

**Rancangan Penyuluhan
Saluran Dan Margin Pemasaran Bawang Merah Di Desa Torongrejo**

*Extension Design
Shallot Marketing Channels And Margins In Torongrejo Village*

Yuyun Rahmat¹, Achmad Nizar², Budi Sawitri³

^{1,2}Politeknik Pembangunan Pertanian Malang; Jl. Dr. Cipto 144 A Bedali Lawang
Malang Telp:+0341 427771-3 Fax:+0341 427774 email:ojs@polbangtanmalang.ac.id

³Program Studi Penyuluhan Pertanian Berkelanjutan, Polbangtan Malang.
e-mail: *yuyunrahmat2001@gmail.com

ABSTRAK

Berdasarkan data Dinas Pertanian dan Kehutanan Kota Batu (2012) Kecamatan Junrejo menjadi salah satu Kecamatan yang berpotensi pengembangan agribisnis bawang merah dengan jumlah produksi 21.300 kwintal/tahun (BPS, 2020) khususnya di Desa Torongrejo. Desa Torongrejo terdapat 10 kelompok tani dan 1 gapoktan, dan terdapat 7 kelompok tani yang berbudidaya bawang merah. Adanya beberapa saluran pemasaran bawang merah tersebut belum menjamin terjadinya peningkatan pendapatan petani, banyak petani yang belum mengetahui bagaimana pemasaran yang baik dan benar guna meningkatkan pendapatan, tak sedikit pula petani yang mengeluh di karenakan harga yang diberikan oleh pedagang tidak sesuai dengan yang mereka inginkan. Tujuan penelitian ini untuk 1. Mengetahui penyusunan rancangan penyuluhan tentang saluran pemasaran bawang merah di Desa Torongrejo Kecamatan Junrejo Kota Batu. 2. Mengetahui tingkat pengetahuan dan sikap petani tentang saluran pemasaran bawang merah di Desa Torongrejo Kecamatan Junrejo Kota Batu. Sedangkan hasil Evaluasi penyuluhan dalam kajian ini adalah aspek pengetahuan dan sikap petani. Evaluasi tingkat pengetahuan dan sikap petani dilaksanakan dengan memberikan kuesioner post-test. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa tingkat pengetahuan petani di Desa Torongrejo tergolong kategori tinggi dengan persentase 60,95%, dan pada evaluasi sikap petani tergolong kategori tinggi dengan persentase 69,44%. Hal ini juga menunjukkan bahwa petani memperhatikan dan mengikuti kegiatan penyuluhan dengan baik.

Kata kunci— Rancangan Penyuluhan, Margin Pemasaran, Bawang Merah.

ABSTRACT

Based on data from the Batu City Agriculture and Forestry Service (2012), Junrejo District is one of the districts with the potential for shallot agribusiness development with a total production of 21,300 quintals / year (BPS, 2020), especially in Torongrejo Village. Torongrejo Village has 10 farmer groups and 1 group, and there are 7 farmer groups that cultivate shallots. The existence of several shallot marketing channels does not guarantee an increase in farmers' income, many farmers do not know how to market properly and correctly to increase income, not a few farmers complain because the prices given by traders are not as they want. The purpose of this study is to 1. Knowing the preparation of counseling designs on shallot marketing channels in Torongrejo Village, Junrejo District, Batu City. 2. Knowing the level of knowledge and attitudes of farmers about shallot marketing channels in Torongrejo Village, Junrejo District, Batu City. Meanwhile,

the results of the extension evaluation in this study are aspects of knowledge and attitudes of farmers. Evaluation of the level of knowledge and attitude of farmers is carried out by providing post-test questionnaires. The evaluation results showed that the level of knowledge of farmers in Torongrejo Village was classified as a high category with a percentage of 60.95%, and in the evaluation of farmers' attitudes was classified as a high category with a percentage of 69.44%. It also shows that farmers pay attention and follow extension activities well.

Keywords — Extension Design, Marketing Margin, Shallots.

