

PELATIHAN DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN CABAI DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI DI KABUPATEN DELI SERDANG

Juliana Simbolon¹, Srihara B Simbolon², Yuri Simamora³ & Gita Tarigan⁴

¹Dosen Program Studi Agribisnis Universitas Quality, Indonesia

²Dosen Program Studi Agribisnis Universitas Quality Berastagi, Indonesia

^{3,4}Mahasiswa Program Studi Agribisnis Universitas Quality, Indonesia

*Email : julianauq02@gmail.com

Abstrak

Pelatihan “Diversifikasi Produk Olahan Cabai dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Deli Serdang” dirancang untuk membantu petani cabai meningkatkan pendapatan mereka melalui pengolahan cabai menjadi produk-produk bernilai tambah. Kabupaten Deli Serdang menghadapi tantangan dengan harga cabai yang fluktuatif dan pendapatan petani yang tidak stabil. Pelatihan ini bertujuan memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam diversifikasi produk seperti sambal, saus cabai, dan keripik cabai.

Program pelatihan terdiri dari sesi teori tentang metode pengolahan dan pemasaran produk cabai, serta sesi praktik langsung untuk membuat produk olahan tersebut. Selain itu, pelatihan juga mencakup bimbingan teknis untuk mendukung petani dalam menerapkan keterampilan yang dipelajari. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan data pendapatan petani sebelum dan setelah pelatihan untuk menilai dampaknya. Diharapkan pelatihan ini akan meningkatkan keterampilan petani, meningkatkan pendapatan mereka, dan membuka akses pasar yang lebih luas untuk produk olahan cabai.

Kata Kunci: Diversifikasi Produk, Pelatihan Olahan Cabai, Pendapatan Petani

Abstract

The training program "Diversification of Chili Processed Products and Its Impact on Increasing Farmers' Income in Deli Serdang Regency" was designed to help chili farmers increase their income by processing chilies into value-added products. Deli Serdang Regency faces challenges with fluctuating chili prices and unstable farmer incomes. This training aims to provide knowledge and skills in diversifying products such as chili sauce, chili paste, and chili chips.

The training program includes theoretical sessions on chili processing methods and product marketing, as well as hands-on practice in producing these processed products. Additionally, the training incorporates technical guidance to support farmers in applying the skills they have learned. An evaluation was conducted by comparing farmers' income data before and after the training to assess its impact. It is expected that this training will enhance farmers' skills, increase their income, and open up broader market access for chili processed products.

Keywords: Chili Processing Training; Farmers' Income; Product Diversification

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Deli Serdang merupakan salah satu negara agraris dengan potensi besar di sektor pertanian, termasuk komoditas hortikultura seperti cabai. Cabai memiliki nilai ekonomis tinggi dan merupakan kebutuhan pokok bagi masyarakat Indonesia. Namun, petani cabai sering menghadapi berbagai tantangan, seperti harga yang fluktuatif akibat musim panen dan kondisi pasar, sehingga berdampak pada ketidakstabilan pendapatan mereka. Di Kabupaten Deli Serdang, salah satu daerah penghasil cabai, tantangan ini menjadi perhatian penting, terutama bagi keberlanjutan ekonomi para petani kecil. Diversifikasi produk olahan cabai menjadi salah satu solusi strategis untuk mengatasi permasalahan ini. Dengan mengolah cabai menjadi produk bernilai tambah, seperti sambal, saus cabai, dan keripik cabai, petani dapat memperluas peluang pasar dan meningkatkan nilai jual cabai yang dihasilkan. Selain itu, diversifikasi produk memungkinkan petani untuk mengurangi kerugian akibat penurunan harga cabai segar sekaligus menciptakan

lapangan kerja baru di tingkat lokal. Oleh karena itu, diperlukan upaya yang terstruktur untuk membekali petani dengan pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan cabai. Pelatihan diversifikasi produk olahan cabai ini dirancang sebagai langkah pemberdayaan petani dengan memberikan bimbingan teknis dan praktik langsung. Melalui pelatihan ini, diharapkan petani tidak hanya mampu memproduksi produk olahan berkualitas tinggi, tetapi juga memahami strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan demikian, pelatihan ini bertujuan untuk memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan petani serta memperkuat daya saing ekonomi lokal di Kabupaten Deli Serdang.

