



Strategi Pengembangan dan Peningkatan Nilai Tambah Bawang Merah di Desa Dulang Kabupaten Enrekang

Musawwir^{1*}, Agus Syam², Sumiati Tahir³, Asmayanti⁴, Mahmuddin⁵

*Program Studi SI Kewirausahaan, Jurusan Bisnis dan Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Negeri Makassar*

**Email: musawwir799@gmail.com*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi usaha tani dan sistem pemasaran bawang merah, menganalisis faktor-faktor penyebab rendahnya pendapatan petani, serta mengkaji potensi pengembangan agroindustri pengolahan bawang merah dalam meningkatkan nilai tambah usaha petani di Desa Dulang Kabupaten Enrekang. Penelitian menggunakan metode *Research and Development* (R&D) dengan model pengembangan ADDIE (*Analysis, Design, Development, Implementation, Evaluation*). Subjek penelitian terdiri atas petani bawang merah yang dipilih secara *purposive*, dengan data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produktivitas bawang merah di Desa Dulang tergolong tinggi, namun sistem pemasarannya masih bersifat tradisional dan sepenuhnya bergantung pada tengkulak, sehingga posisi tawar petani rendah. Rendahnya pendapatan dan nilai tambah petani disebabkan oleh kombinasi kelemahan internal, seperti keterbatasan modal, minimnya fasilitas pascapanen, dan rendahnya keterampilan pengolahan, serta ancaman eksternal berupa fluktuasi harga, hama penyakit, dan cuaca yang tidak menentu. Disimpulkan bahwa pengolahan bawang merah menjadi bawang goreng berpotensi besar meningkatkan nilai tambah usaha tani, dengan syarat didukung penguatan kelembagaan, pelatihan, dan akses permodalan yang berkelanjutan.

Kata Kunci: *Agroindustri; Bawang Merah; Nilai Tambah; Strategi Pengembangan.*

ABSTRACT

This study aims to identify the conditions of shallot farming and marketing systems, analyze the factors contributing to low farmer income, and assess the potential of shallot agro-processing to enhance value-added for farmers in Dulang Village, Enrekang Regency. The study employs the Research and Development (R&D) method using the ADDIE (Analysis, Design, Development, Implementation, Evaluation) model. Research subjects consisted of shallot farmers selected purposively, with data collected through interviews, observation, and documentation. The results indicate that while shallot productivity in Dulang Village is high, the marketing system remains traditional and relies entirely on middlemen, resulting in a weak bargaining position for farmers. Low farmer income and value-added stem from a combination of internal weaknesses such as limited capital, a lack of post-harvest facilities, and insufficient processing skills and external threats, including price fluctuations, pests and diseases, and unpredictable weather. It is concluded that processing shallots into fried shallots holds significant potential to increase the value-added of

farming operations, provided there is support through institutional strengthening, training, and access to sustainable capital.

Keywords: *Agro-Industry; Shallots; Value Added; Development Strategy.*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki potensi sumber daya alam yang besar, khususnya pada sektor pertanian (Syam & Tahir, 2025). Sektor ini memiliki peran penting dalam penyediaan pangan, penciptaan lapangan kerja, serta menjadi sumber pendapatan bagi sebagian besar masyarakat pedesaan (Apriyanti et al., 2021). Pengembangan sektor pertanian tidak hanya berorientasi pada peningkatan produksi, tetapi juga perlu didukung oleh penguatan sistem usaha, inovasi produk, dan pemasaran agar komoditas pertanian memiliki daya saing serta mampu memberikan manfaat ekonomi yang lebih optimal bagi masyarakat. Dalam konteks pengembangan usaha, strategi pemasaran menjadi salah satu aspek penting dalam memperluas akses pasar dan meningkatkan nilai ekonomi produk (Asmayanti et al., 2023).

Salah satu subsektor pertanian yang memiliki peranan penting dalam perekonomian adalah hortikultura, khususnya komoditas bawang merah. Bawang merah merupakan komoditas pangan yang memiliki nilai ekonomi dan tingkat kebutuhan yang relatif tinggi sehingga menjadi salah satu sumber pendapatan penting bagi petani. Namun, besarnya potensi ekonomi bawang merah juga dihadapkan pada berbagai permasalahan, terutama fluktuasi harga yang dipengaruhi oleh jumlah produksi, musim panen, dan kondisi distribusi. Pada saat produksi melimpah, peningkatan pasokan dapat menyebabkan penurunan harga yang berdampak pada ketidakstabilan pendapatan petani.

