

MODUL

MANAJEMEN USAHA & DIVERIFIKASI PRODUK

MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM MELALUI
MANAJEMEN USAHA YANG EFEKTIF DAN
PRODUK TERVERIFIKASI

OLEH:

Prof. Dr. Hana Catur Wahyuni, ST., MT.

Prof. Dr. ir. Sutarman, MP.

Dr. ir. Listiari Hendraningsih, MP., IPM

Dr. Mulyadi, ST., M.T



- Catat semua penjualan, baik tunai maupun pesanan.
- Gunakan satu buku untuk pencatatan usaha.
- Hitung keuntungan setiap produksi dan setiap akhir minggu/bulan.
- Simpan bukti pengeluaran (nota), bila memungkinkan.

MODUL
MANAJEMEN USAHA & DIVERIFIKASI PRODUK

Meningkatkan Daya Saing UMKM
Melalui Manajemen Usaha yang Efektif dan
Produk Terverifikasi

Oleh :

Prof. Dr. Hana Catur Wahyuni, ST., MT.

Prof. Dr. ir. Sutarman, MP.

Dr. ir. Listiari Hendraningsih, MP., IPM

Dr. Mulyadi, ST., M.T

PENERBIT



UMSIDA PRESS

Jl. Mojopahit **666** B Sidoarjo

REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : ECOM0229.83216, 17 November 2025

Pencipta
 Nama : Prof. Dr. Hana Catur Wahyuni, S.T., M.Ts, Prof. Dr. Ir. Sutarnan, M.Pd.
 Alamat : Gajah Candi Mas, RT 026/RW 05, Gelara, Candi, Sidoarjo, Candi, Kab. Sidoarjo, Jawa Timur, 61269

Kewarganegaraan
 Pemegang Hak Cipta : Indonesia
 Nama : Universitas Mulanawatiyah Sidoarjo
 Alamat : Jl. Mayjajah 666-B Sidoarjo, Sidoarjo, Kab. Sidoarjo, Jawa Timur, 61273

Kewarganegaraan
 Jenis Ciptaan : Buku Saku
 Judul Ciptaan : Buku Saku Modul Manajemen Usaha dan Diversifikasi Produk "Meningkatkan Daya Saing UMKM Melalui Manajemen Usaha Yang Efektif dan Produk Terverifikasi"

Tanggal dan tempat diutarakan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 17 November 2025, di Kab. Sidoarjo

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali diutarakan Pengumuman : 09/02/2076

Nomor Pendaftaran : adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.

Surat Pencatatan Hak Cipta atas produk Hak Cipta ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

d.r. MENTERI HUKUM
DIREKTUR JENDERAL KEPYAKSIAN INTELEKTUAL
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Agung Darmasasmita, S.H., M.H.
NRP. 196712261994031001

QR CODE

Disahkan
 1. Untuk kepastian pemberitahuan secara tertulis sebagai bukti pendaftaran, Menteri Kejuruan telah mencatat surat pencatatan pendaftaran.
 2. Surat Pencatatan ini telah dipegang secara elektronik menggunakan sistem elektronik yang terdistribusi oleh Badan Registrasi Elektronik, Badan Siber dan Sandi Negara.
 3. Surat Pencatatan ini dapat diakses secara elektronik oleh Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual dan Direktorat Jenderal Pendaftaran Merek.

b. Buku Pencatatan Pendapatan (Penjualan Produk)

Format tabel yang digunakan:

Tgl.	Nama Produk / Lokasi Penjualan	Jumlah	Harga @	Total

Rekap Keuntungan

Keuntungan = Total Pendapatan - Total Pengeluaran

Contoh dari data di atas:

- Total Pendapatan: Rp 390.000
- Total Pengeluaran: Rp 218.000

5. PRINSIP DASAR PENCATATAN

- Catat semua pengeluaran, sekecil apa pun (gula, gas, kemasan, bensin).

pelaku usaha dapat mengetahui biaya produksi, menentukan harga jual yang tepat, serta menghitung keuntungan usaha secara jelas. Pencatatan juga membantu peternak mengambil keputusan usaha yang lebih baik, seperti kapan harus menambah produksi, membeli bahan baku, atau melakukan efisiensi biaya.

a. Buku Pencatatan Pengeluaran (Biaya Produksi)

Format tabel (harian atau per produksi):

