

**Prosiding Seminar Nasional dalam Rangka Dies Natalis Ke-36  
Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan.  
“Transformation of Research and Innovation Oriented Toward Future Techno-  
Agro-Maritime Practices”  
Pangkep, 15 Oktober 2024**

---

**Pelatihan manajemen agribisnis dan teknik pemasaran cabe untuk Kelompok  
Wanita Tani Masagenae Kecamatan Bacukiki Barat Kota Parepare dalam  
program Kosabangsa**

***Training on Agribusiness Management and Chili Marketing Techniques for  
Masagenae Women Farmers Group, West Bacukiki Subdistrict, Parepare City in  
the Kosabangsa Program***

**Fitriyani Syukri<sup>1</sup>, Iradhatullah Rahim<sup>2</sup>, Jasman<sup>3</sup>, Yadi Arodhiskara<sup>1</sup>, Bahruddin<sup>1</sup>, Sukmawati<sup>2</sup>,  
Syamsia<sup>4</sup>, Amrullah Mansida<sup>5</sup>, Kiplan Syam<sup>1</sup>, Rahmani<sup>1</sup>**

1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Parepare

2 Fakultas Pertanian, Peternakan, dan Perikanan, Universitas Muhammadiyah Parepare

3 Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Parepare

4 Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Makassar

5 Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Makassar

\*Korespodensi: [iradhat76@gmail.com](mailto:iradhat76@gmail.com)

### **Abstrak**

Kelompok Wanita Tani (KWT) Masagenae adalah kelompok wanita tani yang mempunyai usahatani cabe pekarangan dan juga mempunyai kebun bibit cabe. KWT beranggotakan 21 orang wanita tani yang masing-masing anggota memiliki lahan penanaman cabe. Namun, cabe dijual dalam bentuk segar dan tidak dilakukan pencatatan usahatani. Sebagai salah satu rangkaian kegiatan Program Kosabangsa yang dilaksanakan oleh Universitas Muhammadiyah Parepare. Kegiatan ini dilakukan dalam 4 tahap, yaitu observasi langsung dengan melihat kondisi eksisting kelompok wanita tani, sosialisasi terkait manajemen agribisnis, praktek penyusunan laporan keuangan, dan kegiatan ditutup dengan penyuluhan teknik pemasaran cabe. Kegiatan pengabdian ini bertujuan memberi pelatihan pembukuan dasar yang terdiri dari pencatatan pemasukan dan pengeluaran, pencatatan variabel tetap, variabel tidak tetap, dan teknik memasarkan produk, sebagai bekal untuk membuat sebuah usaha (start up). Pelatihan ini dimulai dengan kegiatan pre-tes dan post tes untuk mengetahui tingkat pengetahuan peserta sebelum dan setelah pelatihan. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta tentang penyusunan laporan keuangan hingga 76% dan peningkatan pengetahuan tentang promosi dalam penjualan sebanyak 61%. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan ini membawa manfaat bagi kelompok wanita tani Masagenae dalam melaksanakan kegiatan agribisnis usahatani cabe. Upaya ini diharapkan tidak hanya meningkatkan pendapatan, tetapi juga mendorong kemandirian ekonomi dan pemberdayaan perempuan di sektor pertanian. Dengan demikian, pelatihan ini menjadi langkah strategis dalam mendukung ketahanan pangan dan meningkatkan ekonomi lokal, serta memberi kontribusi bagi pengembangan masyarakat di Kota Parepare

**Kata Kunci:** cabe, Kosabangsa, pemasaran, pencatatan, post tes.

### Abstract

Masagenae Women Farmers Group (KWT) is a group of women farmers who have a chili farming business in their yard and also have a chili seed garden. KWT consists of 21 women farmers, each of whom has a chili planting area. However, the chili is sold fresh and no farming business records are kept. As one of a series of activities of the Kosabangsa Program implemented by the Muhammadiyah University of Parepare. This activity is carried out in 4 stages, namely direct observation by observing the existing conditions of the women farmers group, socialization related to agribusiness management, practice of preparing financial reports, and the activity is closed with counseling on chili marketing techniques. This community service activity aims to provide basic bookkeeping training consisting of recording income and expenses, recording fixed variables, non-fixed variables, and product marketing techniques, as provisions for starting a business (start up). This training begins with pre-test and post-test activities to determine the level of knowledge of participants before and after training. The results of the activity showed an increase in participants' knowledge about preparing financial reports by 76% and an increase in knowledge about promotions in sales by 61%. This shows that this activity brings benefits to the Masagenae women's farmer group in carrying out chili farming agribusiness activities. This effort is expected to not only increase income, but also encourage economic independence and women's empowerment in the agricultural sector. Thus, this training is a strategic step in supporting food security and improving the local economy, as well as contributing to community development in Parepare City.

