

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK KERIPIK KENIKIR DI KWT
TURI PUTIH DESA KEBONAGUNG KECAMATAN WONODADI**

PRAKTEK KERJA LAPANG

Oleh:

ZULFA OKTAFIANI

23102223005



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN PETERNAKAN
UNIVERSITAS ISLAM BALITAR
BLITAR
2025**

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK KERIPIK KENIKIR DI KWT
TURI PUTIH DESA KEBONAGUNG KECAMATAN WONODADI**

PRAKTEK KERJA LAPANG

**Di ajukan kepada
Universitas Islam Balitar
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Menyusun Karya Ilmiah II (Skripsi)**

**Oleh:
ZULFA OKTAFIANI
23102223005**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN PETERNAKAN
UNIVERSITAS ISLAM BALITAR
BLITAR
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK KERIPIK KENIKIR DI KWT TURI PUTIH DESA KEBONAGUNG KECAMATAN WONODADI

Oleh:

Nama : Zulfa Oktafiani
NIM : 23102223005
Prodi : Agribisnis

Telah diperiksa dan disetujui untuk di uji:

Menyetujui:

Blitar, 2025

Pembimbing I,

Pembimbing Lapangan,

Luhur Aditya Prayudhi, S.P., M.Agr.

Nur Tajiaturrohman

NIDN. 0705128802

Mengetahui

Ketua Program Studi Agribisnis,

Rima Dewi Oryza Sativa, S.P., M.P

NIDN. 0705128802

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK KERIPIK KENIKIR DI KWT TURI PUTIH DESA KEBONAGUNG KECAMATAN WONODADI

Oleh:

Nama : Zulfa Oktafiani
NIM : 23102223005
Prodi : Agribisnis

Telah dipertahankan di depan majelis penguji pada tanggal 29 April 2025 dan
dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

Majelis Penguji,

Penguji I,

Pembimbing,

Eko Wahyu Budiman, S.P., M.Agr.

NIDN.

Luhur Aditya Prayudhi, S.P., M.Agr.

NIDN. 0714118002

Mengetahui,

Ketua Program Studi Agribisnis,

Mengesahkan

Dekan Fakultas Pertanian dan Peternakan

Rima Dewi Oryza Sativa, S.P., M.P

NIDN. 0705128802

Dr. Yuhanin Zamrodah, S.P., M.Agr

NIDN. 0709058302

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Zulfa Oktafiani

NIM : 23102223005

Fakultas : Pertanian dan Peternakan

Program Studi : Agribisnis

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa laporan PKL yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk Kerepik Kenikir di KWT Turi Putih Desa Kebonagung Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar Jawa Timur” yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya aku sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri, baik sebagian atau keseluruhan kecuali dalam bentuk kutipan yang telah saya sebut sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan PKL ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Blitar, 13 Maret 2025

Yang Membuat Pernyataan

Zulfa Oktafiani

NIM. 23102223005

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Penulis bernama Zulfa Oktafiani yang lahir pada tanggal 12 Oktober 1996 di Pekalongan, Jawa Tengah. Penulis adalah anak kedua dari Bapak Abdul Cholik dan Ibu Suharyati.

Penulis menyelesaikan Pendidikan Sekolah Dasar di SDN Berbek 1, kemudian penulis melanjutkan Pendidikan di SMPN 1 BERBEK, selanjutnya di tahun 2012 penulis masuk ke SMAN 2 NGANJUK lulus pada tahun 2015.

Saat ini penulis sedang menempuh perkuliahan di Universitas Islam Balitar dengan program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Peternakan. Selama kuliah penulis juga mengikuti kegiatan di luar kampus yaitu menjadi seorang Penyuluh Pertanian Lapang di Wilayah Wonodadi. Dengan demikian penulis mendapatkan banyak pengalaman baru yang sebelumnya belum pernah di dapatkan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberi rahmat taufik serta hidayah yang telah diberikan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan penulisan laporan Praktek Kerja Lapangan dengan judul “Strategi Pengembangan Keripik Kenikir di Kelompokkani Turi Putih Kebonagung, Blitar, Jawa Timur”

Penulisan Laporan Praktek Kerja Lapangan ini diajukan kepada Universitas Islam Balitar (UNISBA) Blitar untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program sarjana pertanian.

Penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Drs. Soebiantoro., MM selaku rektor Universitas Islam Balitar
2. Dr. Yuhanin Zamrodah, S.P., M.Agr selaku Dekan Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas islam Balitar
3. Rima Dewi Oryza Sativa, S.P., M.P selaku Kaprodi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas Islam Balitar
4. Luhur Aditya Prayudhi, S.P., M.Agr selaku Pembimbing
5. Eko Wahyu Budiman, S.P., M.Agr. selaku Dosen Penguji
6. (Bapak/ibu) yang telah memberi bimbingan sehingga kegiatan PKL dapat berjalan dengan lancar.
7. Orang Tua dan keluarga besar penulis yang telah memberi dorongan material dan spiritual dalam menyelesaikan laporan ini.
8. Rekan-rekan dan semua pihak yang dengan suka rela telah membantu dalam pelaksanaan maupun penulisan ini hingga selesai.

Penulis juga menyadari bahwa dalam laporan ini banyak sekali terdapat kekurangan dan kesalahan, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang sifatnya konstruktif selalu penulis harapkan demi kesempurnaan laporan ini.

Blitar, 13 Maret 2025

Penulis

DAFTAR ISI

COVER	1
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN.....	v
RIWAYAT HIDUP PENULIS	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan PKL	2
1.4. Manfaat PKL	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 KONSEP DASAR PENGEMBANGAN PRODUK	4
a. Definisi Produk	4
b. Strategi Pengembangan	4
2.2 Kenikir.....	6
a. Pengertian tanaman kenikir	6
b. Klasifikasi Tanaman Kenikir.....	6
c. Kandungan Kenikir	7
d. Manfaat dan Khasiat.....	7
2.3 Analisis SWOT.....	8
a. Pengertian Analisis SWOT	8
2.4. Kelompok Wanita Tani (KWT)	10
BAB III METODE PELAKSANAAN PKL	11
3.1 Waktu dan Tempat PKL.....	11

