

Kisah Sukses

**PETANI MUDA YESS
BANYUWANGI**

**SUCCESS STORIES
OF YESS YOUNG FARMERS
BANYUWANGI**



Kisah Sukses

**PETANI MUDA YESS
BANYUWANGI**

*SUCCESS STORIES OF
YESS YOUNG FARMERS
BANYUWANGI*

PERTANIAN PRESS

2024

Kisah Sukses

PETANI MUDA YESS
BANYUWANGI

© 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

Editor:

Yulianto
Gesha Yuliani Nattasya
Herman Eko Pratikno
Ageng Hasanah Sulaiman

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

KISAH sukses petani muda YESS
Banyuwangi/ Editor, Yulianto, Gesha
Yuliani Nattasya, Herman Eko Pratikno,
Ageng Hasanah Sulaiman. -- Jakarta:
Pertanian Press, 2024
114 hlm. : illus. ; 25 cm.

ISBN 978-979-582-343-8
E-ISBN 978-979-582-347-6 (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
Banyuwangi**

© 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

Editor:

Yulianto
Gesha Yuliani Nattasya
Herman Eko Pratikno
Ageng Hasanah Sulaiman

Cataloging in Publication (CIP)

Success Stories of YESS Young Farmers
Banyuwangi/ Editor, Yulianto, Gesha
Yuliani Nattasya, Herman Eko Pratikno,
Ageng Hasanah Sulaiman. -- Jakarta:
Pertanian Press, 2024
114 hlm. : illus. ; 25 cm.

ISBN 978-979-582-343-8
E-ISBN 978-979-582-347-6 (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 Ahmad Hidupkan Pertanian Buah Naga Desa Jambewangi.....	2
<i>Ahmad Revives Dragon Fruit Farming in Jambewangi Village.....</i>	<i>2</i>
2 Budidaya Anggrek, Perjalanan Barep Berawal dari Hobi.....	6
<i>From Hobby to Passion: Barep's Journey in Orchid Cultivation</i>	<i>6</i>
3 Lulus Kuliah Erip Pilih Bertani Ubi	9
<i>After Graduating from University, Erip Chooses to Pursue Sweet Potato Farming.....</i>	<i>9</i>
4 Dari Halaman, Sukses Faisal Beternak Kambing dan Domba	13
<i>Starting from His Backyard, Faisal Succeeds in Goat and Sheep Farming.....</i>	<i>13</i>
5 Rasa-Rasa, Susu Kambing Faizatul Ummah	17
<i>Rasa-Rasa, Flavored Goat Milk by Faizatul Ummah.....</i>	<i>17</i>
6 Teh Daun Tin, Kreasi Fanny Zafran Al Fariz Sukses Pikat Pasar.....	21
<i>Fig Leaf Tea: Fanny Zafran Al Fariz's Success in Captivating the Market.....</i>	<i>21</i>
7 Fathur Rohman Kamil, Transformasi Peternak Tradisional Gombongsari	24
<i>Fathur Rohman Kamil: Transforming Traditional Livestock Farming in Gombongsari.....</i>	<i>24</i>
8 Kireina Hidroponik, Pertanian Kota Ala Habibi.....	27
<i>Kireina Hidroponik: Urban Farming by Habibi.....</i>	<i>27</i>
9 Hadi Wijaya, Mantan Cleaning Service Sukses Berbisnis Susu Sapi.....	30
<i>From Janitor to Entrepreneur: Hadi Wijaya's Success in the Cow's Milk Business</i>	<i>30</i>
10 Hanggari Antarkan Kopi Romo Gayeng Ke Mancanegara	34
<i>The Journey of Hanggari: Taking Her Romo Gayeng Coffee to International Markets.....</i>	<i>34</i>
11 Kembang Desa, Wujud Kecintaan Iqbal Pada Kopi.....	38
<i>Kembang Desa: Iqbal's Passion for Coffee.....</i>	<i>38</i>
12 Bersama Suami, Lailatus Sukses Kembangkan Bawang Merah Crispy.....	42
<i>Lailatus and Her Husband Turn Crispy Fried Shallots into a Thriving Venture.....</i>	<i>42</i>
13 Ajuj dan Buah Naga, Dari Gagal ke Viral.....	46
<i>Ajuj and Dragon Fruit: From Failure to Viral</i>	<i>46</i>

14 Misbahul Wahyudi, Bangun Impian di Pendowo Coffee.....	50
<i>Misbahul Wahyudi: Building His Dream through Pendowo Coffee.....</i>	<i>50</i>
15 Moh Alfarizi, Sarjana Peternak Domba	54
<i>Moh Alfarizi: The Bachelor Who Chooses the Path of a Sheep Farmer.....</i>	<i>54</i>
16 Agus Salim, Tembus Pasar Internasional dengan Benih Cabai	57
<i>Agus Salim Takes Chilli Seeds to the International Market</i>	<i>57</i>
17 Nur Hasanah, Berdaya Lewat Pertanian Buah Naga	61
<i>Nur Hasanah: Empowering Through Dragon Fruit Farming</i>	<i>61</i>
18 Muchammad Sodiq Sukses Tebar Aroma Kopi	65
<i>Muchammad Sodiq, Spreading the Aroma of Coffee Success</i>	<i>65</i>
19 Rahmad Zainullah, Lawan Tantangan Budidaya Cabai dengan Inovasi...69	69
<i>Rahmad Zainullah: Overcoming Challenges in Chilli Cultivation with Innovation.....</i>	<i>69</i>
20 Saiful Arif Zain, Bangga Jadi Petani.....	72
<i>Saiful Arif Zain: Proud to Be a Farmer.....</i>	<i>72</i>
21 Sopan Coffee, Cara Soffanul Huda Angkat Ekonomi Petani Kopi	75
<i>Sopan Coffee: Soffanul Huda's Approach to Empowering Coffee Farmers' Economy</i>	<i>75</i>
22 Sundusiya, Pikat Wisatawan Gunung Ijen Dengan Aroma Kopi	79
<i>Sundusiya Attracts Tourists to Mount Ijen with the Aroma of Coffee</i>	<i>79</i>
23 Suyitno, Petik Untung dari Budidaya Anggur	83
<i>Suyitno Finds Success and Profits in Grape Cultivation</i>	<i>83</i>
24 Pulang Kampung, Vara Dita Bangun Kumbung	87
<i>Returning Home, Vara Dita Develops a Mushroom Farming House.....</i>	<i>87</i>
25 Warung Soffy, Perjuangan Yuliana di Kampung Kopi	91
<i>Warung Soffy: Yuliana's Journey of Resilience in Coffee Village.....</i>	<i>91</i>
26 Vicka Rizqia, Cuan Melimpah dari Pembenh Tanah	94
<i>Vicka Rizqia: Thrives from Being a Fertilizer Distributor</i>	<i>94</i>
27 Whimpi Rohmad Putra, Jatuh Cinta pada Domba	98
<i>Whimpi Rohmad Putra: Passion of Becoming a Shepherd</i>	<i>98</i>
28 Bangun Paguru Coffee, Yanto Gali Potensi Kopi Robusta Banyuwangi.....	102
<i>Yanto Establishes Paguru Coffee while Exploring Banyuwangi Robusta Coffee's Potential.....</i>	<i>102</i>
29 Yulia Indah Sari, Semai Harapan Lewat Budidaya Padi.....	106
<i>Yulia Indah Sari Sows Hope through Rice Cultivation</i>	<i>106</i>
30 Afton Yazid, Dibalik Kopi Robusta Kalibaru yang Mendunia	110
<i>Afton Yazid: Behind the Globally Acclaimed Kalibaru Robusta Coffee.....</i>	<i>110</i>
PENUTUP	114
CONCLUSION	114

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

Ahmad Hidupkan Pertanian **Buah Naga** Desa Jambewangi

Ahmad Revives Dragon Fruit Farming in Jambewangi Village

Oleh/By : Nur Rofiqoh Malsa

Ahmad Abdul Hamid, seorang pemuda berusia 20 tahun ini, memutuskan untuk menekuni dunia pertanian, sebuah pilihan yang jarang diambil oleh pemuda seusianya. Di saat banyak anak muda memilih profesi di luar sektor agrikultur, Ahmad justru melihat pertanian sebagai jalan hidup yang penuh tantangan dan peluang.

"Bertani bukan sekadar melanjutkan usaha orang tua atau meregenerasi petani, ini adalah passion saya, dan sensasinya sangat menantang." Ungkapnya.

Perkenalan Ahmad dengan pertanian buah naga dimulai ketika tanaman ini masuk ke Desa Jambewangi, Banyuwangi, pada tahun 2015. Awalnya, hanya segelintir masyarakat yang berani mencoba menanam buah naga karena modal yang dibutuhkan tidak sedikit dan pengetahuan tentang tata cara budidayanya masih terbatas.

"Saat itu, buah naga dianggap sebagai buah langka dan mahal, karena jarang ditanam tetapi memiliki permintaan pasar yang tinggi. Melihat peluang tersebut, masyarakat Desa Jambewangi mulai

Ahmad Abdul Hamid, a 20-year-old man, has chosen to pursue a career in agriculture, a path rarely taken by people his age. While many young individuals seek professions outside the agricultural sector, Ahmad views farming as a challenge and a rewarding way of life.

"Farming is not just about continuing my parents' business or regenerating farmers—it is my passion, and it is thrilling," he stated.

Ahmad's journey into dragon fruit farming began when the crop was first introduced in Jambewangi Village, Banyuwangi, in 2015. Initially, only a few residents dared to cultivate dragon fruit due to the significant capital required and limited knowledge of cultivation techniques.

"At the time, dragon fruit was considered rare and expensive because it was scarcely grown, yet the market demand was high. Seeing this opportunity, the people of Jambewangi Village started venturing into dragon fruit cultivation," he explained.

tertarik untuk mencoba budidaya buah naga” ujarnya.

Seiring berjalannya waktu dan berkembangnya teknologi, masyarakat mulai membangun jejaring sosial dan mengembangkan usaha mereka agar lebih maju. Buah naga pun menjadi komoditas yang secara signifikan mendorong perekonomian desa dan hal inilah yang dilihat Ahmad sebagai kesempatan untuk berkontribusi lebih besar.

“Bertani bukanlah hal mudah, tapi juga tidak sulit jika kita tahu bagaimana menghadapinya,” kata Ahmad.

Tantangan yang ia hadapi terutama berkaitan dengan kondisi alam yang harus disesuaikan agar hasil pertanian maksimal. Selain itu, ia juga menyadari perlunya mempelajari lebih dalam mengenai manajemen, baik itu manajemen produksi, keuangan, maupun waktu.

Dengan luas lahan sekitar 1.831 meter persegi yang diolahnya, Ahmad telah berhasil menanam 350 tiang tanaman buah naga. Setiap tiga bulan sekali, ia mampu memanen sekitar 2.500 kilogram buah dengan rata-rata 7 hingga 9 kilogram per tiang.

Ia juga bangga karena 80% dari hasil panennya masuk ke dalam grade A super, yang dipasarkan di supermarket, sementara sisanya masuk ke dalam grade B dan C. Tantangan lain yang dihadapi Ahmad termasuk penyakit yang menyerang saat musim hujan, seperti cacar pada buah dan busuk batang. Untuk itu, ia rutin melakukan penyemprotan fungisida setiap 15 hari sekali untuk menjaga tanaman tetap sehat.

Tak hanya tantangan dari penyakit, Ahmad juga harus menghadapi gangguan hama seperti siput, ulat, burung, dan lalat buah. Ia mengatasi masalah ini dengan penyemprotan insektisida dan membungkus buah menggunakan kantong plastik.

Selain itu, ketika musim buah naga selesai dan tanaman tidak cukup

Over time, technological advancements and social networking enabled the community to expand and modernize its farming practices. Dragon fruit became a vital commodity driving the village’s economy, and Ahmad saw this as an opportunity to contribute further.

“Farming is not easy, but it is not impossible if we know how to approach it,” Ahmad remarked.

He faced significant challenges in adapting to natural conditions to maximize agricultural yields. He also recognized the importance of improving his management skills, including production, financial, and time management.

On his 1,831-square-meter plot of land, Ahmad has successfully planted 350 dragon fruit poles. He harvests approximately 2,500 kilograms of fruit every three months, with an average yield of 7 to 9 kilograms per pole.

Ahmad takes pride in the fact that 80 percent of his harvest earns a Grade A super rating and is sold to supermarkets, while the remaining produce is categorized as Grades B and C. However, he encounters challenges during the rainy season, such as fruit scab and stem rot. To address these issues, he sprays fungicides every 15 days to maintain the plants’ health.

In addition to diseases, Ahmad contends with pests such as snails, caterpillars, birds, and fruit flies. He mitigates these problems by spraying insecticides and wrapping the fruit in plastic bags.

When the dragon fruit season ends, and the plants do not receive adequate sunlight, Ahmad installs additional lighting to ensure year-round flowering. “Maintaining plant health, especially during the off-season, is crucial for maximizing harvests,” he explained.

mendapatkan sinar matahari, Ahmad memasang lampu tambahan untuk memastikan proses pembungaan bisa berlangsung sepanjang tahun. "Penting untuk menjaga kesehatan tanaman, terutama di luar musim, agar kita bisa memaksimalkan panen," jelas Ahmad.

Melalui Program YESS (*Youth Entrepreneurship and Employment Support Services*), Ahmad mengaku telah meningkatkan kapasitasnya sebagai petani dalam berbagai bidang, seperti budidaya, pemasaran, pasca-panen, hingga manajemen.

"Program ini juga membantu saya lebih memahami cara mengelola usahanya dengan lebih efisien" tambahnya.

Salah satu keahliannya yang terus berkembang adalah membuat konten pertanian buah naga di YouTube. Meskipun jumlah pelanggannya belum banyak, Ahmad tetap konsisten berbagi ilmu dan pengalamannya di dunia pertanian.

"Saya percaya, berbagi pengalaman melalui platform digital akan membantu menginspirasi generasi muda untuk kembali melihat pertanian sebagai sektor yang menjanjikan," ujarnya.

Selain menggeluti budidaya buah naga, Ahmad juga mengelola peternakan kambing kecil di dekat rumahnya. Saat ini, ia memiliki sekitar 15 ekor kambing, yang sebagian besar digunakan untuk keperluan keluarga, seperti kurban pada hari raya Idul Adha.

Dalam budidaya buah naga, Ahmad selalu berusaha membaca pasar dengan cermat. Ia menghindari panen berlebihan saat musim puncak agar harga tidak anjlok. "Kita harus pintar membaca situasi pasar," katanya.

Ahmad memilih untuk memaksimalkan produksi buah naga di luar musim dengan menggunakan sistem lampu pencahayaan tambahan, sehingga ia bisa memenuhi



Through the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program, Ahmad has enhanced his skills in various areas, including cultivation, marketing, post-harvest processes, and management.

"This program has also helped me better understand how to manage my business more efficiently," he added.

One of Ahmad's emerging skills is creating dragon fruit farming content on YouTube. While his subscriber base is still small, he consistently shares his knowledge and experiences in agriculture.

"I believe sharing experiences through digital platforms will inspire young people to see agriculture as a promising sector," he expressed.

Beyond dragon fruit farming, Ahmad also manages a small goat farm near his home, with around 15 goats primarily reserved for family purposes, such as sacrifices during Eid al-Adha celebration.

In dragon fruit farming, Ahmad carefully monitors market trends. He avoids over-harvesting during peak seasons to prevent price drops. "We



permintaan pasar yang lebih tinggi ketika pasokan buah naga sedang langka.

Strategi ini terbukti efektif, terutama menjelang momen penting seperti hari raya Idul Fitri, Idul Adha, dan bulan Agustus. Pada periode-periode ini, permintaan buah naga biasanya melonjak karena bertepatan dengan kebutuhan konsumen yang meningkat, sementara pasokan buah naga di pasaran sedang berkurang.

Hal ini membuat harga jual buah naga menjadi lebih tinggi, dan Ahmad pun dapat memanfaatkan peluang ini dengan baik.

Saat ini, Ahmad masih membudidayakan buah naga di lahan milik orang tuanya, tetapi ia terus berusaha mengembangkan usahanya agar bisa lebih mandiri dan menginspirasi petani muda lainnya. "Saya ingin membuktikan bahwa bertani bisa menjadi pilihan karier yang menjanjikan bagi generasi muda, asalkan kita mau terus belajar dan berinovasi," tegasnya.

need to be smart about reading market situations," he noted.

Ahmad maximizes off-season production using supplemental lighting systems, enabling him to meet higher market demand when dragon fruit supplies are scarce.

This strategy has proven effective, particularly during key periods such as Eid al-Fitr, Eid al-Adha, and August, when demand for dragon fruit surges due to increased consumer needs and limited supply. These times allow Ahmad to sell his dragon fruit at higher prices, capitalizing on market opportunities.

Currently, Ahmad continues to cultivate dragon fruit on his parents' land. However, he is determined to expand his business independently and inspire other young farmers. "I want to prove that farming can be a promising career choice for the younger generation, as long as we are willing to keep learning and innovating," he affirmed.

Budidaya Anggrek, Perjalanan Barep Berawal dari Hobi

***From Hobby to Passion: Barep's
Journey in Orchid Cultivation***

Oleh/By : Wahyudi prasetyo

Ketika dunia dihadapkan pada pandemi yang menghentikan banyak aktivitas. Barep Seto Pramono menemukan kecintaannya pada tanaman anggrek saat berjalan di hutan. Keindahan bunga anggrek yang ditemuinya menjadi sumber inspirasi bagi Barep untuk memulai budidaya tanaman tersebut, yang awalnya hanya sebuah pelarian dari rutinitas yang terhenti akibat pandemi.

"Pandemi memang memberikan tantangan, tetapi juga membuka mata saya bahwa ada banyak hal indah di sekitar kita yang bisa kita kembangkan," ujar pemuda yang mulai merintis usahanya pada tahun 2021 ini.

Barep tidak ingin momen itu berlalu begitu saja, karena itu ia mulai serius mendalami budidaya anggrek dan membangun usahanya dari awal, meski saat itu ia belum memiliki pengetahuan yang mendalam tentang cara merawat tanaman yang dikenal cukup rumit ini.

Pada awal 2024, semangat Barep semakin menguat setelah mengikuti Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services). Program ini memberinya kesempatan untuk belajar lebih banyak tentang

When the pandemic brought the world to a standstill, Barep Seto Pramono discovered his love for orchids during a walk in the forest. The striking beauty of the orchids he encountered inspired him to start cultivating the plants. What began as an escape from the stagnant routines of the pandemic quickly grew into a passionate pursuit.

"The pandemic brought challenges, but it also opened my eyes to the many beautiful things around us that we can develop," shared Barep, who began his venture in 2021.

Determined not to let the moment pass, Barep dived headfirst into orchid cultivation, building his business from scratch despite having little experience caring for these notoriously delicate plants.

In early 2024, Barep's enthusiasm reached new heights after participating in the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program. This initiative gave him access to advanced techniques in orchid cultivation, strategies for building a sustainable business, and practical solutions for overcoming cultivation challenges.

teknik budidaya anggrek yang lebih baik, cara membangun usaha yang berkelanjutan, dan mengatasi berbagai kendala yang dihadapi dalam proses budidaya.

Dengan dukungan dari program ini, Barep berhasil membangun *greenhouse* sebagai tempat budidaya anggreknya. Namun, perjalanan itu tidaklah mulus.

“Tantangan terbesar adalah mengatur pasokan air yang pas untuk tanaman anggrek. Mereka butuh perhatian khusus, terutama dalam hal kelembapan dan pencahayaan,” ungkapnya. Tidak hanya itu, muda dari Desa Kebondalem, Kecamatan Bangorejo ini juga harus mempelajari lebih dalam mengenai hama dan penyakit yang sering menyerang tanaman anggrek, yang bisa menyebabkan kerugian besar jika tidak ditangani dengan tepat.

Namun, semangat pantang menyerah Barep mulai membuahkan hasil. Perlahan tapi pasti, ia berhasil menjual anggreknya hingga ke luar Pulau Jawa, seperti Kalimantan. Produk anggreknya mulai dikenal karena kualitasnya yang baik, dan permintaan dari berbagai daerah pun meningkat. Ini menjadi momen berharga bagi Barep, yang melihat buah dari usahanya mulai terlihat nyata.

Namun, di balik keberhasilannya, ada tantangan baru yang harus dihadapi. Persaingan dengan produsen anggrek besar semakin ketat, dan tantangan logistik dalam mengirimkan anggrek ke luar daerah juga menjadi hambatan.

Beberapa kali, Barep mengalami kegagalan dalam pengiriman yang menyebabkan produknya rusak dan membuat pelanggan kecewa. “Pernah ada pengiriman yang tertunda karena masalah cuaca, dan saat sampai di tujuan, bunga anggrek saya sudah tidak dalam kondisi terbaik,” katanya.

Hal ini tentu berdampak pada reputasinya sebagai produsen, dan beberapa pelanggan setia mulai



With the program's support, Barep established a greenhouse for his orchids. Yet, the road to success was anything but easy.

“The biggest challenge is ensuring the right water supply for the orchids. They require special attention, especially when it comes to humidity and lighting,” he explained. Barep, who hails from Kebondalem Village in Bangorejo Sub-district, also had to deepen his understanding of pests and diseases that frequently attack orchids. Without proper management, these issues could cause significant losses.

Through perseverance, Barep's efforts began to bear fruit. He gradually expanded his market, selling orchids beyond Java Island to regions like Kalimantan. The exceptional quality of his orchids earned recognition, sparking greater demand and marking a significant milestone in his journey.

However, success brought its own set of challenges. Competition from large-scale producers intensified, and logistical hurdles in shipping orchids to distant regions posed additional obstacles.

On several occasions, Barep encountered shipping failures, resulting in damaged orchids and disappointed customers. “There was a time when a shipment was delayed due to weather conditions, and by the time it reached its destination, the

beralih ke produsen lain.

Barep mengakui, momen-momen seperti itu membuatnya tertekan dan meragukan apakah ia harus melanjutkan usahanya atau berhenti. Kritik dari pelanggan sering kali membuatnya merasa gagal. Namun, di saat-saat penuh tekanan itulah ia menemukan kembali motivasinya.

"Saya sadar bahwa setiap usaha pasti ada naik turunnya. Kalau menyerah di tengah jalan, semua perjuangan saya selama ini akan sia-sia," tegasnya.

Belajar dari kesalahan, Barep mulai berinovasi dengan meningkatkan kualitas produk dan memperbaiki sistem pengiriman. Ia mulai mencari solusi agar produk anggreknya tetap segar hingga sampai di tangan pelanggan.

Meski masih ada tantangan, ia tetap optimis dan terus belajar dari setiap kegagalan. "Setiap kali ada masalah, saya coba analisis apa yang salah dan bagaimana memperbaikinya. Ini proses yang tidak mudah, tapi sangat berharga," tambahnya.

Di tengah perjalanannya yang penuh liku, Barep tetap memegang teguh mimpinya. Ia tahu bahwa kesuksesan tidak datang dengan cepat, melainkan membutuhkan kesabaran dan ketekunan. "Saya belum mencapai puncak kesuksesan yang saya impikan, tapi saya tidak akan berhenti di sini," katanya dengan yakin. Barep bertekad untuk terus melangkah maju, menghadapi segala tantangan yang mungkin datang di masa depan.

Dengan semangat yang masih membara, Barep Seto Pramono adalah inspirasi bagi para petani muda lainnya. Meskipun belum meraih semua yang diimpikannya, ia telah membuktikan bahwa kegigihan dan keyakinan adalah kunci untuk menghadapi segala rintangan dalam perjalanan menuju kesuksesan. "Kegagalan bukanlah akhir, melainkan pelajaran untuk menjadi lebih baik," tutup Barep.

orchids were no longer in their best condition," he recalled.

These setbacks hurt his reputation, with some loyal customers turning to other suppliers.

Barep admitted that these moments left him questioning whether to continue or give up. Customer criticism often made him feel like a failure. Yet, in these difficult times, he found renewed motivation.

"I realized that every business has its ups and downs. If I give up halfway, all my efforts so far will be wasted," he said with conviction.

Learning from his mistakes, Barep began to innovate. He improved the quality of his orchids and refined his shipping system to ensure the plants arrived fresh and in excellent condition.

Although challenges persist, Barep remains optimistic, using every failure as an opportunity to learn and grow. "Whenever a problem arises, I analyze what went wrong and how to fix it. It is a difficult process, but the lessons are incredibly valuable," he said.