Kabupaten Enrekang, Provinsi Sulawesi Selatan, merupakan salah satu daerah sentra produksi bawang merah yang memiliki potensi besar dalam mendukung perekonomian masyarakat. Kecamatan Malua menjadi salah satu wilayah strategis dalam pengembangan komoditas bawang merah dengan luas lahan mencapai 4.065 hektar dan tingkat produksi sekitar 39.000 ton per tahun (Tahir et al., 2025). Besarnya potensi produksi tersebut menunjukkan bahwa bawang merah memiliki peluang yang besar untuk dikembangkan tidak hanya sebagai komoditas pertanian primer, tetapi juga sebagai bahan baku produk bernilai tambah.

Salah satu wilayah penghasil bawang merah di Kecamatan Malua adalah Desa Dulang. Sebagian besar masyarakat di wilayah tersebut menggantungkan mata pencahariannya pada usaha tani bawang merah. Namun, besarnya potensi produksi belum sepenuhnya memberikan manfaat ekonomi yang optimal bagi petani. Hasil panen umumnya masih dipasarkan dalam bentuk produk segar dan dijual kepada pedagang pengumpul tanpa melalui proses pengolahan lebih lanjut (Srihidayati & Firdamayanti, 2024). Kondisi tersebut menyebabkan petani memiliki ketergantungan terhadap pihak perantara dan nilai ekonomi yang diperoleh dari hasil produksi belum sepenuhnya dinikmati oleh petani.

Ketergantungan terhadap penjualan produk segar juga menyebabkan petani menghadapi risiko yang lebih besar ketika terjadi panen raya dan penurunan harga. Selain itu, keterbatasan fasilitas penyimpanan dan penanganan pascapanen mendorong petani untuk segera menjual hasil produksi. Kondisi tersebut diperkuat oleh keterbatasan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam melakukan diversifikasi produk berbasis hasil pertanian (Iis Komariah et al., 2024). Permasalahan pascapanen dan rendahnya diversifikasi produk menunjukkan bahwa peningkatan produksi semata

belum cukup untuk meningkatkan kesejahteraan petani apabila tidak diikuti dengan upaya pengembangan usaha dan penciptaan nilai tambah.

Peningkatan nilai tambah dapat dilakukan melalui pengolahan komoditas pertanian menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi. Pengembangan produk olahan memungkinkan komoditas memiliki daya simpan yang lebih panjang, variasi produk yang lebih beragam, serta peluang pasar yang lebih luas (Hasiani et al., 2024). Pengolahan hasil pertanian juga dapat menjadi alternatif dalam mengurangi risiko kerugian akibat melimpahnya hasil panen dan rendahnya harga komoditas segar. Pengalaman pengembangan produk pangan berbasis komoditas lokal menunjukkan bahwa inovasi dan pengolahan produk dapat meningkatkan nilai tambah sekaligus memperkuat daya saing produk di pasar (Padasasih et al., 2025).

Bawang merah memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi berbagai produk olahan, seperti bawang goreng, pasta bawang, dan bubuk bawang. Produk olahan tersebut memiliki nilai jual yang lebih tinggi serta daya simpan yang relatif lebih lama dibandingkan bawang merah segar. Pengembangan agroindustri pengolahan bawang merah dapat menjadi salah satu alternatif dalam meningkatkan nilai ekonomi komoditas sekaligus membuka peluang usaha baru bagi masyarakat. Selain itu, pengolahan hasil pertanian menjadi produk bernilai tambah dapat menjadi strategi untuk mengurangi dampak kelebihan produksi dan fluktuasi harga pada masa panen (Hayati et al., 2024).

Namun, pengembangan produk olahan tidak hanya bergantung pada kemampuan produksi, tetapi juga memerlukan strategi pemasaran yang tepat. Produk dengan nilai tambah yang lebih tinggi perlu didukung oleh kemampuan dalam mengidentifikasi pasar, menentukan saluran distribusi, membangun strategi promosi, serta memperluas akses konsumen. Sistem pemasaran yang efektif berperan dalam memperlancar penyaluran produk dari produsen kepada konsumen dan mendukung peningkatan daya saing usaha (Asmayanti et al., 2023). Oleh karena itu, penguatan usaha tani bawang merah perlu dilakukan secara terintegrasi melalui pengembangan produk olahan dan strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik pasar.

