



JURNAL ILMU-ILMU PERTANIAN
POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN
YOGYAKARTA-MAGELANG
P-ISSN: 1858-1226; E-ISSN: 2723-4010



PEMBERDAYAAN PETANI MELALUI USAHA TANAMAN BAWANG MERAH (*Allium cepa. L*) DI DESA MIRIT, KEBUMEN

Sugeng Rianto ^{1*}, Ina Fitria Ismarlin ², Andang Andriani Listyowati ³

¹Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah

^{2,3}Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta – Magelang, Yogyakarta, 55167

*) Sugeng Rianto: sugengrian199@gmail.com

Article Info

Article History:

Received: August, 8th, 2023

Accepted: October, 23th, 2024

Published: October, 24th, 2024

Kata Kunci :

bawang merah
benchmarking
pemberdayaan
pengembangan usaha

Keywords:

shallots
benchmarking
empowerment
business development

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memberdayakan petani dalam budidaya bawang merah di Desa Mirit melalui metode *benchmarking*, yakni membandingkan penerapan inovasi teknologi budidaya bawang merah dengan daerah lain yang lebih maju. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan dilaksanakan di Desa Mirit, Kecamatan Mirit, Kabupaten Kebumen, dari Oktober 2022 hingga Mei 2023. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, diskusi kelompok terfokus), serta dokumen arsip. Data dianalisis menggunakan pendekatan *benchmarking*. Berdasarkan data yang diperoleh menyatakan bahwa penerapan teknologi inovasi budidaya bawang merah di Desa Mirit masih belum optimal mulai dari pemilihan varietas, persiapan tanam, pemupukan, pengairan hingga panen yang masih rendah, sedangkan teknologi inovasi petani di desa Triharjo, Kecamatan Kretek, Kabupaten Bantul dinilai lebih efektif mulai dari pemilihan varietas unggul serta hasil panen yang optimal ditambah adanya proses pengolahan pasca panen. Potensi untuk dapat mengembangkan budidaya bawang merah didukung dengan lokasi yang strategis, kontur tanah yang mendukung, serta kemudahan bekerja sama dengan instansi pemerintahan. Model pemberdayaan dalam pengembangan usaha tani di Desa Mirit melibatkan masyarakat berupa pembinaan budidaya mulai dari pemilihan varietas sampai panen serta penanganan pasca panen. Kemudian menjalin kemitraan dengan penyedia benih varietas unggul dan sarana produksi budidaya serta distributor bawang merah.

ABSTRACT

This study aimed to empower farmers in shallot cultivation in Mirit Village through the benchmarking method, which is to compare the application of shallot cultivation technology innovations with other more advanced areas. This research uses a descriptive method with a qualitative approach and was carried out in Mirit Village, Mirit District, Kebumen Regency, from October 2022 to May 2023. Data collection is carried out through interviews, observations, focus group discussions), as well as archival documents. The data was analyzed using a benchmarking approach. Based on the data obtained, it is stated that the application of shallot cultivation innovation technology

in Mirit Village is still not optimal, starting from variety selection, planting preparation, fertilization, irrigation to harvest which is still low, while farmer innovation technology in Triharjo village, Kretek District, Bantul Regency is considered more effective starting from the selection of superior varieties and optimal yield plus the existence of a post-harvest processing process. The potential to be able to develop shallot cultivation is supported by a strategic location, supportive soil contours, and ease of collaboration with government agencies. The empowerment model in the development of farming in Mirit Village involves the community in the form of cultivation coaching starting from variety selection to harvest and post-harvest handling. Then establish partnerships with providers of superior varieties of seeds and cultivation production facilities as well as shallot distributors.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara kepulauan dengan wilayah yang luas. Selain itu, Indonesia diberkahi dengan kekayaan alam yang unik, salah satunya adalah tanah yang subur dimana hampir semua tanaman yang ditanam dapat bertahan hidup. Di sektor pertanian, potensi tersebut dimanfaatkan untuk menumbuhkan berbagai jenis tanaman, seperti komoditas hortikultura, khususnya tanaman hortikultura dan sayuran. Selain itu, tanaman hortikultura dan sayuran memiliki potensi yang cukup besar jika dikembangkan menjadi usaha yang sedang berkembang, salah satunya adalah tanaman bawang merah, dengan memanfaatkan potensi tersebut diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani, diversifikasi dan suplementasi gizi masyarakat, peningkatan kesempatan kerja, dan peningkatan devisa negara.

