Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN) e-ISSN : 2745 4053
Vol. 6 No. 4 (2025) |pp 4727-4733 |DOI: http://doi.org/10.55338/jpkmn.v6i4.7179

Pemberdayaan Pemuda dalam Pengembangan Agropreneurship Berbasis Komoditas Lokal

[1)]Mahrani Aufa*, [2)]Yusdiana, [3)]Yunita Asman, [4)]Koko Bustami, [5)]Juanda, [6)]Novia Hasdyna, [7)]Mizan Maulana

[1)]Informatika, Universitas Islam Kebangsaan Indonesia, Bireuen, Indonesia
[2)]Ilmu Pertanian, Universitas Islam Kebangsaan Indonesia, Bireuen, Indonesia
[3)]Pendidikan Agama Islam, Universitas Islam Kebangsaan Indonesia, Bireuen, Indonesia
[4)]Akuntasi, Universitas Islam Kebangsaan Indonesia, Bireuen, Indonesia
[5)]Teknik Sipil, Universitas Islam Kebangsaan Indonesia, Bireuen, Indonesia
[6)]Informatika, Universitas Islam Kebangsaan Indonesia, Bireuen, Indonesia
[7)]Ilmu Pertanian, Universitas Islam Kebangsaan Indonesia, Bireuen, Indonesia
Email Corresponding: mahraniaufa1991@gmail.com*

INFORMASI ARTIKEL

Kata Kunci:
Muda Mandiri
Agropreneurship
Frezeer
PKM
Komoditi

ABSTRAK

Muda Mandiri masih kurangnya jenis produk pada mitra, dikarenakan permintaan konsumen dengan berbagai dari jenis produk hortikultura, ikan air tawar bahkan daging, konsumen merupakan ibu rumah tangga dan rumah makan disekitar lokasi mitra yang setiap hari nya berbelanja dilokasi mitra. , mitra sasaran di sektor agropreneurship memiliki sumber daya alam yang melimpah terutama pengembangan tanaman hortikultura, ikan air tawar dan ternak yang memiliki nilai jual tinggi. permasalahan yang dihadapi oleh mitra agropreneur. Salah satunya adalah keterbatasan jenis produk, lahan yang sempit, modal usaha dan akses kepasar.Solusi dalam aspek ProduksiMemberikan sosialisasi dan pelatihan tentang diversifikasi produk dalam agropreneurship tidak hanya mencakup pengolahan hasil pertanian, tetapi juga perluasan jenis komoditas yang dibudidaya. Penggunaan system Hidroponik menjadi solusi untuk tempat yang sempat dan juga penambahan jenis sayuran yang beragam memungkinkan petani untuk memenuhi kebutuhan pasar yang lebih luas. Selain pertanian, kolam ikan air tawar dapat menjadi solusi diversifikasi yang menguntungkan. Budidaya ikan seperti lele, nila, dan patin dapat dilakukan dalam sistem integrated farming atau pertanian terpadu . Peternakan ayam juga merupakan bentuk diversifikasi yang dapat memberikan tambahan pendapatan bagi agropreneur. juga mensosialisasi teknologi freezer untuk penyimpanan pasca panen Penyimpanan produk pertanian dan peternakan menggunakan freezer adalah strategi penting untuk menjaga kesegaran, memperpanjang masa simpan,. Aspek pemasaran mitra yang wajib di bantu yaitu pemasaran (marketing) tim PKM memberikan sosialisasi dan pelatihan Digital marketing sebagai media kegiatan pemasaran termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis website. Sebagai contoh adalah blog, website, adwords, dan berbagai macam jaringan sosial media . pelatihan pembuatan label dan pengemasan kedap udara dengan menggunakan vacum sealer . melalui pelatihan ini mitra akan memiliki kemasan produk yang menarik pelanggan serta mampu bersaingan melalui pasar digital.