Tgl.	Nama Barang	Jumlah	Harga @	Total

LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Prof. Dr. Hana Catur Wahyuni, S.T., M.T.	Graha Candi Mas, RT.026/RW.05, Gelam, Candi, Sidoarjo
2	Prof. Dr. Ir. Sutarnan, M.P	Wonokromo RT.08 RW.04 Wonokromo, Surabaya Wonokromo, Kota Surabaya
3	Listiari Hendraningsih	Landungsari RT. 2 RW. 1 Dau, Malang Dau, Kab. Malang
4	Dr. Mulyadi, ST., MT.	Triwung Lor RT.01 RW 04 Kademangan, Probolinggo Kademangan, Kota Probolinggo
5	Achmad Rizky Dwi Nur Amrin	Kepadangan RT. 7 RW. 3 Tulangan, Sidoarjo Tulangan, Kab. Sidoarjo
6	Achmad Lutfi Rahmawan	Jabaran RT. 9 RW. 3 Balongbendo, Sidoarjo Balongbendo, Kab. Sidoarjo
7	Adinda Dwi Cahayani	Pangkemiri RT.6 RW.2 Tulangan, Sidoarjo Tulangan, Kab. Sidoarjo
8	Brillian Vallen Putra Ananda	Entalsewu RT.1 RW.1 Buduran, Sidoarjo Buduran, Kab. Sidoarjo



DAFTAR ISI

SURAT PENCATATAN CIPTAAN	i
LAMPIRAN PENCIPTA	ii
DAFTAR ISI	iii
1. Pendahuluan	1
2. Komponen Utama Manajemen Usaha Olahan Susu	1
3. Manajemen Produksi	5
4. Model Pencatatan Pengeluaran Dan Pendapatan	5
5. Prinsip Dasar Pencatatan	7

- Jika botol menggembung, ada gas, atau rasa asam tidak wajar jangan dijual.
- Catat produk yang rusak sebagai evaluasi produksi.

3. MANAJEMEN PRODUKSI

- Tentukan jumlah produksi sesuai permintaan pasar.
- Gunakan standar resep agar rasa dan kualitas stabil.
- Catat setiap tahapan proses untuk memudahkan perbaikan.
- Jaga kebersihan peralatan sebelum dan setelah produksi.
- Beri label tanggal produksi & kedaluwarsa.

4. MODEL PENCATATAN PENGELUARAN DAN PENDAPATAN

Pencatatan keuangan merupakan bagian penting dalam mengelola usaha olahan susu. Dengan mencatat seluruh pengeluaran dan pendapatan secara sederhana dan teratur,

- Pastikan wadah dibersihkan sebelum dipakai (direbus atau disanitasi).
 - Tutup rapat produk untuk mencegah masuknya udara dan mikroba.
6. *Penyimpanan dengan Suhu Terkontrol*
- Produk olahan susu harus disimpan pada suhu dingin 4-10°C.
 - Susu yang sudah diproses tetapi tidak langsung dijual harus disimpan dalam lemari pendingin.
 - Jangan simpan produk bersama bahan berbau tajam seperti bawang, ikan, atau rempah.
7. *Label Keamanan Produk*
- Tuliskan jelas tanggal produksi dan kedaluwarsa.
 - Gunakan label komposisi sederhana (susu, gula, perasa, dll.).
 - Beri instruksi penyimpanan: “Simpan dalam lemari pendingin”.
8. *Pemeriksaan Kualitas Rutin*
- Perhatikan perubahan warna, bau, atau rasa pada susu.

MATERI PELATIHAN MANAJEMEN USAHA OLAHAN SUSU

1. PENDAHULUAN

Usaha olahan susu menjadi peluang yang menjanjikan bagi peternak karena dapat meningkatkan nilai tambah susu segar dan memberikan pendapatan tambahan. Produk olahan seperti yoghurt, susu pasteurisasi, es krim, permen susu, dan keju sederhana dapat dibuat dengan peralatan yang mudah diperoleh. Agar usaha ini berjalan lancar, diperlukan manajemen usaha yang baik mulai dari produksi, kualitas, pencatatan, hingga pemasaran.

2. KOMPONEN UTAMA MANAJEMEN USAHA OLAHAN SUSU

a. Pengadaan & Pemilihan Bahan Baku

- Gunakan susu segar berkualitas dari pemerahan higienis.
- Saring susu sebelum diolah.
- Suhu penyimpanan sementara: 4-5°C.

- Hindari susu yang tercampur air, bau asam, atau menggumpal.

b. Proses Produksi Berbasis Keamanan Pangan

Keamanan pangan sangat penting dalam usaha olahan susu karena menentukan kualitas produk, umur simpan, dan keselamatan konsumen. Berikut prinsip-prinsip keamanan pangan yang harus diterapkan selama produksi:

1. Kebersihan Peralatan

- Gunakan peralatan stainless steel, bukan plastik daur ulang.
- Cuci peralatan dengan sabun food-grade sebelum dan sesudah digunakan.
- Bilas dengan air bersih dan keringkan di tempat tertutup agar tidak terkontaminasi.

2. Kebersihan Operator / Pelaku Usaha

- Cuci tangan sebelum memulai proses pengolahan.
- Gunakan celemek bersih, penutup

kepala, dan masker.

- Jangan mengolah susu jika sedang sakit flu, batuk, atau infeksi kulit.

3. Pengolahan dengan Suhu Aman (Heat Treatment)

- Panaskan susu untuk mematikan bakteri patogen.
- Suhu minimal keamanan: 65°C selama 30 menit atau 72°C selama 15 detik.
- Gunakan termometer agar suhu sesuai standar dan stabil.