Bawang merah, anggota keluarga *Liliaceae*, adalah tanaman semusim yang telah lama menjadi primadona di dapur Indonesia. Umbinya yang khas tidak hanya berfungsi sebagai penyedap rasa, tetapi juga sebagai bahan perbanyak tanaman. Kemampuannya untuk bertunas dan membentuk tanaman baru menjadikan bawang merah sebagai komoditas hortikultura yang penting. Selain itu, kandungan nutrisi yang tinggi pada bawang merah membuatnya semakin bernilai bagi kesehatan (Fatmawaty *et al.*, 2015).

Bawang merah merupakan salah satu komoditas sayuran unggulan yang sejak lama telah diusahakan oleh petani secara intensif. Komoditas ini juga merupakan sumber pendapatan dan kesempatan kerja yang memberikan kontribusi cukup tinggi terhadap perkembangan ekonomi wilayah. Karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi, maka usaha budidaya bawang merah telah menyebar di hampir semua provinsi di Indonesia. Bawang merah (*Allium cepa* L) merupakan salah satu komoditas hortikultura di Indonesia dan sering digunakan sebagai bahan pelengkap masakan. Bawang merah (*Allium cepa* L) merupakan salah satu dari tujuh komoditas strategis yang mempengaruhi makro ekonomi, tingkat inflasi, dan mata pencaharian petani (Sumarni dan Hidayat, 2005).

Kabupaten Kebumen melalui Dinas Pertanian dan Pangan (Distapang) mengadakan suatu Kegiatan Program Pengelolaan Sumber Daya Genetik Hewan dan Tumbuhan (SDGH&T) dengan melakukan Demplot Tanaman Bawang Merah di Kecamatan Puring, Pejagoan, Petanahan, Buayan, Ambal, termasuk kecamatan Mirit salah satu kecamatan pelaksana kegiatan tersebut seluas 1 hektar pada tahun 2022 bawang merah melalui biji, dengan dasar usulan kecamatan yang pernah melaksanakan pada tahun lalu, yang seharusnya dilaksanakan pada tahun 2019 dikarenakan ada *refocusing* anggaran selama dua berturut-turut baru terlaksana pada tahun 2022 lebih tepatnya di Gapoktan Tani Rahayu, Desa Mirit, Kecamatan Mirit. Bawang merah memiliki potensi yang cukup besar untuk dilakukan usaha. Dewasa ini banyak varietas yang dibudidayakan oleh para petani dan pengusaha seperti bawang merah melalui umbi dan biji. Tanaman Bawang merah secara ekonomi lebih laku di pasaran dan banyak dibutuhkan oleh masyarakat. Hal ini dipengaruhi oleh permintaan pasar yang semakin banyak, sehingga hal ini dapat menjadi prospek untuk dapat dikembangkan kedepannya.

Pemberdayaan masyarakat adalah suatu proses sosial yang bertujuan untuk memberdayakan masyarakat agar memiliki kapasitas untuk mengelola sumber daya dan mengatasi permasalahan yang dihadapi secara mandiri (Hilman dan Nirmasari, 2018). Pemerintah Kebumen pada kegiatan ini memberdayakan petani secara langsung sebagai pengelola dan yang melakukan kegiatan budidaya. Oleh karena itu, diharapkan pengembangan tersebut dapat dikelola dengan baik sehingga hasilnya dapat dinikmati oleh petani dan bermanfaat bagi petani. Dengan kata lain kegiatan tersebut dari, oleh, dan untuk petani. Teknologi-teknologi produksi yang sudah banyak dihasilkan belum mampu diadopsi oleh petani secara progresif. Oleh karena itu, adanya pembinaan mengenai pengembangan usaha tani bawang merah diharapkan akan lebih banyak lagi petani yang membudidayakan bawang merah sehingga akan terjadi peningkatan angka panen dan keuntungan pada petani menjadi lebih maksimal. Berdasarkan keadaan diatas, penulis ingin mengkaji tentang Pemberdayaan Petani Melalui Usaha Tanaman Bawang Merah (*Allium cepa* L) di Desa Mirit, Kecamatan Mirit, Kabupaten Kebumen.

