

Kisah Sukses

**PETANI MUDA YESS
PACITAN**

**SUCCESS STORIES
OF YESS YOUNG FARMERS
PACITAN**



Kisah Sukses

PETANI MUDA YESS PACITAN

*SUCCESS STORIES OF
YESS YOUNG FARMERS
PACITAN*

PERTANIAN PRESS

2024

Kisah Sukses

PETANI MUDA YESS
PACITAN

© Pusat Pendidikan Pertanian

Tim Pengarah:

Dr. Idha Widi Arsanti, S.P., M.P
Dr. Muhammad Amin, S.PI, M.SI
Dr. Inneke Kusumawaty, S.TP, MP

Tim Penelaah:

Miko Harjanti
Merry Nancylia Permanasari

Penulis:

Hanung Prasetyo Abadi

Editor:

Yulianto
Gesha Yuliani Nattasya
Herman Eko Pratikno
Ageng Hasanah Sulaiman

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

KISAH sukses petani muda YESS Pacitan/
Penulis, Hanung Prasetyo Abadi. --
Jakarta: Pertanian Press, 2024
103 hlm. : illus. ; 25 cm.

ISBN 978-979-582-349-0

E-ISBN 978-979-582-350-6 (PDF)

1. FARMERS 2. SUCCESS STORY
3. PROGRAMMES

UDC 63-051:82-82

Hak cipta dilindungi undang-undang.
Dilarang mengutip atau memperbanyak
sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa
izin tertulis dari penerbit.

Penerbit:

Pertanian Press
Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian
Jl. Harsono RM. No. 3 Ragunan, Jakarta Selatan.

Alamat Redaksi:

Pusat Perpustakaan dan Literasi Pertanian
Jl. Ir. H. Juanda No. 20 Kota Bogor, 16112

Dikeluarkan oleh : Pusat Pendidikan Pertanian,
Badan Penyuluhan dan Pengembangan
SDM Pertanian (BPPSDMP), Kementerian Pertanian

Bekerja sama dengan :

IFAD – International Fund for Agricultural Development;
dan Program YESS – Youth Entrepreneurship and
Employment Support Services Programme

Cetakan Pertama : Tahun 2025

**Success Stories of
YESS Young Farmers
Pacitan**

© Indonesian Center for Agricultural Education

Steering Team:

Dr. Idha Widi Arsanti, S.P., M.P
Dr. Muhammad Amin, S.PI, M.SI
Dr. Inneke Kusumawaty, S.TP, MP

Advisory team:

Miko Harjanti
Merry Nancylia Permanasari

Writer:

Hanung Prasetyo Abadi

Editor:

Yulianto
Gesha Yuliani Nattasya
Herman Eko Pratikno
Ageng Hasanah Sulaiman

Cataloging in Publication (CIP)

Success Stories of YESS Young Farmers
Pacitan/ Writer, Hanung Prasetyo Abadi.
-- Jakarta: Pertanian Press, 2024
103 hlm.. : illus. ; 25 cm.

ISBN 978-979-582-349-0

E-ISBN 978-979-582-350-6 (PDF)

1. FARMERS 2. SUCCESS STORY
3. PROGRAMMES

UDC 63-051:82-82

All rights reserved. Reproduction or
quotation of any part or the entirety of this
book is prohibited without the publisher's
prior written consent.

Publisher :

Pertanian Press
Secretariat General of the Ministry of Agriculture
Jl. Harsono RM. No. 3 Ragunan, South Jakarta.

Address :

Center for Library and Agricultural Literacy
Jl. Ir. H. Juanda No. 20 Kota Bogor, 16112

Issued by: Indonesian Center for Agricultural Education
(ICAEd), Indonesia Agency for Agricultural Extension
and Human Resource Development (IAAEHRD), Ministry
of Agriculture.

In Partnership with:

IFAD – International Fund for Agricultural Development;
and YESS Programme – Youth Entrepreneurship and
Employment Support Services Programme

First Edition: 2025

KATA PENGANTAR

Pembangunan pertanian ke depan berada di tangan generasi muda. Karena itu, regenerasi petani menjadi sebuah kebutuhan yang mendesak. Kehadiran Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS) yang merupakan kerjasama Kementerian Pertanian dengan *International Fund For Agricultural Development* (IFAD) menjadi salah satu upaya memberikan kesempatan bagi kaum muda dalam memperoleh penghidupan di sektor pertanian, baik sebagai pekerja maupun pengusaha.

Selain sebagai upaya regenerasi sektor pertanian, kegiatan yang ada dalam program YESS juga menjadi upaya transformasi sektor pertanian menuju sektor yang modern dengan kaum muda sebagai *key driver* transformasi. Untuk itu, kegiatan Program YESS ditujukan untuk memperkuat kesiapan pemuda dalam memasuki dunia kerja di sektor pertanian melalui peningkatan kapasitas, fasilitasi sekolah vokasi pertanian dan penyelenggaraan program pemagangan bersertifikat.

Penyelenggaraan Program YESS didukung oleh unit manajemen pada berbagai tingkatan. Di tingkat pusat, program ini dikelola oleh Pusat Pendidikan Pertanian, sedangkan di tingkat provinsi oleh Politeknik Pembangunan Pertanian (Polbangtan) dan Sekolah Menengah Kejuruan Pembangunan Pertanian (SMKPP) lingkup Kementerian Pertanian. Pelaksanaan program di tingkat kabupaten dilakukan oleh tim pelaksana kabupaten yang berada pada Dinas Pertanian Kabupaten lokasi Program YESS. Kolaborasi antara pemerintah pusat dan pemerintah daerah dilakukan secara tepat dan efektif.

Dalam kegiatannya, Program YESS fokus membidik dan memfasilitasi calon petani atau wirausahawan muda pertanian dari daerah sasaran. Dalam implementasinya, Program YESS juga menggerakkan para pemuda melalui Duta Petani muda dan Duta Petani Andalan serta pengusaha sukses lainnya.

Lokasi Program YESS ada di 4 provinsi dan 19 kabupaten. Di Jawa Barat berlokasi di Kabupaten Bogor, Cianjur, Sukabumi, Subang dan Tasikmalaya. Sementara di Jawa Timur berada di Kabupaten Tulungagung, Pacitan, Pasuruan, Malang dan Banyuwangi. Untuk Provinsi Kalimantan Selatan, lokasi Program YESS ada di Kabupaten Hulu Sungai Selatan, Banjar, Tanah Laut dan Tanah Bumbu. Di Provinsi Sulawesi Selatan lokasi programnya ada di Kabupaten Gowa, Maros, Bone, Bulukumba, dan Bantaeng.

Sejak hadirnya Program YESS melalui berbagai kegiatan, baik pelatihan, pemagangan dan bantuan permodalan, kini telah banyak generasi muda yang berhasil mengembangkan usahanya. Buku Kisah Sukses Petani Muda YESS ini mengisahkan beberapa Penerima Manfaat dari empat provinsi lokasi Program YESS yang telah sukses menjadi wirausahawan. Semoga buku ini menjadi pelajaran berharga bagi generasi muda dan siapa saja yang membaca bahwa dunia pertanian menarik untuk menjadi ladang usaha dan penghasilan.

Tim Penyusun

FOREWORD

The future of agricultural development rests in the hands of the younger generation. Hence, the regeneration of farmers has become an urgent necessity.

The Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) Program, a collaborative initiative between the Ministry of Agriculture and the International Fund for Agricultural Development (IFAD), is one of many efforts aimed at creating opportunities for youth to build livelihoods in the agricultural sector, either as workers or entrepreneurs.

Beyond serving as an initiative to regenerate the agricultural sector, the YESS program also represents an effort to modernize it by positioning youth as the key drivers of this transformation. To this end, the YESS program is aimed at enhancing the preparedness of youth to work in the agricultural sector by providing capacity-building initiatives, supporting agricultural vocational schools, and implementing certified internship programs.

The YESS program implementation is supported by management units at various levels. At the national level, the program is overseen by the Agricultural Education Center, while at the provincial level, it is managed by Agricultural Development Polytechnics (Polbangtan) and Agricultural Development Vocational Schools (SMKPP) under the Ministry of Agriculture. At the regency level, the program is implemented by the regency implementation team within the Regency Agriculture Office where the YESS Program operates. Collaboration between the central government and regional governments has been carried out appropriately and effectively.

In its activities, the YESS program focuses on targeting and facilitating aspiring farmers or young agricultural entrepreneurs from targeted areas. In its implementation, the YESS program also engages youth through the Duta Petani Muda (Young Farmer Ambassadors) and Duta Petani Andalan (Leading Farmer Ambassadors), along with other successful entrepreneurs.

The YESS program is implemented in 4 provinces and 19 regencies. In West Java, it is implemented in the regencies of Bogor, Cianjur, Sukabumi, Subang, and Tasikmalaya. In East Java, it is implemented in the regencies of Tulungagung, Pacitan, Pasuruan, Malang and Banyuwangi. In South Kalimantan, it is implemented in the regencies of Hulu Sungai Selatan, Banjar, Tanah Laut, and Tanah Bumbu. In South Sulawesi, it is implemented in the regencies of Gowa, Maros, Bone, Bulukumba, and Bantaeng.

Since the implementation of the YESS Program, which includes activities such as training, internships, and capital assistance, many young individuals have successfully developed their businesses. This book of YESS Young Farmers Success Stories highlights the journeys of several beneficiaries from the four provinces where the YESS Program was implemented, who have emerged as successful entrepreneurs. It is hoped that this book will serve as a valuable lesson for the younger generation and all readers, demonstrating that agriculture is an engaging and viable field for business and income opportunities.

Drafting Team

Daftar Isi

Table of Content

KATA PENGANTAR	iv
<i>FOREWORD</i>	<i>v</i>
Daftar Isi	vi
<i>Table of Content.....</i>	<i>vii</i>
Kata Sambutan Menteri Pertanian	viii
<i>Foreword Minister of Agriculture</i>	<i>ix</i>
Kata Sambutan Kepala Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Pertanian.....	x
<i>Foreword Head of the Agricultural Extension and Human Resource Development Agency.....</i>	<i>xi</i>
Kata Sambutan Plt. Kepala Pusat Pendidikan Pertanian	xii
<i>Foreword Acting Head of Agricultural Education Center.....</i>	<i>1</i>
1 Winda Maulidia, Selalu Berinovasi dalam Bertani Kopi	2
<i>Winda Maulidia: Consistently Innovating in Coffee Farming.....</i>	<i>2</i>
2 Teruskan Bisnis Orang Tua, Kholilah Sukses Budidaya Mangga.....	5
<i>Kholilah Continues Her Parents' Legacy, Successfully Cultivating Mangoes..</i>	<i>5</i>
3 Budidaya Jamur Tiram, Angkat Prekonomian Ilmiah.....	8
<i>Oyster Mushroom Cultivation Boosts Ilmiah's Economy.....</i>	<i>8</i>
4 Dengan Modal Kecil, Achmad Miliki Puluhan Domba.....	11
<i>Starting with Small Capital, Achmad Solehuddin Now Owns Dozens of Sheep.....</i>	<i>11</i>
5 Wardana, Hasilkan Benih Kentang Berkualitas Untuk Petani Tengger.....	14
<i>Wardana Farm Produces High-Quality Potato Seeds for Tengger Farmers .</i>	<i>14</i>
6 Ternak Kambing, Pilihan Amin Setelah di PHK	18
<i>Goat Farming: Amin's Path to Success After Layoff.....</i>	<i>18</i>
7 Resign Dari Pabrik, Andri Bantun Rumah Jamur Azzahwa	21
<i>Resigning from a Factory Job, Andri Establishes Rumah Jamur Azzahwa.....</i>	<i>21</i>
8 Bakti Sayogo, Berinovasi dalam Beternak Domba.....	24
<i>Bakti Sayogo: Innovating in Sheep Farming</i>	<i>24</i>
9 Ziddan, Mahasiswa Perhotelan Sukses Bertani Hidroponik	27
<i>Ziddan: A Hospitality Student Excelling in Hydroponic Farming.....</i>	<i>27</i>
10 Berawal dari Hobi, Guntur Wahyu Dirikan Kedai Kopi	30
<i>Building a Business from a Hobby: Guntur Wahyu Establishes Tuanrumah.co Coffee Shop.....</i>	<i>30</i>
11 Heru Winoto, Sukses Budidaya Melon Ramah Lingkungan	33
<i>Heru Winoto: Achieving Success in Eco-Friendly Melon Farming.....</i>	<i>33</i>
12 Bermodal 2 Pedhet, Konita Sukses Beternak Sapi Perah.....	36
<i>Starting with Two Calves, Konita Achieves Success in Dairy Farming</i>	<i>36</i>
13 Krisdiantono Jadikan Cabai Cempling Icon Desa Pucangsari	40
<i>Krisdiantono Turns Cempling Chillies into Pucangsari Village's Icon.....</i>	<i>40</i>
14 Kisah Sukses Kuni Zakiyah, Petani Anggrek dari Pasuruan	44
<i>The Success Story of Kuni Zakiyah: Orchid Farming Triumph in Pasuruan...</i>	<i>44</i>

15	Kembangkan Pertanian Terpadu, Septian: Dari Alam Kembali ke Alam.....	47
	<i>Developing Integrated Agriculture: Septian – From Nature Back to Nature.....</i>	<i>47</i>
16	Dari Kelinci, Ekonomi Suharno Semakin Mandiri	50
	<i>From Rabbit Farming to Economic Independence: Suharno's Success Story... 50</i>	
17	Pulang Merantau, Ukik Beternak Kambing	53
	<i>Back Home at Ukik Farms: Raising Goats with Passion and Purpose.....</i>	<i>53</i>
18	Budi Sakhoni, Sulap Usaha Tempe Warisan Jadi Ladang Cuan	57
	<i>Budi Sakhoni: Transforming a Family Tempeh Business into a Profitable Venture.....</i>	<i>57</i>
19	Modal Jamur, Desti Arini Ubah Hobi Jadi Rezeki	61
	<i>Modal Jamur: Desti Arini Turning Her Hobby Into a Source of Income</i>	<i>61</i>
20	Ayam Ungkep Dian Nastiti, Solusi Praktis Ibu Rumah Tangga	64
	<i>Braised Chicken by Dian Nastiti: Practical Solution for Housewives.....</i>	<i>64</i>
21	Greenhouse Didik Setyo Prabowo, Inspirasi Petani Pacitan	67
	<i>Greenhouse Visionary: Didik Setyo Prabowo Inspires Farmers in Pacitan.....</i>	<i>67</i>
22	Batal Merantau, Johan Pilih Berternak Ayam Petelur.....	71
	<i>Johan Trades Big Move for Egg-Laying Chickens</i>	<i>71</i>
23	Inovasi Kheza, Keripik Pratama Semakin Ternama	75
	<i>Kheza's Pratama Chips: A Local Innovation Gaining Widespread Fame.....</i>	<i>75</i>
24	Berani Tampil Beda, Krisna Pilih Beternak Domba	80
	<i>Daring to Be Different, Krisna Chooses Sheep Farming.....</i>	<i>80</i>
25	Rika Nurmala, Olah Singkong Jadi Lebih Bernilai	84
	<i>Kolong Klitik: Rika Nurmala's Success Story of Turning Cassava into Gold.....</i>	<i>84</i>
26	Berawal Dari Halaman, Jamu Macan Kerah Kini Dikenal	87
	<i>Macan Kerah Herbal Medicine: From the Backyard to a Popular Brand</i>	<i>87</i>
27	Awal Coba-Coba, Nurhadiyanto Sukses Breeding Kambing	91
	<i>From Experiment to Success: Nurhadiyanto Thrives in Goat Breeding</i>	<i>91</i>
28	Lewat Alsintan, Komitmen Rohmah Majukan Pertanian.....	94
	<i>Rohmah Drives Agricultural Progress with Her Farming Machinery Shop.....</i>	<i>94</i>
29	Kembangkan Peternakan Kambing, Feriansyah Bangun Bejo Farm	97
	<i>Expanding Goat Farming: Feriansyah Establishes Bejo Farm</i>	<i>97</i>
30	Bangkitkan Peternakan Ayam Keluarga, Lutvi Raup Ratusan Juta.....	100
	<i>Lutvi Revives Family Poultry Farm, Rakes in Hundreds of Millions.....</i>	<i>100</i>
	PENUTUP	103
	CONCLUSION.....	103

Kata Sambutan

Menteri Pertanian

Kementerian Pertanian saat ini mendorong lahirnya wirausaha muda dari sektor pertanian. *International Fund for Agricultural Development (IFAD)* melalui Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS)*, kami berharap akan lahir wiruusaha muda pertanian yang tangguh.

Setidaknya terdapat tiga instrumen untuk menggerakkan perekonomian Indonesia menuju Indonesia Emas, yakni generasi muda produktif, sumberdaya lahan dan penggunaan teknologi. Generasi muda memiliki potensi besar untuk membawa inovasi dalam pertanian. Pelibatan kaum muda dalam proses produksi pertanian membuat mereka dapat berkontribusi secara aktif dan kreatif.

Generasi muda merupakan bonus demografi Indonesia di masa depan. Karena itu, perlu diyakinkan dan diberikan motivasi agar generasi muda mau, serta bisa berusaha di sektor pertanian. Kita bisa lihat banyak konglomerat dunia yang berhasil dengan modal seadanya, tetapi bisa berhasil. Karena itu, kita harus mengedukasi generasi muda bahwa berusaha di sektor pertanian sangat menguntungkan. Jika di hulu (budidaya) menggunakan pertanian modern dan di hilir (pengolahan) menggunakan teknologi canggih untuk pengemasan (*packaging*), maka nilai tambah komoditas tersebut akan naik 50-100%, bahkan 200%.

Kementerian Pertanian selalu memfasilitasi generasi muda untuk bisa terjun menjadi wirausaha pertanian. Kita fasilitasi mereka. Kita punya teknologi, kita punya bantuan alsintan, bibit gratis, bahkan memberikan pendampingan. Jika pemuda tani bergerak bersama, maka tidaklah mustahil produksi bisa meningkat dan menjadi lumbung pangan dunia 2045. Salah satu upaya memfasilitasi kreativitas generasi muda untuk berkarya dan berwirausaha di sektor pertanian adalah *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS)* yang merupakan program kerjasama Pemerintah Indonesia dan *International Fund for Agricultural Development (IFAD)* selama 6 tahun (2019-2025).

Saya mengapresiasi Program YESS sebagai upaya untuk menghasilkan wirausahawan muda yang berkualitas di sektor pertanian. Melalui program YESS diharapkan akan terwujud regenerasi petani, meningkatnya kompetensi sumberdaya manusia dari perdesaan, dan meningkatnya jumlah wirausaha muda di bidang pertanian. Bukan hanya itu, Program YESS juga mendukung upaya pemerintah mencapai swasembada pangan, khususnya beras melalui wirausaha muda yang membudidayakan padi sebagai komoditas usahanya.

Melalui berbagai upaya yang telah dilakukan dengan menyediakan dukungan bagi generasi muda perdesaan berusaha dan bekerja di sektor pertanian, saya yakin Program YESS turut juga mendukung visi Presiden Prabowo Subianto, yaitu mewujudkan Indonesia Emas 2045 yang menargetkan Indonesia sebagai lumbung pangan dunia.

MENTERI PERTANIAN

Dr. Ir. H. Andi Amran Sulaiman, MP

Foreword

Minister of Agriculture



The Ministry of Agriculture is actively fostering the development of young entrepreneurs in the agricultural sector. Through the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) Program, in collaboration with the International Fund for Agricultural Development (IFAD), we aim to cultivate a new generation of strong young agricultural entrepreneurs.

There are at least three key factors driving Indonesia's economy toward a Golden Indonesia: a productive young generation, land resources, and the use of technology. The younger generation holds significant potential to bring innovation to agriculture. Engaging youth in the agricultural production process allows them to contribute actively and creatively.

The younger generation represents Indonesia's demographic dividend in the future. Therefore, it is essential to inspire and motivate the younger generation, ensuring they are both willing and capable of pursuing careers in the agricultural sector. We can find many global conglomerates that have succeeded with minimal capital; on that account, it is crucial to educate the younger generation on the significant profitability of working in this sector. If modern agricultural practices are applied upstream (cultivation) and advanced technology is used for packaging downstream (processing), the added value of the commodity can increase by 50-100%, or even up to 200%.

The Ministry of Agriculture constantly supports and facilitates the younger generation to become agricultural entrepreneurs. We facilitate them. We offer technology, agricultural tools and machines, free seeds, and even assistance. If young farmers collaborate, it is entirely possible that production will increase, positioning Indonesia as the world's food hub by 2045. One of the initiatives to facilitate the creativity of the younger generation in working and becoming entrepreneurs in the agricultural sector is the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program, a collaborative effort between the Indonesian Government and the International Fund for Agricultural Development (IFAD), running for six years (2019 to 2025).

I commend the YESS Program as a valuable effort aimed at cultivating high-quality young entrepreneurs in the agricultural sector. Through this YESS program, it is expected that there will be farmer regeneration, enhanced competency of human resources in rural areas, and an increased number of young entrepreneurs in agriculture. Furthermore, the YESS Program supports the government's efforts to achieve food self-sufficiency, particularly in rice, by empowering young entrepreneurs to cultivate rice as a business commodity.

Through various initiatives aimed at supporting the younger generation in rural areas to pursue careers in the agricultural sector, I am confident that the YESS Program aligns with President Prabowo Subianto's vision of realizing Indonesia Emas 2045, with the goal of positioning Indonesia as the world's food hub.

MINISTER OF AGRICULTURE

Dr. Ir. H. Andi Amran Sulaiman, MP

Kata Sambutan

Kepala Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Pertanian

Petani muda memiliki peran yang sangat penting dalam menciptakan transformasi pertanian yang lebih *modern* dan berkelanjutan. Mereka bukan hanya meneruskan tradisi bertani, tetapi juga menjadi agen perubahan yang mampu membawa teknologi, kreativitas, dan semangat kewirausahaan dalam setiap aspek pertanian, serta memiliki peluang untuk bekerja dengan hasil lebih produktif dan efisien.

Kementerian Pertanian melalui Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS), menjawab tantangan dalam permasalahan regenerasi petani. Program ini merupakan proyek percontohan pengembangan generasi muda dan regenerasi petani di perdesaan melalui penyediaan fasilitas dan bimbingan kepada generasi muda untuk menjadi wirausahawan atau tenaga kerja yang profesional di sektor pertanian.

Program YESS menggali potensi dan mengembangkan kualitas pemuda dan pemudi di perdesaan melalui peningkatan kapasitas dan fasilitas, juga program pemagangan bersertifikat untuk memperkuat kesiapan pemuda dalam memasuki dunia kerja, atau wirausahawan muda profesional di sektor pertanian.

Tantangan terbesar saat ini adalah mengajak pemuda untuk terjun ke dunia pertanian yang tidak mudah. Karenanya, hadirnya Program YESS menjadi bagian tak terpisahkan untuk mempercepat regenerasi petani dan mencetak petani muda. Program YESS juga bertujuan untuk melahirkan wirausaha muda pertanian atau petani muda dengan berbagai kegiatan maupun usaha yang dirintisnya.

Kepala Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Pertanian

Dr. Idha Widi Arsanti, S.P., MP

Foreword

**Director General of Indonesia Agency
for Agricultural Extension and Human
Resource Development (IAAEHRD)**

Young farmers play a crucial role in driving a more modern and sustainable transformation of agriculture. They not only preserve agricultural traditions but also serve as agents of change, bringing technology, creativity, and entrepreneurial spirit to every aspect of agriculture while creating opportunities for more productive and efficient outcomes.

The Ministry of Agriculture, through the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) Program, is addressing the challenges of farmer regeneration. This program serves as a pilot project for the development of the younger generation and the regeneration of farmers in rural areas, offering facilities and guidance to empower youth to become entrepreneurs or skilled workers in the agricultural sector.

The YESS program explores the potential and builds the quality of young men and women in rural areas by enhancing their capacity and facilities, as well as offering certified internship programs to strengthen their readiness to enter the workforce or become professional entrepreneurs in the agricultural sector.

The greatest challenge today is encouraging youth to work in the agricultural sector, a task that is far from easy. Accordingly, the YESS Program plays a major role in accelerating farmer regeneration and cultivating the next generation of young farmers. The YESS program also seeks to foster young agricultural entrepreneurs or farmers by supporting a range of activities and businesses that they initiate.

**Director General of Indonesia Agency
for Agricultural Extension and Human
Resource Development (IAAEHRD)**

Dr. Idha Widi Arsanti, S.P., MP

Kata Sambutan

Plt. Kepala Pusat Pendidikan Pertanian

Ketahanan pangan nasional adalah pondasi bagi kemandirian bangsa, namun tantangan untuk mewujudkannya semakin beragam seiring perubahan zaman. Dalam situasi ini, kehadiran generasi muda memainkan peran penting, tidak hanya sebagai pelaku utama mewujudkan pertanian yang berkelanjutan, tapi juga sebagai motor penggerak dalam mendukung program prioritas nasional swasembada pangan.

Kementerian Pertanian berupaya mencetak generasi muda yang kuat dan berkualitas dalam dunia wirausaha melalui Program *Youth Entrepreneur and Employment Support Services* (YESS) yang merupakan kolaborasi antara Kementan dan *International Fund For Agricultural Development* (IFAD) untuk menciptakan wirausahawan muda di pedesaan serta meningkatkan kompetensi tenaga kerja di sektor pertanian.

Fokus program ini pada pengembangan keterampilan dan peningkatan peluang kerja, khususnya di wilayah perdesaan. Dengan sasaran generasi muda di perdesaan. Program YESS menjadi landasan untuk membuka peluang ekonomi melalui kewirausahaan dan memberikan kontribusi positif pada pertumbuhan ekonomi lokal.

Program YESS memiliki empat kegiatan utama yang secara komprehensif dirancang untuk mendukung pemuda di pedesaan yakni, peningkatan kapasitas pemuda perdesaan di bidang pertanian, pengembangan wirausahawan muda perdesaan, fasilitasi akses permodalan, dan membangun lingkungan usaha yang kondusif. Dengan mengintegrasikan keempat kegiatan ini, Program YESS bertujuan menciptakan lingkungan yang mendukung dan merangsang potensi pemuda pedesaan, baik dalam hal pengembangan karir maupun pengelolaan usaha mereka sendiri.

Program dilaksanakan di 4 Provinsi pada 19 Kabupaten; yaitu Provinsi Kalimantan Selatan (Kabupaten Banjar, Tanah Laut, Tanah Bumbu dan Hulu Sungai Selatan). Provinsi Sulawesi Selatan (Kabupaten Bantaeng, Bone, Bulukumba, Gowa dan Maros); Provinsi Jawa Barat (Kabupaten Sukabumi, Cianjur, Tasikmalaya, Bogor dan Subang); dan Provinsi Jawa Timur (Kabupaten Malang, Pasuruan, Tulungagung, Banyuwangi dan Pacitan).

Sasaran program YESS adalah kaum muda di pedesaan dari keluarga kurang mampu; serta kaum muda yang rentan terhadap kemiskinan. Selama 6 tahun sejak tahun 2019, pemuda perdesaan di wilayah lokasi Program YESS menerima pelatihan atau mendapat intervensi dan wawasan untuk menjadi wirausahawan muda pertanian yang tangguh.

Melalui penyusunan Buku *Success Stories* Penerima Manfaat Program YESS, diharapkan kisah-kisah sukses wirausaha muda dapat menjadi inspirasi bagi lebih banyak generasi muda untuk terlibat dan ikut membangun pertanian Indonesia. Kisah-kisah yang disusun dalam buku ini menjadi bukti nyata bahwa dengan semangat, kreativitas, dan ketekunan, generasi muda mampu mentransformasi sektor pertanian menjadi lebih modern, inklusif, dan adaptif yang berkontribusi nyata terhadap terwujudnya Ketahanan Pangan Nasional.

Plt. Kepala Pusat Pendidikan Pertanian – Direktur Program YESS

Dr. Inneke Kusumawaty, STP, MP

Remarks

**Ad Interim Director of
Indonesia Center for
Agricultural Education
(ICAEd)**

National food security is the foundation of a nation's independence, but the challenges to achieving it become increasingly diverse as times change. In this situation, the presence of the younger generation plays a vital role, not only as the main actors in realizing sustainable agriculture but also as the driving force in supporting the national priority program of food self-sufficiency.

The Ministry of Agriculture strives to nurture strong and high-quality youth entrepreneurs through the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) Program. This initiative, a collaboration between the Ministry and the International Fund for Agricultural Development (IFAD), aims to create young entrepreneurs in rural areas and enhance the workforce's competencies in the agricultural sector.

This program focuses on skill development and increasing employment opportunities, particularly in rural areas, targeting the younger generation in these regions. The YESS Program serves as a foundation for creating economic opportunities through entrepreneurship while contributing positively to local economic growth.

The YESS program has four main activities that are comprehensively designed to support rural youth, namely, increasing the capacity of rural youth in agriculture, developing young rural entrepreneurs, facilitating access to capital, and building a conducive business environment. By integrating these four activities, the YESS program aims to create a supportive environment that stimulates the potential of rural youth, both in terms of career development and managing their own businesses.

The program is implemented in 4 provinces across 19 Regencies, namely South Kalimantan Province (Banjar, Tanah Laut, Tanah Bumbu, and Hulu Sungai Selatan Regencies), South Sulawesi Province (Bantaeng, Bone, Bulukumba, Gowa, and Maros Regencies), West Java Province (Sukabumi, Cianjur, Tasikmalaya, Bogor, and Subang Regencies), and East Java Province (Malang, Pasuruan, Tulungagung, Banyuwangi, and Pacitan Regencies).

The target of the YESS program is rural youth from low-income families and youth who are vulnerable to poverty. Over six years since 2019, rural youth in the YESS program areas have received training or interventions to become resilient young agricultural entrepreneurs.

Through the compilation of the Success Stories of YESS Program Beneficiaries book, it is hoped that the success stories of young entrepreneurs will inspire more young generations to get involved and contribute to developing Indonesia's agricultural sector. The stories featured in this book serve as concrete evidence that with passion, creativity, and perseverance, young generation can transform the agricultural sector into a more modern, inclusive, and adaptive sector that significantly contributes to the achievement of National Food Security.

Ad Interim Director of Indonesia Center for Agricultural Education (ICAEd)

– Director of YESS Programme

Dr. Inneke Kusumawaty, STP, MP

Deni Hermanto, Mantan Koki Sukses Usaha Tahu Tuna

***Deni Hermanto, a Former Chef
Thriving in the Tuna Tofu Business***



Di mana ada kemauan, di situ ada jalan, pepatah inilah yang patut diberikan pada Deni Hermanto. Dengan tekad yang kuat dan kerja keras, mantan koki kapal pesiar ini berhasil mendirikan usaha tahu tuna yang kini telah terkenal di seluruh Pulau Jawa. "Saya selalu percaya bahwa jika kita memiliki kemauan yang kuat, pasti ada cara untuk mewujudkannya," ujarnya.

Warga Teleng, Kelurahan Sidoharjo, Kecamatan Pacitan ini melihat potensi luar biasa di bidang perikanan, khususnya ikan tuna, yang belum banyak dimanfaatkan di Kabupaten Pacitan. "Saya melihat peluang besar di sini," tambahnya.

Sebelum memulai usaha, Deni telah menjelajahi berbagai belahan dunia. Kariernya sebagai koki di kapal pesiar membawanya ke Singapura, Barcelona, hingga Turki selama hampir 10 tahun. "Sebenarnya spesialisasi saya *Western Food*," kenangnya.

Setelah kembali ke kampung halaman pada tahun 2013, Deni menghadapi tantangan baru. "Kembali ke rumah setelah sekian lama, saya merasa harus melakukan sesuatu yang berarti,"

Where there's a will, there's a way – a proverb perfectly describing Deni Hermanto's journey. With strong determination and hard work, this former cruise ship chef has successfully established a tuna tofu business now well-known across Java.

"I've always believed that if we have a strong will, there will always be a way to achieve it," he said.

A Teleng, Sidoharjo Village, Pacitan Sub-district resident, Deni, saw immense potential in fisheries, particularly in tuna, which remained underutilized in Pacitan. "I saw a great opportunity here," he added.

Before starting his business, Deni traveled extensively around the world. His career as a chef aboard cruise ships took him to places like Singapore, Barcelona, and Turkey for nearly a decade. "My specialty was Western cuisine," he recalled.

After returning to his hometown in 2013, Deni faced new challenges. "Coming home after so many years, I felt the need to do something meaningful," he shared. He brainstormed business ideas

ungkapnya. Ia memutar otak untuk mendirikan usaha dan memutuskan untuk memproduksi tahu tuna, yang saat itu mulai dikenal di berbagai tempat.

Meski sempat ragu sebagai pendatang baru di industri ini, Deni tidak menyerah. Peluang muncul ketika seorang kerabat di Yogyakarta memintanya untuk menyuplai tahu tuna untuk tiga restoran miliknya. "Itu adalah titik awal yang sangat penting bagi saya," jelas Deni.

Dengan semangat membara, Deni meramu resep tahu tuna yang sempurna. Pada awal produksi, ia hanya mampu memproduksi 120 bungkus berdasarkan pesanan. "Dari 120 bungkus yang kami kirim ke Jogja, biasanya habis dalam tiga hari. Selama menunggu, kami berhenti beroperasi," kenanganya.

Dengan cita rasa yang khas, tahu tuna Deni mulai dikenal, dan permintaan pun terus meningkat. "Saya sangat bersyukur karena pelanggan menikmati produk kami," ujarnya dengan bangga.