3.2 Metode Pelaksanaan PKL.....	11
a. Data Primer	11
b. Pengumpulan Data Skunder	12
3.3 Pelaksanaan Kegiatan PKL	12
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN.....	13
4.1 Gambaran Umum	13
a. Keadaan Umum Perusahaan.....	13
b. Kondisi Geografis	13
4.2. Profil TURI PUTIH	13
a. Latar Belakang	13
b. Visi dan Misi	14
c. Struktur Organisasi.....	15
4.3. Hasil Pembahasan.....	15
a. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman.....	15
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	23
5.1 Kesimpulan.....	23
5.2 Saran.....	24
DAFTAR PUSTAKA	25
LAMPIRAN.....	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Pendampingan Peserta Pelatihan Singosari	27
Gambar 2. Kunjungan Sosialisasi di Turi Putih	27
Gambar 3. Pendampingan Peserta Pelatihan olahan Herbal	27
Gambar 4. Pembersihan Demplot Turi Putih	27
Gambar 5. Packing produk Keripik Turi Putih	27
Gambar 6. Diskusi dan Pendampingan bersama PPL Kehutanan.....	27
Gambar 8. Kunjungan BPP Wonodadi.....	27
Gambar 7. Panen Telang	27
Gambar 9. Produk Turi Putih	27
Gambar 10. Keripik Kenikir Turi Putih	27

DAFTAR TABEL

Table 1. Matrix SWOT Strategi Pengembangan Produk Keripik Kenikir Di Kwt Turi Putih Desa Kebonagung Kecamatan Wonodadi.....	19
Table 2. Analisis SWOT Strategi Pengembangan Produk Keripik Kenikir Di Kwt Turi Putih Desa Kebonagung Kecamatan Wonodadi.....	20

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Jadwal Kegiatan PKL di KWT Turi Putih.....	26
Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan PKL	27

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Negara Indonesia merupakan negara yang berada di daerah tropis dengan letak geografis diantara 6° LU - 11° LS, serta 95° BT -141° BT. Sebagai negara tropis Indonesia mempunyai dua musim yaitu kemarau, dan penghujan. Hal ini menyebabkan Indonesia mampu menghasilkan banyak produk baik perkebunan, tanaman pangan, hortikultura, maupun tanaman industri yang mempunyai manfaat yang bagi kemakmuran penduduk Indonesia.

Hortikultura merupakan cabang dari Ilmu pertanian yang mempelajari tentang buah – buahan, sayuran dan tanaman hias. Produk hortikultura merupakan salah satu komoditas pertanian yang mempunyai potensi dan peluang untuk dikembangkan sehingga menjadi produk unggulan yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan petani Indonesia. Pengembangan produk hortikultura sangat dibutuhkan secara berkelanjutan oleh masyarakat Indonesia. Indonesia memiliki keanekaragaman hayati yang tinggi, terdapat sekitar 100 jenis tanaman yang dapat dibudidayakan sebagai sayuran utama dan masih ada sekitar 50 jenis tanaman sayuran yang tumbuh liar. Selama ini budidaya dan konsumsi sayuran masih terfokus pada sayuran komersil, sementara untuk sayuran *indigenous* masih terbatas pengembangannya. Salah satu jenis sayuran indigenous yang potensial untuk dikembangkan adalah kenikir. Umumnya pengusahaan kenikir belum dilakukan secara intensif, tetapi masih dilakukan dalam skala kecil atau ditanam dipekarangan dan pematang sawah.

Pengembangan produk pertanian dapat dilakukan dalam suatu wadah yaitu Kelompok Wanita Tani. Kelompok Wanita Tani (KWT) merupakan salah satu wadah untuk kaum wanita dalam memberikan kesempatan untuk ikut serta dalam memajukan sektor pertanian yang ada di desa. Pemberdayaan adalah kemampuan dalam memenuhi kebutuhan dasar sehingga mereka mempunyai kebebasan bukan hanya menemukan pendapat, melainkan bebas dari kebodohan, kelaparan, kesakitan dan mampu menjangkau sumber- sumber

produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatan , memperoleh barang dan jasa yang diperlukan, serta berpartisipasi dalam proses pembangunan dan keputusan yang mempengaruhi mereka (Ardiani,2021).

Turi Putih merupakan salah satu Kelompok Wanita Tani yang berdomisili di Desa Kebonagung, Kecamatan Wonodadi, Kabupaten Blitar. KWT Turi putih mulai berdiri sejak tahun 2018 dan berfokus pada olahan produk pertanian. Awal mula tujuan dari kelompok ini terbentuk adalah dapat mewadahi para istri petani yang sudah tergabung dalam kelompok tani untuk berkreasi dan mendapatkan penghasilan tambahan melalui suatu kebiasaan wanita yaitu memasak. Seiring berjalannya waktu KWT Turi Putih mulai dikenal masyarakat luas dengan berbagai produk olahannya seperti, jamu serbuk, minuman herbal, dan berbagai camilan sehat. Salah satu usaha olahan produk pertanian yang dilakukan oleh Kelompok Wanita Tani Turi Putih adalah mengolah kenikir menjadi camilan keripik Kenikir yang lezat, serta memiliki kandungan gizi.

Pengembangan produk pertanian salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk pertanian. Hal ini penting dilakukan mengingat sektor pertanian memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, baik sebagai sumber pangan, lapangan kerja, maupun devisa negara. Namun, pengembangan produk pertanian tidak terlepas dari berbagai tantangan, seperti perubahan iklim, keterbatasan sumber daya, persaingan pasar yang semakin ketat, serta tuntutan konsumen yang semakin beragam. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang tepat dan komprehensif untuk mengembangkan produk pertanian yang berdaya saing dan berkelanjutan.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman keripik Kenikir Turi Putih?
2. Bagaimana strategi pengembangan keripik Kenikir Turi Putih?

1.3. Tujuan PKL

Pelaksanaan PKL diharapkan dapat mencapai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pengembangan keripik Kenikir Turi Putih.