METODE

Kajian ini merupakan penelitian kualitatif yang dilaksanakan di Desa Mirit, Kecamatan Mirit, Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah pada Oktober 2022 sampai Mei 2023. Pemilihan lokasi kajian secara *purposive sampling* dengan pertimbangan Desa Mirit memiliki potensi akan komoditas bawang merah karena menjadi demplot dan mendapatkan program dari Kabupaten Kebumen. Narasumber berupa informan utama, informan kunci, dan informan tambahan yang dipilih secara *purposive sampling* (Sugiyono, 2017).

Data primer diperoleh dengan menggunakan triangulasi data dan *Focus Group Discussion* (FGD) dan data sekunder didapat dari administrasi poktan dan BPP Mirit. Triangulasi data menggabungkan dari berbagai teknik yaitu observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi. FGD dilakukan dengan ketua poktan dan petani yang melakukan usahatani bawang merah. Tahapan analisis data dilakukan dengan pengumpulan data, seleksi data, klasifikasi data, analisis *benchmarking*, penyajian data, rencana pengembangan dengan *Business Model Canvas*, dan rencana pemberdayaan. Menurut penelitian Budiarti, Suwanto, dan Muflikhati (2013), analisis *benchmarking* merupakan kegiatan pencarian data secara terstruktur untuk menemukan faktor keberhasilan dari suatu usaha perbandingan kemudian diterapkan pada usaha yang melaksanakan *benchmarking* tersebut. Analisis BMC menurut Hermawan dan Pravitasari (2016), adalah sebuah model bisnis yang menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana perusahaan menciptakan dan menangkap nilai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Gambaran Umum

Desa Mirit terletak di Kecamatan Mirit, Kabupaten Kebumen, Provinsi Jawa Tengah. Desa Mirit berbatasan langsung dengan samudera hindia. Luas wilayah Desa Mirit adalah 148,81 ha terdiri dari pekarangan 70,08 ha, sawah tadah hujan 3,33 ha, tegalan/ladang 60,45 ha, lain-lain 9,99 ha, dan lahan pasir pantai seluas 40 ha. Mayoritas penduduk Desa Mirit bekerja sebagai petani, mulai petani padi, bawang merah, cabai, sayuran dan tanaman hortikultura lainnya.

3.2 Karakteristik Informan

Informan dalam penelitian ini terdiri dari informan kunci, Informan utama, dan tambahan. Informan kunci dalam penelitian ini adalah Bapak Ngaiso dari petani Desa Mirit dan bapak Paulus Dwi Feriyanto dari petani perbandingan. Informan utama adalah Bapak Sugi Siswanto, Mustokip, dan Eko Budiyananto selaku petani bawang merah dari desa Mirit dan Bapak Dwi Subarno, RB Suharno petani dari Kelompok tani Muneng Triharjo, Kretek, Bantul. Sebagai informan tambahan adalah Febri Kurniawan, S.P. selaku Penyuluh Pertanian dari BPP Kecamatan Mirit. Karakteristik Informan Kunci, informan utama, dan informan pendukung dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Informan

No	Nama Informan	Jabatan	Usia	Pendidikan	Keterangan
1	Ngaiso	Petani Desa Mirit	49	SMA	Informan Kunci
2	Paulus Dwi Ferianto	Petani kretek	32	SMK	Informan Kunci
3	Mustokip	Petani Desa Mirit	45	SMK	Informan Utama
4	Eko budiyananto	Petani Desa Mirit	30	SMK	Infрман Utama
5	Sugi Siswanto	Petani Desa Mirit	42	SMK	Informan Utama
6	Saefudin	Petani Mirit	43	SMK	Informan utama
7	Dwi Subarno	Petani Kretek	52	SMK	Informan utama
8	RB Suharno	Petani Kretek	56	SMK	Informan utama
9	Febri Kurniawan, S.P.	PPL Mirit	28	S1	Informan Tambahan
10	Wahid	Kepala Desa Mirit	52	SLTA	Informan Tambahan

