

Optimalisasi Kemandirian Pengelolaan Usaha Kelompok Tani Sumber Rejeki Melalui Pendekatan *Logical Framework Analysis* (LFA)

(Optimizing the Independence of Business Management of the Sumber Rejeki Farmer Group through a Logical Framework Analysis Approach)

Novitha Sarika¹, Fitria Naimatu Sadiyah², Ina Fitria Ismarlin³

^{1, 2, 3} Program Studi Penyuluhan Pertanian Berkelanjutan, Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta – Magelang, Indonesia.
Jl. Kusumanegara No. 2, Yogyakarta, KP 55167.

E-Mail*(*Corresponding Author*): fititrianaimatus@gmail.com

Submit: 23-05-2026

Revisi: 03-06-2026

Diterima: 11-06-2026



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

ABSTRAK

Kelompok Tani Sumber Rejeki di Kelurahan Demangan, Kecamatan Gondokusuman, Kota Yogyakarta telah mengembangkan usaha pengolahan cabai jawa kering sebagai upaya meningkatkan nilai tambah produk pertanian di kawasan urban farming. Namun, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa kendala yang berkaitan dengan kemandirian kelompok dalam mengelola usaha cabai jawa kering. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan pendekatan *Logical Framework Analysis* (LFA) dalam mengoptimalkan kemandirian Kelompok Tani Sumber Rejeki. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan *Focus Group Discussion* (FGD) yang melibatkan pengurus kelompok tani, anggota kelompok, penyuluh pertanian, serta pihak terkait lainnya. Analisis data dilakukan menggunakan pendekatan *Logical Framework Analysis* yang meliputi analisis pemangku kepentingan, analisis masalah, analisis tujuan, analisis strategi, dan penyusunan matriks LFA. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi Kelompok Tani Sumber Rejeki adalah rendahnya tingkat kemandirian dalam pengelolaan usaha, yang disebabkan oleh ketergantungan terhadap tengkulak, belum adanya Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi yang baku, lemahnya manajemen kelembagaan, keterbatasan kemampuan dalam menentukan harga jual produk secara mandiri, serta kurangnya pemahaman mengenai legalitas usaha. Oleh karena itu, tujuan utama penelitian ini adalah meningkatkan kemandirian kelompok dalam mengelola usaha cabai jawa kering secara berkelanjutan. Upaya optimalisasi yang diusulkan meliputi penyusunan SOP produksi, pelatihan pemasaran digital, pembagian tugas anggota secara terstruktur, serta pendampingan pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Perizinan Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT)

Kata kunci: Analisis Kerangka Logis, Kelompok Tani, Legalitas Usaha, Optimalisasi Usaha, Pemasaran Digital.

ABSTRACT

The Sumber Rejeki Farmer Group in Demangan Village, Gondokusuman District, Yogyakarta City, has developed a dried Javanese chili processing business as an effort to increase the added value of agricultural products in urban farming areas. However, several challenges remain in relation to the group's independence

in managing the dried chili business. This study aimed to analyze the implementation of the Logical Framework Analysis (LFA) approach in optimizing the independence of the Sumber Rejeki Farmer Group. The study employed a descriptive qualitative method. Data were collected through observation, interviews, documentation, and Focus Group Discussions (FGDs) involving farmer group administrators, members, agricultural extension workers, and other relevant stakeholders. Data analysis was conducted using the Logical Framework Analysis approach, including stakeholder analysis, problem analysis, objective analysis, strategy analysis, and the preparation of an LFA matrix. The results showed that the main problem faced by the Sumber Rejeki Farmer Group was the low level of independence in business management, caused by dependence on middlemen, the absence of standardized production Standard Operating Procedures (SOPs), weak institutional management, limited ability to independently determine product selling prices, and a lack of understanding of business licensing. Therefore, the main objective of this study is to enhance the group's independence in sustainably managing the dried Javanese chili business. The proposed optimization efforts include the development of production SOPs, digital marketing training, structured division of member responsibilities, and assistance in obtaining a Business Identification Number (NIB) and Home Industry Food Production Permit (PIRT).

Keywords: Business Legality, Digital Marketing, Enterprise Optimization, Farmer Group, Logical Framework Analysis.

A. PENDAHULUAN

Kota Yogyakarta menghadapi tantangan serius dalam pemanfaatan ruang karena semakin berkurangnya lahan pertanian yang tergeser oleh kebutuhan permukiman dan meningkatnya aktivitas perkotaan. Dari total luas wilayah 3.281,91 hektar, hanya 37,33 hektar yang masih digunakan sebagai lahan pertanian, sedangkan 3.244,58 hektar lainnya telah berubah fungsi menjadi lahan non-pertanian (BPS, 2024). Kondisi tersebut mendorong munculnya berbagai inisiatif pemanfaatan ruang terbatas, salah satunya melalui penerapan *urban farming* yang telah berkembang di wilayah Kota Yogyakarta. Upaya memaksimalkan ruang sempit ini mendorong masyarakat untuk memanfaatkan lorong-lorong kecil sebagai area tanam yang tetap produktif. *Urban farming* tidak hanya berfungsi untuk memenuhi kebutuhan pangan secara mandiri, tetapi juga berperan dalam meningkatkan kualitas lingkungan dan menghasilkan nilai ekonomi bagi masyarakat (Pratiwi et al., 2021).

Kelompok Tani Sumber Rejeki di Kalurahan Demangan, Kemantren Gondokusuman, Kota Yogyakarta merupakan salah satu kelompok tani yang mampu melakukan inovasi pemanfaatan lahan sempit untuk budidaya cabai jawa (*Piper retrofractum* Valh). Pemanfaatan lorong sempit sebagai lahan produktif termasuk praktik pertanian perkotaan (*urban farming*) yang terbukti efektif dalam mendukung penghijauan dan ketahanan pangan keluarga (Banowati et al., 2025). Pratiwi et al. (2021) juga menegaskan pemanfaatan ruang terbatas di kawasan urban mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap produktivitas pangan dan optimalisasi lingkungan. Selain sebagai pelaku budidaya, kelompok ini juga berperan sebagai pusat pengumpulan dan penjualan cabai jawa dari para petani di sekitar Kota Yogyakarta. Hasil panen yang berasal dari lahan kelompok maupun dari proses pengumpulan kemudian diolah menjadi cabai jawa kering sehingga memiliki nilai tambah dan dapat dipasarkan secara lebih luas.

Meskipun Kelompok Tani Sumber Rejeki memiliki posisi yang cukup strategis dalam rantai pasok cabai jawa kering, namun tingkat kemandirian pemasarannya masih tergolong rendah. Berdasarkan hasil pengamatan awal di lapangan, diketahui bahwa sebagian besar petani masih bergantung pada perantara dalam menjual produk cabai jawa kering. Ketergantungan ini menyebabkan lemahnya posisi tawar petani dalam menentukan harga, karena harga jual melalui perantara hanya berkisar Rp60.000–80.000 per kilogram sehingga pendapatan yang diterima tidak optimal (Aspawi et al., 2025). Padahal, komoditas

cabai jawa kering memiliki potensi nilai jual yang lebih tinggi apabila dipasarkan secara *online* tanpa perantara orang lain, yaitu mencapai kisaran Rp100.000–120.000 per kilogram. Rendahnya kemandirian pemasaran disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan petani dalam pemasaran digital. Adapun pemasaran *online* yang baru mereka lakukan masih sangat sederhana yaitu dengan hanya memanfaatkan unggahan di WhatsApp *Story* tanpa strategi yang terarah maupun dukungan mitra pembeli tetap. Keterbatasan pengetahuan mengenai pemasaran digital dan branding produk membuat kelompok belum mampu memanfaatkan tingginya permintaan cabai jawa kering.

