

Sosialisasi dan Pelatihan Meningkatkan Produktivitas dan Daya Saing Gula Merah di Desa Sungai Raya

Siti Wardah^{1*}, Ayu Lestari²⁾, Lisa Sarfita Sari³⁾, Desi Ratna Sari⁴⁾, Winda Ramadhani⁵⁾, Yusriwati Yusriwati⁶⁾ Asmariani Asmariani⁷⁾

¹Teknik Industri, Universitas Islam Indragiri, Indragiri Hilir, Riau, Indonesia

^{2,3,4}Mahasiswa Program Studi Manajemen, Universitas Islam Indragiri, Indragiri Hilir, Riau, Indonesia

⁵Mahasiswa Program Studi Akuntansi, Universitas Islam Indragiri, Indragiri Hilir, Riau, Indonesia

⁶Akuntansi, Universitas Islam Indragiri, Indragiri Hilir, Riau, Indonesia

⁷Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Islam Indragiri, Indragiri Hilir, Riau, Indonesia

Email: sitiwardahst@yahoo.co.id¹; ayu.lestari0413@gmail.com²; lisasarfita31@gmail.com³, desi80892@gmail.com⁴; windaramadhani86@gmail.com⁵; yusriwati9@gmail.com⁶; asmarianimpi@gmail.com⁷

Cara Mensitasi Artikel ini:

Wardah, S., Lestari, A., Sari, L.S., Sari, D.R., Ramadhani, W., Yusriwati, Y., & Asmariani, A (2023). Sosialisasi dan pelatihan meningkatkan produktivitas dan daya saing gula merah di Desa Sungai Raya. *ABDIMASY: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 4(2), 102-120. <https://doi.org/10.46963/ams.v4i2.1309>

DOI

<https://doi.org/10.46963/ams.v4i2.1309>

Sejarah Artikel

Diterima: 09/10/2023

Direvisi: 18/10/2023

Diterbitkan: 30/12/2023

*) Corresponding Author

sitiwardahst@yahoo.co.id

Editorial Address

Kampus Panam (Parit Enam) STAI Auliaurrasyidin, Jl. Gerilya No. 12 Tembilihan Barat, Riau, Indonesia, 29213

abdimasy@stai-tbh.ac.id

Kata Kunci:

Daya Saing; Desain Kemasan; Pelaporan Keuangan; Produktivitas; Strategi Pemasaran

Keywords:

Competitiveness; Packaging Design; Financial Reporting; Productivity; Marketing Strategy

Abstract: This service aims to help provide community understanding to increase brown sugar productivity in Sungai Raya Village, Batang Tuaka District, Indragiri Hilir Regency, Riau, to be more productive so that it can be competitive. This service is carried out through socialization and training. This socialization and training use mentoring, discussion, workshops, and interview methods. This service begins with identifying outreach and training that can increase the productivity and competitiveness of brown sugar. Socialization and training that can increase productivity and competitiveness are packaging design training, socialization of production factors, socialization of marketing strategies, and socialization of financial reporting. It is hoped that this socialization and training will include design training to increase purchasing power, socialization of production factors to provide an understanding of optimizing brown sugar production, socialization of marketing strategies to provide an understanding of strategies to increase income and sales, socialization of financial reporting design to provide an understanding of the importance of financial reporting. The training results were very positive because the participants felt that the socialization and training materials were beneficial and helped provide an understanding of improving the economy of the brown sugar business for artisans in the village.