Despite the struggles, Barep remains committed to his dream. He understands that success does not come overnight but requires patience and perseverance. "I have not yet reached the pinnacle of success I aspire to, but I will not stop here," he declared.

With his unwavering determination, Barep Seto Pramono inspires other young farmers. While he has not achieved all his goals, he has proven that persistence and confidence are essential to overcoming obstacles. "Failure is not the end but a lesson to become better," Barep concluded.

Lulus Kuliah Erip Pilih Bertani Ubi

***After Graduating from University,
Erip Chooses to Pursue Sweet
Potato Farming***

Oleh/By : Tutut Handayani

Erip Pradana Putra, lulusan Agribisnis Politeknik Negeri Banyuwangi tahun 2021, menghadapi masa-masa sulit setelah lulus kuliah. Sebagai seorang *fresh graduate*, ia bingung mencari pekerjaan. Dia mencoba melamar ke berbagai perusahaan dan bahkan mengikuti beberapa tes CPNS maupun BUMN, namun sayangnya belum berhasil.

Di tengah kebingungan tersebut, orang tuanya memberikan saran untuk mencoba bertani. Meskipun awalnya ragu, Erip akhirnya memutuskan untuk mengikuti saran tersebut.

Erip kemudian melakukan survei untuk menentukan jenis tanaman yang tepat. Ia melihat bahwa di daerah Singojuruh, tempat tinggalnya, kebanyakan pemuda lebih memilih untuk menanam cabai. "Sangat jarang yang tertarik pada budidaya tanaman pangan" ungkapnya.

Melihat peluang ini, Erip memutuskan untuk fokus pada budidaya tanaman pangan, terutama ubi jalar. Namun, dengan modal yang terbatas, ia pertama kali mencoba menanam sayuran. Sayangnya, hasil dari sayur-mayur ini kurang memuaskan karena sering dimakan hama.

Erip Pradana Putra, an Agribusiness graduate from Politeknik Negeri Banyuwangi in 2021, faced tough times after completing his studies. As a fresh graduate, he struggled to find employment. He applied to numerous companies and even participated in several recruitment tests for civil servant and state-owned enterprise positions, but he was unsuccessful.

Amid his confusion, his parents suggested he try farming. Initially hesitant, Erip ultimately decided to follow their advice.

He surveyed to determine the most suitable crop to grow. In Singojuruh, his hometown, he noticed that most young people preferred cultivating chillies. "Very few were interested in growing food crops," he observed. Recognizing an opportunity, Erip focused on food crop cultivation, particularly sweet potatoes. However, with limited capital, he started by growing vegetables. Unfortunately, his vegetable crops yielded unsatisfactory results due to frequent pest attacks.

Despite these setbacks, Erip refused to give up. He continued searching for viable farming options and eventually chose sweet potatoes. They were easier to care for and required less

Meskipun demikian, Erip tidak pantang menyerah. Ia terus mencari cara untuk tetap bertani hingga akhirnya memutuskan menanam ubi jalar, karena perawatannya yang lebih mudah dan tidak memerlukan banyak biaya.

"Saya melihat potensi di sini dan berpikir, mengapa tidak mencoba budidaya ubi jalar? Perawatannya lebih sederhana dan biayanya terjangkau. Ternyata itu adalah keputusan yang tepat," kata Erip.

Menjadi petani, ternyata tidaklah semudah yang dibayangkan. Pada awalnya, modal yang ia dapatkan dari orang tuanya hanya cukup untuk menyewa lahan. Ini berarti Erip harus melakukan semua proses pertanian sendiri, tanpa menggunakan tenaga kerja.

Namun, setelah beberapa kali mencoba budidaya, ia mulai berhasil dan dapat menambah tenaga kerja untuk membantunya dalam mengelola lahannya. "Salah satu kesulitan yang sering saya hadapi adalah saat panen raya, di mana harga ubi jalar bisa anjlok" jelasnya.

Hal ini menyebabkan Erip sering mengalami kerugian dan tidak bisa mengembalikan modal yang sudah dikeluarkan. Selain itu, cuaca dan serangan hama juga menjadi tantangan yang harus dihadapi. Kendati demikian, Erip selalu berusaha untuk terus belajar dan berinovasi karena setiap kondisi memerlukan penanganan yang berbeda.

"Saat panen raya, harga ubi jalar bisa turun drastis. Itu adalah masa-masa yang sulit, tapi saya terus belajar bagaimana mengelola risiko dan mencari solusi agar usaha tetap bertahan," ujar Erip.

Setelah bergabung dengan Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services), Erip merasa bahwa banyak sekali manfaat yang ia peroleh. Program YESS tidak hanya membantu meningkatkan pengetahuannya dalam budidaya



capital. "I saw potential here and thought, why not try sweet potato farming? It is simpler to manage and more affordable. It turned out to be the right decision," Erip explained.

Becoming a farmer was not as easy as he had initially thought. At first, the financial support he received from his parents was only enough to rent land, meaning Erip had to manage all farming activities himself without hiring workers.

After several attempts, he began to see success and was able to hire workers to assist in managing his land. "One of the recurring challenges I face is during harvest season when sweet potato prices can plummet," he said. Such situations often led to losses, making it difficult for Erip to recover his initial investment. Additionally, unpredictable weather and pest infestations posed further challenges. Nevertheless, Erip persisted in learning and innovating, as each situation demanded a unique approach.

"During the harvest season, prices can drop drastically. Those times

tanaman, tetapi juga dalam pengelolaan keuangan, manajemen waktu, serta memperluas jaringan dan relasi dengan sesama petani.

Erip juga belajar pentingnya menjalin kemitraan dengan pihak-pihak lain yang terlibat dalam dunia pertanian untuk menjaga keberlanjutan usahanya. Ia menyadari bahwa kolaborasi adalah kunci sukses dalam dunia pertanian, terutama bagi petani pemula seperti dirinya.

"YESS membuka banyak pintu bagi saya. Dari sini, saya mendapatkan pengetahuan baru, jaringan baru, dan dukungan yang sangat membantu saya dalam menjalankan usaha tani," kata Erip.

Saat ini, hasil panen ubi jalar Erip masih dijual melalui pengepul, namun ia memiliki harapan besar untuk masa depan. Keinginannya adalah dapat menjual hasil panennya secara langsung tanpa melalui pengepul, sehingga bisa mendapatkan harga jual yang lebih baik.

Lebih dari itu, Erip juga bermimpi untuk mengembangkan produk olahan dari ubi jalar, yang diharapkan memiliki nilai jual yang lebih tinggi dan mampu menembus pasar yang lebih luas. Dengan inovasi ini, ia berharap bisa meningkatkan pendapatan dan juga menciptakan peluang kerja bagi orang-orang di sekitarnya.

"Suatu hari, saya ingin mengolah sendiri ubi jalar ini dan menciptakan produk yang lebih bernilai. Dengan begitu, kita tidak hanya menjual bahan mentah, tetapi juga bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar," kata Erip dengan penuh harapan.

Keinginan Erip tidak berhenti di situ. Ia juga berambisi untuk mengembangkan varietas ubi jalar yang lebih unggul, lebih tahan terhadap hama, dan memiliki kualitas yang lebih baik. Dengan usahanya yang terus berkembang, Erip berharap dapat meningkatkan skala usahanya dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

are tough, but I keep learning how to manage risks and find solutions to sustain the business," he remarked.

Joining the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program was a turning point for Erip. The program enhanced his knowledge of crop cultivation and improved his skills in financial management, time management, and networking with fellow farmers.

Erip also learned the importance of establishing partnerships with other stakeholders in the agricultural sector to ensure the sustainability of his business. He realized collaboration was key to success, especially for a novice farmer.

"YESS opened many opportunities for me. Through this program, I gained new knowledge, expanded my network, and received support that has been instrumental in running my farming business," Erip stated.

Currently, Erip sells his sweet potato harvest through intermediaries. However, he has great hopes for the future. He aspires to sell his produce directly, bypassing intermediaries to secure better prices. Beyond this, Erip dreams of developing processed sweet potato products with higher market value, aiming to reach broader markets. Through these innovations, he hopes to increase his income while creating job opportunities for those around him.

"One day, I want to process these sweet potatoes into value-added products. That way, we will not just sell raw materials but can also earn higher profits," Erip said with optimism.

His ambitions extend even further. He aims to develop superior sweet potato varieties that are more resistant to pests and of higher quality. As his business grows, Erip hopes to scale up operations and create employment opportunities for his community.

"I want to show that farming is not a lowly profession. It can be profitable and impactful if done with diligence



"Saya ingin menunjukkan bahwa bertani bukan pekerjaan yang rendah. Ini bisa menghasilkan dan berdampak besar jika dilakukan dengan tekun dan inovatif," ujar Erip menanggapi stigma yang sering ia hadapi.

Meskipun sering dipandang sebelah mata oleh beberapa orang di sekitarnya, Erip terus membuktikan bahwa bertani itu tidak sesulit yang dibayangkan. Dengan kerja keras dan kemauan untuk terus belajar, ia berhasil menunjukkan bahwa bertani bisa menjadi usaha yang menguntungkan.

Dalam perjalanan usahanya, ia belajar bahwa kegigihan, inovasi, dan kemitraan adalah kunci untuk mencapai kesuksesan. Erip Pradana Putra adalah contoh nyata bahwa bertani itu mudah dan dapat menghasilkan, asalkan dikelola dengan baik.

"Bertani itu mudah jika kita mau belajar dan tekun. Saya ingin terus berkembang dan suatu hari nanti, saya akan membuktikan bahwa pertanian adalah bidang yang menjanjikan," tutup Erip.

and innovation," he remarked, addressing the stigma he often encounters.

Although some people around him underestimate farming, Erip continues to prove that it is not as difficult as it seems. He has demonstrated that agriculture can be profitable through hard work and a willingness to learn.

Throughout his journey, Erip has learned that persistence, innovation, and collaboration are the keys to success. Erip Pradana Putra proves that effectively managing farming can be easy and rewarding.

"Farming is easy if we are willing to learn and put in the effort. I want to keep growing, and one day, I will prove that agriculture is a promising field," Erip concluded.

Dari Halaman, Sukses Faisal Beternak Kambing dan Domba

***Starting from His Backyard, Faisal
Succeeds in Goat and Sheep Farming***

Oleh/By : Tony Bastian Wijaya

Perjalanan Faisal Ilyas dalam beternak kambing dan domba patut diapresiasi. Memulai sejak lulus SMA dengan memanfaatkan lahan pekarangan yang kecil sebagai kandang, warga Desa Sukorejo ini kini berhasil memiliki 10 ekor ternak.

Meskipun semangatnya menggebu, perjalanan Faisal dalam mengembangkan usaha peternakannya tidak mudah. Beberapa tantangan mulai muncul, terutama masalah kesehatan ternak.

Kurangnya pengetahuan dalam manajemen kesehatan ternak membuat Faisal mengalami masalah baru. Beberapa ternaknya mulai terserang penyakit yang sulit diatasi karena keterbatasan akses ke sumber daya seperti dokter hewan atau obat-obatan yang memadai.

"Saya merasa sangat terpukul ketika melihat ternak saya sakit dan saya tidak tahu harus melakukan apa. Dengan keterbatasan dana, saya tidak bisa selalu memanggil dokter hewan atau membeli obat yang diperlukan," kata Faisal, mengenang masa-masa sulit tersebut.

Selain itu, Faisal juga mengalami kesulitan dalam memasarkan hasil ternaknya. Meskipun kambing dan

Faisal Ilyas's journey in raising goats and sheep deserves appreciation. Beginning immediately after completing high school with a small shed in his backyard, this resident of Sukorejo Village has now successfully owned ten livestock.

Despite his enthusiasm, Faizal's journey in developing his livestock business was fraught with challenges. He encountered significant obstacles, particularly in managing livestock health.

His limited knowledge in this area led to various issues. Some of his livestock began to suffer from diseases that were difficult to address due to limited access to resources such as veterinarians or adequate medications.

"I was deeply distressed when my livestock fell ill, and I was uncertain about the appropriate course of action. With limited funds, I could not always call a veterinarian or purchase the necessary medicines," said Faisal, recalling those difficult times.

Moreover, Faisal encountered significant difficulties in marketing his livestock. Despite the high quality of his goats and sheep, penetrating a

domba yang ia pelihara memiliki kualitas yang baik, ia sulit menembus pasar yang lebih luas. Faisal hanya mampu menjual ternaknya kepada pedagang lokal dengan harga yang tidak stabil.

"Pasar lokal terkadang tidak memberikan harga yang sesuai dengan usaha yang saya lakukan. Saya tahu kualitas ternak saya bagus, tapi sulit bersaing dengan peternak besar yang punya jaringan lebih luas," ujarnya.

Selain tantangan kesehatan ternak dan pemasaran, masalah finansial menjadi hambatan signifikan dalam pengembangan usahanya. Faisal sulit mendapatkan akses pembiayaan atau bantuan dari pemerintah atau lembaga terkait. Meskipun telah berusaha mencari solusi, seringkali usahanya menemui jalan buntu.

Kurangnya dukungan finansial membuat Faisal terpaksa menjual beberapa ekor ternaknya untuk menutupi biaya operasional. "Saya merasa sangat sedih ketika harus menjual ternak saya. Ini bukan hanya soal kehilangan uang, tapi

broader market proved challenging. Faisal could only sell his livestock to local traders at unstable prices.

The local market frequently fails to offer prices commensurate with my efforts. I am aware of the superior quality of my livestock, yet competing with large-scale farmers with extensive networks is a formidable challenge," he said.

In addition to health and marketing challenges, financial constraints emerged as a critical impediment to the expansion of his business. Faisal struggled to secure financing or assistance from the government or related institutions. Despite his persistent efforts to identify solutions, his initiatives frequently reached an impasse.

The lack of financial support forced Faisal to sell some of his livestock to cover operational costs. "I felt deeply saddened when I had to sell my livestock. It was not just about losing money, but also letting go of the fruits of my hard work," he said.



juga melepas hasil kerja keras saya," katanya.

Tekanan finansial ini sering kali membuat Faisal merasa putus asa. Dalam beberapa kesempatan, ia bahkan mempertimbangkan untuk meninggalkan dunia peternakan dan mencari pekerjaan lain yang lebih stabil.

"Kadang saya berpikir, mungkin usaha ini memang bukan jalan saya. Saya sudah berusaha keras, tapi hasilnya tidak sebanding dengan jerih payah yang saya curahkan," ucap Faisal.

Meski dilanda rasa putus asa, Faisal tidak menyerah begitu saja. Ia tetap berusaha mencari cara untuk mengatasi setiap tantangan yang dihadapinya. Salah satu langkah yang ia ambil adalah dengan meningkatkan pengetahuan tentang manajemen peternakan.

Babak baru usaha ternak Faizal pun dimulai pada awal tahun 2024. Faisal mengikuti Program Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS), yang memberinya wawasan baru tentang cara mengembangkan usahanya. Program tersebut memberikan motivasi dan semangat kepada Faisal untuk lebih serius menekuni usaha peternakan.

"Bergabung dengan Program YESS benar-benar membuka wawasan saya tentang manajemen peternakan yang lebih profesional. Saya juga belajar banyak tentang keuangan dan pemasaran," ujar Faisal.

Faisal rajin mengikuti pelatihan dan seminar, termasuk yang difasilitasi oleh Program YESS, untuk terus memperbaiki sistem pengelolaan usahanya. "Saya sadar bahwa saya harus belajar terus. Tantangan di peternakan itu selalu ada, tapi jika saya menyerah sekarang, semua usaha saya selama ini akan sia-sia," katanya dengan penuh tekad.

Selain itu, Faisal juga mulai menjalin kerja sama dengan peternak

This financial pressure often made Faisal feel desperate. On several occasions, he even considered leaving the livestock business and seeking a more stable job.

"There were moments when I questioned whether this path was truly mine. I have worked hard, but the results do not match the effort I have put in," Faisal admitted.

Despite feeling despair, Faisal did not give up easily. He continued to look for ways to overcome every challenge he faced. One of the pivotal steps he adopted was to enhance his knowledge of livestock management.

A new chapter in Faisal's livestock business began in early 2024. Faisal joined the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program, which provided him with new insights into how to develop his business. The program motivated and encouraged Faisal to take his livestock business more seriously.

"Joining the YESS program broadened my understanding of professional livestock management significantly. I also acquired substantial knowledge in financial management and marketing," Faisal said.

Faisal diligently attended training and seminars, including those facilitated by the YESS program, to continuously improve his business management system. "I realised that I must keep learning continuously. Challenges in farming will always exist, but if I give up now, all my efforts so far will have been in vain," he stated with determination.

Additionally, Faisal has now started collaborating with other farmers in his area to share experiences and solutions to the problems they face together. Although his business has not shown significant improvement yet,

lain di daerahnya untuk berbagi pengalaman dan solusi atas masalah yang mereka hadapi bersama. Meskipun hingga saat ini usahanya belum menunjukkan peningkatan signifikan, Faizal tetap optimis bahwa dengan kerja keras dan ketekunan, hasil yang lebih baik akan datang.

"Saya percaya bahwa usaha tidak pernah mengkhianati hasil. Mungkin belum sekarang, tapi suatu saat nanti saya yakin akan melihat usaha saya berkembang lebih baik," ujarnya penuh harapan.

Meskipun berbagai tantangan terus menghantui, Faizal tidak menutup kemungkinan untuk tetap melanjutkan usahanya di bidang peternakan. Dengan pengetahuan dan pengalaman yang ia peroleh, ia mulai merencanakan langkah-langkah strategis untuk mengatasi masalah yang selama ini menghambat pertumbuhan usahanya.

Salah satunya adalah dengan memperbaiki manajemen kesehatan ternak dan memperluas jaringan pemasaran, baik secara *online* maupun *offline*.

Selain itu, Faizal juga bercita-cita untuk memanfaatkan teknologi dalam pengelolaan peternakannya, termasuk penggunaan aplikasi atau platform digital untuk memasarkan produk ternaknya secara lebih luas.

"Saya melihat banyak peluang di era digital ini. Saya ingin mencoba memasarkan ternak saya secara *online*, sehingga bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan pendapatan," ujar Faizal optimis.

Ke depan, Faizal juga berharap mendapatkan akses pembiayaan yang lebih baik, sehingga ia bisa mengembangkan usahanya dengan lebih maksimal. "Saya percaya dengan dukungan yang tepat, baik dari pemerintah maupun lembaga lain, usaha peternakan kecil seperti saya bisa tumbuh dan bersaing dengan peternak besar. Saya hanya butuh kesempatan," katanya.

Faizal remains optimistic that, with hard work and perseverance, better results will eventually come.

"I believe that effort never betrays results. Maybe not now, but I am confident that one day I will see my business grow better," he said hopefully.

Despite the ongoing challenges, Faizal remains committed to continuing his farming business. With the knowledge and experience he has gained, he starts planning strategic steps to address the issues that have hindered his business growth.

One of these steps is to improve livestock health management and expand his marketing network, both online and offline.

Additionally, Faizal aspires to leverage technology in managing his farming operations, including using digital applications or platforms to market his products more broadly.

"I see many opportunities in this digital era. I want to try marketing my livestock online to reach a wider market and increase my income," Faizal said optimistically.

Looking ahead, Faizal also hopes to gain better access to financing so he can develop his business more efficiently. "I believe that with the right support from the government or other institutions, small-scale farming businesses like mine can grow and compete with larger farmers. I just need the opportunity," he concluded.

Rasa-Rasa, Susu Kambing Faizatul Ummah

***Rasa-Rasa, Flavored Goat
Milk by Faizatul Ummah***

Oleh/By : Lintang Indah Cahyati

Manfaatkan potensi desa dibidang peternakan, Faizatul Ummah sukses mengembangkan bisnis susu aneka rasa. Walaupun tidak memiliki latar belakang pengolahan susu, namun Susu Kambing Rasa Rasa yang dijalankan ibu rumah tangga Desa Pakistaji, Kecamatan Kabat, Kabupaten Banyuwangi ini bisa memikat pasar.

Pandemi COVID-19 memaksa banyak orang berpikir kreatif untuk mencari peluang bisnis baru. Tidak terkecuali Faizatul yang terinspirasi dari suaminya seorang peternak kambing, Faizatul mulai memproduksi susu kambing dengan beragam rasa.

"Saya membuat susu areka rasa untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat, terutama setelah banyak kafe dan restoran mulai beroperasi kembali" ungkapnya.

Ia melihat adanya tren minuman sehat, dan susu kambing dengan rasa yang inovatif mampu memenuhi kebutuhan ini. "Saya melihat peluang besar karena semakin banyak orang yang peduli dengan kesehatan, dan susu kambing memiliki manfaat yang luar biasa bagi kesehatan," jelas Faizatul.

Ternyata, Faizatul menghadapi berbagai tantangan, salah satu

Leveraging her village's potential in livestock farming, Faizatul Ummah, a housewife in Pakistaji Village, Kabat Sub-district, Banyuwangi District, successfully develops a business selling goat milk in various flavors. Despite lacking a background in dairy processing, she can capture the market's interest with her business, Susu Kambing Rasa-Rasa.

The COVID-19 pandemic forced many to think creatively and seek new business opportunities. Inspired by her goat farmer husband, Faizatul began producing goat milk in various flavors.

"I developed goat milk with various flavours to meet the increasing market demand, especially after many cafés and restaurants resumed operations," she explained.

Faizatul identified a growing trend toward healthy beverages, noting that innovative flavored goat milk could meet this demand. "I saw a great opportunity as more people are becoming health-conscious, and goat milk offers exceptional health benefits," she added.



tantangan terbesar adalah masa simpan susu kambing yang relatif singkat jika tidak disimpan dalam kondisi yang tepat. "Susu kambing cepat sekali mengalami penurunan kualitas jika tidak ditangani dengan baik. Saya harus mencari cara agar produk tetap segar dan aman dikonsumsi tanpa mengurangi kualitasnya," jelas Faizatul.

Tantangan ini memaksa Faizatul belajar tentang teknik pengawetan dan pengolahan susu yang lebih cermat. Melalui berbagai uji coba, Faizatul berhasil menemukan metode pengolahan yang mampu memperpanjang masa simpan susu kambingnya tanpa menggunakan bahan pengawet berlebihan.

Pada tahun 2024, Faizatul bergabung dengan program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Service (YESS)* yang memberikan banyak manfaat bagi pengembangan usahanya. Program ini membantu Faizatul dalam meningkatkan keterampilan manajemen, terutama dalam hal pencatatan keuangan.

However, Faizatul faced numerous challenges, the biggest being the short shelf life of goat milk when not stored properly. "Goat milk quickly loses its quality if not handled correctly. I had to find ways to keep the product fresh and safe for consumption without compromising its quality," she noted.

These challenges prompted Faizatul to learn better preservation and processing techniques. Through experimentation, she discovered methods to extend the shelf life of her goat milk without relying excessively on preservatives.

In 2024, Faizatul joined the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program, which significantly contributed to the growth of her business. The program enhanced her management skills, particularly in financial record-keeping.

Previously, she lacked an organized bookkeeping system, making it difficult to monitor cash flow and plan expenses.

Sebelumnya, ia tidak memiliki sistem pembukuan yang baik, sehingga kesulitan dalam memantau arus kas dan merencanakan pengeluaran. Berkat pendampingan dari YESS, kini ia dapat mengelola keuangan usaha dengan lebih profesional. "Bimbingan yang saya dapatkan dari Program YESS sangat membantu saya dalam mengelola keuangan usaha. Sekarang, saya bisa lebih terstruktur dalam merencanakan setiap langkah bisnis," katanya.

Selain itu, Program YESS juga memberikan pendampingan dalam bidang pemasaran, di mana Faizatul belajar memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk mempromosikan produknya. "Media sosial menjadi alat yang sangat efektif untuk menjangkau konsumen. Saya bisa memperkenalkan produk dan berbagi informasi tentang manfaat kesehatan susu kambing kepada lebih banyak orang," ujar Faizatul.

Tidak sampai disitu, Faizatul juga menggunakan live streaming di media sosial untuk meningkatkan visibilitas produknya di pasar yang lebih luas. "Ini sangat membantu usaha saya untuk dikenal lebih banyak orang, dan hasilnya penjualan saya meningkat," tambahnya.