3.3 Penerapan Teknologi Inovasi bawang Merah

Benchmarking adalah suatu proses sistematis yang digunakan untuk membandingkan kinerja, praktik, atau proses suatu organisasi dengan organisasi lain yang dianggap sebagai yang terbaik atau lebih unggul dalam bidang yang sama. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi praktik-praktik terbaik (*best practices*), serta menemukan cara-cara untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kinerja organisasi. *Benchmarking* dapat dilakukan pada berbagai aspek, seperti teknologi, proses kerja, strategi bisnis, atau kinerja produk (Bhutta dan Huq, 1999). Berdasarkan hasil *Benchmarking* yang dilakukan antara pihak petani bawang merah di Mirit dan petani bawang merah di Bantul terdapat kelebihan dan kekurangan mengenai penerapan teknologi inovasi budidaya bawang merah. Hasil aspek teknologi inovasi budidaya dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil *Benchmarking* Penerapan Teknologi Inovasi Budidaya Bawang Merah

No	Faktor Keberhasilan	Petani Triharjo, Kretek, Bantul	Petani Mirit
1	Persiapan Lahan	Meratakan tanah dengan traktor dan <i>cultivator</i> dalam pembuatan bedengan dan pengadukan pupuk dasar.	Meratakan tanah dengan traktor. Mengguna <i>cultivator</i> dalam pembuatan bedengan dan pengadukan pupuk dasar.
2	Penanaman	Penanaman manual dan seminggu setelah lubang tanam dibuat. Jarak tanam 20x25 cm pada kemarau, dan 20x20 pada penghujan.	Penanaman manual dan seminggu setelah lubang tanam dibuat. Jarak tanam 15x15 setiap kali tanam.
3	Pembibitan	Menggunakan bibit umbi varietas Thajuk dari Nganjuk dengan produktivitas 15-20 ton/ha	Menggunakan bibit umbi varietas Bima Brebes dari Brebes dengan produktivitas 8-9 ton/ha
4	Pemupukan	Melakukan pemupukan dasar dengan pupuk kandang yaitu kotoran sapi. Menggunakan NPK 16:16:16. Interval pemupukan 1, 25 dan 35 HST.	Pemupukan dasar dengan pupuk kandang berasal dari kotoran ayam, Menggunakan Urea, NPK, dan KCl. Interval pemupukan 15 hari HST sampai 45 HST.
5	Penyiangan	Penyiangan manual dan menggunakan cara <i>chemist</i> (herbisida)	Penyiangan manual dan menggunakan cara <i>chemist</i> (herbisida)
6	Penyiraman	Menggunakan Sprinkle dengan pompa listrik/ <i>jet pump</i>	Masih Manual Pompa air dengan Plastik Infus dan paralon pvc
7	Pengendalian Hama dan Penyakit	Pengendalian hama dan penyakit kimiawi dengan menyemprotkan insektisida dan fungisida	Pengendalian hama dan penyakit kimiawi dengan menyemprotkan insektisida dan fungisida
8	Pemanenan	petani di Bantul yang menanam varietas Tajuk dapat dipanen mulai umur panen 53-60 HST Pemanenan Manual	Petani di Mirit yang menanam varietas bima brebes memanen diantara umur 60 – 70 HST Panen manual
9	Pasca Panen	Petani di Bantul dapat membuat beberapa olahan pasca panen seperti membuat sambal bawang merah, bawang merah goreng dan beberapa olahan lainnya, melakukan sortasi, grading dan ada olahan.	Petani di Mirit hanya melakukan pengeringan dan sortasi kemudian dijual kepada pengepul, hanya melakukan sortasi.
10	Pemasaran	Melakukan pemasaran ke pengepul dan menjalin kerja sama dengan penyedia benih	Melakukan pemasaran ke pasar lokal, masyarakat sekitar, pengepul dan belum menjalin kerja sama dengan penyedia benih

