
**PENGUATAN KELOMPOK TANI DAN PENINGKATAN NILAI TAMBAH PRODUK
UNGGULAN KELOMPOK TANI MAJU BERSAMA DI KELURAHAN NAIONI
KECAMATAN ALAK KOTA KUPANG**

**Haryati M. Sengadji¹, Krisna Setiawan¹, Dina V. Sinlae¹, Gregorius G. Batafor¹,
M. Basri¹, Siviardus Marjaya¹, Chris N. Namah¹, Melgiana S. Medah¹,
Ferdy A. I. Fallo¹, Johny A Koyslal¹, Eny Idayati²**

¹Prodi. Pengelolaan Agribisnis, Jurusan MPLK, Politeknik Pertanian Negeri Kupang,

²Prodi. Teknologi Rekayasa Pangan, Jurusan TPH, Politeknik Pertanian Negeri Kupang,

E-mail: haryati_ms13@yahoo.com

ABSTRAK

Kelompok Tani Maju Bersama adalah salah satu kelompok tani yang terdapat di Kelurahan Naioni Kecamatan Alak Kota Kupang. Salah satu bidang usaha yang dilakukan selain peternakan adalah budidaya tanaman hortikultura (tomat). Tomat merupakan komoditas yang selalu diusahakan oleh hampir semua petani di Kelurahan Naioni, sekalipun harga tomat mengalami penurunan. Sifat produk tomat yang mudah rusak menyebabkan petani tidak punya pilihan lain selain tetap menjual tomat segar meskipun dengan harga yang relative murah. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki petani untuk mengolah buah tomat segar menjadi pangan olahan yang memiliki nilai jual tinggi menjadi permasalahan khusus mitra. Pada kegiatan Penerapan Iptek Masyarakat (PIM) Program Studi Pengelolaan Agribisnis dilakukan pelatihan pembuatan buah tomat segar menjadi manisan TORAKUR (Tomat Rasa Kurma). Selain memiliki tampilan serta cita rasanya yang manis layaknya buah kurma, torakur memiliki masa simpan yang relative lebih lama. Manisan torakur yang dihasilkan selanjutnya dikemas dan diberi label sehingga memberikan tampilan yang lebih baik terhadap produk. Mitra juga diberikan pelatihan tentang cara penentuan harga jual torakur yang sesuai sehingga dapat memberikan keuntungan yang lebih baik. Terhadap mitra juga diberi pelatihan dan pendampingan tentang mekanisme pengurusan perijinan Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) secara online, sehingga hasil produksi torakur dapat dipasarkan dan mendapat kepercayaan tersendiri dari pasar (konsumen) nya, serta pelatihan dan pendampingan terkait pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi usaha serta penjualan produk yang dihasilkan. Produk manisan torakur dinilai memiliki peluang pasar yang cukup baik di Kota Kupang karena selain belum adanya produsen, produk ini juga belum begitu familiar bagi masyarakat Kota Kupang.

Kata Kunci: tomat, pengolahan, torakur, nilai tambah

PENDAHULUAN

Naioni merupakan salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Alak, Kota Kupang. Kelurahan ini merupakan satu dari 11 kelurahan yang berada di Kecamatan Alak. Kelurahan Naioni memiliki wilayah seluas 3,500 Ha dengan jumlah penduduk dan KK masing-masing 2169 jiwa dan 522 KK. Kelurahan Naioni memiliki sejumlah kelompok tani dari tingkat pemula hingga madya yang umumnya melakukan kegiatan bidang hortikultura dan peternakan. Salah satu kelompok taninya adalah Kelompok Tani Maju Bersama.

Kelompok Tani Maju Bersama terdapat di Kelurahan Naioni Kecamatan Alak Kota Kupang terbentuk pada tahun 2014. Kelompok usahatani dengan tingkat madya berjumlah 12 orang dengan bidang usaha yang dilakukan budidaya tanaman hortikultura (tomat dan melon) dan usaha peternakan. Khusus untuk budidaya tanaman melon dan tomat, rutin dilakukan dalam setiap tahun. Usaha budidaya tomat dilakukan 2 kali dalam 1 tahun yaitu pada bulan Januari-Maret dan bulan April-Juni/Juli. Sedangkan diluar waktu tersebut anggota kelompok tani melakukan usaha budidaya padi (sawah).