2. Untuk mengetahui strategi pengembangan keripik Kenikir Turi Putih.

1.4. Manfaat PKL

Adapun Praktek Kerja Lapang ini diharapkan mencapai manfaat yaitu :

- a. Bagi mahasiswa :
 - 1) Mahasiswa mampu berkomunikasi dengan baik terhadap para anggota KWT turi putih.
 - 2) Mengetahui dan menguasai cara melakukan pendekatan emosional terhadap Kelompoktani.
 - 3) Mahasiswa terlatih untuk melakukan serangkaian pekerjaan lapang yang ada di rumah produksi Turi Putih
- b. Bagi Perusahaan dan Masyarakat :
 - 1) Memberikan informasi kepada Masyarakat tentang adanya tempat produksi Olahan produk pertanian di KWT Turi Putih
 - 2) Dapat terjalin kerjasama antara perusahaan dengan dunia pendidikan.
 - 3) Memberikan gambaran kepada masyarakat tentang produk olahan dari daun kenikir
- c. Bagi Universitas Islam Balitar :
 - 1) Menjalin kerja sama dengan Kelompok Wanita Tani untuk melaksanakan kegiatan PKL ataupun penelitian mahasiswa kedepannya.
 - 2) Mensukseskan pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi, terutama dalam kegiatan penelitian sebagai media untuk memperkenalkan Universitas.
 - 3) Dengan adanya Praktek Kerja Lapang diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan tentang pertanian bagi mahasiswa selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 KONSEP DASAR PENGEMBANGAN PRODUK

a. Definisi Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan, untuk mendapat perhatian, agar produk yang dijual mau dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa dan hal – hal yang simbolis yang dapat dibuat dan dijual oleh suatu perusahaan untuk memberikan kepuasan dan keuntungan bagi pembelinya (Widyana.2018).

Konsep produk merupakan bagian dari konsep manajemen pemasaran. Konsep produk adalah konsep bahwa konsumen akan menyukai produk yang menawarkan kualitas, kinerja, dan fitur terbaik sehingga perusahaan harus membuat peningkatan produk yang berkelanjutan. Produk yang bernilai tinggi adalah produk dengan jaminan kualitas, inovatif, dan kinerja yang terjamin. Produk mempunyai empat macam komponen pokok yaitu jumlah barang yang ditawarkan, pelayanan khusus yang mendukung daya jual barang, reputasi barang, dan penampilan dari kemasan barang (Tegowati,dkk, 2024).

b. Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan produk adalah suatu strategi yang mengupayakan peningkatan penjualan dengan memodifikasi atau memperbaiki produk yang sudah ada saat ini. Dalam strategi pengembangan terdapat beberapa risiko maupun potensi keuntungan. Hampir semua organisasi menemukan bahwa pendekatan strategi manajerial pada aktivitas pengembangan produk akan meningkatkan peluang keberhasilan dan meminimalkan biaya risiko (Ralahallo,2021).

Pengembangan produk merupakan suatu kegiatan atau aktivitas yang dijalankan dalam menghadapi yang berkemungkinan akan merubah produk ke arah yang lebih baik agar bisa memberikan manfaat maupun kepuasan yang lebih tinggi. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan dalam pengembangan produk :

1. Menciptakan ide pengembangan produk dengan menciptakan ide produk baru, apabila ide ini layak maka dapat diproses, dan bila tidak layak maka dapat dihentikan.
2. Penyaringan ide, tujuannya adalah memperoleh ide sebanyak mungkin, dan melihat tanggapan konsumen pada produk baru tersebut.
3. Pengembangan dan pengujian konsep, setelah ide disaring selanjutnya adalah memperkenalkan model produk baru kemudian diperlihatkan pada konsumen.
4. Pengembangan strategi pemasaran, dalam hal ini perusahaan merencanakan strategi pemasaran produk baru menggunakan segmen pasar tertentu, serta cara informasi yang digunakan.
5. Analisis usaha dilakukan dengan cara memperbaiki jumlah penjualan dibandingkan dengan pembelian bahan baku, biaya produksi, dan perkiraan laba
6. Pengembangan produk ini merupakan gagasan yang masih dalam rancangandikirim pada bagian produksi untuk dibuat, menaruh merk, dan membuat kemasan yang dengan kemasan semenarik mungkin.
7. Market testing, dengan memasarkan produk disegmen yang telah dirancang.
8. Komersialisasi setelah perancangan matang, dilaksanakan, dan di uji (Husniar,2023).

Strategi merupakan penemuan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengingat kekuatan eksternal dan internal untuk mencapai tujuan organisasi. Pengembangan secara umum berarti pertumbuhan, perubahan secara bertahap. Kegiatan pengembangan meliputi tiga tahapan yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi yang diikuti dengan kegiatan penyempurnaan sehingga diperoleh bentuk yang dianggap memadai (Trihantana,2023).

2.2 Kenikir

a. Pengertian tanaman kenikir

Tanaman kenikir tumbuh subur di tanah yang berpasir dan subur. Kenikir adalah tanaman yang mudah untuk tumbuh. Tanaman yang mempunyai nama latin *cosmos caudatus kunth* dikenal juga dengan sebutan ulam raja di Melayu, atau randa midang di Jawa Barat. Daun kenikir mempunyai bau yang khas, serta dapat digunakan sebagai sayuran, dan lalapan. Tanaman kenikir dari biji yang berasal dari bunganya. Biji bisa diambil saat bunga sudah kering, dan biji tanaman kenikir berwarna hitam dan seperti jarum. Ada 2 jenis tanaman kenikir, yaitu kenikir yang bunganya berwarna ungu muda atau merah muda dan kenikir yang berwarna kuning. Umumnya tanaman kenikir yang dikonsumsi adalah kenikir yang berwarna merah muda/ ungu muda, sementara untuk yang bunga warna kuning berbau kurang sedap sehingga jarang untuk dikonsumsi (Wulan, 2019).

Tanaman kenikir mempunyai beberapa manfaat selain untuk tanaman konsumsi (sayuran), juga dapat digunakan untuk tanaman hias, dan tanaman obat keluarga. Tanaman kenikir yang dikonsumsi biasanya dipetik dari ujung atau pucuk daun muda. Umumnya kenikir diolah sebagai urap, pecel, atau digunakan sebagai lalap untuk daun kenikir yang tidak diolah. Salah satu jenis olahan kenikir daun kenikir adalah keripik kenikir. Keripik daun kenikir masih jarang ditemukan dimasyarakat luas. Keripik kenikir dapat menjadi salah satu peluang usaha masyarakat. Konsumen keripik kenikir tidak terbatas baik kalangan dewasa maupun anak – anak menyukai keripik kenikir.

b. Klasifikasi Tanaman Kenikir

Kenikir berasal dari Amerika tropis dengan nama binomial *Cosmos caudatus*. Kenikir merupakan salah satu spesies dari genus *Cosmos* yang terdiri dari 26 spesies dari keluarga/famili *Asteraceae/Compositae*. Tumbuhan ini diketahui

- Klasifikasi tanaman kenikir :