**Keywords:** chili, Kosabangsa, marketing, recording, post test.

### PENDAHULUAN

Komoditas hortikultura, seperti cabai, merupakan salah satu produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Cabai bukan hanya berfungsi sebagai bahan makanan, tetapi juga sebagai sumber pendapatan bagi petani. Namun, tantangan dalam manajemen agribisnis dan pemasaran masih menjadi masalah yang signifikan bagi petani, terutama bagi kelompok petani perempuan. Kelompok Wanita Tani (KWT) Masagenae di Kelurahan Lumpue, Kecamatan Bacukiki Barat, Kota Parepare, merupakan salah satu KWT aktif beranggotakan 21 orang. Kelompok ini melakukan kegiatan jual beli cabe, namun pencatatan tidak dilakukan dengan baik. Hal ini terjadi karena kurangnya pengetahuan anggota KWT tentang manajemen agribisnis. Anggota KWT menanam cabai sendiri, atau membeli dari petani, kemudian menjual langsung di pasar tradisional atau pasar tani yang dilakukan tiap pekan oleh Dinas Pertanian Kota Parepare. KWT Masagenae tidak melakukan manajemen pemasaran, sehingga pendapatan tidak mengalami peningkatan.

Pelatihan manajemen agribisnis dan teknik pemasaran cabai bagi kelompok ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha tani serta memasarkan produk secara efektif. Menurut Sari (2022), peningkatan kapasitas kelompok tani melalui pelatihan dan pendampingan dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing produk pertanian di pasar. Hal ini menunjukkan pentingnya pelatihan bagi petani, terutama wanita tani, yang sering kali menghadapi kendala dalam akses informasi dan sumber daya. Di sisi lain, pemasaran yang efektif adalah kunci untuk mencapai keuntungan yang optimal.

Menurut Rahayu (2023), strategi pemasaran yang baik akan membantu petani dalam menjangkau konsumen dengan lebih efisien dan mengoptimalkan harga jual. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman tentang teknik pemasaran yang tepat sangat krusial untuk meningkatkan kesejahteraan petani. Program Kosabangsa yang diusung dalam pelatihan ini bertujuan untuk memberdayakan kelompok wanita tani melalui pendekatan holistik, mencakup manajemen usaha, teknik budidaya, serta strategi pemasaran. Dengan pelatihan ini, diharapkan anggota kelompok wanita tani dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh untuk mengembangkan usaha cabai mereka secara lebih profesional dan berkelanjutan.

Upaya ini diharapkan tidak hanya meningkatkan pendapatan, tetapi juga mendorong kemandirian ekonomi dan pemberdayaan perempuan di sektor pertanian. Dengan demikian, pelatihan ini menjadi langkah strategis dalam mendukung ketahanan pangan dan meningkatkan ekonomi lokal, serta memberi kontribusi bagi pengembangan masyarakat di Kota Parepare. Diharapkan, setelah mengikuti pelatihan ini, Kelompok Wanita Tani Masagenae dapat mengimplementasikan ilmu yang diperoleh untuk mencapai hasil yang lebih baik dalam usaha agribisnis mereka.



Gambar 1. KWT Masagenae, Kecamatan Bacukiki Barat, Kota Parepare melakukan penjualan Cabe Segar di pameran dan Pasar Tani

## **METODE**

### **Waktu dan Tempat**

Kegiatan dilaksanakan di rumah pengurus KWT Masagenae Jl. Pesanggrahan Keluran Lumpue Kecamatan Bacukiki Barat, Kota Parepare, berlangsung pada 3 dan 10 Oktober 2024. Kegiatan dimulai dengan melakukan identifikasi responden untuk mengetahui tingkat pengetahuan KWT tentang pencatatan keuangan, dan teknik pemasaran.

### **Metode Pelaksanaan**

Kegiatan ini dibagi dalam 3 tahap, yaitu observasi dengan melihat langsung kondisi Kelompok Wanita Tani Masagenae (KWT) yang sedang melakukan kegiatan penjualan Cabe segar di Pasar Murah yang dilaksanakan setiap pekan oleh Pemerintah yang bekerjasama dengan Dinas PKPK, *Kedua*, melakukan sosialisasi terkait manajemen Agribisnis, *Ketiga* Praktik penyusunan laporan keuangan atau pembukuan sederhana, dan *Keempat* adalah pelatihan teknik pemasaran.