Menurut penelitian Nadhief *et al.* (2022), praktik pemasaran dengan memanfaatkan media digital sangat potensial karena dapat meningkatkan penjualan, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat daya saing produk pertanian yang modern. Selain rendahnya kemandirian pemasaran, Kelompok Tani Sumber Rejeki juga terkendala dalam memperoleh perizinan usaha karena produk cabai jawa kering belum memenuhi standar pengemasan dan pelabelan. Produk masih dikemas secara sederhana tanpa identitas produk, informasi gizi, maupun tanggal kedaluwarsa, padahal pangan olahan wajib mencantumkan label lengkap sebagai syarat penerbitan izin PIRT (Rahmawati, 2024). Kondisi ini menyebabkan produk belum memiliki legalitas usaha dan nilai tambahnya rendah. Hal tersebut sejalan dengan temuan (Pawestri *et al.*, 2023) yang menyatakan bahwa banyak produk UMKM tidak dapat memasuki pasar yang lebih luas karena belum memenuhi standar kemasan dan label sesuai ketentuan perizinan usaha. Dengan demikian, penelitian ini menjadi sangat penting untuk dilakukan guna meningkatkan kemandirian Kelompok Tani Sumber Rejeki dalam strategi pemasaran produknya serta mempercepat pemenuhan persyaratan perizinan usaha sesuai dengan standar yang berlaku.

Logical Framework Analysis (LFA) merupakan suatu pendekatan perencanaan yang digunakan untuk mengidentifikasi permasalahan, merumuskan tujuan, menyusun strategi kegiatan, serta menentukan indikator keberhasilan program secara sistematis dan terstruktur. Pendekatan ini dinilai sesuai dalam mendukung upaya optimalisasi kemandirian pengolahan usaha pada Kelompok Tani Sumber Rejeki yang hingga saat ini masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan kemampuan pemasaran digital, pengemasan produk yang belum memenuhi standar, serta belum terpenuhinya perizinan usaha cabai jawa kering. Oleh karena itu, optimalisasi kemandirian pengelolaan usaha melalui pendekatan LFA perlu dilakukan guna mewujudkan pengembangan usaha kelompok tani yang lebih mandiri, terarah, dan berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tahapan *Logical Framework Analysis* (LFA), menyusun matriks LFA sebagai dasar perencanaan program, serta mendeskripsikan pelaksanaan program optimalisasi kemandirian pengolahan usaha pada Kelompok Tani Sumber Rejeki.

B. METODA PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam kondisi Kelompok Tani Sumber Rejeki, kendala pemasaran, proses pengurusan perizinan, serta strategi optimalisasi yang diterapkan. Kegiatan penelitian berlangsung pada bulan Oktober 2025 hingga Februari 2026. Lokasi penelitian dipilih secara purposive sampling di Kelompok Tani Sumber Rejeki, Kalurahan Demangan, Kemantren Gondokusuman, Kota Yogyakarta, dengan pertimbangan bahwa

wilayah ini aktif dalam budidaya dan pengolahan cabai jawa kering serta membutuhkan penguatan dalam aspek pemasaran dan perizinan usaha.

Informan penelitian terdiri atas informan kunci (ketua dan sekretaris kelompok), informan utama (empat anggota yang terlibat langsung dalam pengolahan dan pemasaran), serta informan pendukung (penyuluh pertanian dan pengusaha cabai jawa kering). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dokumentasi, dan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan menerapkan prinsip triangulasi untuk memperoleh informasi yang lengkap dan valid (Sugiyono, 2019). Data yang terkumpul dianalisis menggunakan pendekatan *Logical Framework Analysis* (LFA) yang mencakup empat tahapan utama, yaitu analisis *stakeholder*, analisis masalah, analisis tujuan, dan analisis strategi (Rianzani et al., 2021). Hasil analisis selanjutnya disusun dalam matriks LFA yang menggambarkan hubungan logis antara *activities* (kegiatan), *output* (keluaran), *outcome* (hasil), dan *goals* (tujuan akhir) sebagai dasar perencanaan program optimalisasi secara sistematis dan terukur (Tobara et al., 2024).

a. Analisis Stakeholder

Analisis stakeholder digunakan untuk mengidentifikasi pihak-pihak yang berperan dalam upaya pemberdayaan Kelompok Tani Sumber Rejeki, khususnya dalam meningkatkan kemandirian pemasaran dan perizinan usaha produk cabai jawa kering. Tahapan analisis dilakukan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi *stakeholder* yang terlibat dalam produksi, pemasaran, dan perizinan.
2. Menentukan peran dan tujuan setiap *stakeholder*.
3. Menilai tingkat pengaruh masing-masing *stakeholder* berdasarkan hasil wawancara.
4. Menyusun matriks *stakeholder* sebagai dasar perencanaan program.

Tabel 1. Matrik *Stakeholder*.

<i>Stakeholder</i>	Peran	Tujuan	Tingkat Pengaruh
S1			
S2			
S3			

Keterangan kiriteria tingkat pengaruh *stakeholder* :

Sangat berpengaruh : Tinggi
Cukup berpengaruh : Sedang
Tidak berpengaruh : Rendah

b. Analisi Masalah

Analisis masalah dilakukan untuk mengidentifikasi berbagai persoalan yang menghambat kemandirian pemasaran dan percepatan perizinan usaha cabai jawa kering pada Kelompok Tani Sumber Rejeki. Tahapan analisis meliputi:

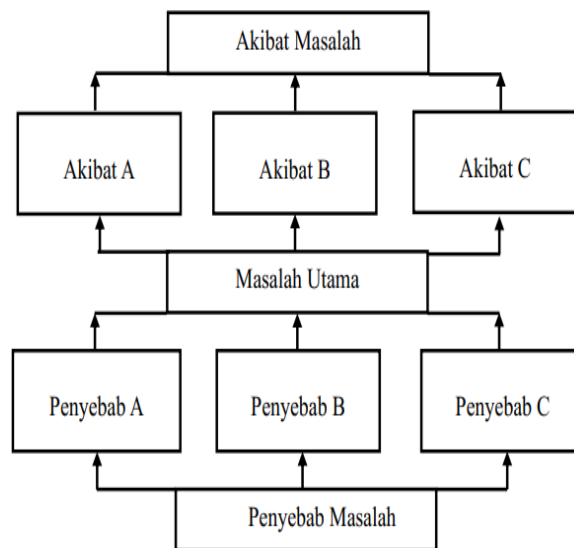
1. Menyusun daftar permasalahan yang akan menjadi dasar dalam penyusunan program.
2. Merumuskan permasalahan dalam bentuk pohon masalah dengan menentukan masalah kunci sebagai fokus utama

3. Mengidentifikasi penyebab munculnya masalah dan menyusunnya secara bertingkat dari akar penyebab hingga penyebab turunan.
4. Menyusun konsekuensi atau akibat yang timbul dari masalah tersebut dan mengurutkannya secara bertingkat.
5. Menghasilkan pohon permasalahan memberikan gambaran mulai dari akar sampai pucuk permasalahannya dan akan menjadi panduan untuk menyusun *log frame analysis*. Contoh matrik pohon permasalahan dapat dilihat pada gambar 1.