Anggota kelompok tani Maju Bersama cukup kompak dalam melakukan kegiatan usahataniya dibawah Ketua Bapak Arkalaus Nenosaban. Kegiatan yang dilakukan diantaranya diadakan arisan anggota kelompok sebanyak 2 kali dalam seminggu yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan tak terduga dari anggota kelompok tani terutama dalam memenuhi kebutuhan usahataniya seperti pupuk dan obat-obatan pertanian. Kegiatan ini dinilai sangat bermanfaat bagi anggota kelompok tani karena sangat terbantu dari segi pembiayaan dan pengadaan input produksi pertanian. Oleh karena itu penguatan kelompok tani perlu dilakukan melalui fungsi kerjasama sehingga lebih mewujudkan rasa senasib dan satu keinginan untuk mencapai tujuan yang sama dalam menjalankan usahataniya, sedangkan fungsi unit produksi menjadi barometer keberhasilan transfer teknologi dan penumbuhan inovasi. Pengutan kelompok tani yang dilakukan oleh Tim PIM Prodi. PAB kepada Kelompok Tani Maju Bersama dilakukan melalui kegiatan pendampingan dan pertemuan atau musyawarah bersama dengan anggota kelompok tani Maju Bersama sehingga kelompok tani yang telah terbentuk makin terikat oleh kepentingan dan tujuan bersama dalam meningkatkan produksi dan pendapatan dari usaha taninya.

Salah satu pendapatan usahatani dari Kelompok Tani Maju Bersama adalah berasal dari usaha budidaya tomat. Usaha budidaya tomat dilakukan 2 kali dalam 1 tahun yaitu pada bulan Januari-Maret dan bulan April-Juni/Juli. Sedangkan diluar waktu tersebut anggota kelompok tani melakukan usaha budidaya padi (sawah). Tomat merupakan komoditas yang selalu diusahakan oleh hampir semua petani di Kelurahan Naioni, juga termasuk anggota Kelompok Tani Maju Bersama. Umumnya tomat dipasarkan di pasar-pasar tradisional di Kota Kupang baik secara langsung maupun tidak langsung atau melalui pedagang perantara. Harga jual tomat tertinggi berkisar Rp. 10.000 - Rp. 12.500/kg sedangkan harga terendahnya mencapai kurang dari Rp. 5.000/kg. Namun petani tidak punya pilihan lain selain tetap memasarkan tomat segar yang dimiliki meskipun dengan harga yang sangat rendah. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki petani dalam mengolah buah tomat segar menjadi pangan olahan yang memiliki nilai jual tinggi. Sehingga dalam pelaksanaan PIM Prodi. PAB ini dilakukan kegiatan pengolahan tomat menjadi manisan TORAKUR (Tomat Rasa Kurma) yang memberi nilai tambah dan dapat meningkatkan pendapatan bagi keluarga tani.

Produk manisan TORAKUR yang dihasilkan diharapkan dapat dikembangkan secara baik oleh anggota Kelompok Tani Maju Bersama dengan malakukan pengurusan perizinan terkait Pangan Industri Rumah Tangga. Untuk hal tersebut, Tim PIM Prodi. PAB malakukan sosialisasi serta pendampingan dan pelatihan kepada anggota kelompok Tani Maju Bersama dalam malakukan pengurusan perijinan Pangan Industri Rumah Tangga secara online, didukung dengan alat penangkap signal (orbit) untuk memudahkan proses pengurusan perijinan secara online.

Penentuan harga jual yang sesuai juga merupakan poin terpenting setelah produk Torakur dihasilkan sehingga dapat memberikan nilai tambah dan keuntungan usaha bagi para anggota kelompok tani Maju Bersama. Sehingga dalam kegiatan PIM Prodi. PAB dilakukan analisis usaha pembuatan Torakur untuk mengetahui harga dasar serta keuntungan yang diperoleh jika dibandingkan

dengan memasarkan buah tomat segar ketika harga dipasar menurun (murah). Nilai tambah lainnya yang diberikan dari hasil olahan buah tomat segar menjadi Torakur adalah dengan melakukan pengemasan produk yang baik yang dilengkapi dengan label sesuai dengan peraturan tentang Pangan Olahan Rumah Tangga sehingga hasil produksi TORAKUR dapat dipasarkan dan mendapat kepercayaan tersendiri dari pasar (konsumen) nya. Untuk mendukung hal tersebut pada kegiatan PIM Prodi. PAB dilakukan pelatihan tentang pengemasan dan pelabelan produk pangan olahan. Selain itu, untuk memasarkan hasil produksi TOKAKUR, Tim PIM Prodi. PAB melakukan pelatihan serta pendampingan terkait pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi usaha serta penjualan produk yang dihasilkan.