Pada kegiatan ini juga dilakukan pre-tes untuk mengetahui tingkat pengetahuan dasar tentang pencatatan keuangan dan teknik pemasaran dari anggota KWT Masagenae. Setelah itu, dilakukan kegiatan post tes untuk mengetahui peningkatan pengetahuan anggota KWT Masagenae tentang pencatatan keuangan dan teknik

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Sosialisasi Kegiatan**

Kegiatan ini diawali dengan melakukan kunjungan untuk berdiskusi dengan Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) Bacukiki Barat, Kota Parepare. Kegiatan tersebut dimaksudkan untuk menggali masalah KWT sekaligus berdiskusi untuk menyepakati jadwal secara bersama-sama, serta target luaran yang akan dicapai pada kegiatan tersebut.



Gambar 2 Kegiatan Diskusi dengan Penyuluh Pelaksana lapangan



### **Penyuluhan Manajemen Agribisnis**

Kegiatan ini dilakukan untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya (tanah, air, tenaga kerja, dan modal) untuk meningkatkan produktivitas pertanian, Mengidentifikasi dan mengelola risiko yang terkait dengan produksi, pemasaran, dan harga komoditas, sehingga petani dapat meminimalkan kerugian.

Gambar 3 Sosialisasi Manajemen Agribisnis untuk usaha tani cabe KWT Masagenae



### **Pencatatan Keuangan**

Pelatihan pencatatan keuangan atau pembukuan dasar pada kelompok tani berfungsi untuk meningkatkan kemampuan anggota dalam mengelola keuangan usaha pertanian mereka secara lebih efektif. Dengan pemahaman yang baik tentang pembukuan, para petani dapat mencatat semua transaksi keuangan, termasuk pemasukan dan pengeluaran, sehingga mereka memiliki gambaran yang jelas mengenai kinerja usaha mereka. Hal ini sangat penting untuk pengambilan keputusan yang tepat, seperti menentukan kapan waktu yang tepat untuk berinvestasi dalam peralatan baru atau kapan sebaiknya menjual produk untuk mendapatkan harga terbaik. Selain itu, pelatihan ini juga membantu petani dalam menyusun laporan keuangan yang diperlukan untuk mendapatkan akses ke pembiayaan atau dukungan dari lembaga keuangan dan pemerintah. Dengan demikian, kemampuan pencatatan keuangan yang baik tidak hanya meningkatkan transparansi dan akuntabilitas, tetapi juga berkontribusi pada keberlanjutan dan pertumbuhan usaha tani.



Gambar 4. Praktik Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana

### **Teknik Pemasaran**

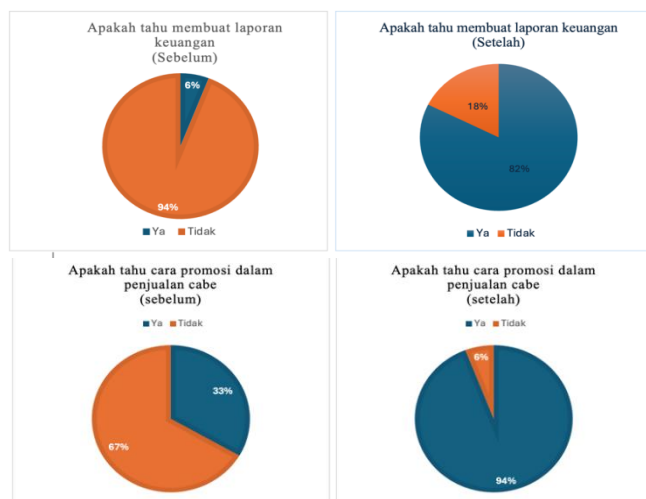
Teknik pemasaran bertujuan untuk memberdayakan kelompok tani wanita dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk memasarkan produk pertanian mereka secara efektif. Dengan pemahaman yang baik tentang strategi pemasaran, anggota kelompok tani dapat menentukan target pasar, merancang promosi yang menarik, serta memilih saluran distribusi yang tepat untuk menjangkau konsumen. Pemasaran yang efektif tidak hanya membantu meningkatkan visibilitas produk, tetapi juga memungkinkan mereka untuk mendapatkan harga yang lebih baik, sehingga meningkatkan pendapatan. Selain itu, pelatihan ini juga mendorong inovasi dalam pengemasan dan branding, yang dapat meningkatkan daya tarik produk di pasar. Salah satunya adalah pasar digital. Pemasaran secara digital mampu mengurangi biaya operasional hingga 30% (Erwin dkk., 2023). Dengan demikian, kemampuan dalam teknik pemasaran dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi kelompok tani wanita, mendukung kemandirian ekonomi, dan berkontribusi pada kesejahteraan keluarga serta masyarakat secara keseluruhan.



