



**Pendampingan Pengolahan Bawang Goreng dan Peningkatan Kualitas
dengan Penerapan Mesin Semi Otomatis pada KWT Permata Tani Desa Rubaru
Kecamatan Rubaru Kabupaten Sumenep**

***Assistance in Processing Fried Onions and Improving Quality through the Application of
Semi-Automatic Machines at KWT Permata Tani in Rubaru Village, Rubaru Subdistrict,
Sumenep Regency***

**Hopid^{1*}, Arda Gusema Susilowati², Isdiantoni³, Djoko Suwito⁴,
Andre Dwijanto Witjaksono⁵, Dhita Ayu Permata Sari⁶**

^{1,3}Proram Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Wiraraja Madura, Indonesia

²Program Studi Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Wiraraja Madura, Indonesia

⁴Program Studi Pendidikan, Teknik Mesin Fakultas, Teknik Universitas Negeri Surabaya, Indonesia

⁵Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya, Indonesia

⁶Program Studi Pendidikan IPA, Fakultas Matematika dan IPA, Universitas Negeri Surabaya, Indonesia

*Penulis Korespondensi: hopid@wiraraja.ac.id

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: 15 November, 2025;

Revisi: 18 Desember, 2025;

Diterima: 04 Januari, 2026;

Tersedia: 09 Januari, 2026

Keywords: Fried Onions; KWT;
Packaging; Rubaru; Technology.

Abstract. *The Permata Tani Women Farmers Group (KWT) in Rubaru Village, Rubaru Subdistrict, Sumenep Regency, has great potential in processing local varieties of shallots into fried shallots, but faces various obstacles in terms of product quality, production efficiency, and marketing. The main problems include uneven shallot slices, dark colour, oily texture, and unattractive and uninformative packaging. A community service programme (Kosabangsa) using an integrated approach was implemented to improve the capacity of KWT through the application of appropriate technology such as peeling machines, slicers, fryers, and oil strainers, as well as assistance in hygienic production, branding and packaging development, business literacy, simple financial record keeping, and digital and conventional marketing strategies. The results showed a significant increase in production process efficiency (chopping time reduced from 30 minutes to 5 minutes per kilogram and more uniform slices), product quality (drier, crispier, and less oily), and competitiveness through the launch of the local brand 'Bawang Goreng Krowes' (Krowes Fried Onions). Additionally, strengthening the group's institutional capacity, developing standard operating procedures (SOP), and establishing strategic partnerships with the village government and universities ensured the sustainability of the business. This programme has successfully transformed KWT Permata Tani from a household business into a professional, sustainable, and competitive micro-agroindustry, while also strengthening the role of women in the local economy. This empowerment model has the potential to be replicated in similar areas.*

Abstrak

Kelompok Wanita Tani (KWT) Permata Tani di Desa Rubaru, Kecamatan Rubaru, Kabupaten Sumenep, memiliki potensi besar dalam mengolah bawang merah varietas lokal menjadi bawang goreng, namun menghadapi berbagai kendala dalam hal kualitas produk, efisiensi produksi, dan pemasaran. Permasalahan utama meliputi irisan bawang tidak seragam, warna gelap, tekstur berminyak, serta kemasan yang kurang menarik dan tidak informatif. Program pengabdian masyarakat (Kosabangsa) melalui pendekatan terpadu diterapkan untuk meningkatkan kapasitas KWT melalui penerapan teknologi tepat guna seperti mesin pengupas, perajang, penggoreng, dan peniris minyak serta pendampingan dalam aspek produksi higienis, pengembangan branding dan kemasan, literasi usaha, pencatatan keuangan sederhana, dan strategi pemasaran digital maupun konvensional. Hasil menunjukkan peningkatan signifikan dalam efisiensi proses produksi (waktu perajangan dari 30 menit

menjadi 5 menit per kilogram dan hasil irisan lebih seragam), kualitas produk (lebih kering, renyah, dan minim minyak), serta daya saing melalui peluncuran merek lokal “Bawang Goreng Krowes”. Selain itu, penguatan kelembagaan kelompok, penyusunan SOP, dan kemitraan strategis dengan pemerintah desa serta perguruan tinggi turut menjamin keberlanjutan usaha. Program ini berhasil mentransformasi KWT Permata Tani dari usaha rumah tangga menjadi agroindustri mikro yang profesional, berkelanjutan, dan berdaya saing, sekaligus memperkuat peran perempuan dalam perekonomian lokal. Model pemberdayaan ini berpotensi direplikasi di wilayah serupa.