Berdasarkan kondisi tersebut, terdapat kesenjangan antara besarnya potensi produksi bawang merah di Desa Dulang dengan optimalisasi nilai ekonomi yang diterima oleh petani. Tingginya produksi belum sepenuhnya diikuti oleh pengembangan produk olahan dan strategi pemasaran yang mampu meningkatkan nilai tambah usaha tani. Oleh karena itu, diperlukan kajian mengenai kondisi pemasaran bawang merah serta potensi pengembangan agroindustri pengolahan sebagai upaya meningkatkan nilai tambah bagi petani. Penelitian ini difokuskan pada penguatan usaha tani bawang merah melalui pengembangan pemasaran dan peningkatan nilai tambah produk olahan di Desa Dulang, Kecamatan Malua, Kabupaten Enrekang. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai strategi yang dapat diterapkan untuk memperkuat usaha tani bawang merah serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode *Research and Development* (R&D) dengan pendekatan kualitatif. Penelitian bertujuan mengembangkan model strategi peningkatan nilai tambah usaha tani bawang merah yang dapat diterapkan oleh petani di Desa Dulang, Kecamatan Malua, Kabupaten Enrekang. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami kondisi usaha tani, sistem pemasaran, kendala yang dihadapi petani, serta potensi pengembangan agroindustri berbasis bawang merah.

Prosedur pengembangan menggunakan model ADDIE yang meliputi tahap *Analysis*, *Design*, *Development*, *Implementation*, dan *Evaluation*. Penelitian dilaksanakan di Desa Dulang, Kecamatan Malua, Kabupaten Enrekang pada Juni-Agustus 2026. Subjek penelitian terdiri atas lima petani bawang merah yang ditentukan berdasarkan keterlibatan dan pengalaman dalam usaha tani bawang merah. Peneliti bertindak sebagai instrumen utama dengan menggunakan pedoman wawancara, lembar observasi, dokumentasi, dan instrumen validasi ahli sebagai instrumen pendukung.

Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam, dokumentasi, dan validasi ahli. Data kualitatif dianalisis menggunakan model Miles dan Huberman melalui tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil analisis digunakan sebagai dasar untuk melakukan evaluasi dan penyempurnaan model strategi peningkatan nilai tambah usaha tani bawang merah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap subjek penelitian, diperoleh gambaran yang cukup jelas mengenai kondisi usaha tani bawang merah secara keseluruhan. Berikut hasil wawancara penelitian:

Kondisi Usaha Tani dan Pemasaran Bawang Merah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tani bawang merah di Desa Dulang masih didominasi oleh pola produksi dan pemasaran dalam bentuk produk segar. Petani pada umumnya menjual hasil panen kepada tengkulak atau pedagang pengumpul tanpa melakukan pengolahan lebih lanjut. Kondisi ini menyebabkan petani berada pada posisi sebagai price taker karena harga jual sebagian besar ditentukan oleh pihak perantara. Ketergantungan terhadap tengkulak tidak hanya terjadi dalam proses pemasaran, tetapi juga pada akses informasi pasar dan permodalan, sehingga posisi tawar petani semakin terbatas. Selain itu, terdapat kesenjangan harga antara tingkat petani dan konsumen akhir yang menunjukkan bahwa sebagian margin pemasaran lebih banyak dinikmati oleh pihak perantara.

Dari sisi kelembagaan, peran kelompok tani dalam mendukung pemasaran juga belum optimal. Sebagian informan pernah tergabung dalam kelompok tani, namun kelembagaan tersebut belum berfungsi secara maksimal sebagai wadah pemasaran kolektif maupun penguatan posisi tawar petani. Kondisi tersebut diperkuat oleh keterbatasan fasilitas pascapanen dan penyimpanan, yang menyebabkan petani cenderung segera menjual hasil panen untuk menghindari risiko kerusakan. Artinya, sistem usaha tani bawang merah di Desa Dulang masih menghadapi permasalahan pada aspek hilir, terutama ketergantungan terhadap tengkulak, lemahnya kelembagaan pemasaran, keterbatasan penanganan pascapanen, dan belum berkembangnya pengolahan hasil. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan kesejahteraan petani tidak cukup dilakukan melalui peningkatan produksi, tetapi juga memerlukan penguatan rantai pemasaran dan pengembangan nilai tambah produk.