Kini, Deni mempekerjakan 18 karyawan, sebagian besar merupakan warga sekitar. Produknya telah menjangkau berbagai kota di Pulau Jawa, seperti Bekasi, Karawang, Bogor, Solo, dan Semarang.

Di Jawa Timur, produknya juga tersedia di Ponorogo, Madiun, Nganjuk, Blitar, Malang, Mojokerto, Sidoarjo, dan bahkan Bali. "Saat ini, produksi harian kami mencapai 1.200 bungkus, dengan sekitar 1 kwintal ikan tuna sebagai bahan baku," ungkapya.

Berbisnis dengan bahan baku ikan tidak selalu mudah. Musim badai dari September hingga April sering membuat nelayan berhenti melaut, yang menyebabkan langkanya pasokan ikan tuna. "Kami harus pintar-pintar mencari solusi ketika pasokan langka," kata Deni.

and decided to produce tuna tofu, which was gaining popularity in various places.

Although he initially felt hesitant as a newcomer in the industry, Deni didn't give up. His breakthrough came when a relative in Yogyakarta requested him to supply tuna tofu for three restaurants. "That was a pivotal moment for me," Deni explained.

With burning passion, Deni perfected his tuna tofu recipe. At the start, he could only produce 120 packages based on orders. "From the 120 packages we sent to Jogja, they'd usually sell out in three days. While waiting, we halted production," he recalled.

Thanks to its distinctive taste, Deni's tuna tofu gained recognition, and demand steadily increased. "I'm truly grateful that customers enjoy our product," he said proudly.

Today, Deni employs 18 staff, most of whom are residents. His products are distributed across various cities in Java, including Bekasi, Karawang, Bogor, Solo, and Semarang.

His products are available in East Java in Ponorogo, Madiun, Nganjuk, Blitar, Malang, Mojokerto, Sidoarjo, and even in Bali. "Currently, our daily production reaches 1,200 packages, using about 100 kilograms of tuna as the main ingredient," he revealed.

Running a business reliant on fish as a raw material isn't always smooth sailing. From September to April, the stormy season often halts fishing activities, causing tuna shortages. "We must be resourceful in finding solutions when supplies are scarce," Deni admitted.

Untuk mengatasi masalah ini, Deni terpaksa mengambil ikan dari Pasuruan, yang tentu saja harganya lebih mahal. "Kami berusaha untuk tetap menjaga kualitas, meskipun biaya produksi meningkat," tambahnya.

Kendala lainnya adalah pengiriman produk olahan tuna yang saat ini masih mengandalkan angkutan bus dan travel. "Kami ingin menjangkau pasar yang lebih luas, tapi pengiriman masih menjadi tantangan," akunya.

Dengan cakupan terbatas di Pulau Jawa, Deni berharap ke depan akan ada pengusaha ekspedisi yang dapat membantu mempercepat pengiriman ke luar pulau. "Insya Allah, kami ada rencana untuk membuka cabang di luar Jawa, terutama untuk memenuhi kebutuhan di sana," pungkasnya.

Perjalanan Deni Hermanto adalah bukti bahwa dengan kemauan yang kuat, tantangan dapat diubah menjadi peluang. "Saya ingin memberi inspirasi kepada orang lain bahwa dengan kerja keras dan ketekunan, kita bisa meraih impian," tegasnya.

Deni tidak hanya fokus pada produk tahu tuna, tetapi juga berusaha untuk menjaga kualitas bahan baku yang digunakan. Ia menjalin kemitraan dengan nelayan lokal untuk memastikan pasokan ikan tuna yang segar dan berkualitas. "Kami bekerja sama dengan nelayan setempat untuk mendapatkan ikan terbaik," tuturnya.

Hal ini menjadi salah satu kunci keberhasilannya, karena konsumen semakin memperhatikan kualitas produk yang mereka beli. Selain itu, Deni juga aktif mengikuti berbagai pameran dan bazar untuk mempromosikan produknya dan menjalin relasi dengan pelanggan dan distributor baru. "Setiap

To overcome these challenges, Deni resorts to sourcing tuna from Pasuruan, though it comes at a higher cost. "We strive to maintain quality despite the rising production costs," he added.

Another challenge lies in delivering his processed tuna products, which rely on bus and travel services. "We want to reach a wider market, but delivery remains a hurdle," he acknowledged.

With limited distribution to Java, Deni hopes for better logistics solutions to facilitate faster shipping to other islands. "God willing, we have plans to open branches outside Java, especially to meet demand there," he concluded.

Deni Hermanto's story shows how firm determination can transform challenges into opportunities. "I want to inspire others that with hard work and perseverance, we can achieve our dreams," he asserted.

Deni is focused on producing quality tuna tofu and maintaining the quality of his raw materials. He collaborates with local fishermen to ensure a steady, fresh, high-quality tuna supply. "We work closely with local fishermen to secure the best fish," he explained.

This partnership is one of the keys to his success, as consumers are increasingly conscious of the products' quality. Additionally, Deni actively participates in various exhibitions and bazaars to promote his products and build relationships with new customers and distributors. "Every exhibition is an opportunity to learn and grow," he remarked.



pameran adalah kesempatan untuk belajar dan berkembang," jelasnya.

Dengan semua upaya dan ketekunan yang dilakukan, Deni berharap bisa mengembangkan usaha ini lebih jauh lagi. "Saya ingin tahu tunanya tidak hanya dikenal di Pulau Jawa, tetapi juga bisa merambah ke pasar internasional," kata Deni.

Deni Hermanto membuktikan bahwa kesuksesan dapat diraih meskipun berasal dari nol. Ia adalah inspirasi bagi banyak orang untuk berani bermimpi besar dan bekerja keras dalam mengejar impian mereka. "Ingat, kesuksesan tidak datang dengan sendirinya; kita harus bekerja untuk itu," tutupnya.

With all the effort and dedication he has put into his business, Deni hopes to expand it further. "I want my tuna tofu to not only be known across Java but also to reach international markets," he said.

Deni Hermanto proves that success is attainable, even when starting from scratch. He serves as an inspiration for many to dream big and work hard to pursue their ambitions. "Remember, success doesn't come on its own; we have to work for it," he concluded.

Sukses Tidak Harus di Kota, Agus Riyanto Kembangkan Cabai Rawit Merah

Agus Riyanto Proves Success Can Thrive Outside the City with Red Chili Farming

Agus Riyanto, membuktikan bahwa sukses tidak harus diraih dengan merantau ke kota. Dengan tekad kuat, Agus memilih untuk memanfaatkan potensi lokal di desanya dan sukses mengembangkan usaha budidaya cabai rawit merah.

Keinginan pemuda dari Desa Wonoasri, Kecamatan Ngadirojo, Kabupaten Pacitan ini untuk memulai budidaya cabai rawit merah muncul pada Juni 2023. Meski baru pertama kali terjun dalam bidang pertanian, namun karena melihat peluang besar dalam usaha pertanian cabai Agus pun memantapkan tekanya.

"Awalnya saya menanam 1.200 tanaman cabai hanya iseng, namun ternyata cabai rawit merah memiliki prospek jangka panjang yang sangat menjanjikan: ujar Agus. Ditambahkannya, cabai merupakan kebutuhan vital bagi masyarakat, apalagi saat hari-hari besar ketika permintaannya meningkat drastis.

Banyak tantangan yang menghadang Agus dalam membangun usahanya tersebut, salah satunya adalah fluktuasi harga cabai di pasaran. Harga yang berubah-ubah setiap hari membuat pengelolaan produksi

Agus Riyanto proves that success does not require moving to the city. With strong determination, Agus chose to harness the potential of his village and successfully built a thriving chili farming business.

The dream of a young man from Wonoasri Village, Ngadirojo District, Pacitan Regency, to cultivate chili took root in June 2023. Although new to the agricultural sector, Agus Riyanto recognized an opportunity in chili farming and decided to pursue it.

"At first, I planted 1,200 chili plants just for fun, but it turns out they have very promising long-term prospects," said Agus. He noted that chilies are an essential staple for the community, especially during holidays when demand surges dramatically.

Agus faced numerous challenges in growing his business, one of the most significant being the unpredictable fluctuation of chili prices in the market. "Unpredictable price changes are one of the biggest obstacles in this business. However, with determination and patience, I

dan pendapatan menjadi tantangan tersendiri.

"Perubahan harga yang tak menentu menjadi salah satu kendala terbesar dalam usaha ini. Tapi dengan tekad dan kesabaran, saya terus berusaha mengatasi rintangan tersebut," tambahnya.

Di tengah perjuangan tidak mengenal lelah, Agus bertemu dengan fasilitator Program YESS yang memperkenalkannya pada berbagai pelatihan dan dukungan usaha. Melalui program ini, Agus mendapat ilmu baru, seperti pelatihan rencana usaha, literasi keuangan, hingga manajemen budidaya cabai rawit merah yang lebih baik.

"Program YESS juga memberikan Hibah Kompetitif (HK) yang sangat membantu saya dalam meningkatkan modal usaha" ujar Agus.

Dengan adanya Program YESS, Agus mengaku dirinya sangat terbantu, terutama dalam pengelolaan usaha. "Ilmu yang saya dapatkan dari pelatihan sangat berharga, ditambah bantuan hibah yang memperkuat modal saya untuk memperluas usaha ini," ungkapnya.

Agus tidak hanya mengandalkan inovasi di bidang pertanian yang dijalankan, tetapi juga aktif dalam berkolaborasi dengan petani lainnya. Melalui kelompok tani yang dibentuk bersama petani cabai rawit merah di desa, mereka sering berkumpul untuk saling bertukar pengalaman dan mencari solusi atas masalah yang dihadapi, termasuk dalam hal pemasaran produk.

Keberhasilan Agus dalam mengembangkan budidaya cabai rawit merah juga mendorongnya untuk menginspirasi pemuda lain di desanya. Ia berharap para pemuda di desa lebih berani memanfaatkan potensi lokal dan menemukan *passion* mereka, termasuk melalui sektor pertanian.

"Sudah saatnya kita mengembangkan usaha berbasis

kept working to overcome these challenges," he explained.

During his journey, Agus connected with a YESS Program facilitator who introduced him to valuable training and business support. Through the program, he gained new skills, such as business planning, financial literacy, and improved methods for cultivating chili. "The YESS Program also provides competitive grants that have been crucial in increasing my business capital," Agus shared.

With the program's support, Agus found his footing in managing his enterprise. "The knowledge I gained from the training was invaluable, and the grant significantly helped me expand my business," he said.

Agus did not stop at innovation in his farming practices but actively collaborated with other farmers. He joined farmer groups specializing in bird's eye chili, where members regularly gathered to share experiences and develop solutions to everyday challenges, including marketing their products.

His success in chili cultivation has inspired other young people in his village. Agus hopes to motivate them to tap into local resources and explore their passions, particularly in agriculture. "It is time for us to develop businesses based on local resources, like chili cultivation, which not only generates profits but also helps reduce unemployment in villages," he said.



sumber daya lokal, seperti budidaya cabai, yang tidak hanya menjanjikan keuntungan, tetapi juga membantu mengurangi angka pengangguran di desa," katanya.

Dengan pengelolaan yang baik dan inovasi yang terus dikembangkan, Agus optimis bahwa usaha budidaya cabai rawit merah ini akan terus berkembang di masa depan.

Ia berharap dapat terus memperluas lahan tanam cabai dan memanfaatkan teknologi pertanian modern untuk meningkatkan produktivitas.

"Risiko selalu ada dalam setiap tindakan, tapi keberanian untuk mengambil risiko adalah langkah pertama menuju kesuksesan" ujarnya.

Agus yakin budidaya cabai rawit merah yang dijalankannya ini bisa menjadi usaha yang berkelanjutan dan bermanfaat bagi banyak orang.

Keberhasilan Agus Riyanto menjadi inspirasi bagi pemuda lain di Desa Wonoasri dan sekitarnya. Dengan kerja keras, semangat, dan dukungan dari program-program pemerintah seperti YESS, mimpi untuk sukses di bidang pertanian bukan lagi hal yang mustahil.

With effective management and ongoing innovation, Agus remains optimistic about the future of his chili farming business. He aims to expand his planting areas and leverage modern agricultural technology to enhance productivity. "Risk will always be present, but the courage to take risks is the first step toward success," he said.

Agus envisions his chili cultivation becoming a sustainable business that benefits many people. His hard work, determination, and support from programs like YESS have made his dream a reality.

Agus Riyanto's journey is now an inspiration for young people in Wonoasri Village and beyond. It proves that with passion, perseverance, and the proper support, success in agriculture is always within reach.

Kembangkan Potensi Desa, Anang Widodo Pilih Beternak Kambing

Anang Widodo Turns to Goat Breeding to Unlock Village Potential

Melalui usaha peternakan kambing yang dirintis sejak lulus SLTA, Anang Widodo berhasil mengembangkan bisnisnya. Bukan hanya itu, dengan usahanya tersebut Anang turut berkontribusi pada pemberdayaan pemuda di desanya.

Ketertarikan Anang pada peternakan kambing dimulai dari keinginannya untuk memperbaiki perekonomian tanpa harus meninggalkan desanya. Seperti banyak pemuda lainnya, ia sempat berpikir untuk merantau demi mencari pekerjaan, namun akhirnya menyadari bahwa di desa terdapat banyak peluang usaha yang dapat digarap.

"Sebenarnya, di desa banyak potensi usaha yang menjanjikan, salah satunya beternak kambing," ujar Anang.

Pemuda asal Desa Wonokarto, RT 03 RW 04, Dusun Gauto, Kecamatan Ngadirojo, Kabupaten Pacitan, ini memulai usahanya dengan 7 ekor kambing, terdiri dari 6 indukan dan 1 pejantan. Berkat kegigihannya, ia berhasil meningkatkan jumlah ternaknya hingga 14 ekor.

"Selain menjual daging kambing, saya juga membuka jasa kawin

With the goat breeding business he started after graduating high school, Anang Widodo has successfully developed his enterprise. Through his efforts, Anang has also contributed to empowering the youth in his village.

Anang's interest in goat breeding began with his desire to improve his finances without leaving his village. Like many other young people, he had considered moving away to find a job but eventually realized there were many business opportunities in his village that he could develop.

"Actually, there are many promising business opportunities in the village, one of which is goat breeding," said Anang.

This young man from Wonokarto Village, RT 03 RW 04, Gauto Hamlet, Ngadirojo District, Pacitan Regency, started his business with just seven goats—six females and one male. Thanks to his persistence, he managed to increase his livestock to fourteen.

"Besides selling goat meat, I also offer goat mating services at an affordable rate of IDR 50,000," he said.

kambing dengan tarif yang terjangkau, yakni Rp 50.00” ungkapnya.

Selama menjalankan usahanya, Anang mengaku berbagai tantangan dan kendala menghadang. Salah satu tantangan terbesar yang dihadapinya adalah fluktuasi harga kambing dan kenaikan harga pakan ternak.

"Harga kambing bisa berubah setiap saat, begitu juga harga pakan yang terus naik tiap tahunnya. Ini membuat pendapatan kadang tidak sebanding dengan pengeluaran," ungkap Anang.

Namun, Anang tidak menyerah. Berkat dukungan dari Program YESS, ia mendapatkan pelatihan dan bimbingan untuk mengelola usahanya dengan lebih baik. Pelatihan yang ia ikuti mencakup literasi keuangan, pembuatan proposal bisnis, serta manajemen peternakan kambing. Selain itu, Anang juga menerima Hibah Kompetitif (HK) berupa bantuan modal yang sangat membantu perkembangan usahanya.

Dengan tekad yang kuat, Anang terus mengembangkan usahanya. "Awalnya, saya hanya punya 7 ekor kambing, sekarang sudah 14 ekor. Meski masih jauh dari impian saya, saya merasa sangat terbantu dengan adanya Program YESS. Harapannya, saya bisa terus memajukan peternakan ini," jelasnya.

Inovasi juga menjadi kunci keberhasilan Anang dalam menghadapi tantangan. Ia selalu mencari cara untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas ternaknya, termasuk dalam hal pemasaran dan pengelolaan sumber daya lokal.

Tidak hanya itu, melalui Program YESS, Anang berkolaborasi dengan peternak kambing lain di desanya. Mereka membentuk kelompok ternak yang berfungsi sebagai wadah untuk saling berbagi informasi, pengalaman, dan solusi atas masalah yang dihadapi, seperti kendala pemasaran dan harga pakan.



Anang admitted that he faced various challenges while running his business. One of the biggest obstacles was the fluctuation in goat prices and the rising cost of animal feed.

"Goat prices can change at any time, and the price of feed continues to rise every year. This makes income not comparable to expenses," said Anang.

However, Anang did not give up. With support from the YESS Program, he received training and guidance to manage his business better. The training he attended included financial literacy, business proposal writing, and goat breeding management. Additionally, Anang received a competitive grant in the form of capital support, which greatly assisted in developing his business.

With strong determination, Anang continued to grow his business. "Initially, I only had seven goats, but now I have fourteen. Even though it has not yet reached my dream, I feel very grateful for the YESS Program. Hopefully, I can continue to develop this farm," he explained.

Innovation was also key to Anang's success in overcoming challenges. He constantly sought ways to improve the productivity and quality of his livestock, including better marketing strategies and managing

"Kami sering berkumpul untuk berdiskusi tentang bagaimana mengatasi masalah yang ada, serta bagaimana memasarkan kambing dengan lebih baik. Dengan adanya kelompok ini, kami jadi lebih solid dalam menghadapi tantangan," kata Anang.

Anang percaya bahwa usaha yang dijalankan dengan penuh kesungguhan, tanggung jawab, dan konsistensi akan membawa kesuksesan. Ia juga berharap usahanya dapat memberikan dampak positif bagi lingkungan sekitarnya, terutama dalam pemberdayaan pemuda desa.

"Saya ingin menginspirasi pemuda lain untuk berani memanfaatkan sumber daya di desa, salah satunya dengan beternak kambing," tambahnya.

Usaha peternakan kambing Anang telah menunjukkan perkembangan yang signifikan. Sebelum mendapatkan pelatihan dari Program YESS, omsetnya hanya Rp 1 juta per bulan.

Kini, setelah mendapat pendampingan, omsetnya meningkat menjadi Rp 3 juta per bulan, dengan total aset yang sebelumnya Rp 32 juta kini bertambah menjadi Rp 45 juta. Kenaikan aset dan omset tersebut mencapai sekitar 40%.

Anang memiliki visi yang jelas untuk masa depan usahanya. Ia ingin membangun ekosistem peternakan kambing yang lebih maju dan memanfaatkan teknologi modern untuk meningkatkan produktivitas.

"Resiko dalam usaha pasti ada, tapi keberanian untuk mengambil resiko adalah bagian dari proses menuju sukses," tuturnya.

Dengan semangat pantang menyerah dan dukungan dari berbagai pihak, Anang Widodo adalah contoh nyata bagaimana pemuda desa dapat meraih kesuksesan melalui wirausaha dan pemberdayaan lokal.

local resources.

Furthermore, through the YESS Program, Anang collaborated with other goat breeders in his village. Together, they formed livestock groups to share information, experiences, and solutions to problems, such as marketing challenges and rising feed costs.

"We often gather to discuss how to solve problems and how to market goats more effectively. Through this group, we have become very close and are able to overcome challenges together," said Anang.

Anang believes that a business built on sincerity, responsibility, and consistency will lead to success. He also hopes that his business will positively impact the surrounding community, particularly in empowering the youth.

"I want to inspire other young people to utilize the resources in the village, one of which is by breeding goats," he added.

Anang's goat breeding business has shown significant progress. Before participating in the YESS Program training, his monthly turnover was only IDR1 million. After receiving assistance, his monthly revenue increased to IDR3 million, and his assets grew from IDR32 million to IDR45 million. His assets and turnover have risen by about 40%.

Anang has a clear vision for the future of his business. He aims to build a more advanced goat breeding ecosystem and use modern technology to increase productivity.

"There are definitely risks in business, but the courage to take risks is part of the process to achieve success," he said.

With an unwavering spirit and support from various sides, Anang Widodo is a true example of how young people in rural areas can achieve success through entrepreneurship and local empowerment.

Bangkit dari PHK, **Adi Jadi Pengusaha Jangkrik**

From Job Loss to Success: Adi's Journey as a Cricket Farmer

Pandemi Covid-19 menjadi masa sulit bagi banyak pekerja, termasuk Adi Eka Buana yang kehilangan pekerjaan karena PHK. Namun dari keterpurukan itu, Adi menemukan jalan baru yaitu dengan budidaya jangkrik.

Di awal menjalankan usaha, Adi mengaku hanya mengeluarkan modal untuk membeli 10 ons telur jangkrik secara *online*. Dari sana Adi mulai merintis usaha budidaya jangkrik yang bernama Kembang utama.

Karena tidak memiliki pengalaman dan pengetahuan yang cukup, Adi menghadapi kendala ketika sebagian besar telur yang ia beli gagal menetas. Tetapi Adi tidak menyerah, ia belajar secara otodidak melalui Youtube dan mulai memasarkan jangkriknya lewat status WhatsApp.

"Saya pasarkan jangkrik pertama saya lewat WhatsApp. Ternyata banyak pecinta burung di Pacitan yang membutuhkan jangkrik untuk pakan burung mereka. Dari sana, usaha saya mulai dikenal," kenang Adi.

Seiring waktu, usaha Adi berkembang pesat. Ia memperbesar

The COVID-19 pandemic brought challenging times for many workers, including Adi Eka Buana, who lost his job due to layoffs. However, Adi found a new path from this adversity: cricket farming.

At the beginning of his venture, Adi invested modestly, purchasing just 10 ounces of cricket eggs online. From there, he began building his cricket farming business, naming it Kembang Utama.

With little experience or knowledge, Adi faced setbacks when most of his purchased eggs failed to hatch. But instead of giving up, he taught himself through YouTube tutorials and began marketing his crickets through WhatsApp statuses.

"I marketed my first crickets via WhatsApp. Surprisingly, many bird enthusiasts in Pacitan needed crickets to feed their birds. From there, my business began to gain recognition," Adi recalled.

Over time, Adi's business expanded rapidly. He scaled up production by building new enclosures 30 times larger than his initial setup. Now, he markets through WhatsApp and Instagram, broadening his customer base to include bird enthusiasts and



skala produksinya dengan membangun kandang baru yang ukurannya 30 kali lebih besar dari kandang awalnya. Kini, ia tak hanya memasarkan melalui WhatsApp, tapi juga melalui Instagram, sehingga jangkauan pelanggannya semakin luas, tidak hanya pecinta burung, tetapi juga pengepul jangkrik.

"Dulu saya hanya punya kandang kecil, tapi sekarang dengan usaha yang lebih besar, setiap bulan saya bisa menghasilkan omset hingga 8 juta rupiah dari 8 box jangkrik," ujar Adi.

Keunggulan dari produk "Kembang Utama" terletak pada kualitas jangkrik yang dihasilkan. Jangkrik siap panen pada usia 33 hari dengan ukuran yang optimal, sehingga sangat cocok sebagai pakan burung dan ikan.

Selain itu, Adi memberikan layanan COD (Cash on Delivery) yang memudahkan pelanggan untuk mendapatkan jangkrik dengan cepat dan aman.

Budidaya jangkrik dimulai dengan menetasnya telur-telur yang dieramkan selama lima hari. Setelah 30% telur mulai menetas, Adi memindahkannya ke dalam box, di mana jangkrik diberi makan polar dan batang pisang, serta minum air yang dicampur vitamin tiga kali sehari. Pada usia 33 hari, jangkrik sudah siap untuk dipanen.

"Pemberian vitamin sangat



cricket collectors.

"I used to have just a small enclosure, but now, with larger operations, I can earn a monthly turnover of up to 8 million rupiah from eight boxes of crickets," Adi shared.

The quality of "Kembang Utama" crickets sets them apart. Crickets are ready for harvest at 33 days of age and are of optimal size, making them ideal for birds and fish feeding.

Additionally, Adi offers a convenient Cash on Delivery (COD) service, allowing customers to receive crickets quickly and securely.

The cricket farming process begins with eggs incubating for five days. Once 30% of the eggs hatch, Adi transfers them into boxes where the crickets are fed polar, banana stalks, and vitamin-enriched water three times daily. By day 33, the crickets are ready for harvest.

"Providing vitamins is essential to



penting agar jangkrik tumbuh sehat dan siap panen dalam waktu cepat," jelas Adi.

Meski berhasil mengembangkan usahanya, namun Adi juga dihadapkan pada berbagai risiko. Salah satunya adalah risiko produksi, terutama jika telur tidak menetas dalam 5 hingga 10 hari, yang dapat menyebabkan pembusukan.

"Selain itu, saat pengiriman melalui COD, kondisi jangkrik harus tetap kering untuk mencegah kematian selama perjalanan." Tambahnya.

Namun, karena persaingan di budidaya jangkrik bisa dibilang masih relatif kecil, membuat usaha ini memiliki potensi pasar yang sangat menjanjikan. "Karena jadwal panen antar peternak tidak selalu bersamaan, memberikan ruang untuk saya bisa terus berkembang" ungkapnya. .

Adi Eka Buana kini menjadi inspirasi bagi banyak orang yang terdampak pandemi. Dengan semangat dan ketekunan, ia mampu bangkit dan menciptakan peluang dari situasi sulit.

"Dari yang awalnya hanya coba-coba, saya belajar bahwa usaha itu butuh tekad dan kemauan. Jangan takut gagal, karena dari kegagalan kita bisa belajar untuk sukses," tutup Adi.

ensure healthy growth and a quick harvest," Adi explained.

Despite his success, Adi also faces challenges, particularly in production. If eggs fail to hatch within 5 to 10 days, the eggs risk rotting.

"Additionally, during COD deliveries, the crickets must remain dry to prevent deaths in transit," he added.

However, with relatively low competition in cricket farming, the business offers promising market potential. "Since harvest schedules among farmers rarely overlap, it gives me room to keep growing," Adi said.

Adi Eka Buana has inspired many people who were impacted by the pandemic. He has risen above challenges with perseverance and determination and created opportunities out of difficult circumstances.

"From what started as an experiment, I've learned that building a business requires determination and a willingness to try. Don't fear failure because it's through failure that we learn to succeed," Adi concluded.

Trimas 87 Farm, Anggoro Kembangkan Pternakan Domba Terintegrasi

Trimas 87 Farm: Anggoro Pioneers Integrated Sheep Breeding

Usaha peternakan Anggoro Pangestu, yang diberi nama TRIMAS 87 FARM, berdiri pada 5 November 2021. Peternakan ini fokus pada pengembangan domba dengan sistem breeding, di mana Anggoro menggunakan pejantan merino dan indukan domba cross. Kombinasi genetika ini diharapkan menghasilkan *cempe* (anak domba) berkualitas unggul yang diminati oleh para peternak di Kabupaten Pacitan.

"Permintaan bibit domba penggemukan di daerah kami masih kurang. Ini yang membuat saya termotivasi untuk memulai usaha ini," jelas Anggoro saat menceritakan awal mula berdirinya TRIMAS 87 FARM.

Dengan menggunakan sistem koloni, di mana satu pejantan domba merino ditempatkan bersama 30 indukan, Anggoro terus berupaya menghasilkan domba berkualitas tinggi. Peternakannya kini sudah berjalan hampir tiga tahun, dan di tahun keduanya, TRIMAS 87 FARM telah mendapatkan kepercayaan dan diminati oleh banyak pembeli di wilayahnya.

Anggoro Pangestu's livestock business, TRIMAS 87 FARM, was established on November 5, 2021. Specializing in sheep breeding, the farm uses merino studs and crossbred sheep to produce high-quality lambs in demand by breeders in Pacitan Regency.

"The demand for fattening sheep in our area is still unmet. This is what motivated me to start this business," Anggoro explained, recounting the beginnings of TRIMAS 87 FARM.

Using a colony system—where one merino stud is paired with 30 ewes—Anggoro is committed to producing superior sheep. In its third year, TRIMAS 87 FARM has gained trust and interest from numerous buyers, particularly in its second year of operation.

Anggoro credits much of his success to the YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) Program, which he joined in 2024. Through the program, he received valuable business insights, motivation, and support in growing his enterprise.



Kesuksesan Anggoro dalam mengelola TRIMAS 87 FARM tidak lepas dari peran Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) yang diikutinya pada tahun 2024. Melalui program ini, Anggoro mendapatkan banyak pengetahuan, motivasi bisnis, serta dukungan dalam mengembangkan usahanya.

Selain mendapatkan pelatihan, ia juga terhubung dengan penerima manfaat lainnya, sehingga bisa berbagi pengalaman dan saling belajar.

"Program YESS sangat membantu saya, tidak hanya dalam pengembangan usaha, tetapi juga dalam memperluas jaringan. Saya bisa berbagi pengalaman dengan para penerima manfaat lainnya, serta berharap dapat mengakses hibah untuk pengembangan usaha ini lebih lanjut," kata Anggoro.

In addition to the training, he connected with other participants, sharing experiences and learning collaboratively. "The YESS Program has greatly helped me, not only in developing my business but also in expanding my network. I can share experiences with others and hope to access grants to further develop the farm," Anggoro shared.

Anggoro applied for a competitive grant that he hopes will accelerate TRIMAS 87 FARM's growth. During the program, he gained practical knowledge about livestock management, innovative feed production, and marketing strategies. Armed with this knowledge, he is optimistic that his business will continue to thrive and benefit the surrounding community.

Diungkapkan Anggoro, saat ini ia sedang dalam proses pengajuan Hibah Kompetitif yang diharapkan bisa membantu mempercepat perkembangan TRIMAS 87 FARM.

Dalam pelatihan yang diikutinya, Anggoro juga memperoleh banyak ilmu praktis tentang manajemen peternakan, inovasi dalam produksi pakan, serta strategi pemasaran. Dengan semua pengetahuan yang didapatkan dari Program YESS, Anggoro optimis bahwa usahanya akan terus berkembang dan memberikan manfaat bagi masyarakat di sekitarnya.

Dalam menjalankan usahanya, Anggoro menggunakan strategi pemasaran yang terintegrasi, baik secara *online* maupun *offline*. Untuk pemasaran *online*, ia aktif menggunakan media sosial seperti TikTok, WhatsApp, dan Facebook.

"Media sosial ini membantu saya menjangkau pelanggan dari luar kota Pacitan, yang selama ini menjadi pasar potensial bagi produk peternakan saya" ujarnya.

Selain itu, untuk pemasaran *offline*, Anggoro rutin membawa dombanya ke pasar hewan. Di pasar inilah transaksi langsung terjadi, dan banyak peternak maupun pengepul yang datang untuk membeli domba dari TRIMAS 87 FARM.

Anggoro juga melayani penjualan langsung di kandang bagi konsumen yang datang berkunjung. Lebih jauh lagi, ia menjalin kerja sama dengan beberapa pedagang sate di sekitar tempat usahanya, yang secara konsisten membeli domba dari peternakannya.

Anggoro juga menawarkan diskon untuk pembelian dalam jumlah besar, sebagai strategi untuk menarik pelanggan lebih banyak. "Kami selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik, termasuk diskon untuk pembelian dalam jumlah besar dan pengiriman langsung ke



Anggoro employs an integrated marketing strategy combining online and offline methods to reach a wider audience. He actively uses platforms like TikTok, WhatsApp, and Facebook for online marketing. "Social media has helped me reach customers outside Pacitan, which has been a promising market for my products," he noted.

For offline marketing, Anggoro regularly brings his sheep to local markets, where direct transactions occur with breeders and collectors. Customers also have the option to visit the farm for direct purchases. Additionally, he collaborates with local skewer vendors, who consistently source lamb from his farm.

Anggoro offers discounts on large orders to attract more customers and ensures delivery services are available. "We always aim to provide the best service, including discounts and reliable delivery options," he added.

lokasi pembeli," tambahnya.

Meski telah mengalami banyak perkembangan, Anggoro tidak menutup mata terhadap berbagai tantangan yang ada dalam usaha peternakan. Salah satu tantangan yang sering dihadapinya adalah risiko produksi, terutama dalam proses pembibitan.

Selain itu, dalam pemasaran, domba yang akan dikirim melalui sistem COD (*Cash on Delivery*) harus dalam kondisi kering agar tidak mati selama perjalanan.

Hingga saat ini, Anggoro merasa belum ada persaingan usaha yang ketat di wilayahnya. Hal ini memberikan peluang baginya untuk terus mengembangkan usaha dan meningkatkan kapasitas produksi. "Meski tantangan ada, saya optimis peternakan ini masih bisa terus berkembang. Kami juga selalu memperbaiki sistem dan belajar dari pengalaman untuk mengurangi risiko usaha," ungkap Anggoro.

Anggoro Pangestu telah berhasil membuktikan bahwa beternak domba memiliki prospek yang cerah di masa depan. Ia berharap bahwa usaha yang ia jalankan dapat menginspirasi generasi muda lainnya untuk tidak ragu terjun ke dunia wirausaha, khususnya di sektor peternakan.

Dengan langkah yang mantap dan visi yang jelas, Anggoro yakin bahwa TRIMAS 87 FARM akan terus tumbuh menjadi salah satu peternakan domba terkemuka di Kabupaten Pacitan, dan bahkan di luar wilayah tersebut. "Semoga usaha ini bisa menjadi inspirasi, bahwa beternak itu keren dan menjanjikan," pungkas Anggoro.

Despite significant progress, Anggoro has faced challenges in the livestock business. Production risks, especially during the nursery process, remain a concern. Additionally, when using the COD (Cash on Delivery) system for shipping, he must ensure the sheep are in dry conditions to prevent losses during transit.