Gambar 5 Penyuluhan Teknik Pemasaran Digital

### Peningkatan Pengetahuan Peserta

Pengambilan data dengan melakukan kegiatan pre-tes dan post tes tentang peningkatan pengetahuan peserta sebelum dan setelah melakukan penyuluhan didajikan pada Gambar 6.



Gambar 6. Peningkatan pengetahuan peserta sebelum dan setelah melakukan kegiatan penyuluhan

Gambar 6 menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta yang sebelumnya hanya 6% yang tahu membuat laporan keuangan, setelah kegiatan meningkat menjadi 82%. Kesulitan



awal mitra dalam pelatihan ini adalah bagaimana menganalisis transaksi-transaksi sederhana sebagai pemasukan atau pengeluaran. Hal sama dialami oleh UMKM 2F Kacang Krispy di Makassar yang kesulitan dalam materi penjurnalan keuangan, yaitu bagaimana menganalisis transaksi dan memasukkannya dalam kategori akun, kemudian menentukan apakah akun tersebut dicatat di sisi debit atau kredit (Rayyani dkk., 2020).

Gambar 6 juga menunjukkan adanya peningkatan sekitar 61% pengetahuan tentang cara melakukan promosi cabe. Promosi penjualan adalah salah satu hal utama dalam pemasaran, berupa kampanye, terdiri dari beberapa alat-alat insentif, yang sebagian besarnya merupakan jangka pendek, yang dirancang untuk mempengaruhi lebih cepat atau lebih besar pembelian produk atau jasa tertentu oleh konsumen (Anbiya dan Aning, 2021). Kotler (2003) mengungkapkan minat beli sebagai tahap-tahap yang dilakukan konsumen sebelum merencanakan untuk membeli suatu produk.



Gambar 7. Foto bersama pelaksana kegiatan dan peserta pelatihan

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian dengan judul "Pelatihan Manajemen Agribisnis dan Teknik Pemasaran Cabe untuk Kelompok Wanita Tani Masagenae Kecamatan Bacukiki Barat Kota Parepare" berhasil mencapai tujuan utama yaitu memberdayakan anggota kelompok tani melalui peningkatan pengetahuan dalam pengelolaan usaha pertanian. Pelatihan yang dilakukan tidak hanya mencakup aspek manajerial, tetapi juga teknik pemasaran yang diperlukan untuk memasarkan produk cabai secara efektif. Dengan pembekalan ini, anggota kelompok tani diharapkan dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya, meningkatkan produktivitas, serta mengelola keuangan dengan lebih baik. Selain itu, pemahaman yang lebih mendalam mengenai strategi pemasaran memungkinkan mereka untuk menjangkau konsumen secara lebih efisien, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan.



Melalui pendekatan holistik yang diterapkan dalam program ini, diharapkan kelompok wanita tani Masagenae dapat bertransformasi menjadi pelaku agribisnis yang lebih profesional dan mandiri, berkontribusi pada ketahanan pangan lokal, serta memperkuat peran perempuan dalam sektor pertanian. Program ini juga diharapkan dapat menjadi model bagi upaya pemberdayaan masyarakat lainnya di daerah lain

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terima Kasih Kepada Kemendikbudristek RI yang telah mendanai kegiatan ini melalui Program Kosabangsa Tahun 2024 dengan nomor kontrak telah membiayai kegiatan ini dengan nomor kontrak 013/E5/PG.02.00/KOSABANGSA/2024.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anbiya, N.N., Aning S., 2021. Hubungan Antara Promosi Penjualan dengan Minat Beli Konsumen. *Journal Riset Manajemen Komunikasi*. Volume 1, No. 2, Tahun 2021, Hal: 130-137
- Erwin, Agus DS., Adi M, Scherly H., Safar D.K., Erlambang, B.D., Nani, N.M., 2023. *Bisnis Digital, Strategi Pemasaran Terkini*. PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Kotler, P., 2003. *Manajemen Pemasaran*, Edisi kesebelas. Indeks, Jakarta.
- Rahayu, D. (2023). Strategi Pemasaran Produk Pertanian. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 15(2), 45-56.
- Rayyani, W.O., M.N. Abdi, E. Winarsi., Warda., 2020. Peningkatan Daya Saing Umkm Melalui Optimalisasi Penyusunan Laporan Keuangan. *Jurnal Dedikasi Masyarakat*, 3 (2) Maret 2020, hlmn. 97 – 105.
- Sari, N. (2022). Peningkatan Kapasitas Kelompok Tani Melalui Pelatihan dan Pendampingan. *Jurnal Pembangunan Pertanian*, 10 (1), 22-34.