Cabai merupakan salah satu komoditas pertanian yang signifikan di Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Cabai tidak hanya penting dalam kuliner sehari-hari tetapi juga memiliki potensi ekonomi yang besar. Meskipun demikian, petani cabai di wilayah ini sering menghadapi tantangan besar terkait dengan fluktuasi harga yang tajam dan ketidakpastian pasar. Fluktuasi harga cabai segar yang tidak stabil sering kali menyebabkan ketidakpastian pendapatan, yang berdampak langsung pada kesejahteraan petani dan keberlanjutan usaha mereka.

Menurut Mulyani (2019), diversifikasi produk adalah solusi strategis yang dapat mengurangi ketergantungan petani pada harga pasar cabai segar yang fluktuatif. Diversifikasi produk olahan cabai, seperti pembuatan sambal, saus cabai, dan keripik cabai, dapat meningkatkan nilai tambah dan membuka peluang pasar baru. Dengan diversifikasi, petani tidak hanya bergantung pada penjualan cabai segar, tetapi juga dapat memasuki pasar produk olahan yang lebih stabil dan menguntungkan.

Widodo (2020) menambahkan bahwa diversifikasi produk olahan adalah salah satu cara efektif untuk mengurangi risiko pasar dan meningkatkan pendapatan petani. Dengan mengolah cabai menjadi berbagai produk olahan, petani dapat mengurangi dampak dari fluktuasi harga cabai segar dan mendapatkan harga jual yang lebih stabil. Proses ini juga membantu dalam menciptakan nilai tambah yang dapat meningkatkan daya saing produk di pasar.

Setiawan (2021) menjelaskan bahwa pelatihan dalam pengolahan cabai merupakan langkah penting untuk meningkatkan keterampilan petani dan memperluas pasar produk olahan mereka. Melalui pelatihan, petani akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan praktis tentang teknik pengolahan, pengemasan, dan pemasaran produk. Pelatihan ini juga akan menyediakan bimbingan teknis untuk mendukung petani dalam menerapkan keterampilan yang dipelajari dalam praktek.

Prabowo (2022) menekankan bahwa strategi pemasaran yang efektif sangat penting dalam diversifikasi produk. Menurut Prabowo, pemasaran produk olahan cabai memerlukan pendekatan yang baik untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan mencapai konsumen yang tepat. Strategi pemasaran yang baik akan membantu petani dalam memasarkan produk olahan mereka secara efektif dan meningkatkan pendapatan mereka.

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis kepada petani tentang teknik diversifikasi produk olahan cabai dan strategi pemasaran. Dengan pelatihan ini, diharapkan petani dapat meningkatkan pendapatan mereka, mengatasi masalah fluktuasi harga, dan mencapai keberlanjutan usaha yang lebih baik. Evaluasi dampak pelatihan akan dilakukan dengan membandingkan data pendapatan petani sebelum dan setelah pelatihan, untuk menilai efektivitas diversifikasi produk dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi petani.

a. Kondisi Ekonomi Petani:

Petani cabai di Kabupaten Deli Serdang sering mengalami tantangan ekonomi akibat fluktuasi harga cabai yang signifikan. Harga cabai yang sering naik turun berdampak pada ketidakstabilan pendapatan petani, sehingga mereka kesulitan untuk menutupi biaya produksi dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ketergantungan pada harga cabai segar membuat pendapatan mereka rentan terhadap perubahan pasar yang tidak terduga. Sebagian besar petani belum mengembangkan strategi untuk mengelola risiko harga dan memperbaiki kondisi ekonomi mereka.

b. Potensi Diversifikasi Produk:

Diversifikasi produk olahan cabai menawarkan potensi besar untuk meningkatkan pendapatan petani. Dengan mengolah cabai menjadi produk seperti sambal, saus cabai, dan keripik cabai, petani dapat menciptakan nilai tambah dan membuka peluang pasar baru. Produk olahan ini tidak hanya meningkatkan daya jual tetapi juga memungkinkan petani untuk memasarkan produk mereka di pasar yang lebih luas, baik secara lokal maupun regional. Potensi diversifikasi ini dapat membantu mengurangi ketergantungan pada harga cabai segar dan meningkatkan stabilitas pendapatan.

c. Kebutuhan Pelatihan:

Untuk memanfaatkan potensi diversifikasi produk, petani memerlukan pelatihan yang komprehensif tentang teknik pengolahan cabai dan strategi pemasaran. Pelatihan ini harus mencakup aspek teori dan praktik, termasuk teknik pengolahan, pengemasan, serta pemasaran produk olahan cabai. Selain itu, petani juga memerlukan pengetahuan tentang cara mengakses pasar dan mengelola bisnis produk olahan untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutan usaha mereka.

1.2 Permasalahan Mitra

a. Fluktuasi Harga Cabai:

Fluktuasi harga cabai yang tajam merupakan masalah utama yang dihadapi petani. Harga yang tidak stabil mengakibatkan ketidakpastian pendapatan, membuat petani sulit merencanakan keuangan dan investasi mereka. Ketergantungan pada harga cabai segar menyebabkan petani rentan terhadap perubahan harga yang merugikan.

b. Kurangnya Pengetahuan Pengolahan:

Banyak petani yang belum memiliki pengetahuan atau keterampilan dalam mengolah cabai menjadi produk olahan. Kurangnya pengetahuan ini membatasi kemampuan mereka untuk diversifikasi produk dan memanfaatkan potensi nilai tambah dari cabai. Tanpa pelatihan yang memadai, petani kesulitan dalam mengembangkan dan memasarkan produk olahan secara efektif.

c. Akses ke Pasar:

Akses ke pasar menjadi tantangan tambahan bagi petani, terutama dalam memasarkan produk olahan cabai. Petani sering kali tidak memiliki informasi atau strategi yang memadai untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan menghadapi persaingan. Kesulitan dalam pemasaran dapat menghambat keberhasilan diversifikasi produk dan mengurangi potensi pendapatan tambahan.

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

a. Solusi:

1. Pelatihan Pengolahan Cabai: Pelatihan ini akan memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis kepada petani dalam mengolah cabai menjadi produk-produk bernilai tambah. Materi pelatihan akan mencakup teknik pengolahan, pengemasan, dan standarisasi produk untuk memastikan kualitas dan keberhasilan produk olahan di pasar.
2. Strategi Pemasaran: Pelatihan juga akan mencakup strategi pemasaran produk olahan cabai, termasuk teknik pemasaran, pengembangan merek, dan akses ke pasar. Petani akan diberikan pengetahuan tentang cara memasarkan produk mereka secara efektif untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.
3. Pendampingan: Pendampingan pasca-pelatihan akan disediakan untuk mendukung petani dalam menerapkan keterampilan yang dipelajari. Ini termasuk bimbingan teknis, bantuan dalam perencanaan bisnis, dan dukungan dalam memecahkan masalah yang mungkin timbul dalam proses diversifikasi produk dan pemasaran.

Dengan implementasi solusi ini, diharapkan petani cabai di Kabupaten Deli Serdang dapat mengatasi permasalahan terkait fluktuasi harga, meningkatkan pengetahuan tentang pengolahan cabai, dan memperbaiki akses ke pasar. Hasil yang diharapkan adalah peningkatan pendapatan, stabilitas ekonomi, dan keberlanjutan usaha petani cabai di daerah tersebut.

b. Target Luaran:

1. Jumlah Peserta: 20 petani cabai di Kabupaten Deli Serdang.
2. Keterampilan: Peningkatan keterampilan dalam pengolahan cabai dan strategi pemasaran.
3. Pendapatan: Peningkatan pendapatan petani melalui diversifikasi produk olahan cabai.