Berkat inovasi dan kerja kerasnya, Faizatul kini mampu menjual sekitar 400 botol susu kambing setiap bulan, dengan omset mencapai Rp10 juta. Produk Susu Kambing Rasa-Rasa tidak hanya diterima baik di pasar lokal, tetapi juga menarik perhatian konsumen dari luar daerah, bahkan hingga Thailand. "Saya tidak menyangka produk ini bisa diterima hingga ke luar negeri. Ini membuktikan bahwa usaha kecil yang dikelola dengan baik bisa memiliki dampak besar," katanya dengan bangga.

Keberhasilan ini juga berdampak positif bagi komunitas di Desa Pakistaji. Faizatul telah membuka lapangan pekerjaan bagi pemuda-pemudi desa yang sebelumnya

With guidance from YESS, she now manages her business finances more professionally. "The mentorship I received from the YESS program has been incredibly helpful in managing my business finances. Now, I can plan each business step more systematically," she said.

The YESS program also provided marketing training, during which Faizatul learned to promote her products on social media platforms like Instagram, Facebook, and TikTok. "Social media has been an incredibly effective tool for reaching consumers. I can introduce my products and share information about the health benefits of goat milk with a wider audience," she explained.

Additionally, Faizatul utilized live streaming on social media to increase her product's visibility in broader markets. "This has significantly helped my business gain recognition, and as a result, my sales have increased," she added.

Through innovation and hard work, Faizatul now sells approximately 400 bottles of goat milk each month, generating a revenue of up to IDR10 million. Her flavored goat milk products are well-received in the local market and have attracted consumers from outside the region and even from international markets like Thailand. "I never imagined my products would reach international markets. This proves that a well-managed small business can have a substantial impact," she said proudly.

This success has also positively impacted the community in Pakistaji Village. Faizatul has created jobs for local youths who were previously unemployed. They gain employment and acquire new skills in goat milk processing and marketing, improving the community's welfare.

menganggur. Mereka tidak hanya mendapatkan pekerjaan, tetapi juga keterampilan baru dalam pengolahan dan pemasaran susu kambing. Hal ini membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar.

"Saya sangat senang bisa memberdayakan warga desa. Ini bukan hanya soal bisnis, tapi juga membantu orang lain meningkatkan taraf hidup mereka," ucap Faizatul.

Program YESS telah memberikan Faizatul berbagai pelatihan dan dukungan untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produknya. Salah satu tantangan yang dihadapi adalah meningkatkan nilai jual susu kambing di pasaran. "Melalui pelatihan yang saya ikuti, saya belajar bagaimana memperkuat *branding* produk saya. Sekarang saya lebih percaya diri dalam mempromosikan keunikan susu kambing rasa-rasa ini," ungkap Faizatul.

Faizatul berencana untuk terus mengembangkan bisnisnya dengan menambah variasi rasa susu kambing serta meningkatkan kualitas produk. Ia juga memiliki visi jangka panjang untuk memperluas jaringan distribusi hingga ke pasar internasional yang lebih besar.

Selain itu, Faizatul berharap agar lebih banyak generasi muda tertarik untuk terjun ke dunia bisnis berbasis potensi lokal. "Saya ingin generasi muda lebih berani berinovasi dan memanfaatkan apa yang ada di sekitar mereka. Dengan ide kreatif, kita bisa menciptakan usaha yang bermanfaat bagi banyak orang," tuturnya.

Ia juga menambahkan bahwa program seperti YeSS sangat bermanfaat bagi pengusaha muda yang ingin memulai bisnis. "Program YESS benar-benar memberikan saya banyak sekali dukungan, dari segi pengetahuan hingga jaringan pemasaran. Dengan dukungan yang tepat, saya yakin setiap orang bisa mencapai kesuksesan seperti saya," pungkask Faizatul.

"I am thrilled to empower the villagers. This is not just about business but also about helping others improve their standard of living," Faizatul remarked.

The YESS program has provided Faizatul with various training sessions and support to enhance the quality and competitiveness of her product. One of the challenges she tackled was increasing the market value of goat milk. "Through the training I attended, I learned how to strengthen my product's branding. Now, I feel more confident in promoting the uniqueness of my flavoured goat milk products," she said.

Faizatul plans to expand her business by introducing more flavors and improving product quality. She also envisions expanding her distribution network to larger international markets.

Furthermore, Faizatul hopes to inspire more young people to venture into businesses that leverage local potential. "I want the younger generation to be more courageous in innovating and making the most of what is around them. With creative ideas, we can create businesses that benefit many," she said.

She added that programs like YESS are invaluable for young entrepreneurs starting their businesses. "The YESS program has provided me with tremendous support, from knowledge to marketing networks. With the right support, I believe anyone can achieve success like I have," Faizatul concluded.

Teh Daun Tin, Kreasi Fanny Zafran Al Fariz **Sukses Pikat Pasar**

***Fig Leaf Tea: Fanny Zafran Al Fariz's
Success in Captivating the Market***

Oleh/By : Suyana



Menjalin hubungan dengan komunitas pertanian di media sosial ternyata memberikan ide usaha bagi Fanny Zafran Al Fariz. Di sinilah Fanny pertama kali berkenalan dengan tanaman tin, yang dikenal sebagai "tanaman surga."

Salah satu teman komunitas bercerita tentang manfaat dan prospek tanaman tin, termasuk potensi ekonominya. "Tanaman ini dijual sebagai bibit dengan harga bervariasi, mulai dari Rp 25.000 hingga jutaan rupiah, tergantung jenisnya," ujarnya.

Cerita tersebut membangkitkan ketertarikan Fanny untuk membudidayakannya. Dengan modal Rp 1,2 juta, Fanny membeli 120 bibit tin dan mulai menanamnya di lahan seluas 400 m². "Saya belajar banyak tentang budidaya dan mendapatkan dukungan dari komunitas yang membantu saya memahami manfaat dari tanaman ini" ungkapnya.

Melalui penelitian lebih lanjut, Fanny mengaku menemukan bahwa daun tin juga dapat diolah menjadi minuman herbal. Dari sana muncul inisiatif Fanny untuk membuat produk Teh Celup Daun Tin.

Fanny mengatakan bahwa ia memulai perjalanan dengan

Fanny Zafran Al Fariz found inspiration for a business idea through his interactions with agricultural communities on social media. During these exchanges, he first discovered figs, often called the "heavenly plant."

A community member shared insights into the benefits of figs and their economic potential, explaining, "This plant is sold as seedlings at varying prices, ranging from IDR25,000 to millions of rupiah, depending on the type."

Intrigued by the possibilities, Fanny decided to start cultivating figs. With an initial investment of IDR1.2 million, he purchased 120 fig seedlings and planted them on a 400m² plot of land. "I learned a great deal about cultivation and received valuable support from the community, which helped me understand the full benefits of this plant," Fanny explained.

Through further research, Fanny discovered that fig leaves could also be processed into herbal beverages. This revelation inspired him to create fig leaf tea bags.

Fanny dedicated a year to experimenting with the production process, refining the packaging, and perfecting the tea bags to achieve

bereksperimen selama satu tahun, mengerjakan kemasan dan membuat teh celup yang memiliki rasa lembut serta daya tahan hingga 1,5 tahun. "Proses ini tidak mudah, tetapi kegigihan dan dukungan teman-teman komunitas membuat saya tetap termotivasi," ungkapnya.

Pada tahun 2019, Fanny melanjutkan pendidikan di Politeknik Negeri Banyuwangi dengan jurusan D4 Agribisnis. Di sinilah ia menyempurnakan produk tehnya dengan mengurus perizinan P-IRT dan sertifikasi halal dari MUI.

Fanny dan tim yang berfokus pada pembuatan produk hasil pertanian berhasil memenangkan Jagoan Tani Banyuwangi 2021 dalam kategori rintisan usaha, yang memungkinkannya mendapatkan modal untuk mengembangkan usaha lebih lanjut.

"Produk teh saya yang awalnya bernama Teh Daun Tin Gandrung kini dikenal sebagai Fitara. Dengan modal dari Jagoan Tani, saya mengembangkan alat usaha dan bekerja sama dengan mitra petani tanaman tin" jelasnya.

Saat ini, Fitara terjual sebanyak 150-200 kemasan per bulan, dengan harga Rp 25.000 per kemasan yang berisi 15 teh celup. "Saya bangga bisa memasarkan produk lokal yang memiliki manfaat kesehatan," kata Fanny.

Banyak permasalahan dan kendala yang menghadang perjalanan usaha Fanny. Seperti misalnya musim hujan yang sering kali membawa masalah, seperti kerusakan pada daun tin yang mengalami downgrade akibat serangan penyakit.

Selain itu, proses perizinan produk juga berjalan lambat, dan Fanny harus mengurus izin ulang beberapa kali. "Pemasaran menjadi tantangan tersendiri karena masih sedikit orang yang mengenal teh daun tin," tambahnya.



a mild flavor and a shelf life of up to 1.5 years. "The process was not easy, but perseverance and support from my community friends kept me motivated," he shared.

In 2019, Fanny enrolled in the Bachelor of Applied Agribusiness program at Politeknik Negeri Banyuwangi. He continued refining his tea product during his studies, eventually obtaining P-IRT (Household Food Industry) licensing and halal certification from the Indonesian Ulema Council (MUI).

In 2021, Fanny's team, which focuses on value-added agricultural products, won the Jagoan Tani Banyuwangi competition in the start-up business category. This victory provided him with the capital needed to further develop his business.

"My tea product, originally called Teh Daun Tin Gandrung, is now known as Fitara. With the capital from the Jagoan Tani Banyuwangi competition, I improved production equipment and partnered with fig farmers," he explained.

Fitara sells between 150 and 200 packs per month, each priced at IDR25,000 for a pack containing 15 tea bags. "I am proud to promote a local product with health benefits," Fanny said.

His business journey has not been without challenges. The rainy season

Mendapatkan informasi tentang Program YESS (*Youth Entrepreneurship and Employment Support Services*) membawa perubahan besar dalam bisnis Fanny. Program ini menyediakan pelatihan dalam bidang pemasaran, branding, dan cara mengambil foto produk yang lebih menarik. "Relasi yang saya bangun melalui program ini sangat berharga," ujarnya.

Pengalaman dalam budidaya tanaman tin dan pembuatan teh telah memberikan manfaat besar, termasuk penambahan lahan mitra untuk meningkatkan stok bahan baku. Selain itu, investasi dalam alat produksi, seperti *continuous sealer*, mempermudah proses produksi teh daun tin.

"Dengan dukungan dari YESS, kemasan produk saya kini lebih menarik, dan strategi pemasaran yang lebih baik telah membantu saya menjangkau lebih banyak konsumen" ujarnya.

Diungkapkan Fanny, petani tidak hanya menanam dan kotor, tetapi juga harus berkolaborasi dan berbagi pengetahuan. "Saya percaya bahwa hilirisasi atau pembuatan produk olahan dari komoditas pertanian memberikan keuntungan lebih besar dibandingkan hanya menjual bahan mentah" ungkapnya.

Bagi petani muda, Fanny memberikan pesannya untuk selalu belajar membuat produk pertanian yang kreatif, seperti pupuk atau produk jadi, serta mempelajari strategi pemasaran agar bisa bersaing di pasar yang lebih luas. "Dengan semangat yang tepat dan pengetahuan yang memadai, kita bisa membawa pertanian Indonesia menuju masa depan yang lebih cerah" jelasnya.

often causes damage to fig leaves due to disease, which leads to downgrade quality.

The licensing process was slow, requiring Fanny to reapply several times. "Marketing has been a particular challenge because few people are familiar with fig leaf tea," he explained.

Discovering the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program significantly improved Fanny's business. The program provided valuable training in marketing, branding, and product photography. "The relationships I built through this program were invaluable," Fanny shared.

His experience in fig cultivation and tea production proved highly beneficial, allowing him to add partner lands to increase the supply of raw materials. Investments in production equipment, such as a continuous sealer, also helped streamline the production process.

"Thanks to the support from the YESS Program, my product packaging has become much more attractive, and the improved marketing strategies have helped me connect with a wider audience," he said enthusiastically.

Fanny is passionate about the role of farmers, believing they do much more than just plant crops and get their hands dirty. "I firmly believe that adding value to agricultural products through downstream processing offers far greater rewards than simply selling raw materials," he emphasized.

For young farmers, Fanny has a motivating message: always aim to innovate by creating unique agricultural products like fertilizers or finished goods or by mastering smart marketing strategies to stand out in larger markets. "With the right mindset and the right knowledge, we can lead Indonesian agriculture to a brighter future," he concluded, filled with determination.

Fathur Rohman Kamil, Transformasi Peternak Tradisional Gombongsari

Fathur Rohman Kamil: Transforming Traditional Livestock Farming in Gombongsari

Oleh/By : Yuliana

Lahir dari keluarga petani, peternak, dan pekerja perkebunan, Fathur Rohman Kamil, tumbuh dengan pengetahuan mendalam tentang pertanian. Karena itu setelah menyelesaikan pendidikan S1 di Universitas 17 Agustus (UNTAG) Banyuwangi ia memilih terjun ke pertanian khususnya peternakan kambing etawa.

"Sejak kecil, saya selalu terlibat dalam aktivitas pertanian di kampung saya, dan itu menjadi dasar pemahaman saya tentang sektor ini," ungkapnya. Sarjana Teknologi Pertanian ini memiliki visi yang jelas untuk mengembangkan usaha sektor peternakan kambing etawa yang populasinya tinggi di daerahnya.

Melihat kondisi peternakan di Gombongsari, Kamil menyadari bahwa banyak peternak kambing etawa di daerah tersebut masih beroperasi secara tradisional, tanpa adanya pengelolaan yang sistematis untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. "Saya ingin mengubah mindset peternak tradisional menjadi pengusaha ternak yang berpikir ke depan," tambahnya.

Dalam pandangannya, peternak dan pengusaha ternak memiliki makna

Born into a family of farmers, livestock breeders, and plantation workers, Fathur Rohman Kamil grew up with an in-depth understanding of agriculture. After completing his undergraduate studies at Universitas 17 Agustus (UNTAG) in Banyuwangi, he chose to pursue a career in agriculture, specifically focusing on Jamnapari goat farming.

"Since childhood, I have been involved in agricultural activities in my village, which laid the foundation for my understanding of this sector," he explained. As a graduate in Agricultural Technology, Kamil envisioned developing the goat farming industry, particularly given the large population of Jamnapari goats in his region.

Upon observing the conditions in Gombongsari, Kamil realized that many Jamnapari goat farmers still relied on traditional methods and lacked systematic management to improve their livelihoods. "I wanted to change the mindset of traditional livestock farmers, transforming them into forward-thinking livestock entrepreneurs," he said.

For Kamil, "livestock farmer" and "livestock entrepreneur" have distinct meanings. "Being a livestock

yang berbeda. "Menjadi pengusaha ternak berarti menjadikan peternakan sebagai usaha utama yang dapat meningkatkan kesejahteraan, tidak hanya untuk diri sendiri tetapi juga bagi masyarakat di sekitarnya," jelasnya.

Perubahan pola pikir ini memotivasi Kamil untuk merumuskan strategi-strategi baru dalam pengelolaan usaha peternakan. Ia mengimplementasikan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam pengadaan bibit, pemeliharaan, pengandangan, serta manajemen ternak dan potensi pasar. "Dengan SOP, kami bisa lebih terstruktur dalam menjalankan usaha kami," ujar Kamil.

Namun, Kamil mengaku pada awal usaha ia mengalami kesulitan dalam manajemen ternak, pembuatan kandang yang layak, serta pengelolaan keuangan. "Di sinilah peran Program YESS sangat signifikan bagi saya," kata Kamil.

Melalui program yang dipimpin oleh Yuliana, seorang fasilitator YESS, Kamil mendapatkan pelatihan mengenai literasi keuangan dan manajemen bisnis yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usahanya. "Pelatihan ini membuat saya lebih percaya diri dan mampu merencanakan keuangan dengan lebih baik," tambahnya.

Dengan dukungan Program YESS, Kamil berharap dapat menguasai manajemen keuangan yang efektif sehingga usaha ternak kambingnya dapat terpantau dan terkontrol dengan baik. "Kami ingin mengembangkan manajemen usaha yang layak agar dapat menarik minat investasi dan memberikan dampak positif bagi kesejahteraan peternak di wilayah kami," tambahnya.

Salah satu fokus usaha Kamil adalah kambing kontes dan pembibitan. Ia menjalin kemitraan dengan dokter hewan dan peternak lainnya untuk memastikan kesehatan hewan ternaknya terjaga dengan baik. "Kami berkomunikasi secara intensif dengan dokter hewan agar hewan ternak kami tetap sehat dan produktif," jelasnya.

entrepreneur means turning livestock farming into a primary business that can improve personal welfare and the surrounding community," he explained.

This shift in mindset led Kamil to develop new strategies for managing livestock businesses. He introduced standard operating procedures (SOPs) for breeding, animal care, housing, livestock management, and market potential. "With SOPs, we can operate our business in a more structured way," Kamil noted.

However, the early stages of his business were filled with challenges, including issues with livestock management, building appropriate sheds, and financial management. "This is where the YESS program played a crucial role for me," Kamil acknowledged.

Through the program, led by facilitator Yuliana, Kamil received training in financial literacy and business management, which proved essential for the growth of his business. "This training made me more confident and better equipped to plan my finances," he shared.

With support from the YESS program, Kamil aims to master effective financial management to ensure his Jamnapari goat business operates smoothly and is well-monitored. "We want to establish a viable business model that can attract investments and positively impact the welfare of livestock farmers in our area," he explained.

One of Kamil's primary businesses focuses on raising contest goats and breeding. He works closely with veterinarians and other livestock farmers to ensure the health of his animals is carefully managed. "We maintain regular communication with veterinarians to keep our livestock healthy and productive," he said.

Kamil views competitors not as obstacles but as contributors to business growth. "The more people interested in livestock farming, the more markets we can reach," Kamil said optimistically. He believes that

Kamil juga percaya bahwa kompetitor bukanlah penghalang, melainkan penunjang bagi perkembangan usaha. "Semakin banyak orang yang tertarik pada peternakan, semakin banyak pasar yang bisa dijangkau," kata Kamil dengan optimisme. Ia menambahkan, bersaing secara sehat akan mendorong untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk.

Saat ini, Kamil sudah berhasil mengubah pola pikir peternak kambing tradisional di sekitarnya, dengan tujuh peternak lainnya terlibat dalam komunikasi intensif mengenai peningkatan kualitas bibit. "Kami telah melihat peningkatan harga hewan ternak, yang berdampak pada kesejahteraan peternak kambing etawa di wilayah kami," ungkapnya.

Kamil menjelaskan, apa yang dilakukan adalah bukti bahwa kolaborasi dan inovasi dapat membawa perubahan yang signifikan. Kamil juga melihat potensi lain dalam usaha peternakan kambing, seperti pembuatan pupuk organik dari kotoran ternak, pakan ternak fermentasi, serta produksi susu kambing etawa. "Kami juga berencana menjadikan usaha kami sebagai objek wisata edukasi, sehingga bisa menjadi sumber pendapatan tambahan," tuturnya.

Dalam pandangan Kamil, setiap bagian dari usaha ini dapat saling melengkapi dan menciptakan ekosistem yang berkelanjutan. "Saya berharap sektor ini terus berkembang dan menjadi pilihan yang menarik bagi masyarakat untuk memulai usaha baru," harap Kamil.

Dengan semangat dan komitmennya, Kamil adalah contoh inspiratif bagi generasi muda yang ingin berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan melalui sektor pertanian dan peternakan. "Kami bukan hanya peternak, kami adalah pengusaha yang siap menghadapi tantangan dan menciptakan peluang," tutupnya dengan penuh percaya diri.



healthy competition drives innovation and encourages product quality improvement.

Today, Kamil has successfully changed the mindset of traditional goat farmers in his area, involving seven other farmers in intensive discussions about improving breeding quality. "We have seen an increase in livestock prices, which has positively impacted the welfare of Jamnapari goat farmers in our region," he shared.

Kamil explained that his efforts show how collaboration and innovation can bring significant change. He also identified additional opportunities within goat farming, such as producing organic fertilizers from manure, fermented animal feed, and Jamnapari goat milk. "We also plan to turn our business into an educational tourist attraction, which could serve as an additional source of income," he shared.

In Kamil's view, every aspect of his business can complement one another, creating a sustainable ecosystem. "I hope this sector continues to grow and becomes an appealing option for people looking to start new businesses," he said.

With his passion and commitment, Kamil is an inspirational figure for the younger generation interested in improving their welfare through the agricultural and livestock sectors. "We are not just livestock farmers; we are entrepreneurs ready to face challenges and create opportunities," he concluded confidently.

Kireina Hidroponik, Pertanian Kota Ala Habibi

***Kireina Hidroponik:
Urban Farming by Habibi***

Oleh/By : Lintang Indah Cahyati

Sejak tahun 2019, Habibi bersama istrinya memulai usaha hidroponik mereka, yang dikenal dengan nama Kireina Hidroponik. Mereka memilih untuk menggeluti bisnis ini sebagai bentuk pemanfaatan hobi dan keterampilan bertani mereka, meskipun tinggal di tengah kota yang tidak memiliki banyak lahan untuk bertani secara tradisional.

Latar belakang Habibi sebagai seorang petani muda bermula dari ketertarikan dan kecintaannya terhadap pertanian. "Saya selalu percaya bahwa setiap orang bisa bertani, meski di lahan yang terbatas," ungkapnya.

Setelah melakukan riset dan belajar tentang hidroponik, mereka memutuskan untuk memanfaatkan teknologi ini sebagai solusi untuk mengatasi keterbatasan lahan. Dengan tekad yang kuat, Habibi dan istrinya mulai merintis usaha hidroponik mereka dari sebuah bangunan sederhana di belakang rumah.

Habibi dan istrinya memanfaatkan lahan seluas 7 x 12 meter untuk membangun 10 rak hidroponik. "Setiap rak memiliki 2.500 lubang tanam yang diatur dalam sistem *Nutrient Film Technique* (NFT)," jelas Habibi.

Since 2019, Habibi and his wife have pursued hydroponic farming through their business, Kireina Hidroponik. They chose this innovative approach to channel their passion and skills for agriculture despite living in a city with limited space for traditional farming.

Habibi's journey as a young farmer began with a profound interest in and love for agriculture. "I firmly believe that anyone can farm, even with limited land," he remarked.

After conducting thorough research and learning about hydroponics, the couple decided to adopt this technology to address the challenges posed by land constraints. With strong determination, they launched their hydroponic business in a modest structure behind their home.

In a 7-by-12-meter area, Habibi and his wife constructed 10 hydroponic racks. "Each rack contains 2,500 planting holes arranged in a nutrient film technique (NFT) system," Habibi explained.

This method allows nutrients to flow continuously around the plant roots, ensuring consistent growth. Their simple infrastructure demonstrates that, with proper

Metode ini memungkinkan nutrisi untuk mengalir secara kontinu di sekitar akar tanaman. Infrastruktur sederhana ini membuktikan bahwa dengan perencanaan yang matang, usaha hidroponik dapat dilakukan di area terbatas.

Produk utama usaha ini adalah selada hidroponik yang segar dan berkualitas tinggi. Keunggulan produk mereka meliputi Kebebasan dari Pestisida. "Kami menjamin produk kami bebas dari pestisida, memberikan jaminan kualitas dan keamanan kepada konsumen," ujar Habibi.

Selain itu selada yang ditanam dengan sistem hidroponik dikenal lebih segar dan renyah. "Rasa selada kami lebih manis dibandingkan yang ditanam secara konvensional," tambahnya. Juga dengan metode hidroponik apat dmenjaga kandungan gizi sayuran lebih optimal, memberikan manfaat kesehatan yang lebih baik kepada konsumen.

Habibi dan istrinya memahami pentingnya pemasaran dalam mengembangkan usaha mereka. Mereka telah mengadopsi berbagai strategi untuk menjangkau pelanggan dan meningkatkan visibilitas produk mereka.

Habibi memanfaatkan *platform* media sosial seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook untuk memasarkan produk mereka. "Melalui media sosial, kami bisa menarik perhatian pelanggan baru dan membangun kesadaran merek," jelasnya.

Mereka juga berhasil menjalin hubungan dengan restoran besar, menawarkan produk mereka secara langsung. "Kami bangga dapat menyuplai restoran yang membutuhkan sayuran segar," kata Habibi.