Kata kunci: Bawang Goreng; Kemasan; KWT; Rubaru; Teknologi.

1. LATAR BELAKANG

Desa Rubaru, yang terletak di Kecamatan Rubaru, Kabupaten Sumenep, merupakan salah satu kawasan pertanian lahan kering dengan potensi agroekologis yang signifikan untuk pengembangan komoditas bawang merah varietas lokal Rubaru. Karakteristik agroklimat daerah ini, termasuk intensitas cahaya matahari yang tinggi dan drainase tanah yang baik, memberikan kondisi optimal bagi pertumbuhan bawang merah dengan kadar minyak atsiri dan senyawa sulfur yang khas. Varietas Rubaru dikenal memiliki aroma kuat, rasa tajam, dan daya simpan relatif lebih lama dibandingkan varietas lain, sehingga menjadikannya komoditas unggulan yang berkontribusi besar terhadap perekonomian rumah tangga petani setempat (Subairi et al., 2024). Komoditas ini tidak hanya berperan sebagai sumber pendapatan utama, tetapi juga menjadi penopang ketahanan pangan lokal dan penggerak ekonomi mikro di wilayah kering tersebut.

Lebih dari sekadar komoditas segar, bawang merah varietas Rubaru memiliki nilai tambah tinggi sebagai bahan baku utama dalam industri pengolahan bawang goreng, suatu produk olahan hortikultura yang banyak diminati di pasar domestik maupun potensial untuk ekspor (Kurli et al., 2024). Kualitas organoleptik bawang merah Rubaru khususnya aroma aromatik dan tekstur renyah pasca penggorengan menjadikannya sangat ideal untuk diolah menjadi bawang goreng berkualitas premium. Potensi ini membuka peluang bagi pengembangan agroindustri berbasis komunitas, terutama melalui penguatan peran Kelompok Wanita Tani (KWT) sebagai pelaku utama dalam rantai nilai pengolahan pasca panen. Dengan dukungan teknologi tepat guna dan pendampingan berkelanjutan, potensi lokal tersebut dapat dikonversi menjadi nilai ekonomi yang berkelanjutan, sekaligus memperkuat posisi perempuan dalam ekosistem ekonomi pedesaan berbasis pertanian (Djazuli & Tanjung, 2025).

Salah satu kelompok yang mengelola kegiatan pengolahan ini adalah Kelompok Wanita Tani (KWT) Permata Tani, yang berdiri sejak 2021 dan beranggotakan 25 orang. Kelompok ini menjalankan usaha pengolahan bawang goreng sebagai kegiatan utama selain budidaya hortikultura.

Meskipun Kelompok Wanita Tani (KWT) Permata Tani di Desa Rubaru memiliki potensi besar dalam mengolah bawang merah varietas lokal menjadi bawang goreng, usaha tersebut masih menghadapi berbagai tantangan yang signifikan, terutama pada aspek kualitas produksi. Produk yang dihasilkan kerap menunjukkan ketidakkonsistenan dalam hal ukuran irisan, warna yang cenderung gelap akibat proses penggorengan yang kurang terkontrol, tekstur yang terlalu berminyak karena penirisan yang tidak optimal, serta aroma yang tidak stabil sebagai dampak dari penanganan pasca panen yang belum memadai. Kondisi ini tidak hanya memengaruhi persepsi konsumen terhadap kualitas produk, tetapi juga berimplikasi pada umur simpan serta keamanan pangan secara keseluruhan.