Kingdom	: Plantae
Subkingdom	: Tracheobionta

Superdivisi	: Spermatophyta
Divisi	: Magnoliophyta
Subdivisi	: Angiospermae
Kelas	: Magnoliopsida
Ordo	: Asteraceae
famili	: <i>Asteraceae</i>
Genus	: <i>Cosmos</i>
Spesies	: <i>Cosmos caudatus</i> Kunth

c. Kandungan Kenikir

Tanaman kenikir atau ulam raja biasa memiliki tinggi hingga 3 meter dengan bunga berwarna ungu muda. Tidak kalah dengan sayuran lain daun kenikir memiliki sejumlah nutrisi baik bagi tubuh manusia. Hal ini dibuktikan dalam 100gr daun kenikir mengandung:

- 1) 45 kalori
- 2) 6,6 gram karbohidrat
- 3) 5,8 gram serat
- 4) 3,7 gram protein
- 5) 431 miligram kalium
- 6) 328 miligram kalsium
- 7) 65 miligram fosfor
- 8) 2,7 miligram besi
- 9) 6 miligram natrium,
- 10) 0,6 miligram seng

Beberapa vitamin juga turut terkandung dalam daun kenikir yaitu 12 mikrogram karoten, 0,5 miligram vit B1, 0,3 mg vit B2, serta 4,5 mg niasin (Savitri, 2019).

d. Manfaat dan Khasiat

Tanaman kenikir memiliki banyak manfaat, yaitu sebagai berikut;;

- 1) Sebagai tanaman hias

Tanaman kenikir memiliki warna bunga yang cerah sehingga dapat dimanfaatkan sebagai tanaman hias dipekarangan rumah.

- 2) Sebagai tanaman sayur

Tanaman kenikir dari jenis *Cosmos caudatus* Kunth dapat dimanfaatkan sebagai tanaman sayur. Pucuk daun muda dapat dipetik untuk diolah menjadi urap, maupun pecel serta lalapan.

3) Sebagai tanaman obat

Tanaman kenikir mengandung bahan – bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh. Kenikir mengandung vit A, E dan C sehingga baik untuk meningkatkan kekebalan tubuh. Kandungan antioksidan di kenikir setara dengan 2400 mg per 100gr daun kenikir (Wulan, 2019).

2.3 Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

Salah satu metode dalam menyusun strategi bisnis adalah analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threats). Analisis SWOT adalah proses mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk menentukan formulasi yang tepat dan implementasi strategi yang tepat dan analisis yang cermat. Analisis SWOT digunakan untuk menyusun strategi pengembangan ide bisnis dengan menggunakan pendekatan business model canvas. Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor – faktor yang memengaruhi pencapaian tujuan, baik jangka pendek dan jangka panjang. Instrumen yang digunakan dalam analisis SWOT meliputi:

1. Kekuatan (*strengths*) merupakan faktor internal yang merupakan keunggulan atau kompetensi unik dari organisasi atau perusahaan.
2. Kelemahan (*weakness*) merupakan kondisi internal yang melemahkan perusahaan
3. Peluang (*opportunities*) merupakan suatu kondisi eksternal yang menguntungkan bagi suatu perusahaan
4. Ancaman (*threats*) merupakan kondisi eksternal yang mengancam tujuan perusahaan (Safitri, 2024).

Analisis SWOT menjadi salah satu alat strategi bisnis untuk menilai bagaimana suatu perusahaan dibandingkan dengan pesaingnya. Empat bagian dalam analisis SWOT mengidentifikasi pertimbangan internal dan eksternal. Kekuatan (*strength*) merupakan suatu elemen internal yang dapat memfasilitasi pencapaian tujuannya, sedangkan kelemahan (*weakness*) merupakan elemen internal yang dapat mengganggu keberhasilan suatu organisasi. Peluang (*opportunities*) merupakan aspek eksternal yang membantu suatu perusahaan dalam mencapai tujuan, sedangkan ancaman (*threats*) merupakan aspek eksternal yang menjadi hambatan untuk mencapai tujuan. Analisis SWOT dapat digunakan pada berbagai situasi, termasuk produk individual. SWOT merupakan alat yang fleksibel dan dapat diadaptasi agar sesuai dengan kebutuhan dan kondisi (Zainuri, 2023).

Metode SWOT (*Strength – Weakness- Opportunities – Threat*) merupakan suatu identifikasi sebagai faktor yang sistematis untuk merumuskan strategi pemasaran. Analisis SWOT didasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara simultan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Kekuatan merupakan suatu kemampuan internal, sumberdaya, dan faktor situasional positif yang dapat membantu perusahaan dalam memuaskan pelayanan dan mencapai tujuannya. Kelemahan adalah suatu keterbatasan internal atau situasional negatif yang dapat menghalangi performa perusahaan. Peluang merupakan faktor eksternal yang dapat menguntungkan perusahaan. Ancaman merupakan faktor yang tidak menguntungkan yang menghadirkan tantangan bagi perusahaan (Adiyanto, 2020). SWOT dipakai untuk menentukan alternatif strategi pengembangan produk *Home Industry*. Pada metode SWOT terdapat matrik SWOT, SWOT mengidentifikasi secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*), dan ancaman (*threats*). Matriks SWOT adalah alat pencocokan penting yang membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi yaitu strategi

kekuatan-kesempatan, strategi kelemahan-kesempatan, strategi kekuatan-ancaman dan strategi kelemahan-ancaman (DR. Ir. Ahmad, AC,ST, 2020).

2.4. Kelompok Wanita Tani (KWT)

Kelompok Wanita Tani adalah suatu kumpulan wanita tani yang bersifat non formal, ditumbuhkan dari dan untuk wanita tani berdasarkan atas kesepakatan dan seserasian bersama. Unsur pengikat KWT adalah adanya kepentingan yang sama diantara para anggotanya, adanya kawasan usaha tani yang menjadi tanggung jawab bersama diantara para anggotanya, serta adanya kader wanita tani yang berdedikasi untuk menggerakkan para anggota dan kemimpinannya diterima oleh sesama wanita tani lainnya. Fungsi dari kelompok wanita tani adalah sebagai kelas belajar, wahana kerjasama, dan unit produksi (Muzani, 2011).