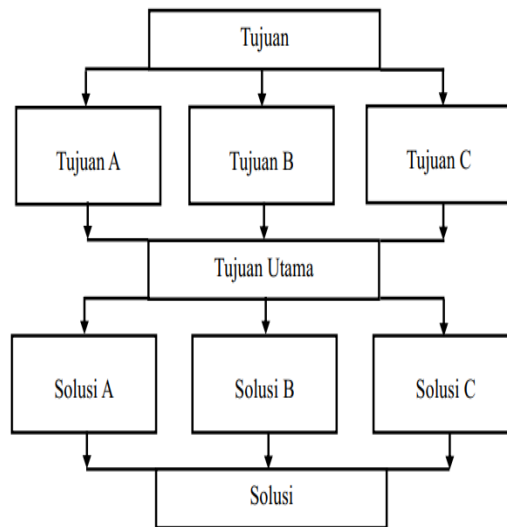
c. Analisis Tujuan

Analisis Tujuan dilakukan untuk merumuskan kondisi ideal yang ingin dicapai dalam meningkatkan kemandirian pemasaran dan mempercepat perizinan usaha cabai jawa kering di Kelompok Tani Sumber Rejeki. Tahapannya meliputi:

1. Mengubah masalah utama menjadi tujuan utama yang ingin dicapai kelompok.
2. Mengubah penyebab masalah menjadi tujuan perbaikan sebagai langkah peningkatan.
3. Mengidentifikasi solusi yang sesuai berdasarkan hasil wawancara.
4. Menyusun tujuan secara bertingkat dari tujuan umum hingga tujuan khusus.
5. Menyusun pohon tujuan sebagai panduan dalam penyusunan *log frame analysis*. Contoh matrik pohon tujuan dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 1. Matrik Pohon Permasalahan.



Gambar 2. Matrik Pohon Tujuan.

d. Analisis Strategi

Analisis strategi dalam pendekatan LFA dilakukan untuk memecah pohon tujuan menjadi bagian-bagian yang lebih sederhana sehingga dapat disusun alternatif strategi yang tepat. Dalam penelitian ini, analisis strategi digunakan untuk menentukan langkah paling efektif dalam meningkatkan kemandirian pemasaran dan mempercepat perizinan usaha cabai jawa kering pada Kelompok Tani Sumber Rejeki. Strategi yang dipilih disesuaikan dengan kemampuan kelompok, dukungan *stakeholder*, dan peluang yang ada agar program pemberdayaan dapat berjalan optimal dan berkelanjutan.

e. Matrik *Logical Framework Analysis* (LFA)

Log Frame Matrix merupakan hasil dari tahap penetapan tujuan dan tahap pemilihan strategi dalam *pendekatan Logical Framework Analysis* (LFA). Matriks ini digunakan untuk menggambarkan hubungan logis antara kegiatan yang dilaksanakan dengan hasil yang ingin dicapai dalam suatu program pemberdayaan.

1. *Activities* (Kegiatan)

Merupakan rangkaian kegiatan atau langkah operasional yang dilaksanakan dalam program pemberdayaan untuk menghasilkan keluaran yang diharapkan.

2. *Output* (Keluaran)

Merupakan hasil langsung dan terukur yang dihasilkan dari pelaksanaan kegiatan, baik berupa produk, jasa, maupun dokumen pendukung.

3. *Outcome* (Hasil)

Merupakan perubahan, manfaat, atau dampak jangka menengah yang dirasakan oleh sasaran program sebagai akibat dari tercapainya *output*.

4. *Goals* (Tujuan Akhir)

Merupakan tujuan jangka panjang atau tujuan utama program pemberdayaan yang ingin dicapai, seperti peningkatan kemandirian, daya saing, dan keberlanjutan kelompok sasaran.

Pada kolom vertikal kedua mempunyai tiga komponen yaitu indikator capaian,

verifikasi, dan asumsi. Indikator capaian merupakan ukuran untuk menentukan apakah suatu sasaran, hasil, atau keluaran dapat atau tidak dapat dicapai. Verifikasi merupakan cara untuk mengukur indikator capaian, memverifikasi berarti memeriksa apakah sasaran, hasil, dan keluaran dapat dicapai sesuai dengan indikator capaian yang telah ditetapkan. Komponen terakhir yaitu asumsi merupakan kondisi yang perlu dipenuhi agar sasaran, hasil, dan keluaran dapat dicapai.

Tabel 2. Matriks *Logical Framework Analysis*.

Struktur Proyek	Indikator	Sumber Verifikasi	Asumsi
Goals (Tujuan)			
Output (Keluaran)			
Outcome (Hasil)			

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Analisis *Stakeholder*

Analisis pemangku kepentingan digunakan untuk mengetahui tingkat kepentingan, pengaruh, serta keterlibatan berbagai pihak, baik individu maupun kelompok, dalam kegiatan optimalisasi pada Kelompok Tani Sumber Rejeki. Selain itu, analisis ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi peran masing-masing pihak yang terlibat dalam kegiatan optimalisasi, khususnya dalam upaya meningkatkan kemandirian pemasaran dan pengurusan perizinan usaha cabai jawa kering. Melalui analisis ini, dapat diketahui pihak-pihak yang berkepentingan beserta kontribusinya dalam mendukung pelaksanaan kegiatan optimalisasi kelompok tani. Hasil analisis pemangku kepentingan selanjutnya disajikan dalam bentuk matriks tabel 1 untuk memudahkan pemahaman mengenai hubungan kepentingan dan tingkat pengaruh masing-masing *stakeholder*.

Tabel 3. Hasil analisis pemangku kepentingan (*stakeholder*).

Stakeholder	Peran	Tujuan	Tingkat Pengaruh
Ketua Kelompok	Pengambil keputusan dan koordinator kegiatan kelompok	Mengarahkan dan memastikan keberhasilan program optimalisasi serta peningkatan kinerja kelompok	Tinggi
Anggota Kelompok	Pelaksana kegiatan produksi, pengolahan, dan pemasaran cabai jawa kering	Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan untuk mendukung usaha kelompok	Tinggi
Penyuluh Pertanian (BPP setempat)	Fasilitator, pembimbing, dan pendamping dalam kegiatan optimalisasi	Meningkatkan kapasitas dan kemandirian kelompok melalui penyuluhan dan pendampingan	Tinggi
Mahasiswa (Pendamping)	Pihak yang membantu proses penyusunan kegiatan optimalisasi secara teknis	Meningkatkan pengetahuan, keterampilan, inovasi, dan pemasaran kelompok	Sedang
Pengusaha Cabai Jawa	Mitra usaha, sumber informasi pasar	Membuka akses pasar dan memberikan informasi kebutuhan pasar	Rendah