Selain kendala teknis dalam proses produksi, aspek pengemasan turut menjadi faktor penghambat utama dalam meningkatkan daya saing produk di pasar modern. Desain kemasan yang digunakan masih bersifat konvensional, menggunakan bahan plastik biasa tanpa identitas merek, informasi komposisi, tanggal produksi, maupun jaminan keamanan pangan. Hal ini menyebabkan produk terkesan kurang profesional dan sulit dibedakan dari kompetitor lainnya, sehingga gagal memenuhi ekspektasi konsumen yang semakin kritis terhadap aspek estetika, fungsionalitas, dan transparansi informasi (Handayani et al., 2025). Akibatnya, produk bawang goreng KWT Permata Tani mengalami hambatan dalam penetrasi pasar yang lebih luas, baik di tingkat ritel maupun platform digital, yang pada akhirnya berdampak pada rendahnya nilai tambah dan pendapatan kelompok.

Permasalahan tersebut menunjukkan perlunya intervensi teknologi tepat guna dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Pendekatan yang diperlukan meliputi introduksi mesin pengolahan (pengupas, perajang, mixing, penggoreng, dan peniris minyak), peningkatan pemahaman mengenai standar sanitasi dan keamanan pangan, serta perbaikan strategi pemasaran melalui revitalisasi desain kemasan. Program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang sebagai upaya komprehensif untuk meningkatkan kualitas produk bawang goreng, memperkuat daya saing usaha, meningkatkan pendapatan kelompok, dan berkontribusi pada pemberdayaan perempuan di pedesaan.

Program ini selaras dengan upaya pemerintah daerah dalam mendorong pengembangan ekonomi berbasis potensi lokal dan mendukung pencapaian SDGs, khususnya tujuan pengurangan kemiskinan (Goal 1), pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi (Goal 8), serta pengurangan kesenjangan (Goal 10). Selain itu, program ini sejalan dengan penguatan ekonomi hijau yang mengedepankan efisiensi, keberlanjutan, dan pemanfaatan teknologi tepat guna pada wilayah pertanian lahan kering.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk bawang goreng yang dihasilkan oleh KWT Permata Tani melalui penerapan teknologi tepat guna, sekaligus memperkuat kapasitas anggota dalam menjalankan proses produksi yang higienis, efisien, dan memenuhi standar mutu. Selain itu, kegiatan ini juga fokus pada pengembangan desain dan bahan kemasan yang lebih menarik, fungsional, aman, serta responsif terhadap kebutuhan pasar. Dengan pendekatan terpadu tersebut, diharapkan daya saing dan nilai jual produk bawang goreng dapat meningkat secara signifikan, berdampak langsung pada peningkatan omzet dan pendapatan kelompok. Lebih jauh, keberlanjutan usaha KWT ditopang melalui penyusunan SOP, pendampingan manajemen usaha, serta penguatan strategi pemasaran yang berkelanjutan.

2. METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan program disusun secara komprehensif untuk memastikan seluruh solusi dapat diterapkan secara efektif dan berkelanjutan. Metode ini meliputi kegiatan pada aspek produksi dan pemasaran dengan memberikan pendampingan berjenjang kepada KWT Permata Tani sebagai mitra sasaran.

Program ini dirancang secara terpadu dengan pendekatan berjenjang guna memperkuat kapasitas Kelompok Wanita Tani (KWT) Permata Tani dalam aspek produksi maupun pemasaran. Rangkaian kegiatannya dimulai dari sosialisasi dan diskusi kelompok terfokus (FGD) bersama pemerintah desa dan penyuluh pertanian untuk memahami kondisi riil, tantangan yang dihadapi, serta peluang pengembangan usaha. Berdasarkan temuan tersebut, disusun rencana aksi yang relevan dengan kebutuhan lapangan. Selanjutnya, dilakukan penyuluhan dan pelatihan berbasis metode pembelajaran orang dewasa, yang menekankan partisipasi aktif dan penerapan langsung keterampilan mulai dari pengoperasian mesin pengolahan, penanganan bahan baku sesuai standar, hingga penerapan prinsip keamanan pangan dan desain kemasan yang menarik dan informatif.