Pemberdayaan masyarakat merupakan suatu konsep rencana perubahan sosial yang bertujuan mengatasi setiap masalah yang ada di masyarakat. Upaya peningkatan SDM petani dapat dilakukan dengan pendidikan informal sehingga dapat diserap lebih cepat dan tepat. Peningkatan kesejahteraan dapat dilakukan melalui pemberdayaan perempuan sebagai mitra lelaki, yang diharapkan mampu secara mandiri untuk meningkatkan kualitas hidup, pendidikan, kesehatan, serta kemampuan ekonomi keluarga. Melalui kelompok tani proses pemberdayaan yang pada pelaksanaannya melibatkan anggota kelompok dalam berbagai kegiatan akan mengubah dan membentuk wawasan, pemikiran, pengertian, minat, tekad, dan kemampuan perilaku berinovasi yang menjadikan sistem pertanian yang maju (Priyadi, dkk., 2021)

BAB III

METODE PELAKSANAAN PKL

3.1 Waktu dan Tempat PKL

Kegiatan praktik kerja lapang (pkl) ini dilaksanakan dengan ikut serta kegiatan operasional rutin pada hari kerja di KWT Turi Putih. Kegiatan PKL ini dilaksanakan pada :

Waktu : 15 Januari 2025 – 15 Februari 2025

Tempat : KWT Turi Putih, (Dusun Kebonagung, RT 05 RW 01, Kebonagung 2, Kebonagung, Kec. Wonodadi, Kab. Blitar, Jawa Timur).

3.2 Metode Pelaksanaan PKL

Dalam kegiatan praktik kerja lapang (PKL) menggunakan metode analisis kualitatif. Dimana pengumpulan data dibagi menjadi dua kategori yaitu:

a. Data Primer

1. Pengamatan

Pengumpulan data dengan pengamatan secara langsung mengenai kegiatan yang berhubungan dengan praktik kerja lapang (PKL). Kegiatan pengamatan dilaksanakan secara bersamaan dengan berlangsungnya kegiatan praktik kerja lapang (PKL). Pengamatan yang dilakukan dengan wawancara kepada pihak KWT Turi Putih dan juga Masyarakat sekitar.

2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data melalui komunikasi secara langsung antara peneliti dan narasumber. Untuk mendapatkan informasi lebih banyak mengenai proses pembuatan hingga penjualan keripik kenikir dengan melakukan wawancara pada ketua, dan pekerja yang ada di rumah produksi.

3. Pencatatan

Saat wawancara berlangsung, peneliti mencatat semua yang disampaikan oleh narasumber, apa yang disampaikan oleh

narasumber selalu berkaitan dengan kegiatan dilapang di KWT Turi Putih.

4. Dokumentasi

Pada proses ini peneliti mengumpulkan data dengan cara mendokumentasikan kegiatan yang sedang berlangsung dengan memfoto kegiatan yang sedang berlangsung.

b. Pengumpulan Data Skunder

1. Studi Pustaka

Peneliti mengumpulkan data dengan cara memanfaatkan teknologi dari internet dan mencari literatur lain, yang sesuai dengan judul serta kegiatan praktik kerja lapang. Data yang dimaksud dapat berupa buku, jurnal dan lainnya yang relevan.

3.3 Pelaksanaan Kegiatan PKL

Praktik kerja lapang dilaksanakan dengan cara magang (pengamatan, survei langsung). Mahasiswa ikut serta dalam melaksanakan kegiatan yang sedang dilaksanakan di KWT Turi Putih sesuai dengan kebijakan yang berlaku. Pengumpulan data dilaksanakan dengan cara wawancara langsung kepada ketua KWT Turi Putih, data yang diperoleh peneliti akan dianalisis dengan menguraikan dan membandingkan dengan literatur yang ada. Sehingga mendapatkan data yang akurat dan sesuai dengan yang dilaksanakan dilapang.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum

a. Keadaan Umum Perusahaan

Nama Unit Usaha	: Turi Putih
Alamat Kantor	: KWT Turi Putih, (RT 05 RW 01, Kebonagung 2, Kebonagung, Kec. Wonodadi, Kab. Blitar, Jawa Timur
Telp	: 0856-0836-0263
Ketua KWT	: Nur Tajiaturohman

b. Kondisi Geografis

Desa Kebonagung merupakan desa yang memiliki tanah subur dengan corak masyarakat yang majemuk sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian sebagai petani. Desa Kebonagung terletak di Kecamatan Wonodadi, Kabupaten Blitar. Secara geografis Desa Kebonagung terletak pada koordinat 07°47'141" LS dan 112°32'787"BT. Desa Kebonagung Kecamatan Wonodadi Berada di 5km dari permukaan air laut dengan curah hujan rata- rata 1400m³ pertahun. Desa Kebonagung terdiri dari tanah tegalan, sawah, dan pemukiman penduduk. Desa Kebonagung berada dibawah kawasan pemerintahan Kecamatan Wonodadi dengan total luas wilayah 311.

4.2. Profil TURI PUTIH

a. Latar Belakang

Kebonagung merupakan salah satu desa yang berada di bawah kawasan pemerintahan Kecamatan Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Mayoritas penduduk desa berprofesi sebagai petani. Untuk menopang kebutuhan akan akses pertanian yang berkesinambungan mayoritas petani di Desa Kebonagung sudah tergabung dalam kelompok tani. Salah satu kelompok tani yang berdomisili di wilayah binaan Kebonagung adalah kelompok tani Turi Putih. Melihat peluang pertanian yang begitu besar dan menjanjikan, kelompok tani Turi putih

juga menggandeng ibu – ibu tani untuk pengolahan hasil pertanian, sehingga dibentuklah KWT Turi Putih yang di ketuai Ibu Nur Tajiaturohmah.

Sebelum adanya KWT Turi Putih sudah dikenal dengan kelompok asman toga “Kampung Toga Turi Putih”. Di Kampung Toga Turi Putih tersedia berbagai macam tanaman herbal keluarga dan olahannya. Seiring berjalannya waktu, Ketua KWT Turi Putih mulai mengembangkan usaha pembuatan snack yang berbahan dasar dari sayuran dengan memperkerjakan ibu – ibu anggota KWTnya. Melihat berbagai manfaat besar yang diperoleh dari tanaman yang ada di lingkungan sekitar, usaha yang dirintis Ibu Nur sendiri, sekarang mulai meluas dan merambah dari mulai proses budidaya hingga produksi makanan dan minuman ringan yang menyehatkan.