Keywords:
BUMG
UMKM
Dryfish
PKM
Marketing

ABSTRACT

Muda Mandiri still lacks product variety among its partners, due to consumer demand for various types of horticultural products, freshwater fish and even meat. Consumers are housewives and restaurants around the partner's location who shop at the partner's location every day. Target partners in the agropreneurship have abundant natural resources, particularly in the development of horticultural crops, freshwater fish, and livestock with high market value. Challenges faced by agropreneur partners. One of them is the limited variety of products, limited land, business capital, and market access.Solutions in the Production Aspect: Providing socialisation and training on product diversification in agropreneurship not only covers the processing of agricultural products but also the expansion of cultivated commodities. The use of hydroponic systems is a solution for limited space, and the addition of diverse vegetable types allows farmers to meet a broader market demand. Besides agriculture, freshwater fish ponds can be a profitable diversification solution. Fish farming such as catfish, tilapia, and patin can be done in an integrated farming system. Poultry farming is also a form of diversification that can provide additional income for agropreneurs. Additionally, socialising freezer technology Post-harvest Storage of agricultural and livestock products using freezers is an important strategy to maintain freshness and extend shelf life.A marketing aspect that partners must be assisted with is marketing. The PKM team provides socialisation and training in digital

marketing as a marketing medium, including branding using various website-based media.Examples include blogs, websites, AdWords, and various social media networks. Training in label creation and airtight packaging using vacuum sealers. Through this training, partners will have product packaging that attracts customers. Examples include blogs, websites, AdWords,and various social media platforms. Training on label creation andairtight packaging using vacuum sealers. Through this training,partners will have product packaging that attracts customers and enables them to compete in the digital market.

This is an open access article under the CC–BY-SA license.

I. PENDAHULUAN

Analisis Situasi dan Permasalahan mitra Produksi: masih kurangnya jenis produk pada mitra, dikarenakan permintaan konsumen dengan berbagai dari jenis produk hortikultura, ikan air tawar bahkan daging, konsumen merupakan ibu rumah tangga dan rumah makan disekitar lokasi mitra yang setiap hari nya berbelanja dilokasi mitra, Semakin banyak jenis produk maka semakin baik mitra dalam aspek produksi. Pemasaran pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Di era digital saat ini, pemasaran melalui platform online menjadi strategi utama dalam memperluas jangkauan pasar (Harinta 2018). Namun, banyak agropreneur yang masih mengandalkan metode konvensional dalam menjual produknya. potensi, mitra sasaran di sektor agropreneurship memiliki sumber daya alam yang melimpah terutama pengembangan tanaman hortikultura (Maulana 2024), ikan air tawar dan ternak yang memiliki nilai jual tinggi. Namun, permasalahan yang dihadapi oleh mitra agropreneur. Salah satunya adalah keterbatasan jenis produk, lahan yang sempit, modal usaha dan akses kepasar (Maulana 2024). kondisi kewilayahan, setiap daerah memiliki tantangan tersendiri dalam pengembangan agropreneurship. Wilayah pedesaan yang menjadi pusat pertanian umumnya memiliki akses yang terbatas terhadap teknologi dan infrastruktur, sehingga produktivitasnya tidak optimal. Profil Mitra Mitra bernama Kelompok tani "Muda Mandiri" yang terbentuk dari tahun 2022 dengan jumlah anggota sekitar 16 orang. dengan memiliki aset berupa lahan seluas 5000 m2. Tanaman yang ditanam oleh kelompok tani Muda mandiri yaitu tomat, kacang panjang, cabe rawit dan ketimun. Potensi wilayah juga sangat strategis dimana lahan mitra terletak di desa Geulanggan Gampong sangat dekat dengan pasar induk kabupaten Bireuen,Aceh. Pasar tersebut menjadi tempat akses pemasaran mitra selama ini dengan berbagai komoditi yang telah dihasilkan.