Inti program terletak pada penerapan teknologi tepat guna yang mendukung efisiensi dan konsistensi kualitas bawang goreng, seperti mesin pengupas, perajang, penggoreng, hingga peniris minyak. Pendampingan dilanjutkan pada aspek manajemen usaha, termasuk pencatatan produksi, strategi pemasaran berbasis digital dan lokal, serta penyusunan standar operasional prosedur (SOP) untuk menjaga kualitas. Evaluasi dan pemantauan rutin dilakukan guna mengukur peningkatan kapasitas mitra, efisiensi produksi, dan peningkatan nilai jual. Untuk memastikan keberlangsungan, program memperkuat struktur organisasi KWT, menyediakan

pelatihan ulang, dan menjalin kemitraan jangka panjang dengan pihak desa, penyuluh, serta perguruan tinggi, didukung oleh rencana usaha yang responsif terhadap potensi pasar.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pemberdayaan yang dilaksanakan bagi Kelompok Wanita Tani (KWT) Permata Tani dirancang secara terintegrasi dengan pendekatan berjenjang yang mempertimbangkan tahapan perkembangan kapasitas kelompok. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis, tetapi juga membangun fondasi manajerial dan kewirausahaan yang kokoh, sehingga anggota mampu mengelola usaha secara mandiri dan berkelanjutan. Dengan memadukan aspek produksi dan pemasaran, program ini berupaya menciptakan ekosistem usaha tani yang tangguh dan adaptif terhadap dinamika pasar.

Tahap awal pelaksanaan dimulai dengan kegiatan sosialisasi yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan lokal, termasuk pemerintah desa, penyuluh pertanian, serta tokoh masyarakat. Forum ini menjadi wadah penting untuk memahami konteks lokal secara mendalam, sekaligus mengidentifikasi tantangan struktural dan operasional yang dihadapi oleh anggota KWT. Diskusi terbuka ini memungkinkan perancang program untuk menyusun intervensi yang benar-benar menjawab kebutuhan riil di lapangan.

Melalui forum diskusi kelompok terfokus (FGD), tim pelaksana berhasil memetakan kondisi sosial ekonomi anggota, termasuk keterbatasan akses terhadap teknologi, kurangnya pemahaman mengenai standar keamanan pangan, serta hambatan dalam membangun saluran pemasaran yang efektif. Temuan ini menjadi dasar utama dalam menyusun rencana aksi yang tidak hanya teknis, tetapi juga relevan secara sosial dan ekonomi bagi kelompok sasaran.

Rencana aksi yang disusun bersifat partisipatif, di mana masukan dari anggota KWT dan mitra lokal menjadi pertimbangan utama. Hal ini memastikan bahwa setiap kegiatan memiliki relevansi tinggi dan memiliki peluang besar untuk diadopsi secara sukarela oleh anggota. Selain itu, pendekatan ini memperkuat rasa kepemilikan terhadap program, yang merupakan kunci keberlanjutan jangka panjang.

Penyuluhan dan pelatihan yang dilaksanakan menerapkan prinsip andragogi, metode pembelajaran khas orang dewasa yang menekankan pengalaman, relevansi, dan partisipasi aktif (Zamilah & Yusiyaka, 2022). Fasilitator tidak menggunakan pendekatan ceramah satu arah, melainkan mendorong anggota untuk terlibat aktif melalui simulasi, praktik lapangan, dan refleksi kelompok. Pendekatan ini terbukti efektif dalam membangun pemahaman mendalam dan keterampilan aplikatif.

Materi pelatihan mencakup berbagai aspek teknis produksi bawang merah goreng, mulai dari pemilihan bahan baku berkualitas, penanganan pasca panen yang higienis, hingga penerapan prinsip keamanan pangan sepanjang rantai produksi. Penekanan pada higiene dan sanitasi tidak hanya bertujuan memenuhi standar kualitas, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan (Lubis et al., 2024).

Selain penguasaan teknis, anggota juga dibimbing dalam menciptakan identitas visual produk melalui desain kemasan yang menarik dan informatif. Pelatihan ini melibatkan eksplorasi nilai lokal, pemilihan warna dan tipografi yang sesuai, serta penyusunan informasi penting seperti komposisi dan masa simpan. Kemasan yang baik tidak hanya melindungi produk, tetapi juga menjadi alat komunikasi pemasaran yang efektif (Maharani et al., 2024).