Faktor Penyebab Rendahnya Pendapatan dan Nilai Tambah Petani Bawang Merah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rendahnya nilai tambah usaha tani bawang merah di Desa Dulang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang saling berkaitan. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan menyebabkan sebagian besar petani masih menjual bawang merah dalam bentuk segar tanpa diversifikasi produk. Kondisi tersebut diperkuat oleh minimnya fasilitas dan pengetahuan penanganan pascapanen, seperti sortasi, pengeringan, pengemasan, dan penyimpanan, sehingga petani memiliki keterbatasan dalam mempertahankan kualitas produk dan menunda penjualan

ketika harga tidak menguntungkan. Keterbatasan modal dan ketergantungan terhadap tengkulak juga mempersempit pilihan petani dalam mengembangkan usaha maupun menentukan saluran pemasaran. Selain itu, fluktuasi harga pada saat panen raya menjadi risiko utama yang menyebabkan pendapatan petani tidak stabil. Temuan menunjukkan bahwa persoalan rendahnya nilai tambah tidak hanya berkaitan dengan aspek produksi, tetapi juga mencerminkan lemahnya pengelolaan rantai nilai pada tahap hilir. Sebagian besar nilai ekonomi masih berhenti pada pihak perantara karena petani belum terlibat secara optimal dalam aktivitas pengolahan dan pemasaran produk bernilai tambah. Oleh karena itu, peningkatan kesejahteraan petani memerlukan strategi yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan produktivitas, tetapi juga penguatan kapasitas pengolahan, penanganan pascapanen, akses permodalan, dan pemasaran.

Potensi Pengembangan Agroindustri Pengolahan Bawang Merah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan agroindustri berbasis bawang merah memiliki potensi yang cukup besar di Desa Dulang. Empat dari lima informan menyatakan minat untuk mengembangkan usaha pengolahan bawang merah, terutama dalam bentuk bawang goreng, sedangkan satu informan memilih tetap berfokus pada kegiatan budidaya. Minat tersebut didukung oleh ketersediaan bahan baku yang melimpah serta pengalaman salah satu informan yang telah memulai usaha pengolahan bawang goreng. Namun, kesiapan petani masih menghadapi sejumlah keterbatasan, terutama kurangnya keterampilan pengolahan dan pengemasan, keterbatasan alat produksi dan modal, serta belum optimalnya akses terhadap pemasaran dan branding produk.

Seluruh informan memandang bawang goreng berpotensi menjadi produk olahan unggulan karena memiliki daya simpan lebih lama dibandingkan bawang merah segar dan memungkinkan jangkauan pemasaran yang lebih luas. Indikasi permintaan terhadap produk tersebut juga mulai terlihat melalui pengalaman pelaku usaha lokal yang telah melakukan pengolahan. Meskipun demikian, belum terdapat kelembagaan atau wadah usaha bersama yang secara khusus mendukung pengembangan agroindustri bawang merah. Kondisi ini menyebabkan petani masih bergerak secara individual dan memiliki keterbatasan dalam mengakses modal, peralatan, informasi pasar, serta pemasaran produk secara kolektif. Oleh karena itu, pengembangan agroindustri bawang merah perlu didukung melalui pelatihan keterampilan, penyediaan sarana produksi, akses permodalan, penguatan kelembagaan, serta pendampingan branding dan pemasaran agar potensi yang dimiliki dapat berkembang secara berkelanjutan.

Penerapan Model ADDIE dalam Pengembangan Bawang Goreng

Temuan mengenai kondisi usaha tani, permasalahan pemasaran, dan potensi pengolahan bawang merah selanjutnya digunakan sebagai dasar pengembangan strategi melalui model ADDIE (*Analysis, Design, Development, Implementation, dan Evaluation*). Model ini digunakan untuk menerjemahkan kebutuhan lapangan menjadi rancangan strategi yang sistematis dan aplikatif bagi petani bawang merah di Desa Dulang.