Permasalahan Mitra

1. Kurang kerjasama yang baik antar anggota kelompok tani, masing-masing anggota kelompok tani melakukan usahatannya sendiri-sendiri sehingga terkadang terdapat kesulitan dalam mengatasi masalah usahatannya.
2. Harga jual buah tomat segar yang sangat rendah pada saat tertentu tidak dapat memberikan keuntungan bagi para petani. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki petani anggota kelompok tani Maju Bersama untuk mengolah buah tomat segar menjadi pangan olahan yang memiliki nilai jual tinggi. Produk olahan tomat yang dihasilkan selanjutnya dikemas secara baik dengan pemberian label pada kemasan.
3. Petani kurang memahami tentang cara penentuan harga produk olahan tomat yang dapat memberikan keuntungan usaha.
4. Pangan Industri Rumah Tangga adalah jaminan tertulis yang diberikan oleh pemerintah daerah setempat terhadap hasil produksi Industri Rumah Tangga (IRT) yang memenuhi syarat dan standar keamanan tertentu dalam rangka produksi dan peredaran produk pangan. Meskipun P-IRT hanya dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan Kabupaten/Kota setempat, namun sertifikasi ini memang krusial untuk industri pangan. Izin P-IRT dapat menjadi jaminan bahwa produk tersebut layak untuk dikonsumsi karena produk makanan tersebut sudah melampirkan hasil uji laboratorium. Terkait dengan hal tersebut, anggota kelompok tani Maju Bersama belum mengetahui syarat dan mekanisme pengurusan izin P-IRT tersebut.
5. Anggota kelompok tani belum tahu cara memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi usaha dan komoditas yang dihasilkan. Oleh karena itu dipandang perlu untuk dilakukan penyuluhan dan pelatihan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi usaha serta penjualan produk yang dihasilkan sehingga dapat terbentuk jaringan pemasaran yang lebih baik

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan PIM Program Studi Pengelolaan Agribisnis disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan Penerapan IPTEK Masyarakat
Program Studi Pengelolaan Agribisnis

No	Masalah Spesifik	Upaya Penguatan	Bentuk Pelaksanaan	Materi yang Disampaikan	Alokasi waktu	Hasil yang Diperoleh
1.	Kelompok Tani kurang memiliki kerjasama yang baik	Penguatan Kelompok Tani	Ceramah dan Diskusi	Bentuk penguatan kelompok tani	2 jam	Kelompok tani memiliki kerjasama yang baik
2.	Harga tomat sangat murah	Pembuatan manisan TORAKUR (Tomat Rasa Kurma)	Pelatihan dan demonstrasi	Cara pembuatan torakur	5 jam	Manisan Torakur
3.	Pemasaran TORAKUR	Pengemasan dan Pelabelan TORAKUR	Ceramah dan Pelatihan	Jenis kemasan dan Desain label kemasan TORAKUR	2 jam	Kemasan dan Label Torakur
4.	Persaingan pasar	Penentuan Harga Jual Produk	Ceramah dan Pelatihan	Metode penentuan harga jual produk	2 jam	Harga Jual Torakur
5.	Belum memiliki izin P-IRT	Pengurusan Izin P-IRT	Ceramah dan Pendampingan	arat dan mekanisme P-IRT	2 jam	Izin P-IRT
6.	Kurang memanfaatkan media sosial	Pemanfaatan Media Sosial	Ceramah dan Pelatihan	ra mempromosikan usaha dan produk melalui media sosial	2 jam	Promosi produk dan usaha melalui media sosial

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Penerapan IPTEK Masyarakat (PIM) Program Studi Pengelolaan Agribisnis dilakukan 2 periode yaitu pada tanggal 13 Juli dan 27 Juli 2023 bertempat di rumah Bapak Arkalaus, Ketua Kelompok Tani Maju Bersama Kelurahan Naioni Kecamatan Alak Kota Kupang. Kegiatan PIM Prodi. PAB dihadiri oleh Dosen, Teknisi/PLP, dan mahasiswa Program Studi Pengelolaan Agribisnis serta Dosen dan mahasiswa Program Studi Teknologi Rekayasa Pangan. Kegiatan PIM diawali dengan pengisian kuiseoner oleh anggota kelompok tani untuk mengetahui sejauhmana pengetahuan dan pemahamannya terkait pengolahan buah tomat segar menjadi torakur.