PENDAHULUAN

Bawang merah merupakan komoditas hortikultura yang tergolong sayuran rempah dimana komoditas ini cukup penting sebagai sumber penghasilan petani dan pendapatan negara. Artinya produk bawang merah sangat besar kontribusinya untuk masyarakat dan negara, karena selain dipasarkan didalam negeri komoditi ini juga diekspor sampai keluar negeri. Pada saat ini konsumsi terhadap bawang merah cenderung mengalami peningkatan seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk, meningkatnya ragam masakan yang menggunakan bawang merah, dan berkembangnya industri pengolahan serta kebutuhan terhadap benih bawang merah berkualitas dan memiliki nilai ekonomi tinggi. Melihat potensi bawang merah tersebut maka harus diimbangi dengan pemasaran yang baik guna meningkatkan pendapatan bagi petani.

Produksi bawang merah di Jawa Timur empat tahun terakhir (2018-2021) terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2018 jumlah produksi bawang merah sebesar 367.031 ton, dan meningkat di tahun 2021 sebesar 500.992 ton (BPS, 2021). Hal ini dipicu oleh sektor konsumsi rumah tangga, terutama dikalangan ibu-ibu. Bawang merah selain berguna sebagai bumbu masakan guna menambah cita rasa dan bahan pelengkap untuk makanan, bawang merah juga di gunakan sebagai

obat-obatan penyakit tertentu, sehingga komoditas ini menjadi salah satu kebutuhan pokok utama yang akan dicari ketika menunjungi pasar atau swalayan.

Kota Batu merupakan salah satu sentra produksi tanaman bawang merah di Provinsi Jawa Timur. Berdasarkan data Dinas Pertanian dan Kehutanan Kota Batu (2012) Kecamatan Junrejo menjadi salah satu Kecamatan yang berpotensi pengembangan agribisnis bawang merah dengan jumlah produksi 21.300 kwintal/tahun (BPS, 2020) khususnya di Desa Torongrejo, hal ini didukung bahwa Desa Torongrejo memiliki luas 203 ha untuk lahan pertanian, dan 155 ha digunakan untuk budidaya tanaman bawang merah. Bawang merah dapat dipanen setelah berusia 3 bulan (Programa BPP Kecamatan Junrejo, 2022). Desa Torongrejo terdapat 10 kelompok tani dan 1 gapoktan, dimana dari 10 kelompok tani tersebut terdapat 7 kelompok tani yang rata-ratanya adalah petani yang berbudidaya bawang merah.

Bawang merah di Desa Torongrejo selain dipasarkan untuk memenuhi permintaan pasar lokal, bawang merah di desa ini juga dipasarkan untuk memenuhi permintaan pasar di daerah Kalimantan. Pemasaran bawang merah di desa ini terdapat 2 jenis yaitu dalam bentuk umbi atau dipanen ketika 60-65 HST dan dalam bentuk daun atau bawang merah yang baru pembentukan umbi dan dipanen ketika berumur 45-50 HST. Petani lebih senang memasarkan dalam bentuk daun daripada umbi dikarenakan menurut mereka produksi sampai daun atau 50 HST, tidak

terlalu memakan biaya jika dibandingkan produksi sampai panen dalam bentuk umbi. kondisi tersebut menimbulkan terciptanya beberapa saluran pemasaran, selain itu kondisi tersebut mengakibatkan terlibatnya pihak-pihak dalam melakukan pemasaran bawang merah.