Fortunately, Anggoro has not encountered intense competition in his area, allowing him to focus on expanding production capacity. "Although challenges arise, I remain optimistic about this farm. We consistently improve our systems and learn from experience to minimize risks," he emphasized.

Anggoro Pangestu has demonstrated that sheep breeding holds strong prospects. He hopes his business will inspire younger generations to embrace entrepreneurship, particularly in livestock farming.

With a clear vision and unwavering determination, Anggoro is confident that TRIMAS 87 FARM will grow into one of the leading sheep breeding farms in Pacitan Regency and beyond. "I hope this business proves that livestock farming is not outdated but a promising and rewarding venture," he concluded.

Lewat Barokah Farm, Fauzan Tunjukkan Peternakan Menjanjikan

Fauzan Shows the Potential of Goat Farming through Barokah Farm

Di tengah rendahnya minat pemuda untuk terjun ke dunia peternakan, Fauzan Iqbal Arifudin berhasil menunjukkan bahwa peternakan kambing bisa menjadi pilihan usaha yang menjanjikan. Melalui Barokah Farm yang ia dirikan, Fauzan fokus pada pembiakan kambing jenis Jawa dan Crosboer, memanfaatkan potensi alam yang ada di desanya.

Desa Sukoharjo, Kecamatan Pacitan, Kabupaten Pacitan, Desa Sukoharjo yang berbatasan langsung dengan Kecamatan Kebonagung memiliki sumber daya alam melimpah serta iklim yang ideal untuk beternak kambing.

"Kontur tanahnya juga cocok ditanami berbagai jenis rumput seperti rumput odot dan pakchong, yang menjadi sumber pakan utama bagi terkan" ungkap Fauzan.

Kondisi ini memberikan peluang besar bagi Fauzan untuk membangun peternakan kambingnya yang didirikan pada 31 Desember 2021.

Di awal usahanya, keterbatasan modal menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi pemuda desa Sukoharjo ini. Selain

Despite the low interest among youth in animal husbandry, Fauzan Iqbal Arifudin has demonstrated that goat farming can be a promising business opportunity. Through Barokah Farm, Fauzan focuses on breeding Javanese and Boer goats, harnessing the natural potential of his village.

Sukoharjo Village in Pacitan District, bordering Kebonagung Sub-district, has abundant natural resources and an ideal environment for goat farming.

"The soil contours are also perfect for growing grasses like odot and pakchong, which are the main feed for livestock," Fauzan explained.

This favorable environment gave Fauzan a strong foundation to establish Barokah Farm on December 31, 2021.

However, limited capital posed a significant challenge for the young entrepreneur from Sukoharjo Village during the early days of his business. On top of that, he had to contend with the high temperatures during the dry season, which disrupted the goats' metabolism and slowed their growth.

itu, suhu tinggi pada musim kemarau sempat mengganggu sistem metabolisme kambing, sehingga pertumbuhannya menjadi tidak optimal.

"Kekurangan pakan hijauan pada musim kemarau yang berkepanjangan juga menjadi rintangan yang harus saya atasi untuk berjalankannya peternakn saya kedepan," ujarnya.

Namun, berbagai tantangan tersebut tidak membuat Fauzan menyerah. Bergabung dengan program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS) menjadi titik balik dalam perjalanan bisnisnya.

Program YESS memberikan Fauzan akses ke komunitas peternak kambing yang memudahkan pemasaran, baik secara *offline* maupun *online*. "Melalui pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh YESS, saya juga mendapatkan pengetahuan baru tentang teknik pengembangan usaha peternakan" jelasnya.

Kini, Barokah Farm yang terletak di RT 1, RW 3 Dusun Jarum, Desa Sukoharjo, Kecamatan Pacitan, Kabupaten Pacitan, Provinsi Jawa Timur ini tidak hanya menjadi peternakan kambing biasa. Fauzan menawarkan kambing breeding berkualitas tinggi yang sudah poel, dengan harga yang kompetitif dan garansi pengembalian jika kambing mengalami kelainan setelah dibeli.

Selain itu, ia memastikan kebersihan kandang dan bahkan menyediakan layanan antar sampai tujuan. Standar pemeliharaan yang ketat diterapkan, termasuk pemisahan kambing di kandang breeding, pemberian vitamin, serta pengecekan berkala setiap 21 hari setelah kawin untuk memastikan keberhasilan proses reproduksi.

"Dalam membangun Barokah Farm, saya juga berkolaborasi dengan mitra peternakan lain



"The shortage of green fodder during prolonged dry seasons was another hurdle I had to overcome to sustain my farm," he admitted.

Despite these challenges, Fauzan remained determined. By joining the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program, he found a turning point for his business.

The program connected Fauzan with goat farming communities and helped him navigate offline and online marketing. "Through the training sessions provided by YESS, I gained new knowledge on techniques to develop a livestock business," he said.

Today, Barokah Farm, located in RT 1, RW 3, Jarum Hamlet, Sukoharjo Village, has grown beyond a conventional goat farm. Fauzan now provides high-quality breeding goats with permanent teeth at competitive prices and a return guarantee if the goats show abnormalities after purchase.

He also offers delivery services to customers and maintains hygienic pens at all times. Strict maintenance standards include separate pens for breeding, vitamin supplementation, and regular checks every 21 days after mating to ensure successful reproduction.

seperti Denok Farm di Kebonagung dan Candra Kirana Farm di Lorok. Kolaborasi ini membantu saya meningkatkan efisiensi dan memperluas jaringan pemasaran" paparnya.

Keberhasilan Fauzan tidak hanya berdampak pada dirinya sendiri, tetapi juga bagi masyarakat di sekitarnya. Ia berhasil menginspirasi banyak pemuda di desanya untuk mencoba berwirausaha di bidang peternakan kambing.

Keberadaan Barokah Farm juga membantu memenuhi kebutuhan kambing di pasar, terutama untuk keperluan perayaan Idul Adha, aqiqah, dan acara lainnya.

Melihat kesuksesannya, Fauzan tidak berhenti di sini. Ke depan, ia berencana untuk membangun kandang permanen yang lebih besar dan menambah jumlah kambing di peternakannya.

Ia juga berencana memperluas penanaman rumput sebagai sumber pakan hijauan untuk ternaknya, serta terus berpartisipasi dalam komunitas peternak kambing untuk berbagi ilmu dan pengalaman dengan sesama peternak.

Keberhasilan Fauzan dalam mengelola Barokah Farm menunjukkan bahwa peternakan kambing dapat menjadi usaha yang sukses jika dikelola dengan baik. Inspirasi dari Fauzan telah membangkitkan semangat para pemuda di Desa Sukoharjo untuk mulai membangun usaha peternakan mereka sendiri, menciptakan peluang kerja, serta berkontribusi pada kemandirian pangan nasional.

"Saya berharap dapat terus memperluas dampak positif di bidang pertanian dan peternakan, serta menginspirasi lebih banyak pemuda untuk terjun ke dunia peternakan ini" ujarnya.

"In developing Barokah Farm, I collaborated with other livestock partners, such as Denok Farm in Kebonagung and Candra Kirana Farm in Lorok. These partnerships have helped me improve efficiency and expand my marketing network," Fauzan shared.

Fauzan's success is a personal achievement and has inspired many young people in his village to venture into goat farming. Barokah Farm has become an essential source of goats in the market, especially for Eid-ul-Adha celebrations, aqiqah, and other events.

Encouraged by his success, Fauzan does not intend to stop here. He plans to construct a larger, permanent pen and increase the number of goats on his farm. He also aims to expand grass cultivation as a green fodder source for his livestock and remain actively involved in the goat farming community to share knowledge and experiences.

Fauzan's success in managing Barokah Farm demonstrates that goat farming can thrive when approached with care and dedication. His journey has inspired the youth of Sukoharjo Village to start their own livestock ventures, create job opportunities, and contribute to national food security.

"I hope to continue creating positive impacts in agriculture and livestock farming while inspiring more young people to explore this promising field," he concluded.

Femi, Gagasan Pembibitan Alpukat dan Durian Desa Wonokarto

Femi: Pioneer of Avocado and Durian Seedling Cultivation in Wonokarto Village

Dalam menghadapi tantangan ekonomi, banyak pemuda memilih merantau ke kota untuk mencari pekerjaan. Berbeda dengan kebanyakan, Femi Mulya Ardhi Priyono, memutuskan untuk tetap di desa dan memilih pembibitan alpukat juga durian untuk usaha.

Pemuda asal Desa Wonokarto, Kecamatan Ngadirojo, Kabupaten Pacitan, memanfaatkan potensi lokal yang melimpah dan terjun ke pertanian dengan tujuan memperbaiki perekonomian.

Femi, yang tinggal di RT 02 RW 09 Dusun Miri ini mengaku memulai usaha pertanian dari menanam alpukat dan durian untuk konsumsi pribadi. "Melihat potensi besar dalam bisnis bibit dan buah, sehingga saya memutuskan untuk menekuni usaha tersebut hingga skala komersial" tambahnya.

Pada awal terjun ke pertanian, Femi hanya memiliki lima tanaman durian Musangking, tiga durian Bawor, dan 20 tanaman alpukat. Dengan ketekunan dan wawasan yang semakin bertambah, kini ia telah memiliki 12 tanaman durian dan 10 tanaman alpukat yang digunakan baik untuk produksi buah maupun pembibitan.

Amid economic challenges, many young people prefer to seek jobs in cities. However, Femi Mulya Ardhi Priyono chose a different path. He decided to stay in his village and venture into avocado and durian seedling cultivation.

Femi, who lives in Miri Hamlet, Wonokarto Village, Ngadirojo Sub-district, Pacitan District, saw the abundant potential in his local area and took a chance in agriculture to help improve the local economy.

He began his agricultural journey by planting avocados and durians for personal consumption. "Realizing the immense potential in the seedling and fruit business, I decided to scale it up to a commercial level," he explained.

In the early stages of his farming journey, Femi had only five Musangking durian trees, three Bawor durian trees, and 20 avocado trees. With dedication and growing expertise, he has 12 durian trees and 10 avocado trees, serving fruit production and seedling cultivation.

"Dari hanya iseng-iseng, kini saya telah mampu memproduksi hingga 2.000 bibit alpukat dan durian setiap dua bulan, dengan prospek usaha yang sangat menjanjikan" ujarnya.

Femi mengatakan salah satu tantangan utamanya adalah hama dan penyakit yang kerap menyerang tanaman. "Selain itu, pangsa pasar yang belum banyak mengetahui harga jual durian Musangking dan Bawor juga menjadi kendala dalam memasarkan produk-produk durian sultan tersebut," ujarnya.

Terobosan besar dalam usaha Femi datang ketika ia bergabung dengan program pemerintah melalui fasilitator *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS). Program ini tidak hanya memberikan pelatihan dalam merancang rencana usaha dan proposal bisnis, tetapi juga menawarkan literasi keuangan dan manajemen peternakan.

"Dukungan Program YESS berupa Hibah Kompetitif (HK) juga memberikan modal untuk memperluas usaha say ini" ungkapnya.

Dengan bantuan ini, usaha Femi semakin berkembang pesat. Produksi bibitnya meningkat secara signifikan, dari awalnya hanya puluhan, kini mencapai ribuan setiap beberapa bulan. Femi merasa sangat terbantu dengan adanya Program YESS, yang memberikan dorongan besar dalam memajukan usahanya.

Selain itu, Femi juga aktif berkolaborasi dengan petani lain melalui organisasi yang terbentuk dari Program YESS. Organisasi ini menjadi wadah bagi para peternak dan petani untuk berbagi informasi, pengalaman, serta mencari solusi bersama dalam menghadapi kendala di bidang pertanian dan peternakan.

Femi percaya bahwa kunci keberhasilan dalam berwirausaha adalah konsistensi, tanggung jawab, dan kemauan untuk terus belajar. Dengan menjalankan usahanya secara sungguh-sungguh, ia berhasil

"From what began as a hobby, I am now able to produce up to 2,000 avocado and durian seedlings every two months, offering a promising business prospect," he said.

Femi mentioned that one of his main challenges is the pests and diseases that often affect his plants. "Additionally, the market is not yet fully aware of the premium durians' value, such as Musangking and Bawor, making it harder to sell these 'luxury' fruits," he noted.

A breakthrough came when Femi joined the government's program through a Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) facilitator. The program provided business planning, business proposal writing, financial literacy, and agricultural management training.

"The competitive grant (HK) offered by YESS has also provided crucial funding to expand my business," he shared.

With this support, Femi's seedling business grew rapidly. The production of his seedlings has seen a dramatic rise, growing from just a few dozen to thousands every few months. He appreciates the YESS program, which has propelled his business forward.

Femi has also actively collaborated with other farmers through an organization formed under the YESS program. This organization serves as a platform for farmers to share information and experiences and collaborate to solve their agriculture challenges.

Femi believes consistency, responsibility, and a willingness to learn are key to entrepreneurial success. By managing his business diligently, he has increased his monthly income from IDR 1 million to IDR 2 million.



meningkatkan omset bulanan dari Rp 1 juta menjadi Rp 2 juta. Total aset usahanya pun naik dari Rp 25 juta menjadi Rp 35 juta, menunjukkan peningkatan sekitar 40%.

Keberhasilan ini tidak hanya berdampak pada dirinya sendiri, tetapi juga menjadi inspirasi bagi para pemuda di desanya.

Femi berharap para pemuda dapat memanfaatkan sumber daya alam yang ada di desa masing-masing dan menemukan passion mereka, salah satunya melalui bertani alpukat dan durian seperti yang ia lakukan.

Femi juga memiliki visi untuk membawa pertanian di desanya ke tingkat yang lebih modern dengan mengadopsi teknologi pertanian mutakhir. Ia berkomitmen untuk terus mengembangkan usahanya dan berkontribusi pada peningkatan ekonomi lokal, serta mendorong para pemuda untuk berani mengambil risiko demi mencapai kesuksesan.

Femi Mulya Ardhi Priyono adalah bukti nyata bahwa dengan tekad dan kerja keras, peluang di desa bisa menghasilkan kesuksesan yang besar tanpa harus merantau ke kota.

His total business assets have also grown from IDR 25 million to IDR 35 million, reflecting a 40% increase.

Femi's achievements have impacted him personally and inspired other young people in his village. He hopes the youth will use the natural resources in their villages and find their passions, as he did with avocado and durian cultivation.

Femi also has a vision to take farming in his village to the next level by adopting modern agricultural technology. He is committed to further developing his business, contributing to the local economy, and encouraging young people to take risks and pursue their dreams.

Femi Mulya Ardhi Priyono is a true testament that with determination and hard work, opportunities in rural areas can lead to great success without having to move to the cities.

Tirto Soya, Bangkitkan Ekonomi Junike

Tirto Soya Helps Revive Junike's Economy

Usaha susu kedelai Tirto Soya yang dirintis Friscilia Junike Aryawati telah berkembang menjadi salah satu produk unggulan di Kabupaten Pacitan. Inisiatif ini muncul dari pelatihan Pengarusutamaan Gender (PUG) yang diadakan oleh Dinas Pertanian Kabupaten Pacitan, yang mendorong para petani untuk mengolah hasil pertanian mereka, terutama kedelai, menjadi produk bernilai tinggi seperti susu kedelai.

Meskipun sempat terhenti karena sakitnya pemilik usaha, Junike mengatakan bahwa usaha yang dijalankannya tersebut bangkit kembali selama pandemi COVID-19 dengan penambahan varian kemasan botol.

"Antusiasme masyarakat sangat tinggi terhadap produk baru ini, sehingga membantu menopang perekonomian keluarga," ungkap Junike.

Dalam menjalankan usahanya, Junike mengatakan ia banyak menghadapi tantangan, antara lain cuaca yang mempengaruhi daya beli konsumen, fluktuasi harga bahan baku, serta kesulitan dalam mencari kedelai lokal.

Tirto Soya, the soybean milk venture founded by Friscilia Junike Aryawati, has now grown into one of the top products in the Pacitan District. The initiative was inspired by the Gender Mainstreaming (PUG) training conducted by the Pacitan District Agricultural Department, encouraging farmers to transform their agricultural yields—mainly soybeans—into high-value products like soybean milk.

Although operations were temporarily halted due to Junike's health issues, the business resurged during the COVID-19 pandemic after launching a new bottled packaging variant.

"The public's enthusiasm for this new product was overwhelming, which helped sustain my family's economy," Junike explained.

In running her business, Junike mentioned that she faced numerous challenges, including weather conditions that affect consumer purchasing power, fluctuations in raw material prices, and difficulties in sourcing local soybeans.

"Kami juga harus bersaing dengan banyak pesaing lain, sehingga harus cepat dalam memasarkan produk, terutama kepada tukang sayur," tambahnya.

Susu kedelai ini dijual dengan harga Rp 1.000 untuk kemasan plastik dan Rp 7.000 untuk kemasan botol. Karena tidak menggunakan bahan pengawet, maka produk susu kedelai ini memiliki masa simpan yang pendek.

Dukungan dari Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS) memberikan banyak manfaat bagi Junike. Pelatihan literasi keuangan dan proposal bisnis yang diikutinya membantunya dalam mengelola keuangan dan menyusun proposal untuk mendapatkan dana hibah.

"Berkat pelatihan ini, saya berhasil mendapatkan dana Hibah Kompetitif tahun 2023," ujarnya. Selain itu, Junike juga merasakan manfaat dari hubungan yang terjalin dengan relasi bisnis dan akses pemasaran yang lebih luas.

Usaha susu kedelai "Tirto Soya" yang telah beroperasi sejak 2006, terus menunjukkan komitmennya untuk berkembang dan berkontribusi bagi masyarakat. Junike mengungkapkan rencana untuk berkolaborasi dengan sesama penerima manfaat yang memiliki usaha di bidang olahan hasil pertanian. Kolaborasi ini meliputi penyediaan bahan baku dan pemasaran produk, serta bermitra dengan petani kedelai lokal.

Diakui Junike, yang menjadikan susu kedelai "Tirto Soya" diminati pasar karena kualitas dan varian rasa yang ditawarkan. Susu kedelai ini terbuat dari kedelai lokal pilihan yang dikombinasikan dengan kedelai impor, dengan dua varian rasa yaitu original (vanila) dan jahe.

Selain itu dengan menerapkan harga yang terjangkau dan



"We also face fierce competition, so we need to act quickly to market the product, especially to vegetable vendors," she added.

The soybean milk is priced at IDR1,000 for plastic bag packaging and IDR7,000 for bottled packaging. Due to the absence of preservatives, the product has a short shelf life.

Support from the Youth Empowerment for Sustainable Solutions (YESS) program has provided Junike with many benefits. Through financial literacy and business proposal writing training, she managed her finances effectively and drafted proposals to secure grants.

"Thanks to the training, I successfully obtained a Competitive Grant in 2023," she said. Moreover, Junike benefited from networking opportunities and broader marketing access facilitated by the program.

Since its establishment in 2006, Tirto Soya has continued to uphold its commitment to growth and making positive community contributions. Junike revealed plans to collaborate with other beneficiaries who run businesses in agricultural product processing. This collaboration includes sourcing raw materials, marketing products, and building relationships with local soybean

pelayanan yang ramah, usaha ini tidak hanya memberikan kontribusi ekonomi bagi keluarga Junike, tetapi juga mendorong masyarakat untuk lebih mengenal produk lokal. Karena itu tidak heran bila hingga saat ini Junike bisa memperoleh omset Rp 6 juta per bulan.

"Usaha ini akan terus berlanjut karena manfaat dari susu kedelai sangat besar dan peminatnya berasal dari berbagai kalangan," kata Junike.

Susu kedelai menawarkan solusi sehat dan bergizi dengan harga terjangkau, terutama bagi mereka yang memiliki alergi terhadap susu hewani.

Salah satu keberhasilan Tirta Soya adalah kemampuannya untuk mempromosikan dan menjual produk di berbagai institusi pendidikan, warung makan, dan langsung kepada konsumen.

Dengan visi yang jelas, Junike berharap untuk menjadi *supplier* susu kedelai utama di Kabupaten Pacitan, khususnya untuk sekolah-sekolah dan instansi lainnya. "Kami ingin menjadi produsen susu kedelai yang banyak diminati dan mampu bersaing dengan produk sejenis," tuturnya.

Tidak sampai disitu, Junike juga berencana untuk menjalin kemitraan dengan pengusaha lain terkait penyediaan bahan baku dan strategi penjualan.

Dukungan dari Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS) dan kolaborasi dengan rekan-rekan usaha di bidang pertanian diharapkan dapat memperkuat posisi Tirta Soya di pasar. Dengan langkah-langkah ini, Junike percaya bahwa usahanya akan terus berkembang dan memberikan dampak positif bagi komunitas di Kabupaten Pacitan.

farmers.

According to Junike, Tirta Soya's popularity stems from its quality and variety of flavors. The milk is crafted from a combination of premium local soybeans and imported soybeans, offered in two flavors: original (vanilla) and ginger.

With affordable prices and excellent customer service, the business has improved Junike's family economy and encouraged the community to become more familiar with local products. Therefore, it's no surprise that the business now generates a monthly turnover of IDR6,000,000.

"This business will continue as soybean milk offers significant health benefits, and its demand comes from various segments," Junike remarked.

Soybean milk provides a nutritious and affordable solution, particularly for individuals allergic to dairy milk.

A key success of Tirta Soya lies in its ability to promote and sell products to educational institutions, eateries, and consumers directly.

With a clear vision, Junike aspires to become the leading soybean milk supplier in the Pacitan District, particularly for schools and other institutions. "Our goal is to become a highly sought-after producer of soybean milk that competes with similar products," she expressed.

Junike also plans to partner with other business owners to supply raw materials and develop sales strategies.

Support from the Youth Empowerment for Sustainable Solutions (YESS) program and collaborations with agricultural business partners are expected to solidify Tirta Soya's position in the market. By taking these steps, Junike believes that her business will continue to expand and positively impact the community in Pacitan.

Budidaya Jamur, Kumbung Cuan Giska

Giska's Profitable Mushroom Barn: A Success in Mushroom Cultivation

Berangkat dari keinginan untuk membuka peluang usaha dan memberikan manfaat bagi masyarakat, Giska Meylani memutuskan untuk mendirikan usaha budidaya jamur. Sinar Jamur Pacitan yang dirintis Giska sejak Juni 2018 berfokus pada budidaya jamur kuping dan tiram.

Dengan modal awal sebanyak 500 baglog (media tanam untuk jamur), petani muda dari Desa Pucangsewu, Kecamatan Pacitan ini mencoba memulai usahanya. Hasilnya diluar dugaan, permintaan jamur tiram dan kuping yang diterima Giska terus meningkat sehingga berhasil meraih omset awal sebesar Rp 7 juta per bulan.

"Karena ilmu saya terbatas di usaha ini, saya mencoba untuk memperdalam pengetahuan tentang budidaya jamur dan mencoba untuk memproduksi baglog sendiri untuk meningkatkan hasil panen" ungkapnya.

Dalam perjalanan usahanya yang telah berlangsung selama enam tahun, Giska berhasil membangun jaringan pemasaran yang luas, mencakup tidak hanya wilayah lokal di Pacitan tetapi juga luar kota seperti

Driven by a passion to open up business opportunities and positively impact her community, Giska Meylani took a leap of faith and founded Sinar Jamur Pacitan in June 2018.

Specializing in cultivating wood ear and oyster mushrooms, Giska's journey began with just 500 mushroom spawn bags, the essential growing media for mushrooms. Hailing from Pucangsewu Village in Pacitan Sub-District, this young farmer's hard work and dedication paid off beyond her expectations. As demand for her mushrooms soared, Giska's business flourished, and she soon achieved a turnover of IDR7,000,000 per month.

"With my knowledge still growing in this field, I'm exploring mushroom cultivation and working on producing my mushroom spawn bags to boost the harvest," she said.

In her six-year business journey, Giska has succeeded in building a vast marketing network, covering not only the local area in Pacitan but also outside the city, such as Ponorogo and Bandung.

The price of wood ear mushrooms from Sinar Jamur Pacitan, located in Pucangmulyo, Pucangsewu Village,

Ponorogo dan Bandung.

Harga jamur kuping yang dijual Sinar Jamur Pacitan yang beralamat di RT 02 / RW 03 Lingkungan Pucangmulyo, Desa Pucangsewul, Kecamatan Pacitan ini pun bisa dibilang bagus yaitu mencapai Rp 70.000 per kilogram, sementara jamur tiram dijual dengan harga Rp 15.000 per kilogram.

"Untuk baglog saya jual dengan harga Rp 2.500/biji ke daerah lokal Pacitan. Biasanya permintaan baglog bisa mencapai 1.000 baglog per bulan" ungkapny.

Bukan hanya itu, selain jamur segar Giska juga memproduksi olahan jamur seperti *nugget*, sate, dan *crispy* jamur, dan hal ini yang semakin memperluas pasar usaha Sinar Jamur Pacitan yang dijalkannya

Namun, kesuksesan tersebut tidak dicapai tanpa tantangan. Pada masa pandemi, Giska mengaku mengalami penurunan omset dan kehilangan beberapa mitra.

"Cuaca yang tidak menentu juga menyebabkan kumbung jamur (tempat budidaya jamur) saya roboh, dan bahan baku seperti serbuk gergaji semakin sulit diperoleh." Paparnya.

Meskipun demikian, Giska mengatkan dirinya tidak pantang menyerah. Dengan inovasi olahan jamur dan tekad yang kuat, dia berhasil melewati berbagai masa sulit tersebut.

Perkembangan usaha Giska semakin pesat setelah mengikuti Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) yang memfasilitasi pelatihan literasi keuangan, proposal bisnis, dan manajemen usaha.

Pada tahun 2022, Giska mengajukan proposal Hibah Kompetitif, dan perjuangannya pun membuahkan hasil, proposal yang diajukan lolos seleksi. Sehingga ia menerima Hibah Kompetitif yang digunakan untuk mengembangkan usahanya.

Pacitan Sub-District, is reasonable at IDR70,000 per kilogram. On the other hand, oyster mushrooms are available at an affordable price of IDR15,000 per kilogram.

"For mushroom spawn bags, I sell them for IDR2,500 per bag to the locals. The demand is usually high, with up to 1,000 bags sold each month," she shared.

In addition to fresh mushrooms, Giska makes processed mushrooms such as nuggets, satay, and crispy mushrooms, growing the market for her Sinar Jamur Pacitan business.

However, this success was not achieved without challenges. During the pandemic, Giska admitted that she experienced a decline in turnover and lost several partners.

"Unpredictable weather has also led to the collapse of my mushroom barn, and on top of that, raw materials like sawdust are becoming harder and harder to find," she explained.

However, Giska said she did not give up. With mushroom processing innovation and strong determination, she overcame those difficult times.

Giska's business development has grown rapidly after participating in the YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) Program, which facilitates training in financial literacy, business proposals, and business management.

In 2022, Giska submitted a Competitive Grant proposal, and her hard work paid off when it passed the selection. As a result, she received the grant, which became a powerful tool to help develop her business.

Giska is also the head of the mushroom farmer community in Pacitan District, where she can share experiences with other mushroom farmers and expand her business network.

"In the future, I plan to open training for the wider community so that mushroom cultivation becomes



Selain itu, Giska juga menjadi ketua komunitas petani jamur di Kabupaten Pacitan, di mana ia dapat berbagi pengalaman dengan petani jamur lain dan memperluas jaringan bisnisnya.

"Ke depan, saya berencana untuk membuka pelatihan bagi masyarakat luas agar budidaya jamur semakin dikenal dan berkembang." Tambah Giska.

Ia juga bercita-cita untuk membangun tempat wisata edukasi khusus jamur dan mengajak kalangan muda untuk terjun ke dunia pertanian, khususnya budidaya jamur. Karena menurutnya, budidaya jamur memiliki prospek ekonomi yang baik karena permintaan pasar yang stabil dan bahan baku yang mudah didapatkan.

Giska Meylani membuktikan bahwa dengan ketekunan, inovasi, dan dukungan dari berbagai pihak, sektor pertanian, terutama budidaya jamur, bisa menjadi sumber penghasilan yang menjanjikan bagi generasi muda.

Sinar Jamur Pacitan adalah contoh sukses dari semangat wirausaha muda yang mampu mengembangkan usaha dari hulu hingga hilir, sekaligus memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar.



more well-known and develops," Giska added.

Giska Meylani is on a mission to create an educational tourism site dedicated to mushrooms, aiming to inspire young people to dive into agriculture, particularly mushroom cultivation.

She believes mushroom cultivation holds excellent economic potential thanks to its steady market demand and easily accessible raw materials. Giska's journey proves that with perseverance, innovation, and support from all sides, agriculture—especially mushroom farming—can become a thriving source of income for the younger generation.

As a perfect example, Sinar Jamur Pacitan is a standout millennial-driven business that has grown from the ground up, positively impacting the economy and the local community.

Megawati, Ekspor Gula Aren ke Pasar Internasional

***Megawati, Exporting Palm Sugar
to International Markets***



Gusti Ayu Ngurah Megawati, seorang pengusaha muda asal Kabupaten Pacitan, Jawa Timur, berhasil mengembangkan komoditas gula aren yang semula bernilai ekonomis rendah menjadi produk berkualitas internasional.

Di tengah keterpurukan ekonomi akibat pandemi pada tahun 2020, Mega melihat potensi besar dari pohon aren dan berhasil meraih kesuksesan, dengan omset belasan juta rupiah serta ekspor ke pasar luar negeri.

Mega mengungkapkan bahwa pohon aren memiliki manfaat besar sebagai pengganti komoditas gula tebu dan tanaman konservasi yang baik untuk lingkungan. "Potensi aren sangat besar, sayangnya masyarakat belum memaksimalkannya. Padahal, peminat gula aren di Pacitan cukup tinggi," ujarnya.

Selain itu, pohon aren dapat dimanfaatkan sebagai pohon konservasi yang sangat berpengaruh untuk ekosistem alam di suatu wilayah. Melihat kondisi alam dan kurangnya ketersediaan air di Pacitan, kondisi inilah yang harus dimanfaatkan para petani.

"Mengingat tanaman aren mampu tumbuh dengan ketersediaan air yang

Gusti Ayu Ngurah Megawati, a young entrepreneur from Pacitan District, East Java, has transformed palm sugar—a commodity previously considered low economic value—into a product of international quality.

During the economic downturn caused by the pandemic in 2020, Mega identified the untapped potential of the aren palm. She achieved remarkable success, generating millions of rupiah in turnover and even exporting to global markets.

Mega highlighted the significant benefits of palm sugar as an alternative to sugarcane and a conservation plant that benefits the environment. "The potential of palm is immense, but the community has yet to optimize it. The demand for palm sugar in Pacitan is quite high," she stated.

Palm trees also can serve as conservation plants that play a vital role in the natural ecosystem of an area. Given the environmental circumstances and limited water availability in Pacitan, farmers should take advantage of these.

"The palm trees thrive even with minimal water and is well-suited to

kurang, namun tekstur tanah yang cocok untuk lahan tumbuh pohon aren. Dan sejak jaman dulu pun pohon aren tergambarkan di relief beberapa candi sebagai bentuk tanaman komoditi penopang hidup daerah lahan kering” ujarnya.

Melalui Program YESS pada tahun 2021, Mega yang memulai usahanya secara kecil-kecilan ini mengikuti pelatihan literasi keuangan dan ekspor pertanian. Berkat pelatihan tersebut, ia berhasil memproduksi gula aren dalam kapasitas besar, dan pada Februari 2023, Mega sukses mengekspor 1,3 ton gula aren cair ke Kanada.

“Peluang ekspor ini sangat menggiurkan dan memberikan dampak ekonomi positif bagi para petani aren,” tambahnya.

Produk gula aren olahan Mega terdiri dari enam varian, seperti gula cetak keping, *mini cube*, cair (*liquid*), semut (bubuk), kopi gula aren, dan jahe merah gula aren (bubuk).

“Yang membedakan produk kami dengan gula aren kebanyakan adalah, terbuat dari nira aren asli dengan ciri khas rasa yang tidak ada di daerah lain karena nira yang kita pakai di bumbung menggunakan cacahan temulawak,” ujarnya.

Profuk gula aren kualitas ekspor ini juga diolah secara khusus di satu rumah produksi sesuai dengan SOP yang ketat. “Tak hanya itu, saat ini produk kami telah mengantongi legalitas sertifikasi PIRT, halal MUI, uji lab Sucofindo, BPOM, dan sedang dalam proses pengajuan SNI produk dari Badan Standarisasi Nasional,” ungkapnya.

Diungkapkan Mega, untuk memenuhi kebutuhan bahan baku ekspor aren, saat ini pihaknya fokus pada 1 (satu) kelompok tani yang beranggotakan 70 petani aren. “Kami ada 2 kelompok tani yaitu kelompok tani Hutan Aren Lestari dan kelompok tani Akur 10. Konsep usaha yang saya terapkan *green business* (bisnis berkelanjutan)” ujarnya.

the local soil conditions. Historically, the trees were depicted in temple reliefs as vital crops for supporting livelihoods in arid regions,” she explained.

Through the YESS Program in 2021, Mega, who started her business on a small scale, participated in financial literacy and agricultural export training. The knowledge gained from the training enabled her to scale up palm sugar production significantly. In February 2023, she successfully exported 1.3 tons of liquid palm sugar to Canada.

“This export opportunity is highly lucrative and brings significant economic benefits to palm farmers,” she added.

Mega’s palm sugar products come in six variants: disc-shaped sugar, mini cubes, liquid, granulated (powder), palm sugar coffee, and red ginger with palm sugar (powder).