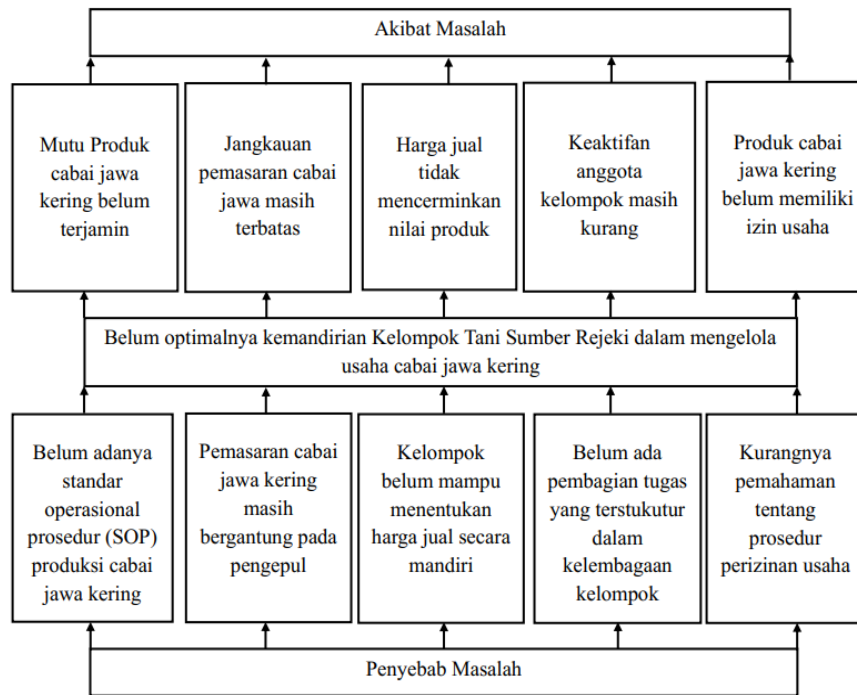
<i>Stakeholder</i>	Peran	Tujuan	Tingkat Pengaruh
Dinas Pertanian	Pembina dan pendukung program optimalisasi serta pengembangan usaha tani	Memberikan pembinaan, program, dan bantuan usaha tan	Sedang
Dinas Kesehatan	Instansi yang mengawasi keamanan pangan	Menerbitkan izin PIRT dan menjamin keamanan produk	Rendah
Lembaga Sertifikat Halal (MUI)	Lembaga yang menerbitkan sertifikat halal	Memberikan sertifikasi halal untuk meningkatkan kepercayaan konsumen	Rendah

Analisis *stakeholder* merupakan tahapan yang dilakukan untuk mengidentifikasi berbagai pihak yang memiliki kepentingan serta keterlibatan dalam kondisi dan permasalahan yang terjadi (Putri & Armika, 2021). Dalam penelitian ini, analisis pemangku kepentingan digunakan untuk mengetahui tingkat kepentingan, pengaruh, serta keterlibatan berbagai pihak dalam kegiatan optimalisasi pada Kelompok Tani Sumber Rejeki, khususnya dalam upaya meningkatkan kemandirian pemasaran dan pengurusan perizinan usaha cabai jawa kering. Hasil analisis menunjukkan bahwa tingkat pengaruh *stakeholder* dipengaruhi oleh tingkat keterlibatan, kewenangan dalam pengambilan keputusan, serta kontribusinya dalam pelaksanaan kegiatan. Ketua, anggota kelompok tani, dan penyuluh pertanian memiliki pengaruh yang dominan karena terlibat langsung dalam perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi kegiatan. Hal ini sejalan dengan pendapat Apsari *et al.* (2023) yang menyatakan bahwa *stakeholder* dengan intensitas interaksi tinggi cenderung memiliki pengaruh lebih besar terhadap keberhasilan program.

Di sisi lain, mahasiswa pendamping dan Dinas Pertanian berperan sebagai *stakeholder* pendukung yang memberikan bantuan teknis, pembinaan, serta pendampingan, namun keterlibatan yang tidak intensif dan berkelanjutan menyebabkan tingkat pengaruhnya tidak sebesar pihak yang terlibat langsung. Kondisi ini menunjukkan bahwa kontinuitas keterlibatan menjadi faktor penting yang memengaruhi besarnya pengaruh *stakeholder* dalam program optimalisasi. Selain itu, terdapat *stakeholder* lain seperti pengusaha cabai jawa, Dinas Kesehatan, dan lembaga sertifikasi halal yang memiliki peran lebih spesifik dalam mendukung aspek pemasaran, legalitas usaha, serta jaminan mutu produk. Meskipun tingkat pengaruhnya relatif lebih rendah, keberadaan *stakeholder* tersebut tetap penting dalam mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha kelompok tani. Oleh karena itu, pemahaman mengenai tingkat kepentingan dan pengaruh masing-masing *stakeholder* menjadi penting agar pelaksanaan program optimalisasi dapat dilakukan secara lebih terarah, efektif, serta sesuai dengan peran dan fungsi setiap *stakeholder*.

2. Analisis Masalah

Pohon permasalahan yang menggambarkan kondisi usaha cabai jawa kering pada Kelompok Tani Sumber Rejeki disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Matrik Pohon Analisis Masalah Cabai Jawa Kering.

Pohon permasalahan pada Gambar 1 menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh Kelompok Tani Sumber Rejeki di Kalurahan Demangan adalah belum optimalnya kemandirian kelompok dalam mengelola usaha cabai jawa kering. Kondisi ini tercermin dari berbagai dampak akibat yang muncul, seperti mutu produk yang belum terjamin, jangkauan pemasaran yang masih terbatas, harga jual yang belum mencerminkan nilai produk, rendahnya keaktifan anggota kelompok, serta belum dimilikinya izin usaha. Dampak-dampak tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan usaha belum berjalan secara profesional dan berkelanjutan, sehingga berimplikasi pada rendahnya daya saing produk di pasar.

Analisis masalah mengidentifikasi aspek yang tidak menguntungkan dari keadaan saat ini dan menetapkan hubungan sebab-akibat antara masalah yang diidentifikasi (Riswandi *et al.*, 2019). Identifikasi permasalahan dilakukan melalui wawancara mendalam dan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan para pemangku kepentingan yang terlibat, guna memperoleh gambaran mengenai kendala yang dihadapi dalam pemasaran produk dan pengurusan perizinan usaha. Permasalahan inti tersebut kemudian dianalisis menggunakan pendekatan pohon permasalahan dengan menguraikan hubungan antara penyebab dan akibat yang ditimbulkan.

Pohon permasalahan pada Gambar 1 menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh Kelompok Tani Sumber Rejeki di Kalurahan Demangan adalah belum optimalnya kemandirian kelompok dalam mengelola usaha cabai jawa kering. Kondisi ini tercermin dari berbagai dampak akibat yang muncul, seperti mutu produk yang belum terjamin, jangkauan pemasaran yang masih terbatas, harga jual yang belum mencerminkan nilai produk, rendahnya keaktifan anggota kelompok, serta belum dimilikinya izin usaha. Dampak-dampak tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan usaha belum berjalan secara

profesional dan berkelanjutan, sehingga berimplikasi pada rendahnya daya saing produk di pasar.