Harapan dengan adanya KWT Turi Putih yang berhasil memperdayakan ibu – ibu petani dilingkungannya dapat menjadi inspirasi maupun panutan KWT lainnya. Dengan adanya dukungan dari semua pihak, kami berharap akan adanya peningkatan kesejahteraan petani, peningkatan SDM dalam hal pariwisata dan edukasi serta dapat menunjang kesejahteraan Masyarakat Desa Kebonagung, dan Kecamatan Wonodadi dapat terwujud.

b. Visi dan Misi

1. Visi

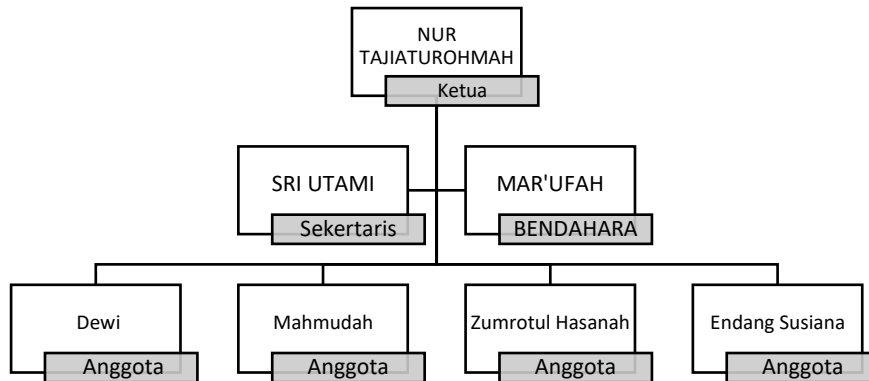
Menjadi Kelompok wanita tani yang mandiri dan inovati, serta berdaya saing tinggi dalam mengembangkan usaha olahan pertanian, serta meningkatkan kemakmuran masyarakat dengan pemberdayaan wanita tani.

2. Misi

1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.
2. Meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran anggota melalui usaha olahan pertanian yang berkelanjutan.

c. Struktur Organisasi

Struktur organisasi di KWT Turi Putih, adalah sebagai berikut;



Bagan 1. Struktur Organisasi KWT Turi Putih

4.3. Hasil Pembahasan

a. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman

Analisis faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha olahan keripik kenikir. Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan dan metode yang digunakan, untuk melihat factor tersebut yang terdapat pada keripik kenikir. Hal pertama yang harus dilakukan adalah mengumpulkan data dengan cara identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman keripik kenikir yaitu:

1. Identifikasi kekuatan (*Strengths*) yang terdapat pada keripik kenikir:
 - a) Proses produksi keripik kenikir menggunakan sayuran yang fresh baru dipanen dari kebun anggota, cara tanam yang mudah dan ketersediaan yang selalu ada dilingkungan menjadi salah satu kekuatan olahan produk kenikir
 - b) Keripik kenikir dipasarkan dengan harga yang cukup terjangkau. Keripik kenikir ini dijual dengan harga terjangkau karena untuk

menembus persaingan pasar yang ada. Dengan harga jual yang terjangkau dapat menjadi kekuatan dari produk keripik kenikir tersebut.

- c) Olahan keripik memiliki ketahanan produk yang cukup lama. Ketahanan produk keripik kenikir ini cukup baik dengan penggunaan bahan – bahan yang berkualitas, proses produksi dan pengemasan yang baik dan benar akan memperpanjang umur simpan produk. Ketahanan masa simpan produk keripik kenikir dapat menjadi kekuatan produk keripik kenikir.
- d) Dengan adanya produk keripik kenikir ini dapat menambah nilai jual kenikir yang semula hanya dijual bentuk sayuran dan kini berkembang menjadi produk olahan seperti keripik kenikir. Inovasi ini dapat menjadi kekuatan.

2. Analisis kelemahan (*weaknesses*) pada keripik kenikir:

- a) Proses pengolahan keripik kenikir di KWT Turi kurang maksimal karena pengolahan keripik berada di dapur anggota yang menjadi PJ (penanggung jawab) produk, sementara untuk alat – alat dan mesin perlengkapan lainnya (*spiner, sealer*) dan pengemasan beradada di dapur utama Turi Putih. Kurangnya alat dan mesin menjadi kelemahan pengolahan produk Turi putih
- b) Desain produk di kemasan keripik kurang menarik perhatian konsumen. Kurang menariknya desain produk dapat menjadi kelemahan dari sebuah produk, karena kebanyakan orang akan tertarik ke suatu produk dari desain produknya yang cukup baik dan dapat menarik perhatian konsumen.
- c) Kemasan yang digunakan keripik kenikir adalah plastik PP bening. Plastik PP rentah pecah jika terkena benturan atau tekanan yang kuat. Selain itu pengemasan dengan plastik PP yang bening akan mempengaruhi umur simpan, dan ketahanan kualitas produk, apabila produk terkena sinar matahari secara langsung. Hal ini dapat menjadi kelemahan produk keripik kenikir. Untuk

menghindari penggunaan plastik bening dapat digunakan kemasan alumunium foil.

- d) Produksi keripik kenikir belum kontinyu, menjadi salah satu kelemahan produk, karena produk hanya diproduksi dalam jumlah yang terbatas dan belum diproduksi setiap hari. Produksi keripik kenikir dilakukan saat *stock* menipis sehingga apabila ada yang menginginkan produk dalam jumlah yang besar dan mendadak Turi Putih belum dapat melayani pembelian tersebut, hal ini merupakan salah satu dari kelemahan produk Keripik Kenikir Turi Putih.
3. Analisis Peluang (*Opportunities*) yang terdapat pada keripik kenikir:
- a) Konsumen keripik kenikir terdapat dari berbagai segmen pasar. Konsumen keripik kenikir dapat menembus semua golongan dengan cara melalui pemasaran yang baik dan juga harga jual yang terjangkau.
 - b) Lokasi pemasaran dari rumah produksi keripik kenikir cukup strategis karena terdapat sudah banyak dikenal oleh warga sebagai wisata edukasi. Karena rumah produksi sering dikunjungi wisatawan dan sering digunakan untuk pelatihan, hal ini menjadi peluang bagi KWT Turi Putih untuk memasarkan produknya.
 - c) Dengan adanya produksi keripik kenikir dapat memberikan peluang kerja bagi ibu – ibu tani anggota kelompok. Untuk menambah penghasilan dari ibu – ibu yang dulunya hanya berprofesi sebagai ibu rumah tangga dan membantu suaminya di sawah kini, bisa bekerja mengolah produk sayuran untuk disetorkan didisplay rumah Turi Putih. Menambah pekerja, untuk mengolah produk dari Turi Putih ini merupakan peluang.
4. Analisis ancaman (*Threats*) yang terdapat pada keripik kenikir:
- a) Persaingan pasar untuk produk yang serupa menyebabkan keripik kenikir harus bersaing untuk mendapatkan perhatian konsumen. Semakin banyak saingan dengan produk yang sama merupakan salah satu ancaman dari produk keripik kenikir.