Penerapan teknologi tepat guna menjadi salah satu pilar utama dalam peningkatan efisiensi produksi (Saleh et al., 2024). Mesin pengupas, perajang otomatis, penggoreng berkontrol suhu, dan peniris minyak diperkenalkan sebagai solusi atas keterbatasan tenaga kerja manual dan ketidakkonsistenan kualitas. Penggunaan alat ini secara signifikan mengurangi waktu kerja, meningkatkan kapasitas produksi, serta menjaga mutu produk secara konsisten.

Sebagai perbandingan sebelum ada program kosabangsa perajangan bawang merah masih dilakukan secara manual dengan mengiris menggunakan pisau dan membutuhkan waktu kurang lebih 30 menit untuk 1 kilo gram bawang merah sehingga kurang efisien dari segi waktu. Setelah adanya program, pengirisan dengan mesin perajang hanya membutuhkan waktu 5 menit sangat efisien dan praktis untuk kapasitas produksi yang lebih besar, serta hasil irisan lebih seragam mempercantik tampilan bawang goreng.



Gambar 1. Pengirisan Bawang Merah dengan Mesin Perajang.

Hasil penggorengan bawang merah tanpa mesin peniris masih berminyak dan kurang renyah sehingga mengurangi daya simpan, kualitas sensori, serta daya tarik konsumen terhadap produk. Kondisi ini juga berpotensi menurunkan nilai jual di pasar, karena konsumen cenderung memilih bawang merah goreng yang kering, renyah, dan tidak berminyak sebagai indikator kualitas dan higienisitas (Yofananda et al., 2020). Selain itu, kadar minyak berlebih

dapat mempercepat ketengikan akibat oksidasi lemak, yang tidak hanya memengaruhi rasa tetapi juga keamanan pangan (Dwiloka et al., 2021).

Namun setelah ada mesin peniris, bawang goreng terasa jauh lebih kering, renyah, dan minim minyak, sehingga kualitas produk meningkat secara signifikan. Kondisi ini tidak hanya memperpanjang masa simpan bawang goreng (Dwy et al., 2025), tetapi juga meningkatkan citra produk di mata konsumen yang mengutamakan kebersihan, tekstur renyah, serta tampilan yang menarik (Aleffin et al., 2023). Selain itu, proses produksi menjadi lebih efisien dan konsisten, karena mesin peniris mampu menghilangkan minyak berlebih secara merata tanpa perlu penanganan manual yang berisiko kontaminasi atau ketidakteraturan. Bagi Kelompok Wanita Tani (KWT) Permata Tani, kehadiran mesin ini menjadi langkah strategis dalam meningkatkan nilai tambah produk bawang merah goreng, sekaligus memperkuat fondasi usaha dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

Penguasaan teknologi saja tidak cukup tanpa dukungan sistem manajemen yang baik. Oleh karena itu, pendampingan diperluas ke pelatihan branding, desain label dan kemasan produk, serta pelatihan literasi usaha dan pencatatan keuangan sederhana, sebagai upaya holistik dalam memperkuat kapasitas pelaku usaha mikro, khususnya Kelompok Wanita Tani (KWT), dalam mengelola usaha secara profesional dan berkelanjutan. Pendekatan ini bertujuan tidak hanya meningkatkan aspek teknis produksi, tetapi juga membangun kompetensi manajerial dan pemasaran yang krusial bagi peningkatan daya saing produk di tingkat lokal maupun regional. Dengan integrasi antara teknologi tepat guna dan sistem manajemen yang terstruktur, diharapkan terjadi peningkatan nilai tambah produk, transparansi operasional usaha, serta kemampuan pelaku usaha dalam merespons dinamika pasar secara lebih adaptif dan strategis (Amory et al., 2024).



Gambar 2. Pelatihan Branding, Desain Label dan Kemasan Produk.

Selama ini mitra KWT Permata Tani dalam memasarkan bawang goreng belum punya desain kemasan dan label produk, hanya berupa kemasan plastik biasa yang tidak memberikan informasi lengkap mengenai identitas produk, komposisi, tanggal produksi, maupun legalitas

usaha. Kondisi ini menyebabkan produk terkesan kurang profesional, sulit dibedakan dari kompetitor, serta berpotensi menurunkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan keamanan pangan. Selain itu, ketiadaan branding yang jelas menghambat upaya penetrasi pasar yang lebih luas, baik di tingkat ritel maupun platform digital. Oleh karena itu, intervensi melalui pelatihan desain kemasan dan label menjadi langkah strategis untuk membangun identitas produk yang kuat, meningkatkan persepsi nilai (*perceived value*), serta memenuhi prinsip dasar pemasaran modern yang menekankan pentingnya kemasan sebagai sarana komunikasi visual dan informasi kepada konsumen.