“Our palm sugar stands out because it is made from pure palm sap, with a signature taste exclusive to our region, crafted by mixing the sap with shredded temulawak (Java ginger) in bamboo tubes,” she elaborated.

These export-quality palm sugar products are processed in a dedicated production facility, adhering to strict SOPs. “Moreover, our products are certified with Home Industry Product Certification (PIRT), Indonesian Council of Ulama Halal Certification (HALAL MUI), SUCOFINDO lab tests, approval from Indonesian Food and Drug Authority (BPOM), and are currently undergoing the Indonesian National Standard (SNI) certification process from the National Standardization Agency,” she revealed.

Mega said that to meet the demand for raw materials for export, they focus on one farmer group of 70 palm farmers. “We have two farmer groups: Hutan Aren Lestari and Akur 10. Our business concept focuses



Lebih lanjut Mega menjelaskan, untuk lebih mengenalkan produk olahan gula areannya, ia memanfaatkan sosial media, membuka kesempatan *reseller*, juga menggunakan beberapa *e-commerce* seperti shopee, tokopedia dan alibaba.com juga website www.gulaarentemon.com," jelasnya.

Mega juga mendorong generasi muda untuk terlibat dalam pengembangan komoditas aren. "Sudah saatnya generasi muda terlibat langsung, baik di lini *on-farm* maupun pemasaran. Saya berharap ke depan semakin banyak anak muda yang tertarik mengikuti jejak ini," tuturnya.

Mega berharap pemerintah terus berperan aktif dalam mendukung pengembangan komoditas aren, termasuk penyediaan bibit unggul, sertifikasi organik, serta sarana dan prasarana produksi.

"Dengan dukungan pemerintah, diharapkan produk gula aren lokal dapat semakin mendunia dan memberikan dampak ekonomi yang signifikan bagi masyarakat," tutupnya.

on green business (sustainable business)," she said.

Mega uses a combination of social media, reseller opportunities, and e-commerce platforms like Shopee, Tokopedia, and Alibaba, along with her website, www.gulaarentemon.com, to strategically promote her palm sugar products.

She encourages younger generations to participate in developing the palm commodity. "It's time for millennials to get involved, both in on-farm activities and marketing. I hope more young people will be inspired to follow this path," she stated.

Mega also expressed hope that the government would actively support the development of the palm industry by providing superior seedlings, organic certifications, and production facilities.

"With government support, local palm sugar products can achieve greater global recognition and bring significant economic benefits to the community," she concluded.

Cinta Haryanto di Kebun Cabai, Kalahkan Keterbatasan

Haryanto's Love for Chili Farming, Overcoming Limitations



Bukan Haryanto namanya bila menyerah dengan keadaan, ya dengan berbagai keterbatasan yang dimiliki Haryanto membuktikan bahwa ia bisa menjadi petani sukses. Mengandalkan komoditas cabai, Haryanto bukan hanya bisa memperbaiki ekonominya tetapi juga untuk masyarakat sekitar,

Terlahir dari keluarga petani sederhana, pria 34 tahun ini tumbuh besar dengan mengandalkan hasil bumi sebagai penopang ekonomi keluarga. Sejak kecil, Haryanto sudah terbiasa dengan kerasnya dunia pertanian, yang kemudian membentuknya menjadi petani yang tangguh dan pantang menyerah.

Perjalanan petani dari Desa Bangunsari, Kecamatan Bandar, Kabupaten Pacitan dalam membangun usaha pertanian cabai dimulai ketika ia bertemu Seftin Nining Astriana.

Diungkapkan Haryanto, wanita yang sekarang menjadi istrinya tersebut sempat menolaknya karena ingin memiliki suami yang mapan. Namun, penolakan itu justru memicu semangat Haryanto untuk meraih kesuksesan.

"Dengan motivasi itu saya mulai serius menekuni dunia pertanian

Haryanto is not the type to give up in the face of adversity. Despite various limitations, he has proven that he can become a successful farmer. Haryanto has improved his economy by focusing on chili cultivation, benefiting the people around him.

Born into a humble farming family, the 34-year-old man relied on agricultural products to support his family's economy. From an early age, Haryanto became accustomed to the challenging world of farming, which shaped him into a resilient and determined farmer.

His journey as a farmer from Bangunsari Village, Bandar Sub-district, Pacitan District began when he met Seftin Nining Astriana.

Haryanto revealed that the woman who later became his wife initially rejected him because she wanted a more established husband. However, this rejection sparked Haryanto's drive to succeed.

"With that motivation, I became more serious about pursuing agriculture, especially chili cultivation, after I experienced failure in growing rice and other crops," he said.

khususnya budidaya cabai setelah sebelumnya saya sempat mengalami kegagalan dalam menanam padi dan palawija” ujarnya.

Berbagai keterbatasan, seperti lahan sempit, modal terbatas, dan akses sulit terhadap benih dan pupuk, tidak menyurutkan niat Haryanto. Ia terus belajar dan berinovasi dalam mengembangkan sistem pertanian yang lebih modern.

Pada tahun 2022, Haryanto yang sedang bersemangat bertani cabai bergabung dengan Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services). Program tersebut membantunya meningkatkan keterampilan dan pengetahuan melalui berbagai pelatihan, seperti manajemen bisnis, motivasi, dan proposal bisnis.

“Motivasi terbesar saya adalah untuk membuktikan diri bahwa saya bisa sukses dan memberikan kehidupan yang lebih baik untuk keluarga, terutama istri saya,” ungkap Haryanto sambil tersenyum.

Program YESS memberikan banyak dampak positif bagi Haryanto. Selain mendapatkan Hibah Kompetitif, ia juga didampingi fasilitator dalam mengelola usahanya.

Berkat dukungan tersebut, ia berani menyewa lahan tambahan untuk memperluas produksi cabainya. Kini, Haryanto memiliki lahan seluas 10.000 m² dan mampu menghasilkan minimal 1 ton cabai setiap siklus tanam dari 2.000 titik tanam. Jumlah ini terus bertambah seiring dengan perkembangan usahanya.

Tidak hanya itu, Haryanto juga mulai mempekerjakan beberapa orang untuk membantunya di kebun. Ia semakin percaya diri dalam mengelola biaya operasional, berkat ilmu yang diperoleh dari Program YESS, sehingga usahanya menjadi lebih efisien dan terstruktur. Permintaan pasar yang tinggi terhadap cabai pun turut meningkatkan pendapatannya.

Despite various challenges, such as limited land, restricted capital, and difficult access to seeds and fertilizers, Haryanto remained determined. He continued to learn and innovate in developing a more modern farming system.

In 2022, Haryanto, now passionate about chili farming, joined the YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) Program. This program helped him enhance his skills and knowledge through various trainings, such as business management, motivation, and business proposal writing.

“My biggest motivation is to prove to myself that I can succeed and provide a better life for my family, especially my wife,” Haryanto said with a smile.

The YESS Program had a positive impact on Haryanto’s journey. In addition to receiving a competitive grant, he was mentored by facilitators to manage his business.

With this support, he dared to rent additional land to expand his chili production. Haryanto has 10,000 m² of land and can produce at least 1 ton of chili every planting cycle from 2,000 planting points. This number continues to grow along with the development of his business.

Not only that, but Haryanto also began employing several people to help him on the farm. With the knowledge gained from the YESS Program, he became more confident in managing operational costs, making his business more efficient and structured. The high market demand for chili also boosted his income.



Kerja sama dengan petani lain dan para pengepul juga menjadi kunci kesuksesannya. Haryanto tidak hanya memproduksi cabai sendiri, tetapi juga membeli hasil panen petani lain untuk memenuhi kebutuhan pasar.

Dengan sistem pertanian yang inovatif, termasuk penggunaan bibit cabai rawit dan cabai keriting yang cocok untuk dataran tinggi, ia mampu mencapai hasil panen yang maksimal.

Keberhasilannya dalam bisnis cabai ini juga membawanya ke momen paling bahagia dalam hidupnya, yaitu ketika ia menikahi Seftin pada tahun 2022. Kebahagiaan mereka semakin lengkap dengan kelahiran anak pertama mereka.

Haryanto percaya bahwa ketekunan, kerja keras, dan kemampuan berinovasi adalah kunci utama dalam mencapai kesuksesan. Ia juga menekankan pentingnya menjalin hubungan baik dengan sesama petani dan masyarakat sekitar.

Kini, selain dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya, ia juga turut membantu perekonomian orang-orang di sekitarnya dengan menciptakan lapangan pekerjaan.

"Keterbatasan bukanlah halangan untuk sukses. Justru itu adalah motivasi untuk terus maju dan belajar. Yang penting, jangan lupa melibatkan orang-orang di sekitar kita dalam perjalanan menuju kesuksesan," pesan Haryanto yang kini menjadi inspirasi bagi banyak petani muda di desanya.

Collaboration with other farmers and collectors became a key to his success. Haryanto produces his own chilies and buys harvests from other farmers to meet market demand.

By employing an innovative farming system, including using varieties of bird's eye chili and curly chili suited for highland areas, he was able to achieve optimal harvests.

His success in the chili business also led to the happiest moment of his life—marrying Seftin in 2022. The birth of their first child further completed their happiness.

Haryanto believes that perseverance, hard work, and the ability to innovate are key to achieving success. He also emphasizes the importance of building good relationships with fellow farmers and the local community.

Besides improving his family's living standards, he contributes to the local economy by creating job opportunities.

"Limitations are not obstacles to success. In fact, they are the motivation to keep moving forward and learning. The key is not to forget to involve the people around us in our journey towards success," said Haryanto, who is now an inspiration to many young farmers in his village.

Jaelani, Motivasi Petani Muda Pacitan

***Jaelani: Inspiring Pacitan's
Young Farmers to Succeed***



Ditengah anak muda kebanyakan yang enggan menjadi petani, Jaelani memilih jalur berbeda dengan mengembangkan komoditas pertanian hortikultura dan tanaman pangan. Baginya, bertani bukan hanya tentang mencari penghidupan, tetapi juga tentang berkontribusi menjaga ketahanan pangan nasional dan melestarikan keanekaragaman hayati.

Pria yang akrab disapa Jae ini adalah sosok anak mudah inspiratif dari Pacitan. Jae, yang dikenal sebagai pria Jawa yang rendah hati, menggarap lahan yang ditanamnya dengan berbagai jenis sayuran seperti sawi, tomat, dan jagung. Hasil pertanian dari lahan yang ia rawat dengan telaten sering kali mendapat pujian karena kualitasnya yang jauh di atas rata-rata petani pada umumnya.

"Saya memutuskan untuk terjun ke pertanian karena minimnya minat generasi muda terhadap dunia pertanian. Dan bila itu terus terjadi maka masa depan pertanian kita akan terancam," ujarnya.

Selama di SMK, ia tidak hanya aktif dalam kegiatan akademik tetapi juga menjadi mentor bagi adik-adiknya

Amid a generation of young people hesitant to pursue farming, Jaelani took a different path by focusing on developing horticultural and food crop commodities. For him, farming is about making a living, contributing to national food security, and preserving biodiversity.

Jaelani, or Jae as he is commonly called, is an inspiring young man from Pacitan. Known for his humility and Javanese roots, Jae cultivated the land, growing vegetables such as mustard greens, tomatoes, and corn. The agricultural produce from the land he carefully tends often receives praise for its high quality, surpassing most farmers' average output.

"I decided to get into farming because of the lack of interest from the younger generation in agriculture. If this continues, the future of our farming sector will be at risk," he said.

During his time in vocational school, Jae was active in his studies and also served as a mentor to his juniors, teaching them proper and effective farming practices. Additionally, he was involved in school organizations such as the Red Cross Youth, Scout Saka Wanabakti, and the Student Council.

tentang praktik pertanian yang baik dan benar. Selain itu, ia juga berkiprah dalam organisasi sekolah seperti PMR, Pramuka Saka Wanabakti, dan OSIS.

Atas kepiawaiannya di dunia pertanian, Jaelani direkomendasikan sekolahnya untuk melanjutkan pendidikan ke Politeknik Pembangunan Pertanian (Polbangtan) di Kabupaten Malang. Ia memilih jurusan Penyuluhan Pertanian Berkelanjutan, yang semakin memantapkan langkahnya di dunia pertanian.

Puncak karier akademik Jaelani terjadi ketika dia dipercaya untuk mengelola lahan kosong di kampus tersebut. "Awalnya sulit, karena saya harus membagi waktu antara kuliah dan menggarap lahan. Namun lama kelamaan hal tersebut bisa diatasi," ujarnya.

Selain aktif di dunia pertanian, Jaelani juga rajin membuat konten digital untuk meningkatkan kesadaran generasi muda akan pentingnya pertanian. Melalui media sosial seperti Instagram dan YouTube, ia membagikan berbagai konten pertanian, mulai dari motivasi hingga edukasi pertanian.

Konten yang dikemas dalam video *cinematic*, video edukasi, hingga video dengan musik 'jedag-jedug' ini sukses menarik banyak perhatian dan membantu menginspirasi generasi muda untuk ikut peduli pada dunia pertanian.

Perjuangan Jae tidak berhenti di situ. Ketika memasuki semester kedua perkuliahannya, ia menghadapi tantangan finansial karena tidak lagi mendapat kiriman uang dari keluarganya. Tanpa putus asa, ia mulai berdagang sayuran keliling bekerja sama dengan *Teaching Factory* (Tefa) kampus dan petani setempat.

"Sayuran tersebut kemudian saya jual kepada pedagang di pasar maupun masyarakat sekitar kampus" tambahnya.

Because of his farming skills, Jaelani was recommended by his school to continue his education at the Polytechnic of Agricultural Development (Polbangtan) in Malang District. He majored in Sustainable Agricultural Extension, further strengthening his commitment to the agricultural sector.

Jaelani's academic career reached a significant milestone when he was entrusted with managing vacant land on campus. "At first, it was tough because I had to split my time between studying and working on the land. But over time, I was able to manage it," he said.

In addition to his involvement in agriculture, Jaelani is also dedicated to creating digital content to raise awareness among the younger generation about the importance of farming. Through social media platforms like Instagram and YouTube, he shares various types of agricultural content, ranging from motivational videos to educational farming tutorials.

His content, which includes cinematic videos, educational clips, and upbeat music, has captured many's attention and inspired young people to become more interested in agriculture.

However, Jae's struggles did not end there. In the second semester of his studies, he faced financial challenges after no longer receiving money from his family. Undeterred, he began selling vegetables door-to-door in collaboration with the campus's Teaching Factory (Tefa) and local farmers.

"I then sold the vegetables to traders at the market and to people around the campus," he added.

In the following semester, Jae expanded his business by offering document printing services for Polbangtan students. Along with his friend Andre, he ran the business using whatever equipment they had.

Di semester berikutnya, Jae memperluas usahanya dengan membuka jasa cetak dokumen bagi mahasiswa Polbangtan. Bersama temannya, Andre, ia menjalankan bisnis ini menggunakan peralatan seadanya.

Tantangan datang silih berganti, seperti konsumen yang rewel hingga cetak dokumen yang gagal, namun Jae tetap sabar. Berkat usahanya, ia berhasil menghasilkan pendapatan tambahan dan bahkan mampu mengirimkan uang kepada keluarganya di kampung.

Tidak hanya fokus pada bisnis pribadi, Jaelani yang memang memiliki jiwa petani ini juga mendirikan Agrifarm, sebuah usaha yang bergerak di bidang hortikultura. Agrifarm bertujuan untuk mengubah pandangan generasi muda terhadap pertanian, menjadikannya sebagai bisnis yang berkelanjutan. Lewat Agrifarm, Jae memberdayakan junior-juniornya dengan mengajak mereka terlibat langsung dalam proses agribisnis, mulai dari persiapan lahan hingga pemasaran produk.

Pada tahun 2024, Jaelani dipercaya rekan-rekannya untuk menjadi Ketua Himpunan Mahasiswa Jurusan Pertanian di Polbangtan. Ini menjadi bukti dari dedikasi dan kepemimpinannya yang telah ia tunjukkan selama ini.

Dengan moto hidupnya, *"Better Farming, Better Business, Better Living,"* Jaelani bertekad untuk terus memajukan pertanian Indonesia, sekaligus meningkatkan kesejahteraan para petani muda.

Kisah hidup Jaelani adalah contoh nyata bagaimana ketekunan, keberanian, dan inovasi dalam bidang pertanian dapat membawa perubahan besar. Semoga generasi muda dapat belajar dari semangat dan kegigihan Jaelani dalam menjaga ketahanan pangan dan mengembangkan bisnis pertanian yang berkelanjutan.



Despite facing challenges such as demanding customers and failed print jobs, Jae remained patient. Thanks to his perseverance, he earned additional income and even returned money to his family in the village.

Not only focused on his personal business, Jaelani, who embodies the spirit of a farmer, also founded Agrifarm, a venture in the horticultural sector. Agrifarm aims to change the younger generation's perspective on agriculture, making it a sustainable business. Through Agrifarm, Jae empowers his peers by involving them directly in agribusiness processes, from land preparation to product marketing.

In 2024, Jaelani was entrusted by his peers to become the Chairperson of the Agricultural Student Association at Polbangtan. This position is a testament to his dedication and leadership over the years.

With his life motto, "Better Farming, Better Business, Better Living," Jaelani is determined to continue advancing Indonesian agriculture while improving the welfare of young farmers.

Jaelani's life story is a powerful example of how perseverance, courage, and innovation in agriculture can bring about significant change. Hopefully, the younger generation will learn from Jaelani's spirit and determination to maintain food security and develop sustainable agricultural businesses.

Pelung Pasar Terbuka, Avif Pilih Budidaya Jamur Tiram

Market Opportunities Open: Avif Chooses Oyster Mushroom Farming

Melihat tingginya permintaan jamur tiram yang belum terpenuhi di Pacitan, memberikan keberanian bagi Mohamad Avif Fatoni untuk terjun ke usaha ini. Walaupun tanpa latar belakang pertanian, namun dengan keyakinannya pemuda asal Desa Tanjungsari, Pacitan ini memulai usaha budidaya jamur tiram pada tahun 2023.

Bersama rekannya, Avif memulai usaha pertanian jamur tiram dengan nama Aviza Jamur dengan modal terbatas sekitar Rp 10 juta.

"Selain pasar yang terbuka lebar, saya tertarik membudidayakan jamur tiram karena tidak memerlukan lahan luas, tekniknya sederhana, dan panennya bisa dilakukan sepanjang tahun" tambahnya.

Meski usahanya masih terbilang baru, namun dengan ketekunan dan keinginan untuk terus belajar Avif bisa meningkatkan kualitas serta produktivitas jamurnya.

Bisa dibilang perjalanan Avif dalam membangun usaha tidak selalu mulus. Ia pernah mengalami panen yang buruk akibat kesalahan pengemasan, serta menghadapi tantangan pertumbuhan jamur yang lambat karena cuaca panas.

Recognizing the high demand for oyster mushrooms in Pacitan that remained unmet, Mohamad Avif Fatoni found the courage to dive into this business. Despite lacking a background in agriculture, this young man from Tanjungsari Village, Pacitan, confidently began his oyster mushroom cultivation venture in 2023.

Together with his partner, Avif launched the oyster mushroom farming business under the name Aviza Jamur with a modest capital of around IDR 10 million.

"Aside from the open market, I am interested in cultivating oyster mushrooms because they do not require vast land, the technique is simple, and the harvest can be done year-round," he shared.

Although his business is still in its early stages, Avif has steadily improved both the quality and productivity of his mushrooms through persistence and a strong desire to keep learning.

It is safe to say that Avif's journey in building his business has not been without its challenges. He once faced a poor harvest due to packaging errors and struggled with slow



Untuk mengatasi berbagai kendala tersebut, Avif selalu bersemangat mencari solusi dan terus memperdalam ilmunya. Ia tak segan mengikuti pelatihan serta belajar dari teman-teman yang sudah berpengalaman di bidang budidaya jamur.

"Selain itu, saya juga belajar untuk terus memperluas wawasan dengan membaca jurnal-jurnal terkait budidaya jamur tiram" tambanya.

Pada tahun 2024, Avif mendapat kesempatan mengikuti pelatihan Motivasi Bisnis yang diselenggarakan Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services). Melalui program ini, ia tidak hanya mendapatkan wawasan baru, tetapi juga memperluas jaringan bisnis.

Berkat keikutsertaannya dalam Program YESS, Avif mendapatkan banyak manfaat untuk mengembangkan usaha budidaya jamur tiramnya. Salah satu keuntungan terbesar adalah terbukanya jaringan relasi baru, baik di dalam maupun di luar sektor pertanian.

mushroom growth caused by the hot weather.

To overcome these obstacles, Avif remains enthusiastic about finding solutions and continually deepening his knowledge. He does not hesitate to participate in training sessions and learn from experienced peers in mushroom cultivation.

"I also expand my knowledge by reading journals related to oyster mushroom cultivation," he added.

In 2024, Avif had the opportunity to attend a Business Motivation training organized by the YESS Program (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services). Through this program, he gained new insights and expanded his business network.

Thanks to his involvement in the YESS Program, Avif has gained numerous benefits in developing his oyster mushroom business. One of the most significant advantages is opening new connections, both within and outside the agricultural sector.

"Saya juga mendapatkan ilmu dan wawasan baru yang sangat membantu dalam memperdalam pengetahuan di bidang pertanian" jelasnya.

Avif berharap kualitas pelatihan dari Program YESS terus dipertahankan dan bimbingan terkait Hibah Kompetitif lebih intensif. Saat ini, Avif sedang mengajukan proposal Hibah Kompetitif yang sudah masuk tahap survei dan revisi. Ia berharap dengan hibah ini, usahanya bisa semakin berkembang.

Untuk meningkatkan akses pasar, Avif rutin melakukan survei dan menitipkan jamur tiramnya ke pedagang pasar. Dalam menjaga langganannya, ia selalu berupaya memberikan produk dengan kualitas terbaik.

"Jamur tiram yang saya di Desa Bengkal, Tanjungsari memiliki masa hidup hingga 5 bulan lebih. Dan hasil panennya saya jual dengan harga Rp 14.000/kg" jelas Avif.

Saat ini, Avif fokus meningkatkan produksi karena permintaan jamur tiram masih belum terpenuhi. Ia juga berencana menambah kumbung (rumah jamur) dan meningkatkan jumlah baglog (media tanam jamur), sehingga produktivitasnya bisa meningkat.

"Ke depan, saya ingin mengembangkan usaha jamur tiram ini ke sektor pengolahan, seperti memproduksi jamur *crispy*, *nugget*, dan produk olahan lainnya" ungkap Avif.

Selain itu, Avif juga mengaku ke depannya, ia berharap bisa bergabung dalam pameran-pameran pertanian untuk memperkenalkan produknya lebih luas lagi.

Dengan semangat masa muda, Avif memandang bertani sebagai peluang besar untuk berinovasi dan berkembang. Ia ingin mengikuti jejak para petani muda lain yang telah berhasil menjadi pengusaha di sektor pertanian, mengelola usahanya dari hulu hingga hilir.

"I also gained new knowledge and insights that have been invaluable in deepening my understanding of the agricultural field," he explained.

Avif hopes that the quality of training from the YESS Program will continue to be maintained and that mentoring related to competitive grants will become more intensive. Currently, Avif is submitting a competitive grant proposal, which is in the survey and revision stage. He is optimistic that this grant will help his business grow even further.

Avif regularly conducts surveys to increase market access and entrusts his oyster mushrooms to market traders. In maintaining his customer base, he is committed to providing products of the highest quality.

"The oyster mushrooms I cultivate in Bengkal Village, Tanjungsari, have a shelf life of over 5 months. I sell the harvest at a price of IDR 14,000 per kilogram," Avif explained.

Avif is focused on increasing production to meet the rising demand for oyster mushrooms. He also plans to add more mushroom houses (kumbung) and increase the number of baglogs (mushroom growing media) to boost his productivity.

"In the future, I want to expand this oyster mushroom business into the processing sector, such as producing crispy mushrooms, nuggets, and other processed products," Avif revealed.

Additionally, Avif hopes to participate in agricultural exhibitions to promote his products more widely.

With the spirit of youth, Avif sees farming as an excellent opportunity for innovation and growth. He aims to follow in the footsteps of other successful millennial farmers who have become entrepreneurs in the agricultural sector, managing their businesses from upstream to downstream.

Beternak Kambing, Solusi Faisal Tingkatkan Kesejahteraan Masyarakat Sekitar

Goat Farming: Faisal's Way to Improve the Local Community's Prosperity

Muhammad Bagus Faisal, seorang pemuda asal Desa Menadi, Kecamatan Pacitan, Kabupaten Pacitan, sejak kecil sudah menunjukkan kecintaannya pada dunia peternakan. Mengikuti saran ayahnya yang melihat prospek penjualan kambing di Pacitan sangat bagus, Faisal mantap memulai usaha budidaya kambing.

Dengan dukungan ayahnya yang membangun kandang, Faisal mengawali usaha ternaknya dengan membeli dua indukan kambing satu untuk jenis Jawa Randu seharga Rp 2,4 juta dan satu jenis Kros Boer seharga Rp 1,8 juta.

Meski dengan modal terbatas, Faisal aktif terlibat dalam pembangunan kandang, dibantu kakaknya. Rangka kandang dibangun bersama, sementara sekatan dan lantai dikerjakannya sendiri. Usaha kerasnya membuahkan hasil, dan kandang pun siap untuk menampung kambingnya.

Tidak lama setelah kambingnya ditempatkan di kandang, dalam waktu 15 hari, kambing Jawa Randu miliknya mulai menunjukkan tanda-tanda birahi. Sebagai Ketua Karang Taruna Dusun, Faisal mengajukan proposal untuk kegiatan karang taruna sambil

Since he was a kid, Muhammad Bagus Faisal, a young man from Menadi Village, Pacitan Sub-district, Pacitan District, has always been passionate about animal farming. Inspired by his father, who saw a promising market for goats in Pacitan, Faisal embarked on a goat farming venture enthusiastically and optimistically.

Determined to make it work, he purchased two female goats of different breeds: a Jawa Randu breed for IDR2.4 million and a Crossbreed Boer for IDR1.8 million.

With limited funds, Faisal didn't back down. He worked alongside his father and brother to build a sturdy goat pen. While the frame was constructed together, Faisal took on the task of building the partitions and floor by himself. All his dedication and effort paid off, and soon enough, the pen was ready to house his goats.

Within 15 days from being put in the pen, his Jawa Randu goat showed signs of heat. As the village youth organization's leader, Faisal was on a mission. While submitting a proposal for his organization, he had been searching for a male goat to mate with his prized Jawa Randu breed.



mencari pejantan kambing untuk mengawinkan kambingnya.

"Meskipun dalam kondisi sakit, saya tetap berusaha menemukan pejantan yang cocok, karena masa birahi kambing hanya berlangsung dua hari" ungkapnya mengingat masa lalu.

Tidak disangka, seminggu setelahnya, kambing Kros Boer juga birahi dan segera dikawinkan oleh ayahnya. Pada 25 Desember 2022, kambing Jawa Randu milik Faisal melahirkan dua anak jantan.

Dikatakan Faizal, meski awalnya berjalan lancar, tantangan mulai muncul ketika kambing indukan yang satu lagi melahirkan anak yang tidak selamat karena prematur.

"I was unwell at that time, but I kept trying to find the right male goat since the heat period of a goat only lasted for two days," he recalled.

Unexpectedly, his Crossbreed Boer goat also got its heat period. His father stepped in to help, mating it with a male goat. On December 25, 2022, his Jawa Randu goat gave birth to two healthy males.

Everything was going well at first. However, challenges began to emerge when Faisal's Crossbreed Boer gave birth to a premature kid, who tragically did not survive. Undeterred, Faisal continued to care for his Jawa Randu goat's kids. He provided jackfruit leaves

Faisal merawat anak kambing Jawa Randu dengan baik, memberikan asupan tambahan berupa daun nangka agar indukan dapat menghasilkan susu yang cukup.

"Pada usia tiga bulan, anak kambing disapih agar indukannya kembali birahi. Satu bulan kemudian, kambing tersebut kembali birahi dan dikawinkan dengan Kros Boer." Ujarnya.

Namun, kegembiraan Faisal terhadap ternak kambingnya tidak berlangsung lama. Setelah dikawinkan, indukan kambing mendadak tidak mau makan, dan setelah seminggu kambing tersebut mengalami diare parah selama 41 hari hingga akhirnya mati.

Kejadian ini membuat Faisal sangat terpukul, namun dia tidak menyerah. Malam-malam penuh kecemasan di kandang kambing memberinya waktu untuk merenung, hingga akhirnya dia bertekad untuk bangkit dan melanjutkan usahanya.

Faisal menyadari bahwa kesuksesan tidak datang tanpa kegagalan, dan yang terpenting adalah belajar dari setiap kegagalan serta tetap mencoba lagi.

Baru-baru ini, kambing jenis Kros Boer miliknya mengalami birahi dan berhasil dikawinkan. Berkat pengaturan yang disiplin, ia selalu mencatat tanggal perkawinan kambing-kambingnya untuk memudahkan dalam memantau perkiraan waktu kelahiran.

"Dengan perhitungan yang tepat, saya bisa bersiap untuk membantu proses kelahiran yang biasanya terjadi lima bulan dan lima hari setelah perkawinan. Hasilnya, kambing tersebut melahirkan tiga ekor anak jantan." Ujarnya

Saat ini, anak-anak kambing tersebut sudah berumur empat bulan, dan induknya telah kembali dikawinkan.

as an extra food source for the mother, ensuring she produced enough milk.

"As the kids reached three months old, I weaned them so their mother could regain heat," he explained. "A month later, she came back into heat and was mated with the male Crossbreed Boer."

However, Faisal's excitement did not last long. After his Jawa Randu goat was mated, it suddenly lost its appetite. A week later, it had severe diarrhea for 41 days and died.

Faisal's situation was challenging, but he refused to give up. A few sleepless nights made Faisal take time to reflect until he regained his determination and revived to continue the business.

He realized that success did not come without failure. Most importantly, he had to learn from his failure and keep trying.

A few times ago, his Crossbreed Boer goat was in heat and successfully mated. Faisal created a new discipline, breeding management. He recorded the mating dates of his goats so that he could easily monitor the estimated time of the goat kids' birth.

"With proper calculation, I can be prepared to assist the birth process that usually occurs five months and five days after mating. As a result, my Crossbreed Boer successfully gave birth to three males," he said.

His goat kids are four months old, and their mother has been re-mated.

He has recently purchased Jawa Randu goat kids from his neighbor. The goats were 12 months old when he first bought them, paying IDR750,000 out of his own pocket. Now 17 months old and three months pregnant, they are part of Faisal's growing livestock, which now includes seven goats.

Tidak hanya itu, peternak muda ini juga membeli anakan kambing Jawa Randu dari tetangganya. Saat ia membeli kambing tersebut, usianya masih 12 bulan dengan harga Rp 750 ribu, yang dibayar dengan uangnya sendiri.

Kini, dijelaskan Faisal kambing tersebut telah berumur 17 bulan dan sedang hamil tiga bulan. Total kambing yang dimiliki sekarang mencapai tujuh ekor.

Untuk mendukung usaha peternakannya, ia juga memperluas kandang, menambah tiga sekat sehingga kini jumlah sekat mencapai lima. Dalam hal pakan, ia memberikan comboran air kedelai, kleci, dan konsentrat, memanfaatkan banyaknya pabrik tempe di desanya untuk mendapatkan pakan tambahan, sehingga tidak perlu terlalu banyak mencari rumput.

"Selain itu, saya juga memanfaatkan lahan kecil yang saya miliki untuk menanam tanaman pakan seperti resedi, turi, rumput odot, dan dadap srep sebagai bank pakan lainnya." Ujarnya.

Ia juga sudah memiliki target untuk meningkatkan jumlah kambing di atas sepuluh ekor dan akan memberikan ampas tahu sebagai tambahan pakan.

Faisal mengatakan, dirinya memiliki keinginan besar untuk menjadi peternak dan pebisnis yang tidak hanya sukses secara pribadi, tetapi juga bisa menciptakan lapangan pekerjaan bagi pemuda di desa.

"Dengan tingkat pengangguran yang cukup tinggi di desa, saya berharap usaha ini bisa menjadi solusi bagi kesejahteraan masyarakat sekitar" ungkapnya.



Faisal has expanded his goat pen to support his business, adding three new partitions to make it five in total. He ensures his goats are well-fed by providing comboran, a mixture of soymilk, dried soybean skin, and concentrate. He collaborates with local tempeh manufacturers to get extra feed, reducing the need to search for grass.

In addition to his goats, Faisal utilizes a small piece of land to grow feed plants such as gliricidia, agathi, elephant grass, and dadap serep. He aims to increase his goat count to 10 or more, with plans to include soybean dregs in their diet.

Faisal's vision extends beyond his farm. He aspires to become a successful farmer and entrepreneur, creating job opportunities for the young people in his village. With a high unemployment rate in the area, he hopes his business will be a catalyst for improving the community's prosperity. "I hope my business can help uplift the community," he concluded.

Kembangkan Pertanian Terpadu, Septian: **Dari Alam Kembali ke Alam**

***Developing Integrated Agriculture:
Septian – From Nature Back to Nature***

Septian Prasetya Utama, petani muda berusia 21 tahun asal Desa Bangunsari, Kecamatan Bandar, Kabupaten Pacitan, Jawa Timur menjadi inspirasi para pemuda di desanya. Berkat kerja kerasnya, Septian berhasil mengembangkan sistem pertanian terpadu yang mencakup budi daya tanaman hortikultura, tanaman pangan, dan peternakan.