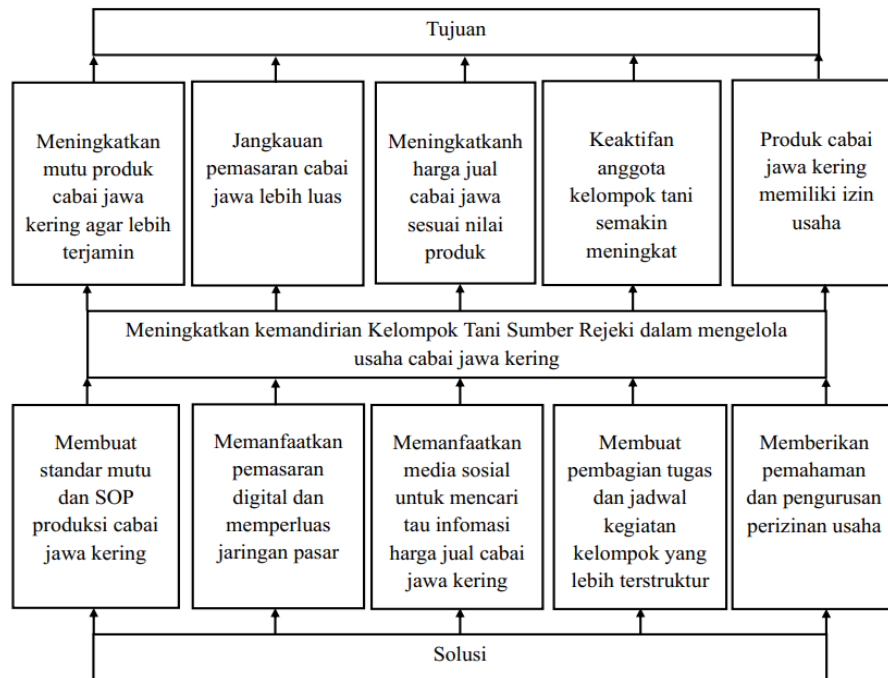
Permasalahan tersebut tidak terlepas dari sejumlah faktor penyebab yang saling berkaitan. Pertama, belum adanya standar operasional prosedur (SOP) produksi menyebabkan kualitas produk menjadi tidak seragam. Dalam kajian manajemen mutu, keberadaan SOP merupakan salah satu elemen penting dalam menjamin konsistensi kualitas produk, menciptakan lingkungan kerja yang aman dan sehat, serta mengoptimalkan alur material, persediaan, dan distribusi produk (Rahmawati & Suryana, 2024). Kedua, pemasaran yang masih bergantung pada pengepul mengindikasikan bahwa kelompok belum memiliki kemandirian dalam akses pasar, sehingga posisi tawar menjadi lemah. Hal ini sejalan dengan temuan (Agustina *et al.*, 2024) yang menyatakan bahwa ketergantungan pada perantara dapat menekan margin keuntungan petani.

Selain itu, kelompok juga belum mampu menentukan harga jual secara mandiri, yang menunjukkan keterbatasan dalam analisis biaya dan nilai tambah produk. Menurut Nor *et al.* (2025), penetapan harga yang tepat harus mempertimbangkan biaya produksi, nilai produk, serta kondisi pasar agar mampu memberikan keuntungan optimal. Di sisi kelembagaan, belum adanya pembagian tugas yang terstruktur menunjukkan lemahnya organisasi kelompok, yang berdampak pada rendahnya tingkat partisipasi anggota. Kelembagaan yang kuat sangat diperlukan untuk meningkatkan efektivitas kerja kelompok tani. Hal ini disebabkan karena penguatan kelompok tani merupakan langkah awal dalam upaya meningkatkan kesejahteraan petani. Selain itu, kelompok tani juga memiliki peran penting dalam mendorong pembangunan sektor pertanian (Farid *et al.*, 2025). Faktor lain yang turut memengaruhi adalah kurangnya pemahaman terkait prosedur perizinan usaha, sehingga produk yang dihasilkan belum memiliki legalitas yang memadai. Padahal, aspek legalitas merupakan salah satu syarat penting dalam pengembangan usaha dan perluasan pasar, terutama untuk menjangkau pasar yang lebih luas serta sebagai jaminan keamanan hukum bagi suatu produk (Rahmah *et al.*, 2025).

Secara garis besar, permasalahan yang terjadi pada Kelompok Tani Sumber Rejeki merupakan akumulasi dari berbagai kelemahan yang mencakup aspek teknis produksi, pemasaran, manajerial, serta kelembagaan. Kondisi ini menunjukkan perlunya upaya pembenahan yang dilakukan secara menyeluruh dan terintegrasi guna meningkatkan kemandirian serta daya saing usaha cabai jawa kering yang dikelola oleh kelompok tani.

3. Analisis Tujuan

Hasil analisis tujuan yang menggambarkan arah dan capaian yang diharapkan disajikan pada Gambar 2.



Gambar 1. Pohon Tujuan Pemasaran Cabai Jawa Kering.

Pohon tujuan menunjukkan bahwa tujuan utama yang ingin dicapai oleh Kelompok Tani Sumber Rejeki adalah meningkatkan kemandirian kelompok dalam mengelola usaha cabai jawa kering melalui penguatan mutu produk, pemasaran, kelembagaan kelompok, serta legalitas usaha. Tujuan tersebut disusun berdasarkan kondisi nyata yang dihadapi kelompok, dimana usaha cabai jawa kering masih mengalami berbagai kendala baik dari aspek produksi maupun pemasaran.

Pohon tujuan menunjukkan bahwa tujuan utama yang ingin dicapai Kelompok Tani Sumber Rejeki adalah meningkatkan kemandirian dalam mengelola usaha cabai jawa kering melalui penguatan mutu produk, pemasaran, kelembagaan, serta legalitas usaha. Salah satu tujuan yang ingin dicapai adalah meningkatkan mutu produk melalui pembuatan standar mutu dan SOP produksi, karena selama ini proses produksi masih sederhana dan belum seragam sehingga kualitas produk berbeda-beda. Menurut Herlina *et al.* (2021), standarisasi mutu produk pertanian menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing produk di pasar. Tujuan berikutnya adalah memperluas jangkauan pemasaran melalui pemanfaatan pemasaran digital seperti Facebook *Marketplace* dan WhatsApp, mengingat selama ini pemasaran masih bergantung pada pengepul yang menyebabkan posisi tawar petani rendah. Hal ini sejalan dengan penelitian Azqa *et al.* (2025) yang menyatakan bahwa media sosial mampu menjadi media promosi yang efektif.

Pohon tujuan juga menunjukkan upaya meningkatkan harga jual cabai jawa agar sesuai dengan nilai produk dengan memanfaatkan media sosial untuk mencari informasi harga pasar. Menurut Shabrina *et al.* (2025) akses terhadap informasi pasar dapat meningkatkan kemampuan petani dalam mengambil keputusan ekonomi serta memperkuat posisi tawar. Selain itu, peningkatan keaktifan anggota kelompok menjadi bagian penting melalui pembuatan pembagian tugas dan jadwal kegiatan yang lebih terstruktur.

Keberhasilan kelompok tani sangat dipengaruhi oleh tingkat partisipasi anggota dalam kegiatan kelompok (Untari *et al.*, 2022). Tujuan lainnya adalah agar produk cabai jawa kering memiliki izin usaha melalui pemahaman dan pendampingan prosedur perizinan, karena legalitas usaha dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka peluang pemasaran lebih luas (Rahmawati, 2024).

Secara keseluruhan, hasil pohon tujuan menunjukkan bahwa pengembangan usaha cabai jawa kering di Kelompok Tani Sumber Rejeki tidak hanya berfokus pada peningkatan hasil produksi, tetapi juga diarahkan pada penguatan kelembagaan, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi informasi, serta legalitas usaha. Legalitas usaha memiliki pengaruh terhadap peningkatan daya saing dan pengembangan usaha masyarakat karena mampu meningkatkan kepercayaan pasar terhadap produk yang dihasilkan (Syukur *et al.*, 2025). Keterkaitan antara tujuan dan solusi yang dirumuskan menunjukkan bahwa keberhasilan optimalisasi kelompok tani memerlukan pendekatan yang menyeluruh dan berkelanjutan agar kelompok tani mampu menjadi lebih mandiri, memiliki daya saing, serta meningkatkan kesejahteraan anggotanya.