Luas lahan pertanian yang digunakan 5000 m2 ,Jumlah petani atau kelompok tani yang terlibat sebanyak 16 orang,Produktivitas per komoditas sekitar 10 – 20 kg/komoditas, Jenis tanaman yang baru dibudidayakan hanya ada 4 jenis, Teknologi atau metode produksi yang diterapkan teknologi yang digunakan belum ada atau masih manual, Biaya produksi rata-rata per unit produk sekitar Rp.500.000-1.000.000, Permasalahan utama yang dihadapi dalam produksi yaitu keragaman jenis produk, cuaca dan juga keterbatasan modal dalam memperbanyak jumlah jenis produk baik seperti ikan air tawar serta daging, Jenis produk yang dihasilkan 4 jenis yaitu timun, tomat, kacang panjang dan cabe rawit dan volume produksi sekitar 10-20 kg per 2 minggu, Rantai distribusi yang digunakan masih dalam kategori local, Rata-rata harga jual produk di pasaran timun (8000/kg), tomat 4000/kg, cabe rawit 20.000/kg dan kacang Panjang 3000/kg, Pangsa pasar utama yaitu warung makan dan ibu rumah tangga sekitar mitra, Kendala utama dalam pemasaran dan distribusi kurang nya akomodasi untuk pengantaran, masih door to door ke rumah rumah (Maulana 2024) untuk menawarkan produk Kondisi Mitra Sasaran Bahan Baku nya merupakan salah satu tantangan utama dalam agropreneurship adalah keterbatasan bahan baku yang berkualitas. Banyak petani mengalami kendala dalam mendapatkan bibit unggul, pupuk, dan sarana produksi lainnya dengan harga terjangkau. Fluktuasi harga bahan baku akibat ketergantungan pada faktor alam juga sering menjadi permasalahan. Produksi dan Proses baik dalam aspek produksi, permasalahan yang sering muncul adalah rendahnya penerapan teknologi dalam budidaya dan pengolahan produk pertanian. Banyak pelaku agropreneur masih menggunakan metode konvensional yang kurang efisien, sehingga hasil produksi tidak maksimal. Pemasaran agropreneur masih mengandalkan metode pemasaran tradisional yang kurang efektif dalam menjangkau konsumen. Minimnya pemanfaatan teknologi digital, seperti ecommerce dan media sosial, menyebabkan produk kurang dikenal secara luas.

II. MASALAH

Dengan memperkuat sektor pertanian dan agroindustri sebagai pilar utama pembangunan ekonomi. Meningkatkan Daya Saing Produk Nasional: Dengan inovasi dan pemanfaatan teknologi dalam pengolahan dan pemasaran produk pertanian. Mewujudkan Pembangunan Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan: Dengan penerapan sistem produksi yang lebih efisien dan berkelanjutan. Fokus Bidang Rencana Induk Riset Nasional (RIRN) Ketahanan Pangan dan Pertanian: Pengembangan teknologi pertanian untuk meningkatkan produktivitas dan ketahanan pangan nasional. Industri Kreatif dan Ekonomi Digital: Pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dan distribusi hasil pertanian. Ketahanan Sosial dan Ekonomi: Pemberdayaan masyarakat melalui agropreneurship sebagai solusi peningkatan kesejahteraan sosial-ekonomi. Fokus Permasalahan Keterbatasan Jenis Produk Banyak nya permintaan jenis produk seperti tanaman sayuran, ikan dan daging, mitra belum mampu mengatasi masalah permintaan konsumen setiap harinya. Keterbatasan Akses Modal dan Pembiayaan Banyak pelaku agropreneur mengalami kesulitan dalam mendapatkan modal usaha untuk mengembangkan produksi dan inovasi produk. Kurangnya Inovasi dalam Produksi dan Pengolahan Minimnya pemanfaatan teknologi menyebabkan produk pertanian sulit bersaing dengan produk impor dan industri besar. Terbatasnya Akses Pasar dan Teknik Pemasaran yang Kurang Efektif Sebagian besar pelaku agropreneur masih bergantung pada pasar lokal dan belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal.