- b) Persaingan harga dengan produk keripik lainnya juga dapat mempengaruhi harga jual dari keripik kenikir, sehingga strategi pemasaran yang efektif nantinya akan cukup berpengaruh untuk meningkatkan nilai jual dari produk.
- c) Pengolahan keripik kenikir yang masih tradisional serta *Quality Control* yang belum menyajikan SOP secara tertulis menyebabkan kualitas produk belum bisa konsisten. Ketidak konsistenan hasil produksi ini dapat mempengaruhi reputasi dari produk Keripik Kenikir.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat faktor berupa (kekuatan dan kelemahan) dan faktor berupa peluang dan ancaman yang terdapat pada usaha keripik kenikir Turi Putih. Berdasarkan identifikasi secara langsung ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan untuk mencari faktor – faktor tersebut yang terdapat pada keripik kenikir. Tahap pertama yaitu tahap mengumpulkan data, melalui tahap pengumpulan data maka dapat diketahui faktor faktor sebagai berikut:

EKSTERNAL INTERNAL	O Peluang <i>(Opportunity)</i> Identifikasi faktor-faktor peluang	T Ancaman <i>(Threat)</i> Identifikasi faktor-faktor ancaman
	S Kekuatan <i>(Strength)</i> Identifikasi faktor-faktor kekuatan	STRATEGI SO Memanfaatkan potensi untuk meraih peluang
	W Kelemahan <i>(Weakness)</i> Identifikasi faktor-faktor kelemahan	STRATEGI ST Memanfaatkan potensi untuk menghadapi ancaman
	STRATEGI WO Mengatasi kelemahan untuk meraih peluang	STRATEGI WT Meminimalkan kelemahan untuk bertahan dari ancaman

Table 1 Matrix SWOT Strategi Pengembangan Produk Keripik Kenikir Di Kwt Turi Putih Desa Kebonagung Kecamatan Wonodadi

INTERNAL	<i>STRENGTHS</i> (Kekuatan)	<i>WEAKNESSES</i> (Kelemahan)
	1. Menggunakan bahan baku fresh dan berkualitas 2. Harga terjangkau dan ekonomis 3. Produk tahan lama 4. Menambah nilai jual	1. Kekurangan alat dan mesin produksi 2. Desain produk kurang menarik 3. Packaging kurang aman. 4. Belum Produksi secara kontinyu
EKSTERNAL <i>OPPORTUNITIES</i> (Peluang)	SO	WO
1. Segmen pasar luas 2. Rumah produksi populer di masyarakat 3. Peluang kerja untuk masyarakat sekitar	1. Meningkatkan kualitas produk keripik kenikir 2. Meningkatkan jumlah reseller produk keripik turi putih	1. Memperbaiki tampilan dan kualitas kemasan produk 2. Menambah alat dan mesin produksi
<i>THREATS</i> (Ancaman)	ST	WT
1. Persaingan dengan produk serupa 2. Persaingan harga 3. Pengolahan masih tradisional & belum ada SOP tertulis	1. Pembuatan SOP secara tertulis 2. Iklan dan promosi	1. Membuat kebijakan HET untuk para reseller

Table 2. Analisis SWOT Strategi Pengembangan Produk Keripik Kenikir Di Kwt Turi Putih Desa Kebonagung Kecamatan Wonodadi

Tahap yang terakhir adalah tahap “pengambilan keputusan” bertujuan untuk menyusun strategi yang sudah digambarkan di matriks SWOT. Strategi yang ditemukan dapat dijadikan sebagai pedoman untuk meningkatkan strategi yang digunakan untuk pengembangan keripik kenikir di tempat penelitian.

Berikut strategi yang dimaksud:

a) Strategi SO

1. Meningkatkan kualitas produk keripik kenikir

Kualitas yang dimiliki oleh suatu produk sangat menentukan berkembangnya suatu usaha. Maka kualitas dan mutu produk keripik kenikir harus dijaga agar lebih banyak peminatnya dan mampu bersaing di pasar.

2. Meningkatkan jumlah reseller keripik kenikir

Untuk memperluas jangkauan pasar dan distribusi produk keripik kenikir Turi Putih dapat dilakukan dengan menambah reseller produk - produknya. Adanya reseller dari produk Turi Putih dapat meningkatkan penjualan produk.

b) Strategi WO

1. Memperbaiki tampilan kemasan produk

Untuk memperluas pasar maka perlu memperhatikan tampilan produk untuk menarik minat konsumen, terlebih untuk pengiriman keluar daerah dibutuhkan packing yang aman, sehingga produk dapat diterima dalam keadaan yang baik dan minim kerusakan. Dalam hal ini Owner Turi Putih dan memilih plastik yang lebih tebal atau *aluminium foil* jika memungkinkan, serta memberikan tambahan pengaman seperti *bubble wrap* untuk pengiriman luar daerah.

2. Menambah alat dan mesin produksi

Kurangnya alat dan mesin produksi dapat mempengaruhi proses produksi suatu usaha. Maka semakin tingginya permintaan pasar, diperlukan penambahan alat dan mesin untuk memaksimalkan proses produksi.

c) Strategi ST

1. Membuat SOP Produksi secara tertulis

Membuat SOP secara tertulis dan terperinci dapat dilakukan untuk mempertahankan mutu produk olahan makan, terlebih untuk produk yang masih diolah secara tradisional. Adanya SOP dapat digunakan untuk panduan dan tuntunan para pekerja untuk mempertahankan cita rasa produk yang khas dan original.

2. Meningkatkan iklan dan promosi

Iklan dan promosi sangat membantu mengatasi ancaman di pasar.