Pada tahap *Analysis*, dilakukan identifikasi kondisi usaha tani dan kesiapan petani dalam mengembangkan produk bawang goreng. Hasil wawancara menunjukkan bahwa empat dari lima informan berminat mengembangkan produk olahan, meskipun hanya satu informan yang telah memiliki pengalaman dalam produksi bawang goreng. Kebutuhan utama yang teridentifikasi meliputi pelatihan pengolahan dan pengemasan, penyediaan peralatan, akses permodalan, serta pendampingan pemasaran dan branding. Ketersediaan bahan baku yang melimpah menunjukkan bahwa kendala utama

pengembangan bukan terletak pada pasokan, melainkan pada keterampilan, peralatan, modal, dan kelembagaan usaha.

Tahap *Design* menghasilkan rancangan strategi yang mencakup standar proses produksi, pengembangan kemasan yang higienis dan menarik, pelatihan keterampilan pengolahan, serta penguatan pola pemasaran untuk memperpendek rantai distribusi. Rancangan tersebut disesuaikan dengan kapasitas modal dan sumber daya petani skala rumah tangga. Selanjutnya, pada tahap *Development*, rancangan dikembangkan menjadi panduan strategi pengembangan usaha yang memuat arahan pengolahan bawang goreng, standar kualitas produk, serta rekomendasi penguatan kelembagaan melalui kelompok usaha bersama atau koperasi.

Model yang dikembangkan kemudian divalidasi oleh ahli kewirausahaan untuk menilai kualitas produk, desain, keamanan dan higienitas, kesesuaian harga, serta potensi penerimaan pasar. Hasil validasi menunjukkan total skor 20 dari skor maksimum 25 atau sebesar 80%, sehingga model berada pada kategori layak. Penilaian tersebut menunjukkan bahwa strategi pengembangan bawang goreng memiliki kelayakan untuk diterapkan, meskipun aspek desain kemasan masih dapat disempurnakan.

Pada tahap *Implementation*, model diperkenalkan secara terbatas kepada petani yang memiliki minat terhadap pengembangan usaha pengolahan bawang merah. Tahap ini memberikan gambaran kepada petani mengenai proses produksi, pengemasan, dan pemasaran produk olahan dengan memanfaatkan pengalaman petani yang telah lebih dahulu mengembangkan bawang goreng sebagai referensi praktis.

Lalu, tahap *Evaluation* dilakukan berdasarkan hasil validasi dan implementasi terbatas untuk mengidentifikasi aspek yang masih memerlukan penyempurnaan, terutama terkait standar mutu produk, teknis pengolahan, desain kemasan, dan pendampingan pemasaran.

Secara keseluruhan, penerapan model ADDIE menunjukkan bahwa pengembangan bawang goreng memiliki dasar kebutuhan yang jelas, rancangan strategi yang sesuai dengan kondisi petani, serta tingkat kelayakan yang mendukung penerapannya. Pengembangan produk olahan bawang merah berpotensi menjadi alternatif penciptaan nilai tambah bagi petani Desa Dulang apabila didukung oleh peningkatan keterampilan, akses permodalan, sarana produksi, pemasaran, dan penguatan kelembagaan usaha secara berkelanjutan.

2. Pembahasan Temuan

Kondisi Usaha Tani dan Sistem Pemasaran Bawang Merah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tani bawang merah di Desa Dulang masih berorientasi pada kegiatan produksi dan penjualan hasil panen dalam bentuk segar. Petani umumnya menjual bawang merah kepada tengkulak atau pedagang pengumpul sehingga memiliki keterbatasan dalam menentukan harga dan memilih saluran pemasaran. Kondisi ini menempatkan petani sebagai price taker, sementara sebagian margin pemasaran dinikmati oleh pihak perantara. Ketergantungan terhadap tengkulak juga semakin kuat karena beberapa petani memperoleh informasi pasar dan bantuan modal dari pihak yang sama.