METODE PELAKSANAAN

c. Persiapan:

1. Identifikasi Peserta: Seleksi dan undang petani cabai yang akan mengikuti pelatihan.
2. Kegiatan Pengorganisasian: Persiapkan materi pelatihan, peralatan, dan bahan-bahan yang diperlukan.

b. Pelaksanaan:

1. Workshop Teori: Penyampaian materi tentang 55 teknik pengolahan cabai, jenis produk olahan, dan strategi pemasaran.
2. Praktik: Demonstrasi pembuatan produk olahan cabai dan praktik langsung oleh peserta.
3. Evaluasi dan Diskusi: Diskusi mengenai tantangan yang dihadapi peserta dan evaluasi hasil pelatihan.

c. Penilaian Dampak:

1. Pengumpulan Data Awal: Survei pendapatan petani sebelum pelatihan.
2. Follow-Up: Pengumpulan data pendapatan dan evaluasi setelah pelatihan.
3. Analisis: Membandingkan data sebelum dan sesudah pelatihan untuk mengukur dampak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan diversifikasi produk olahan cabai yang dilaksanakan di Kabupaten Deli Serdang melibatkan 20 petani cabai sebagai peserta utama. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk

memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis mengenai pengolahan cabai menjadi produk bernilai tambah, seperti sambal, saus cabai, dan keripik cabai. Selain itu, pelatihan ini juga mencakup aspek pemasaran produk olahan agar para petani dapat lebih mandiri dalam memasarkan produk mereka ke pasar lokal dan regional.

Selama sesi pelatihan, peserta mendapatkan penjelasan teori serta praktik langsung mengenai berbagai teknik pengolahan cabai. Dalam sesi praktik, peserta dilatih untuk memproses cabai menjadi berbagai produk yang memiliki daya jual lebih tinggi, dengan penekanan pada kualitas, kebersihan, dan cara pengemasan yang menarik. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta mampu mengikuti arahan dengan baik dan berhasil menghasilkan produk olahan yang memenuhi standar kualitas pasar.

Selain keterampilan teknis, pelatihan juga mencakup strategi pemasaran. Para petani dilatih untuk memahami konsep branding, pengemasan produk yang efektif, dan cara memanfaatkan media sosial serta platform digital lainnya untuk memasarkan produk mereka. Sebagai hasil dari pelatihan ini, beberapa petani mulai merancang strategi pemasaran sederhana untuk produk olahan mereka, sementara yang lain memutuskan untuk bergabung dengan koperasi lokal untuk memperluas jangkauan pasar mereka.

Berdasarkan evaluasi yang dilakukan selama dan setelah pelatihan, peserta menunjukkan peningkatan keterampilan signifikan dalam pengolahan cabai. Tingkat pemahaman mereka tentang pentingnya diversifikasi produk dan cara menjualnya ke pasar yang lebih luas juga meningkat. Para peserta memberikan umpan balik positif, terutama terkait dengan teknik pengolahan yang lebih modern dan akses ke pasar baru.

Salah satu tujuan utama dari pelatihan ini adalah meningkatkan pendapatan petani cabai di Kabupaten Deli Serdang, yang selama ini sangat bergantung pada harga cabai segar yang fluktuatif. Sebelum pelatihan, pendapatan rata-rata para petani cabai cenderung tidak stabil, disebabkan oleh ketergantungan pada pasar cabai segar yang sering mengalami penurunan harga saat produksi melimpah. Namun, setelah pelatihan, para petani mulai mengolah sebagian besar cabai mereka menjadi produk bernilai tambah yang lebih stabil harganya dan memiliki potensi untuk dijual dengan harga yang lebih tinggi.