Dan tidak ketinggalan pasar tradisional menjadi tempat untuk memasarkan produk sayur hidroponik kepada pelanggan lokal. Untuk meningkatkan daya tarik, mereka menempelkan stiker pada kemasan

planning, hydroponic farming is feasible even in limited spaces.

The primary product of their business is fresh, high-quality hydroponic lettuce. Their lettuce offers several advantages, including being pesticide-free. "We guarantee our products are pesticide-free, ensuring quality and safety for our consumers," Habibi said.

Lettuce grown hydroponically is also known for its superior freshness and crisp texture. "Our lettuce tastes sweeter compared to conventionally grown varieties," Habibi added.

The hydroponic method also helps preserve the nutritional content of the vegetables, providing greater health benefits to consumers.

Understanding the importance of marketing, Habibi and his wife employ various strategies to reach customers and increase the visibility of their products.

Habibi uses social media platforms such as WhatsApp, Instagram, and Facebook to market their products. "Through social media, we can attract new customers and build brand awareness," he explained.

They have also formed partnerships with major restaurants,



yang mempromosikan produk sebagai selada hidroponik organik.

Habibi Abdillah menghadapi beberapa tantangan dalam menjalankan usahanya, termasuk kesehatan tanaman dan ketidakpastian pasar. "Kami menjaga kebersihan lingkungan tanaman dan menggunakan teknik pemantauan yang ketat," jelasnya. Mereka menerapkan metode pengendalian hama alami untuk meminimalisir risiko.

Sedangkan untuk ketidakpastian pasar, Habibi mengaku terus berupaya menjaga kualitas produk dan memperluas jaringan pemasaran untuk mengurangi dampak fluktuasi permintaan.

Habibi memiliki rencana untuk mengembangkan usaha hidroponiknya lebih jauh. Seperti berencana untuk mencoba budidaya melon hidroponik sebagai produk tambahan. "Saya ingin mengambil kursus untuk meningkatkan pengetahuan tentang teknik ini," tambahnya.

Juga selalu menjaga semangat belajar, karena setiap pengalaman adalah kesempatan untuk meningkatkan keterampilan.

Habibi Abdillah adalah contoh nyata dari keberhasilan seorang pengusaha muda yang memanfaatkan hobi dan keterampilannya untuk menciptakan usaha yang sukses dalam bidang hidroponik.

Dengan memanfaatkan teknologi hidroponik dan strategi pemasaran yang efektif, Habibi berhasil mengembangkan usaha selada hidroponiknya Kireina Hidroponik dari proyek sederhana di belakang rumah menjadi usaha yang dikenal luas.

Keberhasilannya dalam mengatasi tantangan dan terus berinovasi adalah inspirasi bagi banyak orang untuk mengejar impian mereka dalam dunia bisnis. "Saya ingin menunjukkan bahwa usaha ini bukan hanya menguntungkan, tetapi juga bisa memberikan dampak positif bagi masyarakat," tutup Habibi.

offering their products directly. "We are proud to supply fresh vegetables to restaurants," Habibi remarked.

In addition, traditional markets continue to be an important outlet for selling their hydroponic lettuce to local customers. They label their packaging with stickers promoting organic hydroponic lettuce to make their product more appealing.

Running his business has presented challenges for Habibi Abdillah, including maintaining plant health and dealing with market uncertainty. "We maintain cleanliness in the planting environment and implement strict monitoring techniques," he explained. They use natural pest control methods to minimize risks.

To address market uncertainties, Habibi focuses on maintaining product quality and expanding their marketing network to reduce the impact of demand fluctuations.

Looking ahead, Habibi plans to expand his hydroponic business even further. He intends to explore hydroponic melon cultivation as an additional product. "I plan to take courses to enhance my knowledge of this technique," he added.

He emphasizes the importance of continuous learning, viewing every experience as an opportunity to improve his skills.

Habibi Abdillah is a living example of a young entrepreneur who has turned his passion and skills into a successful hydroponic business. Habibi has transformed Kireina Hidroponik from a simple backyard project into a widely recognized business by leveraging hydroponic technology and effective marketing strategies.

His ability to overcome challenges and continuously innovate inspires others to pursue their dreams in the business world. "I want to show that this business is not only profitable but can also positively impact the community," Habibi concluded.

Hadi Wijaya, Mantan *Cleaning Service* Sukses Berbisnis Susu Sapi

From Janitor to Entrepreneur: Hadi Wijaya's Success in the Cow's Milk Business

Oleh/By : Regar Dwi Sasongko

Tuntutan sebagai kepala rumah tangga mendorong Hadi Wijaya mencari pemasukan tambahan diluar pekerjaannya sebagai cleaning service di salah satu rumah sakit di Banyuwangi. Pilihannya jatuh pada susu sapi murni, yang ia pasarkan ke berbagai tempat ditengah kesibukannya bekerja. Dari sanalah perjalanan usaha Hadi dimulai.

Tingginya permintaan akan susu sapi membuat Hadi sadar akan peluang yang besar di sektor ini. "Melihat pasar yang semakin terbuka, saya yakin bahwa keputusan untuk resign dari pekerjaan lama dan fokus pada usaha ini adalah langkah yang tepat," ujar Hadi.

Hadi melihat potensi besar dalam usaha susu sapi, apalagi saat pandemi Covid-19, ketika masyarakat semakin sadar akan pentingnya asupan nutrisi yang baik untuk menjaga kesehatan. Permintaan susu meningkat pesat, terutama karena susu sapi dikenal sebagai sumber protein dan kalsium yang penting untuk tubuh.

Hadi mengatakan motivasi utamanya dalam merintis usaha adalah keinginan kuat untuk memenuhi permintaan pasar dengan menyediakan susu sapi yang

As a breadwinner, Hadi Wijaya sought additional income beyond his job as a cleaner at a hospital in Banyuwangi. He turned to fresh cow's milk, marketing it in various places while juggling his demanding work schedule. This was the beginning of Hadi's entrepreneurial journey.

The high demand for cow's milk made Hadi realize the significant potential in this sector. "Seeing the growing market, I was confident that resigning from my previous job to focus on this business was the right decision," Hadi said.

Hadi saw great potential in the dairy business, particularly during the COVID-19 pandemic, when people became increasingly aware of the importance of good nutrition for maintaining health. Demand for milk surged as cow's milk was widely recognized as an essential source of protein and calcium.

Hadi explained that his primary motivation for establishing this business was a strong desire to meet market demand by providing affordable and diverse cow's milk products. "I have always aimed to offer the best to consumers, both in quality and price," he stated.

terjangkau dan bervariasi. "Saya selalu ingin memberikan yang terbaik bagi konsumen, termasuk dalam hal kualitas dan harga," ungkapnya.

Karena menurut Hadi, masyarakat Banyuwangi, baik dari kalangan menengah ke bawah maupun menengah ke atas, semakin terbuka terhadap produk susu sapi. "Di sinilah saya melihat peluang untuk berinovasi, salah satunya dengan menghadirkan susu aneka rasa yang lebih menarik bagi konsumen" tambahnya.

Selain itu, rendahnya konsumsi susu sapi di Banyuwangi dibandingkan daerah lain di Indonesia menunjukkan adanya peluang besar yang belum tergarap secara optimal. "Saya ingin menjadi bagian dari solusi untuk meningkatkan konsumsi susu sapi di Banyuwangi dan sekitarnya," tambahnya.

Dalam menjalankan usahanya, Hadi mengaku tidak semulus yang dipikirkan banyak orang. Mulai dari keterbatasan pengetahuan tentang usaha susu sapi, terutama dalam hal penyimpanan dan distribusi produk. "Saya belajar banyak dari pengalaman, termasuk beberapa kali mengalami kerugian karena produk tidak disimpan dengan benar," ujrnya.

Hingga tantangan terbesar lainnya adalah mencari pasar yang tepat. Banyak masyarakat yang masih awam tentang susu sapi murni, beberapa bahkan takut alergi atau ragu untuk mengonsumsinya. Hal ini membutuhkan pendekatan yang persuasif dan edukasi kepada konsumen mengenai manfaat susu sapi murni.

"Banyak pesaing yang menjual susu dengan harga di bawah pasaran, dan itu cukup mempengaruhi pelanggan saya," jelas Hadi. Namun, Hadi percaya bahwa kualitas produk dan pelayanan yang baik akan menjadi keunggulan yang membuat pelanggan tetap setia.

Hadi mengatakan ketika menemukan Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment

Hadi observed that Banyuwangi lower to upper-economic-class residents were becoming increasingly receptive to cow's milk products. "This is where I saw the opportunity to innovate, such as introducing flavored milk that appeals more to consumers," he added.

Additionally, Banyuwangi's relatively low consumption of cow's milk compared to other regions in Indonesia revealed an untapped opportunity. "I want to be part of the solution to increase cow's milk consumption in Banyuwangi and surrounding areas," he said.

Hadi's entrepreneurial journey was far from as smooth as many might imagine. He initially had limited knowledge of the dairy business, particularly regarding product storage and distribution. "I learned a lot through experience, including suffering losses several times due to improper storage," he admitted.

Another significant challenge was finding the right market. Many people were unfamiliar with fresh cow's milk; some even feared allergies or hesitated to consume it. This required a persuasive approach and educating consumers on the benefits of fresh cow's milk.

"There are many competitors selling milk below market prices, which affects my customer base," Hadi explained. However, he firmly believed that offering quality products and excellent service would build customer loyalty.

A turning point came when Hadi discovered the YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) program. The program provided valuable benefits, including technical assistance, market access, and extensive networking opportunities, which were major in his business growth.

"The YESS program was a valuable opportunity for young entrepreneurs like me who needed support to

Support Services), banyak hal berubah menjadi lebih baik. Program ini memberi Hadi banyak manfaat, termasuk bantuan teknis, akses pasar, dan jaringan luas yang sangat membantu dalam mengembangkan usaha.

"Program YESS adalah angin segar bagi pengusaha muda seperti saya yang butuh dukungan untuk berkembang," kata Hadi. Dengan adanya pelatihan dan dukungan yang diberikan, Hadi dapat mengatasi berbagai rintangan yang sebelumnya sulit hadapi.

Bantuan teknis yang diberikan Program YESS membantu Hadi memahami lebih dalam tentang cara penyimpanan dan pengelolaan susu yang benar, sehingga produk tetap berkualitas tinggi sampai ke tangan konsumen.

grow," said Hadi. With the training and support provided, Hadi could overcome various obstacles that had previously been difficult to address.

The technical training offered by the YESS program enabled Hadi to better understand proper milk storage and management, ensuring that the product maintained its quality until it reached consumers.

In addition, broader market access and networking opportunities allowed Hadi to expand his business. He met potential buyers from various regions through these connections, introducing his fresh cow's milk to a wider audience.

Innovation became a key factor in his business expansion. "I cannot simply follow the flow; I have to create a new wave," he emphasized. One of Hadi's innovations was



Selain itu, akses ke pasar dan jaringan yang lebih luas juga membuka peluang untuk memperluas usaha. Melalui jaringan ini, Hadi bisa bertemu dengan pembeli potensial dari berbagai daerah dan memperkenalkan produk susu sapi murni ke pasar yang lebih luas.

Inovasi menjadi kunci utama dalam mengembangkan usaha ini. "Saya tidak bisa hanya mengikuti arus, tapi harus menciptakan arus baru," tegasnya. Salah satu inovasi yang saya lakukan adalah menghadirkan susu aneka rasa yang lebih menarik bagi konsumen. Selain itu, Hadi juga terus berupaya meningkatkan kualitas susu sapi dengan menjaga standar kebersihan dan kesegaran produk.

"Saya percaya bahwa inovasi adalah jawaban untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat," tambahnya. Dengan adanya variasi produk, konsumen memiliki lebih banyak pilihan, yang membuat mereka lebih tertarik untuk mencoba dan menjadi pelanggan tetap.

Hadi berharap bisa menjadi inspirasi bagi banyak pengusaha muda lainnya. "Tidak ada yang tidak mungkin jika kita bekerja keras dan tidak takut untuk memulai," pesan Hadi. Keberhasilan Hadi ini membuktikan bahwa dengan tekad, kerja keras, dan semangat untuk terus belajar, setiap orang bisa mengembangkan usahanya, bahkan dengan keterbatasan modal sekalipun.

Kedepan, Hadi memiliki keinginan untuk memperluas pasar hingga ke wilayah lain di Banyuwangi dan sekitarnya. Selain itu Hadi juga ingin meningkatkan kapasitas produksi serta terus menghadirkan inovasi-inovasi baru yang sesuai dengan permintaan konsumen. "Dengan semangat yang tidak pernah padam, saya yakin usaha ini bisa terus tumbuh dan memberikan manfaat bagi banyak orang," tutup Hadi.



offering flavored milk to attract more consumers. He also continuously improved the quality of his milk by maintaining strict standards for hygiene and freshness.

"I believe innovation is the key to overcoming increasingly fierce competition," he stated. With a diverse range of products, consumers have more choices, encouraging them to explore and eventually become loyal customers.

Hadi hopes to inspire other young entrepreneurs. "Nothing is impossible if we work hard and are not afraid to take the first step," he advised. His success proves that anyone can grow their business through determination, hard work, and a willingness to learn, even with limited capital.

Hadi envisions expanding his market reach to other areas in Banyuwangi and the surrounding regions. He also plans to increase production capacity and introduce innovations that align with consumer preferences. "With unwavering enthusiasm, I am confident this business will continue to grow and positively impact many people," Hadi concluded.

Hanggari Antarkan **Kopi Romo Gayeng** Ke Mancanegara

The Journey of Hanggari: Taking Her Romo Gayeng Coffee to International Markets

Oleh/By : Aldila Devi Agustina

Setelah bekerja selama tujuh tahun sebagai karyawan di sebuah Bank BUMN, hidupnya Hanggari Regina Kapurini berubah. Pilihannya adalah membangun usaha khususnya membuat produk olahan kopi dengan nama Kopi Robusta Romo gayeng

Pada tahun 2016, Hanggari memulai perjalanan bisnisnya dengan membuat sesuatu yang bernilai dari hasil pertanian lokal. "Ketika pandemi COVID-19 melanda itu adalah kesempatan emas bagi saya. Karena itu saya meluncurkan produk baru yang sesuai dengan permintaan pasar," pasarnya.

Pada tahun 2021, ia memutuskan untuk memperkenalkan Kopi Robusta Romo Gayeng, sebuah produk kopi robusta yang diolah dengan cermat untuk menghadirkan cita rasa khas dan berkualitas. "Saya melihat banyak kafe yang mulai ramai kembali setelah pandemi, dan saya berpikir ini saat yang tepat untuk memperkenalkan produk kopi yang bisa memenuhi kebutuhan pasar yang sedang bangkit," ujar Hanggari.

Hanggari tidak hanya berhenti pada pembuatan produk, tetapi juga fokus pada riset dan pengembangan

After seven years working at a state-owned bank, Hanggari Regina Kapurini decided to significantly change her life. She founded a processed coffee business called "Kopi Robusta Romo Gayeng".

She began her journey in 2016 by creating something valuable from local agricultural resources. "The pandemic brought an unexpected opportunity for me, allowing me to create new products that fulfilled market demands," she explained.

In 2021, she launched Kopi Robusta Romo Gayeng, a robusta coffee product that underwent meticulous processing to deliver a unique and high-quality flavor. "I noticed that many cafes began to pick up again after the pandemic, so I felt it was the perfect time to introduce a coffee product that could meet the growing market demand," she said.

In addition to product manufacturing, Hanggari focused on research and development to maintain the high quality of Kopi Robusta Romo Gayeng. Every step was done with great care, from



untuk memastikan Kopi Robusta Romo Gayeng memiliki kualitas tinggi.

Dari pemilihan biji kopi terbaik hingga proses pengemasan yang menarik, semua dilakukan dengan penuh perhitungan. "Saya ingin memastikan bahwa produk ini bukan hanya sekadar kopi biasa, tetapi kopi yang memiliki keunikan tersendiri," tambahnya.

Untuk memasarkan produknya, Hanggari menggunakan dua pendekatan: pemasaran *offline* dan *online*. Secara *offline*, ia membangun kerja sama dengan kafe, perusahaan, dan supermarket di wilayah Banyuwangi.

Kopi Robusta Romo Gayeng bahkan telah menembus pasar internasional dengan pengiriman ke Thailand, membuktikan bahwa produk lokal ini memiliki daya tarik global.

"Saya memanfaatkan platform digital untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Sekarang siapa pun di Indonesia bisa membeli Kopi Robusta Romo Gayeng secara *online*," kata Hanggari. Dengan strategi pemasaran digital, produknya semakin dikenal, dan jangkauan pasarnya semakin meluas.

Keberhasilan Hanggari dalam mengelola bisnis kopi tidak lepas dari dukungan inovasi dan pelatihan yang diterimanya. Ia terus berinovasi dalam proses pembuatan kopi, termasuk dalam hal pengembangan resep dan metode pengolahan.

"Saya selalu mencari cara untuk meningkatkan kualitas produk, termasuk dalam pengemasan agar tampil menarik di pasar," jelasnya.

Selain itu, dukungan program pelatihan juga sangat membantu dalam perkembangan bisnisnya. "Saya bergabung dengan beberapa program pelatihan bisnis yang memberikan pengetahuan tentang pemasaran dan manajemen usaha. Program-program ini sangat membantu saya dalam merencanakan strategi bisnis yang lebih baik," ungkap Hanggari.

selecting the best coffee beans to designing attractive packaging. "I want to ensure that my product is not just any regular coffee; it has uniqueness," she explained.

Hanggari promoted her product both offline and online. She implemented an offline strategy by collaborating with cafes, companies, and supermarkets in Banyuwangi. Kopi Robusta Romo Gayeng even reached international markets, with shipments sent to Thailand, proving the global appeal of this local product.

"I also use digital platforms to reach a wider consumer base. Now, everyone in Indonesia can purchase Kopi Robusta Romo Gayeng online," she added. Through digital marketing, she popularized her product and expanded her market reach.

Hanggari's success in managing her coffee business is deeply tied to her innovation and the training she has completed. She consistently innovated coffee-making, including developing new product recipes and refining processing methods. "I always find a way to improve my product's quality, such as upgrading the packaging to make it more attractive in the market," she explained.

Additionally, the training programs she attended played a crucial role in her business growth. "I participated in several business training programs that taught me about marketing and management. These have been extremely helpful in guiding me to develop a better business strategy," she shared.

The success of Kopi Robusta Romo Gayeng is reflected not only in the increase in sales but also in the satisfaction of loyal customers. "Our customers are extremely satisfied with the quality of our coffee, and that is a source of pride for me," she said.



Keberhasilan Kopi Robusta Romo Gayeng tidak hanya diukur dari peningkatan penjualan, tetapi juga dari kepuasan pelanggan yang setia. "Konsumen kami sangat puas dengan kualitas kopi yang kami tawarkan, dan itu adalah kebanggaan tersendiri bagi saya," ujar Hanggari.

Keberhasilan ini membuka jalan baginya untuk terus berinovasi dan mendiversifikasi usahanya di masa depan.

Saat ini, Hanggari tengah merencanakan langkah-langkah pengembangan lebih lanjut untuk produk Kopi Robusta Romo Gayeng. Ia berharap dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas

This success has inspired her to continue innovating and diversifying her business.

Hanggari has been preparing strategies for the further development of Kopi Robusta Romo Gayeng. She aims to improve the production capacity and expand the distribution reach of her business, both domestically and globally.

"I believe this coffee has great potential to gain wider recognition, and I am ready to take it a step further," she said confidently.

jangkauan distribusi, baik di dalam negeri maupun internasional.

"Saya percaya bahwa kopi ini memiliki potensi besar untuk dikenal lebih luas, dan saya siap untuk melangkah lebih jauh," katanya penuh keyakinan.

Selain fokus pada perkembangan bisnis, Hanggari juga berharap agar kisahnya dapat menginspirasi ibu rumah tangga dan individu lain yang ingin memulai usaha sendiri. "Saya ingin menunjukkan bahwa siapa pun bisa sukses, asalkan memiliki tekad dan kemauan untuk belajar serta berinovasi. Saya berharap kisah saya bisa menjadi inspirasi bagi banyak orang," tuturnya.

Di masa depan, Hanggari juga berencana untuk memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar. Dengan memperluas usahanya, ia ingin menciptakan lapangan kerja baru dan berkontribusi terhadap perekonomian lokal.

"Saya ingin usaha ini tidak hanya sukses secara pribadi, tetapi juga bermanfaat bagi orang lain," ungkapnya dengan semangat.

Hanggari Regina Kapurini adalah contoh nyata bagaimana seseorang dapat bangkit dan bertransformasi dari seorang karyawan bank menjadi pengusaha sukses di industri kopi. Melalui kerja keras, inovasi, dan strategi pemasaran yang tepat, ia telah berhasil menjadikan Kopi Robusta Romo Gayeng sebagai produk unggulan yang tidak hanya disukai di dalam negeri tetapi juga mendapatkan pengakuan di pasar internasional.

Dengan visi yang jelas dan semangat untuk terus berkembang, Hanggari siap menghadapi tantangan dan peluang di masa depan.

While focusing on her business, Hanggari hopes her journey will inspire other homemakers and individuals looking to start their ventures. "I want to show them that anyone can succeed with determination and a willingness to learn and innovate. I hope my journey will inspire many people," she shared.

She plans to create even more positive impacts on the surrounding community. She also dreams of expanding her business to offer new job opportunities and contribute to the local economy.

"I hope this business will benefit myself and others," she said enthusiastically.

Hanggari Regina Kapurini is a true example of how someone can revive and transform their career—from a bank employee to a successful entrepreneur in the coffee industry. Through hard work, innovation, and effective marketing strategies, she has made Kopi Robusta Romo Gayeng a standout product, recognized and loved by domestic and international customers.

With a clear vision and a determined commitment to growth, Hanggari is prepared to face any challenges and seize more opportunities in the future.

Kembang Desa, Wujud Kecintaan Iqbal Pada Kopi

Kembang Desa: Iqbal's Passion for Coffee

Oleh/By : Suyana

Kecintaan Iqbal Ramadhan pada kopi, mendorongnya untuk membangun sebuah usaha yang menjanjikan. Tepatnya tahun 2022, Iqbal mendirikan sebuah kedai kopi di depan rumahnya yang ia beri nama Kembang Desa.

Lebih dari sekadar kedai kopi, Kembang Desa juga memproduksi dan memasarkan berbagai jenis kopi kemasan, mulai dari Excelsa, Robusta, Arabika, hingga produk non-kopi seperti teh. Semua produk ini ia kemas dengan merek yang sama, yaitu Kembang Desa.

Kedai ini menjadi tempat berkumpulnya anak-anak muda dan para pecinta kopi, berkat suasana nyaman dan menu yang variatif. Selain menawarkan kopi berkualitas, Kembang Desa juga menyediakan berbagai minuman non-kopi, seperti Lemon Tea, Teh Leci, Red Velvet, dan Blue Lagoon, serta makanan ringan dan berat, seperti paket liwet dan tumpeng khas Kembang Desa.

"Saya ingin menghadirkan sesuatu yang lebih dari sekadar kopi. Saya ingin menciptakan tempat di mana anak-anak muda bisa berkumpul, berdiskusi, dan berkreasi," ujar Iqbal.

Iqbal Ramadhan's passion for coffee led him to build a promising business. In 2022, Iqbal opened a small coffee shop called "Kembang Desa" right in front of his house.

Kembang Desa was not just a coffee shop; it also produced and sold various packaged coffee, including Excelsa, Robusta, and Arabica, and non-coffee products like tea. These items were packaged under the same brand name: Kembang Desa.

The coffee shop quickly became a popular gathering place for young people and coffee lovers, thanks to its comfortable atmosphere and diverse selection of food and drinks. In addition to its high-quality coffees, Kembang Desa offers an array of non-coffee drinks, such as Lemon Tea, Lychee Tea, Red Velvet, and Blue Lagoon. The menu also included light and hearty meals, like nasi liwet (a rice dish cooked in coconut milk with spices) and tumpeng (a cone-shaped rice dish served with various side dishes).

"I want to offer more than just a coffee shop. I want to create a space where young people can gather, exchange ideas, and unleash their creativity," he said.

Tidak berhenti di situ, Iqbal juga aktif mempromosikan Kembang Desa melalui berbagai event di Banyuwangi. Ia terlibat dalam kegiatan seperti Festival Film di Gedung Djuang Banyuwangi, event Banyuwangi Tourism, dan pameran-pameran di sekolah, seperti *Expo Campus* SMAN Darussholah dan SMAN 1 Pesanggaran.