Merujuk pada Meira dan Purnama (2022), pola usaha tersebut lebih mendekati karakter bisnis yang berorientasi pada keuntungan finansial dibandingkan karakter kewirausahaan yang menekankan kreativitas, keberanian mengambil risiko, dan penciptaan nilai tambah. Rendahnya kemampuan petani dalam merespons dinamika pasar juga relevan dengan pandangan Rukmana et al. (2023), mengenai pentingnya strategi yang adaptif terhadap perubahan lingkungan usaha. Selain itu, peran kelompok tani

dalam mendukung pemasaran masih belum optimal, meskipun sebagian informan pernah terlibat dalam kelembagaan tersebut. Kondisi ini sejalan dengan pendapat Harianti et al. (2020) dan Hastuti et al. (2020) yang menekankan pentingnya pendidikan dan penguatan kapasitas kewirausahaan dalam meningkatkan kemampuan individu mengelola usaha dan risiko secara mandiri.

Maka dari itu, permasalahan pemasaran bawang merah di Desa Dulang tidak hanya berkaitan dengan saluran distribusi, tetapi juga menunjukkan keterbatasan kapasitas kewirausahaan dan kelembagaan petani. Ketergantungan terhadap tengkulak menyebabkan posisi tawar petani tetap lemah dan membatasi peluang untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih menguntungkan.

Faktor Penyebab Rendahnya Pendapatan dan Nilai Tambah Petani Bawang Merah

Penelitian ini mengidentifikasi kombinasi faktor internal dan eksternal sebagai penyebab rendahnya pendapatan dan nilai tambah petani bawang merah. Faktor internal meliputi keterbatasan modal, minimnya fasilitas pascapanen, rendahnya keterampilan pengolahan, serta belum optimalnya pemanfaatan media digital untuk pemasaran. Sementara itu, faktor eksternal mencakup serangan hama dan penyakit, kondisi cuaca yang tidak menentu, fluktuasi harga, serta struktur pasar yang masih didominasi oleh tengkulak.

Pola tersebut relevan dengan teori Manajemen Strategis Fred R. David yang menekankan pentingnya analisis kondisi internal dan eksternal dalam perumusan strategi pengembangan usaha (David et al., 2023). Keterbatasan modal, fasilitas, dan keterampilan mencerminkan kelemahan internal, sedangkan fluktuasi harga dan dominasi tengkulak merupakan ancaman eksternal yang memengaruhi keberlanjutan usaha. Kondisi tersebut menyebabkan petani cenderung merespons situasi secara spontan tanpa strategi pengembangan yang terencana.

Rendahnya keterampilan pengolahan juga menyebabkan sebagian besar bawang merah dijual dalam bentuk segar tanpa proses peningkatan nilai tambah. Padahal, pengolahan produk dapat meningkatkan nilai ekonomi melalui aktivitas rantai nilai yang memperbaiki kualitas dan daya saing produk (Mukhlisyoh & Zuhriyah, 2021). Kondisi pascapanen yang terbatas semakin memperbesar risiko kerusakan produk dan mendorong petani untuk segera menjual hasil panen ketika harga belum tentu menguntungkan. Rendahnya pendapatan tidak hanya disebabkan oleh produktivitas, tetapi juga oleh lemahnya pengelolaan rantai nilai, di mana sebagian besar nilai ekonomi masih dinikmati oleh pihak di luar petani.

Secara keseluruhan, peningkatan pendapatan dan nilai tambah memerlukan intervensi yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan produksi, tetapi juga penguatan kemampuan pengolahan, fasilitas pascapanen, akses permodalan, pemasaran digital, dan kelembagaan petani. Pendekatan tersebut penting untuk mengurangi ketergantungan terhadap tengkulak sekaligus memperkuat posisi petani dalam rantai nilai bawang merah.

Potensi Pengembangan Agroindustri Pengolahan Bawang Merah dalam Meningkatkan Nilai Tambah Usaha Petani

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan agroindustri berbasis bawang merah memiliki potensi yang cukup besar di Desa Dulang. Empat dari lima informan menyatakan minat untuk mengembangkan produk olahan, terutama bawang goreng, sedangkan satu informan memilih tetap berfokus pada kegiatan budidaya. Minat tersebut didukung oleh ketersediaan bahan baku yang melimpah dan pengalaman salah satu informan yang telah memulai usaha pengolahan bawang goreng. Namun,

kesiapan petani masih menghadapi keterbatasan keterampilan, peralatan produksi, tenaga kerja, modal, serta akses pemasaran.