Gambar 1. Pengisian Kuesioner

Kegiatan PIM Prodi. PAB meliputi 6 kegiatan, yaitu:

1. Penguatan Kelompok Tani

Pada awal terbentuknya, anggota kelompok tani Maju Bersama cukup kompak dalam melakukan kegiatan usahataniya dibawah Ketua Bapak Arkalaus Nenosaban. Kegiatan yang dilakukan diantaranya diadakan arisan anggota kelompok sebanyak 2 kali dalam seminggu yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan tak terduga dari anggota kelompok tani terutama dalam memenuhi kebutuhan usahataniya. Kerjasama anggota kelompok tani yang baik, hingga pernah terbentuk Persatuan Petani Melon yang digagas oleh Bapak Arkalaus Nenosaban yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Kota Kupang akan melon serta memutus mata rantai perdagangan melon dari luar NTT. Namun seiring berjalannya waktu, Persatuan Petani Melon tidak lagi melakukan fungsinya dengan baik. Tidak adanya kerjasama yang baik antara anggota kelompok tani menjadi penyebab utama terjadinya hal tersebut. Oleh kerana itu perlu dilakukan penguatan kelompok tani melalui fungsi kerjasama sehingga lebih mewujudkan rasa senasib dan satu keinginan untuk mencapai tujuan yang sama dalam menjalankan usahataniya.

Kegiatan penguatan kelompok tani dilakukan melalui ceramah dan diskusi antara Tim PIM Prodi. PAB dan anggota kelompok tani Maju Bersama. Kegiatan dilakukan selama 1 (satu) hari bertempat di rumah Ketua Kelompok Tani Maju Bersama, Bapak Arkalaus. Kegiatan ini dihadiri oleh Para Dosen Prodi. PAB, Teknisi/PLP, Mahasiswa, anggota kelompok tani Maju Bersama serta pegawai dari Kelurahan Naioni. Luaran dari kegiatan tersebut adalah terjalannya kembali kerja sama yang baik di antara anggota kelompok tani terutama dalam menjalankan kegiatan usahataniya. Menghidupkan kembali arisan anggota kelompok dalam memenuhi kebutuhan usahataniya terutama pemenuhan kebutuhan input produksinya.



Gambar 2. Pengutan Kelompok Tani

2. Pembuatan Manisan TORAKUR (Tomat Rasa Kurma)

Pembuatan manisan Torakur adalah kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan pertimbangan bahwa mitra umumnya adalah petani tanaman hortikultura yang menanam tomat. Pada saat tertentu harga jual tomat sangat rendah sehingga tidak memberikan keuntungan bagi petani, meskipun demikian petani tetap melakukan pemasaran tomatnya. Kendala lainnya adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki petani dalam mengolah buah tomat segar menjadi pangan olahan yang memiliki nilai jual tinggi salah satunya adalah olahan buah tomat menjadi manisa Torakur.

Keterampilan proses pengolahan torakur adalah penting disampaikan untuk mengantisipasi anjloknya harga komoditas pada waktu panen raya atau dalam rangka memperluas pasar. Pengolahan tomat menjadi torakur dapat meningkatkan nilai ekonomisnya, memperpanjang masa simpan dan memperluas pemasarannya. Pada kegiatan ini mitra diberi informasi melalui pelatihan dan praktek secara langsung (demonstrasi). Materi pelatihan disampaikan oleh Dosen dari Program Studi Teknologi Rekayasa Pangan dibantu dengan beberapa orang mahasiswa sedangkan peserta yang terlibat terdiri dari para ibu rumah tangga serta beberapa remaja putri yang terdapat di Kelurahan Naioni. Peserta pelatihan cukup antusias dalam kegiatan pembuatan manisan torakur, terlihat dari partisipasi aktif dalam kegiatan pengolahan torakur dan diikuti dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan. Rasa produk torakur mendapatkan respon yang positif dari mitra terbukti sangat disukai, sebab tekstur dan rasanya yang mirip sekali seperti kurma.