"Tujuan saya mengikuti berbagai event ini adalah agar Kembang Desa semakin dikenal, terutama kopi Songgon yang kualitasnya luar biasa," kata Iqbal.

Ia juga mengelola akun media sosial untuk promosi, termasuk Facebook, Instagram, dan Tiktok, dengan nama *kembangdesa.group*.

Yang membuat Kembang Desa unik bukan hanya produknya, tetapi juga konsep yang diusung. Dengan tagline "Kopi, Teh, dan Ruang Diskusi" Iqbal mengarahkan kedainya sebagai ruang interaksi bagi anak muda usia 15–40 tahun.

Selain bisa menikmati kopi, pengunjung juga bisa memanfaatkan WiFi gratis, membaca koleksi buku yang tersedia, atau sekadar bersantai. "Kami ingin menciptakan ruang di mana anak-anak muda bisa berdiskusi dan belajar, sambil menikmati kopi yang enak," ungkap Iqbal.

Produk kopi Kembang Desa tidak hanya disajikan di kedai, tetapi juga dijual dalam bentuk biji kopi mentah dan bubuk yang siap dikonsumsi. Proses pengolahan kopi ini dilakukan dengan teliti dari awal hingga akhir, untuk menjaga kualitas terbaik. Lebih lanjut, produk kopi Kembang Desa sudah mengantongi berbagai legalitas penting, termasuk sertifikasi halal dan izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga), yang menjamin keamanan dan kualitas produknya.

"Dengan adanya sertifikat ini, saya berharap masyarakat lebih percaya dan tidak ragu membeli produk kami karena sudah terjamin kualitasnya," tambahnya.



He also actively promoted Kembang Desa through various events in Banyuwangi, including the Banyuwangi Film Festival at Gedung Juang 45, local tourism events, and school exhibitions like the Expo Campus at Darussholah Senior High School and Pesanggrahan 1 Senior High School.

"I participated in these events to raise awareness about Kembang Desa and, especially, to showcase the high-quality Songgon coffee," he explained.

*In addition, he launched the *kembangdesa.group* accounts on Facebook, Instagram, and TikTok to promote his products online.*

Kembang Desa stood out not only for its products but also for its unique concept. With the tagline "Kopi, Teh, dan Ruang Diskusi," Iqbal envisioned his coffee shop as a place where people aged 15 to 40 could gather and engage with one another.

While enjoying coffee, customers could access free WiFi, explore the shop's book collection, or simply unwind. "We want to create a space where young people can study or exchange ideas while enjoying great coffee," he said.



Namun, perjalanan Iqbal membangun Kembang Desa tidak selalu mulus. Ia menghadapi beberapa tantangan besar, seperti keterbatasan sumber daya manusia. "Sampai saat ini, saya belum memiliki karyawan tetap karena pendapatan bulanan belum stabil," katanya.

Selain itu, lokasi kedainya yang tidak terlalu strategis juga menjadi tantangan tersendiri. Tetapi, Iqbal tak pernah menyerah. "Dalam bisnis, pasti ada naik turunnya. Yang penting adalah bagaimana kita bisa bertahan dan terus berusaha," tuturnya dengan optimis.

Puncaknya, Iqbal mendapatkan kesempatan untuk mengikuti Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services), sebuah inisiatif pemerintah yang mendukung wirausaha muda di sektor pertanian dan agribisnis. Melalui program ini, Iqbal mendapatkan berbagai pelatihan dan mentoring yang membantunya mengembangkan bisnis lebih baik.

In addition to serving freshly brewed coffee, Kembang Desa offered its coffee products as raw beans and instant powder for sale. The coffee was carefully processed to preserve its highest quality. Iqbal also secured several key product certifications, including a Halal Certificate and a Household-Industry Processed Food Manufacturing Certificate (SPP-IRT), ensuring safety and quality.

"I hope these certificates will improve trust in our products, which are guaranteed to meet the highest standards," he added.

Iqbal's journey in growing Kembang Desa was far from easy. He faced several significant challenges, including human resource constraints. "Until now, I have not had permanent workers due to my unstable monthly income," he explained. The location of his coffee shop was another issue, as it was not in a very strategic area. Despite these setbacks, he refused to give up. "In business, there will always be ups and downs. The important thing is that we have to stay strong and keep trying," he said with optimism.

Iqbal mengaku, ia belajar bagaimana membangun brand dan menciptakan inovasi baru, baik dalam produk kopi maupun minuman non-kopi. "Program YESS membantu saya melihat potensi yang lebih besar dalam usaha ini. Saya juga belajar pentingnya edukasi tentang kopi, khususnya untuk anak muda," ujarnya.

Salah satu langkah inovatif yang diambil Iqbal setelah mengikuti Program YESS adalah menyelenggarakan edukasi kopi untuk kalangan anak muda. Ia membuka ruang bagi mereka yang ingin belajar tentang dunia kopi, mulai dari cara memilih biji kopi yang berkualitas hingga proses pengolahannya.

"Saya ingin mengajak generasi muda untuk lebih mengenal kopi, terutama kopi lokal seperti kopi Songgon, yang memiliki cita rasa unik dan berpotensi besar," kata Iqbal.

Perjalanan Iqbal Ramadhan membangun Kembang Desa adalah contoh nyata dari ketekunan dan kegigihan dalam berwirausaha. Meskipun tantangan terus datang, ia tetap optimis dan yakin bahwa usahanya akan terus berkembang.

"Tidak ada usaha yang sia-sia. Dengan usaha maksimal, hasil maksimal pun akan datang. Yang penting adalah bagaimana kita bertahan dalam kondisi apa pun," tutupnya dengan senyum penuh harapan.

Dengan semangat yang tak pernah padam, Iqbal terus berinovasi dan bekerja keras untuk mengangkat nama Kembang Desa dan kopi Songgon ke tingkat yang lebih tinggi, sembari tetap menjaga misi sosialnya: menyediakan ruang diskusi dan inspirasi bagi anak-anak muda di Banyuwangi.

The turning point in his business came when he was selected to join the YESS Program, a government initiative to support young entrepreneurs in agriculture and agribusiness. Through this program, he received valuable training and mentorship that helped him refine his business and move forward.

He learned how to build a brand and create fresh innovations for coffee and non-coffee products. "The YESS Program helped me recognize a greater potential in my business. I also learned the importance of coffee education, especially for young people," he said.

One innovative step he took after joining the YESS Program was organizing an event to educate young people about coffee. He created a space for those eager to explore the world of coffee, starting with how to select high-quality coffee beans and process them into products.

"I want to encourage them to learn more about coffee, especially a local variety like Songgon, which has a unique taste and great potential," he explained.

Iqbal Ramadhan's journey in establishing Kembang Desa showcases how determination and persistence are crucial in business. Despite facing constant challenges, he remains optimistic that his company will continue to grow.

"Efforts are never wasted. With full dedication, we can achieve optimal results. The key is to stay strong in all circumstances," he concluded, his smile full of hope.

With unwavering enthusiasm, Iqbal continues to innovate and work hard to promote Kembang Desa and Songgon coffee, all while remaining committed to his social mission: creating a space for young people in Banyuwangi to exchange ideas and share inspiration.

Bersama Suami, Lailatus Sukses Kembangkan Bawang Merah Crispy

***Lailatus and Her Husband Turn Crispy
Fried Shallots into a Thriving Venture***

Oleh/By : Hani Febriana



Lailatus Sufiyanti, seorang ibu rumah dari Desa Bimorejo, Kecamatan Wongsorejo, Kabupaten Banyuwangi, berkreasi mengolah bawang merah menjadi bawang goreng *crispy*. Bersama suaminya, Abu Naim, mereka memulai usaha ini pada akhir 2019, saat pandemi COVID-19 melanda Indonesia.

"Wongsorejo merupakan sentra penghasil bawang merah, dan saya ingin memanfaatkan potensi tersebut untuk menciptakan produk yang memiliki nilai tambah," jelas Lailatus, yang terinspirasi untuk membuat bawang goreng *crispy* guna menghadapi penurunan harga bawang saat panen raya.

Diungkapkan wanita 33 tahun tersebut, produksi bawang goreng *crispy* dipilih karena prosesnya yang relatif sederhana serta permintaan pasar yang tetap stabil, meskipun harga bawang merah naik atau turun. "Selain mengatasi penurunan harga bawang merah, bawang goreng *crispy* juga memiliki masa simpan lebih lama, sehingga lebih mudah dipasarkan," kata Lailatus.

Namun, perjalanan mereka dalam menjalankan usaha ini selama empat tahun tidaklah mudah. Mereka

Lailatus Sufiyanti, a housewife from Bimorejo Village in Wongsorejo Subdistrict, Banyuwangi District, has creatively transformed shallots into crispy fried shallots. Together with her husband, Abu Naim, they began this venture at the end of 2019, during the surge of the COVID-19 pandemic in Indonesia.

"Wongsorejo is a center for shallot production, and I wanted to leverage this potential by creating a value-added product," Lailatus explained. She was inspired to make fried shallots to solve declining prices during harvest.

The 33-year-old entrepreneur chose crispy fried shallots due to the simplicity of the production process and the consistent market demand, even though shallot prices fluctuate. "In addition to overcoming drops in shallot prices, crispy fried shallots also have a longer shelf life, making them easier to market," said Lailatus.

However, their four-year journey was not without its share of challenges. They faced numerous obstacles, including limited capital and a market confined to traditional sales in Wongsorejo and Banyuwangi City. "We started small, selling locally,

menghadapi banyak tantangan, seperti keterbatasan modal dan pasar yang terbatas hanya di pasar tradisional di Wongsorejo dan Banyuwangi Kota. “Kami mulai dari kecil, memasarkan produk di pasar lokal, tetapi seiring waktu, tantangan baru muncul, terutama dengan banyaknya pesaing yang menjual produk serupa,” tambah Abu Naim.

Pada akhir tahun 2023, Lailatus dan suaminya mendapatkan informasi tentang Program YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) dari Hani Febriana, seorang fasilitator pemuda. Dengan harapan dapat memperoleh dukungan berupa bantuan modal dan perluasan pasar, mereka memutuskan untuk bergabung.

Karena Lailatus sedang mengandung anak kedua, suaminya, Abu Naim, yang mewakili dalam mengikuti pelatihan Digital Marketing yang diselenggarakan Program YESS di Kecamatan Glagah pada bulan November 2023.

“Pelatihan tersebut memberikan wawasan baru tentang cara memasarkan produk secara digital, terutama di era yang semakin terhubung dengan teknologi,” ujar Abu

but as time went on, other challenges arose, particularly with many competitors selling similar products,” Abu Naim explained.

In late 2023, Lailatus and her husband learned about the YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) Program through a junior facilitator, Hani Febriana. Hoping to gain financial support and expand their market reach, they decided to join the program.

At the time, Lailatus was expecting her second child, so her husband attended the Digital Marketing training organized by the YESS Program in Glagah Subdistrict in November 2023 on her behalf.

“The training provided me with new insights into how to digitally market our product, especially in this ever-evolving era of technology,” said Abu Naim, who became the best participant in the training for his outstanding performance.

Armed with the knowledge gained from the training, they hoped to expand their network and strengthen the marketing strategy for their crispy fried shallots.



Gudang bawang merah

Naim, yang juga dinobatkan sebagai peserta terbaik dalam pelatihan itu.

Mereka berharap, dengan ilmu yang didapat dari pelatihan, dapat memperluas relasi dan memperkuat strategi pemasaran produk bawang goreng *crispy* mereka.

Pada awal usaha, dari tahun 2019 hingga 2022, Lailatus dan Abu Naim masih menggunakan metode produksi manual. Pengupasan bawang merah, pemotongan, penggorengan, hingga pengemasan dilakukan secara manual. "Proses manual ini sangat memakan waktu dan tenaga, tapi kami berusaha untuk tetap konsisten demi menjaga kualitas produk," ujar Lailatus.

Namun, seiring waktu, Abu Naim menciptakan inovasi dengan membuat alat pengering minyak dari tong besi dan dinamo yang dimodifikasi. "Kami mencoba mencari cara agar bawang goreng *crispy* lebih sehat dan tidak terlalu berminyak, sehingga kualitasnya tetap terjaga," kata Abu Naim.

Inovasi tersebut tidak hanya meningkatkan kualitas produk, tetapi juga membuat produk mereka lebih diminati di pasaran.

Selain itu, mereka juga memanfaatkan sisa bahan produksi agar tidak terbuang sia-sia. "Minyak sisa penggorengan kami jual ke penjual gorengan, dan tepung sisa dari pengayakan bawang kami jual ke penjual pentol," ujar Lailatus, yang juga memiliki komitmen kuat terhadap keberlanjutan lingkungan.

Pada awal tahun 2023, usaha merekamendapatdukungandariDinas Pertanian Kabupaten Banyuwangi berupa rumah produksi dan peralatan modern untuk meningkatkan kapasitas produksi. "Bantuan dari pemerintah sangat berarti bagi kami, karena dengan peralatan modern, kami bisa meningkatkan efisiensi dan jumlah produksi," kata Abu Naim.

Dengan peralatan baru, mereka dapat memproduksi bawang goreng *crispy* dalam jumlah yang lebih



At the beginning of their journey, from 2019 to 2022, Lailatus and Abu Naim relied on manual production methods. Everything was done by hand, from peeling and slicing to frying and packaging. "These manual processes were incredibly time-consuming and exhausting, but we remained consistent in maintaining product quality," Lailatus explained.

Over time, Abu Naim innovated by customizing an oil drainer made from a barrel and a dynamo motor. "We were trying to reduce the oil content in our fried shallots, making them healthier while preserving quality," said Abu Naim.

This innovation has improved product quality and made their crispy fried shallots more popular in the market. Additionally, they have found a way to leverage leftover production materials, preventing waste. "We sell leftover frying oil to fried food vendors and the leftover flour to meatball vendors," said Lailatus, who is dedicated to environmental sustainability.

In early 2023, they received support from the Agriculture Agency of Banyuwangi Regency, which provided production houses and modern tools to boost their production capacity. "The government's support has been crucial for us. Thanks to modern

besar, sehingga mampu memenuhi permintaan pasar yang semakin luas. Mereka juga bekerja sama dengan petani bawang merah di sekitar rumahnya untuk mendapatkan pasokan bahan baku yang segar dan berkualitas.

Hingga saat ini, usaha bawang goreng *crispy* milik Lailatus dan Abu Naim mampu menghasilkan omset kotor sebesar Rp 9 juta per bulan, dengan kondisi pasar dan harga bahan baku yang stabil. "Kami selalu berusaha menjaga kualitas produk, karena itulah yang membuat pelanggan kami tetap setia," jelas Lailatus.

Selain fokus pada pengembangan usaha, Lailatus juga berkomitmen untuk memberdayakan masyarakat sekitar, terutama ibu rumah tangga yang belum memiliki pekerjaan. "Saya ingin membantu ibu-ibu di sekitar rumah untuk mendapatkan penghasilan tambahan dengan bekerja di rumah produksi kami," kata Lailatus.

Usahanya juga turut mendorong semangat para petani bawang merah di Wongsorejo, terutama saat harga bawang merah sedang turun. "Saya ingin para petani tetap semangat, karena ada banyak cara untuk meningkatkan nilai jual produk pertanian, salah satunya dengan mengolahnya menjadi produk turunan seperti bawang goreng *crispy*," tambahnya.

Kisah inspiratif Lailatus Sufiyanti menunjukkan bahwa dengan ketekunan, inovasi, dan dukungan dari berbagai pihak, usaha kecil dapat berkembang menjadi lebih besar dan memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar.

Melalui Program YESS, Lailatus berharap usahanya bisa terus berkembang dan menjadi inspirasi bagi ibu-ibu rumah tangga dan para petani di daerahnya untuk terus berinovasi dan mencari peluang di sektor pertanian dan UMKM.

tools, we can improve our efficiency and increase production output," Abu Naim explained.

With these new tools, they can now produce crispy fried shallots on a larger scale, meeting the ever-expanding market demand. They also collaborate with local shallot farmers to source fresh, high-quality raw materials.

Lailatus and Abu Naim's crispy fried shallot business generates gross revenue of IDR 9 million per month, with stable market conditions and raw material prices. "We always prioritize our product quality, as it is the key to customer loyalty," Lailatus explained.

In addition to growing her business, Lailatus is dedicated to empowering the local community, especially unemployed homemakers. "I want to help housewives in my area earn extra income by working in our production house," she shared.

Her business is an ongoing motivation source for shallot farmers in Wongsorejo, particularly when prices fall. "I want to encourage farmers to stay motivated because there are many ways to add value to agricultural products, one of which is by processing them into derivative products like fried shallots," she explained.

Lailatus Sufiyanti's inspiring journey is a powerful example of perseverance, innovation, and the support of various parties. It shows how a small business can evolve into a thriving venture that positively impacts the surrounding community.

Through the YESS Program, Lailatus hopes her business will continue to grow and serve as a role model for homemakers and farmers in her region, motivating them to innovate and explore opportunities in the agricultural and MSME sectors.

Ajuj dan Buah Naga, **Dari Gagal ke Viral**

Ajuj and Dragon Fruit: From Failure to Viral

Oleh/By : Nahrul Firdaus

Potensi besar Banyuwangi sebagai daerah penghasil buah naga terbaik tidak disia-siakan M. Ajuj Alvin Ghiyatsi. Dengan memanfaatkan lahan $\frac{1}{4}$ ha, Ajuj mengganti tanaman padi yang memang kurang memberikan hasil, menjadi kebun buah naga.

Diungkapkan Ajuj, ia memulai perjalanan sebagai petani buah naga pada akhir tahun 2019. Dengan pengalaman minim, Ajuj yang sempat menjadi reseller perabot memutuskan untuk memperdalam pengetahuan tentang buah naga.

"Saya bergabung dengan komunitas di Facebook hingga bertemu seorang pakar buah naga. Saya mengambil pinjaman atas nama orang tua untuk modal merawat kebun dan mulai membangun usaha buah naga ini dengan serius" ujarnya.

Buah naga merupakan tanaman semusim yang memiliki masa panen antara Agustus hingga Februari. "Awalnya, kebun saya belum dilengkapi dengan lampu, sehingga hanya bisa panen antara 3 hingga 5 kali per musim," ungkap Ajuj.

Namun, dengan pemahaman yang diperoleh dan perawatan yang lebih baik, hasil panen buah naganya pun meningkat. "Pada satu musim,

Banyuwangi's promising potential as the leading dragon fruit producer did not escape the attention of Ajuj Alvin Ghiyatsi. Using a quarter of a hectare of land, Ajuj transformed his underperforming paddy field into a flourishing dragon fruit garden.

Ajuj explained that he embarked on his journey as a dragon fruit farmer at the end of 2019. With minimal experience, Ajuj, previously a furniture reseller, decided to leap into dragon fruit cultivation.

"I joined a Facebook community, where I eventually met a dragon fruit expert. I took out a loan in my parent's name to cover garden maintenance and began building this dragon fruit venture seriously," he said.

Dragon fruit is an annual plant, with its harvest season from August to February. "At first, my garden lacked proper lighting, so I could only harvest around three to five times per season," Ajuj revealed.

His dragon fruit yield increased after he equipped himself with in-depth knowledge and enhanced techniques for tending to his garden. "In certain seasons, my garden produced between 5 quintals and

kebun saya mampu menghasilkan antara 5 kwintal hingga 2 ton buah naga per panen dengan harga jual antara Rp 3.000 hingga Rp 6.000 per kilogram" tambahnya.

Ajuj menjelaskan, sistem penjualan buah naga mengikuti *grade* dan ukuran buah. *Grade A* adalah buah dengan bobot minimal 3,6 kilogram dan kualitas terbaik. Karena itu, setiap panen, Ajuj memastikan 70% hasilnya masuk dalam kategori *Grade A*, yang berarti bisa mencapai omset hingga Rp 3 juta per dua bulan.

"Saya sangat bangga dengan pencapaian ini, karena awalnya saya bahkan tidak memiliki cukup modal untuk membeli pupuk," kenang saya.

Lebih lanjut, Ajuj mengungkapkan titik ungit kemajuan usahanya berawal ketika ia mengetahui Program YESS dari media sosial. Tidak berpikir lama, Ajuj pun segera mencari informasi lebih lanjut dan bergabung dalam program tersebut, yang membantunya dalam mengelola keuangan usaha serta meningkatkan kemampuan manajemen pertanian.

Melalui program ini, Ajuj belajar pentingnya mencatat setiap pengeluaran dan pemasukan dengan detail, yang sebelumnya belum pernah dilakukan. "Program YESS sangat membantu saya memahami bagaimana menjalankan bisnis pertanian secara profesional," kata Ajuj.

Selain itu, ia juga aktif dalam organisasi PANABA (Petani Buah Naga Banyuwangi). Di sana, Ajuj belajar banyak tentang cara merangsang tanaman buah naga agar berbuah di luar musim dengan menggunakan cahaya lampu kuning.

"Pemasangan lampu ini bukanlah hal yang mudah, karena membutuhkan biaya sekitar Rp 25 hingga Rp 30 juta per seperempat hektar. Namun, dengan sistem cicilan setelah panen, saya berhasil memasang lampu di kebun saya dan dalam satu tahun,

2 tonnes of dragon fruit per harvest, with a selling price ranging from IDR3,000 to IDR6,000 per kilogram," he explained.

Ajuj went on to clarify that the pricing system for dragon fruit depends on the grade and size of the fruit. Grade A is the highest quality, weighing at least 3.6 kilograms of each fruit. To maximize his profits, Ajuj ensured that 70% of his yield met the Grade A standard, which earned him IDR3,000,000 every two months.

"I could not be prouder of this milestone, especially considering that in the early days, I did not even have the funds to buy fertilizer," he recalled.

Ajuj revealed that the turning point in his business came when he discovered the YESS Program through social media. Without hesitation, he sought more information and later joined the program, which helped him better manage his business finances and improve his agricultural management skills.

Through the program, Ajuj discovered the importance of keeping detailed records of income and expenses, something he had never done before. "The YESS Program has been invaluable in teaching me how to professionally run an agricultural business," Ajuj said.

Furthermore, he became involved in PANABA (Dragon Fruit Farmers of Banyuwangi). Through this organization, Ajuj learned techniques to encourage dragon fruit plants to bear fruit out of season using yellow light bulbs.

"Installing these lights was no easy task, as it cost around IDR 25-30 million for a quarter hectare. Thanks to the instalment plan, I was finally able to install these lights in my garden, and within a year, I had paid off the entire installation cost," Ajuj explained.



saya mampu melunasi seluruh biaya pemasangan tersebut” jelasnya.

Dengan lampu, kebun buah naga Ajuj dapat panen di luar musim dengan harga mencapai Rp 10.000 per kilogram, tiga kali lipat dari harga normal saat musim panen. Keberhasilan ini mendorongnya untuk menyewa lahan buah naga yang tidak terawat, seluas seperempat hektar

With the help of these lights, Ajuj's dragon fruit garden can now produce fruit off-season, with the selling price reaching IDR10,000 per kilogram—three times higher than the normal harvest-season price. This success led him to rent an abandoned quarter-hectare dragon fruit garden for IDR 25 million over five years.

dengan harga Rp 25 juta untuk 5 tahun.

Dengan bantuan PANABA, ia juga mendapatkan akses yang lebih baik terhadap pasar dan jaminan pembelian hasil panen. "Melalui jaringan petani, saya tak perlu repot memasarkan buah naga. Cukup dengan satu panggilan telepon, tim pemetik akan datang langsung ke kebun," Ajuj menjelaskan.

Mengetahui pentingnya organisasi, membuat Ajuj kerap terlibat dalam kegiatan sosial melalui PANABA, seperti acara kopdar yang mengundang pembicara senior untuk berbagi pengalaman mengelola lahan hingga 10 hektar. "Saya sering diminta berbagi pengalaman karena saya adalah anggota termuda di organisasi," kata Ajuj dengan bangga.

Topik yang dibahas dalam acara tersebut meliputi strategi memaksimalkan produksi kebun, prediksi harga pasar, dan waktu yang tepat untuk menyalakan lampu.

Melalui media sosial, Ajuj telah membagikan pengetahuan saya tentang pertanian buah naga. Beberapa teman sebaya bahkan telah memulai usaha buah naga dengan sedikit bimbingan darinya, dan beberapa dari mereka sudah bisa menjalankan usaha tersebut secara mandiri.