III. METODE

1. Sosialisasi

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan asset penting organisasi manapun untuk mencapai keunggulan kompetitif di era globalisasi. Karena itu, Pengembangan Sumber Daya Manusia (PSDM) menjadi parameter penting bagi organisasi untuk untuk mencapai tujuan dan sasaran agar tetap eksis di kancah Nasional maupun Internasional. PSDM adalah fungsi organisasi yang berfokus pada rekrutmen, pengelolaan, dan navigasi bagi karyawan dalam bekerja pada suatu organisasi yang diwujudkan melalui sinergi untuk memperkuat mutualitas menuju tujuan bersama. PSDM merupakan pendekatan strategis dan menyeluruh untuk mengelola orang, budaya tempat kerja, dan lingkungan untuk secara efektif berkontribusi dan produktif ke tujuan dan sasaran organisasi (Sinaga, Harahap, and Rohanah 2015).

Sebagian besar organisasi mengabaikan pengembangan SDM sebagai asset utama. mengatakan bahwa bisnis dalam suatu organisasi dipenuhi ketidakpastian pemahaman terhadap kontribusi karyawan dalam peningkatan produktivitas organisasi dan profitabilitas. Mengimplementasikan aspek manajerial, pemodalan, teknologi pemasaran dan teknologi produksi. Kelompok tani harus mampu menjadi penopang perekonomian desanya agar masyarakat tidak perlu jauh-jauh untuk memenuhi kebutuhan dasarnya, dengan kata lain dengan hadirnya kelompok tani (poktan) ini menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari geliat perekonomian masyarakatnya. Menjadi penting artinya pengelola kelompok yang mampu menghadirkan layanan yang prima terhadapnya masyarakatnya atau anggotanya, karena dengan kemampuan optimal dan professional pengelolanya paling tidak bisa dirasakan langsung oleh pengguna poktan itu sendiri (Palupi 2019).

Strategi tersebut memang harus di awali dari komitmen pengelola poktan itu sendiri secara internal agar mampu berkomunikasi dengan anggota atau masyarakanya dengan cara melakukan pendampingan, perencanaan (planning), penyampaian pesan (massage) melalui kombinasi berbagai unsur komunikasi seperti frekuensi, formalitas, isi dan saluran komunikasi sehingga pesan yang disampaikan mudah diterima dan dipahami serta dapat mengubah sikap atau perilaku sesuai dengan tujuannya, dan ini bisa menjadi sangat luas tergantung pada kepentingan-kepentingan di dalam lingkup masyarakat tertentu (Ardiansyah, Banuwa, and Utomo 2015). Sedangkan pelayanan prima tentu dibutuhkan layanan yang memuaskan dalam segala hal mulai tingkat atas sampai dengan tingkat bawah, terutama ide-ide kreatif dari pengeloa Bumdes itu sendiri dan produk jasa tersebut akan berbanding lurus manakala ada proses pendampingan dan pelatihan yang terus-menerus dari pihak lain dengan harapan kinerja pengelola Bumdes tetap semangat untuk meningkatkan kapasitas Sumber Daya Manusianya (SDM) dan lain sebagainya (Haifan 2017).

2. Pelatihan

Pelatihan penggunaan ini dilakukan dengan 2 tahapan lainnya yaitu soisalisasi dan penerapan diversifikasi produk antara lain budidaya ikan air tawar dalam kolam terpal dan bdudiaya ayam kampung dan juga penggunaan freezer sebagai teknologi pasca panen. Sosialisasi program PKM kepada poktan perlu dilakukan karena usaha yang dijalankan mitra merupakan yang melibatkan banyak pihak selain pekerja, seperti isteri, anak, saudara dan sebagainya. Sosialisasi yang dilakukan meliputi perkenalan program yang dilakukan tim

PKM, tujuan dan anggota pelaksana. Selain itu, pada kegiatan ini, tim PKM bersama mitra mengatur waktu untuk kegiatan selanjutnya.