4. Penghindaran Kontaminasi Silang

- Jangan meletakkan peralatan bersih di tempat yang sama dengan bahan mentah.
- Pisahkan area pencucian, area pemanasan, dan area pengemasan.
- Tutup semua bahan yang sudah diproses agar tidak terkena debu atau serangga.

5. Pengemasan Aman dan Higienis

- Gunakan kemasan food-grade yang tidak berbau dan tidak bocor.

BUKU SAKU
PELATIHAN MANAJEMEN PAKAN PADA
PETERNAK DESA GENDRO

Penyusun Utama:

Prof. Dr. Hana Catur Wahyuni ST.MT
Prof. Dr. Ir. Sutarman MP
Dr. Ir. Listiari Hendraningsih MP
Dr. Mulyadi ST.MT

Tim Lapangan:

Dwi Putri Maulidhiyah Firnanda
Nur Aura Aulia Nisa
Annasa Aura Maulidhiyah

Kata Pengantar

Buku saku ini disusun sebagai panduan praktis untuk peternak di Desa Gendro dalam mengelola usaha peternakan sapi perah dengan cara yang sederhana, efektif, dan mudah diterapkan. Tujuan utama dari buku ini adalah untuk memberikan informasi mengenai manajemen pakan yang tepat, mulai dari pemilihan, penyediaan, pemberian, hingga pengawetan pakan, yang sangat penting untuk meningkatkan kesehatan ternak dan produktivitas susu. Dengan memanfaatkan buku ini, diharapkan para peternak dapat menerapkan teknik-teknik yang efektif dalam kegiatan sehari-hari, sehingga usaha peternakan dapat berjalan lebih efisien dan menguntungkan.

Buku ini juga dilengkapi dengan langkah-langkah praktis yang dapat langsung diterapkan, seperti cara mencatat biaya operasional, mengelola kegiatan pemberian pakan, dan mengolah limbah menjadi pupuk organik yang bermanfaat. Sebagai bagian dari program Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Skema Pemberdayaan Desa Binaan (2025) oleh Kemdiktisaintek, buku ini bertujuan untuk mendukung peningkatan produktivitas usaha tani dan peternakan di Desa Gendro, sehingga dapat

memperkuat keberlanjutan usaha yang lebih ramah lingkungan dan berdaya saing.

Semoga buku ini memberikan manfaat yang besar bagi seluruh peternak, mendorong efisiensi, mengurangi kerugian, dan memperkuat keberlanjutan usaha peternakan di Desa Gendro.

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi.....	iv
1. Pendahuluan.....	1
2. Kebutuhan Pakan Sapi Perah	2
3. Jenis-Jenis Pakan.....	3
4. Manajemen Pemberian Pakan (Diperbarui)	4
5. Pengawetan & Penyimpanan Pakan	4
6. Tanda-Tanda Pakan Kurang/ Tidak Berkualitas.....	7
7. Tips Praktis untuk Peternak Gendro	7
8. Tips Praktis Pakan Pelet untuk Peternak Gendro....	8
Penutup.....	9

PELATIHAN MANAJEMEN PAKAN PADA PETERNAK DESA GENDRO

1. Pendahuluan

Manajemen pakan merupakan komponen mendasar dalam usaha peternakan sapi perah karena berpengaruh langsung terhadap kesehatan ternak, produktivitas susu, serta efisiensi biaya operasional. Pakan yang diberikan harus memenuhi kebutuhan nutrisi harian, baik dari segi jumlah maupun kualitas, agar proses metabolisme dan fungsi fisiologis sapi dapat berlangsung optimal. Secara umum, sapi perah membutuhkan kombinasi hijauan sebagai sumber serat dan konsentrat atau pelet sebagai sumber energi dan protein.

Selain kecukupan nutrisi, cara pemberian pakan, waktu pemberian, dan teknik pengawetan seperti silase, hay, maupun pelet turut menentukan keberhasilan manajemen pakan. Pengelolaan yang tepat akan membantu peternak menjaga ketersediaan pakan sepanjang tahun, mengurangi risiko kekurangan pakan pada musim tertentu, serta meningkatkan produksi susu secara berkelanjutan. Pelatihan ini bertujuan memberikan pemahaman dasar mengenai

kebutuhan pakan sapi perah serta langkah-langkah praktis dalam penyediaan, pemberian, dan pengawetan pakan agar mudah diterapkan oleh para peternak dalam aktivitas sehari-hari. Dengan manajemen pakan yang baik, diharapkan usaha peternakan dapat berjalan lebih efektif, sehat, dan menguntungkan.

2. Kebutuhan Pakan Sapi Perah

Prinsip Umum

- a. Pakan harus **cukup jumlahnya** dan **seimbang kualitasnya**
- b. Komposisi ideal:
 - 60–70% hijauan
 - 30–40% konsentrat

Kebutuhan Harian

Sapi perah membutuhkan pakan berdasarkan berat badan (BB).