"Saya sangat bahagia melihat ilmu yang saya bagikan bisa membantu orang lain," ujar Ajuj dengan senyum. Saat ini, Ajuj aktif di media sosial Tiktok dengan akun @petanibuahnaga, yang telah menarik lebih dari 2 juta penonton.

Melihat potensi pasar yang luas, saya berharap bisa menyebarkan lebih banyak pengetahuan tentang buah naga dan membantu petani di berbagai wilayah. "Mimpi saya adalah memasarkan buah naga Banyuwangi ke seluruh pelosok negeri, bahkan luar negeri, karena saya yakin produk lokal kita memiliki kualitas yang luar biasa," kata Ajuj penuh semangat.

With support from PANABA, Ajuj gained improved market access and secured guaranteed buyers for his harvests. "Thanks to the farmer network, I no longer worry about marketing my dragon fruits. Just one call, and the fruit-picking team will come to my garden," Ajuj explained.

Understanding the value of organization, Ajuj frequently participates in social activities through PANABA, including gatherings where senior speakers share their experiences managing land of up to 10 hectares. "They often ask me to share my story, as I am the organization's youngest member," Ajuj proudly stated.

The topic focuses on strategies for maximizing yields, production, market price predictions, and the optimal timing for turning on the garden lights.

Ajuj has also shared his insights on dragon fruit farming through social media. Several of his peers have embarked on their dragon fruit ventures with his guidance, and some are now successfully running their businesses independently.

"It is incredibly fulfilling to see that the knowledge I have shared can help others," said Ajuj, smiling. He is now active on TikTok under the username @petanibuahnaga, which has attracted more than two million views.

Recognizing the vast market potential, Ajuj hopes to share more of his expertise on dragon fruit farming and assist farmers across various regions. "My dream is to market Banyuwangi's dragon fruit nationally and internationally. I firmly believe our local product is world-class quality," said Ajuj enthusiastically.

Misbahul Wahyudi, Bangun Impian di Pendowo Coffee

**Misbahul Wahyudi: Building His
Dream through Pendowo Coffee**

Oleh/By : Suyana

Di tengah pesatnya perkembangan industri kopi di Indonesia, seorang pemuda bernama Misbahul Wahyudi berani mengambil langkah berani untuk mewujudkan impian bisnisnya. Lulusan SMK berusia 25 tahun ini membuka kedai kopi bernama Pendowo Coffee yang terletak di Dusun Kendal, Desa Sragi, Kecamatan Songgon, Banyuwangi.

Sejak didirikan pada tahun 2020, kedai ini tidak hanya menjadi tempat menikmati secangkir kopi, tetapi juga menjadi simbol kebangkitan potensi kopi lokal Songgon.

Pendowo Coffee menawarkan berbagai produk kemasan kopi, termasuk jenis Excelsa, Robusta, dan Arabica dalam kemasan 250 hingga 500 gram. Di kedainya, Misbahul tidak hanya menyediakan beragam menu kopi, tetapi juga minuman non-kopi serta snack yang populer di kalangan anak muda.

"Kami ingin menjadikan Pendowo Coffee sebagai tempat berkumpul yang nyaman, di mana orang dapat menikmati kopi berkualitas sambil bersantai," ungkap Misbahul.

Untuk meningkatkan eksposur, Misbahul aktif mengikuti berbagai event UMKM di Banyuwangi, seperti

Amidst the rapid growth of Indonesia's coffee industry, a young man named Misbahul Wahyudi took a bold step and pursued his dream venture. Misbahul, a vocational high school graduate 25 years ago, founded Pendowo Coffee, a charming coffee parlor in Kendal Hamlet, Sragi Village, Songgon Subdistrict, Banyuwangi.

Since its opening in 2020, the parlor has become a popular spot to unwind, symbolizing the rise of Songgon's local coffee scene. Pendowo Coffee offers an impressive selection of coffee products, including Excelsa, Robusta, and Arabica beans, available in 250 to 500-gram packages. In addition to the coffee menu at his parlor, Misbahul also serves a variety of non-coffee beverages and popular snacks, much loved by the younger crowd.

"We want Pendowo Coffee to be a comfortable space where people can relax and enjoy high-quality coffee," said Misbahul.

To increase the brand's visibility, Misbahul actively participates in various MSME events across Banyuwangi, such as the Banyuwangi Festival, the Banyuwangi Fashion

Banyuwangi Festival, Banyuwangi Fashion Festival, dan acara UMKM dari KPP Pratama Banyuwangi. Tujuannya sederhana, memperkenalkan Pendowo Coffee dan membangun kesadaran tentang kualitas kopi Songgon.

"Saya ingin masyarakat tahu bahwa kopi dari daerah kami memiliki rasa dan tekstur yang sangat baik. Dalam setiap tegukan kopi, ada cerita dan keunikan dari tempat kami," jelasnya dengan penuh keyakinan.

Proses pengelolaan kopi di Pendowo Coffee sangat terintegrasi. Misbahul bekerja sama dengan petani lokal untuk mendapatkan biji kopi berkualitas, yang kemudian diproses sendiri di kedai. Dengan mengolah biji kopi menjadi bubuk, dia memastikan produk yang dihasilkan adalah hasil terbaik dari bahan baku lokal.

"Kami mengambil biji kopi yang sudah dikupas kulitnya, sehingga penggilingan menjadi bubuk dilakukan di sini untuk menjaga kualitas," tuturnya.

Keberhasilan Misbahul tidak lepas dari legalitas yang diperolehnya, termasuk izin halal dan izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga). "Kami ingin masyarakat merasa aman dan percaya membeli produk kami karena semua telah terjamin kualitasnya," tambah Misbahul.

Hal ini menjadi salah satu strategi penting dalam membangun kepercayaan pelanggan dan meningkatkan penjualan. "Dengan adanya izin usaha, kami harap produk kami dapat diterima dengan baik di masyarakat," jelasnya.

Namun, perjalanan ini tidak tanpa tantangan. Misbahul mengakui adanya kendala dalam hal sumber daya manusia, karena ia belum memiliki karyawan tetap akibat pendapatan yang masih belum stabil. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang media sosial dan lokasi kedai yang dianggap kurang strategis juga menjadi hambatan.

Festival, and the MSME event organized by Tax Service Office Banyuwangi. The goal is simple: to introduce Pendowo Coffee to a wider audience and raise awareness of the exceptional coffee from Songgon.

"I would like people to recognise that coffee from our region offers a rich taste and texture. Every sip of our coffee tells a story, reflecting the uniqueness of our region," he assured.

The coffee production process at Pendowo Coffee is highly integrated. Misbahul works closely with local farmers to source the finest coffee beans, which are then processed in the parlor. By turning the beans into powder, he ensures that the end product is of the highest quality and crafted from locally sourced raw materials.

"We only select coffee beans that have already been hulled. Therefore, the grinding process is carried out here at the parlor to maintain its quality," he explained.

Misbahul's success is backed by earned legal recognition, including a halal certificate and Home Industry Licensing. "We want people to feel safe and confident when purchasing our products, knowing that the quality has been guaranteed," Misbahul added.

This strategy has been pivotal in building customer trust and driving sales. "With the proper business permits in hand, we hope our product will be well received by the community," he explained.

However, this journey has not been without its challenges. Misbahul admitted that human resources have been his primary difficulty, as he has yet to employ permanent staff due to inconsistent incomes. In addition, his limited knowledge of social media marketing and the parlor's less-than-ideal location has posed further obstacles.



Saat ini, ia masih mengandalkan pinjaman KUR dari bank sebagai modal usaha. "Saya percaya bahwa setiap usaha memiliki pasang surut. Yang terpenting adalah bagaimana kita bisa bertahan dan beradaptasi," kata Misbahul.

Setelah mengikuti Program YESS dan pelatihan *Advance Training*, Misbahul merasa lebih percaya diri dalam membangun merek dan memasarkan produknya secara *online* melalui WhatsApp dan Instagram.

Currently, he relies on People's Business Credit for venture capital. "I am certain that every business experiences its ups and downs. The key is to adapt and sustain," said Misbahul.

*After joining the YESS program and completing *Advance Training*, Misbahul feels more confident developing his brand and marketing his products online through WhatsApp and Instagram. "Social media has become an effective*

"Media sosial menjadi alat yang sangat efektif untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Kami belajar untuk lebih kreatif dalam pemasaran," tuturnya.

Ia juga mulai merancang promo menarik untuk menarik lebih banyak pelanggan ke kedainya. "Kami membuat promo-promo khusus agar orang mau mampir dan mencoba produk kami. Dengan cara ini, kami berharap Pendowo Coffee bisa dikenal lebih luas," ujarnya.

Pendowo Coffee tidak hanya sekadar kedai kopi; ia adalah ruang sosial yang mempertemukan berbagai kalangan. Misbahul menyadari pentingnya membangun komunitas di sekitar kedainya.

"Kami sering mengadakan acara kecil, seperti live music atau diskusi, yang mengundang masyarakat untuk berkumpul dan berbagi cerita. Ini menjadi daya tarik tersendiri bagi pengunjung," jelasnya.

Kisah Misbahul Wahyudi adalah contoh nyata bagaimana semangat, kerja keras, dan inovasi dapat mengubah tantangan menjadi peluang. "Tidak ada usaha yang sia-sia; dengan usaha yang maksimal, hasil yang maksimal juga akan datang," tegasnya.

Dengan Pendowo Coffee, ia tidak hanya membangun usaha, tetapi juga mengangkat kopi lokal dan menciptakan ruang bagi komunitas untuk bersatu dan menikmati cita rasa kopi yang berkualitas.

Kini, Pendowo Coffee semakin dikenal, dan Misbahul semakin optimis akan masa depan usahanya. Ia berharap, melalui kedainya, kopi Sanggon dapat diakui kualitasnya, tidak hanya di tingkat lokal, tetapi juga di tingkat yang lebih luas.

"Impian saya adalah menjadikan Pendowo Coffee sebagai brand kopi yang diakui di seluruh Indonesia. Saya ingin semua orang tahu, bahwa setiap cangkir kopi memiliki cerita dan keunikan dari tanah kelahiran saya," tuturnya dengan semangat.

tool for reaching more customers. We have learned how to be more creative in our marketing strategies," he expressed.

He also began designing attractive promotions to draw more customers to his parlor. "We offer special promotions encouraging customers to visit and sample our products. By doing so, we hope Pendowo Coffee will gain greater recognition," he explained.

Pendowo Coffee is more than just a coffee parlor; it serves as a social hub that connects people from all walks of life. Misbahul realized the importance of building a community around his parlor. "We frequently organize small events, such as live music performances or discussion forums, inviting the community to gather and share their stories. These have become major attractions for our customers," he shared.

Misbahul's journey is a testament to how passion, perseverance, and innovation can turn obstacles into opportunities. "Every effort counts; maximum results will follow from maximum effort," he asserted.

Through Pendowo Coffee, he is not merely building a business; he is introducing local coffee to a broader market while creating a space for the community to gather and enjoy savory, high-quality coffee.

Now, Pendowo Coffee is gaining increasing recognition, and Misbahul is becoming more optimistic about the future of his venture. He hopes that through his coffee parlor, Sanggon's coffee will receive the recognition it deserves—locally and on a much larger scale.

"My vision is to make Pendowo Coffee a brand recognised across Indonesia. I want everyone to know that a cup of coffee tells a story and reflects the uniqueness of my homeland," he said enthusiastically.

Moh Alfarizi, Sarjana Pernak Domba

***Moh Alfarizi: The Bachelor Who
Chooses the Path of a Sheep Farmer***

Oleh/By : Lintang Indah Cahyati



Di tengah kesibukan kota dan pilihan karir yang menjanjikan, Moh Alfarizi, anak muda dari Desa Kabat, Kecamatan Kabat, Kabupaten Banyuwangi, memilih jalur yang tak biasa. Alfarizi memutuskan menggeluti usaha peternakan domba.

Lulusan salah satu universitas ternama ini berkomitmen untuk membangun masa depan yang mandiri dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat sekitar melalui bisnis peternakan.

Setelah menyelesaikan pendidikan, Alfarizi menolak tawaran pekerjaan di dunia korporat. Ia ingin mengendalikan hidupnya dan mencapai kebebasan finansial. "Dengan beternak domba, saya bisa memenuhi kebutuhan keluarga dan memiliki kendali penuh atas usaha saya," ungkapnya.

Seperti peternak lainnya, Alfarizi mengaku menghadapi beragam tantangan. Masalah kesehatan ternak menjadi perhatian utama, mengingat domba rentan terhadap penyakit.

Untuk itu, ia rutin membersihkan kandang dan memberikan vitamin agar ternaknya tetap sehat. "Menjaga kebersihan dan nutrisi adalah kunci untuk meminimalkan risiko penyakit," ujarnya.

In the urban jungle and a promising career path, Moh Alfarizi, a young man from Kabat Village in Kabat Sub-district, Banyuwangi District, has chosen an unconventional route. Alfarizi decided to venture on a journey into the sheep farming business.

As a recognized university graduate, he is committed to creating an independent future and aims to contribute positively to society through his farming venture. After graduating, Alfarizi turned down an office job offer, determined to take full control of his life and achieve financial freedom. "I can fulfill my family's needs and have full control over my business," he explained.

Like many farmers, Alfarizi has faced numerous challenges. One of the most pressing concerns is livestock health, as sheep are particularly vulnerable to diseases.

Hence, he regularly cleans the sheds and administers vitamins to ensure their health. "Maintaining cleanliness and proper nutrition is the key to minimising the risk of disease," he suggested.

Manajemen kandang juga sangat penting bagi usaha peternakan domba yang dijalankan Alfarizi. Ia telah belajar untuk merancang sistem pembuangan kotoran yang efisien dan memastikan ventilasi yang baik di dalam kandang.

Di samping itu, pemasaran domba menjadi tantangan tersendiri. Ia menyadari pentingnya strategi pemasaran yang tepat agar domba yang diternak bisa terjual dengan harga yang sesuai.

Partisipasi Alfarizi dalam Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS)* memberikan dorongan besar bagi usaha peternakannya. Program ini menawarkan pelatihan tentang manajemen usaha dan pencatatan keuangan yang sebelumnya tidak dimiliki Alfarizi.

"Dengan dukungan dari Fasmud dan akses ke *Learning Management System (LMS)*, saya belajar cara mengelola keuangan dengan lebih baik," kata Alfarizi.

Dari pelatihan tersebut, Alfarizi mengaku mendapat pendampingan langsung yang membantu mengatasi berbagai masalah teknis dan strategis dalam beternak.

Tidak hanya mengikuti praktik standar, ternyata Alfarizi juga berinovasi untuk meningkatkan efisiensi usahanya. Salah satu inovasi utama yang diterapkannya adalah penggunaan pakan fermentasi, yang memastikan pasokan pakan berkualitas untuk domba.

"Ini membantu saya mengurangi ketergantungan pada pakan luar dan menekan biaya operasional" tambahnya.

Alfarizi juga memanfaatkan kotoran domba sebagai pupuk organik untuk lahan pertaniannya, sehingga mendukung pertanian lokal dan mengurangi limbah.

Moh Alfarizi memiliki visi jelas untuk masa depan. Ia ingin mendorong generasi muda untuk terjun ke bidang peternakan.

Shed management is also crucial to Alfarizi's sheep farming business. He has learned how to design and create an efficient manure disposal system and ensure proper ventilation within the sheds.

Moreover, marketing the sheep presents another challenge. He recognizes the importance of a sound marketing strategy to sell his sheep at a reasonable price.

Participating in the Youth Entrepreneurship and Employment Support Service (YESS) Program has encouraged Alfarizi to manage his farming business better. This program provides training in business management and financial record-keeping, areas that Alfarizi had not previously mastered.

"Through the support of a young facilitator and access to the Learning Management System (LMS), I learnt how to manage finance," Alfarizi explained.

Alfarizi benefited from direct mentoring during the training, which proved invaluable in helping him tackle various technical and strategic challenges in farming.

Not only does Alfarizi adhere to standard practices, but he also implements innovative solutions to improve the efficiency of his business. One of his key innovations has been using fermented feed to ensure a high-quality supply for his sheep.

"It helps me reduce dependency on external feed and cut down on operational costs," he said.

Additionally, Alfarizi produces organic compost from sheep manure for his agricultural land, which supports local farming and reduces waste.

Moh Alfarizi has a clear vision for the future. He aims to inspire the younger generation to enter the livestock farming sector.



"Pernakan domba menawarkan peluang besar dan bisa menjadi karir yang menguntungkan jika dikelola dengan baik," jelasnya.

Dengan keberhasilan yang diraih, Alfarizi berharap dapat menjadi contoh bahwa beternak domba bukan hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberikan kesejahteraan bagi masyarakat. Ia berencana untuk terus mengembangkan usaha, termasuk peningkatan kapasitas produksi dan diversifikasi produk.

Moh Alfarizi menjadi contoh inspiratif dari seorang sarjana yang mengambil jalan berbeda dalam memilih karir. Dengan tekad dan inovasi, ia mampu mengatasi berbagai tantangan yang dihadapinya.

Keberhasilannya tidak hanya memberikan manfaat bagi dirinya dan keluarganya, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar. Melalui perjalanan ini, Alfarizi membuktikan bahwa kesuksesan dalam peternakan domba dapat dicapai dengan kerja keras dan dukungan yang tepat.

"Sheep farming offers a significant opportunity and a promising career if it is managed well," he added.

Through his success, Alfarizi hopes to be a true example of how sheep farming is profitable and improves the community's welfare. He plans to grow his business sustainably, focusing on increasing production capacity and diversifying his products.

Moh Alfarizi is an inspiring example of someone who, despite holding a bachelor's degree, has chosen a different career path. He has shown great resilience in overcoming numerous challenges through determination and innovation.

His success has not only benefited himself and his family but also positively influenced those around him. Through this journey, Alfarizi demonstrates that hard work, combined with the right support, can lead to success in sheep farming.

Agus Salim, Tembus Pasar Internasional dengan Benih Cabai

**Agus Salim Takes Chilli Seeds
to the International Market**

Oleh/By : Dela Kurniasari

Di tengah tantangan besar yang dihadapi sektor pertanian, Moh. Agus Salim, seorang petani muda asal Banyuwangi, berhasil mematahkan stigma bahwa menjadi petani adalah pekerjaan yang tidak menjanjikan. Lewat usaha benih cabai rawit, Salim membuktikan bahwa pertanian dapat menjadi sumber kesuksesan yang membanggakan.

Salim, yang hanya lulusan SMA, melihat potensi besar dalam dunia pertanian, terutama dalam memenuhi kebutuhan cabai rawit yang selalu tinggi di masyarakat. Berbekal tekad kuat untuk mengubah nasibnya, ia memutuskan untuk terjun ke bisnis perbenihan cabai.

"Saya berpikir, jika saya hanya diam dan tidak bergerak, saya tidak akan menjadi apa-apa. Saya mulai belajar bagaimana cara memproduksi benih cabai yang baik, lalu mencari ahli yang bisa membantu saya dalam proses tersebut," ungkap Salim.

Mulai usaha dengan modal terbatas, Salim harus berani mengambil risiko untuk mencari peluang pasar, meskipun tantangan besar sudah menanti. Motivasi utamanya adalah untuk membuktikan bahwa sukses tidak hanya bisa diraih

Amidst the challenges facing the farming sector, Agus Salim, a young farmer from Banyuwangi, challenges the stereotype that farming is not a promising profession. Salim demonstrates that farming can be a path to remarkable achievement.

Despite having only completed his senior high school education, Salim recognized the potential within the farming industry, particularly the high demand for bird's eye chilies among local communities. Determined to change his fate, he boldly entered the chili seed business.

"I realized that I would amount to nothing if I simply remained idle. I began learning how to produce quality chilli seeds and sought advice from experts," Salim shared.

Starting his business with limited capital, Salim was compelled to take market risks and confront the challenges ahead. His primary motivation was to prove that success is not confined to office jobs but can also be found in farming.

Numerous challenges greeted Salim in his business journey, particularly those related to unpredictable weather and market price fluctuations. One of his

dengan bekerja di kantor, melainkan juga dari ladang pertanian. Saat ini ia memiliki omset Rp 75 juta per bulan.

Dalam perjalanan usahanya, Salim menghadapi banyak rintangan, terutama terkait iklim yang tidak menentu dan fluktuasi harga pasar. Salah satu tantangan terbesarnya adalah fenomena El Niño, yang menyebabkan tanaman cabainya kekurangan air, sehingga lebih mudah diserang hama dan penyakit.

"El Niño membuat tanaman cabai rawit saya mengalami kekurangan air, sehingga lebih mudah terserang hama. Kondisi ini sangat mempengaruhi produktivitas tanaman," kata Salim.

Selain itu, harga pasar cabai yang tidak stabil juga menjadi tantangan tersendiri. Terkadang, harga cabai melonjak, namun di lain waktu turun drastis, yang membuat penghasilan petani tidak menentu.

Namun, Salim tidak patah semangat. Dengan perencanaan yang matang dan inovasi dalam proses produksi, ia terus berupaya untuk mempertahankan bisnisnya agar tetap berjalan dengan baik di tengah segala tantangan tersebut.

Kesuksesan Salim tidak lepas dari dukungan yang diberikan Program Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS). Melalui program ini, Salim mendapatkan berbagai pelatihan seperti perencanaan bisnis, motivasi usaha, serta pendampingan legalitas yang sangat membantu dalam pengelolaan usahanya.

"Program YESS memberikan banyak manfaat, terutama dari segi pelatihan dan akses permodalan. Saya bisa mengikuti pelatihan bisnis dan juga mendapatkan modal usaha melalui KUR Tani. Ini sangat membantu saya dalam meningkatkan kesejahteraan sebagai petani muda," ujarnya.

Akses permodalan dari YESS memungkinkan Salim untuk mengembangkan usahanya lebih jauh lagi. Selain itu, dukungan dari



biggest challenges was the El Niño phenomenon, which caused a water shortage for many chili trees, making them more vulnerable to pests and diseases.

"El Niño caused water shortages for bird's eye chilli trees and made them more susceptible to pests. This condition greatly affected productivity," Salim explained.

Additionally, the unstable market price of chilies posed another challenge. The prices could rise and fall dramatically, creating an uncertain income for farmers.

Nevertheless, Salim remained resolute. He kept his business running smoothly despite these challenges, relying on thorough planning and innovation throughout the production process.

Moreover, Salim's success was closely related to support from the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) Program. Salim joined several trainings through this program, such as business planning, business motivation, and legal guidance, which were extremely helpful in managing his business.

"The YESS Program provided many benefits through training and access to capital. I was able to join business training and acquired business capital through People's Business Credit for Farmers. This helped me to improve my welfare as a young farmer," he added.



program ini juga membantu dalam meningkatkan ketahanan pangan dan pengembangan agribisnis di bidang pertanian.

Salah satu kunci keberhasilan Salim adalah inovasi yang ia terapkan dalam proses produksi benih cabai. Ia menggunakan alat Polinator untuk membantu proses perkawinan antara tanaman betina dan jantan, sehingga dapat menghasilkan benih cabai yang berkualitas.

"Polinator adalah alat yang sangat membantu kami para petani dalam proses perbenihan cabai. Dengan alat ini, proses perkawinan antar tanaman menjadi lebih efisien dan hasilnya pun lebih baik," jelasnya.

Selain itu, Salim juga merencanakan untuk membangun *greenhouse* sebagai langkah perlindungan tambahan bagi tanaman cabainya dari serangan hama dan penyakit. Dengan *greenhouse*, ia berharap hasil panen dapat lebih terjaga, sehingga kualitas benih yang dihasilkan juga lebih baik.

Salim tidak bekerja sendirian dalam usahanya. Ia menjalin kemitraan dengan PT Bisi International Tbk, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang produksi benih hortikultura

Access to capital from the YESS program allowed Salim to grow his business. On top of that, support from this program improved food security and developed agribusiness in the farming sector.

One of Salim's keys to success was the innovation he introduced in producing chili seeds. He utilized the Pollinator tool to aid the pollination process between the stigma and the anther of the plants, producing high-quality chili seeds.

"Pollinator is a tool that is incredibly helpful for us, farmers, in the chilli pollination process. By using this tool, the pollination process between plants becomes more efficient and effective," he explained.