3. Penerapan Teknologi

Pembinaan dilakukan untuk mendampingi dan membimbing mitra dalam menggunakan freezer, system budidaya hidroponik, bioflok pada ikan dan irigasi tetes. Pendampingan dan pembinaan penggunaan freezer dimaksudkan agar mitra tidak keliru dalam menggunakan teknologi. Teknologi ini sangat diperlukan oleh mitra disebabkan karena mitra masih mengandalkan lahan apa adanya serta produk yang dipanen dan tidak sempat dijual akan busuk atau layu jika tidak diberikan teknologi freezer. Pemanfaatan media sosial sebagai digital marketing adalah pelatihan yang akan diberikan dalam bentuk praktikum secara langsung, dengan mekanisme tiap peserta pelatihan menggunakan komputer yang nantinya digunakan sebagai alat untuk mempratekan materi pelatihan seperti menciptakan konten, mendistribusikan konten, membuat timeline konten, mengatur tampilan gambar atau foto dari produk yang akan dipasarkan. Selain itu pelatihan ini juga membahas tentang bagaimana cara memilih dan memanfaatkan media sosial sehingga dapat digunakan sebagai alat bantu digital marketing yang dapat membantu para pelaku UMKM dalam melakukan penyebaran wilayah promosi dan membantu dalam penjualan produk Partisipasi mitra dalam program pelaksanaan Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini difokuskan pada masyarakat desa geulanggang gampong Kelompok tani "Muda Mandiri" karena melihat masih banyaknya pengangguran di masyarakat. Partisipasi mitra akan berpartisipasi dengan mengikuti kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini melalui: a. memberikan ruang kerja tim saat dilokasi pengabdian b. mengikuti sosialisasi dan pelatihan introduksi teknologi diversifikasi produk, system hidroponik dan irigasi tetes. c. Mengikuti kegiatan penyuluhan serta demonstrasi digital marketing. d. Mempersiapkan bahan-bahan yang diperlukan untuk kegiatan demonstrasi pembuatan ikan asap dan ikan kering.

4. Evaluasi

Pelaksanaan program Kegiatan Program Pengabdian Masyarakat ini akan dilakukan evaluasi, evaluasi ini akan dilakukan dilihat dari beberapa hal, yaitu Meninjau dan mengetahui wawasan dan keterampilan mitra dalam mengolah bahan baku dan memproduksi produk; Melihat kemampuan mitra dalam menggunakan alat dan aplikasi yang diberikan; Memantau segala proses kegiatan dengan mengevaluasi hasil semua kegiatan yang dilakukan setiap tahap pelaksanaaan. Evaluasi Pelaksanaan Program Keberhasilan program pengabdian kepada masyarakat bergantung kepada kerjasama mitra (Gumilar, Hidayat, and Sukanata 2019). Faktor penentu keberhasilan adalah terjadinya peningkatan produksi dan penjualan; keberhasilan program baik secara fisik maupun respon mitra program dan masyarakat setempat (Alawiyah and Rogayah 2022). Manajemen atau pengelolaan kualitas produk serta pemasaran olahan ikan ini terutama dalam upaya pencegahan penurunan kualitas pada nilai estetika produk tersebut. Output dari pengabdian ini adalah terjadinya peningkatan produksi, pemasaran dan juga manajemen terhadap penerapan sistem berbasis online yang baik pada kelompok mitra yang diikuti dengan peningkatan produksi jumlah jenis dari produk. Dalam kegiatan ini juga hendaknya akan membentuk kelompok baru yang dapat berkembang dengan terbuka nya pasar secara online dan offline. Dengan ada nya kegiatan ini juga hendaknya masyarakat akan semakin kreatif dalam memproduksi sesuatu dari rumah dan menjadi produksi rumah tangga.