Jenis Sapi	Kebutuhan Hijauan	Kebutuhan Konsentrat	Air Minum
Sapi laktasi (menyusui)	10% BB	1% BB	40–60 liter/hari
Sapi kering kandang	8–10% BB	sedikit (0,3–0,5% BB)	30–40 liter
Pedet	sesuai umur	tambahan susu/pakan starter	ad libitum

Contoh:

Sapi 400 kg → Hijauan 40 kg/hari, Konsentrat
± 4 kg/hari.

3. Jenis-Jenis Pakan**Hijauan Lokal**

- a. Rumput gajah
- b. Rumput lapangan
- c. Daun jagung
- d. Jerami jagung
- e. Daun ubi/limbah sayuran (kubis, wortel, daun kol)

Catatan: Limbah pertanian harus layu 2–4 jam agar aman.

Konsentrat Lokal

- a. Dedak halus
- b. Ampas tahu
- c. Onggok
- d. Jagung giling
- e. Bungkil kelapa/kedelai

Formula sederhana konsentrat lokal:

- a. Dedak 40%
- b. Jagung giling 20%
- c. Ampas tahu 30%
- d. Mineral + garam 10%

4. Manajemen Pemberian Pakan (Diperbarui)

Jadwal Pemberian Pakan

- a. Pagi (06.00) → ½ hijauan + konsentrat / pelet
- b. Siang (12.00) → hijauan tambahan
- c. Sore (17.00) → ½ hijauan + konsentrat / pelet

Cara Pemberian yang Benar

1. Konsentrat atau pelet diberikan sebelum hijauan untuk merangsang produksi susu dan meningkatkan efisiensi pencernaan.
2. Pelet diberikan dalam kondisi kering, jangan dicampur air agar tidak menggumpal.
3. Hijauan dipotong 5–10 cm agar mudah dimakan dan dicerna.
4. Air minum harus tersedia sepanjang hari (ad libitum).
5. Garam/mineral block selalu tersedia.

5. Pengawetan & Penyimpanan Pakan

Silase (Praktis untuk Gendro)

Bahan: rumput gajah/daun jagung + molase + plastik/drum.

Langkah:

1. Cacah 5–10 cm
2. Tambah molase 2–4%

3. Padatkan dalam drum
4. Tutup rapat 21–30 hari

Keuntungan:

- a. Stok pakan aman saat kemarau
- b. Lebih disukai sapi
- c. Nutrisi terjaga

Pengeringan Hijauan (Hay)

Cocok untuk musim penghujan:

- a. Jemur hijauan 1–2 hari
- b. Simpan dalam karung kering
- c. Cocok untuk tambahan saat pakan kurang

Pakan Pelet

Pakan pelet adalah pakan yang dipadatkan dalam bentuk butiran kecil dan seragam. Pelet cocok untuk peternak Desa Gendro karena praktis, mudah disimpan, dan nutrisi stabil.

Keunggulan Pakan Pelet

- a. Nutrisi lebih terkontrol dan seimbang
- b. Mudah disimpan (tahan 2–3 bulan di tempat kering)
- c. Cocok sebagai alternatif saat rumput sulit ditemui
- d. Meningkatkan produksi susu karena kandungan energi dan protein lebih stabil
- e. Tidak mudah tercecer seperti dedak atau jagung giling

Cara Pembuatan Sederhana (Skala Kelompok Tani)

Bahan yang bisa digunakan peternak Gendro:

- a. Dedak
- b. Ampas tahu kering
- c. Jagung giling
- d. Onggok
- e. Daun jagung kering halus
- f. Mineral + garam

Langkah singkat:

- a. Siapkan bahan kering (kadar air < 12%)
- b. Campur bahan sesuai formulasi
- c. Tambahkan sedikit air (sekadar bahan bisa dipadatkan)
- d. Cetak dengan pellet mill sederhana
- e. Jemur 1–2 jam agar kadar air stabil
- f. Simpan dalam karung plastik pada tempat kering

Cara Penyimpanan Pelet

- a. Simpan dalam karung tertutup
- b. Letakkan di rak (tidak langsung menyentuh lantai)
- c. Jauhkan dari sumber air dan kelembaban
- d. Jangan dicampur dengan pelet yang sudah lembab

6. Tanda-Tanda Pakan Kurang/ Tidak Berkualitas

Sapi Kekurangan Pakan

- a. Produksi susu turun
- b. Sapi kurus (tulang rusuk terlihat)
- c. Nafsu makan turun
- d. Kotoran terlalu keras atau terlalu cair

Pakan Buruk:

- a. Berjamur
- b. Bau busuk
- c. Terlalu basah (kadar air tinggi)
- d. Banyak batang keras