4. Analisis Strategi

Analisis strategi dalam pendekatan *Logical Framework Analysis* (LFA) bertujuan untuk menentukan strategi yang tepat dalam mencapai tujuan program optimalisasi. Strategi disusun berdasarkan hasil analisis pohon tujuan dan matriks LFA dengan mempertimbangkan kondisi internal Kelompok Tani Sumber Rejeki, kemampuan sumber daya, serta dukungan *stakeholder* yang terlibat. Dalam penelitian ini, strategi difokuskan pada peningkatan kemandirian pemasaran dan pengurusan perizinan usaha cabai jawa kering agar kelompok tani mampu mengelola usaha secara mandiri dan berkelanjutan. Untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan beberapa strategi yang disusun sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang telah diidentifikasi pada pohon tujuan. Strategi tersebut diarahkan pada penguatan aspek produksi, pemasaran, kelembagaan, dan legalitas usaha. Adapun rekomendasi strategi yang dapat dilakukan oleh Kelompok Tani Sumber Rejeki antara lain strategi peningkatan mutu produk, strategi pengembangan pemasaran, strategi peningkatan harga jual, strategi penguatan kelembagaan kelompok, dan strategi pengurusan legalitas usaha.

Analisis strategi dalam pendekatan *Logical Framework Analysis* (LFA) bertujuan untuk menentukan strategi yang tepat dalam mencapai tujuan program kegiatan optimalisasi usaha kelompok tani. Strategi disusun berdasarkan hasil analisis pohon tujuan dan matriks LFA dengan mempertimbangkan kondisi internal Kelompok Tani Sumber Rejeki, kemampuan sumber daya, serta dukungan *stakeholder* yang terlibat. Dalam penelitian ini, strategi difokuskan pada peningkatan kemandirian pemasaran dan pengurusan perizinan usaha cabai jawa kering agar kelompok tani mampu mengelola usaha secara mandiri dan berkelanjutan. Strategi yang disusun sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang telah diidentifikasi pada pohon tujuan diarahkan pada penguatan aspek produksi, pemasaran, kelembagaan, dan legalitas usaha.

Strategi peningkatan mutu produk dilakukan dengan menyusun dan menerapkan standar operasional prosedur produksi cabai jawa kering mulai dari panen, sortasi, pengeringan, hingga pengemasan, serta melakukan pelatihan teknis penanganan pascapanen dan monitoring kualitas secara rutin. Strategi pengembangan pemasaran dilakukan melalui pemanfaatan media digital seperti Facebook *Marketplace*, WhatsApp *Business*, Instagram, dan *Marketplace online*, serta membangun kerja sama dengan

pedagang besar, UMKM, toko herbal, dan industri pengolahan, disertai promosi produk melalui foto, label kemasan, dan informasi manfaat produk. Strategi peningkatan harga jual produk diterapkan dengan meningkatkan akses informasi harga pasar melalui media sosial, internet, dan komunikasi dengan pedagang, melakukan pencatatan biaya produksi, serta memperbaiki kualitas dan kemasan produk untuk meningkatkan nilai tambah.

Strategi penguatan kelembagaan kelompok dilakukan melalui pembagian tugas yang jelas sesuai kemampuan anggota pada bagian produksi, pemasaran, administrasi, dan pengelolaan keuangan, serta mengadakan pertemuan rutin untuk evaluasi, musyawarah, dan peningkatan partisipasi anggota. Strategi pengurusan legalitas usaha dilakukan dengan mengikuti penyuluhan atau pendampingan terkait perizinan seperti NIB, PIRT, dan sertifikasi produk, serta bekerja sama dengan dinas terkait untuk memperoleh informasi dan bantuan pengurusan izin, karena legalitas usaha penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka peluang pemasaran yang lebih luas.

5. Matrik *Logical Framework Analysis*

Hasil matrik *Logical Framework Analysis* disajikan dalam Tabel 4.

Tabel 4. Matrik *Log Frame Analysis*.

Struktur Proyek	Indikator	Sumber Verifikasi	Asumsi
Goals (Tujuan)	Meningkatnya kemandirian pemasaran dan perizinan usaha cabai jawa kering	Hasil wawancara, dokumentasi kelompok, laporan kegiatan pemberdayaan	Dukungan anggota dan <i>stakeholder</i>
Outcome (Keluaran)	- Kualitas produk lebih terjamin - Jangkauan pemasaran lebih luas - Harga jual produk meningkat - Produk memiliki legalitas usaha - Partisipasi anggota kelompok meningkat	Data penjualan, dokumentasi pemasaran online, dokumen NIB/PIRT, notulen kelompok	Dukungan penyuluh, mahasiswa pendamping, dan <i>stakeholder</i> terkait
Output (Hasil)	- Tersusunnya SOP produksi cabai jawa kering - Tersedianya media pemasaran digital - Tersusunnya pembagian tugas kelompok - Meningkatnya pengetahuan anggota tentang perizinan usaha	SOP produksi, akun <i>Marketplace</i> /media sosial, jadwal tugas kelompok, daftar hadir pelatihan	Tersedianya sarana pendukung dan pendampingan <i>stakeholder</i>
Activitas (Kegiatan):			
1) Pelatihan dan pembuatan SOP produksi	Tersusunnya SOP produksi cabai jawa kering	Daftar hadir, foto kegiatan, dokumentasi pelatihan	Anggota kelompok bersedia mengikuti kegiatan

Struktur Proyek	Indikator	Sumber Verifikasi	Asumsi
2) Pelatihan pemasaran digital melalui Facebook Marketplace	Anggota kelompok mampu menggunakan Facebook Marketplace untuk memasarkan produk	Dokumentasi pelatihan, akun Facebook Marketplace, foto kegiatan	Tersedianya jaringan internet dan dukungan stakeholder
3) Diskusi pembagian tugas kelompok	Tersusunnya pembagian tugas dan jadwal kegiatan kelompok	Notulen rapat, jadwal tugas kelompok, foto kegiatan	Anggota kelompok aktif dalam diskusi
4) Pendampingan pengurusan NIB dan PIRT	Meningkatnya pengetahuan kelompok tentang NIB dan PIRT	Dokumentasi pendampingan, daftar hadir, berkas pengurusan izin	Stakeholder mendukung proses pendampingan dan perizinan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, matriks *Logical Framework Analysis* (LFA) menunjukkan hubungan yang sistematis antara kegiatan, keluaran, hasil, dan tujuan dalam program optimalisasi Kelompok Tani Sumber Rejeki. Program optimalisasi disusun berdasarkan permasalahan utama yang ditemukan di lapangan, yaitu rendahnya kemandirian pemasaran dan belum optimalnya perizinan usaha cabai jawa kering. Kondisi tersebut ditunjukkan oleh masih terbatasnya jangkauan pemasaran, kualitas produk yang belum seragam, rendahnya partisipasi anggota kelompok, serta belum dimilikinya legalitas usaha produk cabai jawa kering. Temuan ini sejalan dengan berbagai penelitian yang menunjukkan bahwa legalitas usaha berperan dalam meningkatkan akses pasar dan kepercayaan konsumen, sementara perluasan pemasaran dan penerapan standar mutu produk menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing serta keberlanjutan usaha agribisnis (Analianasari et al., 2019; Puspitasari et al., 2025).