Abstrak: Tujuan Pengabdian ini adalah membantu memberikan pemahaman masyarakat untuk meningkatkan produktivitas gula merah di Desa Sungai Raya, Kecamatan Batang Tuaka, Kabupaten Indragiri Hilir, Riau lebih produktif sehingga mampu berdaya saing. Pengabdian ini dilakukan dengan sosialisasi dan pelatihan. Sosialisasi dan pelatihan ini menggunakan metode pendampingan, diskusi, lokakarya, dan wawancara. Pengabdian ini diawali dengan mengidentifikasi sosialisasi dan pelatihan yang dapat

meningkatkan produktivitas dan daya saing gula merah. Sosialisasi dan pelatihan yang dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing adalah pelatihan desain kemasan, sosialisasi faktor produksi, sosialisasi strategi pemasaran, dan sosialisasi pelaporan keuangan. Sosialisasi dan Pelatihan ini diharapkan diantaranya adalah pelatihan desain dalam rangka meningkatkan daya beli, sosialisasi faktor produksi memberikan pemahaman optimalisasi produksi gula merah, sosialisasi strategi pemasaran dalam rangka memberikan pemahaman mengenai strategi meningkatkan pendapatan dan penjualan, sosialisasi desain pelaporan keuangan memberikan pemahaman tentang pentingnya pelaporan keuangan. Hasil pelatihan sangat positif karena peserta merasa materi sosialisasi dan pelatihan sangat bermanfaat sehingga membantu memberikan pemahaman tentang meningkatkan perekonomian usaha gula merah bagi pengrajin di desa tersebut.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License (CC-BY-SA)

PENDAHULUAN

Pembangunan pedesaan merupakan solusi pengentasan kemiskinan di Indonesia (Zunaidah et al., 2021). Sebagian besar Desa bergerak pada sektor pertanian yang berperan dalam penciptaan lapangan kerja, tetapi juga berperan sebagai penyedia kebutuhan pangan dalam negeri dan menghasilkan devisa (Sama et al., 2016). Produk pertanian ini memberikan kontribusi yang signifikan bagi kebutuhan dalam negeri, khususnya masyarakat Desa (Wardah & Sundari, 2023). Perekonomian desa sangat bergantung pada sektor pertanian. Hal ini tercermin dalam pembangunan pertanian yang bertujuan untuk meningkatkan produksi pertanian untuk memenuhi kebutuhan pangan dan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, membuka kesempatan kerja yang lebih luas, dan pemerataan kesempatan berusaha. Industri gula

kelapa atau disebut juga gula merah merupakan salah satu industri pengolahan yang berbasis hasil pertanian dan meningkatkan devisa negara (Fajar S & Hariyono, 2022; Islamiyah, 2021). Gula merah terbuat dari nira kelapa (Wardah et al., 2022; Wardah & Hilda, 2022). Saat ini alat-alat sederhana digunakan oleh para perajin tradisional untuk membuat gula kelapa dalam skala kecil. Gula merah baik untuk penderita diabetes, meningkatkan intensitas istirahat, mengatur pola makan, mencegah anemia, mengandung antioksidan, dan meningkatkan daya tahan tubuh adalah beberapa manfaat gula merah.

Untuk memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat, kapasitas dan daya saing produksi gula kelapa akan terus ditingkatkan. dan memperluas bisnis pedesaan. Atas dasar itu maka fokus pengabdian adalah model peningkatan produktivitas dan daya saing gula merah

sehingga dapat mendukung penghidupan para perajin, memperluas pemerataan usaha, dan pemerataan kesempatan kerja. Pengrajin masih perlu mendapat bimbingan dan saran dari pihak-pihak terkait agar pengrajin tetap mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sedang berlangsung. Melalui kelompok tani, pelatihan dan penyuluhan lebih efektif karena kombinasi peningkatan produktivitas dan diversifikasi usaha sangat ideal untuk memperkuat ekonomi pedesaan.

Dengan demikian, peningkatan daya saing gula merah melalui peningkatan produktivitas diharapkan dapat mendorong perluasan berbagai kegiatan ekonomi yang menghasilkan pendapatan bagi setiap pelaku, sehingga meningkatkan pendapatan total masyarakat dan memperkuat perekonomian pedesaan, khususnya di Desa Sungai Raya Kabupaten Indragiri Hilir, Riau. Petani gula merah di sungai raya saat ini masih memiliki tantangan diantaranya terkait pemasaran gula merah yang masih rendah dengan harga yang rendah, proses produksi yang belum memproduksi dengan cara yang baik, kemasan masih seadanya.