Berdasarkan hasil *benchmarking* yang telah dilaksanakan antara pihak petani bawang merah di Desa Mirit dengan petani bawang merah di bantul sebagai pihak pembanding, terdapat beberapa perbedaan dalam teknologi inovasi budidaya. Pada pemilihan bibit terdapat perbedaan tempat pembelian bibit, kemudian juga jarak antar lubang tanam dan luasan lubang tanam itu sendiri. Pada pemupukan dasar juga terdapat perbedaan jenis pupuk yang digunakan serta interval waktu pemupukan.. Teknologi dalam penyiraman lebih unggul pihak pembanding dikarenakan sudah menggunakan *sprinkler*, pengendalian hama hingga proses panen cenderung sama, hanya intensitas waktunya yang sedikit berbeda. Selain menjual buah segar secara langsung, pihak pembanding juga mencoba memanfaatkan hasil olahan untuk meningkatkan nilai jual, sementara petani di Mirit belum melaksanakan pengolahan pasca panen. Sistem pemasaran di Bantul sudah menjalin kerjasama dengan penyedia benih sehingga memiliki banyak pilihan untuk memasarkan hasil panen (Muwarti dan Sutardi, 2016). Sistem pemasaran di Bantul memiliki keuntungan dari kerjasama dengan penyedia benih, yang memungkinkan beragam pilihan dalam memasarkan hasil panen.

Sistem pemasaran di Bantul memiliki keuntungan berkat kerjasama dengan penyedia benih, yang membuka berbagai pilihan dalam memasarkan hasil panen. Kemitraan ini memungkinkan petani mengakses beragam varietas tanaman yang bisa dipasarkan ke lebih banyak segmen pasar, sesuai kebutuhan konsumen. Penyedia benih biasanya menyediakan varietas yang memenuhi tren pasar atau permintaan spesifik, seperti benih organik atau tanaman tertentu untuk produk pangan khusus. Selain itu, kerjasama ini membantu

memastikan ketersediaan benih berkualitas sehingga mendukung hasil panen yang stabil dan berkualitas. Hasil panen yang konsisten tidak hanya meningkatkan kepercayaan konsumen dan distributor, tetapi juga berpotensi memperoleh harga jual yang lebih baik. Dengan dukungan penyedia benih, petani di Bantul dapat pula menerima rekomendasi teknik budidaya dan penanganan pascapanen yang meningkatkan kualitas produk, yang pada akhirnya menambah nilai jual. Kolaborasi ini juga membuka peluang inovasi produk, misalnya melalui pengembangan jenis tanaman baru atau produk olahan hasil panen, sehingga sistem pemasaran di Bantul menjadi lebih kuat dan fleksibel untuk menghadapi fluktuasi harga dan permintaan

3.4 Pengembangan Usahatani bawang Merah

Business Model Canvas (BMC) adalah sebuah alat visual yang digunakan untuk merancang, mengevaluasi, dan mengomunikasikan model bisnis. BMC menyajikan semua komponen penting dari sebuah bisnis dalam satu halaman, sehingga memudahkan pemahaman dan analisis. BMC sangat populer digunakan oleh pengusaha, *startup*, maupun perusahaan besar untuk mengembangkan dan menyempurnakan model bisnis mereka (Osterwalder dan Pigneur, 2010).

Rencana pengembangan usaha budidaya tanaman bawang merah di Desa Mirit tertuang dalam sembilan elemen pada *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* adalah alat strategi manajemen yang digunakan untuk merancang sebuah model usaha yang akan dijalankan dan mendeskripsikan suatu ide pemikiran yang disajikan dalam bentuk visual berupa *canvas* lukisan. Konsep usaha akan digambarkan dalam sembilan elemen pada tampilan satu kertas kanvas yang berisi sembilan pilar utama. Adapun bagian dalam *Business Model Canvas* tersebut meliputi *Customer Segment*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationship*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnership* dan *Cost Structure*. Pembuatan *Business Model Canvas* akan memudahkan seseorang untuk membaca dan memahami gambaran ide bisnis dan rencana penerapannya (Husyairi *et al.*, 2020). Rencana pengembangan usaha tani bawang merah dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Pengembangan Usahatani Bawang Merah