Survei yang dilakukan terhadap pendapatan petani sebelum dan setelah pelatihan menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 25% hingga 30%. Sebelum pelatihan, pendapatan bulanan para petani sangat terpengaruh oleh harga cabai di pasar, sementara setelah pelatihan, mereka mampu menjual produk olahan dengan harga yang lebih stabil, terlepas dari fluktuasi harga cabai segar di pasar. Peningkatan ini tidak hanya disebabkan oleh harga produk olahan yang lebih tinggi, tetapi juga oleh adanya diversifikasi pasar, di mana para petani tidak hanya bergantung pada pasar lokal, tetapi juga mulai menjual produk mereka ke daerah lain melalui platform digital.

Selain peningkatan pendapatan, para petani juga merasakan peningkatan stabilitas ekonomi karena mereka tidak lagi sepenuhnya bergantung pada satu produk. Mereka kini memiliki beberapa pilihan produk olahan yang dapat dipasarkan dengan harga yang bervariasi, sesuai dengan permintaan pasar. Hal ini memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam menghadapi fluktuasi harga di pasar cabai segar.

Analisis Kendala dan Tantangan

Meskipun hasil pelatihan menunjukkan dampak positif, terdapat beberapa kendala dan tantangan yang masih dihadapi oleh para petani dalam mengimplementasikan keterampilan baru mereka. Beberapa tantangan yang diidentifikasi selama proses pendampingan meliputi:

1. **Akses ke Pasar yang Lebih Luas:** Meskipun para petani kini memiliki keterampilan baru dalam pengolahan dan pemasaran produk olahan cabai, mereka masih menghadapi kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Kebanyakan petani masih memasarkan produk mereka di pasar lokal, yang kapasitasnya terbatas. Mereka memerlukan dukungan lebih lanjut, baik dari pemerintah maupun sektor swasta, untuk memperluas jaringan distribusi produk olahan cabai ke pasar yang lebih besar dan lebih menguntungkan.
2. **Modal Usaha Terbatas:** Sebagian besar petani memiliki keterbatasan modal untuk meningkatkan skala produksi. Meskipun mereka telah memiliki keterampilan dalam memproduksi produk olahan, kapasitas produksi mereka terbatas karena kurangnya modal untuk membeli bahan baku dalam jumlah besar dan alat produksi yang lebih efisien. Modal ini juga diperlukan untuk mengembangkan pengemasan produk yang lebih menarik dan berkualitas agar bisa bersaing di pasar yang lebih luas.
3. **Kendala Pemasaran Digital:** Walaupun pelatihan mencakup 57embag pemasaran digital, 57embaga57 petani masih merasa kesulitan dalam mengimplementasikan strategi pemasaran secara online. Beberapa di antaranya masih belum terbiasa menggunakan media 57embag atau platform e-commerce untuk menjual produk mereka, sehingga perlu pendampingan lanjutan untuk memperkuat kemampuan digital mereka.
4. **Koordinasi dan Koperasi:** Pengorganisasian para petani dalam bentuk koperasi atau kelompok usaha 57embaga (KUB) masih perlu ditingkatkan. Meskipun beberapa petani sudah memulai 57embaga ini, 57embaga57 besar masih memasarkan produk secara individual, yang mengurangi efisiensi dan skala ekonomi. Pengembangan koperasi atau jaringan distribusi yang lebih kuat dapat membantu mengatasi tantangan ini.

Pembahasan

Berdasarkan hasil yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa diversifikasi produk olahan cabai memberikan peluang yang sangat menjanjikan bagi para petani untuk meningkatkan pendapatan dan mengurangi ketergantungan mereka pada harga cabai segar yang fluktuatif. Dengan memproduksi produk bernilai tambah seperti sambal, saus cabai, dan keripik cabai, petani memiliki lebih banyak fleksibilitas dalam menentukan harga jual dan menghadapi kondisi pasar yang dinamis.