Berdasarkan hal tersebut maka pengabdian ini bertujuan membantu masyarakat untuk meningkatkan produktivitas gula merah Desa Sungai Raya lebih produktif sehingga mampu berdaya saing.

METODE

Pengabdian ini diawali dengan mengidentifikasi kegiatan sosialisasi dan pelatihan yang diharapkan oleh masyarakat Desa Sungai Raya,

Kabupaten Indragiri Hilir, Riau. Identifikasi dilakukan dengan observasi, wawancara langsung, dan survei. Selanjutnya setelah dilakukan identifikasi maka dilanjutkan untuk menyiapkan materi dan pelatihan serta sosialisasi bagi pengrajin gula merah di Desa tersebut. Selain itu, dilakukan diskusi dengan pengrajin terhadap sosialisasi dan pelatihan yang dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan kondisi geografis dan iklim yang mendukung, Desa Sungai Raya berpotensi untuk mengembangkan usaha di bidang pertanian. Desa Sungai Raya memiliki banyak potensi sumber daya alam, khususnya di bidang pertanian. Di Desa Sungai Raya, sebagian masyarakat mencari nafkah dengan membuat gula merah dari kelapa. Para pengrajin melakukan kegiatan ini hampir setiap hari. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan yang diharapkan adalah pelatihan desain kemasan, pengembangan produk baru gula merah, strategi pemasaran, dan desain pelaporan keuangan. Materi dan sosialisasi serta hasil pelatihan tersebut adalah sebagai berikut:

Pelatihan Desain Kemasan Dengan Tujuan Meningkatkan Minat Pembeli

Kemasan merupakan bagian yang sangat penting dari sebuah produk. Dapat memberikan identitas produk dan menjaga kualitas produk gula merah hingga sampai ke tangan pembeli atau konsumen. Pembeli dan konsumen dapat mempelajari lebih lanjut tentang asal-usul produk dan bahan-bahan dari kemasannya, yang juga dapat menjadi nilai jual yang unik karena banyak

produk yang ada di pasaran mengandung bahan-bahan tersebut. berbahaya, kemasan dapat menarik kepercayaan konsumen (Sarmawa et al., 2023) terhadap bahan alami produk dan tidak adanya pengawet serta meningkatkan daya beli mereka. Gula merah Desa Sungai Raya memiliki kualitas terbaik, sehingga penduduk desa dapat membanggakan gula merahnya. Oleh karena itu, penulis mengajukan solusi agar produk gula merah di Desa Sungai Raya lebih berkembang, mulai dari produksi, pengemasan, pemasaran, dan promosi. Sangat disayangkan jika gula merah hanya bisa dipasarkan di daerah sekitar. Diketahui gula merah asal Desa Sungai Raya saat ini belum memiliki kemasan; sebaliknya, gula merah dikemas rapat dalam karung berukuran 25 kilogram. Produk gula merah dari Desa Sungai Raya akan lebih baik jika dikemas dengan baik, terjaga kualitasnya dan terjaga keutuhannya sampai konsumen menerimanya.

Oleh karena itu tujuan dari kegiatan pelatihan ini adalah untuk mengedukasi produsen dan masyarakat umum tentang pentingnya kemasan produk dalam mendongkrak harga jual gula merah dan produk olahannya. Kegiatan pelatihan ini meliputi penggunaan kemasan gula merah yang terbuat dari janur dan pemberian stiker atau label untuk

meningkatkan harga jual produk olahan gula merah seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Pengembangan desain kemasan

Sosialisasi Faktor Produksi yang Mempengaruhi Pengembangan Produktivitas Gula Merah

Untuk menghasilkan strategi alternatif yang menjadi alat untuk mencapai tujuan yang terkait dengan tujuan jangka panjang pengembangan produk gula merah ini. Analisis faktor produksi yang mempengaruhi produktivitas produksi gula merah Desa Sungai Raya merupakan salah satu lokasi yang potensial untuk memproduksi gula merah karena memiliki bahan baku kelapa yang banyak. Namun petani kelapa di Desa Sungai Raya belum membuat produk gula merah yang lebih baik.