7. Tips Praktis untuk Peternak Gendro

- a. Biasakan menimbang pakan menggunakan timbangan gantung sederhana
- b. Kombinasikan hijauan + konsentrat secara rutin
- c. Manfaatkan limbah pertanian dari Nongkojajar, Tuttur, Tosari
- d. Buat silase minimal 1 drum per minggu
- e. Pakan jangan diberikan dalam keadaan “panas” habis dicacah → biarkan 30 menit
- f. Sediakan molase untuk meningkatkan palatabilitas
- g. Jangan mencampur pakan yang berjamur ke dalam konsentrat

8. Tips Praktis Pakan Pelet untuk Peternak Gendro

- a. Berikan Pelet Sebelum Hijauan
Pemberian pelet di awal membantu sapi mendapatkan energi cepat dan meningkatkan produksi susu.
- b. Berikan Pelet dalam Keadaan Kering
Pelet tidak perlu dicampur air. Jika terkena air, pelet mudah menggumpal dan kualitasnya menurun.
- c. Timbang Jumlah Pelet Setiap Hari
Gunakan takaran yang sama agar sapi tidak kelebihan atau kekurangan nutrisi.
- d. Simpan Pelet di Tempat Kering dan Tidak Lembab
Letakkan di rak kayu atau palet, jangan di lantai, dan pastikan karung tertutup rapat.
- e. Gunakan Pelet Saat Hijauan Berkurang
Pelet sangat membantu menjaga produksi susu saat rumput sedikit, terutama di musim hujan atau kemarau.

Penutup

Buku saku ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan panduan yang bermanfaat bagi para peternak di Desa Gendro dalam mengelola usaha peternakan sapi perah dengan lebih efisien dan efektif. Melalui pemahaman yang lebih baik tentang manajemen pakan, para peternak diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan kesehatan ternak, serta mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang ada.

Dengan penerapan langkah-langkah praktis yang terdapat dalam buku ini, diharapkan dapat tercipta usaha peternakan yang lebih berkelanjutan, menguntungkan, dan ramah lingkungan. Keberhasilan manajemen pakan yang baik tidak hanya berdampak positif bagi peternak secara individu, tetapi juga dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat Desa Gendro secara keseluruhan.

Akhir kata, semoga buku ini menjadi sumber informasi yang berguna, memberikan inspirasi, dan mendorong para peternak untuk terus berinovasi dalam mengelola usaha mereka. Kami berharap kegiatan ini dapat terus mendukung pengembangan sektor peternakan yang lebih maju dan berkelanjutan di masa depan.

BUKU SAKU

STRATEGI PEMASARAN PERTANIAN

Penyusun Utama:

Prof. Dr. Hana Catur Wahyuni ST.MT

Prof. Dr. Ir. Sutarman MP

Dr. Ir. Listiari Hendraningsih MP

Dr. Mulyadi ST.MT

Tim Lapangan:

Dwi Putri Maulidhiyah Firnanda

Nur Aura Aulia Nisa

Annasa Aura Maulidhiyah

Kata Pengantar

Buku saku ini disusun untuk membantu petani Desa Gendro dalam meningkatkan kemampuan pemasaran hasil pertanian, khususnya hortikultura seperti cabai, tomat, kol, dan krisan. Panduan ini dirancang sederhana, mudah dipahami, dan langsung dapat diterapkan di lapangan. Harapannya, buku kecil ini dapat menjadi pegangan harian bagi petani dalam memperkuat strategi pemasaran, meningkatkan nilai jual produk, mengurangi ketergantungan pada tengkulak, dan membuka akses ke pasar yang lebih luas. Buku ini merupakan salah satu luaran dari Program Pengabdian Kepada Masyarakat melalui skema Pemberdayaan Desa Binaan (PDB) 2025 oleh Kemdiktisaintek.

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi.....	iii
1. Pentingnya Pemasaran	1
2. Manfaat strategi pemasaran yang baik:	2
3. Cara Meningkatkan Nilai Produk Pertanian	2
4. Metode Pemasaran.....	6
Penutup	10

1. Pentingnya Pemasaran

- a. Menentukan keuntungan pemasaran yang baik membantu petani menjual produk dengan harga lebih tinggi dan stabil.
- b. Mengurangi ketergantungan pada tengkulak dengan lebih banyak pilihan pembeli, petani tidak dipaksa menjual dengan harga rendah.
- c. Meningkatkan posisi tawar petani petani dapat memilih pasar terbaik dan menegosiasikan harga lebih baik.
- d. Memperluas akses pasar produk bisa masuk ke pasar tradisional, umkm, toko organik, hingga pasar modern.
- e. Meningkatkan nilai jual produk melalui grading, pengemasan, dan label sederhana, nilai produk meningkat tanpa menambah biaya produksi.
- f. Membantu menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar petani dapat menanam komoditas yang sedang dibutuhkan pasar, bukan hanya mengikuti kebiasaan.
- g. Mendorong usaha tani yang lebih terencana pemasaran membantu petani membuat perencanaan panen, jadwal tanam, dan estimasi permintaan.