Septian mengatakan bahwa anggapan bahwa petani identik dengan kemiskinan dan kebodohan itu salah. Karena menurutnya banyak petani yang berlatar belakang pendidikan sarjana dan hidup berkecukupan.

"Usaha di bidang pertanian sangat mulia, mengandung unsur ibadah, dan menjanjikan kehidupan yang layak," lanjutnya.

Septian mengawali usahanya dengan meniru kesuksesan ayah tercinta yang juga seorang petani. Ia mulai menanam sayuran seperti kacang panjang, buncis, dan bawang prei, serta tanaman pangan seperti padi, jagung, dan kedelai.

Di samping itu, ia juga mengembangkan peternakan kambing, memanfaatkan limbah

Septian Prasetya Utama, a 21-year-old farmer from Bangunsari Village, Bandar Sub-district, Pacitan District, East Java, has inspired the youth in his village. Thanks to his hard work, Septian has successfully developed an integrated farming system, including cultivating horticultural crops, food crops, and livestock farming.

Septian believes that the assumption that farmers are synonymous with poverty and ignorance is incorrect. He explains that many farmers have university degrees and live comfortably.

"Farming is a noble profession, it contains elements of worship, and it promises a decent livelihood," he continued.

Septian began his venture by following the success of his beloved father, a farmer. He started by planting vegetables such as long beans, green beans, and leeks and food crops like rice, corn, and soybeans.

In addition, he also developed goat farming, utilizing agricultural waste such as corn stalks, corn cobs, and soybean husks as animal feed.

pertanian seperti tebon jagung, tongkol jagung, dan kulit kedelai sebagai pakan ternak.

Limbah tersebut diolah Septian menggunakan mesin *chopper* untuk dijadikan silase dan pakan fermentasi, yang kemudian dijual kepada peternak lain.

Dengan prinsip tidak ada yang terbuang, karena dari alam akan kembali ke alam, Septian juga mengolah limbah peternakan menjadi pupuk organik yang bermanfaat untuk pertaniannya sendiri maupun untuk dipasarkan.

"Selain pupuk kandang ada beberapa bahan lain yang saya gunakan yakni arang sekam, limbah organik seperti sampah dapur dan sisa pengolahan dari pertanian mulai sekam yang sudah membusuk dan lain-lain. Pokoknya jangan sampai ada yang terbuang, semua bisa dimanfaatkan" tegasnya.

Septian mengaku dari beragam komoditas yang ditanam, salah satu komoditas unggulannya adalah cabai yang ditanam di lahan seluas 0,5 hektare dengan sistem *greenhouse*. Dari cabai setiap minggu, ia mampu melakukan transplantasi bibit cabai ke 10.000 kotak penyemaian yang berisi sekitar 400 polibag kecil, dengan omset hingga Rp75 juta per tahun.

Bukan hanya dikenal disekitar Pacitan, produk pertanian yang dikembangkan Septian telah dipasarkan ke kabupaten lainnya, seperti Kabupaten Wonogiri, Ponorogo, dan Yogyakarta, baik secara langsung maupun melalui *marketplace*.

Selain fokus pada usahanya sendiri, Septian mengatkaakan dirinya juga aktif mendampingi petani lain yang mengalami kesulitan dalam tahapan budi daya, pemanenan, hingga distribusi produk. Ia juga aktif berkomunikasi dengan petani lainnya yang tergabung dalam beberapa kelompok tani (Poktan) dan



Septian processes these wastes using a chopper machine to make silage and fermented feed, which he then sells to other farmers.

With the principle that nothing should go to waste, as everything from nature returns to nature, Septian also processes livestock waste into organic fertilizer, which benefits his farming and is sold in the market.

"Besides manure, I use other materials, such as rice husk charcoal, organic waste like kitchen scraps, and by-products from agriculture, including decaying rice husk and others. Nothing should be wasted; everything can be utilized," he emphasized.

Septian admits that among the various commodities he cultivates, one of his flagship products is chili, grown on a 0.5-hectare plot using a greenhouse system. From his chili crops, he can transplant seedlings into 10,000 seedling boxes weekly, each containing around 400 small polybags, with an annual turnover of up to IDR 75 million.



gabungan kelompok tani (Gapoktan), seperti Poktan Tani Makmur dan Gapoktan Sari Mulyo.

Atas dedikasinya, Septian terpilih menjadi salah satu Duta Petani muda (DPM) Kementan, dengan misi untuk menginspirasi generasi muda di Pacitan agar terjun ke dunia pertanian.

Dalam banyak kesempatan, Septian melihat sudah banyak generasi muda di bidang pertanian saat ini semakin berkembang. "Saya makin percaya anak muda yang mau terjun di bidang pertanian bisa punya peluang kehidupan dan ekonomi yang lebih baik. Apalagi dengan memanfaatkan teknologi yang tersedia maka dunia dalam genggaman kalian," katanya ..

Melalui Program YESS yang digabungkan dengan program Kementerain Pertanian lainnya, Septian dapat melewati berbagai hambatan di sektor hilir seperti distribusi produk dan manajemen keuangan mulai bisa diatasi.

"Kini, semakin banyak petani muda yang sukses mengembangkan usaha pertaniannya dan berkontribusi pada pembangunan pertanian di Indonesia" ungkapnya.

Not only known in Pacitan, the agricultural products developed by Septian have been marketed to other regencies, such as Wonogiri District, Ponorogo, and Yogyakarta, both directly and through online marketplaces.

In addition to focusing on his own business, Septian says he is also actively mentoring other farmers facing difficulties in cultivation, harvesting, and product distribution. He is also in constant communication with other farmers in various farmer groups (Poktan) and farmer association groups (Gapoktan), such as Poktan Tani Makmur and Gapoktan Sari Mulyo.

For his dedication, Septian was chosen as one of the Millennial Farmer Ambassadors by the Ministry of Agriculture, with the mission of inspiring the younger generation in Pacitan to engage in agriculture.

On many occasions, Septian has observed that many young people in agriculture are now thriving. "I increasingly believe that young people who want to enter the agricultural sector have the opportunity to have a better life and economy. Moreover, by utilising available technology, the world is in your hands," he said.

Through the YESS program and other programs from the Ministry of Agriculture, Septian has overcome various obstacles in the downstream sector, such as product distribution and financial management.

"Now, more and more young farmers are successfully developing their agricultural businesses and contributing to agricultural development in Indonesia," he concluded.

Dari Kelinci, Ekonomi Suharno Semakin Mandiri

From Rabbit Farming to Economic Independence: Suharno's Success Story



Berawal dari hobi, Suharno memutuskan untuk serius menekuni usaha peternakan kelinci. Dengan usaha yang dimulai sejak 2020 ini, kini Suharno sudah bisa merasakan hasilnya dengan omset yang didapat sekitar Rp 2 juta per bulan.

Warga Lingkungan Gantung, Kelurahan Pacitan ini, sekarang memelihara 100 ekor kelinci dari berbagai macam jenis mulai dari Rex, Hyla, dan New Zealand, yang memang dikhususkan untuk konsumsi.

"Saya mulai hanya dengan sepasang kelinci untuk belajar dan bereksperimen. Dengan ketekunan, kini saya memelihara ratusan kelinci," ujar Suharno.

Namun, keberhasilan tersebut ternyata tidak didapatkan Suharno dengan mudah. Ia harus menghadapi berbagai tantangan yang menghadang usahanya, seperti serangan penyakit yang memang menjadi salah satu momok bagi banyak peternak.

"Penyakit yang menyerang kelinci diantaranya kembung, diare, scabies, dan flu" ujarnya.

Di masa awal menjalankan usaha, Suharno mengaku beberapa kelincinya mati karena serangan penyakit, tetapi

Starting from a hobby, Suharno decided to focus seriously on rabbit farming. Since beginning this venture in 2020, Suharno has reaped the rewards, earning a monthly turnover of approximately IDR 2 million.

A resident of the Gantung neighborhood, Pacitan Village, Suharno now raises 100 rabbits of various breeds, including Rex, Hyla, and New Zealand, specifically bred for consumption.

"I started with just one pair of rabbits to learn and experiment. With perseverance, I now raise hundreds of rabbits," said Suharno.

However, this success did not come quickly. Suharno faced various challenges, including diseases that are a common issue for many rabbit farmers.

"Diseases that affect rabbits include bloating, diarrhea, scabies, and flu," he explained.

In the early stages of his business, Suharno admitted that several of his rabbits died due to diseases. However, through experience and accumulated knowledge, Suharno is now more adept at caring for rabbits and treating the illnesses that often attack his livestock.

"Raising rabbits is both easy and

berkat pengalaman dan pengetahuan yang dikumpulkan, Suharno kini lebih piawai dalam merawat kelinci dan mengobati penyakit yang sering menyerang ternaknya.

"Beternak kelinci itu gampang-gampang susah. Gampang karena kelinci bereproduksi cepat, bisa setiap dua bulan sekali. Tapi kita juga harus tahu bagaimana merawatnya dengan baik," jelasnya.

Tidak hanya mengandalkan daging kelinci sebagai sumber penghasilan, Suharno juga memanfaatkan urine dan kotoran kelinci. Urine kelinci ditampung dari sistem kandang bertingkat yang dirancang khusus, dan dijual sebagai pupuk organik.

"Setiap 15 liter *urine* kelinci dijual seharga Rp 18.000, sementara kotoran kelinci dijual Rp 7.000 per karung. Dari hasil penjualan pupuk ini, saya memperoleh tambahan penghasilan hingga Rp 2 juta per bulan" jelas Suharno.

Suharno mengaku perjalanan usaha peternakan kelincinya semakin terbantu setelah ia mengikuti program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS). Ia pertama kali mengenal program ini melalui pelatihan motivasi bisnis.

"YESS bertujuan menghasilkan wirausahawan muda berkualitas di sektor pertanian, dan hal ini menjadi dorongan besar bagi saya untuk terus mengembangkan usaha" tambahnya.

Bergabung dengan YESS juga membuka peluang bagi Suharno untuk mengikuti berbagai pelatihan dengan tema yang berbeda dan menjalin relasi baru yang mendukung usahanya. Para peserta pelatihan terus berkomunikasi melalui grup WhatsApp, di mana mereka berbagi pengalaman, informasi, serta peluang pemasaran produk.

Selain menjalankan bisnisnya, Suharno juga tertarik untuk berpartisipasi dalam program Hibah Kompetitif yang ditawarkan oleh YESS.

challenging. It's easy because they reproduce quickly—every two months—but we must also know how to care for them properly," he explained.

Not only does Suharno rely on rabbit meat as a source of income, but he also utilizes rabbit urine and droppings. The urine is collected using a specially designed tiered cage system and sold as organic fertilizer.

"Every 15 liters of rabbit urine sells for IDR 18,000, while rabbit droppings sell for IDR 7,000 per sack. From these sales, I earn an additional income of up to IDR 2 million per month," Suharno explained.

Suharno admitted that his rabbit farming business became significantly easier after participating in the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program. He first learned about this program through a business motivation workshop.

"YESS aims to produce high-quality millennial entrepreneurs in the agricultural sector, and this has been a big encouragement for me to keep growing my business," he added.

Joining YESS also allowed Suharno to participate in various training sessions on different topics and establish new relationships supporting his business. Training participants remain connected through a WhatsApp group where they share experiences, information, and marketing opportunities.

In addition to running his business, Suharno is also interested in participating in the Competitive Grant program YESS offers. He plans to submit a proposal to expand and improve his business next year.

The training sessions from the YESS program have provided new knowledge that helps Suharno identify opportunities to expand his business in production and marketing. He believes that the YESS program can create advanced, independent, and modern young entrepreneurs who contribute to

ia berencana untuk mengajukan proposal tahun depan guna mengembangkan dan meningkatkan usahanya.

Pelatihan-pelatihan dari Program YESS telah memberikan pengetahuan baru yang membantu Suharno melihat peluang untuk memperluas bisnisnya, baik dalam hal produksi maupun pemasaran. Ia meyakini bahwa Program YESS dapat menciptakan wirausahawan muda yang maju, mandiri, dan modern, serta berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja bagi pemuda desa dan meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar.

Salah satu kunci keberhasilan usaha peternakan kelinci Suharno adalah kolaborasi dan kemitraan yang ia bangun dengan puluhan peternak di lingkup Pacitan. Melalui hubungan yang baik dengan mitra, usaha ternak kelincinya mampu memenuhi kebutuhan daging kelinci di Kabupaten Pacitan.

Suharno menilai bahwa potensi untuk mengembangkan kawasan agraris sangat terbuka bagi petani muda saat ini. Namun, menurutnya, kunci keberhasilan terletak pada komitmen yang kuat dari generasi muda untuk terus mengembangkan potensi ini ke depan.

Suharno berharap usahanya dapat terus berkembang. Karean itu selain berfokus pada kelinci pedaging, ia juga berencana untuk menambah jumlah indukan dan memperluas jenis kelinci yang ditanakkan.

Komitmennya untuk terus belajar dan berinovasi di bidang peternakan kelinci menunjukkan semangatnya dalam mewujudkan pertanian yang modern dan mandiri, serta berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal.

"Melalui YESS, saya mendapat banyak pengetahuan baru dan kesempatan untuk berjejaring. Ini sangat membantu dalam mengembangkan usaha saya," pungkas Suharno.



job creation in rural areas and improve the livelihoods of local communities.

One key to the success of Suharno's rabbit farming business is the collaboration and partnerships he has built with dozens of farmers in the Pacitan area. Through good relationships with partners, his rabbit farm can meet the demand for rabbit meat in the Pacitan District.

Suharno believes there is great potential for developing agrarian regions for millennial farmers today. However, according to him, the key to success lies in the strong commitment of young people to continue developing this potential in the future.

He emphasizes the importance of understanding how to care for rabbits and provide them with the right food, as rabbit quality depends heavily on care and nutrition.

Suharno hopes that his business will continue to grow. In addition to focusing on meat rabbits, he plans to increase the doe's population and expand the breed's variety.

His commitment to continuously learning and innovating in rabbit farming demonstrates his passion for creating a modern and independent agricultural business while contributing to the development of the local economy.

"Through YESS, I have gained a lot of new knowledge and opportunities to network. This has been very helpful in growing my business," Suharno concluded.

Pulang Merantau, Ukik Beternak Kambing

Back Home at Ukik Farms: Raising Goats with Passion and Purpose

Keinginannya untuk memperbaiki perekonomian tanpa harus meninggalkan desanya menjadi motivasi utama bagi Ukik Haryono untuk memulai usaha ternak kambing. Hasilnya diluar dugaan, dengan minimnya pengalaman yang dimiliki, usaha peternakan kambing Ukik dapat bertahan bahkan terus berkembang.

Sempat merantau di Kalimantan, Ukik Haryono, pemuda asal Desa Wonosobo, Pacitan, telah menemukan jalan hidupnya melalui dunia peternakan.

Baginya, banyak pemuda yang memilih merantau ke kota untuk mencari pekerjaan, tetapi sebenarnya di desa terdapat banyak peluang dan potensi yang bisa dimanfaatkan untuk mendapatkan penghasilan.

"Saya memulai dengan lima ekor kambing yang terdiri dari empat indukan dan satu pejantan" ujarnya.

Ukik mengaku keputusannya beternak kambing dimulai dengan coba-coba. Namun, seiring waktu, ia menyadari bahwa usaha ternak kambing ini tidak hanya menjanjikan tetapi juga memberikan manfaat nyata bagi kehidupannya.

"Saat ini, saya telah memiliki 15 ekor kambing dan menawarkan jasa kawin

Driven to improve his finances without leaving his village, Ukik Haryanto found his primary motivation to start a goat farming business. The results exceeded expectations—despite his limited experience, Ukik's goat farming enterprise survived and continued to grow.

After working in Kalimantan, Ukik Haryanto, a young man from Wonosobo Village, Pacitan, discovered his path in animal husbandry.

For Ukik, many young people migrate to cities in search of jobs, but he believes villages also hold numerous opportunities and untapped potential for earning a living.

"I started with five goats, consisting of four does and one buck," he said.

Initially, Ukik viewed goat farming as an experiment. However, over time, he realized this venture was promising and brought tangible benefits to his life.

"Currently, I own 15 goats and offer stud services for IDR100,000. This service is highly sought after in my community," he explained.



dengan tarif Rp 100.000. Layanan ini sangat diminati banyak orang di lingkungan saya,” ujarnya.

Selain itu, momen seperti musim haji dan Idul Adha menjadi saat di mana permintaan kambing sangat tinggi karena kambing adalah salah satu hewan utama yang disembelih.

Ukik bercita-cita untuk mengubah pola pikir para pemuda agar tidak meremehkan potensi yang ada di desa. Ia ingin menginspirasi mereka

Moreover, events such as the Hajj season and Eid al-Adha significantly increase the demand for goats, as they are one of the primary animals used for sacrifices.

Ukik aspires to change the mindset of young people so they no longer underestimate the potential within villages. He hopes to inspire them to find their passion; one way is through goat farming.

untuk menemukan *passion* mereka dan salah satu caranya adalah dengan beternak kambing.

Namun, perjalanan Ukik untuk mewujudkan mimpinya tidak selalu mulus. Salah satu tantangan yang ia hadapi adalah fluktuasi harga kambing, yang membuat pengeluaran dan pendapatan terkadang tidak seimbang.

"Selain itu, harga pakan yang cenderung naik setiap tahun juga menjadi rintangan besar dalam menjalankan usaha ternak ini" tambahnya.

Dalam perjalanannya, Ukik mengenal Program YESS (*Youth Entrepreneurship and Employment Support Services*), sebuah inisiatif pemerintah yang memberikan dukungan di bidang peternakan dan pertanian.

Melalui program ini, Ukik mendapatkan banyak pengetahuan dan pelatihan, seperti pelatihan rencana usaha, proposal bisnis, literasi keuangan, dan manajemen peternakan kambing.

"Program YESS juga memberikan kesempatan bagi wirausahawan muda seperti saya untuk mengakses Hibah Kompetitif (HK), yang merupakan bantuan modal langsung untuk mengembangkan usaha" papar Ukik.

Ukik sangat bersyukur atas bantuan dan pelatihan yang diberikan oleh Program YESS. Dengan tekad dan keyakinan, ia berhasil mengembangkan ternaknya dari hanya lima ekor menjadi 13 ekor kambing saat ini.

Walaupun pencapaian ini belum sepenuhnya sesuai dengan impian besarnya, Ukik merasa yakin bahwa dengan bantuan dan dukungan dari Program YESS, ia akan terus maju dan mengembangkan usahanya ke depannya.

Dengan adanya Program YESS, terbentuklah sebuah cluster atau organisasi yang mengumpulkan

However, Ukik's journey to achieve his dreams was not always smooth. One major challenge he faced was the fluctuation in goat prices, which sometimes disrupted the balance between expenses and income.

"In addition, the rising cost of feed each year also poses a significant obstacle in running this farming business," he added.

Along the way, Ukik discovered the YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) program, a government initiative that supports young entrepreneurs in the livestock and agricultural sectors.

This program gave Ukik valuable knowledge and training in business planning, proposal writing, financial literacy, and goat farm management.

"The YESS program also provides opportunities for young entrepreneurs like me to access the Competitive Grant, a direct capital assistance to grow our businesses," Ukik explained.

Ukik expressed deep gratitude for the support and training provided by the YESS program. Determined and confident, he successfully expanded his goat herd from just five to 13 goats.

Although Ukik's achievements have not yet fully aligned with his grand aspirations, he remains confident that with the support and assistance of the YESS program, he will continue to advance and grow his business.

Through the YESS program, a cluster or organization was formed to bring together goat farmers to foster connections, share information, and exchange experiences. Within this group, farmers can discuss goat farming and marketing challenges, enabling them to find solutions collaboratively.

para peternak kambing untuk saling bersilaturahmi, berbagi informasi, dan bertukar pengalaman. Dalam kelompok ini, para peternak dapat mendiskusikan isu-isu terkait kendala yang mereka hadapi dalam peternakan kambing serta pemasarannya, sehingga mereka dapat mencari solusi bersama.

Keberlanjutan usaha yang dijalankan sangat bergantung pada usaha dan komitmen setiap peternak untuk menjalankan usaha dengan penuh tanggung jawab dan konsisten. "Melalui komunitas yang terbentuk, mereka dapat terus menjalin hubungan dan memperluas jaringan, yang akan memberikan manfaat tidak hanya bagi mereka sendiri tetapi juga bagi masyarakat sekitar" tegas ukik.

Sebelum mendapatkan pelatihan dari Program YESS, omset usaha Ukik hanya sekitar Rp 1 juta per bulan. Namun, setelah menerima bantuan Hibah Kompetitif (HK) dan pelatihan, omsetnya meningkat menjadi Rp 2 juta per bulan.

Secara keseluruhan, aset yang dimiliki Ukik juga mengalami peningkatan dari Rp 30 juta menjadi Rp 55 juta, mencerminkan kenaikan sekitar 40%. Pencapaian ini menunjukkan dampak positif yang signifikan dari pelatihan dan dukungan yang diterima.

Ukik percaya bahwa saatnya untuk mempertimbangkan ekosistem pembangunan peternakan kambing yang lebih rasional dengan mengadopsi teknologi peternakan modern. Ia menyadari bahwa risiko selalu ada dalam setiap langkah yang diambil, dan keberanian untuk mengambil risiko adalah bagian penting dalam mencapai kesuksesan.

Dengan tekad dan inovasi, Ukik berkomitmen untuk terus mengembangkan usahanya dan memberikan inspirasi bagi peternak lainnya, sekaligus berkontribusi terhadap kemajuan sektor peternakan di daerahnya.

The sustainability of the businesses relies heavily on the effort and commitment of each farmer to run their ventures responsibly and consistently. "Through this established community, they can maintain relationships and expand networks, which will benefit not only themselves but also the surrounding community," Ukik emphasized.

Before receiving training from the YESS program, Ukik's business turnover was only around IDR1,000,000 monthly. However, after receiving the Competitive Grant and training, his monthly turnover increased to IDR2,000,000.

Overall, Ukik's assets also saw significant growth, rising from IDR30,000,000 to IDR55,000,000, reflecting an increase of approximately 40%. These achievements highlight the substantial positive impact of the training and support he received.

Ukik believes it is time to consider a more rational ecosystem for goat farming by adopting modern livestock technologies. He acknowledges that risks are inherent in every step taken, and having the courage to take those risks is vital to success.

With determination and innovation, Ukik is committed to continually developing his business, inspiring other farmers, and contributing to advancing the livestock sector in his region.

Budi Sakhoni, Sulap Usaha Tempe Warisan Jadi Ladang Cuan

***Budi Sakhoni: Transforming a Family
Tempeh Business into a Profitable Venture***

Di tengah tantangan ekonomi yang semakin sulit dan lapangan pekerjaan yang terbatas, Budi Sakhoni, seorang pengusaha tempe asal Pacitan, membuktikan bahwa dengan tekad dan inovasi, bisnis keluarga bisa berkembang menjadi lebih besar dan berdaya saing.

Budi sukses mengubah bisnis tempe kedelai yang diwariskan keluarganya menjadi sebuah usaha yang inovatif dan menjanjikan, bahkan mampu menciptakan peluang baru bagi masyarakat di sekitarnya.

Sekitar 13 tahun yang lalu, Budi memulai usahanya dengan membuat tempe kedelai tradisional. Di desanya, tempe biasanya hanya diolah sebagai lauk sehari-hari, seperti digoreng, ditumis, atau dimasak menjadi sayur.

Namun, Budi tidak puas hanya mengandalkan cara-cara tersebut. Ia melihat potensi besar dari tempe yang selama ini belum tergarap maksimal. Dari situlah muncul ide untuk mengolah tempe menjadi produk camilan, yang tidak hanya enak tetapi juga mudah dipasarkan ke berbagai kalangan.

Amid growing economic challenges and limited job opportunities, Budi Sakhoni, a tempeh entrepreneur from Pacitan, has proven that determination and innovation can turn a family business into a thriving and competitive enterprise.

Budi successfully transformed his family's traditional soybean tempeh business into an innovative and promising venture, creating new opportunities for the surrounding community.

Around 13 years ago, Budi started his journey by producing traditional soybean tempeh. In his village, tempeh was typically prepared as a daily meal accompaniment, such as being fried, stir-fried, or cooked into soups.

However, Budi was not satisfied with these conventional uses. He recognised the untapped potential of tempeh and developed the idea of turning it into snack products that were not only delicious but also marketable to a broader audience.



"Saya ingin tempe lebih dari sekadar lauk, tapi bisa jadi camilan yang enak, praktis, dan bisa mendatangkan tambahan penghasilan bagi keluarga," ujar Budi.

Ia kemudian mengembangkan produk keripik tempe, sebuah inovasi yang berhasil menarik minat konsumen lokal. Keripik tempe buatan Budi terdiri dari komposisi sederhana, yakni kedelai berkualitas tinggi dan tepung sagu, yang menjaga rasa dan tekstur tempe tetap lezat.

Dengan ini, ia berhasil menghadirkan produk tempe yang lebih bervariasi dan menarik bagi konsumen yang mencari camilan ringan.

Kesuksesan Budi tidak lepas dari strategi pemasaran yang ia jalankan. Awalnya, Budi memasarkan produk *Budi Tempe* dengan cara langsung mendatangi warung-warung, toko,

"I want tempeh to be more than just a meal; I want it to be a tasty, practical snack that can also bring additional income for families," said Budi.

He then developed tempeh chips, an innovative product that captured local consumers' interest. Budi's tempeh chips are made from high-quality soybeans and tapioca flour, ensuring a delicious flavour and texture that retains the essence of traditional tempeh.

This innovation introduced a more diverse and appealing product to consumers seeking light snacks.

Budi's success is closely tied to his marketing strategies. Initially, he marketed Budi Tempeh products by personally approaching shops, small eateries, and restaurants in his area. He offered his products while explaining their advantages and

dan restoran di sekitar wilayahnya. Ia menawarkan produknya sembari menjelaskan keunggulan dan jaminan kualitas yang dimiliki.

"Saya selalu menjelaskan bahwa bahan baku kami berkualitas, dan kami siap memenuhi pesanan kapan pun stok menipis. Ini yang membuat para pelanggan percaya pada produk kami," ungkapnya.

Selain itu, Budi juga memanfaatkan perkembangan teknologi untuk memperluas jaringan pemasaran. Ia menggunakan media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan bahkan platform e-commerce lokal untuk mempromosikan produk *Budi Tempe*.

Dengan cara ini, ia berhasil menjangkau pelanggan yang lebih luas, termasuk di luar daerah Pacitan. Langkah ini sangat efektif, mengingat semakin banyak konsumen yang beralih ke belanja *online*. "Memasarkan produk secara *online* sangat membantu kami menjangkau pasar yang lebih besar, bahkan di luar wilayah kami," tambah Budi.

Pelanggan *Budi Tempe* kini berasal dari berbagai kalangan, mulai dari penjual gorengan, kantin sekolah, pasar tradisional, hingga restoran. Produk keripik tempe ini juga dipasarkan ke kios-kios dan toko-toko di wilayah kecamatan Pacitan, yang semakin memperkuat posisinya di pasar lokal.

Ada beberapa alasan mengapa produk *Budi Tempe* bisa diterima dengan baik oleh konsumen. Pertama, bahan baku yang digunakan selalu terjamin kualitasnya, terutama kedelai yang menjadi bahan utama. Budi memastikan bahwa kedelai yang ia gunakan selalu segar dan berkualitas tinggi agar dapat memberikan cita rasa dan tekstur yang terbaik.

Kedua, produk ini masih tergolong unik di pasaran, karena meskipun sudah ada beberapa produk keripik tempe, *Budi Tempe* belum memiliki banyak pesaing di wilayah Pacitan.

quality assurance.

"I always emphasise that our raw materials are high-quality, and we're ready to supply orders whenever stocks run low. This trust-building has made our customers loyal," he shared.

Additionally, Budi leveraged technology to expand his marketing network. He utilised social media platforms such as WhatsApp, Facebook, and local e-commerce platforms to promote Budi Tempeh products.

This approach allowed him to reach a broader customer base, including areas beyond Pacitan. This strategy has proven effective, especially as more consumers shift to online shopping. "Online marketing has greatly helped us access larger markets, even outside our region," Budi added.

Today, Budi Tempeh's customers range from street vendors and school canteens to traditional markets and restaurants. His tempeh chips are also distributed to kiosks and shops across the Pacitan sub-district, solidifying his position in the local market.

Several factors contribute to consumers' acceptance of Budi Tempeh products. First, the raw materials used are consistently high-quality, particularly the soybeans, which Budi ensures are always fresh to deliver the best taste and texture.

Second, the product remains relatively unique in the market. While other tempeh chip products are available, Budi Tempeh faces limited competition in the Pacitan region.

"We always strive to maintain product quality and find ways to meet the growing demand. Furthermore, with few competitors in the local market, we're confident we can continue to grow," Budi explained.

"Kami selalu berusaha menjaga kualitas produk dan mencari cara agar dapat memenuhi permintaan yang terus meningkat. Selain itu, dengan semakin sedikitnya pesaing di pasar lokal, kami yakin masih bisa terus tumbuh," jelasnya.

Budi juga tidak pernah melupakan dukungan keluarga yang menjadi salah satu faktor penting dalam perjalanan usahanya. Ia menuturkan bahwa keluarganya, terutama orang tua, sangat mendukung langkahnya dalam melanjutkan bisnis tempe yang telah diwariskan turun-temurun.

Namun, Budi tidak hanya meneruskan apa yang telah ada, ia juga melakukan inovasi untuk menjadikan produk tempe lebih menarik dan bernilai jual lebih tinggi. Inovasi inilah yang membuat *Budi Tempe* mampu bersaing dan tetap bertahan di tengah tantangan pasar.

Selain itu, dengan inovasi keripik tempe, Budi juga berusaha memberdayakan masyarakat sekitar dengan membuka lapangan kerja baru. Usahanya kini tidak hanya menjadi sumber penghidupan bagi keluarganya, tetapi juga memberikan manfaat ekonomi bagi orang lain. "Saya ingin usaha ini tidak hanya menguntungkan keluarga kami, tetapi juga bisa menjadi sarana pemberdayaan masyarakat sekitar," ungkapnya.

Kisah sukses Budi Sakhoni merupakan inspirasi bagi generasi muda yang ingin memulai usaha. Dengan melihat potensi yang ada di sekitar, serta tidak takut untuk berinovasi, Budi berhasil menciptakan bisnis yang bukan hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberikan dampak positif bagi lingkungan sekitarnya.

"Jangan takut untuk memulai usaha, apalagi kalau sudah ada potensi di depan mata. Dengan inovasi dan kerja keras, kita bisa mengubah tantangan menjadi peluang," pesan Budi.

Budi has always acknowledged the vital role of his family's support in his entrepreneurial journey. He shared that his family, particularly his parents, have supported his efforts to continue the tempeh business passed down through generations.

However, Budi did not merely continue what already existed; he introduced innovations to make tempeh products more appealing and commercially valuable. These innovations have enabled Budi Tempeh to remain competitive and resilient amidst market challenges.

In addition, through his innovative tempeh chips, Budi has also sought to empower the local community by creating new job opportunities. His business has now become a source of livelihood for his family and an economic benefit for others. "I want this business to not only benefit our family but also serve to empower the surrounding community," he expressed.

Budi Sakhoni's success story inspires the younger generation aspiring to start their businesses. By recognising the potential around him and embracing innovation, Budi has built a business that is not only financially profitable but also positively impacts his local environment.

"Don't be afraid to start a business, especially if you see potential right in front of you. With innovation and hard work, we can turn challenges into opportunities," Budi advised.

Modal Jamur, Desti Arini Ubah Hobi Jadi Rezeki

Modal Jamur. Desti Arini Turning Her Hobby Into a Source of Income

Melihat potensi besar dalam budidaya jamur tiram, Desti Arini memutuskan untuk terjun ke usaha tersebut dan mendirikan Modal Jamur. Usaha yang dirintis sejak Desember 2013 ini terus menunjukkan perkembangan yang positif hingga sekarang.

Meski awalnya berat, namun usaha yang dijalankan wanita dari Dusun Krajan, Desa Sirnobojo, Kecamatan Pacitan ini mulai mendapatkan respon positif ketika pandemi COVID-19 melanda. "Minat masyarakat terhadap jamur tiram semakin meningkat," ungkap Desti.

Dengan dukungan dari keluarga, Desti tidak menyerah pada tantangan dan terus berusaha meningkatkan kualitas produknya.

Menurut beberapa informasi yang ada Nutrisi dalam jamur tiram sangat baik bagi tubuh manusia dan dalam memenuhi gizi keluarga, diantaranya 19-35 % protein, 9 asam amino, 72% lemak tak jenuh dan kandungan serat yang tinggi (7,4 – 24,6 %). Disamping sebagai obat kolesterol, kanker, AIDS, juga anti bakteri merugikan, anti virus dan meningkatkan kekebalan tubuh.

Desti menyadari pentingnya pendidikan dalam bisnis, karena

Seeing the great potential in oyster mushroom cultivation, Desti Arini decided to venture into this business and founded Modal Jamur. The business started in December 2013 and has shown positive growth ever since.

Although initially tough, the business run by a woman from Krajan Hamlet, Sirnobojo Village, Pacitan District, gained positive attention when the COVID-19 pandemic hit. "Public interest in oyster mushrooms increased significantly," said Desti.

With support from her family, Desti didn't give up on the challenges and continued to improve the quality of her products.

