertama mereka.

Evaluasi Hasil Pelatihan dan Workshop

Evaluasi dilakukan melalui survei dan wawancara dengan para peserta, dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana pelatihan dan workshop yang telah dilaksanakan berdampak pada peningkatan keterampilan dan kapasitas mereka dalam mengelola usaha. Berikut adalah hasil evaluasinya:

a. Survei Kepuasan Peserta:
   Hasil survei menunjukkan bahwa 90% peserta merasa puas dengan materi yang disampaikan selama pelatihan. Mereka merasa pelatihan manajemen usaha dan keuangan sangat membantu dalam meningkatkan kemampuan mereka untuk mengelola keuangan usaha secara lebih terstruktur. Peserta juga merasa terbantu dengan pelatihan pemasaran digital, yang membuka peluang baru bagi mereka untuk memasarkan produk ke pasar yang lebih luas.
b. Peningkatan Keterampilan:
   Berdasarkan hasil wawancara, terdapat peningkatan yang signifikan dalam keterampilan manajemen usaha dan pemasaran digital. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta mengaku tidak memiliki pengalaman dalam membuat pembukuan keuangan yang teratur, namun setelah pelatihan, mereka mampu mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha secara mandiri. Selain itu, sebagian besar peserta kini memahami pentingnya strategi pemasaran digital dan telah mulai menerapkannya dengan hasil yang cukup baik.
c. Peningkatan Produksi:
   Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kelompok ini mengalami peningkatan dalam produksi bawang goreng mereka setelah menerapkan teknologi produksi yang diperkenalkan. Produksi yang sebelumnya terbatas karena keterbatasan tenaga kerja dan alat produksi kini meningkat hingga 50% lebih banyak per hari. Teknologi baru yang diperkenalkan tidak hanya membantu dalam peningkatan kapasitas produksi tetapi juga memastikan bahwa kualitas produk tetap terjaga.
d. Tantangan yang Dihadapi:
   Hasil Evaluasi ini, beberapa peserta mengungkapkan tantangan yang masih mereka hadapi, terutama terkait akses yang terbatas terhadap pasar yang lebih luas. Meskipun strategi pemasaran digital sudah diterapkan, mereka masih merasa perlu mendapatkan lebih banyak pelatihan untuk memaksimalkan potensi pemasaran online, seperti penggunaan SEO (Search Engine Optimization) dan iklan berbayar secara efektif.
e. Rekomendasi:
   Berdasarkan hasil evaluasi, rekomendasi diberikan untuk melanjutkan pendampingan dalam bentuk pelatihan lanjutan terkait pemasaran digital dan diversifikasi produk. Selain itu, kelompok ini juga dianjurkan untuk memperkuat kemitraan dengan pemasok lokal dan memperluas jaringan distribusi agar usaha bawang goreng mereka dapat berkembang lebih besar.

6. Dampak dan Harapan Keberlanjutan
   a. Model Pemberdayaan Berkelanjutan:
      Kegiatan ini telah berhasil memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kapasitas ekonomi Kelompok Wanita Tani Bawang Goreng Tunggala. Dengan keterampilan baru yang mereka dapatkan dalam manajemen usaha, pemasaran digital, serta teknologi produksi, kelompok ini kini memiliki fondasi yang lebih kuat untuk mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan.

b. Model untuk Pemberdayaan Ekonomi Lainnya:
Keberhasilan kegiatan ini diharapkan dapat menjadi model pemberdayaan ekonomi yang dapat direplikasi oleh kelompok-kelompok usaha kecil lainnya di berbagai daerah. Pendekatan yang terintegrasi dari aspek manajemen, teknologi, dan pemasaran digital memberikan solusi holistik bagi masalah-masalah yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil.