Analisis *Logical Framework Analysis* (LFA) merupakan pendekatan perencanaan program yang digunakan untuk menyusun kegiatan optimalisasi secara sistematis, logis, dan terarah berdasarkan hasil analisis *stakeholder*, analisis masalah, analisis tujuan, serta analisis strategi. Matriks LFA disusun ke dalam empat komponen utama, yaitu *goals*, *outcomes*, *outputs*, dan *activities* yang saling berkaitan dalam menjelaskan hubungan logis antara kegiatan dengan tujuan program. Dengan adanya matriks LFA, perencanaan program menjadi lebih sistematis serta memudahkan proses pengendalian dan evaluasi kegiatan optimalisasi (Tobara et al., 2024). Program optimalisasi Kelompok Tani Sumber Rejeki disusun berdasarkan permasalahan utama yaitu rendahnya kemandirian pemasaran dan belum optimalnya perizinan usaha cabai jawa kering, yang ditunjukkan oleh terbatasnya jangkauan pemasaran, kualitas produk belum seragam, rendahnya partisipasi anggota, serta belum dimilikinya legalitas usaha.

Pada tahap *activities*, kegiatan optimalisasi yang dirancang meliputi pelatihan dan penyusunan SOP produksi cabai jawa kering, pelatihan pemasaran digital melalui Facebook Marketplace, diskusi pembagian tugas kelompok, serta pendampingan pengurusan NIB dan PIRT. Kegiatan tersebut disusun berdasarkan kebutuhan kelompok yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan *Focus Group Discussion* (FGD). Menurut Tobara et al. (2024), dalam pendekatan LFA, *activities* merupakan serangkaian tindakan yang dilaksanakan untuk menghasilkan keluaran yang mendukung tercapainya tujuan program secara terukur dan berkelanjutan. Pelaksanaan kegiatan tersebut menghasilkan beberapa *output*, yaitu tersusunnya SOP produksi, tersedianya media pemasaran digital, tersusunnya pembagian tugas kelompok, serta meningkatnya pengetahuan anggota tentang prosedur perizinan usaha.

Output tersebut menunjukkan adanya peningkatan kapasitas kelompok dalam aspek produksi, pemasaran, maupun kelembagaan, yang sejalan dengan pendapat Soeprodjo *et al.* (2022) bahwa optimalisasi petani bertujuan meningkatkan kemampuan dan kemandirian kelompok dalam mengelola usaha secara efektif dan berkelanjutan. *Output* yang dihasilkan kemudian diharapkan mampu menciptakan *outcome* berupa meningkatnya kualitas produk, meluasnya jangkauan pemasaran, meningkatnya harga jual produk, meningkatnya partisipasi anggota, serta dimilikinya legalitas usaha. Dengan pemanfaatan pemasaran digital mampu memperluas akses pasar dan meningkatkan daya saing produk usaha Masyarakat (Limaya *et al.*, 2025). Selain itu, legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) menjadi faktor penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen serta mendukung pengembangan usaha yang berkelanjutan (Puspitasari *et al.*, 2025). Kepemilikan legalitas usaha memberikan kepastian hukum, meningkatkan kredibilitas produk, serta memperluas akses pelaku usaha terhadap pasar yang lebih luas dan berbagai program pemberdayaan maupun pembiayaan usaha (Rahmah *et al.*, 2025). Dengan adanya legalitas tersebut, produk yang dihasilkan memiliki jaminan keamanan dan mutu yang lebih terukur sehingga dapat meningkatkan daya saing produk di pasar.

Tujuan jangka panjang (*goals*) dari program optimalisasi ini yaitu meningkatkan kemandirian pemasaran dan perizinan usaha cabai jawa kering pada Kelompok Tani Sumber Rejeki, dimana kelompok tani mampu mengelola usaha secara mandiri, memiliki akses pasar yang lebih luas, serta didukung legalitas usaha yang memadai. Dengan demikian, penerapan matriks LFA dalam penelitian ini mampu menjadi dasar perencanaan program optimalisasi yang terarah, terukur, dan berkelanjutan dalam meningkatkan kapasitas serta daya saing usaha cabai jawa kering pada Kelompok Tani Sumber Rejeki.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan pendekatan Logical Framework Analysis (LFA) mampu menganalisis permasalahan Kelompok Tani Sumber Rejeki secara sistematis, merumuskan tujuan, serta menyusun strategi optimalisasi usaha yang tepat. Hasil analisis menunjukkan terdapat lima penyebab masalah yang menyebabkan belum optimalnya pengelolaan usaha cabai jawa kering dan lima akibat masalah yang ditimbulkan. Tujuan utama yang ingin dicapai yaitu meningkatkan kemandirian Kelompok Tani Sumber Rejeki dalam mengelola usaha cabai jawa kering melalui lima unsur tujuan yang kemudian menghasilkan lima solusi strategis. Untuk mencapai tujuan tersebut, dirancang beberapa kegiatan optimalisasi, meliputi pelatihan dan penyusunan SOP produksi, pelatihan pemasaran digital melalui Facebook Marketplace, diskusi pembagian tugas kelompok, serta pendampingan pengurusan NIB dan PIRT.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kelompok Tani Sumber Rejeki yang telah bersedia menjadi mitra dalam pelaksanaan penelitian serta memberikan informasi dan dukungan selama kegiatan berlangsung. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) yang telah memberikan pendampingan, arahan, dan bantuan selama proses penelitian. Selanjutnya, penulis mengucapkan terima kasih kepada

dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, masukan, serta motivasi dalam penyusunan dan penyelesaian artikel ini. Semoga segala bantuan dan dukungan yang diberikan mendapatkan balasan yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, L., Lisanty, N., Sidhi, E. Y., & Artini, W. (2024). Analisis Ketergantungan Petani Padi Terhadap Tengkulak Dalam Sistem Pemasaran di Sentra Produksi Padi Kecamatan Pace. *Jurnal Ilmiah Pertanian Nasional (JINTAN)*, 5431, 131–140. <https://doi.org/http://ojs.unik-kediri.ac.id/index.php/jintan>
- Analianasari, Berliana, D., & Jaya, S. T. (2019). Pemberdayaan Wanita Tani Dalam Penyusunan Sop Produksi Dodol Di KWT Sekar Wangi Sekincau Lampung Barat. *Jurnal Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian IPTEKS, November*, 11–18. <https://doi.org/https://jurnal.polinela.ac.id/index.php/SEMTEKS>
- Apsari, N. C., Adiansah, W., Santoso, M. B., & Raharjo, S. T. (2023). Logical Framework Analysis dalam Pemberdayaan Masyarakat yang Berkelanjutan : Studi pada Program Pengembangan dan Pemberdayaan Masyarakat di PT Bukit Asam. *Jurnal Warta LPM*, 26(4), 510–521. <https://doi.org/https://doi.org/10.23917/warta.v26i4.1727>
- Aspawi, S. F. A. G., Rohmah, A. N., Aliudin, Nabila, A., & Maharani, S. A. (2025). Strategi Bertahan Petani Cabai Terhadap Fluktuasi Harga Serta Dampaknya Pada Keberlanjutan Usahatani : *Nusantara Journal of Multidisciplinary Science*, 2(11), 1857–1863. <https://jurnal.intekom.id/index.php/njms> Page
- Azqa, R. A., Mahmudah, S., Putri, M. A., Zahra, A., Kedjora, L., & Astuti, Y. S. (2025). Pengaruh Promosi Media Sosial Terhadap Pemasaran Hasil Panen Kelompok Wanita Tani Roay Lestari Kota Tasikmalaya. *Aplikasi Pendidikan Dan Sosial Budaya*, 2, 31–36. <https://doi.org/https://doi.org/10.58466/adidaya>
- Banowati, E., Kurniawan, E., Amrullah, M. F., & Al-hanif, E. T. (2025). Program Urban Farming sebagai Usaha Pemanfaatan Lahan Pekarangan untuk Ketahanan Pangan Lokal Masyarakat Karimunjawa. *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 5(2), 226–235. <https://doi.org/https://doi.org/10.37802/society.v5i2.885>
- Farid, Jusriadi, Tobigo, H., Agus, M., Marsanda, & Irma, A. (2025). Penguatan Kelembagaan Kelompok Tani Dalam Mendukung Pencapaian Kegiatan Ekonomi Di Desa Bahomante, Kecamatan Bungku Tengah, Kabupaten Morowali. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 10(1), 15–24. <https://doi.org/https://journal-center.litpam.com/index.php/linov>
- Herlina, E., Haris, F., Prabowo, E., & Nuraida, D. (2021). Analisis Pengendalian Mutu dalam Meningkatkan Proses Produksi. *Jurnal Fokus Manajemen Bisnis*, 11(September), 173–188. <https://garuda.kemdiktisaintek.go.id/documents/detail/5326289>
- Limaya, U., Kelurahan, D., Kabupaten, M., Nusi, C., Gobel, L. Van, & Hasan, K. K. (2025). Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 8(2), 611–622. <https://doi.org/http://ejurnal.ung.ac.id/index.php/JIMB>