Dalam perspektif keunggulan bersaing Porter, pengolahan bawang merah menjadi produk bernilai tambah dapat menjadi bentuk diferensiasi yang meningkatkan daya saing melalui kualitas produk, daya simpan, dan nilai ekonomi yang lebih tinggi. Bawang goreng memiliki potensi karena lebih tahan lama dan memiliki peluang pemasaran yang lebih luas dibandingkan bawang merah segar. Relevansi temuan tersebut diperkuat oleh Santi et al. (2020), yang menunjukkan bahwa pengolahan bawang goreng memiliki potensi nilai tambah ekonomi yang lebih tinggi. Selain itu, penelitian oleh Machmuddin (2024), menunjukkan bahwa pelatihan pengolahan bawang merah di Kabupaten Enrekang dapat menjadi rujukan praktis dalam pengembangan produk olahan di wilayah yang memiliki karakteristik komoditas serupa.

Kebutuhan petani terhadap pelatihan, bantuan alat produksi, serta pendampingan pemasaran juga sejalan dengan temuan Abbas (2023), mengenai pentingnya peningkatan kapasitas sumber daya manusia, pemanfaatan informasi pasar, dan kerja sama kelembagaan dalam mendukung pengembangan usaha. Meskipun minat petani cukup tinggi, belum optimalnya kelembagaan ekonomi menyebabkan pengembangan agroindustri masih dilakukan secara individual. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara peluang yang tersedia dan kesiapan internal petani. Oleh karena itu, pengembangan agroindustri bawang merah memerlukan dukungan ekosistem kewirausahaan berupa pelatihan, pendampingan, akses permodalan, dan penguatan kelembagaan, sebagaimana dikemukakan Syam et al. (2021), mengenai pentingnya ekosistem pendukung dalam mendorong penciptaan peluang ekonomi lokal.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, usaha tani bawang merah di Desa Dulang masih menghadapi permasalahan dalam sistem pemasaran dan penciptaan nilai tambah. Ketergantungan terhadap pedagang pengumpul, keterbatasan modal dan fasilitas pascapanen, rendahnya keterampilan pengolahan, fluktuasi harga, serta belum optimalnya kelembagaan petani menyebabkan posisi tawar dan pendapatan petani belum optimal. Di sisi lain, pengembangan agroindustri melalui pengolahan bawang merah menjadi bawang goreng memiliki potensi yang cukup besar karena didukung oleh ketersediaan bahan baku dan minat petani terhadap produk olahan.

Pengembangan strategi melalui model ADDIE menghasilkan rancangan yang sesuai dengan kebutuhan lapangan dan layak diterapkan sebagai alternatif peningkatan nilai tambah usaha tani. Namun, implementasinya memerlukan dukungan pelatihan, peralatan produksi, akses permodalan, pemasaran, dan penguatan kelembagaan agar pengembangan agroindustri bawang merah dapat berlangsung secara berkelanjutan.