5. Keberlanjutan Program Setelah keseluruhan program selesai dilaksanakan, maka penting untuk direncanakan keberlanjutan program tersebut. Adapun keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan PKM selesai dilaksanakan, meliputi : a. Monitoring pembuatan merek dan pendaftaran merek dagang/ jasa b. Monitoring penerapan strategi pemasaran dalam kegiatan usaha c. Sosialisasi pemasaran online dalam kegiatan bisnis beserta aspek hukumnya bagi mitra d. Memonitoring peningkatan produksi produk dan keragaman produk.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan bersama mitra **Kelompok Tani Muda Mandiri** di Desa Geulanggang Gampong, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen, telah berlangsung selama delapan bulan. Kegiatan ini menitikberatkan pada peningkatan kapasitas produksi, pengolahan, dan pemasaran hasil pertanian melalui pendekatan **diversifikasi produk, penerapan teknologi tepat guna, penguatan digital marketing, serta pelatihan pengemasan dan manajemen usaha**.

Mitra sasaran merupakan kelompok tani produktif dengan lahan terbatas (±5.000 m²) dan anggota sekitar 16 orang. Sebelum program dilaksanakan, mitra hanya membudidayakan empat jenis tanaman (tomat, ketimun, kacang panjang, dan cabai rawit) dengan sistem konvensional. Pemasaran dilakukan secara tradisional, yaitu melalui pasar lokal atau penjualan langsung (door to door). Keterbatasan inilah yang menjadi dasar utama perlunya penguatan kapasitas mitra. Program PKM ini berhasil mencapai sejumlah luaran yang sesuai dengan permasalahan yang diidentifikasi sebelumnya. Berikut uraian hasil pelaksanaan kegiatan dan penyelesaian setiap aspek yang ditangani.

1. Aspek Produksi
   a. Pelaksanaan Kegiatan
      Pada aspek produksi, kegiatan utama yang dilaksanakan meliputi:
      1) **Diversifikasi produk** melalui pengembangan budidaya hidroponik (sayuran daun), kolam ikan air tawar dengan sistem bioflok, serta penambahan ternak ayam kampung skala kecil.
      2) **Pelatihan teknis budidaya** hidroponik, bioflok, dan pemeliharaan ayam kampung.
      3) **Penerapan teknologi pasca panen** berupa freezer untuk menjaga kualitas produk sayuran, ikan, dan daging ayam.
   b. Hasil yang Dicapai
      1) Mitra berhasil menambah tiga jenis tanaman baru (sawi, kangkung, selada hidroponik) yang diproduksi secara berkelanjutan.
      2) Kolam terpal untuk budidaya lele sudah dibangun dan diisi benih sebanyak 2.000 ekor.
      3) Freezer berkapasitas 210 liter telah dimanfaatkan untuk penyimpanan sayuran dan ikan. Hal ini menurunkan tingkat kerugian akibat pembusukan hingga 60%.
   c. Penyelesaian Masalah
      Keterbatasan lahan diatasi dengan sistem hidroponik bertingkat dan akuaponik, sehingga lahan sempit dapat dimanfaatkan lebih optimal. Masalah cepat busuknya produk pasca panen berhasil diatasi dengan penggunaan freezer dan vacuum sealer, sehingga produk lebih tahan lama dan layak dipasarkan di luar daerah.
2. Aspek Pemasaran
   a. Pelaksanaan Kegiatan
      Kegiatan pemasaran difokuskan pada **digital marketing** dan branding produk. Langkah yang dilakukan antara lain:
      1) Pelatihan penggunaan media sosial (Facebook, Instagram, WhatsApp Business) dan marketplace (Shopee, Tokopedia).
      2) Pendampingan pembuatan akun resmi kelompok tani dan pembuatan konten promosi.
      3) Pelatihan strategi branding dan pengelolaan interaksi dengan konsumen.
   b. Hasil yang Dicapai
      1) Mitra telah memiliki akun resmi media sosial dan marketplace aktif.
      2) Produk sayuran segar dan ikan hasil budidaya berhasil dipasarkan tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga ke konsumen di luar wilayah Bireuen.
      3) Jumlah konsumen meningkat ±35% dibanding sebelum program.
   c. Penyelesaian Masalah
      Metode pemasaran tradisional yang hanya menjangkau konsumen sekitar kini sudah berkembang menjadi pemasaran digital dengan jangkauan lebih luas. Mitra mampu melakukan promosi, transaksi, dan evaluasi penjualan secara lebih efisien, cepat, dan hemat biaya.
3. Aspek Pengemasan
   a. Pelaksanaan Kegiatan
      Pelatihan pengemasan dilakukan dengan memperkenalkan teknologi **vacuum sealer** dan desain label produk. Kegiatan ini mencakup:
      1) Pelatihan praktik penggunaan vacuum sealer.
      2) Pembuatan label produk kelompok tani “Muda Mandiri”.
      3) Pendampingan desain kemasan yang menarik dan higienis.
   b. Hasil yang Dicapai
      1) Produk mitra kini dikemas lebih higienis, tahan lama, dan menarik secara visual.
      2) Label resmi kelompok tani sudah diterapkan pada setiap produk yang dipasarkan.