- h. Mengurangi risiko harga jatuh dengan lebih banyak jalur pemasaran, petani tidak terjebak pada satu harga.
- i. Meningkatkan keberlanjutan usaha pertanian pendapatan yang lebih stabil membuat usaha pertanian lebih tahan terhadap tantangan.
- j. Membangun citra dan identitas produk merek lokal seperti "*gendro fresh*" membuat produk lebih dikenal dan dipercaya konsumen.

2. Manfaat strategi pemasaran yang baik:

- a. Harga lebih stabil dan lebih tinggi
- b. Tidak tergantung pada satu pembeli
- c. Produk memiliki nilai tambah
- d. Lebih mudah masuk ke pasar modern dan UMKM
- e. Petani dapat merencanakan produksi sesuai permintaan pasar

3. Cara Meningkatkan Nilai Produk Pertanian

Meningkatkan nilai produk tidak selalu berarti menambah biaya produksi. Banyak langkah sederhana yang bisa membuat produk pertanian memiliki harga lebih tinggi, lebih

diminati pembeli, dan lebih mudah masuk pasar modern. Berikut penjelasan lengkapnya:

a. Grading atau Penyortiran Produk

Penyortiran adalah langkah paling dasar namun paling besar pengaruhnya terhadap harga.

Mengapa penting?

- a. Pembeli pasar modern hanya menerima produk dengan standar tertentu.
- b. Produk yang seragam lebih disukai pembeli karena terlihat rapi.
- c. Harga grade A bisa 20–40% lebih tinggi.

Cara melakukan grading:

- a. Ukuran: besar, sedang, kecil (misalnya tomat atau cabai).
- b. Kualitas: mulus, tidak lecet, tidak busuk.
- c. Warna: seragam dan segar.
- d. Kesegaran: baru dipanen, tidak layu.

Contoh sederhana:

- a. Cabai grade A → dijual ke pasar modern/UMKM
- b. Cabai grade B → dijual ke pasar tradisional
- c. Cabai grade C → bisa diolah atau dijual untuk industri

b. Membersihkan dan Menjaga Kesegaran Produk

Produk yang bersih membuat pembeli lebih percaya dan bersedia membayar lebih mahal.

Langkah mudah untuk membersihkan dan menjaga kesegaran produk:

- a. Buang daun yang rusak.
- b. Cuci ringan jika komoditas aman dicuci (sayur daun tertentu).
- c. Tiriskan sebelum dikemas—*jangan basah*, agar tidak cepat busuk.
- d. Simpan di tempat teduh atau wadah berangin.

Kesalahan umum petani:

- a. Menumpuk sayuran mentah di panas matahari.
- b. Membiarkan sayuran basah terlalu lama.
- c. Mengangkut produk tanpa perlindungan (tanpa keranjang/lapisan bawah).

c. Pengemasan yang Sederhana tetapi Menarik

Tidak perlu mahal—kemasan dasar pun bisa menaikkan nilai produk.

Jenis kemasan sederhana:

- a. Plastik bening (PP)
- b. Keranjang kecil
- c. Net bag

- d. Cup atau tray sederhana (untuk tomat/krisan)

Manfaat kemasan:

- a. Melindungi dari luka/lecet → produk lebih tahan lama
- b. Lebih bersih dan menarik perhatian pembeli
- c. Memperkuat citra produk bermutu

Tips penting:

- a. Pilih plastik dengan lubang kecil agar sayur tidak berembun.
- b. Pastikan kemasan tidak terlalu penuh agar tidak menekan produk.

d. Memberi Label atau Identitas Produk

Identitas produk membuat pembeli mengenal asal produk dan meningkatkan kepercayaan.

Isi label sederhana:

- a. Nama kelompok: “Gendro Fresh”
- b. Jenis komoditas
- c. Berat produk
- d. Tanggal panen
- e. Nomor kontak petani/kelompok

Mengapa label penting?

- a. Membuat produk terlihat profesional
- b. Memudahkan UMKM dan toko modern melacak pemasok
- c. Menjadi nilai tambah (branding desa)

e. Penanganan Pascapanen yang Baik

Penanganan setelah panen menentukan umur simpan dan kualitas produk.

Langkah pascapanen sederhana:

- a. Jangan melempar atau menumpuk produk terlalu tinggi.
- b. Gunakan wadah bertingkat atau keranjang berlubang.
- c. Simpan di ruang teduh atau berangin.
- d. Jangan simpan di ruang sangat panas.

f. Pemetikan (Panen) pada Waktu yang Tepat

Waktu panen mempengaruhi nilai produk.

Aturan umum:

- a. Panen pagi hari saat suhu rendah.
- b. Hindari panen setelah hujan (produk cepat busuk).
- c. Cabai/tomat dipanen pada Tingkat kematangan yang diminta pasar.

Catatan:

- a. Pasar modern biasanya meminta warna tertentu (misal: tomat merah cerah, cabai merah tua).