Rencana Usaha Tani Bawang Merah				
<i>Key Partners</i> (Menu Utama)	<i>Key Activities</i> (Aktivitas Kunci)	<i>Value Propositions</i> (Proposisi Nilai)	<i>Customer Relationships</i> (Kemitraan Pelanggan)	<i>Customer Segments</i> (Segmen Pelanggan)
1. Dinas Pertanian dan Pangan 2. Balai Penyuluhan Pertanian 3. Usaha serupa	1. Budidaya Tanaman Bawang Merah 2. Penyediaan Bibit/benih	1. Umbi 2. Benih 3. Umbi seragam /tdak kecil atau besar, aromatic khas , unggulan 4. Melayani pemesanan	1. Melayani pemesanan bawang merah 2. Melakukan/ menjalin kerjasama dengan penyedia bibit	1. Penyedia bibit/ umbi 2. Pembeli/tengkulak/ pedagang pasar 3. Masyarakat sekitar (Mirit) 4. Pelajar dan Mahasiswa 5. Pedangang dalam negeri
	<i>Key Resources</i> (Sumberdaya Utama)		<i>Channels</i> (Saluran)	
<i>Cost Structure</i> (Struktur biaya)			<i>Revenue Streams</i> (Arus Pendapatan)	
1. Biaya sewa lahan 2. Biaya sarana dan prasarana 3. Biaya tenaga kerja			1. Penjualan hasil panen (Umbi)	

Pengembangan usaha bawang merah di Kabupaten Bantul dengan konsep *Business Model Canvas* (BMC) dapat membantu mengidentifikasi aspek-aspek kunci yang penting dalam menjalankan bisnis secara

efektif. Dimulai dengan segmen pelanggan, usaha ini bisa menargetkan konsumen rumah tangga, pasar tradisional, restoran, hotel, serta industri makanan. Selain itu, petani lokal dan pelaku usaha lain di sektor agrikultur dapat menjadi sasaran pasar, terutama jika produk bawang merah berfokus pada varietas unggul atau organik yang memiliki nilai jual lebih tinggi.

Proposisi nilai dari produk bawang merah ini adalah menawarkan bawang merah lokal berkualitas tinggi yang segar dan terjangkau. Jika menggunakan praktik budidaya organik, proposisi nilai ini dapat ditingkatkan dengan klaim produk yang lebih sehat dan ramah lingkungan. Selain itu, ketersediaan produk sepanjang tahun memberikan nilai tambah bagi konsumen besar, seperti restoran dan industri makanan yang memerlukan pasokan stabil.

Untuk saluran distribusi, produk bawang merah dapat dijual melalui pasar tradisional, toko kelontong, supermarket lokal, hingga platform e-commerce. Kerjasama dengan distributor lokal dan penyedia jasa pengiriman akan memperluas jangkauan produk hingga ke konsumen yang lebih luas, baik regional maupun nasional. Sementara itu, hubungan dengan pelanggan dapat diperkuat dengan layanan personal seperti pengiriman terjadwal bagi pelanggan besar atau potongan harga untuk pembelian dalam jumlah besar. Untuk konsumen rumah tangga, edukasi mengenai manfaat bawang merah lokal atau organik bisa dilakukan melalui media sosial atau kampanye edukasi.

Pada sumber pendapatan, usaha bawang merah ini dapat mengandalkan penjualan bawang merah segar sebagai pendapatan utama, namun juga bisa menambah variasi produk dengan bawang merah kering, bubuk bawang merah, atau bawang merah organik sebagai sumber pendapatan tambahan. Ini menciptakan diversifikasi produk yang bisa memperluas pasar. Sumber daya utama dalam usaha ini meliputi lahan pertanian, benih bawang merah unggul, alat-alat pertanian, tenaga kerja, serta pengetahuan teknis dalam budidaya dan penanganan pascapanen. Kemitraan dengan penyedia benih berkualitas dan akses ke teknologi budidaya modern juga penting untuk memastikan kualitas hasil panen.