Tim pelaksana Kosabangsa Universitas Wiraraja yang berkolaborasi dengan Tim pendamping Universitas Negeri Surabaya kemudian membantu membuat label dengan merek “Bawang Goreng Krowes” supaya mudah dikenal dan sebagai identitas produk lokal dari Desa Rubaru yang dikenal sebagai sentra produksi bawang merah varietas Rubaru Sumenep.



Gambar 3. Desain dan Kemasan Bawang Goreng Krowes.

Dengan desain menarik, merek ini diharapkan mampu bersaing dengan kompetitor yang telah ada di pasaran serta meningkatkan daya tarik di mata konsumen, baik dari segi estetika maupun kredibilitas produk. Kemasan yang informatif, higienis, dan mencerminkan nilai lokal seperti identitas kearifan Desa Rubaru dan keunikan bawang merah goreng khas Sumenep dapat menjadi pembeda utama (*unique selling proposition*) yang memperkuat positioning produk di tengah persaingan pasar yang semakin ketat (Zed et al., 2025).

Strategi pemasaran juga menjadi fokus penting dalam program ini. Anggota diberikan pelatihan mengenai teknik pemasaran konvensional, seperti negosiasi dengan pedagang lokal dan pembentukan jaringan distribusi, sekaligus dibimbing memanfaatkan platform digital seperti media sosial (*Tiktok dan Instagram*) dan *marketplace*. Pendekatan ganda ini memperluas akses pasar dan mengurangi ketergantungan pada perantara.

Untuk menjamin konsistensi kualitas dan proses produksi yang terstandar, disusun pula Standar Operasional Prosedur (SOP) yang mencakup seluruh tahapan dari persiapan bahan baku hingga pengemasan akhir. SOP ini tidak hanya menjadi panduan kerja, tetapi juga menjadi dasar dalam pelatihan anggota baru dan evaluasi kinerja kelompok.

Selama pelaksanaan, tim pendamping melakukan pemantauan dan evaluasi secara berkala untuk mengukur capaian program. Indikator yang digunakan mencakup peningkatan kapasitas individu, efisiensi proses produksi, kualitas produk, volume penjualan, serta daya saing di pasar. Hasil evaluasi tersebut digunakan untuk melakukan penyesuaian strategi secara dinamis.

Temuan evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman anggota mengenai prinsip usaha berkelanjutan. Mereka tidak lagi hanya berfokus pada produksi, tetapi mulai mempertimbangkan aspek nilai tambah, branding, dan loyalitas pelanggan. Perubahan pola pikir ini menjadi fondasi penting bagi transformasi dari kegiatan rumah tangga menjadi usaha mikro yang profesional.

Keberlanjutan program diupayakan melalui penguatan struktur organisasi internal KWT. Peran dan tanggung jawab pengurus diperjelas, sistem pengambilan keputusan dibuat lebih transparan, dan mekanisme pembinaan internal dikembangkan. Dengan struktur yang kuat, kelompok memiliki kemampuan untuk melanjutkan inisiatif tanpa ketergantungan berlebihan pada pihak luar.

Pelatihan ulang dan regenerasi kader juga menjadi bagian dari strategi keberlanjutan. Anggota yang telah menguasai keterampilan tertentu didorong untuk menjadi pelatih internal, sehingga pengetahuan tersebar secara horizontal di dalam kelompok. Pendekatan ini juga memperkuat solidaritas dan kolaborasi antaranggota.

Kemitraan strategis dengan pemerintah desa, penyuluh pertanian, dan perguruan tinggi menjadi pilar pendukung jangka panjang. Pemerintah desa berperan dalam fasilitasi perizinan dan akses infrastruktur, penyuluh memberikan pendampingan teknis berkelanjutan, sedangkan perguruan tinggi menyediakan pendampingan akademis dan inovasi teknologi.