According to some information, the nutrients in oysters are perfect for the human body and meet the family's nutritional needs, providing 19-35% protein, nine amino acids, 72% unsaturated fat, and a high fiber content (7.4 – 24.6%). In addition to being beneficial for cholesterol, cancer, and AIDS and acting as an antibacterial, antiviral, and immune-boosting agent, oyster mushrooms have many health benefits.

Desti recognized the crucial role education plays in business. When

itu ketika mendapatkan informasi tentang Program YESS ia tidak menyia-nyikan kesempatan tersebut. "Dengan adanya Program YESS dari Kementerian Pertanian, saya merasa sangat termotivasi," tambahnya.

Ia mengikuti berbagai pelatihan dan mendapatkan informasi tentang pengelolaan manajemen yang lebih baik. Berkat usaha dan pelatihannya, Desti mampu mengolah serbuk gergaji menjadi media tumbuh jamur yang berkualitas.

Proses budidaya jamur tiram yang dilakukan Desti meliputi beberapa tahapan. Pertama, dia mencampur serbuk kayu, bekatul, dan kapur, lalu menambahkan air secukupnya. Campuran ini dibiarkan semalaman untuk proses pengomposan.

Setelah itu, adonan dimasukkan ke dalam plastik, disterilkan dengan suhu di atas 90°C, dan diinokulasi dengan benih jamur. Masa inkubasi dilakukan selama 30 hari hingga miselium tumbuh dengan baik.

Di dalam kumbung baglog jamur tidak disusun tegak melainkan ditudurkan. Lubang tumbuh dengan membuka cincin atas baglog, dapat pula dibentuk pada bagian samping atau pada bagian atas media. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lubang tumbuh bagian atas media menghasilkan jamur yang tumbuh berbatang pendek, ukuran badan buah relatif seragam dan tubuh buah mudah dipetik.

Dengan hasil panen yang melimpah, Desti mampu menjual 2000 baglog jamur tiram dengan omset mencapai Rp 5.400.000. Setelah dikurangi biaya operasional sebesar Rp 2.309.000, laba bersih yang diperoleh mencapai Rp 3.361.000 setiap bulan.

"Jamur yang kami hasilkan selalu segar dan dipetik langsung dari kumbung," ujarnya bangga.

Desti juga berkomitmen untuk memberikan produk berkualitas. Jamur tiram yang diproduksi Modal Jamur berwarna putih bersih, dengan



she discovered the YESS program, she seized the opportunity without hesitation. "With the YESS program from the Ministry of Agriculture, I felt highly motivated," she shared.

She attended various training sessions and gained valuable knowledge on better management practices. Thanks to her hard work and training, Desti became skilled at processing sawdust into high-quality growing media for mushrooms.

Desti follows several steps in the process of cultivating oyster mushrooms. First, she mixes sawdust, bran, and lime, then adds enough water. This mixture is left overnight for the composting process.

After that, the mixture is put into plastic bags, sterilized at temperatures above 90°C, and inoculated with mushroom spores. The incubation period lasts for 30 days until the mycelium develops appropriately.

Inside the mushroom growing house, the bags are not stacked upright but are laid flat. Growth holes can also be made on the medium's sides or top. Research has shown that growth holes on the top of the medium result in mushrooms with short stems, a relatively uniform size, and easy harvest.



kandungan nutrisi tinggi. Keberhasilan usaha ini tak lepas dari perhatian pemerintah dan dukungan komunitas lokal yang semakin mendukung pertumbuhan budidaya jamur di Pacitan.

"Budidaya jamur tiram telah menjadi konsumsi sayur bagi masyarakat Pacitan setiap harinya," tambah Desti.

Dari perjalanan Desti, kita belajar bahwa dengan tekad dan dukungan yang tepat, tantangan dapat diubah menjadi peluang. Usahnya bukan hanya memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga menginspirasi banyak orang untuk berani mencoba budidaya jamur dan memanfaatkan sumber daya lokal. Seperti yang dikatakan Desti,

"Semua pelatihan saya ikuti, karena setiap ilmu yang didapat adalah langkah untuk maju." Uajrnya.

Dengan semangat yang tak pernah padam, Desti Arini membuktikan bahwa budidaya jamur tiram bukan hanya sekadar usaha, tetapi juga panggilan untuk memberdayakan masyarakat dan meningkatkan kualitas gizi di lingkungan sekitar.



With abundant harvests, Desti can sell 2,000 oyster mushroom bags, generating revenue of IDR5,400,000. After deducting operational costs of IDR2,309,000, the net profit amounts to IDR3,361,000 every month.

"The mushrooms we produce are always fresh and picked directly from the baghouse," she proudly says.

Desti is also committed to providing high-quality products. The oyster mushrooms produced by Modal Jamur are white and clean, with high nutritional content. The success of this business is also due to the government's attention and support from the local community, which has increasingly supported the growth of mushroom cultivation in Pacitan.

"Oyster mushrooms have become a daily vegetable consumption for the people of Pacitan," Desti added.

Desti's journey teaches us that challenges can be turned into opportunities with determination and proper support. Her business provides economic benefits and inspires many people to venture into mushroom cultivation and utilize local resources. As Desti says,

"I followed all the training because every bit of knowledge gained is a step forward."

With her unwavering spirit, Desti Arini proves that oyster mushroom cultivation is not just a business but a calling to empower the community and improve nutritional quality in the surrounding area.

Ayam Ungkep Dian Nastiti, **Solusi Praktis Ibu Rumah Tangga**

***Braised Chicken by Dian Nastiti:
Practical Solution for Housewives***

Sejak Januari 2018, Dian Nastiti telah mengelola Marine Food, yang fokus pada produksi ayam ungkep. Usaha ini tidak hanya menawarkan produk berkualitas, tetapi juga memberikan solusi praktis bagi ibu rumah tangga dan pekerja aktif yang sering kali kekurangan waktu untuk memasak.

"Dengan produk kami, para ibu rumah tangga dan pekerja kantor tidak perlu repot lagi memasak setiap hari," ungkap Dian.

Ditambahkan Dian, ayam ungkep yang dibuatnya menjadi pilihan tepat untuk mereka yang ingin menyajikan hidangan lezat dengan mudah, tanpa harus menghabiskan banyak waktu di dapur.

Selama menjalankan usahanya, Dian mengaku tidak selalu mulis. Dian banyak menghadapi berbagai kendala yang umum terjadi pada usaha lokal, seperti modal yang terbatas dan kesulitan dalam menemukan konsumen yang tepat.

"Awalnya, saya kesulitan dalam mengatur pemasaran dan mencari tenaga kerja saat pesanan meningkat. Itu adalah tantangan yang sangat besar. Saya harus belajar banyak tentang manajemen dan

Since January 2018, Dian Nastiti has managed Marine Food, focusing on braised chicken products. She offers high-quality products and convenient solutions for busy housewives and working professionals who struggle to find time to cook.

"With our products, housewives and office workers no longer need to bother cooking every day," said Dian.

Dian adds that her braised chicken is the perfect choice for those who want to serve delicious meals effortlessly, without spending too much time in the kitchen.

Dian admits that her business journey has not always been smooth. Dian has faced many challenges common to local businesses, including limited capital and difficulty in reaching the right customers.

"Initially, I struggled with managing marketing and finding workers to handle the surge in orders," Dian explained. "It was a significant challenge. I had to learn extensively about management and marketing strategies to make my products known," she added.

strategi pemasaran agar produk saya dikenal." Ujarnya.

Daya tahan produk yang tidak lama juga menjadi salah satu masalah Dian "Kelemahan yang kami hadapi adalah produk kami hanya dapat bertahan di dalam kulkas selama tiga hari dan di freezer selama tiga hingga enam bulan. Kami tidak menggunakan pengawet, sehingga kami harus menjaga kualitas produk dengan sangat baik," jelasnya.

Marine Food menawarkan beragam produk, termasuk ayam kampung ungkep yang telah menjadi favorit di kalangan masyarakat. Selain itu, Dian juga menyediakan layanan hantaran untuk berbagai acara, seperti pernikahan, ulang tahun, dan hampers.

"Kami ingin menjangkau lebih banyak pelanggan, jadi kami menyediakan layanan *delivery* yang memudahkan mereka," jelas Dian.

Untuk meningkatkan daya tarik bagi pelanggan, Dian memberikan penawaran menarik, seperti gratis ongkos kirim untuk minimal order tertentu. "Dengan kerja sama dengan platform Grab, kami berharap dapat memperluas jangkauan produk kami," kata Dian.

Dian menyadari bahwa pemasaran adalah kunci keberhasilan bisnis. Karena itu, ia aktif berpartisipasi dalam berbagai event dan kegiatan umum. "Kami membuka kerjasama dengan jaringan *reseller*, baik secara *offline* maupun *online*. Ini membantu kami menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan," terangnya.

Sebagai inovasi, Dian juga mengadakan arisan hampers ayam ungkep setiap tahun saat lebaran untuk menarik perhatian lebih banyak pelanggan.

"Kualitas produk dan pelayanan yang baik adalah kunci untuk membangun loyalitas pelanggan," tambah Dian. Ia selalu berusaha mempertahankan dan meningkatkan

Dian also faced challenges related to the product's short shelf life. "One of our main challenges is that our product only lasts three days in the refrigerator and three to six months in the freezer," she explained. We don't use preservatives, so we have to maintain product quality very well.

Marine Food offers a variety of products, including free-range braised chicken which has become a favorite among the community. Dian also provides delivery services for various events, such as weddings, birthdays, and hampers.

"We want to reach more customers, so we provide simpler delivery services for our customers," Dian explained.

To attract more customers, Dian initiates some offers such as free delivery for orders of specific quantities. "By collaborating with the Grab platform, we hope to expand our products' reach," she added.

Dian recognizes that marketing is a critical factor in achieving business success. Hence, she actively participates in various events and public activities. "We are open for partnerships with reseller networks online and offline. This allows us to reach a wider audience and boost sales," she elaborated.

As part of her innovative approach, Dian also offers rotating savings for braised chicken in Eid to reach more customers.

"Product quality and excellent service are the keys to building customer loyalty," Dian emphasized. She continuously works to maintain and improve product quality while introducing new variants, such as grilled and fried chicken.

Joining the YESS Program has brought significant changes to Dian. This program provided me with new knowledge for my business development. "I am confident that through the YESS Program, we can

kualitas produk, sambil terus menawarkan pilihan baru yang menarik, seperti bumbu bakar dan bumbu goreng.

Bergabung dengan Program YESS membawa perubahan signifikan bagi Dian. Program ini memberikan pengetahuan baru yang sangat bermanfaat untuk pengembangan usahanya. "Saya yakin bahwa dengan adanya Program YESS, kita bisa menciptakan wirausahawan muda yang mandiri dan modern, serta membuka peluang kerja bagi masyarakat," ujarnya.

Dian juga menyampaikan pesan kepada generasi muda agar tidak ragu untuk terjun ke sektor pertanian dan usaha lokal. "Potensi di sektor agraris sangat terbuka lebar bagi kita. Namun, hal itu perlu dibarengi dengan komitmen yang kuat dari generasi muda untuk mengembangkan usaha mereka," tegasnya.

Bukan hanya itu, Dian juga ingin mengajak para pemuda untuk mulai membangun mimpi di sektor pertanian secara nyata dan sungguh-sungguh.

"Karena kita sadari bersama bahwa sektor pertanian adalah sektor yang sangat menjanjikan. Kita perlu bekerja sama dengan berbagai stakeholder untuk menciptakan model bisnis yang baik, sesuai komoditas dan kebutuhan daerah masing-masing." Ujarnya.

Dengan semangat dan inovasi yang dimiliki, Dian Nastiti bukan hanya berhasil menjalankan usahanya, tetapi juga menginspirasi generasi muda untuk bermimpi dan mengambil langkah nyata di dunia pertanian.

"Ingat, sektor pertanian adalah sektor yang sangat menjanjikan, dan kita semua memiliki potensi untuk sukses jika kita mau berusaha," tutupnya.



motivate independent and modern young entrepreneurs while opening job opportunities for the community," she said.

Dian also encouraged millennials to not hesitate engaging in the agricultural sector and local businesses. "The agricultural sector holds potential for us. However, millennials need a strong commitment to developing their business," she asserted.

She further urged young people to dream of success in the agricultural sector with genuine effort and determination.

"As we all realize, the agricultural sector is highly promising. We need to collaborate with various stakeholders to develop sustainable business models tailored to the commodities and needs of each region," she said.

With passion and innovation, Dian Nastiti has not only succeeded in managing her business but has also inspired the younger generation to dream big and take meaningful steps in the agricultural sector.

"Keep in mind, the agricultural sector is a lucrative field, and we all have the potential to succeed if we are willing to put in the effort," she concluded.

Greenhouse Didik Setyo Prabowo, Inspirasi Petani Pacitan

***Greenhouse Visionary: Didik Setyo
Prabowo Inspires Farmers in Pacitan***

INDONESIA

Didik Setyo Prabowo salah satu petani muda dari Pacitan, menjadi contoh inspiratif dalam menerapkan inovasi pertanian dengan memanfaatkan sistem *greenhouse*. Hal tersebut dilakukan Didik karena bertani di lahan terbuka tidak memberikan hasil memuaskan dan banyak kendala.

Didik, yang berusia 34 tahun dan tinggal di Dusun Gemiring, Desa Banjarejo, Kecamatan Kebonagung, memulai perjalanannya dari pertanian konvensional di lahan terbuka.

"Hasilnya tidak memuaskan karena terbatasnya air dan hama tanaman yang sulit dikendalikan," ujarnya. Berkat keberanian dan semangat juangnya, ia kemudian terinspirasi untuk beralih ke pertanian modern setelah menonton konten YouTube tentang pertanian *greenhouse*.

Didik memanfaatkan lahan kosong seluas 8 x 16 meter di samping rumahnya untuk membangun *greenhouse*. "Membuat *greenhouse* ini saya lakukan secara bertahap, mulai dari membeli rangka pipa hingga plastik UV. Total biaya sekitar Rp 9 juta untuk semuanya," kata Didik.

Meski menghadapi berbagai tantangan, seperti serangan hama

Didik Setyo Prabowo, a young farmer from Pacitan, inspires agricultural innovation through a Greenhouse system. Didik chose this modern approach after experiencing the challenges and inefficiencies of farming in open fields, which yielded poor results and posed significant difficulties.

Didik, 34 years old and living in Dusun Gemiring, Banjarejo Village, Kebonagung Sub-district, began his journey from conventional farming on open land. "The results were unsatisfactory due to limited water and difficult-to-control pests," he said. Thanks to his bravery and determination, he was inspired to transition to modern farming after watching YouTube videos about Greenhouse farming.

Didik used an 8-by-16-meter space next to his house to construct a Greenhouse. "I built this Greenhouse gradually, starting with buying pipe frames and UV plastic. The total cost was approximately IDR9 million," said Didik.

Despite facing various challenges, such as pest attacks and crop



dan gagal panen, Didik tidak patah semangat. "Dulu saya menutup semuanya dengan plastik, jadi tanaman malah mati. Tapi itu tidak menyurutkan niat saya untuk terus mencoba," tambahnya.

Motivasi Didik untuk berkembang semakin bertambah berkat keikutsertaannya dalam Program YESS dari Kementerian Pertanian. "Pelatihan tentang manajemen bisnis dan literasi keuangan sangat membantu pengembangan usaha saya. Saya belajar bagaimana mengelola keuangan dengan baik," ungkapnya.

failures, Didik stayed undeterred. "I used to cover everything with plastic, which killed the plants. However, that did not stop my determination to keep trying," he added.

Didik's motivation to grow has increased thanks to his participation in the YESS Program from the Ministry of Agriculture. "Training in business management and financial literacy has been beneficial for the growth of my business. I have learned how to manage finances properly," he said.



Program ini juga memberinya kesempatan untuk berinteraksi dengan petani lain yang memiliki pengalaman serupa, memperluas jaringannya.

Hasil panen pertama Didik pun sangat membanggakan. "Saya sedekahkan panen pertama ke tetangga, dan sekarang telah panen yang ketiga kalinya. Tanaman timun baby saya sudah terjual dengan harga Rp 5.000 per kilogram," katanya dengan semangat.

Didik menjelaskan, sistem *greenhouse* memungkinkan tanaman tumbuh secara berkesinambungan tanpa terlalu dipengaruhi oleh cuaca. "Dengan *greenhouse*, tanaman aman dari hujan dan penggunaan pupuk lebih efisien. Saya bisa mengontrol semua variabel yang memengaruhi pertumbuhan tanaman," jelasnya.

Dengan keberhasilan ini, Didik berambisi untuk memperluas usahanya. "Saya ingin menjual produk ke supermarket dan restoran, serta mencoba menanam bawang merah sebagai variasi," tuturnya.

Dia yakin, menjaga kualitas produk adalah kunci untuk bersaing di pasar global. "Kami harus bisa memberikan yang terbaik agar bisa bersaing dengan produk dari luar. Ini tantangan yang harus dihadapi," ungkapnya.

Pembuatan *greenhouse* di lahan kecil ternyata membawa banyak

The program also allowed him to connect with other farmers who share similar experiences, expanding his network.

Didik's first harvest was very successful. "I donated the first harvest to my neighbors, and now I have harvested for the third time. My baby cucumber plants have been sold for IDR5,000 per kilogram," he said enthusiastically.

Didik explains that the Greenhouse system allows plants to grow continuously without being overly affected by the weather. "With a Greenhouse, plants are safe from rain, and fertilizer use is more efficient. I can manage all the factors influencing plant growth," he mentioned.

With this success, Didik is eager to expand his business. "I want to sell products to supermarkets and restaurants, and also try planting red onions as a new variety," he said.

He is confident that maintaining product quality is essential for competing in the global market. "We must deliver the best to compete with products from other countries. It's a challenge we have to overcome," he said.

manfaat. *greenhouse* berfungsi untuk melindungi tanaman dari cuaca buruk dan hama, serta menciptakan kondisi lingkungan yang ideal. “*greenhouse* mini bisa menjadi pilihan tepat bagi siapa saja yang hobi bercocok tanam. Ini membuat tanaman tumbuh subur,” jelas Didik.

Dia juga menambahkan, “Sistem pertanian modern ini mengurangi penggunaan air dan pupuk, yang lebih efisien dibandingkan dengan pertanian tradisional.” Keberhasilan yang dicapainya tidak hanya berdampak pada dirinya sendiri, tetapi juga pada komunitasnya. “Saya ingin menginspirasi petani lain di Pacitan untuk beralih ke sistem yang lebih modern dan efisien,” tuturnya.

Didik menjelaskan, perbandingan antara pertanian tradisional dan modern menunjukkan bahwa pertanian modern lebih efisien. “Pertanian modern mengkonsumsi lebih sedikit air dan energi, serta meningkatkan kualitas tanah,” ungkap Didik.

Didik juga berupaya membangun komunitas pertanian yang kuat di sekitarnya. “Saya sering mengajak petani lain untuk berdiskusi tentang teknik pertanian yang lebih baik. Bersama-sama kita bisa belajar dan berkembang,” ujarnya. Dengan berbagi pengetahuan, Didik berharap dapat meningkatkan taraf hidup petani di daerahnya.

“Bersama komunitas, kami bisa saling mendukung dan menghadapi berbagai tantangan yang ada. Ini bukan hanya tentang saya, tetapi juga tentang mengangkat semua petani di sini,” tambah Didik dengan penuh semangat.

Dengan semangat inovasi dan kerja keras, Didik Setyo Prabowo menjadi salah satu contoh nyata bahwa pertanian modern dapat membawa perubahan signifikan. “Saya ingin menginspirasi generasi muda lainnya untuk berani mengambil langkah di dunia pertanian,” pungkasnya.

Building a Greenhouse in a small area has many advantages. The Greenhouse protects plants from harsh weather and pests while creating an ideal environmental condition. “A mini Greenhouse can be the perfect choice for anyone who loves gardening. It helps plants to grow well,” explained Didik.

He added, “This modern agricultural system uses less water and fertilizer, making it more efficient than traditional farming.” His success has had a positive impact not just on himself but on his community as well. “I want to inspire other farmers in Pacitan to switch to a more modern and efficient system,” he said.

Didik explained that comparing traditional and modern farming shows that modern agriculture is more efficient. “Modern agriculture uses less water and energy while improving soil quality,” Didik said.

Didik is also working to build a strong farming community around him. “I frequently invite other farmers to discuss better farming techniques. Together, we can learn and grow,” he mentioned. By sharing knowledge, Didik hopes to improve the livelihood of farmers in his area.

“By working with the community, we can support each other and overcome various challenges. This is about more than just me, it’s about lifting up every farmer here,” Didik said passionately.

With a passion for innovation and hard work, Didik Setyo Prabowo exemplifies how modern agriculture can bring significant change. “I want to inspire the younger generation to take courageous steps in farming,” he concluded.

Batal Merantau, Johan Pilih Berternak Ayam Petelur

***Johan Trades Big Move for
Egg-Laying Chickens***

Potensi yang menjanjikan pada usaha ayam petelur memikan minat Johan Edi untuk terjun ke usaha ini. Dengan tabungan yang dimiliki Johan memantapkan diri membangun peternakan ayamnya yang dimulai dari 100 ekor.

Johan, pemuda kelahiran 1989 ini memulai usahanya setelah memutuskan untuk tidak merantau sesuai keinginan orang tua. "Saya ingin membuktikan bahwa saya bisa sukses tanpa harus pergi jauh dari rumah," katanya.

Walau tidak memiliki pengalaman dan pengetahuan yang banyak, namun Johan tetap optimis kalau usaha ayam petelur yang berada di Desa Kemuning, Kecamatan Tegalombo, Kabupaten Pacitan bisa berjalan dan mengubah perekonomiannya.

"Kami ingin mencukupi kebutuhan makanan bergizi pada sektor rumah tangga sekaligus mendapatkan keuntungan yang memadai," ujar Johan.

Johan melihat peluang besar dalam usaha ayam petelur di Pacitan, khususnya di Kecamatan Tegalombo. "Saat ini produksi telur ayam ras di Indonesia baru mencukupi sekitar 65% dari kebutuhan pasar dalam negeri,

Recognizing the promising opportunities in egg-laying chicken farming, Johan Edi was inspired to dive into this business. With his savings, Johan confidently started his poultry farm with 100 chickens.

Johan, a young man born in 1989, started his business after choosing not to move away, following his parents' wishes. "I want to prove that I can succeed without leaving home," he said.

Despite lacking extensive experience and knowledge, Johan is confident that his egg-laying chicken business in Kemuning Village, Tegalombo Sub-district, Pacitan District, can thrive and transform his economic situation.

"We aim to provide nutritious food for households while making a decent profit," said Johan.

He sees great potential in the egg-laying chicken business in Pacitan, especially in the Tegalombo Sub-district. "Currently, the production of commercial chicken eggs in Indonesia only meets about 65% of domestic market demand, with the remainder supplied by village chickens, quails, and ducks," he explained. This opportunity motivates



sisanya dipenuhi oleh telur ayam kampung, puyuh, dan itik," jelasnya. Peluang inilah yang membuat Johan terus berinovasi dan memperluas usahanya.

Namun, seperti halnya peternak lain, Johan juga menghadapi berbagai tantangan, termasuk penyakit pada ayam dan fluktuasi harga pakan. "Penyakit seperti coreta, berak hijau, coli, dan crd sering menyerang ayam kami. Selain itu, harga pakan yang terus naik sementara harga telur cenderung turun menjadi kendala utama," ungkap Johan.

Johan to innovate and grow his business.

However, he faces various challenges, just like other farmers, including chicken diseases and feed price fluctuations. "Diseases such as coryza, green droppings, E. coli, and CRD frequently attack our chickens. Additionally, the rising cost of feed, while egg prices tend to fall, is a major challenge," said Johan.

On top of that, the price of a single chicken egg is now only about IDR1,200, while production expenses continue to rise.



Bukan hanya itu, saat ini, harga satu butir telur ayam ras pun bisa dibilang rendah hanya sekitar Rp 1.200, sementara biaya produksi terus meningkat. Namun berbagai kendala tersebut tidak membuat Johan menyerah, bahkan semangatnya semakin bertambah ketiak ia mengenal Program YESS.

Setelah bergabung dengan Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS) dari Kementerian Pertanian sejak 2021, populasi ayam ras petelur Johan telah mencapai 1.100 ekor dengan produktivitas di atas 75 persen. Telur hasil produksinya pun sekarang dijual ke berbagai wilayah di Pacitan, Ponorogo, dan sekitarnya.

Johan mengatakan, sistem kandang yang digunakan Johan adalah sistem baterai. Dengan pemberian pakan dilakukan dua kali sehari, yaitu pukul 07.00 pagi dan 13.00 siang.

"Kami juga mengambil telur setiap pukul 10.30 dan melakukan penyemprotan kandang satu kali setiap dua hari," katanya. Selain itu, Johan memastikan paralon tempat minum ayam dibersihkan setiap hari untuk menjaga sanitasi kandang yang baik.

Johan menyadari bahwa salah satu faktor utama dalam menjaga produktivitas ayam petelurnya adalah kinerja para tenaga kerja

Despite the challenges, Johan did not give up. His determination grew stronger when he learned about the YESS program.

Since joining the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program under the Ministry of Agriculture in 2021, Johan has grown his laying hen population to 1,100, achieving productivity rates of over 75 percent. The eggs he produces are now sold to various areas in Pacitan, Ponorogo, and the nearby regions.

Johan mentioned that the cage system used is battery, with feeding done twice daily at 7:00 AM and 1:00 PM.

"We also collect eggs at 10:30 AM and spray the cage once every two days," he said. Additionally, Johan ensures that the chickens' drinking water pipes are cleaned daily to maintain good cage sanitation.

Johan understands that one of the key factors in maintaining his laying hens' productivity is the farm workers' performance. "If the farm workers follow the procedures, egg production will stay steady," he said.

The barn staff, or farm workers, are responsible for feeding, cleaning the cages, and caring for the chickens daily.

kandang. "Jika tenaga kerja kandang bekerja sesuai prosedur, produktivitas telur akan tetap terjaga," ujarnya.

Anak kandang, atau tenaga kerja kandang, bertugas memberi pakan, membersihkan kandang, dan merawat ayam setiap hari.

Manajemen keuangan yang baik juga menjadi kunci kesuksesan usaha Johan. "Kami harus bisa memperhitungkan pengeluaran dengan cermat, mulai dari bibit unggul hingga pakan dan perawatan kandang. Semua harus diatur agar usaha ini tetap menguntungkan," tambahnya.

Selain itu, Johan juga terus berupaya memperbaiki manajemen pemeliharaan dan pencegahan penyakit pada ayamnya.

Sebagai peternak muda, Johan terus bertekad untuk belajar dan membangun jaringan guna meningkatkan populasi ayam serta kapasitas usahanya. Hal ini diapresiasi oleh Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian (Polbangtan) Malang, Setya Budhi Udayana, yang juga merupakan *Provincial Project Implementation Unit (PPIU) Jawa Timur*.

"Gigih, ulet, suka tantangan, adaptif terhadap teknologi, dan mampu berjejaring adalah ciri khas anak muda di sektor pertanian yang harus terus diasah," kata Udayana saat mengunjungi peternakan Johan di Pacitan.

Udayana juga menambahkan bahwa Program YESS bertujuan untuk membentuk ekosistem agribisnis berbasis komoditas dan kawasan, yang diisi oleh generasi muda. "Kementerian Pertanian terus mendorong anak muda untuk terjun ke dunia budidaya. Generasi muda adalah masa depan sektor pertanian," ujarnya.

Hal ini sejalan dengan arahan Menteri Pertanian yang yakin bahwa anak muda menjadi kunci kemajuan pertanian nasional.

Good financial management is also essential to Johan's business success. We must carefully manage expenses, from high-quality seeds to feed and cage maintenance. Everything must be organized to ensure the business remains profitable," he added.

Furthermore, Johan always strives to enhance the maintenance management and disease prevention of his chickens.

As a young farmer, Johan remains determined to learn and build networks to increase his chicken population and expand his business. This dedication is acknowledged by the Director of Malang Agricultural Polytechnic (Polbangtan), Setya Budhi Udayana, and the Provincial Project Implementation Unit (PPIU) of East Java.

"Hardworking resilient, eager for challenges, adaptable to technology, and capable of building networks are the defining characteristics of young people in the agricultural sector that need to be continually honed," said Udayana during his visit to Johan's farm in Pacitan.

Udayana also added that the YESS Program aims to create an agribusiness ecosystem led by millennials based on commodities and regions. The Ministry of Agriculture encourages young people to enter the agricultural industry. The younger generation is the future of the farming sector.

It aligns with the Minister of Agriculture's belief that young people are vital for the progress of national agriculture.

Inovasi Kheza, Keripik Pratama Semakin Ternama

Kheza's Pratama Chips: A Local Innovation Gaining Widespread Fame

Kheza Pasutra, seorang pemuda dari Dusun Pager, Desa Arjowinangun, Pacitan, menjadi penerus sukses dari bisnis keluarga yang telah dirintis oleh ibunya, Sumiyati. Usaha ini berawal dari produksi keripik skala rumahan, dan seiring berjalannya waktu, Kheza kini mengelola bisnis keripik yang telah berkembang pesat dengan merek Pratama.

Ditangan Kheza Pasutra, bisnis ini tidak hanya berhasil mempertahankan eksistensinya tetapi juga terus berinovasi dalam menciptakan berbagai varian keripik yang semakin diminati konsumen lokal.

Keripik Pratama memproduksi berbagai variasi, seperti keripik singkong, talas, pisang gurih dan manis, gadung, hingga manggleng. Produk ini dijual dengan harga terjangkau, contohnya Rp 8.000,00 untuk kemasan 180 gram keripik pisang manis, dan tersedia pula dalam kemasan besar sesuai dengan permintaan pelanggan.

Tidak hanya itu, keripik Pratama juga memiliki kemasan yang menarik, yang membuatnya mudah dipasarkan di berbagai toko oleh-oleh dan ritel modern. "Kami ingin setiap orang yang mencicipi keripik kami merasakan

In Pager Hamlet, Arjowinangun Village, Pacitan, Kheza Pasutra has transformed his family's small chip-making business into a thriving venture. Originally started as a home production by his mother, Sumiyati, the business has grown significantly under Kheza's leadership, now operating under the brand "Pratama."

Through continuous innovation, Kheza has ensured that the business sustains itself and flourishes. Pratama Chips offers various chip options, including cassava, taro, savory, sweet banana, yam, and cassava sticks. These products are sold at affordable prices, with a 180-gram pack of sweet banana chips costing just IDR8,000. Larger packages are also available to cater to diverse customer preferences.

What sets Pratama Chips apart is its attractive packaging, which has made the products a hit in popular souvenir shops and modern retail outlets. "We want everyone who tastes our chips to enjoy snacks made from the best quality ingredients, processed with care. Quality is my top priority," Kheza emphasized.



kualitas bahan terbaik dan hasil olahan yang maksimal. Bagi saya, kualitas adalah yang utama,” ujar Kheza.

Dengan kerja keras dan inovasi, Kheza berhasil meningkatkan omset bulanan antara Rp 9 juta hingga Rp 11 juta. Namun, ketika musim liburan tiba, seperti Lebaran dan Natal, pendapatan meningkat hampir dua kali lipat, dengan omset mendekati Rp 15 juta.

“Saat-saat seperti ini, permintaan melonjak tajam. Kami bahkan harus bekerja lembur untuk memenuhi pesanan yang masuk,” jelasnya.

Untuk memperluas jangkauan pemasaran, Kheza telah menjalin kerja sama dengan toko oleh-oleh besar seperti Sari Rasa dan Tamara, serta beberapa minimarket seperti Alfamart dan Indomaret. “Saya sangat beruntung bisa bekerja sama dengan berbagai toko besar yang sudah punya pelanggan setia. Ini sangat membantu saya dalam meningkatkan pemasaran produk,” katanya.

Keripik Pratama tidak hanya dipasarkan di Kecamatan Pacitan, tetapi juga lintas kecamatan seperti Punung, Kebonagung, Pringkuku, dan

Through hard work and creativity, Kheza has achieved monthly revenues of IDR 9,000,000 to IDR 11,000,000. During peak seasons, such as Eid and Christmas, the revenue nearly doubles, reaching up to IDR 15,000,000. “Demand surges during these times, and we often work overtime to meet all the orders,” he explained.

To expand his market, Kheza has established collaborations with significant souvenir shops, including Sari Rasa and Tamara, as well as prominent minimarket chains like Alfamart and Indomaret. “I am fortunate to work with well-established shops that have loyal customers. These collaborations have significantly boosted our marketing reach,” said Kheza.

Pratama Chips is no longer limited to the Pacitan Subdistrict but has expanded to other areas, including Punung, Kebonagung, Pringkuku, and additional subdistricts within the Pacitan Regencies.



daerah lainnya di Kabupaten Pacitan.

Meski begitu, usaha yang ia geluti tidak lepas dari tantangan. Salah satu kendala utama adalah ketersediaan bahan baku yang tidak selalu stabil dan harga yang fluktuatif. Harga minyak goreng yang mahal juga turut mempengaruhi biaya produksi.

Selain itu, beberapa pelanggan toko oleh-oleh menetapkan harga jual yang terlalu tinggi, sehingga menyebabkan produk tidak laku dan akhirnya kembali ke pihak Kheza. "Kendalanya memang bahan baku. Ada saat-saat di mana bahan sulit didapat, dan ketika ada, harganya mahal. Ini menjadi tantangan tersendiri bagi saya," ungkap Kheza.