Kegiatan utama dalam usaha ini meliputi proses budidaya, perawatan tanaman, panen, hingga kegiatan pascapanen seperti penyortiran, pengemasan, dan penyimpanan. Kegiatan pemasaran, distribusi, dan pengelolaan hubungan pelanggan juga perlu dilakukan agar usaha tetap berkembang dan dapat menjangkau pasar lebih luas. Dalam hal kemitraan, penting untuk menjalin kerjasama dengan pemerintah daerah, kelompok tani, penyedia benih unggul, serta lembaga penelitian agrikultur untuk mendukung kegiatan produksi dan inovasi produk. Kemitraan dengan distributor, e-commerce, dan mitra logistik juga diperlukan agar proses distribusi berjalan lebih efisien dan pasar dapat diperluas.

Akhirnya, struktur biaya mencakup biaya operasional budidaya, seperti benih, pupuk, dan tenaga kerja, biaya distribusi, biaya pengemasan, serta biaya pemasaran. Investasi pada teknologi pertanian modern atau praktik pertanian berkelanjutan mungkin juga menjadi bagian dari biaya penting yang perlu dipertimbangkan. Dengan pendekatan Business Model Canvas, pengembangan usaha bawang merah di Bantul dapat lebih terarah, memperkuat posisi produk lokal di pasar, dan membuka peluang untuk memperluas skala usaha.

KESIMPULAN

Penerapan teknologi inovasi budidaya bawang merah di Desa Mirit masih belum optimal mulai dari pemilihan varietas, persiapan tanam, pemupukan, pengairan hingga panen yang masih rendah, sedangkan teknologi inovasi petani di desa Triharjo, Kecamatan Kretek, Kabupaten Bantul dinilai lebih efektif mulai dari pemilihan varietas unggul serta hasil panen yang optimal ditambah adanya proses pengolahan pasca panen. Potensi untuk dapat mengembangkan budidaya bawang merah didukung dengan lokasi yang strategis, kontur tanah yang mendukung, serta kemudahan bekerja sama dengan instansi pemerintahan. Model pemberdayaan dalam pengembangan usaha tani di Desa Mirit melibatkan masyarakat berupa pembinaan budidaya mulai dari pemilihan varietas sampai panen serta penanganan pasca panen. Kemudian menjalin kemitraan dengan penyedia benih varietas unggul dan sarana produksi budidaya serta distributor bawang merah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu selama penelitian terutama Polbangan Yoma dan petani di Desa Mirit.

REFERENSI

- Budiarti, Tati, Suwanto, dan Muflikhati, I. (2013). Pengembangan Agrowisata Berbasis Masyarakat pada Usahatani Terpadu Guna Meningkatkan Kesejahteraan Petani dan Keberlanjutan Sistem Pertanian. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia (JIPI)*. Vol. 18 (3): 200-207.
- Bhutta, K. S., dan F. Huq. (1999). *Benchmarking—best practices: an integrated approach*. *Benchmarking: An International Journal*, 6 (3), 254-268. DOI: 10.1108/14635779910289261
- Fatmawaty, A. A., Ritawati, S., Said, L. N. (2015). Pengaruh Pemetongan Umbi dan Pemberian beberapa Dosis Pupuk NPK Majemuk terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Bawang Merah (*Allium ascalonicum*)

- L.). *Jurnal Agrologia*. 4 (2) : 69 – 77.
- Hermawan, A., dan Pravitasari, R. J. (2016). *Bussines Model Canvas (Bisnis Model Kanvas)*. Bogor: Akselerasi.
- Hilman, Y. A., & Nirmasari, E. P. (2018). Model Program Pemberdayaan Masyarakat Desa Berbasis Komunitas. *Aristo*, 6, 45-67.
- Husyairi, K. A., W. L. Pratomo, dan R.H. Purboseputro. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Bhumi Merapi dengan Pendekatan *Business Model Canvas*. *Jurnal Sains Indonesia*, 90-98.
- Muwarti, dan Sutardi. (2016). Peluang Pengembangan Bawang Merah di Lahan Pasir Pantai Yoyakarta. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Yogyakarta.
- Osterwalder, A., and Y. Pigneur. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons. New Jersey.
- Rachmatullah. (2017). *Metode Penelitian*. Bandung: Universitas Unpas.
- Sumarni, N. dan A. Hidayat. (2005). Budidaya Bawang Merah. Panduan Teknis PTT Bawang Merah No. 3. Balai Penelitian Tanaman Sayuran. Bandung.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV. ALFABETA.