Rencana usaha jangka panjang disusun bersama seluruh pemangku kepentingan, dengan mempertimbangkan potensi pasar lokal, tren konsumen, serta kapasitas produksi kelompok. Rencana ini bersifat responsif, artinya dapat disesuaikan seiring perubahan lingkungan eksternal, sehingga tetap relevan dan aplikatif dalam jangka waktu yang panjang.

Program ini juga mendorong penguatan literasi keuangan di kalangan anggota, yang sejalan dengan kebutuhan pencatatan usaha sederhana. Pemahaman dasar mengenai arus kas, laba-rugi, dan perencanaan anggaran memungkinkan anggota mengelola keuangan pribadi maupun usaha dengan lebih bijak.

Dampak program tidak hanya terlihat pada peningkatan pendapatan, tetapi juga pada penguatan peran perempuan dalam ekonomi lokal. Melalui keterlibatan aktif dalam usaha kolektif, anggota KWT memperoleh pengakuan sosial, meningkatkan rasa percaya diri, dan memperluas jaringan sosial-ekonomi mereka.

Secara keseluruhan, pendekatan terpadu yang menggabungkan aspek teknis, manajerial, pemasaran, dan kelembagaan terbukti efektif dalam mentransformasi KWT Permata Tani dari kelompok tani konvensional menjadi pelaku usaha agroindustri yang kompetitif dan mandiri. Keberhasilan ini menjadi model replikasi yang dapat diadaptasi oleh kelompok tani lain di wilayah Kecamatan Rubaru dengan karakteristik serupa.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Program pemberdayaan KWT Permata Tani berhasil mentransformasi usaha bawang merah goreng dari skala rumah tangga menjadi usaha agroindustri mikro yang profesional, kompetitif, dan berkelanjutan. Melalui pendekatan terintegrasi yang menggabungkan penerapan teknologi tepat guna (seperti mesin perajang dan peniris minyak), pelatihan produksi higienis, pengembangan branding dan kemasan berbasis identitas lokal (“Bawang Goreng Krowes”), serta penguatan manajemen usaha termasuk literasi keuangan, SOP, dan strategi pemasaran digital maupun konvensional kualitas produk, efisiensi produksi, dan daya saing meningkat signifikan. Partisipasi aktif anggota, pendampingan kolaboratif dengan berbagai pemangku kepentingan, serta penguatan kelembagaan kelompok menjadi kunci keberlanjutan program. Dampaknya tidak hanya terlihat pada peningkatan pendapatan, tetapi juga pada penguatan peran perempuan, peningkatan kepercayaan diri, dan kemampuan usaha untuk beradaptasi dengan dinamika pasar. Model pemberdayaan ini terbukti efektif dan berpotensi direplikasi di wilayah serupa.

Disarankan untuk mengadakan pelatihan lanjutan secara rutin di bidang pengelolaan usaha, pemahaman teknologi digital, pengembangan produk baru, serta sistem pemantauan dan evaluasi kinerja usaha, sehingga KWT dapat lebih tanggap terhadap dinamika pasar dan perubahan regulasi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pelaksana Kosabangsa Universitas Wiraraja dan Tim Pendamping Universitas Negeri Surabaya menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada DPPM Diktisaintek yang telah memberikan dukungan dan mendanai atas terlaksananya program Kosabangsa 2025 dengan Nomor Kontrak: 083/LPPM/PP-04/E.02/UNIJA/VIII/2025. Kepada Kelompok Tani Permata Tani dan KWT Rubaru Permai tidak lupa juga diucapkan terima kasih atas kerjasamanya dalam kegiatan program kosabangsa.