Gambar 2. Sosialisasi faktor produksi yang mempengaruhi pengembangan produktivitas gula merah

Hal ini ditunjukkan dengan hanya ada sekitar dua produsen rumahan yang masih memproduksi gula merah dengan cara yang masih tradisional. Akibatnya, hasil yang diperoleh dari satu kali produksi juga relatif kecil. Produsen gula merah di Desa Sungai Raya biasanya tidak memiliki akses ke pasar, sehingga

harga jual produk mereka rendah. Hal ini disebabkan rendahnya tingkat pengetahuan, praktik tradisional, dan terbatasnya jangkauan pasar para produsen gula merah. Minimnya biaya produksi, tenaga kerja, bahan baku, dan harga jual yang dialami produsen dalam mengembangkan produktivitas gula

merah kemudian menjadi beberapa identifikasi Masalah. Untuk meningkatkan kesadaran para produsen gula merah tentang pentingnya pengembangan usaha gula merah dalam rangka peningkatan produktivitas produsen di Desa Sungai Raya, dapat tersampaikan dari sosialisasi mengenai faktor-faktor produksi yang mempengaruhi optimalisasi produksi gula merah (Faza et al., 2021). sosialisasi mengenai faktor-faktor produksi seperti Pada Gambar 2.

Sosialisasi strategi pemasaran gula merah untuk mendongkrak pendapatan dan penjualan produsen

Memproduksi gula merah sebenarnya berpotensi meningkatkan pendapatan produsen gula merah jika dilihat dari pendapatan pengolah gula merah. Namun hal tersebut belum dapat dilakukan secara optimal karena berbagai permasalahan internal dalam proses produksi, pengolahan, pemasaran, dan kelembagaan. Untuk menghasilkan alternatif strategi yang menjadi instrumen pencapaian tujuan yang terkait dengan tujuan jangka panjang pengembangan produk gula merah tersebut, upaya pengembangan produk ini memerlukan konsep yang terencana dengan baik. Selain itu, peningkatan akses pasar, pengembangan infrastruktur, dan pengembangan unit usaha bersama diperlukan untuk pertumbuhan industri gula merah. Persyaratan lainnya adalah peningkatan kualitas produk, peningkatan nilai tambah, dan penguatan kelembagaan usaha. Dalam hal ini diperlukan berbagai bantuan, termasuk

dukungan terhadap kebijakan pemerintah.

Selain itu, kekuatan dan kelemahan perusahaan, serta peluang dan ancaman yang dihadirkan oleh lingkungannya, harus menjadi dasar bagi analisis lingkungan dan internal perusahaan. Perkembangan usaha gula merah sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal. Akibatnya, strategi pengembangan yang dipilih dan dijalankan perlu dievaluasi kembali untuk melihat apakah strategi atau sistem tersebut masih sesuai dengan situasi saat ini. Analisis SWOT, yang merupakan singkatan dari Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats, digunakan dalam penilaian atau evaluasi ini.

Hasil evaluasi tersebut digunakan untuk merencanakan dan menentukan perkembangan usaha gula merah yang akan dijalankan di masa yang akan datang, serta untuk menentukan apakah sistem pengembangan yang telah diterapkan perlu diubah atau tidak.

Melalui wawancara dengan produsen gula merah, analisis strategi pemasaran gula merah untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan produsen mengungkapkan bahwa kurangnya kelembagaan untuk mendukung bisnis gula merah, proses pengolahan produk gula merah yang tradisional dan mudah, serta akses internet menjadi kendala terhadap pertumbuhan bisnis. Desa Sungai Raya juga memiliki jalan yang buruk dan tidak ada kontainer khusus. Pendapatan produsen gula merah menurun akibat isu tersebut; akibatnya, pengembangan industri gula merah diperlukan untuk meningkatkan

pendapatan produsen di Desa Sungai Raya.