Berdasarkan uraian tersebut penulis bermaksud untuk melakukan kajian tentang saluran dan margin pemasaran bawang merah di Desa Torongrejo Kecamatan Junrejo Kota Batu. Hasil kajian yang dilakukan diharapkan dapat menjadi acuan serta penguat pada penyusunan rancangan penyuluhan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan Maret - juni 2023. Kegiatan penyuluhan pertanian akan direncanakan Maret - juni 2023 di kelompok tani Desa Torongrejo Kecamatan Junrejo Kota batu. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan pendekatan deskriptif kuantitatif dan pertimbangan untuk mendeskripsikan hasil data penelitian berupa angka-angka yang dianalisis dengan statistik yang dijabarkan secara deskriptif. Pada kajian ini menggunakan pengambilan menggunakan teknik *Purposive Sampling* dengan berdasarkan kriteria anggota yang aktif dan beternak sapi perah. Menurut Sugiyono (2019:127), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Penetapan sasaran penyuluhan bertujuan untuk menentukan siapa yang hendak diberikan manfaat penyuluhan pertanian. Sasaran penyuluhan pada kajian ini sejumlah 21 orang pengurus inti dari 7 kelompok tani yang membudidakan bawang merah di desa Torongrejo Kecamatan Junrejo Kota Batu. Langkah yang dilakukan dalam menetapkan sasaran penyuluhan yaitu : (1) menuangkan hasil kegiatan IPW

(Identifikasi Potensi Wilayah) (2) mengidentifikasi adat istiadat, budaya, dan kebiasaan sasaran (3) melakukan pemetaan sasaran berdasarkan potensi (4) Penetapan sasaran penyuluhan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Desa Tawang Sari

Desa Torongrejo adalah salah satu desa yang terletak di wilayah Kecamatan Junrejo. Secara geografis dan secara administratif Desa Torongrejo merupakan salah satu dari 24 desa dan kelurahan di Kota Batu dan memiliki luas wilayah 318,833 ha. Lahan di desa sebagian merupakan tanah kering sebesar 36% dan tanah sawah sebesar 64%. Secara topografis terletak pada ketinggian 700 meter di atas permukaan air laut. Posisi Desa Torongrejo yang terletak pada bagian selatan Kota Batu dan memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah utara: Desa Pandanrejo Kecamatan Bumiaji
- Sebelah selata: Desa Mojorejo dan Desa Beji Kecamatan Junrejo
- Sebelah timur: Desa Pendem Kecamatan Junrejo
- Sebelah barat: Kelurahan Temas .

Sedangkan data orbitrasi atau jarak desa dengan pusat pemerintahan yaitu 5 km jarak dengan kecamatan 7 km jarak dengan pemerintah Kota Batu dan 83 km jarak dengan provinsi. Secara geografis Desa Torongrejo memiliki curah hujan sebesar 30 mm, jumlah bulan hujan sebanyak 5 bulan, suhu rata-rata harian berkisar antara 18-25 °C, bentang wilayah berbukit, warna tanah hitam, tekstur tanah lempungan dan kedalaman tanah 0,5 m.

Rancangan Penyuluhan

1. Tujuan Penyuluhan

Dalam hal ini terdapat dua tujuan yaitu tujuan umum dan tujuan khusus. Dalam peneltapan tujuan umum dari penyuluhan dirumuskan berdasarkan kaidah SMART yaitu (a) specific (khusus), kegiatan penyuluhan dilakukan dengan memberi pemahaman dan pengetahuan kepada anggota kelompok tani mengenai model saluran pemasaran

bawang merah, (b) measurable (dapat diukur), bagaimana tingkat pengetahuan petani Desa Torongrejo mengenai pengetahuan petani tentang model saluran pemasaran bawang merah, (c) actionary (dapat dikerjakan/ dilakukan), tujuan penyuluhan terkait pemahaman model saluran pemasaran dapat diterapkan oleh petani Desa Torongrejo, (d) realistic (realistis), penyuluhan dilakukan untuk memberikan inovasi mengenai model saluran pemasaran bawang merah kepada kelompok tani dan (e) time frame (memiliki batasan waktu untuk mencapai tujuan), tujuan penyuluhan tersebut dapat tercapai dengan batasan waktu sejak dilaksanakan kajian penelitian tugas akhir sampai dengan ditetapkan pelaksanaan penyuluhan dengan harapan tercapainya hasil yang diinginkan.