4. Metode Pemasaran

Metode pemasaran berikut membantu petani menjual hasil panen secara lebih efektif, memperoleh harga lebih baik, dan memperluas

akses pasar. Setiap langkah bisa diterapkan oleh petani secara mandiri maupun melalui kelompok tani.

a. Metode Multi-Channel Marketing (Banyak Saluran Penjualan)

Jangan menjual melalui satu jalur saja.

Saluran yang bisa digunakan:

- a. Tengkulak → penyerapan cepat
- b. Pasar tradisional → fleksibel, volume besar
- c. Warung & UMKM → harga lebih stabil
- d. Toko organik & supermarket lokal → butuh kemasan rapi
- e. Penjualan langsung ke rumah tangga melalui WA
- f. Marketplace desa atau e-commerce sederhana

Tujuan:

- a. Mengurangi risiko harga jatuh.
- b. Memperluas pasar.
- c. Mendapatkan harga terbaik setiap saat.

b. Metode Pemasaran Digital Sederhana

Tidak harus rumit—cukup manfaatkan HP.

Langkah-langkah:

- a. Foto produk dengan pencahayaan bagus.
- b. Kirim katalog harga mingguan ke WA Group RT/RW.

- c. Gunakan status WA setiap pagi: “Sayur segar siap kirim”.
- d. Gunakan FB Marketplace / IG lokal desa (opsional).

Tujuan:

- a. Mencapai pembeli lebih banyak tanpa biaya.
- b. Menjual langsung ke konsumen (harga lebih tinggi).

c. Metode Kemitraan (Partnership Marketing)

Bangun hubungan jangka panjang dengan pembeli tetap.

Bentuk kemitraan:

- a. Kerja sama dengan UMKM (toko sayur, warung sehat).
- b. Suplai rutin ke restoran lokal.
- c. Kerjasama dengan koperasi atau BUMDes.

Tujuan:

- a. Menjamin penyerapan hasil panen.
- b. Mendapatkan harga tetap.
- c. Mengurangi risiko gagal jual.

d. Metode Penjualan Paket (Bundling)

Paket campuran sering lebih cepat laku.

Contoh paket:

- a. Paket sayur 1kg (cabai–tomat–bawang).
- b. Paket memasak harian.

- c. Paket sayur Rp 10.000 – Rp 15.000.

Tujuan:

- a. Menarik minat pembeli rumah tangga.
- b. Menghabiskan stok grade B dengan lebih mudah.

e. Metode Pemasaran Berdasarkan Permintaan (Demand-Based Marketing)

Tanam sesuai kebutuhan pasar, bukan kebiasaan.

Caranya:

- a. Catat harga pasar mingguan.
- b. Pantau komoditas yang sedang langka atau mahal.
- c. Diskusikan di kelompok tani untuk menentukan komoditas berikutnya.

Tujuan:

- a. Meningkatkan keuntungan.
- b. Mengurangi risiko menanam komoditas yang harganya turun.

Penutup

Buku saku ini disusun sebagai panduan praktis bagi petani Desa Gendro dalam meningkatkan kemampuan pemasaran produk pertanian. Melalui strategi yang sederhana namun efektif—mulai dari penyortiran, pengemasan, penentuan harga, penggunaan berbagai saluran pemasaran, hingga pemanfaatan pemasaran digital—diharapkan petani dapat meningkatkan nilai jual produk, memperluas pasar, dan memperkuat posisi tawar mereka di hadapan pembeli.

Pemasaran bukan hanya kegiatan menjual hasil panen, tetapi bagian dari manajemen usaha tani yang menentukan keberlanjutan dan kesejahteraan petani. Dengan mempraktikkan metode-metode yang tertulis dalam buku saku ini, petani Desa Gendro diharapkan mampu mandiri dalam menentukan harga, memilih pasar terbaik, serta membangun identitas produk pertanian yang unggul.

Kami berharap buku kecil ini dapat digunakan dalam kegiatan sehari-hari, menjadi bahan belajar bagi kelompok tani, dan mendukung perkembangan usaha pertanian Desa Gendro menuju sistem pemasaran yang lebih profesional dan berkelanjutan.

BUKU SAKU MANAJEMEN USAHA PERTANIAN

Penyusun Utama:

Prof. Dr. Hana Catur Wahyuni ST.MT

Prof. Dr. Ir. Sutarman MP

Dr. Ir. Listiari Hendraningsih MP

Dr. Mulyadi ST.MT

Tim Lapangan:

Dwi Putri Maulidhiyah Firnanda

Nur Aura Aulia Nisa

Annasa Aura Maulidhiyah

Kata Pengantar

Buku saku ini dibuat untuk membantu petani Desa Gendro dalam mengatur usaha taninya dengan cara yang mudah, sederhana, dan langsung dapat diterapkan. Semua isi dalam buku ini dirancang agar dapat digunakan setiap hari, baik untuk mencatat biaya, mengatur kegiatan tanam, hingga mengelola limbah menjadi pupuk organik. Buku ini merupakan salah satu luaran dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Skema Pemberdayaan Desa Binaan (2025) oleh Kemdiktisaintek. Semoga buku kecil ini dapat membantu meningkatkan efisiensi, mengurangi kerugian, dan membuat usaha tani semakin menguntungkan dan berkelanjutan.