- Nadhief, N., Dicky, Dimas, Cantika, S., Reynaldi, E., Alam, N., Anthony, S., & Diana, L. (2022). Pemanfaatan digital marketing pada UMKM KWT Pinang Lestari masyarakat di Kelurahan Sukorejo Kota Blitar. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat. Jurnal Pengeambian Masyarakat*, 2(3), 46–55. https://jurnalfkp.samawa-university.ac.id/KARYA_JPM/article/view/162
- Nor, R., Martni, As'ad, Mufid, A., & Surnardi. (2025). Strategi Penetapan Harga Jual Melalui Perhitungan Harga Pokok Produksi di PT Marinal Indoprima. *Jurnal Lembaga Keuangan Dan Bisnis Islam*, 4(2986-433X), 882–890. <https://doi.org/https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/prospeks>
- Pawestri, S., Perdhana, F. F., Handito, D., & Putri, M. G. (2023). Edukasi Standar Kemasan , Label , dan PIRT sebagai Upaya Peningkatan Daya Jual Produk Pangan Masyarakat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat UNW Mataram*, 04(03), 275–285. <https://doi.org/https://doi.org/10.51673/jaltn.v4i3.1894>
- Pratiwi, Y., Darwis, D., Fitriani, E., Sutrisno, M. G., Dewi, G. C., Aulia, M. F., Kimia, P. S., Negeri, U., Studi, P., Kimia, P., & Jakarta, U. N. (2021). Urban Farming Sebagai Solusi Ketahanan Pangan di Desa Kaliabang Tengah, Bekasi Utara. *Jurnal Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2021(18), 64–73. <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/snppm>
- Puspitasari, D., Burhanudin, H., Amaliah, L., & Fauziah, Y. (2025). Pendampingan Umkm Dalam Aspek Legalitas , Branding Dan Pemasaran Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Desa Bugel Pendahuluan. *Jurnal Adimas Indonesia*, 5(4), 2379–2385. <https://doi.org/https://dmi-journals.org/jai/>
- Putri, N. E., & Armika, A. (2021). Analisis Logical Framework Approach terhadap Keberadaan Pasar Kalangan Desa dalam Pemenuhan Pangan Rumah Tangga di Desa Ulak Pianggu Kecamatan Pampangan Kabupaten Ogan Komering Ilir. *In. Semninar Nasional Lahan Suboptimal*, 9, 900–910. <https://conference.unsri.ac.id/index.php/lahansuboptimal/article/viewFile/2226/1437>
- Rahmah, L. Y., Astuti, D., Lukman, I., & Saifudin. (2025). Pendampingan Pembuatan NIB Bagi Pelaku UMKM Dalam. *Jurnal Pengabdian, Inovasi, Sosial Dan Ekonomi*, 02(02), 51–56. <https://doi.org/doi.org/jpise.v1i1>.
- Rahmawati, D. (2024). Pentingnya Sertifikasi PIRT pada Industri Rumah Tangga:Literature Review Artical. *Jurnal Inovasi Kesehatan Adaptif*, 6, 51–59. <https://jurnalhost.com/index.php/jika/article/view/739>
- Rahmawati, F., & Suryana, N. N. (2024). Pentingnya Standar Operasional Prosedur (SOP) Dalam Meningkatkan Efisiensi Dan Konsistensi Operasional Pada Perusahaan Manufaktur The Importance of Standard Operating Procedure (SOP) in Improving Operational Efficiency and Consistency in the Company M. *Jurnal Manajemen Bisnis Digital Terkini (JUMBIDTER)*, 1(3), 2–15. <https://doi.org/https://doi.org/10.61132/jumbidter.v1i2.112>
- Rianzani, C., Shabrina, A., & Attamimi, A. (2021). Pemberdayaan Petani Lokal dengan

- Pelatihan Manajemen Usaha Agribisnis di Desa Bandar Jaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1. <https://doi.org/https://doi.org/10.25217/wisanggeni.v1i1.6468>
- Shabrina, A., Rianzani, C., Dewi, T., Irwan, B., & Kurniawan, R. A. (2025). Evaluasi Pelatihan Vokasional Agribisnis dalam Meningkatkan Akses Pasar Produk Pertanian. *Bulletin of Community Engagement*, 1(2). <https://doi.org/https://attractivejournal.com/index.php/bce/index> Evaluasi
- Soeprodjo, D. G. R., Ruru, M. J., & Londa, Y. V. (2022). Pemberdayaan masyarakat pesisir pantai di Desa Inobonto Dua Kabupaten Bolaang Mongondow. *Jurnal Administrasi Publik*, 1–8.
- Syukur, A., Puspita, R., Aulia, N. Z., & Diwani, M. L. (2025). Edukasi Masyarakat tentang Pentingnya Legalitas Usaha sebagai Penunjang Branding Produk. *Of Community Service and Society Empowermen*, 3(02), 120–127. <https://doi.org/https://doi.org/10.59653/jcsse.v3i02.1653>
- Tobara, S., Alam, S., Regina, Irwandi, & Kamaruddin, A. C. (2024). Analisis Kinerja Pembangunan Kabupaten Jeneponto Dengan Metode Logical Framework Analysis. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis*, 4(4), 305–315. <https://doi.org/https://doi.org/10.47233/jebs.v4i4.1812>
- Untari, F. D., Sadono, D., & Effendy, L. (2022). Partisipasi Anggota Kelompok Tani dalam Pengembangan Usahatani Hortikultura di Kecamatan Pacet , Kabupaten Cianjur , Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Penyuluhan*, 18(01), 87–104. <https://doi.org/https://doi.org/10.25015/18202236031>
- Yogyakarta, B. P. S. K. (2024). *Kota Yogyakarta dalam Angka Yogyakarta Municipality in Figures 2024* (Vol. 45).