Untuk memastikan kualitas keripik Pratama tetap terjaga, Kheza memegang teguh tiga prinsip penting dalam produksi, yaitu kualitas bahan dasar, penggunaan minyak goreng yang baik, dan kontrol suhu penggorengan yang tepat.

Menurutnya, bahan dasar yang baik akan menghasilkan keripik yang renyah dan lezat. Minyak goreng yang digunakan juga harus bersih, cerah, dan tidak tengik, karena minyak berperan

However, the journey has not been without challenges. The inconsistent supply and fluctuating prices of raw ingredients pose ongoing difficulties, along with the high cost of cooking oil, which adds to production expenses. Additionally, some souvenir shops set prices too high, resulting in unsold stock that is returned. "Sourcing raw ingredients is a constant challenge. At times, they are difficult to find, and when available, the prices are high. It is a specific issue we have to address," Kheza admitted.

To maintain the quality of Pratama Chips, Kheza follows three essential principles: ensuring high-quality raw ingredients, using premium cooking oil, and maintaining precise frying temperature control. "Quality raw ingredients guarantee crispy and delicious chips," he explained. "Cooking oil must be clean, clear, and fresh, as it directly impacts the final product's quality. Good oil leads to high-quality chips."



sebagai media penggorengan yang sangat memengaruhi hasil akhir keripik. "Minyak goreng itu ibarat kunci rahasia dalam mengolah keripik. Jika minyaknya baik, hasilnya pun maksimal," jelas Kheza.

Selain itu, suhu penggorengan juga menjadi faktor krusial dalam menentukan kerenyahan keripik. Kheza selalu memastikan suhu penggorengan stabil agar keripik tidak cepat gosong. "Memasak keripik itu harus hati-hati. Kalau apinya terlalu besar, keripiknya bisa gosong. Tapi kalau terlalu kecil, hasilnya jadi lembek," tambahnya.

Dengan memerhatikan faktor-faktor tersebut, Kheza berhasil memproduksi keripik yang renyah, tidak berminyak, dan memiliki warna serta rasa yang konsisten.

Kualitas kerenyahan dan rasa yang nikmat memang menjadi daya tarik

Temperature control during frying is equally essential. "Frying must be done carefully. If the temperature is too high, the chips burn quickly; if it is too low, they turn out soft," Kheza added. By paying close attention to these details, Pratama Chips consistently delivers crispy, non-greasy chips with a delightful taste and appealing color.

Pratama Chips are celebrated for their signature crispiness and delicious flavor. Consumers appreciate their perfect texture—crispy but not too hard or crumbly—qualities that define high-quality chips. The chips' attractive color further enhances their appeal. "Crispy, savory, and visually appealing chips will always be in demand. Maintaining this consistency is my priority," said Kheza.

utama dari keripik Pratama. Konsumen yang mengonsumsi keripik ini bisa merasakan tekstur renyah yang tidak keras dan tidak mudah hancur, yang merupakan salah satu indikator keripik berkualitas.

Selain kerenyahan, warna keripik yang menarik juga penting dalam menarik perhatian konsumen. "Keripik yang renyah, gurih, dan tampilannya menarik akan selalu diminati. Saya selalu berusaha menjaga konsistensi kualitas ini," kata Kheza.

Produksi keripik juga menjadi solusi dalam mengolah bahan-bahan yang mudah busuk, seperti umbi dan buah, menjadi produk yang memiliki masa simpan lebih lama. Dengan masa kadaluarsa yang cukup panjang, keripik dapat dibeli dalam jumlah besar dan disimpan untuk dikonsumsi kapan saja. Ini menjadikan keripik sebagai salah satu camilan favorit masyarakat Indonesia.

"Kami selalu memastikan produk kami bisa disimpan dengan baik agar konsumen bisa menikmatinya kapan pun mereka mau," ujar Kheza.

Tingginya tingkat konsumsi masyarakat terhadap keripik membuka peluang besar bagi bisnis ini. Konsumen yang gemar membeli camilan kering seperti keripik, baik untuk dikonsumsi sendiri maupun sebagai oleh-oleh, memberikan prospek yang menjanjikan bagi Kheza. "Keripik adalah camilan yang sudah mendarah daging di masyarakat kita. Pasarnya sangat luas dan selalu ada permintaan," tuturnya.

Ke depannya, Kheza Pasutra berencana untuk terus mengembangkan bisnis keripik Pratama, baik dari segi varian produk maupun jaringan pemasaran. Ia juga berharap dapat meningkatkan skala produksi dan membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

"Saya ingin usaha ini terus berkembang dan bisa memberi manfaat bagi orang lain, terutama masyarakat di desa saya," pungkas Kheza.



The chip production also addresses extending the shelf life of perishable ingredients like tubers and fruits. With an extended expiration date, chips can be purchased in bulk and stored for later consumption, making them a favorite snack among Indonesian consumers. "We ensure our products are properly stored, so consumers can enjoy them anytime," Kheza explained.

The high demand for chips in Indonesia presents a significant business opportunity. Both personal consumers and souvenir buyers form a vast and steady market. "Chips are a beloved snack in our culture. The market is expansive, and the demand remains consistent," he said.

Kheza plans to diversify Pratama Chips' product offerings, expand the marketing network, and increase production capacity. He also hopes to create more job opportunities for his local community. "I want this business to keep growing and benefit others, especially the people in my village," Kheza concluded.

Berani Tampil Beda, **Krisna** Pilih **Beternak Domba**

Daring to Be Different, Krisna Chooses Sheep Farming



Kambing adalah salah satu hewan ternak yang sangat populer di kalangan masyarakat, terutama karena kemampuannya yang cepat berkembang biak. Potensi ini yang dilihat Krisna Viky, seorang pemuda dari pelosok Kabupaten Pacitan, yang memantapkan diri untuk fokus pada usaha peternakan kambing.

Pilihan ini mungkin tidak lazim bagi kebanyakan anak muda di desanya, tetapi Krisna bangga dengan keputusan tersebut. Hal tersebut bukan tanpa alasan, karena Desa Kayen, Kecamatan Pacitan, tempat Krisna tinggal, mayoritas penduduknya adalah petani dengan lahan yang subur untuk bertani padi dan palawija.

"Saya melihat peluang lain di bidang peternakan kambing, khususnya jenis kambing Peranakan Etawa (PE) yang memiliki potensi besar di Indonesia" tambahnya.

Pada awal tahun 2022, Krisna memulai usaha ternak kambingnya dengan modal awal berupa 4 ekor kambing PE, yang terdiri dari 2 ekor betina dan 2 ekor jantan. Setahun lebih setelah memulai, jumlah kambing yang dimilikinya telah berkembang menjadi 7 ekor.

Goats are a popular choice of livestock in many communities, valued for their rapid reproduction rate and economic potential. Recognizing this opportunity, Krisna Viky, a young man from the outskirts of Pacitan Regency, chose to focus on goat farming.

While this decision might seem unconventional for most young people in his village, Krisna takes immense pride in his path. It is no surprise, given that his hometown, Kayen Village in Pacitan District, thrives on a farming culture with fertile land ideal for growing rice and secondary crops.

"I noticed a unique opportunity in goat farming, especially with Jamnapari Crossbreed (PE) goats, which hold significant potential in Indonesia," Krisna explained.

In early 2022, he began his goat farming venture with an initial investment in four Jamnapari Crossbreed goats—two males and two females. Just over a year later, his herd grew to seven goats, a success that inspired him to take the business more seriously.

"Keberhasilan ini mendorong saya untuk lebih serius mengembangkan usaha ternak kambing ini," ucap Krisna.

Produk utama yang ditawarkan oleh Krisna adalah kambing breeding, yang ditujukan bagi pembeli dengan modal kecil tetapi tetap menginginkan kambing berkualitas tinggi. Dalam rutinitas sehari-harinya, Krisna memberikan pakan hijauan dan konsentrat kepada kambing-kambingnya.

Pakan hijauan diperoleh dari lingkungan sekitar yang kaya akan rumput dan dedaunan hijau seperti lamtoro, daun nangka, dan daun sengan. Sementara itu, pakan konsentrat diperoleh dari toko pakan ternak dan dilengkapi dengan bekatul serta ampas tahu untuk memenuhi kebutuhan gizi kambing.

Rumput merupakan sumber energi utama bagi kambing, dan jenis rumput yang umum diberikan antara lain rumput alam (rumput lapangan) serta beberapa jenis rumput yang dibudidayakan seperti setaria dan brachiaria.

Selain itu, limbah pertanian seperti daun singkong, daun pepaya, dan jerami padi juga dimanfaatkan sebagai pakan tambahan. "Kami berusaha memaksimalkan potensi lingkungan sekitar untuk memberikan pakan berkualitas bagi kambing-kambing kami," kata Krisna.

Dengan pendekatan yang cermat terhadap pemberian pakan dan perawatan kambing, Krisna berhasil menjaga kualitas ternaknya. Salah satu keunggulan peternakannya adalah lokasi kandang yang strategis dekat dengan jalan raya, kandang yang selalu bersih, serta harga jual yang kompetitif.

Selain itu, Krisna juga menawarkan layanan antar kambing ke lokasi pembeli, serta garansi pengembalian jika ditemukan kelainan pada kambing yang dibeli. "Kualitas adalah prioritas kami, dan kami ingin pelanggan merasa puas dengan layanan yang

Krisna specializes in breeding goats and catering to customers seeking high-quality livestock on a budget. His daily routine involves feeding his goats a balanced diet of forage and concentrate. The forage from the surrounding area includes abundant grass and green foliage such as leadtrees, jackfruit, and sengan leaves. The concentrate feed, purchased from livestock feed stores, is supplemented with rice bran and tofu waste to meet the goats' nutritional needs.

Grass is the goats' primary energy source, consisting of natural field grass and cultivated varieties like setaria and brachiaria. Additionally, agricultural byproducts such as cassava, papaya, and rice straw are used as supplemental feed. "We make every effort to maximize the potential of our environment to ensure quality feed for our goats," Krisna noted.

Through meticulous care and feeding practices, Krisna has maintained the quality of his livestock. His farm stands out for its strategic location near the main road, consistently clean pens, and competitive pricing.

Krisna goes the extra mile by offering delivery services for transporting goats to buyers' locations and providing a return guarantee for any abnormalities found in purchased goats. "Quality is our priority, and we want our customers to be satisfied with the service we provide," he said with conviction.

Currently, Krisna owns five productive goats—two males and three females—with an estimated annual yield of three kids. "Our focus is on the local market, targeting lower- to middle-income groups to ensure our goats are accessible to all segments of society," he explained.

kami berikan,” tegas Krisna.

Saat ini, Krisna telah memiliki 5 ekor kambing produktif, yaitu 2 jantan dan 3 betina, dengan asumsi dalam setahun bisa menghasilkan 3 ekor anak kambing. “Kami fokus pada pasar lokal dan menyasar kalangan menengah ke bawah agar kambing kami dapat diakses oleh semua lapisan masyarakat,” jelasnya.

Dengan harga yang terjangkau, Krisna berharap dapat menarik lebih banyak minat masyarakat untuk memulai usaha ternak kambing. “Kami ingin semua orang bisa memulai usaha peternakan dengan modal kecil tapi tetap mendapatkan kambing berkualitas,” tambahnya.

Dalam pemasaran, Krisna menerapkan beberapa strategi yang efektif, seperti mengenali preferensi pelanggan, memberikan diskon, tidak mengabaikan keluhan, dan selalu mengucapkan terima kasih kepada pelanggan.

Namun, Krisna mengakui bahwa kendala yang dihadapi dalam pengembangan usahanya adalah kurangnya modal untuk memperluas jangkauan pemasaran serta persaingan dari pedagang kambing dari luar daerah. “Jangkauan pemasaran kami masih terbatas, dan modal untuk ekspansi usaha masih menjadi tantangan besar,” ungkap Krisna.

Melalui Program YESS (*Youth Entrepreneurship and Employment Support Services*) yang diinisiasi Kementerian Pertanian, Krisna mendapatkan peluang besar untuk mengembangkan usahanya. Ia menjadi salah satu penerima manfaat program ini, mengikuti berbagai pelatihan yang diselenggarakan oleh YESS.

“Program ini sangat membantu saya dalam memperluas pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha peternakan,” ujarnya.

Krisna berharap, melalui Program YESS, ia dapat mengajukan Hibah



By offering affordable prices, Krisna hopes to inspire others to consider goat farming. “We want everyone to be able to start a farming venture on a small budget while still getting high-quality goats,” he added.

Krisna employs effective marketing strategies, such as identifying customer preferences, offering discounts, addressing complaints, and always expressing gratitude to his customers. However, he acknowledges the challenges he faces in growing his business. Limited funds for expanding his marketing reach and competition from goat traders outside the area remain significant hurdles. “Our marketing reach is still limited, and securing capital for business expansion is a constant challenge,” Krisna admitted.

Through the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program initiated by the Ministry of Agriculture, Krisna has found a valuable opportunity to expand his business. As a beneficiary of the program, he has participated in various training sessions organized by YESS.

“This program has been instrumental in enhancing my



Kompetitif yang nantinya dapat digunakan untuk pembangunan kandang baru serta pembelian indukan kambing berkualitas. Dengan tambahan modal ini, Krisna bercita-cita untuk memperluas usahanya dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.

"Saya berharap usaha ini bisa terus berkembang dan memberi manfaat lebih luas bagi masyarakat desa kami," pungkasnya.

knowledge and skills for running a livestock business," Krisna shared.

Krisna hopes to secure competitive grants through the YESS program to build a new barn and purchase high-quality breeding goats. With additional capital, he dreams of expanding his business and creating job opportunities for the local community.

"I hope this business continues to grow and brings greater benefits to our village," he concluded.

Rika Nurmala, Olah Singkong Jadi Lebih Bernilai

Kolong Klitik: Rika Nurmala's Success Story of Turning Cassava into Gold

Kolong Klitik, camilan khas dari Pacitan yang terbuat dari singkong menjadi produk andalan Rika Nurmala. Melimpahnya bahan baku coba dimanfaatkan pemilik usaha Sido Ruku ini menjadi produk yang lebih bernilai.

Usaha ini telah dirintis Rika sejak tahun 2005, berawal dari keprihatinannya melihat harga singkong yang jatuh saat panen melimpah. Dengan modal yang tidak besar, ia mulai memproduksi camilan ini dan berhasil membangun usahanya hingga mampu bertahan selama hampir dua dekade.

Rika menjelaskan, banyak petani yang mengandalkan ketela/singkong sebagai bahan pangan di musim penghujan, namun harganya cenderung rendah saat panen. "Saya mencoba memanfaatkan situasi ini dengan mengolah singkong menjadi *Kolong Klitik* yang memiliki daya jual tinggi." Tambahnya.

Menurut Rika, jika dikelola secara profesional mulai dari pengolahan, pengepakan, hingga pemasaran, *Kolong Klitik* bisa menjadi salah satu sumber pendapatan utama bagi masyarakat Pacitan. Usahanya saat ini mampu mengolah hingga 2 ton

Kolong Klitik, a traditional Pacitan snack made from cassava, has become the specializing product of Rika Nurmala's business, Sido Ruku. Using the region's abundant cassava supply, Rika has transformed this humble ingredient into a high-value product that has sustained her business for nearly two decades.

Rika began her journey in 2005, driven by concern over the falling price of cassava during harvest season. With limited capital, she started producing *Kolong Klitik* and successfully built a thriving business that continues to this day. She noted cassava is a staple food for many farmers during the rainy season, yet its market value plummets when the supply is high. "I saw an opportunity to process cassava into *Kolong Klitik*, which has a much higher market appeal," Rika explained.

Rika believes that with professional management—spanning processing, packaging, and marketing—*Kolong Klitik* can become a key income source for the people of Pacitan. Her business now processes up to two tons of

singkong setiap bulan, dengan sekali produksi membutuhkan sekitar 1 kwintal bahan baku.

Selain itu, usaha ini juga membantu menyerap tenaga kerja lokal, terutama dalam proses produksi. Rika berbagi bahwa usaha ini sangat menjanjikan. "Sejak anak saya masih kecil, dari menggunakan peralatan yang konvensional sampai dengan memakai peralatan mesin, usaha ini cukup menjanjikan, terbukti selama ini kami mampu bertahan hidup dengan usaha membuat *Kolong Klitik*," tambahnya.

Keuntungan yang didapat Rika setiap bulan bisa dibilang cukup lumayan yaitu berkisar antara 17% hingga 20% dari omset, atau sekitar Rp 5 juta hingga Rp 6 juta.

Proses pembuatan *Kolong Klitik* cukup panjang dan membutuhkan ketelitian. Singkong dikupas, dicuci, dan diparut hingga halus. Kemudian dipres, dikeringkan, dan dipanggang hingga kering. Setelah itu, adonan dihancurkan lagi, dicampur dengan tepung, dibentuk menjadi bulatan kecil seperti cincin, dan akhirnya digoreng hingga renyah.

Rasa gurih dan renyahnya inilah yang membuat camilan ini begitu digemari. Rika menambahkan, "Setiap kali kami memproduksi *Kolong Klitik*, saya selalu merasa bangga melihat bagaimana camilan ini menjadi produk yang dicintai oleh masyarakat. Ini adalah hasil kerja keras dan dedikasi saya selama bertahun-tahun" Ujarnya.

Setiap musim liburan atau menjelang Idul Fitri, *Kolong Klitik* banyak diburu sebagai oleh-oleh khas Pacitan. Namun, seperti usaha lainnya, Rika juga menghadapi tantangan, terutama dalam mendapatkan bahan baku yang kadang sulit didapatkan, serta kendala cuaca saat musim hujan yang mempersulit proses pengeringan. "Kami harus mencari bahan baku dari luar daerah ketika pasokan lokal menipis," ujar Rika.



cassava each month, with a single production cycle requiring around 100 kilograms of raw materials.

This thriving business also supports the local economy by creating job opportunities, particularly in production. Reflecting on her journey, Rika said, "Since my child was little, we have evolved from using traditional equipment to incorporating machinery. This business has proven its potential, as we have continued to thrive by producing Kolong Klitik."

Rika's monthly profits range between 17% and 20% of her revenue, equating to approximately IDR 5 to 6 million.

The process of making Kolong Klitik is meticulous and time-intensive. The cassava is peeled, washed, grated into a fine paste, then pressed, dried, and baked. The dried dough is then crushed, mixed with flour, and shaped into small rings before being fried to crispy perfection. The snack's savory and crunchy taste has made it a local favorite.

"Every time we produce Kolong Klitik, I feel a sense of pride knowing how much people enjoy this snack," Rika shared. "It is the result of years of hard work and dedication."

During the holiday seasons, especially Eid al-Fitr, Kolong Klitik becomes a sought-after snack

Meski demikian, ia terus berinovasi dengan melayani pemasaran dalam berbagai skala, baik besar maupun kecil, serta menerima agen untuk memperluas jangkauan produknya. Pemasaran juga mencakup pengiriman luar kota, dengan layanan bebas ongkos kirim untuk wilayah Pacitan.

Program YESS memberikan manfaat besar bagi Rika dalam mengembangkan usahanya. Ia mendapatkan wawasan baru terkait manajemen keuangan, strategi pemasaran, dan cara pengelolaan usaha yang lebih efektif. "Harapan saya, Program YESS terus berlanjut dan dapat membantu perintis usaha baru mengembangkan bisnis mereka. Rencana ke depan, saya berharap bisa memproduksi *Kolong Klitik* dalam jumlah lebih besar jika bahan baku mudah didapat serta meningkatkan kualitas produk dan jangkauan pemasaran yang lebih luas," ujar Rika optimis.

Rika juga percaya bahwa keberhasilan *Kolong Klitik* tidak hanya berdampak pada dirinya sendiri, tetapi juga pada perekonomian masyarakat di sekitarnya. "Dengan adanya usaha ini, kami mampu menciptakan lapangan kerja dan membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar. Ini adalah harapan saya dan semoga dapat terus terwujud," tambahnya.

Dengan ketekunan dan inovasinya, Rika tidak hanya berhasil mengembangkan usaha olahan pangan khas Pacitan ini, tetapi juga menginspirasi banyak orang untuk memanfaatkan potensi lokal dan mendongkrak perekonomian daerah. "Saya percaya bahwa dengan kerja keras dan komitmen, siapa pun bisa berhasil dalam usaha mereka," tutupnya.

in Pacitan. However, Rika faces challenges, particularly in sourcing raw materials during shortages and navigating weather-related issues in the rainy season, complicating the drying process. "When local supplies run low, we must source raw materials from outside the region," she explained.

To overcome these challenges, Rika has expanded her marketing efforts on multiple levels, accepting agents and offering delivery services, including free delivery within the Pacitan area. Her marketing extends beyond the city, helping her products reach a wider audience.

The YESS program has played a significant role in the growth of Rika's business by providing her with valuable knowledge in financial management, marketing strategies, and efficient business practices. "I hope the YESS program continues to support new business pioneers. My goal is to scale up production, improve product quality, and broaden our market reach," she said optimistically.

Rika also believes that Kolong Klitik's success extends beyond her achievements. "This business not only creates jobs but also helps improve the standard of living for the local community. That is my hope, and I will work hard to make it a reality," she added.

With perseverance and innovation, Rika has built a successful business centered around this traditional Pacitan snack and inspired others to harness local resources to strengthen the regional economy. "I believe that with hard work and commitment, anyone can succeed in their business," she concluded.

Berawal Dari Halaman, **Jamu Macan Kera**h Kini Dikenal

***Macan Kera*h Herbal Medicine: From the Backyard to a Popular Brand**



Maharani Shinta, seorang anak muda dari Pacitan, berhasil meraup keuntungan dari bisnis jamu tradisional "Macan Kera". Padahal perjalanan usaha Maharani dimulai secara tidak sengaja ketika ia menyadari potensi tanaman herbal yang tumbuh di belakang rumahnya.

"Awalnya, saya hanya melihat tanaman herbal di kebun belakang dan berpikir bagaimana agar tanaman tersebut bisa diolah dan bermanfaat," ujar Maharani.

Ia kemudian memutuskan untuk membuat jamu tradisional yang fokus pada kesehatan wanita, dengan branding produk "Jamu Macan Kera".

Maharani mengaku sebelum memasarkan produknya ia memulai dari konsumsi pribadi. "Saya sendiri sering minum jamu ini untuk kesehatan saya sendiri. Lalu banyak teman yang penasaran, dari situlah akhirnya saya memutuskan untuk memproduksi dan menjualnya," tambahnya.

Dari sana ternyata, banyak orang tertarik dengan jamu buatannya, sehingga usahanya mulai berkembang. Bukan hanya itu saat ini Jamu Macan Kera merupakan produk tradisional yang sudah cukup dikenal di Malang, Jawa Timur.

Maharani Shinta, a young entrepreneur from Pacitan, has earned profits from the traditional herbal medicine business under the brand "Macan Kera". Her business journey began when she noticed the potential of herbal plants growing abundantly in her backyard.

"At first, I just saw the herbal plants in the garden and thought about how I could process them into something beneficial," said Maharani.

She then created traditional herbal medicine focusing on women's health and branded it "Jamu Macan Kera".

Before marketing her products, Maharani drank them for personal consumption. "I often drank this herbal medicine for my health. It made my friends curious. Thus, I decided to produce and sell my products," she shared.

Surprisingly, her herbal medicine products are preferred by many, and her business started to thrive. Today, Macan Kera Herbal Medicine is a well-known traditional product in Malang, East Java.



Modal awal yang dikeluarkan Maharani sekitar Rp 30 ribu, yang digunakan untuk membeli kemasan, gula batu, dan bahan tambahan seperti daun sirih serta rempah-rempah lainnya. Dengan modal tersebut, ia bisa memproduksi sekitar 10 botol jamu berukuran 600 ml.

Jamu Macan Kera terdiri dari dua jenis produk, yaitu jamu siap minum dan jamu instan. "Untuk jamu siap minum, harganya Rp 5 ribu untuk ukuran 300 ml dan Rp 10 ribu untuk ukuran 600 ml. Sedangkan jamu instan bisa tahan hingga satu bulan dan harganya Rp 25 ribu untuk 250 ml," jelas Maharani.

Dalam satu kali produksi, Maharani bisa menghasilkan sekitar 50 botol jamu, dengan komposisi 30 botol jamu siap minum dan 20 botol jamu instan. Produksi biasanya dilakukan setiap hari Senin, Rabu, dan Jumat.

Namun, jika ada permintaan yang banyak, ia bisa memproduksi setiap hari, terutama untuk varian jamu siap minum. "Proses produksi masih sederhana, menggunakan kuali tradisional untuk merebus jamu, jadi kadang butuh waktu yang cukup lama," katanya.

Pada awalnya, Maharani menghadapi tantangan besar saat memperkenalkan jamunya di Pacitan. Banyak pembeli yang masih belum

The initial capital of her business was IDR30,000, which she used to purchase packaging, rock sugar, and other ingredients such as betel leaves and herbs. This initial investment allowed her to produce around 10 bottles of 600 ml herbal medicine.

Macan Kera's product line now includes two variants: ready-to-drink and instant herbal medicine. "The ready-to-drink herbal medicine costs IDR5,000 for 300 ml and IDR10,000 for 600 ml. Meanwhile, the instant herbal medicine, which has a shelf life of up to a month, is priced at IDR25,000 for 250 ml," Maharani explained.

In a single production cycle, Maharani can produce approximately 50 bottles of herbal medicine, consisting of 30 bottles of ready-to-drink herbal medicine and 20 bottles of instant herbal medicine. Production is typically run every Monday, Wednesday, and Friday.

However, she increases production daily when demand surges, especially for the ready-to-drink variant. "The production process is still traditional, using a traditional cauldron to boil the herbal medicine, which can take quite a long time," she explained.

Initially, Maharani faced significant challenges as she started to market her products in Pacitan. Many buyers were unfamiliar with the taste and benefits of traditional herbal medicine. "In the beginning, many people did not know about this herbal medicine. I had to explain its benefits to potential buyers," she said.

The production process was also challenging as she relied on essential equipment.

However, Maharani did not give up. She strived to develop her business and made self-improvement by attending various trainings. She encountered and joined the YESS Program (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) held by the Ministry of Agriculture.

terbiasa dengan rasa dan manfaat jamu tradisional. "Waktu pertama kali jualan di Pacitan, banyak yang belum tahu tentang jamu ini. Saya harus menjelaskan ke mereka tentang manfaatnya," ungkapnya.

Selain itu, proses produksi juga menjadi tantangan, karena ia masih menggunakan peralatan yang sederhana.

Meskipun demikian, Maharani tidak menyerah. Untuk terus mengembangkan usahanya, ia rajin meningkatkan kapasitas dirinya melalui berbagai pelatihan. Ia bergabung dengan Program YESS (*Youth Entrepreneurship and Employment Support Services*) dari Kementerian Pertanian, yang memberikan pelatihan di bidang branding, pengemasan, manajemen keuangan, hingga penyuluhan keamanan pangan.

"Program YESS sangat bermanfaat bagi saya, bisa menambah ilmu dan pengalaman serta memperluas jaringan dengan pelaku usaha lain yang berbeda bidang," jelasnya.

Maharani juga berharap Program YESS dapat terus memperbanyak topik pelatihan terkait wirausaha di bidang pertanian agar pengusaha seperti dirinya bisa lebih berkembang di era modern ini.

Selain pelatihan dari Program YESS, Maharani juga aktif mengikuti pameran untuk memperluas pasar. Ia berpartisipasi dalam berbagai bazar lokal, seperti bazar di Kantor Pos Pacitan dan acara Ruwat Jagat 2023 di Gasibu Pacitan. Partisipasinya dalam pameran ini membantu meningkatkan penjualan dan memperkenalkan produk jamu tradisionalnya ke masyarakat yang lebih luas.

Untuk pemasaran, Maharani memanfaatkan berbagai metode, termasuk pengiriman melalui kurir untuk wilayah sekitar Pacitan dan pemasaran melalui media sosial serta e-commerce untuk konsumen di luar



This program provided her valuable training in branding, packaging, financial management, and food safety practices.

"The YESS Program has been incredibly beneficial, helping me gain new insights, expand my experience, and connect with other entrepreneurs from various fields," she said.

Maharani also expects that the program will continue to offer more diverse training topics related to entrepreneurship in the agricultural sector to help businesses like hers thrive in the modern era.

In addition to the training, Maharani actively participated in exhibitions to broaden her market reach. She has showcased her products at local bazaars, such as the Pacitan Post Office Bazaar and the Ruwat Jagat 2023 event at Gasibu Pacitan. Her participation in these events has significantly boosted sales and increased awareness of her Macan Kera herbal medicine among a wider community.

Maharani has employed multiple marketing strategies to promote her products. For local consumers around Pacitan, she provides

kota. Ia juga bekerja sama dengan beberapa mitra seperti RamTV dan Kantor Pos untuk memperluas jangkauan distribusinya.

"Kami juga aktif di media sosial dan e-commerce untuk melayani pembeli dari luar kota. Alhamdulillah, responnya sangat positif," tambahnya.

Maharani berharap usahanya tidak hanya sekedar mendatangkan keuntungan, tetapi juga bisa melestarikan budaya minum jamu di Indonesia. Ia ingin mengedukasi masyarakat, terutama generasi muda, bahwa jamu tradisional sebenarnya tidak selalu identik dengan rasa pahit dan hanya diminum oleh orang tua.

"Jamu itu sebenarnya bisa dinikmati oleh semua generasi, bahkan anak muda sekalipun. Saya ingin mengenalkan jamu dengan rasa yang enak dan manfaat yang mantap," ungkapnya penuh semangat.

Selain itu, Maharani memiliki visi untuk terus mengembangkan usahanya dengan menambah varian jamu baru dan memperluas pasarnya. "Saya ingin membuat varian jamu lainnya, agar lebih banyak pilihan untuk konsumen. Ke depan, semoga usaha ini bisa lebih berkembang dan lebih banyak orang yang bisa merasakan manfaat jamu," tambahnya.

Maharani juga berharap bisa mendapatkan dukungan dari Program YESS dalam bentuk Hibah Kompetitif untuk modal tambahan. "Jika diberi kesempatan, saya ingin mengembangkan usaha ini lebih jauh lagi melalui dana Hibah Kompetitif, dan tentu saja bimbingan dari Program YESS," harapnya.

Bagi Maharani, menjalankan usaha ini adalah bentuk rasa syukurnya dan cara untuk mengubah ketidakmampuannya menjadi kemampuan. "Rasa syukur yang begitu besar adalah keberhasilan saya. Sedangkan pencapaian terbesar yang saya miliki saat ini adalah saya bisa mencapai ketidakmampuanku menjadi mampu," pungkas Maharani.

delivery services through couriers and uses social media platforms and e-commerce channels to reach consumers from other cities. She has collaborated with partners like RamTV and the Post Office to expand her product distribution network.

"We are also an active seller on social media and e-commerce to serve buyers from outside the city. Alhamdulillah, the response has been very positive," she added.

Maharani expects her business to generate profit and help preserve Indonesia's cultural tradition of drinking herbal medicine. She aims to educate the community, particularly the young generation that herbal medicine is not only for older people with an inherently bitter taste.

"Herbal medicine is suitable for all generations and can even be enjoyed by young people. I want to introduce herbal medicine that is tasty and offers great health benefits," she said with enthusiasm.

Maharani also envisions developing her business by offering new variants of herbal medicine and expanding her market reach. "I want to produce more herbal medicine variants to provide more choices for consumers. In the future, I hope this business can grow further, and reach more people to experience the benefits of herbal medicine," she added.

Maharani also aspires to receive additional support from the YESS Program through competitive grants for additional capital. "If the opportunity hits, I want to grow this business further using the competitive grant and assistance from the YESS Program," she expressed.

For Maharani, running her business is a form of gratitude and a way to transform inability into ability. "The greatest gratitude is my success. While the greatest achievement for me is that I can transform my inability into ability," Maharani concluded.

Awal Coba-Coba, Nurhadiyanto Sukses Breeding Kambing

From Experiment to Success: Nurhadiyanto Thrives in Goat Breeding

Bila mayoritas warga Desa Kayen, Kecamatan Pacitan, adalah petani, berbeda dengan Nurhadiyanto. Anak muda yang satu ini lebih memilih beternak kambing sebagai usahanya.

Dijelaskan Nurhadiyanto, ia memulai usaha ini pada awal tahun 2022 dengan modal awal empat ekor kambing, terdiri dari dua ekor kambing betina dan dua ekor kambing jantan. Setelah berjalan satu tahun lebih, kini Nurhadiyanto telah berhasil meningkatkan jumlah populasi menjadi tujuh ekor kambing, dan bertekad untuk terus mengembangkan peternakannya.

Produk utama yang ditawarkan Nurhadiyanto adalah breeding kambing, yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembeli yang hanya memiliki modal sedikit namun menginginkan kualitas yang baik.

"Keunggulan usaha breeding kambing yang saya jalankan meliputi lokasi kandang yang strategis dekat jalan raya, kondisi kandang yang bersih, serta harga jual yang bersaing." Ujarnya. Selain itu, ia juga memberikan layanan antar sampai tujuan, dan jika terdapat kelainan pada kambing yang dibeli, pelanggan dapat mengembalikannya.

While most residents in Kayen Village, Pacitan Sub-district, work as farmers, Nurhadiyanto took a different path. This young man decided to venture into goat farming.

Nurhadiyanto began this venture in early 2022 with an initial capital of four goats: two males and two females. After over a year, he successfully increased his herd to seven goats and was determined to expand his livestock business further.

Nurhadiyanto's primary product is goat breeding, aimed at buyers with limited budgets who still desire quality livestock.