Berdasarkan analisis diatas, maka tujuan dari penyuluhan ini adalah 60% petani di Desa Torongrejo yang menjadi sasaran dapat mengetahui tentang saluran pemasaran bawang merah serta mau menerima saluran pemasaran sebagai inovasi meningkatkan perekonomian kelompok tani serta memperoleh keuntungan dari penjualan bawang merah tersebut.

2. Sasaran Penyuluhan

Berdasarkan hasil kajian menunjukkan bahwa karakteristik anggota kelompok tani didominasi oleh umur 45-60 tahun yang mana umur tersebut merupakan usia produktif dengan artian mereka dapat menerima inovasi dan informasi dengan mudah. Selain itu tingkat pendidikan anggota kelompok tani Desa Torongrejo mayoritas pada jenjang SMA sehingga harapannya mereka mampu dalam menulis dan membaca sehingga dapat memudahkan dalam penyampaian informasi

Merujuk dari manfaat rancangan penyuluhan yang disusun, rancangan penyuluhan ini berlaku untuk semua

kelompok tani yang ada di Desa Torongrejo, namun sebagai uji coba dilakukan pada ke 7 kelompok tani atau perwakilan dari 7 kelompok tani yang hadir pada saat penyuluhan. Hal ini didasarkan karena kelompok tani tersebut merupakan kelompok tani yang membudidayakan bawang merah sehingga kelompok tersebut dapat mengetahui mengenai saluran dan margin pemasaran, selain itu kebiasaan petani juga menjadi pertimbangan untuk dilakukan penyuluhan yaitu petani kurang menggali atau mau mempelajari hal baru yang dimana hal baru tersebut sangat berguna atau penting untung mengembangkan dan memperluas jaringan dalam pemasaran bawang merah yang telah dibudidayakan alam usahatannya. Jika petani mau mempelajari hal baru untuk mengembangkan usaha taninya, maka petani akan dapat meningkatkan pendapatan sehingga perekonomian petani pun menjadi stabil.

3. Materi Penyuluhan

Merujuk pada tujuan penyuluhan mengenai tingkat pengetahuan dan sikap anggota kelompok tani maka perlu disusun materi mengenai saluran pemasaran. Materi penyuluhan yang disampaikan merupakan materi dasar mengenai saluran pemasaran sehingga petani mampu menerapkan di dalam usahatannya. Selain itu, pemberian materi penyuluhan ditujukan agar petani memahami dan mengerti bahwa pentingnya saluran pemasaran dalam memasarkan usaha taninya sehingga dapat meningkatkan perekonomian kelompok tani tersebut. Materi penyuluhan sesuai dengan permasalahan di lapangan, dan tidak bertentangan dengan kondisi pemasaran bawang merah di Desa Torongrejo, bahan yang dipasok telah diperhitungkan dan ditetapkan sesuai dengan karakteristik sasaran sehingga bahan dapat diterima dengan baik. Selain itu, dokumentasi disediakan dalam bentuk konseptual dan deskriptif umum dan tidak memerlukan keahlian atau kerumitan khusus. Materi dapat diuji cobakan karena

saluran pemasaran bawang merah telah diamati secara langsung dan sesuai dengan materi penyuluhan, dan materi penyuluhan yang diberikan dapat diamati secara langsung mengenai pemahaman petani tentang saluran pemasaran bawang merah yang dilakukan oleh kelompok tani Desa Torongrejo.

Berdasarkan hasil pertimbangan yang dilakukan, penetapan materi penyuluhan berdasarkan hasil prioritas permasalahan yang disusun dengan mengumpulkan literasi dari berbagai sumber di internet dan buku yang terkait, maka dapat ditetapkan materi yaitu mengenai saluran pemasaran bawang merah yang memberikan keuntungan kepada petani dan analisa usaha tani. Materi ini ditetapkan dengan maksud sebagai upaya untuk meningkatkan pemahaman petani mengenai saluran pemasaran dan pentingnya analisa usaha tani.