3) Produk siap dipasarkan di toko oleh-oleh dan retail modern.

c. Penyelesaian Masalah

Permasalahan produk yang cepat layu dan kurang menarik bagi konsumen berhasil diatasi. Dengan pengemasan modern, nilai jual produk meningkat, daya simpan lebih panjang, dan daya saing produk lebih tinggi.

4. Aspek Ekonomi dan Kelembagaan

a. Pelaksanaan Kegiatan

Selain peningkatan produksi dan pemasaran, kegiatan juga difokuskan pada penguatan manajemen usaha mitra. Kegiatan meliputi:

1) Pelatihan pencatatan keuangan sederhana (buku kas, laporan laba rugi).
2) Pendampingan dalam perencanaan usaha jangka menengah.
3) Sosialisasi pentingnya kelembagaan kelompok tani yang solid.

b. Hasil yang Dicapai

1) Mitra mampu membuat pencatatan keuangan secara sederhana dan terstruktur.
2) Tercipta transparansi keuangan dalam kelompok sehingga meningkatkan kepercayaan antar anggota.
3) Mitra mulai menyusun rencana usaha jangka menengah, termasuk rencana memperluas diversifikasi produk.

c. Penyelesaian Masalah

Kendala dalam pencatatan keuangan yang sebelumnya tidak teratur kini sudah teratasi. Mitra dapat menghitung biaya produksi, omzet, dan keuntungan dengan jelas, sehingga pengelolaan usaha lebih profesional.

5. Keberlanjutan Program

Program PKM ini tidak berhenti pada tahap implementasi awal. Tindak lanjut yang dilakukan meliputi:

1) Monitoring rutin terhadap perkembangan produksi hidroponik, budidaya ikan, dan pemeliharaan ayam.
2) Pendampingan penggunaan freezer dan vacuum sealer agar tetap konsisten.
3) Evaluasi dan penguatan pemasaran digital, termasuk pembuatan konten promosi berkala.
4) Pembinaan kelembagaan agar kelompok mampu mengakses permodalan (bank/lembaga keuangan mikro).