Petani diharapkan memperkuat kelembagaan dan mulai mengembangkan pengolahan hasil sebagai upaya mengurangi ketergantungan pada penjualan bawang merah segar. Pemerintah desa, dinas terkait, dan pemangku kepentingan perlu memberikan dukungan melalui pelatihan, fasilitasi peralatan, akses permodalan, serta pendampingan pemasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Universitas Negeri Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, khususnya Program Studi S1 Kewirausahaan, Jurusan Bisnis dan Kewirausahaan, dan Desa Dulang Kabupaten Enrekang, atas dukungan akademik selama pelaksanaan penelitian. serta kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam penyelesaian penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, I. (2023). Strategi pengembangan agribisnis bawang merah di desa banti kecamatan baraka kabupaten enrekang shallot agribusiness *Development strategy in banti village baraka district enrekang regency*. Jurnal Sains Agribisnis, 3(2), 71–79.
- Asmayanti, Annisa, A., Azrul, Marhawati, & Syam, A. (2023). Marketing channel *Analysis of chicken eggs in Pannampu Market, Tallo District, Makassar City*. Pinisi Journal of Entrepreneurship Review, 1(1), 54–59. <https://doi.org/10.62794/pjer.v1i1.51>
- Apriyanti, R. N., Rakib, M., Syam, A., Marhawati, M. M., & Said, M. I. (2021). Pengaruh Pengaruh Perilaku Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha Kecil (Pada Usaha Jagung Rebus di Kabupaten Takalar). *Economic Education and Entrepreneurship Journal*, 4(2), 108–114.
- David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2023). *Strategic Management: Concepts and Cases : a Competitive Advantage Approach*. Pearson.
- Harianti, A., Malinda, M., Nur, N., Suwarno, H. L., Margaretha, Y., & Kambuno, D. (2020). Peran pendidikan kewirausahaan dalam meningkatkan motivasi, kompetensi dan menumbuhkan minat mahasiswa. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 16(3), 214–220.
- Hasiani, Y., Maulana Ash'ari, F., Suslinawati, & Pandi. (2024). Penerapan Metode Hayami dalam Analisis Nilai Tambah Pengolahan Ikan Bandeng Menjadi Amplang. *Rawa Sains: Jurnal Sains STIPER Amuntai*, 14(1), 14–20. <https://doi.org/10.36589/rs.v14i1.280>
- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A. I., Tasnim, T., Sudarso, A., Soetijono, I. K., & Saputra, D. H. (2020). *Kewirausahaan dan UMKM*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Hayati, R., Husna, N., Rahman, D., Verinda, O., & Rahmadani, S. (2024). Pengolahan Hasil Pertanian Bawang Merah Goreng untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Ladang padi Surian. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 4(6), 139–146. <https://doi.org/10.31004/jh.v4i6.1766>
- Iis Komariah, Anton Anton, Acep Rahmat, & Fiqra Muhamad Nazib. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Petani Bawang Merah melalui Pengolahan Bawang yang Tidak Terjual Menjadi Bawang Goreng. *PaKMas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 216–223. <https://doi.org/10.54259/pakmas.v4i1.2786>
- Machmuddin, N. (2024). Peningkatan Nilai Tambah Bawang Merah melalui Kegiatan ReFORM pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Warga. 7(3), 596–608.
- Meira, S. Y. S., & Purnama, D. I. (2022). Peran Generasi Milenial dalam Pemulihan Dunia Bisnis melalui Kewirausahaan di Era Pasca Pandemi. *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains Dan Teknologi*, 2(1), 1363.
- Mukhlisyoh, A., & Zuhriyah, A. (2021). Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha (Studi Kasus: Produk Induk Ayam pada Peternakan Ayam H. Suratman). *Agriscience*, 2(2), 363–380. <https://doi.org/10.21107/agriscience.v2i2.11657>

- Padasasih, A. I., Mutmainnah, N., Risaldi, R., Khadijah, K., & Djam'an, N. (2025). Inovasi coklat bar berbasis kakao lokal: Strategi unggulan untuk meningkatkan daya saing industri coklat Indonesia. *Jurnal Hasil-Hasil Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 4(1), 10–18. <https://doi.org/10.35580/jhp2m.v4i1.6880>
- Rukmana, T., Munastiwi, E., Puspitaloka, V. A., Mustika, N., & Khoirunni'mah, K. (2023). Menanamkan Nilai-Nilai Kewirausahaan melalui Kegiatan Market Day. *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 7(1), 416–426.
- Santi, L., Ferrianta, Y., & Husaini, M. (2020). Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pemasaran Industri Bawang Merah Goreng (Studi Kasus Industri Bawang Merah Goreng Mak Yem di Kota Banjarbaru). *Frontier Agribisnis*, 4(2), 52. <https://doi.org/10.20527/frontbiz.v4i2.2904>
- Srihidayati, G., & Firdamayanti, E. (2024). Analisis Pendapatan Petani Bawang Merah di Desa Tangru Kecamatan Malua Kabupaten Enrekang. *Wanatani*, 4(2), 205–224.
- Syam, A., Rakib, M., Jufri, M., Utami, N. F., & Sudarmi, S. (2021). Entrepreneurship education, information literacy, *and* entrepreneurial interests: an empirical study. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 27(1), 1–11.
- Syam, A., & Tahir, S. (2025). Wirausaha Dalam Perekonomian. CV Rey Media Grafika.
- Tahir, T., Ruslan, M., & Rafiuddin, R. (2025). Analisis Program Pengembangan Klaster Ketahanan Pangan Terhadap Peningkatan Pendapatan Petani Bawang Merah Di Kabupaten Enrekang. *Indonesian Journal of Business and Management*, 7(2), 468–474. <https://doi.org/10.35965/jbm.v7i2.6358>