4. Metode Penyuluhan

Berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan, diharapkan petani di Desa Torongrejo dapat kompeten dalam menghitung analisa usahatani untuk mengetahui pemasukan dan pengeluaran selama proses budidaya bawang merah. Untuk mencapai tujuan tersebut, metode ceramah dan anjongsana kerumah petani merupakan pilihan yang tepat dalam kegiatan penyuluhan ini. Melalui metode tersebut diharapkan sasaran penyuluhan dapat menangkap informasi yang diberikan, sehingga mereka dapat lebih mengerti terkait saluran pemasaran dan analisa usaha tani. Dengan diberikannya materi yang sesuai dengan kondisi di Desa Torongrejo serta cara menghitung analisa usahatani diharapkan petani Desa Torongrejo dapat mengetahui tentang saluran pemasaran dan analisa usahatani.

Merujuk pada uraian diatas dapat disimpulkan bahwa penetapan metode dilakukan berdasarkan kebutuhan dan karakteristik petani bawang merah di Desa Torongrejo, sumber daya yang

tersedia, serta kondisi lingkungan yang ada. Sesuai dengan hasil analisis kebutuhan dan karakteristik petani bawang merah Desa Torongrejo, dapat diketahui bahwa umumnya petani di Desa Torongrejo sangat terbuka terhadap inovasi baru akan tetapi belum memanfaatkannya secara maksimal. Penyuluhan dengan materi saluran pemasaran dilakukan dengan pertemuan kelompok tani dengan metode ceramah dan diskusi sedangkan penyuluhan dengan materi analisa usahatani dilakukan dengan anjongsana ke rumah petani menggunakan metode penyuluhan ceramah kepada petani bawang merah yang tergabung saat penyuluhan pertama dilakukan hal ini selaras dengan tujuan penyuluhan untuk mengetahui tingkat pengetahuan dan sikap petani. Pemilihan metode tersebut diharapkan dapat membuat petani bawang merah lebih mengetahui saluran pemasaran dan kompeten dalam menghitung analisa usahatani.

5. Media Penyuluhan

Merujuk pada karakteristik petani Desa Torongrejo dan metode yang akan digunakan media yang tepat digunakan adalah media cetak berupa leaflet yang mampu memberikan informasi. Media leaflet dipilih karena memiliki bentuk yang ringkas, mudah dibawa dan dapat menampung banyak informasi. Selain itu, dengan adanya media mempermudah dalam penyampaian, petani akan lebih cepat memahami materi karena adanya media penyuluhan.

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa adanya media yang tepat dapat mendukung penyampaian materi mengenai saluran pemasaran dan analisa usahatani sehingga nantinya dapat membantu petani dalam memahami pentingnya saluran pemasaran yang digunakan beserta analisa usahatani. Media yang digunakan dalam penyuluhan saluran pemasaran dan analisa usahatani adalah leaflet yang memuat tentang saluran pemasaran dan analisa usahatani

Persiapan Penyuluhan

Persiapan penyuluhan sangat penting untuk memastikan pelaksanaan penyuluhan telah memenuhi tujuan yang ingin dicapai. Hasil kajian diketahui memiliki kekurangan dan manfaat dari materi yang disampaikan sehingga dijadikan bahan untuk diskusi saat melakukan penyuluhan. Persiapan penyuluhan meliputi administrasi penyuluhan yang terdiri dari:

1. Koordinasi dengan pihak berwenang

Kegiatan penyuluhan sendiri melibatkan beberapa pihak terkait seperti penyuluh dan petani. Pada kegiatan evaluasi ini dilakukan di Desa Torongrejo sehingga koordinasi dilakukan dengan koordinator BPP Junrejo, penyuluh lapang Desa Torongrejo. Ketua dari ke 7 kelompok tani Rukun Tani, Guyuh Raharjo, Mulyosejati, Gotong Royong, Puji Lestari, Agro Mulyo dan Tani Makmur. Bersamaan dengan hal tersebut dilakukan penetapan tempat pelaksanaan penyuluhan yaitu di kediaman ketua kelompok tani Guyuh raharjo.