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi.....	iii
1. Apa Itu Manajemen Usaha Tani?.....	1
2. Pencatatan Harian (Logbook).....	1
3. Pengelolaan Limbah Menjadi Pupuk.....	4
4. Mengatur Kegiatan Bertani.....	5
5. Manajemen Kelompok Tani	5
6. Tips Bertani Lebih Efisien	5
Penutup.....	6

1. Apa Itu Manajemen Usaha Tani?

Manajemen usaha tani adalah cara mengatur kegiatan bertani agar lebih terencana dan efisien.

Dengan manajemen yang baik, petani bisa: -

Mengetahui biaya yang dikeluarkan, -

Menghitung hasil panen, - Menghindari

pemborosan, - Memperbaiki cara bertani di musim berikutnya.

Ingat: Bertani bukan hanya menanam dan memanen, tapi juga mengelola usaha.

2. Pencatatan Harian (Logbook)

Pencatatan adalah kunci keberhasilan usaha tani.

Catat semua kegiatan dan biaya agar mudah dievaluasi.

Yang Perlu Dicatat:

- Jenis kegiatan (olah tanah, tanam, pupuk, panen)
- Bahan yang digunakan
- Jumlah dan biaya
- Kondisi tanaman
- Hasil panen dan limbah

Contoh Format Catatan Harian:

Tanggal	Kegiatan	Bahan Yang digunakan	Biaya	Keterangan

Manfaatnya untuk Petani:

- a. Tidak lupa kegiatan yang sudah dilakukan.
- b. Bisa menghitung untung-rugi.
- c. Dapat menentukan strategi untuk musim tanam berikutnya.

Jenis Biaya Usaha Tani

1. Biaya Variabel (berubah sesuai luas & musim tanam)

- ✓ Bibit
- ✓ Pupuk kimia
- ✓ Pupuk organik
- ✓ Pestisida
- ✓ Mulsa / karung / bambu
- ✓ Tenaga kerja harian
- ✓ Pengairan
- ✓ Transport panen
- ✓ Sewa alat (traktor, sprayer, cultivator)

2. Biaya Tetap

- ✓ Penyusutan alat (contoh: sprayer, cangkul, selang)
- ✓ Sewa lahan (jika tidak milik sendiri)
- ✓ Pajak & biaya kelompok (jika ada)

Komponen Pendapatan

Pendapatan dihitung dari:

Pendapatan = Hasil panen (kg) × Harga jual per kg

Jika ada beberapa kali panen, jumlahkan semuanya.

Laba Usaha Tani = Pendapatan - Biaya
Tips:

- ✓ Catat semua pembelian, sekecil apa pun.
- ✓ Rekap total biaya di akhir minggu.
- ✓ Bandingkan biaya antar musim tanam.

3. Pengelolaan Limbah Menjadi Pupuk

Limbah pertanian tidak perlu dibakar. Limbah bisa diolah menjadi pupuk organik untuk mengurangi biaya pupuk kimia.

Langkah Sederhana:

1. Kumpulkan limbah kotoran peternakan dan dikeringkan
2. Cacah menggunakan alat atau manual.
3. Tambahkan agen hayati (misalnya Trichoderma).
4. Fermentasi 7-14 hari.

Hasilnya bisa digunakan kembali untuk menyuburkan tanah.

4. Mengatur Kegiatan Bertani

Gunakan jadwal kerja agar kegiatan lebih teratur.

Contoh Jadwal:

- a. Minggu 1: Olah tanah
- b. Minggu 2: Tanam
- c. Minggu 3–8: Pemupukan & perawatan
- d. Minggu 9–12: Pengendalian hama
- e. Minggu 12–16: Panen

5. Manajemen Kelompok Tani

Kelompok yang baik akan mempermudah kerja sama dan saling membantu.

Yang Perlu Dilakukan:

- a. Rapat rutin 1x sebulan
- b. Bagi tugas dengan jelas
- c. Saling berbagi informasi hama/pupuk
- d. Kelola alat pertanian bersama

6. Tips Bertani Lebih Efisien

- ✓ Catat semua biaya dan kegiatan.
- ✓ Gunakan pupuk organik dari limbah sendiri.
- ✓ Kendalikan hama sejak awal.
- ✓ Evaluasi hasil panen tiap musim.
- ✓ Diskusikan masalah di rapat kelompok.

Penutup

Buku saku ini dirancang agar mudah digunakan sehari-hari oleh petani di Desa Gendro. Dengan pencatatan yang rapi dan manajemen usaha yang baik, petani dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan merencanakan musim tanam berikutnya dengan lebih baik. Semoga buku kecil ini membantu petani semakin mandiri, berdaya, dan siap menghadapi tantangan pertanian modern.