"The advantages of my goat breeding business include the strategic location of the shed near the main road, clean pen conditions, and competitive pricing," he said. In addition, he provides delivery services and offers a return policy for goats with abnormalities.

Nurhadiyanto estimates that each female can produce three kids within a year by maintaining five goats: two males and three females.

Dijelaskannya, dengan memelihara lima ekor kambing yang terdiri dua ekor jantan dan tiga ekor betina, Nurhadiyanto memperkirakan bahwa dalam jangka waktu satu tahun, setiap betina dapat menghasilkan tiga ekor anak. "Dalam setiap usaha, kejujuran dan kualitas produk adalah kunci utama. Kami ingin pelanggan merasa puas dan percaya pada produk yang kami tawarkan," kata Nurhadiyanto dengan percaya diri.

Ia juga mengungkapkan bahwa hubungan baik dengan pelanggan sangat penting. "Kami selalu berusaha untuk menjalin komunikasi yang baik, sehingga mereka merasa nyaman untuk bertanya atau menyampaikan keluhan," tambahnya.

Nurhadiyanto mengatakan dirinya fokus pada pasar lokal, menyasar golongan menengah ke bawah. Dengan demikian, semua lapisan masyarakat dapat merasakan manfaat dari usaha peternakan kambing, sehingga minat masyarakat luas untuk menjadi pelaku usaha.

"Kami ingin semua orang, tidak peduli latar belakang ekonomi, bisa memiliki akses untuk beternak kambing," ungkap Nurhadiyanto.

Dalam pemasaran, Nurhadiyanto menerapkan beberapa strategi, antara lain mengenali pelanggan dan menunjukkan perhatian kepada mereka, memberikan potongan harga, tidak mengabaikan keluhan yang masuk, serta mengucapkan terima kasih kepada pembeli setelah transaksi. "Menghargai pelanggan itu penting. Kami selalu berusaha untuk menjalin hubungan baik dengan mereka," kata Nurhadiyanto.

Meski demikian, Nurhadiyanto juga mengaku banyak menghadapi kendala dalam pemasaran dan persaingan, seperti keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha, jangkauan pemasaran yang masih terbatas, serta persaingan dari penjual kambing luar daerah yang mulai merambah pasar lokal.



"In every business, honesty and product quality are key. We want our customers to feel satisfied and trust our products," he stated confidently.

He emphasized the importance of good customer relations. "We always strive to maintain effective communication so they feel comfortable asking questions or voicing complaints," he added.

Nurhadiyanto focuses on the local market, targeting middle- to lower-income groups. This approach allows all community members to benefit from goat farming, encouraging a broader interest in becoming livestock entrepreneurs.

"We want everyone, regardless of economic background, to have access to goat farming," he expressed.

In marketing, Nurhadiyanto applies several strategies, including recognizing customers and showing genuine attention, offering discounts, addressing complaints promptly, and thanking buyers after each transaction. "Appreciating customers is crucial. We always aim to build good relationships with them," he explained.

"Modal memang menjadi tantangan tersendiri. Namun, saya percaya bahwa dengan strategi yang tepat dan dukungan komunitas, kami bisa mengatasi hal ini," ungkapnya dengan optimis.

Nurhadiyanto berharap dapat terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produknya agar tetap bersaing. "Saya ingin agar usaha ini dapat menjadi contoh bagi pemuda-pemuda lain di desa kami. Jika kita mau bekerja keras dan berpikir kreatif, bukan tidak mungkin usaha ternak kambing ini bisa berkembang menjadi usaha yang besar," ungkapnya penuh harapan.

Ia menambahkan, setiap usaha pasti ada risikonya, tetapi dengan persiapan dan perencanaan yang baik, bisa meminimalkan risiko tersebut.

Dengan semangat ini, Nurhadiyanto berharap usaha peternakan kambing yang dikelolanya dapat memberikan kontribusi yang positif tidak hanya bagi dirinya, tetapi juga untuk masyarakat sekitar, menciptakan lapangan kerja, serta meningkatkan perekonomian desa Kayen. "Setiap kambing yang kami pelihara adalah harapan untuk masa depan yang lebih baik," tutup Nurhadiyanto dengan senyuman.

Keberanian dan tekadnya untuk terjun dalam dunia peternakan menunjukkan bahwa dengan niat yang kuat, peluang untuk sukses selalu ada, meskipun dimulai dari hal yang sederhana. "Saya percaya bahwa setiap langkah kecil yang kita ambil dapat membawa perubahan besar di masa depan," ujarnya. Nurhadiyanto adalah contoh nyata bahwa inovasi dan ketekunan dapat membawa perubahan dan meningkatkan kesejahteraan komunitas.

Despite his success, Nurhadiyanto acknowledges facing numerous marketing and competition challenges, such as limited capital to expand, restricted market reach, and competition from goat sellers outside the region entering the local market.

"Limited capital is indeed a challenge. However, I believe that we can overcome this with the right strategies and community support," he said optimistically.

Nurhadiyanto hopes to continue innovating and improving the quality of his products to remain competitive. "I want this business to be an example for other young people in our village. If we work hard and think creatively, goat farming can grow into a huge business," he expressed with hope.

He added that every business carries risks, but proper preparation and planning can minimize these risks.

With this enthusiasm, Nurhadiyanto hopes his goat farming business will contribute positively to his livelihood and the surrounding community, creating job opportunities and improving the economy of Kayen Village. "Every goat we raise is a hope for a better future," he said with a smile.

Nurhadiyanto's courage and determination to venture into livestock farming demonstrate that strong intentions can unlock opportunities for success, even starting from something simple. "I believe every small step we take can lead to significant changes in the future," he concluded. Nurhadiyanto exemplifies how innovation and perseverance can drive transformation and improve community welfare.

Lewat Alsintan, Komitmen Rohmah Majukan Pertanian

***Rohmah Drives Agricultural Progress
with Her Farming Machinery Shop***



Melihat potensi kebutuhan berbagai peralatan pertanian yang besar, Rohmah berinisiatif mendirikan toko alat mesin pertanian (alsintan) bernama "Sido Makmur Pacitan". Usaha ini berakar dari pengalaman orang tua Rohmah yang juga bergerak di bidang pertanian.

Selama lima tahun terakhir, Rohmah menyediakan pupuk, alat-alat pertanian, dan obat-obatan untuk memenuhi kebutuhan petani, terutama di kalangan petani hortikultura. "Penyediaan saprodi, terutama pupuk subsidi, memiliki beberapa aturan yang membatasi akses petani, sehingga saya memutuskan untuk menyediakan juga produk pupuk non-subsidi dan benih tanaman," jelasnya.

Kondisi ini menjadikan usaha Rohmah sebagai solusi praktis bagi para petani. Toko ini tidak hanya menjual racun rumput dan pupuk, tetapi juga berfokus pada pelayanan. Rohmah melakukan komunikasi aktif dengan petani mengenai hasil penggunaan produk yang dibeli.

Selama pandemi, daya beli petani menurun karena harga jual yang rendah, memaksa banyak petani untuk beralih ke tanaman perkebunan

Recognising the growing need for large-scale agricultural equipment, Rohmah took the initiative to establish a farming machinery shop named "Sido Makmur Pacitan"—the business roots in her parents' experience in agriculture.

Over the past five years, Rohmah has supplied fertilisers, agricultural tools, and crop medicines to support farmers, particularly those in horticulture. "The provision of agricultural supplies, especially subsidised fertilisers, comes with regulations that limit farmers' access. Hence, I decided to also offer non-subsidised fertiliser products and plant seeds," she explained.

Rohmah's business has become a practical solution for farmers in the region. The shop provides weed killers and fertilisers with quality services. Rohmah ensures active and interactive communication with farmers to see the effectiveness of the products they purchase.

Farmers' purchasing power declined during the pandemic due to low crop prices. This situation had them shifted to plantation crops that were easier to nurse.

yang lebih mudah dirawat. "Kondisi ini sangat mempengaruhi pendapatan kami," kata Rohmah.

Namun, Rohmah tetap optimis menjalankan usaha dan memandang keberhasilan dalam pemasaran sebagai kunci untuk terus bertahan. "Strategi pemasaran sangat penting untuk meningkatkan profit dan menjembatani distributor dan konsumen," tambahnya.

Meskipun tantangan dihadapi, Rohmah percaya bahwa dengan menggunakan strategi pemasaran yang baik, ia dapat mencapai tujuannya dan meningkatkan daya beli konsumen. "Kreativitas dan inovasi menjadi kunci untuk bertahan dalam bisnis ini," ungkap Rohmah, menegaskan pentingnya beradaptasi dengan perubahan pasar.

Rohmah bersyukur atas dukungan dari Program YESS yang menyediakan pelatihan bagi wirausahawan muda. "Pelatihan tentang manajemen dan pengelolaan keuangan sangat membantu saya dalam mengembangkan usaha," ujarnya.

Keberhasilan Rohmah dalam mengajukan proposal untuk Hibah Kompetitif menjadi momen penting dalam perjalanan usahanya. "Saya belajar banyak tentang cara mengatur arus keuangan, yang sangat penting dalam menjalankan bisnis ini," tambahnya.

Saat ini, sebagian besar pemasaran dilakukan secara lokal di Pacitan, namun juga melibatkan media sosial untuk memperluas jangkauan. "Kami menggunakan WhatsApp dan platform lain untuk berkomunikasi dengan pelanggan dan mempromosikan produk kami," kata Rohmah.

Dia berharap ke depan, lebih banyak dukungan untuk sektor pertanian, agar tanaman dapat dibudidayakan dengan baik dan memberikan hasil optimal. "Kesejahteraan petani adalah tujuan utama kami," tutupnya.

"This situation greatly affected our income," Rohmah admitted.

Despite these hurdles, Rohmah remains optimistic and views marketing as the key to overcoming challenges. "A strong marketing strategy is crucial for increasing profits and connecting distributors with consumers," she shared.

Facing those challenges, Rohmah believes that effective marketing strategies are the door to achieving her goals and improving consumers' purchasing power. "Creativity and innovation are the keys to the sustainability of this business", she asserted, highlighting the importance of adapting to the market dynamics.

Rohmah is grateful for the support from YESS (Youth Employment in Agriculture) in the form of training for young entrepreneurs. "Training on management and financial planning has been instrumental in helping me grow my business," she said.

Her being successful in applying for the competitive grant proposal was an important milestone in her business journey. "I learned a lot about managing cash flow, which is vital for running a business," she added.

Currently, her marketing strategies are focused locally in Pacitan, and she uses social media platforms to reach a broader audience. "We use these platforms to communicate with customers and promote our products," Rohmah noted.

Looking ahead, Rohmah hopes for increased support for the agricultural sector, enabling better cultivation practices and optimal yields. "Farmers' welfare is our top goal," she said.



Seiring dengan berkembangnya usaha, Rohmah berharap komitmen dari generasi muda di sektor pertanian semakin menguat. "Potensi untuk mengembangkan kawasan agraris sangat terbuka lebar bagi petani muda saat ini," tambah Rohmah.

Dengan adanya dukungan yang tepat, sektor pertanian di Kabupaten Pacitan dapat tumbuh dan berkontribusi signifikan bagi perekonomian daerah. "Kami ingin melihat lebih banyak pemuda terlibat dan berinovasi dalam pertanian, demi masa depan yang lebih baik," tutupnya, penuh harap.

As her business develops, Rohmah expects commitment from the younger generation to engage in the agriculture sector to grow. "The potential to develop agricultural areas is immense for millennial farmers now," she added.

With proper support, the Pacitan District's agricultural sector will grow and significantly contribute to the local economy. "We want to see more young people engage and make innovation in this sector for a better future," she concluded with optimism.

Kembangkan Pernakan Kambing, Feriansyah Bangun Bejo Farm

Expanding Goat Farming: Feriansyah Establishes Bejo Farm

Di Kabupaten Pacitan, peternakan kambing memiliki potensi besar sebagai basis ekonomi keluarga petani. Salah satunya Feriansyah pemuda Dusun Tawang, Desa Nanggungan yang mencoba mendirikan Bedjo Jaya Farm sebagai usaha yang dijalankannya hingga sekarang.

Farm yang didirikan pada 2022 yang lalu ini berfokus pada breeding dan penggemukan kambing jenis Jawa Randu dan Cross Boer. "Kambing bukan hanya sumber pendapatan, tetapi juga simbol ketahanan dan kemandirian bagi masyarakat pedesaan," kata Feriansyah.

Bedjo Jaya Farm mengadopsi metode breeding yang intensif dengan menggunakan tiga indukan kambing Jawa Randu dan Cross Boer. Feriansyah juga menggemukkan 16 ekor jantan Jawa Randu sebagai pejantan bibit.

Dalam memilih kambing berkualitas super, dia bertujuan untuk meningkatkan produksi peternakan dan menjadikan farm-nya sebagai lokasi ternak modern. "Dengan fokus pada kualitas, kami berharap dapat bersaing di pasar lokal dan juga nasional," ujarnya.

Namun, pengembangan usaha ini tidak tanpa tantangan. Harga indukan

In Pacitan District, goat farming holds great potential as an economic base for families. One example is Feriansyah, a young man from Tawang Hamlet, Nanggungan Village, who established Bedjo Jaya Farm, a business he still operates today.

Established in 2022, this farm specialises in breeding and fattening Jawa Randu and Cross Boer goats. "Goats are more than just a source of income, they are a symbol of resilience and independence for rural communities," said Feriansyah.

Bedjo Jaya Farm has adopted an intensive breeding method using three Jawa Randu and Cross Boer goat does. Feriansyah also fattens 16 Jawa Randu male goats to serve as breeding sires.

By selecting high-quality goats, he aims to enhance farm production and transform his farm into a modern livestock centre. "By prioritising quality, we hope to compete in both local and national markets," he said.

However, the business has not been without challenges. The cost of premium breeding stock was a challenge regarding capital, leading Feriansyah to enrol in the Ministry of Agriculture's YESS Program to receive grant funding.

yang berkualitas tinggi menjadi kendala modal, sehingga Feriansyah berpartisipasi dalam Program YESS dari Kementerian Pertanian untuk mendapatkan bantuan dana hibah.

Melalui pelatihan motivasi bisnis di program tersebut, Feriansyah dapat berbagi pengalaman dengan peternak lain dan mengakses sumber daya yang dapat memperkuat usahanya. "Program YESS sangat membantu kami untuk mengembangkan usaha dan memperluas jaringan," tambahnya.

Kendala pemasaran di sektor peternakan kambing juga menjadi perhatian. Banyak makelar menawarkan harga di bawah pasaran, sehingga peternak lebih diuntungkan jika menjual langsung kepada konsumen.

Feriansyah memasarkan kambingnya di pasar lokal, seperti Pasar Pon dan Pasar Wage di Pacitan, serta melalui platform *online* seperti Facebook, Instagram, TikTok, dan WhatsApp. "Kami berusaha membangun hubungan langsung dengan konsumen agar bisa mendapatkan harga yang lebih baik," katanya.

Dengan memfokuskan pada kualitas dan kuantitas, Bedjo Jaya Farm berupaya memenuhi permintaan pasar baik lokal maupun luar. "Peternakan kami menyediakan kualitas dan kuantitas ternak agar dapat bersaing dan memenuhi permintaan pasar," ujar Feriansyah. Ini menjadi penting, mengingat semakin banyaknya peternak yang memasuki pasar.

Feriansyah menyadari bahwa budidaya kambing membutuhkan perhatian yang serius. Pemberian pakan hijauan yang baik, pakan tambahan, dan pemantauan kesehatan hewan merupakan faktor penting dalam menjaga kualitas ternak.

Kesehatan kambing harus diperiksa secara rutin, dan kebersihan kandang harus dijaga untuk mencegah



Through the business motivation training provided by the program, he could share knowledge with other farmers and gain access to resources to strengthen his enterprise. "The YESS Program has been very beneficial for expanding our business and network," he noted.

Marketing challenges in the goat farming industry also remain a concern. Brokers often offer prices below the market rate, making it more profitable for farmers to sell directly to consumers.

Feriansyah promotes his goats at local markets, such as Pon Traditional Market and Wage Traditional Market in Pacitan, and through online platforms like Facebook, Instagram, TikTok, and WhatsApp. "We strive to build direct relationships with consumers to secure better prices," he said.

Bedjo Jaya Farm is committed to delivering quality and quantity to satisfy demand in local and external markets. "Our farm ensures both quality and quantity in our livestock to stay competitive and satisfy market demand," said Feriansyah. This is crucial, given the growing number of farmers entering the market.

Feriansyah understands that goat farming requires careful attention.

penyakit. “Kami menerapkan standar kebersihan yang ketat untuk menjaga kesehatan ternak kami,” ungkapnya.

Dia percaya bahwa jika semua aspek budidaya dikelola dengan baik, usaha peternakan akan berjalan lancar. “Harga juga merupakan penentu keberhasilan usaha, karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh dari penjualan produk,” tambahnya.

Feriansyah optimis tentang masa depan Bedjo Jaya Farm. “Kami berharap bisa meningkatkan populasi kambing kami dan memperluas usaha ini menjadi lebih besar,” katanya. Selain itu, Feriansyah juga berkomitmen untuk melibatkan lebih banyak pemuda di desanya dalam budidaya kambing, sebagai langkah untuk mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan perekonomian lokal.

Dengan strategi yang tepat, dukungan dari program pemerintah, dan manajemen yang baik, diharapkan usaha ini tidak hanya meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan peternak tetapi juga berkontribusi terhadap pemenuhan kebutuhan daging di pasar lokal dan ekspor. “Peternakan bukan hanya sekadar bisnis, tetapi juga bagian dari upaya membangun komunitas yang lebih kuat,” tutup Feriansyah.

Feriansyah dan Bedjo Jaya Farm adalah contoh nyata dari potensi pengembangan usaha ternak kambing di Kabupaten Pacitan. Dengan semangat dan dedikasi, mereka tidak hanya berusaha meraih kesuksesan pribadi tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat sekitar.

Harapan akan pertumbuhan sektor peternakan di Indonesia semakin menguat dengan adanya generasi muda seperti Feriansyah yang berkomitmen untuk mengembangkan budidaya kambing secara berkelanjutan. Dengan kolaborasi dan inovasi, masa depan peternakan kambing di Indonesia akan semakin cerah.

Proper forage provision, supplementary feed, and animal health monitoring are key to maintaining livestock quality.

Regular health checks for goats are essential, and the cleanliness of the pens should be maintained to prevent disease. “We implement strict hygiene standards to ensure the health of our livestock,” he shared.

He believes that the livestock operation will thrive with proper management of all farming aspects. “Price is a critical determinant of success, as it influences the profit margins from product sales,” he added.

Feriansyah is optimistic about the future of Bedjo Jaya Farm. “We hope to raise our goat population and expand the business to a larger scale,” he explained. Additionally, Feriansyah is committed to involving more young people from his village in goat farming to reduce unemployment and strengthen the local economy.

With the right strategy, support from government programs, and effective management, this business is expected to boost farmers' income and well-being while helping meet meat demand in local and export markets. “Livestock farming is more than just a business; it is also a way to help build a stronger community,” Feriansyah concluded.

Feriansyah and Bedjo Jaya Farm are real-life examples of the potential for goat farming business development in the Pacitan District. With passion and dedication, they are working towards personal success while also contributing to the welfare of the local community.

The prospects for the growth of the livestock sector in Indonesia are becoming more promising, thanks to young individuals like Feriansyah, who are committed to developing sustainable goat farming. Through collaboration and innovation, the future of goat farming in Indonesia will become even brighter.

Bangkitkan Pternakan Ayam Keluarga, **Lutvi Raup Ratusan Juta**

***Lutvi Revives Family Poultry Farm,
Rakes in Hundreds of Millions***

Perjuangan Muhammad Lutvi Syaifudin meneruskan usaha milik orang tuanya perlu diacungi jempol. Dengan inovasi gaya anak muda, usaha peternakan ayam petelur, peternakan yang sudah tidak aktif tersebut menjadi terus berkembang hingga sekarang.

Setelah menyelesaikan studi di Universitas Brawijaya Malang dan sempat bekerja di salah satu perusahaan, pemuda berusia 31 tahun dari Kabupaten Pacitan ini memilih balik kampung untuk mengembangkan usaha peternakan ayam petelur keluarga.

Dengan kandang yang mampu menampung 6.000 ekor ayam, Lutvi mulai mengisi kandang secara bertahap. Bermodalkan pinjaman KUR sebesar Rp 100 juta, ia memulai dengan 1.000 ekor bibit ayam petelur. "Langkah memulai usaha melalui pinjaman tentu berisiko. Kita harus benar-benar manajemen keuangan dengan baik," ujar Lutvi.

Dalam menjalankan usaha ini, Lutvi menekankan pentingnya memilih bibit unggul dan pakan berkualitas, karena kedua faktor ini sangat memengaruhi produksi telur.

Muhammad Lutvi Syaifudin's efforts to carry on his parents' business deserve praiseworthy. Through youthful innovation, the egg poultry farm, which had been inactive, has flourished and continues to grow.

After completing his studies at Brawijaya University in Malang and working at a company, this 31-year-old from Pacitan returned to his hometown to develop the family's egg poultry farm.

Equipped with a chicken coop that can house 6,000 hens, Lutvi began filling it gradually. He started with 1,000 laying hen chicks using a loan of IDR100 million from KUR or People's Business Credit. "Starting a business with a loan is undoubtedly risky. We need to manage our finances carefully," Lutvi said.

Lutvi emphasises the importance of choosing superior chicks and high-quality feed when running this business, as both factors significantly influence egg production.

"The selection of the right feed is essential. Feed is the main factor in producing high-quality eggs," Lutvi explained.

"Pemilihan pakan yang tepat sangat krusial. Pakan adalah kunci utama untuk menghasilkan telur berkualitas," ungkap Lutvi.

Selain itu, ia juga memperhatikan aspek kesehatan ayam melalui pemberian vaksin yang tepat dan menjaga kebersihan kandang. "Jangan sampai ayam stres karena bisa menurunkan produksi telur," tambahnya.

Kandang juga menjadi salah satu elemen penting dalam budidaya ayam petelur. Lutvi menggunakan sistem kandang terbuka (*Open House*) dan tertutup (*Close House*), yang berfungsi melindungi ayam dari cuaca buruk serta memudahkan pengawasan dan pemberian pakan.

Sistem perkandangan ini juga membantu menjaga kenyamanan ayam dan mencegah serangan predator. "Kandang harus nyaman, karena ini berdampak langsung pada kesehatan dan produksi telur," jelasnya.

Namun, menjalankan usaha peternakan ayam petelur tidak selalu mulus. Lutvi menghadapi berbagai tantangan, terutama fluktuasi harga pakan yang sering kali membuatnya merugi. "Jatuh bangun, loh. Terkadang harga pakan naik tiba-tiba, dan itu sangat dilema," imbuhnya.

Meski begitu, berkat ketekunan dan manajemen yang baik, usaha Lutvi terus berkembang. Saat ini, ia memiliki sekitar 6.000 ekor ayam petelur dengan enam pekerja yang mengelola kandang. Setiap pekerja bertanggung jawab atas 1.000 ekor ayam.

Dengan skala usahanya saat ini, Lutvi mampu memproduksi 250 kg telur per hari. Telur-telur ini dijual ke berbagai toko dan pelanggan setia dengan harga sekitar Rp 25.000 per kilogram. Omset bulanan dari penjualan telur mencapai sekitar Rp 187,5 juta.

In addition, he pays attention to the chickens' health by providing the correct vaccinations and ensuring the coop is kept clean. "We must ensure the chickens are not stressed, as it can lower egg production," he added.

The coop is also one of the key elements in egg-laying poultry farming. Lutvi uses open-house and closed-house systems, which protect the chickens from bad weather and make monitoring and providing feed easier.

These housing systems also help ensure the chickens' comfort and prevent predator attacks. "The housing needs to be comfortable, as this directly impacts health and egg production," he explained.

However, running an egg-laying poultry farm has not always been easy. Lutvi has dealt with many challenges, particularly feed price fluctuations that have often caused losses. "It's been a journey of ups and downs. At times, feed prices spike unexpectedly, which is a real dilemma," he added.

Nevertheless, Lutvi's business has kept growing with hard work and good management. Currently, he has around 6,000 laying hens, managed by six workers. Each worker is responsible for 1,000 hens.

With this setup, Lutvi produces 250 kg of eggs per day. These eggs are sold to a range of stores loyal customers at a price of around IDR25,000 per kilogram. The monthly turnover from egg sales is roughly IDR187.5 million.

Besides selling eggs, Lutvi also utilises spent hens and eggs that don't meet quality standards by selling them to food stalls such as traditional food stalls and soto vendors. He even sells chicken manure as fertilizer, providing extra revenue to the poultry business.

Selain menjual telur, Lutvi juga memanfaatkan ayam afkir dan telur yang tidak memenuhi standar kualitas untuk dijual ke warung-warung makan seperti warteg dan warung soto. Ia bahkan menjual kotoran ayam sebagai pupuk, memberikan tambahan penghasilan dari usaha peternakan.

Dalam satu minggu, peternakan Lutvi membutuhkan sekitar 1,3 ton jagung untuk pakan ayamnya, selain kebutuhan konsentrat lainnya. Ketika ditanya tentang keuntungan, Lutvi menjelaskan bahwa pendapatan bulanannya bervariasi tergantung pada fluktuasi harga telur dan pakan.

Namun, ia memperkirakan bahwa ia mampu meraih keuntungan bersih sebesar Rp 100 juta setiap bulannya. Lutvi menambahkan bahwa pendapatannya masih bisa meningkat karena ia juga menjual ayam afkir dan pupuk dari kotoran ayam. "Potensi tambahan dari penjualan kotoran ayam dan ayam afkir bisa menambah pendapatan," ujarnya.

Lutvi berharap dengan adanya Program YESS dari Kementerian Pertanian, ia dapat terus mengembangkan usahanya. Program ini memberikan peluang untuk menambah relasi dan memperluas pasar. Lutvi berharap dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang lebih luas, termasuk memenuhi permintaan dari luar daerah yang sudah mulai berdatangan.

Dengan kegigihan dan manajemen yang baik, Lutvi Syaifudin menjadi salah satu contoh pemuda yang sukses dalam usaha peternakan ayam petelur. Ia tidak hanya mampu mengelola usahanya dengan baik, tetapi juga berkontribusi dalam menyediakan lapangan pekerjaan dan memenuhi kebutuhan protein hewani masyarakat luas.



Lutvi's farm and other supplementary concentrates consume around 1.3 tons of corn weekly for chicken feed. When asked about profits, Lutvi explained that his monthly income fluctuates with changes in egg and feed prices.

However, he estimates that he can achieve a net profit of IDR100 million each month.

Lutvi added that his income still has the potential to increase as he also sells spent hens and chicken manure as fertilizer. "The additional income from selling chicken manure and spent hens could significantly enhance earnings," he said.

With the YESS program from the Ministry of Agriculture, Lutvi hopes to develop his business further. This program creates opportunities to build relationships and expand the market. Lutvi hopes to meet the demands of a more extensive customer base, including requests from outside the region that are beginning to arrive.

Through persistence and effective management, Lutvi Syaifudin has become a prominent example of a successful young entrepreneur in the egg-laying poultry business. He successfully manages his business while helping create job opportunities and address the protein demands of the wider community.

PENUTUP

CONCLUSION

Tantangan regenerasi petani terjawab sudah dengan implementasi program *Youth Entrepreneur and Employment Support Services* (YESS) yang merupakan hasil kolaborasi antara Kementerian Pertanian (Kementan) dan *International Fund For Agricultural Development* (IFAD). Keberanian menjadikan petani muda sebagai *key actors* dan pengungkit pertumbuhan ekonomi di pedesaan berbasis pertanian, menjadikan Program YESS sangat spesifik dan membangunkan mata berbagai pihak bahwa pemberdayaan petani muda merupakan suatu keniscayaan.

Pengkhuisan pada petani muda ini bukannya tanpa alasan, karena melalui program YESS ini, dapat dibuktikan bahwa tingkat adaptif, adoptif, kolaboratif, *risk taking* dari petani muda mampu mendorong peningkatan produktivitas komoditas pertanian. Dengan demikian, tujuan utama dari Program YESS untuk menciptakan wirausahawan muda di pedesaan serta meningkatkan kompetensi tenaga kerja di sektor pertanian telah terwujud.

Lebih lanjut melalui Program YESS, Kementerian Pertanian mampu

The challenge of farmer regeneration is being addressed through the implementation of the *Youth Entrepreneur and Employment Support Services* (YESS) program, a collaboration between the Ministry of Agriculture (MoA) and the *International Fund for Agricultural Development* (IFAD). By focusing on empowering young farmers as *key actors* of economic growth in agriculture-based rural areas, the YESS Program highlights the vital role of youth in revitalizing the agricultural sector.

The program emphasizes that the adaptability, collaboration skills, and risk-taking abilities of young farmers can significantly boost agricultural productivity. By fostering these traits, the YESS Program aims to achieve its primary objectives: cultivating young entrepreneurs in rural areas and enhancing the competence of the agricultural workforce.

Through the YESS Program, the Ministry of Agriculture is successfully nurturing resilient and high-quality young entrepreneurs.

menciptakan wirausaha muda yang tangguh dan berkualitas. Program ini juga ditujukan untuk mengembangkan perekonomian melalui kewirausahaan dan menambah peluang kerja, khususnya di wilayah pedesaan.

Ada empat komponen dalam Program YESS yakni, *Rural Youth Transition to Work* (Transisi Pemuda Perdesaan untuk Bekerja), *Rural Youth Entrepreneurship* (Kewirausahaan Pemuda Perdesaan), *Investing to Rural Youth* (Berinvestasi untuk Pemuda Perdesaan di bidang Pertanian) dan *Enabling Environment for Rural Youth* (Lingkungan Penunjang untuk Pemuda Perdesaan).

Dengan sasaran 220.000 generasi muda di pedesaan selama periode 2019–2025, Program YESS menjadi landasan untuk membuka peluang ekonomi dan memberikan kontribusi positif pada pertumbuhan ekonomi lokal. YESS turut mendukung visi Presiden Prabowo Subianto, yaitu mewujudkan Indonesia Emas 2045 yang menargetkan Indonesia sebagai lumbung pangan dunia. Program YESS terbukti menjadi jawaban atas tantangan dalam permasalahan regenerasi petani.

This initiative not only promotes economic development through entrepreneurship but also increases job opportunities, particularly in rural areas.

The YESS Program is built on four key components: Rural Youth Transition to Work, Rural Youth Entrepreneurship, Investing in Rural Youth in Agriculture, and Enabling Environment for Rural Youth.

Targeting 220,000 rural youth between 2019 and 2025, the YESS Program lays a strong foundation for unlocking economic opportunities and contributing positively to local economic growth. It aligns with President Prabowo Subianto's vision of Indonesia Emas 2045—a goal of positioning Indonesia as a global food hub. By addressing the challenges of farmer regeneration, the YESS Program has become a vital tool in shaping the future of agriculture in Indonesia.

Kisah Sukses

PETANI MUDA YESS PACITAN

SUCCESS STORIES OF YESS YOUNG FARMERS PACITAN

SINOPSIS BUKU PROGRAM YESS

Generasi muda menjadi tulang punggung pembangunan pertanian masa depan. Melalui program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS), Kementerian Pertanian bersama *International Fund for Agricultural Development* (IFAD) mengajak generasi muda berkarya dan berwirausaha di sektor pertanian. Program ini diharapkan dapat mewujudkan regenerasi petani, meningkatkan kompetensi sumberdaya manusia khususnya generasi muda di perdesaan, dan meningkatkan jumlah wirausaha muda di bidang pertanian.

Program YESS dilaksanakan di 4 provinsi yang tersebar di 19 kabupaten, yaitu Jawa Barat (Kabupaten Bogor, Cianjur, Sukabumi, Subang dan Tasikmalaya), Jawa Timur (Kabupaten Tulungagung, Pacitan, Pasuruan, Malang dan Banyuwangi), Kalimantan Selatan (Kabupaten Hulu Sungai Selatan, Banjar, Tanah Laut dan Tanah Bumbu), dan di Sulawesi Selatan (Kabupaten Gowa, Maros, Bone, Bulukumba, dan Bantaeng).

SYNOPSIS OF YESS PROGRAMME BOOK

The younger generation serves as the backbone of future agricultural development. Through the *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS) Programme, the Ministry of Agriculture in collaboration with the *International Fund for Agricultural Development* (IFAD) facilitates young individuals to work and become entrepreneurs in the agricultural sector. The YESS programme aims to regenerate farmers, increase the competence of human resources, particularly youth from rural areas, and foster the growth of a new generation of agricultural entrepreneurs.

The YESS Programme is implemented across four provinces and 19 Regencies, covering West Java (Bogor, Cianjur, Sukabumi, Subang, and Tasikmalaya Regencies), East Java (Tulungagung, Pacitan, Pasuruan, Malang, and Banyuwangi Regencies), South Kalimantan (Hulu Sungai Selatan, Banjar, Tanah Laut, and Tanah Bumbu Regencies), and South Sulawesi (Gowa, Maros, Bone, Bulukumba, and Bantaeng Regencies).



Alamat :

Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian
Jalan Harsono R.M. No. 3, Ragunan
Jakarta Selatan - 12550

Alamat redaksi:

Pusat Perpustakaan dan Literasi Pertanian
Jalan Ir. H. Juanda No. 20, Bogor

Alamat Website:

<https://epublikasi.pertanian.go.id/index.php/pertanianpress/catalog/book/137>