Kegiatan sosialisasi strategi pemasaran dan analisis SWOT gula merah seperti pada Gambar 3 dan Gambar 4. Hal ini membutuhkan kolaborasi antara produsen dan BUMdes atau desa untuk mendongkrak penjualan melalui strategi pemasaran yang lebih mutakhir. Jika kegiatan pemasaran ingin pelanggan merespons secara positif, mereka harus dapat membantu mereka membuat keputusan. Produsen gula merah perlu memiliki jiwa wirausaha agar usaha ini dapat berkembang. Mereka juga harus mampu memasarkan produk mereka dengan ketekunan dan keuletan dan bertahan dari segala tantangan di bidang pemasaran.



Gambar 3. Sosialisasi strategi pemasaran gula merah

Sosialisasi Desain pelaporan keuangan

Catatan keuangan ini mutlak diperlukan bagi pelaku usaha untuk memahami bagaimana perusahaan yang dirintisnya berkembang (Wardah et al., 2022). Apakah bisnis yang dirintis dapat berkembang dengan baik atau tidak. Laporan keuangan ini juga dapat digunakan untuk membuat kebijakan

masa depan dan mengukur kinerja bisnis yang mereka mulai. Sayangnya, sebagian besar pelaku UMKM terus mengabaikannya. Pasalnya, penyusunan laporan tersebut dinilai cukup sulit dan memakan waktu.

Sebenarnya, ada banyak contoh pembuatan laporan keuangan yang mudah diikuti diantaranya sebagai berikut:

1. Membuat Logbook Pengeluaran
Buku catatan ini digunakan untuk mencatat dengan jelas semua pengeluaran, termasuk pengeluaran dan pembelian barang. Tujuannya adalah untuk menentukan jumlah modal usaha yang dikeluarkan.
2. Membuat Buku Catatan Pendapatan
Buku ini dengan jelas mencatat semua aspek pendapatan uang, membayar piutang dengan uang hasil penjualan barang. Catatan ini dibuat untuk memudahkan penulisan laporan bulanan.
3. Membuat Buku Kas Utama
Buku kas utama adalah catatan pengeluaran dan pemasukan. Tujuan dari merger ini adalah untuk mempelajari lebih lanjut tentang keuntungan dan kerugian perusahaan. Selain itu, buku kas ini dapat dimanfaatkan sebagai rencana bisnis strategis jangka panjang.
5. Buku Stok Barang Pergerakan harian barang dicatat dalam buku stok ini. Jika produk bisnis laris manis, maka akan banyak juga barang yang masuk dan keluar. Buku ini juga dapat digunakan untuk melacak inventaris yang dimiliki.
6. Buku Inventaris barang digunakan untuk mencatat semua barang yang

dimiliki, baik yang sudah dipakai maupun yang sudah dibeli.

INTERNAL EKSTERNAL	strengths (S)	weaknesses (W)
kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menemukan bahan mentah itu sederhana. 2. Tidak menggunakan bahan pengawet 3. Harga bersaing 4. Prosedur pengolahan sederhana 5. Menguntungkan perusahaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan produk rendah. 2. Ketersediaan gula merah tidak meningkat 3. akses internet dan jalan sulit
opportunities (O)	Strategi (strengths - opportunities)	Strategi (weaknesses - opportunities)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan gula merah terus meningkat 2. Peluang pasar yang relatif besar 3. Produk substitusi gula merah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan tidak menggunakan bahan pengawet 2. Menetapkan harga 3. Lakukan promosi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah jumlah produksi gula merah 2. Mencari tahu pasar 3. Mendongkrak penjualan.
threats (T)	Strategi (threats - opportunities)	Strategi (weaknesses - threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengrajin gula merah tidak banyak 2. Bahan baku air nira tidak selalu stabil 3. Harga jual gula merah bervariasi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bentuk kelompok pengrajin gula merah. 2. Terapkan rencana untuk memastikan bahwa bahan baku air nira selalu stabil. 3. Menentukan harga jual untuk meningkatkan daya beli pembeli. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manfaatkan materi promosi yang sudah digunakan. 2. Libatkan lembaga terkait pemasaran dalam menentukan biaya pemasaran.