In addition, Salim plans to construct a greenhouse as a further measure to protect his chili trees from pests and diseases. With this greenhouse, he aims to produce crops of superior quality, which in turn will enhance the quality of the seeds.

Salim did not work alone. He partnered with PT Bisi International Tbk, which produces horticultural seeds and food crops. Through this

dan tanaman pangan. Melalui kemitraan ini, Salim mendapatkan dukungan dalam hal produksi dan pemasaran benih cabai rawitnya.

"Bermitra dengan PT Bisi sangat membantu, karena selain memproduksi benih cabai, perusahaan ini juga memproduksi obat-obatan pertanian seperti herbisida, insektisida, dan fungisida yang sangat penting untuk menjaga kesehatan tanaman," tambahnya.

Melalui kemitraan dengan PT Bisi dan dukungan Program YESS, Salim berhasil memperluas usahanya dan dikenal sebagai salah satu penghasil benih cabai terbanyak di kalangan petani yang bermitra dengan perusahaan tersebut.

"Saya merasa sangat beruntung bisa mengenal dunia luar dan berinteraksi dengan banyak orang hebat di industri ini. Keberhasilan saya juga diakui oleh banyak pihak, terutama dalam hal memproduksi benih cabai yang berkualitas," katanya dengan bangga.

Salim berharap dapat menginspirasi generasi muda untuk tidak ragu terjun ke dunia pertanian. Ia ingin mematahkan stigma bahwa menjadi petani adalah pekerjaan yang rendah dan tidak menjanjikan.

"Banyak yang menganggap petani itu pekerjaan yang tidak membanggakan, padahal kenyataannya tidak demikian. Saya ingin membuktikan bahwa menjadi petani bisa membawa kesuksesan, bahkan hingga ke pasar internasional," ujar Salim.

Dengan semangat pantang menyerah dan inovasi yang terus dikembangkan, Moh. Agus Salim telah membuktikan bahwa pertanian bisa menjadi jalan menuju kesuksesan yang nyata. Kisahnya menjadi inspirasi bagi generasi muda untuk terus berkarya dan berani mengambil langkah besar dalam dunia pertanian. *"Never give up, and nothing is impossible,"* pungkasnya.

collaboration, Salim gained crucial support in producing and marketing his bird's eye chili.

"Building a partnership with PT Bisi has been incredibly helpful because the company provides not only chilli seeds but also essential farming pesticides, such as herbicides, insecticides, and fungicides, which are vital to maintaining the health of the plants," he explained.

Salim successfully expanded his business thanks to this partnership with PT Bisi and the support of the YESS Program. He has become recognized as one of the largest chilli seed producers among the farmers partnered with the company.

"I am beyond grateful for the opportunity to be exposed to the outside world and to interact with so many wonderful people within this industry. My success is acknowledged by many, especially those who produce high-quality chilli seeds," he said, beaming with pride.

Salim hopes to inspire the younger generation to explore the farming industry. He aims to challenge the stigma that farming is a menial, unpromising profession.

"Many believe that being a farmer is a degrading job, yet the reality is quite the opposite. I want to demonstrate that a farmer can achieve success, even on an international scale," Salim explained.

With his unwavering determination and constant innovation, Agus Salim has shown that farming can lead to true success. His journey serves as a source of inspiration for young people to create their own careers and be bold enough to venture into the farming industry. "Never give up, and nothing is impossible," he declared.

Nur Hasanah, Berdaya Lewat Pertanian Buah Naga

**Nur Hasanah: Empowering
Through Dragon Fruit Farming**

Oleh/By : Norma Yusifa

Wanita asal Desa Sepanjang, Kecamatan Glenmore, Banyuwangi, membuktikan bahwa dunia pertanian tak hanya untuk kaum pria. Bersama suaminya, Nur Hasanah mengelola lahan buah naga seluas 5.000 meter persegi dan sukses meningkatkan produktivitas dengan inovasi teknologi.

Berasal dari keluarga petani, Nur Hasanah awalnya hanya membantu usaha pertanian orang tuanya yang dulu bertani padi, sebelum akhirnya beralih mengelola tanaman buah naga. Meskipun lahan tersebut masih milik orang tuanya, Nur Hasanah dan suaminya sepenuhnya bertanggung jawab atas pengelolaan dan produksi buah naga.

Dalam perjalanan mengelola pertanian buah naga, Nur Hasanah tidak lepas dari tantangan, terutama dalam hal pembiayaan. Buah naga merupakan salah satu komoditas yang membutuhkan penerangan lampu untuk membantu proses pembungaan, yang berarti biaya listrik bisa membengkak hingga satu juta rupiah per bulan.

"Selain itu, serangan hama seperti lalat buah juga menjadi tantangan besar meskipun sudah

A woman from Sepanjang Village, Glenmore Sub-district, Banyuwangi, has demonstrated that agriculture is not a field reserved solely for men. Nur Hasanah and her husband manage a 5,000-square-metre dragon fruit plantation and have boosted productivity through technological innovation.

Coming from a farming family, Nur Hasanah initially helped her parents maintain a rice field before transitioning to managing dragon fruit plants. Although the land still belongs to her parents, Nur Hasanah and her husband have taken full responsibility for managing and producing the dragon fruit.

Throughout her journey in managing the dragon fruit farm, Nur Hasanah has faced numerous challenges, particularly in securing financing. Dragon fruit is a crop that requires lighting to facilitate the flowering process, meaning electricity costs can soar to one million rupiah per month.

"In addition, pest attacks, such as fruit flies, present a significant challenge, despite efforts to control them through spraying and fruit wrapping," she said.

dilakukan upaya penyemprotan dan pembungkusan buah" ujarnya. .

Dengan tekad kuat dan bantuan dari Program YESS (*Youth Entrepreneurship and Employment Support Services*), Nur Hasanah mengatakan mulai melihat secercah harapan dalam menjalankan usahanya. Program YESS yang ia ikuti memberikan pelatihan dan dukungan yang sangat berarti, termasuk pelatihan *Business Motivation Pathway* (BMP) yang dilaksanakan di BDSP Kalibaru.

"Sebagai peserta pelatihan BMP, saya memperoleh banyak ilmu baru tentang cara mengelola usaha pertanian dengan lebih strategis. Saya belajar membuat *Business Model Canvas* (BMC), sebuah alat yang membantu saya melihat pertanian tidak hanya sebagai pekerjaan sehari-hari, tetapi sebagai bisnis yang memerlukan perencanaan matang di berbagai aspek" jelasnya.

Jika sebelumnya Nur Hasanah hanya fokus menanam dan menjual hasil panen, setelah mengikuti pelatihan, ia kini lebih paham pentingnya memperhatikan segmentasi pasar, distribusi, dan manajemen risiko untuk keberlanjutan usahanya.

Pelatihan tersebut juga memberikan inspirasi dan motivasi melalui kisah-kisah sukses petani lain yang telah berhasil mengembangkan bisnis pertanian mereka. "Banyak sekali yang saya pelajari, termasuk bagaimana membuat usaha pertanian ini bisa terus berkembang dan bertahan dalam kondisi apapun," ungkap Nur Hasanah.

Salah satu inovasi yang diterapkan Nur Hasanah dalam usaha pertanian buah naga adalah penggunaan lampu penerang. Inovasi ini terbukti sangat efektif dalam meningkatkan proses pembungaan tanaman buah naga, karena lampu memungkinkan tanaman melakukan fotosintesis selama 24 jam. Dengan adanya

With strong determination and support from the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) program, Nur Hasanah began to see a glimmer of hope in managing her farming business. The YESS program she participated in provided invaluable training and assistance, including the Business Motivation Pathway (BMP) training held at BDSP Kalibaru.

"As a BMP training participant, I gained a great deal of new knowledge on how to manage agricultural businesses more strategically. I learned how to create a Business Model Canvas or BMC, a tool that helped me view farming not merely as a daily task but as a business that requires careful planning across various aspects," she explained.

Nur Hasanah had previously focused solely on planting and selling her harvest. Still, after attending the training, she now appreciates the importance of market segmentation, distribution, and risk management in ensuring the sustainability of her business.

The training has provided both inspiration and motivation, drawing from the success stories of other farmers who have flourished in developing their agricultural enterprises. "I learned so much, including how to ensure this agricultural business continues to grow and thrive under any conditions," said Nur Hasanah.

One of the innovations introduced by Nur Hasanah in her dragon fruit farming business was the use of lighting. This innovation proved highly effective in accelerating the flowering process of the dragon fruit plants, as the lights enabled the plants to photosynthesize for 24 hours. With this lighting, dragon fruit production could increase significantly.



penerangan ini, produksi buah naga dapat meningkat secara signifikan.

Meskipun inovasi ini sangat membantu, penerapannya tidaklah murah. Nur Hasanah harus mengalokasikan sebagian besar pendapatan usahanya untuk menutupi biaya listrik yang tinggi. "Meskipun penerangan dengan lampu sangat membantu meningkatkan hasil panen, biayanya juga cukup besar, terutama untuk listrik," katanya.

Selain inovasi yang diterapkan, Nur Hasanah juga mendapat dukungan penuh dari suami dan orang tuanya, yang juga berprofesi sebagai petani. Suaminya tergabung dalam kelompok tani Mina Sri Jaya, dan keluarganya aktif berhubungan dengan Dinas Pertanian melalui BPP Kalibaru.

Dengan bimbingan dari Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL), mereka mendapatkan informasi terbaru terkait teknologi pertanian dan solusi dalam menghadapi tantangan sehari-hari di lahan pertanian.

Meski Nur Hasanah sendiri belum tergabung dalam kelompok tani, ia tetap aktif berdiskusi dan mengikuti

Although the innovation was highly beneficial, its implementation was expensive. Nur Hasanah had to allocate much of her business income to cover the steep electricity bills. "Although lighting with lamps helps to increase the harvest yield, the cost is also quite high, especially for electricity," she explained.

In addition to the innovations she had implemented, Nur Hasanah also received full support from her husband and parents, who work as farmers. Her husband is a Mina Sri Jaya farmer group member, and her family is actively collaborating with the Agriculture Office through the Kalibaru Agricultural Extension Center.

With guidance from Field Agricultural Extension Officers (PPL), they received the latest information on agricultural technology and solutions to tackle the daily challenges they faced on the land.

Although Nur Hasanah had not yet joined a formal farmer group, she remained active in discussions and participated in agricultural

kegiatan yang berkaitan dengan pertanian, baik melalui suaminya maupun komunitas lainnya.

Salah satu komunitas yang ia ikuti adalah Fatayat NU Desa Sepanjang, yang juga turut berperan dalam memicu keberlanjutan usahanya. "Di komunitas Fatayat NU, saya juga sering bertukar ilmu tentang pertanian dengan anggota lainnya. Dukungan komunitas seperti ini sangat penting," jelasnya.

Sebagai petani, Nur Hasanah menyadari bahwa pertanian bukan hanya soal menanam dan memanen, tetapi juga tentang bagaimana menjaga keberlanjutan usaha di masa depan. Ia berharap keikutsertaannya dalam Program YESS bisa membantunya mendapatkan akses pasar yang lebih luas sehingga tidak lagi bergantung pada tengkulak yang sering kali mengambil keuntungan lebih besar.

Selain itu, ia juga bercita-cita mengembangkan usaha dengan menciptakan produk olahan berbahan dasar buah naga. Menurutnya, buah naga memiliki potensi besar untuk diolah menjadi berbagai macam produk yang bernilai jual tinggi. Saat ini ia memiliki omset Rp 20 juta per bulan.

"Saya berharap ke depan akan ada pelatihan atau dukungan untuk pengembangan produk olahan dari buah naga, sehingga kami para petani bisa meningkatkan pendapatan dari hasil pertanian kami," ujar Nur Hasanah penuh harap.

Bagi Nur Hasanah, pertanian adalah masa depan bangsa. Ia percaya bahwa menjadi petani bukanlah profesi yang mustahil dijalani oleh kaum perempuan. Dengan dukungan teknologi dan pengetahuan, siapa pun bisa sukses di bidang pertanian. "Pertanian adalah masa depan, dan saya yakin, wanita juga bisa sukses di dunia ini," tutupnya optimis.

activities through her husband and other local communities. She became involved in Fatayat NU Sepanjang Village, an organization that played a significant role in the sustainability of her business. "In the Fatayat NU community, I frequently share agricultural knowledge with other members. Community support like this is crucial," she explained.

As a farmer, Nur Hasanah understands that farming is not simply about planting and harvesting but also about ensuring the long-term sustainability of the business. She hopes that her involvement in the YESS Program will give her access to a broader market, allowing her to reduce her reliance on intermediaries who often take a larger share of the profits.

In addition, she aspires to expand her business by developing processed dragon fruit products. She believes that dragon fruit holds great potential to be turned into various high-value products. "I hope that, in the future, there will be training or support for the development of processed dragon fruit products, so that we, as farmers, can increase our income from agricultural goods," said Nur Hasanah, filled with hope.

For Nur Hasanah, agriculture represents the future of the nation. She firmly believes that farming is not impossible for women to pursue. With the proper support of technology and knowledge, anyone has the potential to succeed in agriculture. "Agriculture is the future, and I am confident that women can also thrive in this field," she concluded with optimism.

Muchammad Sodiq Sukses Tebar Aroma Kopi

Muchammad Sodiq, Spreading the Aroma of Coffee Success

Oleh/By : Galuh Trisna Ariyanti



Di kaki Gunung Raung, tepatnya di Desa Kalibaru Manis, Kecamatan Kalibaru, Kabupaten Banyuwangi, berdiri usaha kopi yang sukses mengangkat nama daerah tersebut ke kancah nasional, bahkan internasional. Usaha yang dimiliki seorang petani muda penuh semangat, Muchammad Sodiq ini diberinama X-Barue Coffee.

Sodiq tidak hanya menjual kopi, tetapi juga menjual mimpi dan cita-cita, mengubah kopi menjadi lebih dari sekadar minuman sehari-hari.

Perjalanan Sodiq dalam dunia kopi dimulai dari kebun kecil milik keluarganya. Awalnya, kopi hanya menjadi usaha sampingan di sela-sela pekerjaan lain. Namun, seiring berjalannya waktu, Sodiq melihat potensi besar di balik tanaman kopi yang tumbuh subur di desanya.

"Kopi adalah bagian dari budaya kami. Setiap orang di sini hidup dengan kopi," ungkapnya. Dengan tekad kuat, ia memutuskan untuk fokus sepenuhnya mengembangkan usaha kopi olahannya, dan X-Barue Coffee lahir dari tangan dinginnya. Saat ini ia memiliki omset Rp 27 juta per bulan.

Salah satu hal yang membuat X-Barue Coffee unik adalah berbagai

At the foot of Mount Raung, in the village of Kalibaru Manis, Kalibaru Sub-district, Banyuwangi District, lies a coffee business that has successfully elevated the region's name to national, and even international, prominence. Owned by an ambitious young farmer, Muchammad Sodiq, the business is named X-Barue Coffee.

Sodiq offers more than coffee, he shares dreams and ambitions, making coffee something beyond an everyday beverage.

Sodiq started his coffee journey on his family's small plantation. At first, coffee was merely a side business alongside his other jobs. However, as time went on, Sodiq recognised the great potential behind the coffee plants flourishing in his village.

"Coffee is a part of our culture. Everyone here lives and breathes coffee," he shared. With strong determination, he decided to fully focus on developing his processed coffee business, and X-Barue Coffee was born from his hard work.

What sets X-Barue Coffee apart is the wide range of coffee varieties. Each one is processed with care, from Arabica and Robusta to rare options

varian kopi yang ditawarkan. Mulai dari Kopi Arabica, Robusta, hingga varian langka seperti Kopi Lanang, Kopi Mlinjo, dan Wine Coffee, semuanya diproses dengan hati-hati.

Bukan hanya itu, Sodiq memastikan setiap tahapan, mulai dari pemetikan biji kopi, sortasi, pengeringan, hingga roasting, dipantau langsung olehnya. "Saya ingin memastikan bahwa kualitas kopi kami tetap terjaga di setiap cangkir yang diseduh oleh pelanggan," tegas Sodiq.

Sodiq juga memperkenalkan inovasi pada produk unggulannya, Wine Coffee. Meskipun namanya mengandung kata 'wine', kopi ini sama sekali tidak mengandung alkohol. Proses fermentasi yang cermat dan hati-hati memberikan rasa yang unik dan eksklusif, menyerupai aroma wine. "Ini bukan sekadar kopi. Wine Coffee adalah pengalaman," kata Sodiq dengan bangga.

Selain menjual produk kopi olahan siap konsumsi, Sodiq juga menjual ceri kopi dan biji kopi hijau (*green beans*). Pada tahun 2020, X-Barue Coffee mampu memproduksi satu ton kopi green beans, hasil yang sangat memuaskan bagi Sodiq. Dia juga memanfaatkan hasil panen kopi gelondongan untuk dijual langsung ke pasar. Dengan berbagai produk tersebut, X-Barue Coffee semakin dikenal luas, dan permintaan pun terus meningkat.

Namun, kesuksesan Sodiq tidak datang dengan mudah. Tantangan terbesar yang dihadapinya adalah mempertahankan kualitas di tengah fluktuasi hasil panen yang dipengaruhi oleh cuaca. "Terkadang hujan turun terlalu lama, kadang cuaca terlalu kering. Ini mempengaruhi hasil panen kami," katanya.

Untuk meningkatkan kemampuannya dalam mengelola bisnis kopi, Sodiq mengikuti pelatihan Advance Training Kopi di Kecamatan Kalibaru. Pelatihan ini memberikan wawasan dan keterampilan baru



like Peaberry Coffee, Mlinjo Coffee, and Wine Coffee.

Moreover, Sodiq personally oversees every stage, from harvesting the coffee cherries to sorting, drying, and roasting. "I want to ensure that every cup brewed by our customers meets our quality standards," Sodiq said firmly.

He has also brought innovation to his flagship product, Wine Coffee. Despite its name, this coffee is completely alcohol-free. The careful and meticulous fermentation process gives the coffee a unique and exclusive taste, resembling the aroma of wine. "This is not just coffee. Wine Coffee is an experience," Sodiq proudly stated.

In addition to selling ready-to-drink processed coffee products, Sodiq also sells coffee cherries and green beans. In 2020, X-Barue Coffee produced one ton of green beans, a result that greatly satisfied Sodiq. He also sells bulk coffee harvests directly to the market. With these products, X-Barue Coffee has gained wider recognition, and demand continues to rise.

However, Sodiq's success did not come easily. His biggest challenge has been maintaining quality despite the fluctuating harvest yields influenced by weather conditions. "Sometimes the rain falls too heavily,



dalam pengolahan kopi, mulai dari cara fermentasi hingga pengemasan. "Pelatihan ini membuka mata saya tentang potensi yang lebih besar di bisnis kopi," ungkap Sodiq.

Salah satu pencapaian yang membanggakan dari X-Barue Coffee adalah kolaborasi inovatifnya dalam menghasilkan produk parfum berbahan dasar kopi. Parfum ini dibuat dari biji kopi asli Kalibaru dan diproduksi oleh tangan-tangan terampil warga Banyuwangi.

Kolaborasi dengan pengrajin lokal menjadi salah satu cara Sodiq untuk memberdayakan komunitas di sekitarnya. "Kami ingin kopi tidak hanya dinikmati sebagai minuman, tetapi juga menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari dalam bentuk lain," jelasnya.

Inovasi lainnya terlihat dari kemasan produk yang dibuat dengan sangat menarik. Sodiq memahami bahwa di era digital ini, penampilan produk juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.

X-Barue Coffee menggunakan kemasan standing pouch dengan desain modern, serta dilengkapi *paper bag* untuk memberikan

and at other times the weather is too dry. This affects our harvest," he said.

To improve his coffee business management, Sodiq participated in Advanced Coffee Training in Kalibaru Sub-district. This training provides new insights and skills in coffee processing, covering everything from fermentation techniques to packaging. "This training has opened my eyes to the greater potential in the coffee business," Sodiq said.

A notable achievement of X-Barue Coffee is its innovative collaboration in creating coffee-based perfumes. These perfumes are crafted from authentic Kalibaru coffee beans and produced by skilled hands from Banyuwangi.

Collaboration with local craftsmen is one of Sodiq's methods to empower the surrounding community. We want coffee to be more than just a drink; we want it to become a part of daily life in different forms," he explained.

Another innovation is in the attractive packaging of the products. Sodiq understands that in the digital age, a product's presentation plays a significant role in influencing purchasing decisions.

X-Barue Coffee uses modern

kesan premium. Ini tidak hanya memudahkan konsumen, tetapi juga menjadi daya tarik tersendiri di pasar.

Tidak hanya berhenti di kopi dan parfum, Sodik juga merambah dunia fesyen dengan meluncurkan kain batik bermotif biji kopi. Batik ini berwarna hitam dengan corak biji kopi berwarna kuning, mencerminkan identitas Kalibaru sebagai salah satu penghasil kopi terbaik di Banyuwangi. "Saya ingin kopi Kalibaru dikenal luas, bukan hanya sebagai produk minuman, tetapi juga sebagai simbol budaya," ucap Sodik.

Sebagai Ketua Kelompok Tani Kopi Kita Kalibaru atau biasa disebut Kotaru, Sodik juga aktif mengajak para anggota kelompoknya untuk mengolah kopi hingga siap konsumsi. Tujuannya adalah agar para petani tidak hanya bergantung pada harga jual kopi mentah, tetapi juga mampu meningkatkan nilai jual kopi melalui proses pengolahan yang baik. Ini juga menjadi solusi ketika hasil panen mengalami penurunan, sehingga pendapatan petani tetap stabil.

Dengan semangat yang tidak pernah padam, Sodik terus mengembangkan usahanya. Sistem penjualan X-Barue Coffee kini sudah merambah ke *platform online* seperti WhatsApp dan Instagram, serta layanan pengiriman untuk daerah tertentu. "Dunia digital membantu kami menjangkau lebih banyak pelanggan. Ini sangat penting, terutama di masa pandemi seperti sekarang," tambahnya.

Kesuksesan Muchammad Sodik menjadi bukti bahwa pertanian dan wirausaha kopi memiliki potensi besar untuk berkembang, terutama jika dikelola dengan inovasi dan semangat yang kuat. Kisahnya diharapkan dapat menginspirasi para petani muda lainnya untuk tidak takut bermimpi besar dan terus belajar.

"Kopi adalah cerita saya, dan saya berharap ini bisa menjadi cerita sukses bagi petani muda lainnya," pungkas Sodik.

standing pouches with sleek designs, complemented by a paper bag for a premium touch. This not only makes it easier for consumers but also creates a unique and appealing presence in the market.

Sodik has gone beyond coffee and perfumes, venturing into the fashion world by launching a batik fabric featuring coffee bean motifs. The black fabric with yellow coffee bean patterns reflects Kalibaru's identity as one of the best coffee producers in Banyuwangi. "I want Kalibaru coffee to be widely recognised, not just as a drink, but as a cultural symbol," said Sodik.

As the Leader of the Kelompok Tani Kopi Kita Kalibaru (Kalibaru Coffee Farmer Group), or Kotaru for short, Sodik actively encourages his members to process coffee to a ready-to-consume stage. The goal is to help farmers move beyond relying solely on the raw coffee sales price, helping them to enhance the value of their coffee through effective processing. This also provides a solution when harvest yields decrease, ensuring farmers' incomes remain stable.

With an unwavering passion, Sodik is constantly expanding his business. X-Barue Coffee's sales system has moved into online platforms such as WhatsApp and Instagram, along with delivery services to specific areas. "The digital world helps us reach more customers. This is crucial, especially during the current pandemic situation," he added.

Muchammad Sodik's success is proof that agriculture and coffee entrepreneurship have great growth potential, especially when managed with innovation and strong passion. His journey is meant to inspire young farmers to dream big and keep learning.

"Coffee is my story, and I hope it can be a success story for other young farmers," Sodik concluded.

Rahmad Zainullah, Lawan Tantangan Budidaya Cabai dengan Inovasi

***Rahmad Zainullah: Overcoming
Challenges in Chilli Cultivation with
Innovation***

Oleh/By : Norma Yusifa

Berbekal pendidikan pertanian dan dukungan keluarga, Rahmad Zainullah terus berinovasi dalam dunia pertanian khususnya budidaya cabai. Meski menghadapi berbagai tantangan seperti fluktuasi harga pasar dan serangan hama, Rahmad tetap optimis dalam membangun usaha.