2. Persyaratan administrasi

a) Lembar Persiapan Menyuluh

Lembar Persiapan Menyuluh (LPM) merupakan rangkaian kegiatan yang menjadi dasar agar kegiatan yang menjadi dasar agar kegiatan dapat berjalan dengan baik dan tepat waktu. Penyusunan LPM dilakukan dengan menyusun judul, tujuan, dokumen, metode dan uraian kegiatan penyuluhan dan disetujui oleh penyuluh lapang.

b) Sinopsis

Sinopsis dibuat dengan maksud dapat mempermudah dalam penyampaian materi sehingga materi yang disampaikan memiliki batasan dan tidak keluar dari tema yang ditentukan. Penyusunan sinopsis mengacu pada materi penyuluhan berisi tentang saluran pemasaran dan margin pemasaran di Desa Torongrejo.

c) Media Penyuluhan

Media penyuluhan yang disiapkan

berupa leaflet untuk mempermudah dalam penyampaian materi. Media yang dipersiapkan memuat materi tentang saluran pemasaran bawang merah yang disajikan secara rinci dan menarik.

d) Beritan Acara

Berita acara merupakan catatan acara konsultasi yang dilakukan. Berita acara mencakup pelaksanaan kegiatan penyuluhan sebagai bukti bahwa penyuluhan telah dilakukan. Berita acara ditanda tangani oleh penyuluh lapangan yang mendampingi pada saat kegiatan penyuluhan, ketua kelompok tani dan mahasiswa pelaksana penyuluhan.

e) Daftar Hadir

Daftar hadir mencantumkan nama dan jumlah orang yang mengikuti kegiatan penyuluhan sebagai bukti bahwa penyuluhan telah dilaksanakan sesuai dengan jumlah dan nama yang tersedia. Daftar hadir ditandatangani oleh penyuluh pertanian, ketua kelompok tani dan mahasiswa penanggung jawab penyuluhan pertanian.

3. Kebutuhan lainnya

Persiapan lainnya yaitu menyiapkan tempat, segala kebutuhan pendukung kegiatan penyuluhan dan kuesioner yang akan dibagikan sebelum dilakukan penyuluhan dan setelah dilakukan penyuluhan.

Pelaksanaan Penyuluhan

Kegiatan penyuluhan mengenai saluran pemasaran bawang merah dilaksanakan disalah satu rumah ketua kelompok tani. Penyuluhan dilakukan pada pukul 16.00 WIB. Kegiatan dihadiri oleh penyuluh lapang Desa Torongrejo yakni ibu Sri Utami, dan perwakilan anggota kelompok tani yang tergabung dari 7 kelompok tani, sebanyak 3 orang pada setiap kelompok tani.

Pelaksanaan penyuluhan diawali dengan pembukaan dan pengantar oleh ibu penyuluh lapang Desa Torongrejo, selanjutnya penyuluh lapang memberikan waktu kepada pemateri untuk menyampaikan maksud dan tujuannya. Pemateri memperkenalkan diri dan

menjelaskan tujuan, kepentingannya mengenai kegiatan penyuluhan kepada sasaran yang hadir pada pertemuan tersebut, kemudian dilanjutkan dengan kegiatan penyampaian materi mengenai saluran pemasaran bawang merah sekaligus pembagian leaflet. Kegiatan diakhiri dengan diskusi santai mengenai hal yang kurang dipahami dan sharing mengenai langkah selanjutnya yang harus dilakukan untuk memajukan dan memperluas saluran pemasaran bawang merah yang merupakan usahatannya.

Selesai kegiatan penyuluhan dilakukan kegiatan penutupan oleh pemateri dan menyebarkan kuesioner evaluasi, kemudian diberikan arahan dalam pengisian kuesioner. Pengisian kuesioner memakan waktu 30 menit dan setelah kuesioner selesai dikembalikan kepada pemateri. Kegiatan ini sekaligus sebagai penutup dari kegiatan lanjutan dan dilanjutkan dengan kegiatan ramah

tamah yang kemudian ditutup oleh instruktur lapangan di Desa Torongrejo.