Gambar 3. Pembuatan Torakur

Pelaksanaan kegiatan ini dapat diterima oleh mitra berdasarkan responden angket (kuesioner). Indikator keberhasilan pelatihan ini ditandai peningkatan pengetahuan mitra dalam memahami akan materi yang diberikan dan diikuti banyaknya pertanyaan yang diajukan oleh peserta pelatihan. Hasil kuesioner pelatihan proses pengolahan torakur dari 17 orang, diperoleh hasil bahwa terdapat peningkatan pengetahuan sebesar 94,12% setelah kegiatan pelatihan pengolahan torakur dari sebelumnya sebesar 47,06%. Dari data tersebut terlihat bahwa mitra sangat menerima dengan pelatihan yang diberikan karena menambah pengetahuan dan ketrampilan peserta tentang pengolahan tomat yang sebelumnya tidak diketahui.

Pelaksanaan kegiatan pelatihan pengolahan torakur didukung dengan sejumlah peralatan yang diberikan bagi mitra diantaranya kompor, kualiti, keranjang, waskom, pisau, sendok, dan lain-lain. Ketersediaan peralatan produksi untuk pengolahan tomat diharapkan memudahkan mitra dalam melakukan produksi.

3. Pengemasan dan Pelabelan

Pengemasan dan pelabelan adalah faktor penting dalam pemasaran. Dengan pengemasan yang tepat selain mampu melindungi produk, membuat daya simpan lebih lama, juga mampu

menarik konsumen untuk membeli produk. Pelabelan yang lengkap mengenai produk juga mempengaruhi konsumen untuk membeli produk.

Hasil pengolahan torakur selanjutnya dikemas dalam kemasan mika dan diberi label. Kemasan yang dipilih masih sederhana dikarenakan target awal pemasaran produk torakur adalah lingkungan masyarakat sekitar Kelurahan Naioni.

4. Penentuan Harga Jual Produk

Harga jual merupakan nominal harga akhir dari penjual atau jumlah yang perlu dibayar oleh konsumen. Harga tersebut biasanya ditukar dengan produk atau jasa dalam jumlah, berat, atau ukuran tertentu. Pemilik usaha perlu menetapkan harga yang tepat agar penjualan dapat mendatangkan keuntungan.

Berkaitan dengan pemasaran hasil olahan torakur maka diperlukan adanya perhitungan penetapan harga jual produk yang sesuai sehingga dapat memberikan keuntungan usaha bagi mitra. Untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman petani terkait cara menentukan harga jual torakur yang dapat memberikan keuntungan dilakukan pendekatan secara kelompok dengan menggunakan metode ceramah dan pelatihan.



Gambar 4. Ceramah tentang Penentuan Harga Jual

Selain melalui ceramah, media yang digunakan untuk meningkatkan pengetahuan mitra terkait penentuan harga jual adalah brosur. Mitra diajak Bersama-sama untuk melakukan identifikasi terkait kebutuhan input produksi pengolahan torakur yang terdiri dari input tetap dan variabel serta nilai dari masing-masing input tersebut yang terdiri dari nilai penyusutan dan nilai rill pengadaan input. Hasil perhitungan memberikan gambaran bahwa produk olahan torakur memiliki nilai jual yang menguntungkan jika dibandingkan dengan menjual tomat segar ketika harga tomat anjlok. Penggunaan 1 kg bahan baku tomat segar mampu menghasilkan 0,5kg torakur. Sehingga ketika harga jual tomat anjlok pada kisaran Rp. 5.000/kg maka dengan kegiatan pengolahan torakur dapat memberikan penerimaan usaha sebesar Rp. 50.000/0,5kg torakur atau Rp. 10.000/100gram torakur.

5. Pengurusan Izin P-IRT

Memiliki izin edar merupakan salah satu syarat bagi pelaku usaha pangan olahan untuk dapat memasarkan produknya ke pasaran. PIRT adalah kode yang sering ditemukan dalam kemasan makanan. Biasanya, PIRT adalah tanda bahwa sebuah makanan telah memiliki izin untuk beredar. PIRT adalah izin yang diperuntukkan bagi jenis makanan tertentu. Pangan Industri Rumah Tangga yang selanjutnya disingkat PIRT adalah perusahaan pangan yang memiliki tempat usaha di tempat tinggal dengan peralatan pengolahan pangan manual hingga semi otomatis.