Iklan dan promosi dapat membantu menarik minat konsumen untuk membeli produk keripik kenikir Turi Putih.

d) Strategi WT

1. Membuat HET untuk reseller produk Turi Putih

Adanya harga ecer tertinggi yang telah ditetapkan oleh produsen membuat konsumen dapat menikmati produknya dengan harga yang wajar.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan pembahasan yang berkaitan dengan strategi pengembangan produk keripik kenikir di KWT Turi Putih Desa Kebonagung, maka dapat disimpulkan hasil kegiatan praktek kerja lapang sebagai berikut

1. Dari penelitian yang dilakukan di KWT Turi Putih terdapat beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada keripik kenikir, yaitu:
 - Kekuatan (*Strengths*), yang terdapat pada keripik kenikir seperti penggunaan bahan baku yang berkualitas, harga yang terjangkau, produk tahan lama, menambah nilai jual.
 - Kelemahan (*Weaknesses*), yang terdapat pada keripik kenikir seperti, kurangnya alat dan mesin produksi, desain produk kurang menarik, dan packaging kurang aman.
 - Peluang (*Opportunities*), yang terdapat pada keripik kenikir yaitu, segmen pasar yang luas, lokasi produksi cukup populer, dan peluang masyarakat sekitar untuk menjadi tenaga kerja.
 - Ancaman (*Threats*), terdapat beberapa ancaman pada keripik kenikir seperti persaingan dengan produk sejenis, persaingan harga, dan belum ada SOP yang paten.
2. Beberapa strategi yang dapat dijadikan sebagai pedoman untuk meningkatkan strategi yang digunakan untuk pengembangan keripik kenikir adalah sebagai berikut:
 - a. Strategi SO
 - Meningkatkan kualitas produk keripik kenikir
 - Meningkatkan jumlah reseller keripik kenikir
 - b. Strategi WO
 - Memperbaiki tampilan kemasan produk
 - Menambah alat dan mesin produksi
 - c. Strategi ST

1. Membuat SOP Produksi secara tertulis
2. Meningkatkan iklan dan promosi
- d. Strategi WT
 1. Membuat HET untuk reseller produk Turi Putih

5.2 Saran

Berdasarkan penulisan data diatas, penulis memberikan saran kepada KWT adalah sebagai berikut :

1. Adanya dapur produksi terpadu mungkin bisa mengefektifkan kinerja anggota Turi Putih
2. Perekrutan *quality control* untuk mempertahankan mutu dari produk dan melakukan *endorsmen* ke *influencer* untuk mempromosikan produk Turi Putih.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiyanto, Y. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Makanan Tradisional rangginang (Rengginang) Di Kabupaten Pandeglang. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*. Vol. 13(02). 2667-276.
- Husniar, Farah, dkk. (2023). Strategi Pengembangan Produk Baru Sebagai Upaya Dalam Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. *Jurnal Riset Manajemen dan Akuntansi*. Vol 3 No 2.22-23
- Muzani, Achmad, dkk. 2011. Pembinaan Kelompok Wanita Tani Desa Adu Kecamatan Hu'u Kabupaten Dompu. Kementrian Pertanian BPTP. NTB
- Pribadi, Trena Panji, dkk.. (2021). Peran Kelompok Wanita dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus pada Kelompok Wanita Tani Puncaksari di Desa Binangun Kecamatan Pataruman Kota Banjar). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*. Vol 8(2).284-285.
- Ralahallo, Ai Betti Bello. (2021). Pengaruh Strategi Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Plywood pada PT Wainibe Wood Industri Kabupaten Buru. *Hipotesa*. Vol 15(2).75-76.
- Safitri, Zianah, dkk. Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis Pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk. *Jurnal Manuhara*. Vol 2 (3) .140-153
- Savitri, Tania . (2019). Kenikir . <https://pkmmhati2.slemankab.go.id/kenikir/>. Diakses April 2025
- Tegowati,dkk. 2024. Pengembangan Produk.Purbalingga: Eureka Media Aksara.
- Trihantana, Rully, dkk. (2023). Penyuluhan Manajemen Pemasaran Bisnis Syariah Bagi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Desa Pamijah, Kecamatan Pamijah, Kabupaten Bogor. *Sahid Empowerment Journal*. Vol 2(2). 76-78.
- Widyana, Fika Suci, dkk. (2018). Analisis Operasional Produksi Survei Terhadap PT Aerofood Indonesia. *Jurnal Bisnis Manajemen*. Vol 8(2) 55.
- Wulan, Suryaning. 2019. Budidaya Kenikir Secara Organik.Bandung: Mitra Sarana Edukasi.
- Zainuri, Rachmad, Setiadi Budi Pompong.(2023). Tinjauan Literatur Sistematis : Analisis SWOT dalam Manajemen Keuangan Perusahaan. *Jurnal Maneksi*. Vol 12(1).22-23.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Jadwal Kegiatan PKL di KWT Turi Putih

No	Hari/Tanggal	Kegiatan
1.	Rabu, 15/01/2025	Perkenalan dan penyampaian surat izin PKL
2.	Kamis, 16/01/2025	Pengenalan lingkungan PKL
3	Jumat, 17/01/2025	Panen sayur dan bersih lingkungan Turi Putih
4.	Senin, 20/01/2025	Panen daun mint dan bunga telang
5.	Selasa, 21/01/2025	Pembuatan minuman herbal mint tea, dan wedang telang
6.	Rabu, 22/01/2025	Kunjungan dan Sosialisasi di Poktan Turi Putih, serta koordinasi terkait acara pelatihan petani
7.	Kamis, 23/01/2025	Pendampingan Kunjungan dari Peserta Pelatihan Singosari
8.	Jumat, 24/01/2025	Bersih lingkungan Turi Putih
9.	Kamis, 30/01/2025	Pendampingan produksi keripik Turi Putih
10.	Jumat, 31/01/2025	Pembersihan lahan demplot KWT Turi Putih
11.	Senin, 03/02/2025	Pengemasan produk Keripik Sayur Turi Putih
12.	Selasa, 04/02/2025	Pendampingan produksi keripik Turi Putih
13.	Rabu, 05/02/2025	Pendampingan bersama PPL kehutanan
14.	Kamis, 06/02/2025	Pendampingan produksi keripik Turi Putih
15.	Jumat, 07/02/ 2025	Petik bunga telang dan sayur bersama Ketua KWT Turi Putih
16	Senin, 10/02/2025	Pendampingan produksi keripik Turi Putih

17.	Selasa, 11/02/2025	Pendampingan produksi keripik Turi Putih
18.	Rabu, 12/02/2025	Pendampingan kunjungan di Rumah Produksi Turi putih
19.	Kamis, 13/02/2025	Pendampingan produksi keripik Turi Putih
20.	Jumat, 14/02/2025	Anjongsana dan kunjungan dari BPP Wonodadi

Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan PKL



Gambar 1 Pendampingan Peserta Pelatihan Singosari



Gambar 2. Kunjungan Sosialisasi di Turi Putih



Gambar 3 Pendampingan Peserta Pelatihan olahan Herbal



Gambar 4 Pembersihan Demplot Turi Putih



Gambar 6 Diskusi dan Pendampingan bersama PPL Kehutanan



Gambar 5. Packing produk Keripik Turi Putih



Gambar 8. Panen Telang



Gambar 7. kunjungan BPP Wonodadi



Gambar 9. Produk Turi Putih



Gambar 10. Keripik Kenikir Turi Putih