Gambar 4. Analisis SWOT gula merah

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini memberikan respon positif bagi pengrajin gula merah karena dalam rangka meningkatkan produktivitas dan daya saing di Desa Sungai Raya karena kegiatan sosialisasi dan pelatihan ini diawali dengan identifikasi sosialisasi dan pelatihan yang diharapkan. Sosialisasi dan pelatihan yang dilakukan adalah pelatihan desain kemasan, sosialisasi faktor produksi, sosialisasi strategi pemasaran, dan sosialisasi desain pelaporan keuangan. Berdasarkan hasil

diskusi setelah kegiatan sosialisasi dan pelatihan maka perlu kegiatan pengabdian masyarakat selanjutnya adalah perlu pelatihan praktik pengolahan gula merah yang baik dan pelatihan penyusunan laporan keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fajar S, A., & Hariyono, K. (2022). Identifikasi Potensi Wilayah Dan Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Kelapa Di Kabupaten Banyuwangi. *Agribios*, 20(2), 187. <https://doi.org/10.36841/agribios.v20i2.2360>

- Faza, A. L., Wahyuningsih, S., Awami, S. N., & Sasongko, L. A. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produksi Gula Kelapa Skala Rumah Tangga. *Proceedings Series on Physical & Formal Sciences*, 2, 282–287. <https://doi.org/10.30595/pspfs.v2i.201>
- Islamiyah, S. Al. (2021). Strategi Pengembangan Industri Gula Merah Lontar Sebagai Resource Based Industry di Kabupaten Jeneponto. *AGRITEKNO: Jurnal Teknologi Pertanian*, 10(1), 36–44. <https://doi.org/10.30598/jagritekno.2021.10.1.36>
- Sama, Y., Qodriya, L., Budiarni, A., Sari, G. D. A. P., Ghosin, B. Al, & Aulia, Z. H. (2016). *Optimalisasi Sumber Daya Pertanian Dan Perternakan Guna Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Padi*. 15018, 1–23.
- Sarmawa, I. W. G., Udayana, I. G. B., & Santini, N. M. (2023). Mempertahankan Daya Saing Gula Merah Melalui Peningkatan Nilai Tambah Produk. *Jurnal Kreativitas Dan Inovasi (Jurnal Kreanova)*, 3(3), 97–104. <https://doi.org/10.24034/kreanova.v3i3.5952>
- Wardah, S., Amin, M., Safitri, A., Gasali M, M., & Sudeska, E. (2022). Model Pengendalian Kualitas Gula Kelapa Dengan Menggunakan Metode Seven Tools (Studi Kasus: IKM Gula Kelapa Desa Bagan Jaya Kecamatan Enok). *Selodang Mayang: Jurnal Ilmiah Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Indragiri Hilir*, 8(3), 187–195. <https://doi.org/10.47521/selodangmayang.v8i3.264>
- Wardah, S., & Hilda, A. (2022). Model Rantai Pasok Dan Nilai Tambah Gula Semut Kelapa (Studi Kasus: Kelompok Tani). *Jurnal Teknologi Agro-Industri*, 9(1), 1–8. <https://doi.org/10.34128/jtai.v9i1.145>
- Wardah, S., & Sundari, S. (2023). Implementasi Metode Fuzzy Time Series Untuk Meramalkan Jumlah Ekspor Produk Kopi Dari Indonesia. *Industriika: Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 7(2), 127–134. <https://doi.org/10.37090/indstrk.v7i2.1022>
- Wardah1, S., Rahayu, D. F., Herianto, & Saini. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi, Harga Jual Dan Penyusunan Laporan Keuangan IKM Desa Sungai Luar, Kecamatan Batang Tuaka, Kabupaten Indragiri Hilir. *Jurnal Karya Abdi*, 3(2), 20–29.
- Zunaidah, A., Askafi, E., & Daroini, A. (2021). Peran Usaha Bumdes Berbasis Pertanian Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Magister Agribisnis*, 21, 47–57.