Pembahasan Hasil Implementasi dan Evaluasi

1. Karakteristik sasaran Penyuluhan

Hasil pengisian kuesioner jawaban peserta penyuluhan kemudian dianalisis dan dikategorikan menjadi tiga yakni rendah, sedang, dan tinggi. Karakteristik tersebut meliputi: umur, pendidikan terakhir, luas lahan. Data karakteristik yang telah diperoleh ditabulasi. Data karakteristik petani didapatkan fadi hasil pengisian kuesioner evaluasi yang diikuti oleh 21 orang. Data yang telah terkumpul diolah, dikategorikan, dan ditemukan rerata masing-masing indikator. Adapun sebaran masing-masing karakteristik petani peserta penyuluhan dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Petani

Karakteristik	Kategori	Rentang	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
Umur (Tahun) Modus: 50	Rendah	30 – 40	2	10
	Sedang	41 – 51	13	62
	Tinggi	52 – 60	6	29
Lama pendidikan (Th) Mean: 10	Rendah	6-8	3	14
	Sedang	9-10	5	24
	Tinggi	11-12	13	62
Lama Berusaha Tani (Th) Mean: 16	Rendah	1 – 9	5	24
	Sedang	10-18	5	24
	Tinggi	19-28	11	52
Luas Lahan (ha) Mean :0,9	Rendah	0,04 - 0,20	3	14
	Sedang	0,21 - 1	9	43
	Tinggi	1,01 – 1,6	9	43

Sumber: Data primer diolah 2023

Merujuk pada tabel diatas dapat diuraikan masing-masing indikator yaitu sebagai berikut :

a. Umur

Berdasarkan tabel 1. dapat diketahui bahwa mayoritas sasaran penyuluhan termasuk kedalam kategori usia sedang dengan rentang 41-51 tahun dengan

jumlah petani 13 petani. Sedangkan pada kategori tinggi dengan rentang usia 52-60 tahun berjumlah 6 petani dan kategori rendah dengan rentang usia 30-40 tahun berjumlah 2 petani. Mayoritas responden termasuk kedalam usia produktif dimana diharapkan petani pada usia ini dapat dengan mudah untuk menyerap

informasi yang diberikan dalam kegiatan penyuluhan.

b. Pendidikan

Merujuk pada tabel 1. dapat diketahui bahwa mayoritas sasaran penyuluhan termasuk ke dalam kategori tinggi yaitu pendidikan SMA dengan jumlah 13 petani. Sedangkan pada kategori sedang dengan rentang SMP berjumlah 5 petani dan kategori rendah dengan rentang SD berjumlah 3 petani. Mayoritas sasaran dengan latar belakang pendidikan SMA dapat dikatakan sudah matang baik dalam berpikir maupun bertindak, memiliki relasi yang sudah terbentuk, cenderung lebih mudah merasa cukup, serta lebih terbuka untuk menerima berbagai macam informasi. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan mereka untuk berpikir dan bertindak telah matang dengan berbagai pertimbangan untuk kemajuan ke arah peningkatan pemuliaan mereka. Selain itu, dengan pendidikan tinggi juga dimungkinkan mempengaruhi petani dalam menerima inovasi mengenai saluran pemasaran bawang merah, sehingga dengan pikiran yang terbuka dan telah menelaah informasi dengan baik diharapkan petani mau berkontribusi didalamnya.

c. Lama Berusaha Tani

Berdasarkan tabel 1. menunjukkan bahwa mayoritas lama berusahatani sasaran berada pada kategori rendah dengan rentang berkisar antara 1-9 tahun berjumlah 5 petani dengan persentase 25%, sedangkan pada kategori sedang berkisar antara 10-18 tahun berjumlah 5 petani dengan persentase 24% dan pada kategori tinggi berkisar antara 19-28 berjumlah