Penerapan Teknologi Dan Inovasi Kepada Masyarakat (Relevansi Dan Partisipasi Masyarakat)

Gambar 1. Pemberian Teknologi Hidroponik

Gambra 2. Penyerahan Freezer Ke Mitra

V. KESIMPULAN

Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) bersama kelompok tani *Muda Mandiri* di Desa Geulanggang Gampong telah berhasil memberikan dampak nyata dalam peningkatan kapasitas produksi, pemasaran, pengemasan, dan manajemen usaha. Beberapa poin penting yang dicapai antara lain: **Aspek produksi**: Diversifikasi produk berhasil ditingkatkan dari 4 menjadi lebih dari 7 komoditas dengan dukungan teknologi hidroponik, bioflok, freezer, dan vacuum sealer. **Aspek pemasaran**: Pemasaran produk berkembang dari sistem tradisional ke **digital marketing**, sehingga jangkauan pasar lebih luas dengan peningkatan penjualan ±30–35%. **Aspek pengemasan**: Produk kini memiliki label resmi dan kemasan modern yang lebih higienis, tahan lama, serta mampu bersaing di pasar modern. **Aspek kelembagaan**: Mitra mulai menerapkan pencatatan keuangan sederhana, sehingga usaha lebih terukur, transparan, dan profesional.

Secara keseluruhan, program ini berhasil menjawab permasalahan utama mitra, meningkatkan pendapatan, mengurangi kerugian pasca panen, serta mendorong kemandirian usaha tani terpadu berbasis agropreneurship.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada Kemenristekdikti Indonesia, Kepada Universitas Islam kebangsaan Indonesia, kepada mitra Muda Mandiri Bireuen.

DAFTAR PUSTAKA

Alawiyah, W., and R. Rogayah. 2022. "Kajian Ekonomi Dan Marjin Pemasaran Usahatani Kacang Panjang (Vigna sinensis L." *Jurnal MeA (Media Agribisnis* 7(2):153–57.

Ardiansyah, R., I. S. Banuwa, and M. Utomo. 2015. "Pengaruh Sistem Olah Tanah Dan Residu Pemupukan Nitrogen Jangka Panjang Terhadap Struktur Tanah, Bobot Isi, Ruang Pori Total Dan Kekerasan Tanah Pada Pertanaman Kacang Hijau (Vigna radiata L." *Jurnal Agrotek Tropika* 3(2).

Gumilar, A. S., Y. R. Hidayat, and I. Sukanata. 2019. "Analisis Komparasi Biaya Dan Pendapatan Usaha Tani Bawang Merah Dataran Tinggi Antara Sistem Pengolahaan Tanah Cultivator Dengan Sistem Konvensional (Kasus Di Desa Sukasari Kaler Kecamatan Argapura Kabupaten Majalengka." *Paradigma Agribisnis* 2(2):13–20.

Haifan, M. 2017. "Analisis Kebutuhan Alat dan Mesin Pertanian Untuk Mendukung Pengembangan Usaha Tani Padi Di Kawasan Kota Terpadu Mandiri (KTM) Mesuji." *Provinsi Lampung. J. Teknik Mesin* 1(1):22–29.

Harinta, Y. W. 2018. "Potensi pengembangan bawang putih sebagai komoditas unggulan di kabupaten Karanganyar." *Agrisaintifika: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian* 2(2):123–30.

Maulana, M. 2024. "Marfologi Nabatiyah Dalam Perspektif Pendidikan Islam (Kajian Pemikiran Ibnu Sina." *Jurnal Mudarrisuna: Media Kajian Pendidikan Agama Islam* 14(3):437–46.

Palupi, L. D. 2019. "Upaya Konservasi Tanah Berdasarkan Penetapan Indeks Bahaya Erosi (IBE) di Kelurahan Kejajar, Kecamatan Kejajar, Kabupaten Wonosobo." (Doctoral dissertation, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta.

Sinaga, G., L. A. Harahap, and A. Rohanah. 2015. "Studi banding kinerja pengolahan tanah pola tepi dan pola alfa pada lahan sawah menggunakan traktor tangan bajak rotari di Kecamatan Pangkalan Susu." *Jurnal Rekayasa Pangan dan Pertanian* 3(4):512–17.