DAFTAR REFERENSI

- Aleffin, G. S., Imaningsih, N., & Fadil, C. (2023). Pembuatan Teknologi Tepat Guna Spinner Sebagai Alat Peniris Minyak Bawang Goreng. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(19), 312–318. <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.8396447>
- Amory, J. D. S., Rhena, J., & Hayadin, M. R. (2024). Integrasi teknologi informasi dan komunikasi dalam model bisnis UMKM: Kajian literatur tentang inovasi dan keberlanjutan. *Jurnal Minfo Polgan*, 13(2), 2455–2462. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/jmp.v13i2.14519>
- Djazuli, R. A., & Tanjung, G. S. (2025). MODEL PENGEMBANGAN KOPI BERBASIS CIRCULAR ECONOMY. *Jurnal Agribisains*, 11(1). <https://doi.org/10.30997/jagi.v11i1.18469>
- Dwiloka, B., Setiani, B. E., & Karuniasih, D. (2021). Pengaruh penggunaan minyak goreng berulang terhadap penyerapan minyak, bilangan peroksida dan asam lemak bebas pada ayam goreng. *Science Technology and Management Journal*, 1(1), 13–17.
- Dwy, S., Hermanto, T., Iswandi, I., & Dariantito, D. (2025). Analisis Kinerja Mesin Peniris Bawang Untuk Industri Makanan Skala Kecil. *IRA Jurnal Teknik Mesin Dan Aplikasinya (IRAJTMA)*, 4(1), 59–68. <https://doi.org/https://doi.org/10.56862/irajtma.v4i1.199>
- Handayani, A., Apriliani, L., & Astuti, D. (2025). Analisis Kelayakan Bisnis Makanan Dan Minuman Kekinian Untuk Generasi Z. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital*, 2(3), 1489–1495.
- Kurli, A., Haris, R. A., Syafriyani, I., Sari, R. P., Putri, P. V., & Riady, R. (2024). Strategi komunikasi pemasaran kelompok tani rubaru dalam meningkatkan penjualan bawang merah sebagai komoditi unggulan Kabupaten Sumenep. *Jurnal Riset Komunikasi (JURKOM)*, 7(1), 28–45. <https://doi.org/https://doi.org/10.38194/jurkom.v7i1.956>
- Lubis, A. L., Fatimah, Z., & Haikal, C. M. (2024). Pengembangan Kapasitas Karyawan Restoran Sederhana dalam Hygiene dan Sanitasi Melalui Pelatihan Praktis. *Jurnal Keker Wisata*, 2(2), 182–196. <https://doi.org/https://doi.org/10.59193/jkw.v2i2.260>

- Maharani, B., Pratama, E. N., Hulu, L. N., & Alfarezi, M. H. (2024). Pengaruh Packaging Produk Terhadap Peningkatan Penjualan Produk. *ISTIKHLAF: Jurnal Ekonomi, Perbankan Dan Manajemen Syariah*, 6(2), 119–132. <https://doi.org/https://doi.org/10.51311/istikhlaf.v6i2.692>
- Saleh, M., Rasyidin, M., Azmi, D., Shintia, I., & Rizal, M. (2024). Peningkatan Kapasitas Produksi dan Penjualan Produk Kelapa Gongseng Aceh Pasca Pandemi COVID-19 Melalui Teknologi Tepat Guna dan Pemasaran Digital. *AJAD: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 400–407. <https://doi.org/https://doi.org/10.51311/istikhlaf.v6i2.692>
- Subairi, S. N. S., Wati, H. D., & Kurniawan, D. T. (2024). PROSPEK BAWANG MERAH VARIETAS RUBARU. *Prosiding: Seminar Nasional Ekonomi Dan Teknologi*, 76–80. <https://doi.org/https://doi.org/10.24929/prosd.v0i0.3931>
- Yofananda, O., Wijaya, C. H., & Lioe, H. N. (2020). Fried shallot quality: Perception and differentiation. *Current Research in Nutrition and Food Science Journal*, 8(1), 97–106.
- Zamilah, U., & Yusiyaka, R. A. (2022). Penerapan prinsip andragogi dalam pelatihan tata rias ibu rumah tangga di Bukit Mekar Wangi. *JPG: Jurnal Pendidikan Guru*, 3(4), 323–331. <https://doi.org/https://doi.org/10.32832/jpg.v3i4.7805>
- Zed, E. Z., Febriansah, A. E., Primayanti, M., Aryani, F., & Dewi, V. (2025). Pengaruh Packaging Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Industri Makanan (Literatur Review Manajemen Pemasaran). *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 5(1), 2209–2229. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/innovative.v5i1.17615>