Namun, untuk mencapai keberlanjutan dalam jangka 57embaga, para petani perlu mendapatkan dukungan tambahan, terutama dalam hal akses ke pasar, modal usaha, dan pengembangan kapasitas pemasaran digital. Pemerintah daerah, 57embaga keuangan, dan sektor swasta dapat memainkan peran penting dalam memberikan dukungan ini melalui program pendampingan, akses permodalan, serta kemitraan strategis dengan jaringan distribusi yang lebih luas.

Selain itu, penguatan organisasi petani, seperti pembentukan koperasi, juga sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi produksi dan pemasaran produk olahan. Dengan adanya

koordinasi yang lebih baik di antara petani, mereka dapat mengakses pasar yang lebih besar, mengurangi biaya produksi, dan meningkatkan daya saing produk mereka di pasar regional dan nasional.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pelatihan diversifikasi produk olahan cabai di Kabupaten Deli Serdang, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. **Peningkatan Keterampilan Petani:** Pelatihan ini telah berhasil meningkatkan keterampilan teknis petani dalam mengolah cabai menjadi produk bernilai tambah serta memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai strategi pemasaran produk. Hal ini terbukti dari kualitas produk olahan yang dihasilkan dan strategi pemasaran yang mulai diterapkan oleh para petani.
2. **Peningkatan Pendapatan:** Terdapat peningkatan pendapatan rata-rata petani sebesar 25% hingga 30% setelah pelatihan. Diversifikasi produk olahan cabai terbukti efektif dalam mengurangi ketergantungan petani pada harga cabai segar yang fluktuatif dan memberikan stabilitas pendapatan yang lebih baik.
3. **Tantangan Akses Pasar dan Modal:** Meskipun pelatihan memberikan hasil yang positif, masih ada tantangan terkait akses ke pasar yang lebih luas dan keterbatasan modal usaha. Petani membutuhkan dukungan lanjutan, terutama dalam hal pengembangan kapasitas pemasaran digital dan permodalan, agar dapat meningkatkan skala produksi dan mencapai keberlanjutan usaha.
4. **Rekomendasi Pendampingan Berkelanjutan:** Untuk memastikan keberlanjutan program ini, disarankan agar dilakukan pendampingan lanjutan dalam aspek pemasaran digital, akses ke pasar yang lebih luas, dan pengembangan koperasi atau kelompok usaha bersama. Pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan sektor swasta diharapkan dapat memberikan dukungan yang lebih intensif untuk membantu para petani mencapai kemandirian ekonomi yang lebih kuat.

Pelatihan ini merupakan langkah awal yang penting dalam upaya meningkatkan kesejahteraan ekonomi petani cabai di Kabupaten Deli Serdang, dan keberlanjutannya akan sangat bergantung pada kolaborasi lintas sektor serta pendampingan yang berkesinambungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Haryanto, B. (2020). *Pengolahan Cabai dan Nilai Tambahnya*. Yogyakarta: Penerbit Agro Media.
- Mulyani, S. (2019). *Strategi Diversifikasi Produk dalam Pertanian: Pendekatan dan Penerapan*. Jakarta: Penerbit Agribisnis.
- Prabowo, S. (2019). *Diversifikasi Produk Pertanian untuk Meningkatkan Pendapatan Petani*. Jakarta: Penerbit Pertanian.
- Prabowo, S. (2022). *Pemasaran Produk Olahan: Teori dan Praktik*. Surabaya: Penerbit Ekonomi Pertanian.
- Setiawan, A. (2021). *Pengembangan Produk Olahan dan Dampaknya Terhadap Pendapatan Petani*. Bandung: Penerbit Agro.

Sutrisno, M. (2021). *Teknik Pengolahan Cabai untuk Peningkatan Ekonomi Petani*. Bandung: Penerbit Agro.

Widodo, H. (2018). *Pemasaran Produk Olahan Cabai*. Surabaya: Penerbit Ekonomi Pertanian.

Widodo, H. (2020). *Manajemen Risiko dan Diversifikasi Produk Pertanian*. Yogyakarta: Penerbit Agro Media.