Produk olahan torakur adalah produk yang diproduksi di tempat tinggal mitra dengan menggunakan peralatan yang masih manual. Sehingga perlu adanya kegiatan yang mampu meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mitra terkait pengurusan perizinan P-IRT yang sebelumnya tidak dimiliki oleh mitra. Kegiatan dilakukan dalam bentuk ceramah, pelatihan, serta pendampingan.



Gambar 5. Pelatihan tentang P-IRT

Tujuan dari pembinaan dan pengawasan PIRT adalah memberikan prinsip-prinsip dasar keamanan pangan bagi Industri Rumah Tangga Pangan (IRTP) dalam menerapkan CPPB-IRT (Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga) agar dapat menghasilkan produk pangan yang aman dan bermutu sesuai dengan tuntutan konsumen. Untuk mendukung kegiatan tersebut maka mitra diberikan alat bantu berupa orbit. Paket data orbit adalah layanan internet nirkabel yang menggunakan perangkat modem Wi-Fi atau Mi-Fi dengan kualitas jaringan selular terbaik dengan beragam pilihan paket data Prabayar yang dapat dipilih sesuai kebutuhan. Alat ini diharapkan dapat membantu mitra baik dalam pengurusan perizinan usaha secara online maupun melakukan promosi produk olahan torakur melalui media online.

6. Pemanfaatan Media Sosial

Dampak positif dari media sosial adalah memudahkan seseorang untuk berinteraksi dengan banyak orang, memperluas pergaulan, jarak dan waktu bukan lagi masalah, lebih mudah dalam mengekspresikan diri, penyebaran informasi dapat berlangsung secara cepat, dan biaya lebih murah. Berdasarkan hal tersebut maka salah satu kegiatan yang dilakukan PIM. Prodi PAB adalah pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan penjualan produk serta membangun jaringan pemasaran.



Gambar 6. Pelatihan tentang Pemanfaatan Media Sosial

Hal-hal yang menjadi peluang dari kegiatan ini, antara lain: a) Hampir semua anggota mitra memiliki handphone android yang sangat memungkinkan untuk penggunaan aplikasi media sosial. b) Adanya paket data orbiel yang tersedia memudahkan mitra dalam mengakses media social. Selain itu, terdapat produk olahan torakur disamping produk hasil pertanian mitra lainnya yang juga dapat dipromosikan melalui aplikasi media sosial tersebut. Kegiatan dilakukan dengan metode ceramah dan pelatihan. Peserta kegiatan diantaranya mitra kegiatan juga beberapa pelajar dari kelurahan setempat.

KESIMPULAN

1. Peningkatan pengetahuan dan pemahaman mitra tentang proses pengolahan torakur sebesar 94,12%. Hal ini terlihat dari partisipasi aktif mitra dalam kegiatan pelatihan pengolahan torakur serta banyaknya pertanyaan yang diajukan selama kegiatan berlangsung.
2. Adanya peningkatan pengetahuan dan pemahaman mitra tentang pengemasan dan pelabelan produk yang baik untuk mendukung kegiatan pemasaran; serta penentuan harga jual yang sesuai sehingga dapat memerikan peningkatan pendapatan bagi mitra.
3. Adanya peningkatan pengetahuan dan pemahaman mitra tentang proses pengurusan perizinan P-IRT serta pemanfaatan media sosial untuk mendukung kegiatan promosi dan pemasaran produk yang dihasilkan.
4. Kurangnya keterlibatan seluruh anggota kelompok tani mitra khususnya para bapak dalam setiap kegiatan PIM yang dilakukan. Peserta kegiatan didominasi oleh para ibu rumah tangga serta para pelajar (perempuan).

DAFTAR PUSTAKA

- Downey W.D dan Steven P. Erickson, 1992. Manajemen Agribisnis. Edisi Kedua. Erlangga. Jakarta.
- Firdaus, M., 2008. Manajemen Agribisnis. Bumi Aksara. Jakarta.
- Gitosudarmo, I. 2012. Manajemen Pemasaran Edisi Kedua. Penerbit BPFE, Yogyakarta
- Profil Kelurahan Naioni Kecamatan Alak Kota Kupang, 2022.
- Shinta, A. 2011. Manajemen Pemasaran. Penerbit Universitas Brawijaya Press, Malang
- Subanar, H., 2001. Manajemen Usaha Kecil. BPPE Yogyakarta. Yogyakarta