SIMPULAN

Kegiatan pengembangan usaha Bawang Goreng Tunggala oleh Kelompok Wanita Tani di Kota Kendari berhasil mencapai target yang telah ditetapkan, baik dari segi peningkatan kapasitas produksi, penerapan teknologi baru, maupun pengembangan pemasaran digital. Program ini secara efektif meningkatkan keterampilan manajemen usaha, efisiensi produksi, serta memperluas akses pasar melalui strategi pemasaran digital yang diterapkan oleh mitra.

Penerapan teknologi produksi yang lebih efisien dan pendampingan berkelanjutan memberikan dampak positif terhadap produktivitas usaha dan stabilitas ekonomi kelompok. Dengan adanya Hak Kekayaan Intelektual (HKI), produk bawang goreng kini memiliki nilai komersial yang lebih kuat dan dilindungi secara hukum.

Keterlibatan aktif anggota kelompok dan mahasiswa dalam semua tahap kegiatan, mulai dari pelatihan hingga evaluasi, menunjukkan keberhasilan model pemberdayaan ekonomi ini. Publikasi melalui media lokal dan platform digital juga membantu memperkenalkan produk ke pasar yang lebih luas, membuka peluang bisnis yang lebih besar

SARAN

Pengembangan usaha Bawang Goreng Tunggala oleh Kelompok Wanita Tani di Kota Kendari dapat dilakukan melalui beberapa strategi, seperti peningkatan kapasitas pemasaran digital dengan pelatihan lanjutan dalam penggunaan iklan berbayar dan SEO untuk meningkatkan visibilitas produk di platform digital. Selain itu, perluasan jaringan distribusi juga menjadi penting dengan menjalin kerjasama bersama distributor dan retail modern serta memanfaatkan e-commerce. Diversifikasi produk melalui varian rasa baru atau produk turunan berbasis bawang goreng dapat membantu memperluas segmen pasar. Untuk memastikan keberlanjutan usaha, pendampingan berkelanjutan dan monitoring harus terus dilakukan, terutama dalam meningkatkan efisiensi produksi dan strategi pemasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti) atas dukungan berupa dana hibah pengabdian masyarakat pemula yang telah memungkinkan terlaksananya kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada mitra, Kelompok Wanita Tani Usaha Bawang Goreng Tunggal (KWT Tunggal), yang telah berperan aktif dalam mendukung kegiatan pengabdian ini. Tidak lupa, kami mengapresiasi seluruh civitas akademika Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Enam Enam Kendari atas kontribusi dan dukungan yang diberikan selama proses pelaksanaan pengabdian masyarakat ini..

DAFTAR PUSTAKA

Alfina, A., Khoirina, M., & Nastiti, T. (2020). Pelatihan Digital Marketing bagi Entrepreneur Di Kota Gresik. Jurnal Abdidas, Query date: 2024-03-14 01:49:24.

Fathara, R., Rizal, M., Arifianti, R., & Husna, A. (2021). Strategi Model Bisnis UMKM Kuliner untuk Bertahan di Era COVID-19. Bahtera Inovasi, Query date: 2024-03-23 03:19:26.

Febriani, L., & Saleha, S. (2021). Peran Industri Rumah Tangga Dalam Pemberdayaan Ekonomi Keluarga dan Masyarakat (Studi Pada Industri Rumah Tangga Getas dan Kemplang di Desa Kuarau …. Community: Pengawas Dinamika Sosial, Query date: 2024-03-23 03:00:11.

Maimuna, Y., Limbong, D., & Pracita, S. (2022). Meningkatkan Keterlibatan Perempuan Dalam Pengembangan UMKM Berbasis Pengetahuan Khas Perempuan Kota Kendari. Jurnal Ekonomi, Query date: 2024-01-19 08:35:21. http://www.ecojoin.org/index.php/EJE/article/view/1114

Rahmanta, R., Ayu, S., Fadillah, E., & Sitorus, R. (2020). Pengaruh Fluktuasi Harga Komoditas Pangan Terhadap Inflasi di Provinsi Sumatera Utara. Jurnal Agrica, Query date: 2024-03-23 03:03:05.