11 orang petani dengan persentase 52%. Menurut Kurniati (2015), semakin tinggi pengalaman petani maka semakin mampu petani dalam mengambil keputusan yang baik untuk mengelola usahatani.

d. Luas lahan

Luas lahan Luas lahan merupakan jumlah luasan lahan yang digarap petani sasaran penyuluhan dalam satuan hektar. Luas lahan petani bervariasi, dengan luas lahan paling sempit adalah 0,04 ha dan luas lahan paling luas adalah 1,6 ha. Menurut Mandang (2020), secara umum dapat dikatakan bahwa semakin luas lahan yang digunakan maka akan semakin besar pula biaya produksi serta tenaga kerja yang diperlukan.

Hasil Evaluasi Penyuluhan

Pengetahuan petani

Merujuk pada karakteristik petani Desa Torongrejo dan metode yang akan digunakan media yang tepat digunakan adalah media cetak berupa leaflet yang mampu memberikan informasi. Media leaflet dipilih karena memiliki bentuk yang ringkas, mudah dibawa dan dapat menampung banyak informasi. Selain itu, dengan adanya media mempermudah dalam penyampaian, petani akan lebih cepat memahami materi karena adanya media penyuluhan.

Disimpulkan bahwa tingkat pengetahuan petani mengenai saluran pemasaran bawang merah termasuk kedalam kedalam kategori tinggi. Hasil akhir 60,95% diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner setelah kegiatan penyuluhan dan selanjutnya dilakukan pengolahan data. Tingkat pengetahuan dalam kategori tinggi menunjukkan bahwa petani bawang merah selaku responden penyuluhan dapat menerima materi penyuluhan dengan baik, sehingga petani

dapat lebih memahami dan mengetahui terkait saluran pemasaran bawang merah di Desa Torongrejo.

KESIMPULAN

1. Penyusunan rancangan penyuluhan disesuaikan dengan model saluran pemasaran yang menguntungkan bagi petani produsen (kelompok tani) penyuluhan yang direncanakan adalah mengenai model saluran pemasaran mendatangkan lebih banyak keuntungan bagi petani untuk berproduksi dan petani dapat menerapkan di pertaniannya, dengan tujuan meningkatkan pengetahuan petani tentang saluran pemasaran bawang merah di Desa Torongrejo, lokasi penyuluhan dilaksanakan di Desa Torongrejo, sasaran penyuluhan yaitu anggota dari ke 7 kelompok tani, metode yang digunakan yaitu pendekatan kelompok dengan melihat karakteristik petani sasaran media penyuluhan yang digunakan berupa leaflet.
2. Evaluasi tingkat pengetahuan petani dilaksanakan dengan memberikan kuesioner post-test. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa tingkat pengetahuan petani di Desa Torongrejo tergolong kategori tinggi dengan persentase 60,95%.

SARAN

1. Bagi Petani, diharapkan mampu melakukan analisa bisnis dan analisa pasar sebelum memproduksi bawang merah.
2. Bagi penyuluh, dapat memberikan dokumentasi dan secara berkala melatih petani tentang analisis saluran pemasaran bawang merah,

dan memfasilitasi petani dalam kemitraan pasar yang memberikan keuntungan bagi petani.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. Badan Pusat Statistik. 2021. Jawa Timur Dalam Angka, Tahun 2021. Indonesia BPS. [Online] Tersedia Pada <https://www.bps.go.id/indicator/55/61/4/produksi-tanaman-sayuran.html> (Diakses 7 februari 2023)
- BPS. Badan Pusat Statistik. 2020. Kecamatan Junrejo Dalam Angka, Tahun 2020. Jawa Timur BPS. [Online] Tersedia Pada <https://Batukota.bps.go.id/publication/2021/09/24/55642ce398a210c65f07fd62/kecamatan-Junrejo-dalam-angka-2020.html> (Diakses 25 Desember 2022)
- Sugiyono. 2019. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.