Pemuda 23 tahun asal Desa Tulungrejo, Kecamatan Glenmore, membuktikan bahwa dengan ketekunan dan inovasi, keberhasilan di sektor ini bukanlah mimpi. Rahmad telah merintis usaha budidaya cabai rawit, sebuah komoditas yang memiliki permintaan tinggi di pasaran.

Latar belakang pendidikan Rahmad di bidang pertanian, dengan gelar D4 dari Politeknik Negeri Jember, menjadi pondasi yang kuat dalam usahanya. Terlahir dari keluarga petani, Rahmad merasa terdorong untuk meneruskan jejak orang tuanya.

Dalam memulai usahanya, Rahmad mengatakan, modal yang dikeluarkan sebesar Rp 8 juta dan mengelola lahan sewa untuk budidaya cabai rawit. "Omset yang saya peroleh bervariasi, tergantung pada harga pasar yang seringkali fluktuatif" ungkapnya.

Equipped with agricultural education and strong family support, Rahmad Zainullah continues to innovate in the agricultural sector, particularly in chili cultivation. Despite facing challenges such as fluctuating market prices and pest infestations, Rahmad remains optimistic about the development of his business.

At just 23 years old, this young man from Tulungrejo Village, Glenmore Subdistrict, has shown that with perseverance and innovation, success in this sector is not merely a dream. Rahmad has pioneered a chili cultivation business specializing in bird's eye chilies, a commodity with high market demand.

Rahmad's agricultural educational background, including an Applied Bachelor's degree (D4) from the State Polytechnic of Jember, provides a solid foundation for his business. From a farming family, Rahmad felt a strong desire to carry on his parents' legacy.

In starting his business, Rahmad invested IDR8 million and managed a leased plot of land to cultivate bird's eye chilies. "The turnover I earn varies, depending on the often fluctuating market prices," he explained.



Namun, perjalanan Rahmad tidak selalu mulus. Fluktuasi harga cabai rawit di pasar menjadi tantangan utama yang harus dihadapinya. "Harga cabai bisa sangat tidak stabil, sehingga seringkali pendapatan kami menurun," keluhnya.

Di samping itu, ketergantungan pada tengkulak untuk menentukan harga juga menjadi salah satu kendala yang dihadapi. Dengan perubahan iklim yang tak terduga, kualitas cabai rawit yang dihasilkan juga bisa terpengaruh, ditambah lagi serangan hama dan penyakit yang kerap menghampiri.

Meski demikian, keikutsertaan Rahmad dalam Program YESS telah memberikan banyak manfaat. Salah satunya, pelatihan *Business Motivation Pathway* (BMP) di BDSP Kalibaru. "Di sini, saya belajar banyak hal, mulai dari cara membuat *Business Model Canvas* (BMC) hingga strategi pemasaran," ujarnya.

Pelatihan ini memberi Rahmad wawasan baru, yang menjadikannya lebih siap dalam menjalankan usaha budidaya cabai yang dijalankan. Inovasi menjadi kunci dalam mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi. Rahmad mulai menerapkan praktik pertanian organik dengan menggunakan pestisida alami. "Kami ingin mengurangi ketergantungan pada bahan kimia dan menjaga lingkungan tetap bersih," tambahnya.

Selain itu, metode *light trap* digunakan sebagai langkah pencegahan hama, yang juga berdampak pada pengurangan

However, his journey has not been without obstacles. Fluctuations in the market price of bird's eye chilies have become his main challenge. "The price of chilies can be extremely unstable, often leading to a decline in our income," he lamented.

Additionally, reliance on intermediaries to determine prices presented another hurdle. Unpredictable climate changes also affect the quality of the chilies produced, compounded by frequent pest and disease attacks.

Nevertheless, Rahmad's participation in the YESS Program has successfully addressed these challenges. One of the key highlights was his training in the Business Motivation Pathway (BMP) at the BDSP of Kalibaru. "Here, I learned a great deal, from creating a Business Model Canvas (BMC) to marketing strategies," he shared.

This training gave Rahmad new insights, making him better equipped to manage his chili cultivation business. Innovation played a crucial role in addressing the numerous challenges he faced. Rahmad began adopting organic farming practices, using natural pesticides. "We aim to reduce reliance on chemicals and maintain a clean environment," he explained.

Moreover, he implemented the light trap method as a preventive measure against pests, which also helped to minimize pesticide usage.

This experience further reinforced Rahmad's understanding of the

penggunaan pestisida.

Dari pengalamannya, Rahmad menyadari pentingnya jaringan di dunia pertanian. Ayahnya yang merupakan ketua kelompok tani menjadi sumber inspirasi dan ilmu bagi dirinya. Meskipun Rahmad bukan anggota kelompok tani secara formal, ia aktif mengikuti pertemuan dan diskusi untuk terus belajar.

"Saya percaya, keberlanjutan pertanian sangat bergantung pada generasi penerus. Kami perlu mempersiapkan pemuda untuk menjadi petani yang berkualitas," katanya.

Keberlanjutan usaha cabai rawit yang dijalankannya juga bergantung pada partisipasi dalam berbagai kegiatan pertanian, seperti pelatihan dan diskusi dengan petani lainnya. "Setiap pertemuan memberi saya ilmu baru dan solusi untuk permasalahan yang dihadapi," ungkapnya. Saat ini ia memiliki omset Rp 30 juta per bulan.

Hasil yang diperoleh dari usahanya pun semakin membaik berkat penerapan ilmu dan keterampilan baru. "Setelah mengikuti pelatihan BMP, saya merasa lebih percaya diri dalam mengelola usaha ini. Saya juga berbagi ilmu kepada petani dan pemuda lain di desa," jelas Rahmad.

Bagi Rahmad, menjadi petani muda bukanlah hal yang memalukan. Sebaliknya, ia melihat profesi ini sebagai peluang yang menjanjikan di masa depan. "Tanpa petani, sektor pertanian tidak akan berlanjut. Oleh karena itu, kami perlu menjadikan pertanian sebagai pilihan karier yang menarik," ujarnya.

Dengan Program YESS, ia berharap lebih banyak pemuda yang mau berwirausaha di bidang pertanian dan meningkatkan jejaring di antara mereka.

"Dengan memanfaatkan teknologi dan penerapan ilmu dari pelatihan, saya yakin usaha kami dapat berkembang dan berkontribusi positif bagi ekonomi desa," ujar Rahmad dengan penuh semangat.

importance of networking in agriculture. His father, who led a farmers' group, served as both an inspiration and a valuable source of knowledge. Although Rahmad was not formally a group member, he actively participated in meetings and discussions and was eager to learn.

"I believe the sustainability of agriculture depends heavily on the next generation. We must prepare young people to become skilled farmers," he asserted.

For the sustainability of his business, Rahmad's bird's eye chili venture also depends on his active participation in various agricultural activities, including training sessions and discussions with fellow farmers. "Each meeting provides me with new knowledge and solutions to my challenges," he explained.

His business has seen significant improvement by applying the knowledge and skills he has gained. "After attending the BMP training, I feel more confident in managing this business. I also share my knowledge with other farmers and young people in the village," Rahmad remarked.

For Rahmad, being a young farmer is something to be proud of. On the contrary, he views this profession as a promising opportunity for the future. "Without farmers, the agricultural sector cannot continue. Therefore, we must make farming an appealing career choice," he emphasized.

Through the YESS Program, he hopes to inspire more young people to venture into agricultural entrepreneurship and strengthen their networks.

"By leveraging technology and applying the knowledge gained from training, I am confident that our business can grow and make a positive contribution to the village economy," Rahmad said, his enthusiasm evident.

Saiful Arif Zain, Bangga Jadi Petani

Saiful Arif Zain: Proud to Be a Farmer

Oleh/By : Hani Febriana



Di tengah tren urbanisasi dan ketidakpastian harga pangan, Saiful Arif Zain membuktikan bahwa profesi petani masih memiliki daya tarik yang kuat. Dengan latar belakang pendidikan agroekoteknologi dari Universitas Negeri Malang dan ketekunan yang diwarisi dari orang tuanya, Saiful kembali ke ladang untuk meraih impian.

Sebagai negara agraris, ternyata tidak banyak pemuda yang ingin ke dunia pertanian. Berbeda dengan Saiful, yang meski bekerja sebagai penjual terumbu karang, tidak melupakan panggilan jiwanya sebagai petani. "Saya kadang memperkerjakan orang untuk mengurus sawah ketika sibuk," ungkap Saiful yang saat ini beromset Rp 50 juta per bulan.

Memulai karir pertanian pada 2015, Saiful sempat vakum selama kuliah, namun setelah lulus, ia kembali menekuni pertanian meski tidak setiap hari. "Di Desa Sidodadi, banyak petani yang menanam jagung dan cabai. Saat ini, saya fokus menanam jagung setelah mengalami kerugian dari cabai rawit akibat harga yang anjlok," katanya.

In the face of urbanization trends and volatile food prices, Saiful Arif Zain demonstrates that farming remains a compelling profession. With a background in agro-ecotechnology from the State University of Malang and a dedication inherited from his parents, Saiful returned to the farmland to pursue his dreams.

In an agrarian nation like Indonesia, it is rare to find young people interested in agriculture. However, Saiful defied the norm. Despite working as a coral reef trader, he never abandoned his passion for farming. "Sometimes, I hire workers to manage the rice fields when I'm busy," he admitted.

Starting his farming career in 2015, Saiful took a break during his studies, but after graduating, he returned to farming, although not daily. "In Sidodadi Village, many farmers grow maize and chilies. I am focused on cultivating maize after experiencing losses from bird's eye chilies due to plummeting prices," he explained.

On his 0.25-hectare plot, Saiful cultivated over 3,000 bird's eye



Dengan lahan seluas 0,25 hektare, Saiful mampu menanam lebih dari 3.000 batang cabai rawit saat musim tanam. Meskipun saat ini ia beralih ke jagung, hasilnya tetap menjanjikan. "Omset saya bisa mencapai belasan juta rupiah ketika harga cabai melonjak. Menanam cabai masih menguntungkan jika tahu tipsnya," ujarnya penuh percaya diri.

Saiful menekankan pentingnya pengolahan lahan yang baik, penggunaan pupuk kandang matang, dan benih cabai berkualitas untuk mendapatkan hasil optimal. "Pupuk harus disesuaikan dengan perkembangan tanaman. Untuk fase vegetatif, saya menggunakan NPK dan pupuk organik cair," jelasnya.

Pemuda berusia 25 tahun ini juga memberikan catatan penting saat musim hujan; penggunaan pupuk nitrogen harus ditekan untuk mencegah tanaman rentan penyakit.

"Sebagai generasi muda, kita harus bangga menjadi petani. Tanpa petani, siapa yang akan meneruskan profesi ini?" tambah pemuda asal Desa Sidodadi, Banyuwangi ini.

Ia percaya bahwa ketahanan pangan adalah kunci hidup matinya suatu bangsa. Saiful tidak hanya



chili plants during the growing season. Although he has now shifted to maize, the results remain promising. "My turnover can reach tens of millions of rupiah when chili prices surge. Growing chilies is still profitable if you know the tricks," he stated confidently.

Saiful stressed the importance of proper land management, well-processed organic fertilizers, and high-quality chili seeds to achieve optimal yields. "Fertilization must align with the plant's growth phase. During the vegetative stage, I use complete NPK and liquid organic fertilizers," he explained.

At just 25 years old, Saiful also offered an important note for the rainy season, advising that nitrogen fertilizers should be reduced to prevent plants from becoming susceptible to diseases.

"As young people, we must take pride in being farmers. Who will carry on this life without farmers?" said the young man from Sidodadi Village, Banyuwangi. He believes



berjuang untuk dirinya sendiri tetapi juga menginspirasi pemuda lainnya untuk melihat pertanian sebagai ladang yang menjanjikan.

Kisah Saiful Arif Zain adalah contoh nyata bahwa pendidikan dan tradisi pertanian dapat berjalan beriringan. Di tengah tantangan dan dinamika harga pangan, semangatnya untuk bertani menunjukkan bahwa generasi muda masih memiliki harapan untuk menjadikan pertanian sebagai salah satu sumber kehidupan yang berkelanjutan.

Dengan keyakinan dan komitmen yang kuat, Saiful bertekad untuk terus mengembangkan usaha pertaniannya, menjadikan cabai dan jagung sebagai komoditas andalan, serta mengajak pemuda lainnya untuk ikut serta dalam memperkuat sektor pertanian.

Kisahanya adalah pengingat bahwa di balik setiap tantangan, terdapat peluang yang siap diraih oleh mereka yang berani mengambil langkah.

that food security is the cornerstone of a nation's survival. Saiful strives for his success and inspires other young people to see farming as a promising field.

The story of Saiful Arif Zain is a testament to how education and agricultural traditions coexist. Amidst the challenges and fluctuating food prices, his determination to farm highlights that the younger generation can still find hope in agriculture as a sustainable livelihood.

With firm conviction and commitment, Saiful is determined to continue expanding his farming business, with chilies and maize as his flagship commodities, while encouraging other young people to strengthen the agricultural sector.

His story serves as a reminder that behind every challenge lies an opportunity waiting to be seized by those bold enough to leap.

Sopan Coffee, Cara Soffanul Huda Angkat Ekonomi Petani Kopi

Sopan Coffee: Soffanul Huda's Approach to Empowering Coffee Farmers' Economy

Oleh/By : Yuli Andika

Di tengah hamparan kebun kopi yang subur dan asri, seorang pemuda bernama Soffanul Huda bertekad mengubah wajah ekonomi petani kopi di desanya. Lahir dan dibesarkan dalam keluarga petani, yang akrab disapa Kamil ini tumbuh dengan cinta dan pengetahuan mendalam tentang pertanian kopi robusta yang merupakan komoditas unggulan Gombongsari.

Dengan 85% penduduk desa yang berprofesi sebagai petani kopi, Kamil melihat peluang dan tantangan yang perlu diatasi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya.

Gombongsari dikenal sebagai kampung kopi, di mana terdapat sekitar 600 hektar kebun kopi rakyat dengan estimasi produksi tahunan mencapai 420 ton kopi robusta. "Namun, mayoritas hasil panen terjual kepada tengkulak dengan harga rendah, membuat petani kesulitan ekonomi: ujanya.

Melihat kondisi ini, Kamil tidak tinggal diam. Dengan inovasi bisnis, ia memulai usaha Sopan Coffee yang bertujuan memangkas rantai pasokan kopi dan meningkatkan nilai jual kopi lokal. "Setelah menginventarisir petani yang tidak terikat kontrak dengan

Amidst the lush and fertile coffee plantations, a young man named Soffanul Huda is determined to transform the economic landscape for coffee farmers in his village. Born and raised in a farming family, Soffanul, known as Kamil, grew up with a deep love and knowledge of robusta coffee cultivation, a key commodity in Gombongsari.

With 85% of the village's population working as coffee farmers, Kamil saw both opportunities and challenges that needed to be addressed to improve the welfare of his community. Gombongsari is known as a "coffee village," with around 600 hectares of smallholder coffee farms, producing an estimated annual yield of 420 tons of robusta coffee. "However, most of the harvest is sold to middlemen at low prices, leaving farmers struggling economically," he explained.

Recognizing this, Kamil took action. Through business innovation, he established Sopan Coffee, intending to shorten the coffee supply chain and increase the value of local coffee. "After identifying farmers not contracted with middlemen, I began communicating



tengkulak, saya mulai menjalin komunikasi dan menawarkan harga yang lebih baik. Sejak itu, kami telah bekerja sama dengan 20 petani dan memproduksi 3 hingga 4 ton kopi per tahun," ungkap Kamil,

Langkah tersebut tidak hanya meningkatkan kesejahteraan petani, tetapi juga membuka peluang bagi mereka untuk terlibat lebih dalam dalam proses pengolahan kopi.

Namun, perjalanan Kamil tidaklah mudah. Ia menghadapi berbagai rintangan, seperti kualitas bahan baku yang tidak standar, kurangnya

with them and offering better prices. Since then, we have partnered with 20 farmers and produced 3 to 4 tons of coffee annually," Kamil shared.

This initiative improved the farmers' well-being and opened opportunities for them to become more involved in the coffee processing process.

However, Kamil's journey was not without its obstacles. He faced challenges such as inconsistent raw material quality, poor market management, and weaknesses in financial management. Kamil

manajemen pasar, dan kelemahan dalam manajemen keuangan. Kamil menyadari bahwa keberhasilan usaha sangat bergantung pada kemampuan untuk mengelola berbagai aspek bisnis secara efektif.

"Saya tahu bahwa kami perlu memperbaiki manajemen usaha kami agar bisa bersaing di pasar yang semakin ketat," tambahnya.

Dalam upayanya untuk memperbaiki manajemen usaha, Kamil bergabung dengan Program YESS (Youth Entrepreneurship and Self Employment Support) dari Kementerian Pertanian pada Januari 2024.

Melalui program tersebut, Kamil mendapatkan pelatihan dan bimbingan untuk mengatasi tantangan dalam usahanya. "Dengan bantuan mentor dari YESS, kami terus mencari solusi untuk setiap permasalahan yang muncul. Program ini memberi kami pengetahuan yang sangat berharga tentang pengelolaan usaha," jelas Kamil.

Salah satu inovasi utama yang dilakukan Kamil adalah menciptakan varian rasa baru dari kopi robusta melalui metode fermentasi anaerob. Metode ini tidak hanya meningkatkan kualitas produk, tetapi juga menarik minat pasar kopi di Indonesia. Saat ini ia memiliki omset Rp 50 juta per bulan.

"Kami ingin menawarkan sesuatu yang berbeda dan menarik bagi konsumen, dan metode fermentasi ini memberikan cita rasa unik yang belum banyak diketahui orang," kata Kamil.

Tidak hanya itu, Sopan Coffee juga berencana menjadikan proses budidaya dan pengolahan kopi sebagai objek wisata edukasi. Dengan menghadirkan pengalaman baru bagi pengunjung, mereka berharap dapat meningkatkan pendapatan masyarakat setempat.

"Kami ingin menunjukkan kepada pengunjung betapa menariknya proses pembuatan kopi, dari budidaya hingga pengolahan," tambahnya.

realized that the success of his business depended heavily on his ability to manage various aspects of the business effectively.

"I knew we needed to improve our business management to compete in an increasingly competitive market," he added.

In his efforts to improve, Kamil joined the YESS (Youth Entrepreneurship and Self Employment Support) Program by the Ministry of Agriculture in January 2024.

Through the program, Kamil received training and mentorship to address the challenges in his business. "With the help of the YESS mentors, we continuously seek solutions to every problem. This program has provided us with invaluable knowledge on business management," Kamil explained.

One of Kamil's main innovations was creating a new flavor variant of robusta coffee through anaerobic fermentation. This method not only enhanced product quality but also generated interest in the coffee market in Indonesia.

"We wanted to offer something different and appealing to consumers, and this fermentation method provides a unique flavour that is not widely known," said Kamil.

Furthermore, Sopan Coffee plans to develop its coffee cultivation and processing facilities into an educational tourism attraction. By offering visitors a new experience, the local community's income is expected to increase. "We want to show visitors how fascinating the coffee-making process is, from cultivation to processing," he added.

Kamil recognizes that the success of his business cannot be achieved without collaboration. With over 20 coffee farmers already partnering with him and support from higher education institutions and local government, Kamil's business is

Kamil menyadari bahwa keberhasilan usahanya tidak dapat dicapai tanpa kolaborasi. Dengan lebih dari 20 petani kopi yang telah bermitra, serta dukungan dari perguruan tinggi dan pemerintah daerah, usaha Kamil semakin berkembang.

Ia berharap semakin banyak generasi muda terinspirasi untuk terlibat dalam usaha olahan kopi, sehingga meningkatkan penyerapan hasil pertanian dan memperbaiki harga kopi di tingkat petani.

"Kami tidak hanya bermitra dengan petani, tetapi juga bekerja sama dengan lembaga pendidikan untuk pengembangan produk dan branding. Dukungan dari pemerintah juga sangat penting dalam hal pengembangan usaha kami," jelas Kamil.

Dengan berbagai kolaborasi ini, ia berharap Sopan Coffee dapat menjadi model bagi usaha pertanian lainnya di Banyuwangi dan daerah lain.

Kamil percaya bahwa usaha ini akan membawa dampak positif tidak hanya bagi dirinya, tetapi juga bagi masyarakat di sekitarnya. "Tujuan kami adalah menginspirasi generasi muda untuk menggali potensi lokal dan membangun ekonomi daerah. Kami percaya bahwa dengan kolaborasi yang kuat, kami bisa mengentaskan kemiskinan dan menciptakan lapangan kerja di Gombongsari," ujarnya.

Dengan semangat kewirausahaan yang tinggi dan tekad untuk mengubah nasib petani kopi, Soffanul Huda menjadi contoh inspiratif bagi generasi muda. Ia menunjukkan bahwa dengan inovasi, kolaborasi, dan kerja keras, kesejahteraan masyarakat dapat tercapai.

Ke depan, Kamil berharap usahanya tidak hanya membawa keuntungan bagi dirinya, tetapi juga memberikan kontribusi nyata bagi kemajuan ekonomi petani kopi di Gombongsari dan sekitarnya.

steadily growing. He hopes that more young people will be inspired to engage in the coffee processing industry, thereby increasing the absorption of agricultural products and improving coffee prices at the farmer level.

"We not only partner with farmers, but we also collaborate with educational institutions for product development and branding. Government support is also crucial for the growth of our business," Kamil explained.

Through these collaborations, he hopes Sopan Coffee can serve as a model for other agricultural businesses in Banyuwangi and beyond.

Kamil believes that his business will have a positive impact, not just on himself but on the surrounding community. "We aim to inspire young people to explore local potential and build the regional economy. We believe that with strong collaboration, we can alleviate poverty and create job opportunities in Gombongsari," he said.

Driven by a strong entrepreneurial spirit and a determination to transform the livelihoods of coffee farmers, Soffanul Huda stands as an inspiring role model for the younger generation. He demonstrates that community welfare can be achieved with innovation, collaboration, and hard work.

Looking ahead, Kamil envisions his business not only generating profit for himself but also making a significant contribution to improving the economic well-being of coffee farmers in Gombongsari and the surrounding areas.

Sundusiya, Pikat Wisatawan Gunung Ijen Dengan Aroma Kopi

Sundusiya Attracts Tourists to Mount Ijen with the Aroma of Coffee

Oleh/By : Siti Fatimatul Hasanah

Sundusiya yang akrab disapa Sundus ini, berhasil mengubah tantangan menjadi peluang emas. Berawal dari hanya menjual biji kopi mentah dengan harga rendah, ia berani melangkah lebih jauh. Dengan tekad kuat, Sundus kini memproduksi kopi robusta olahan yang diminati, tidak hanya oleh penduduk lokal, tetapi juga wisatawan mancanegara.

Perjalanannya penuh rintangan, namun berkat inovasi dan semangat pantang menyerah, Sundus berhasil membawa kopi tradisional Banyuwangi menembus pasar yang lebih luas.

Sundus yang seorang ibu rumah tangga kelahiran 1992 awalnya hanya menjual kopi mentah kepada tengkulak dengan harga yang sangat rendah. Namun, ia kemudian memberanikan diri untuk mengolah biji kopi tersebut menjadi kopi bubuk siap seduh, dengan tujuan meningkatkan nilai jual kopi dan mendapatkan harga yang lebih layak.

Diungkapkan wanita yang tinggal di kaki Gunung Ijen, tepatnya di Dusun Ampelgading, Desa Tamansari, Kecamatan Licin, Kabupaten Banyuwangi ini, di awal usaha banyak kesalahan yang dilakukan. Terutama

Sundusiya, known as Sundus, managed to turn challenges into golden opportunities. She began selling raw coffee beans at low prices but dared to go further. With strong determination, Sundus now produces processed Robusta coffee, which is sought after by locals and foreign tourists.

Her journey was fraught with obstacles, but through innovation and an unyielding spirit, Sundus brought traditional Banyuwangi coffee to a broader market.

Sundus, a housewife born in 1992, sold raw coffee to buyers at very low prices. However, she later decided to process the coffee beans into ready-to-brew ground coffee, thereby increasing the value of the coffee and obtaining a fairer price.

The woman who lived at the foot of Mount Ijen, precisely in Ampelgading Hamlet, Tamansari Village, Licin District, Banyuwangi Regency, said that she made many mistakes at the start of her business. Especially in the coffee roasting process, such as burnt coffee beans because the fire was too hot or the roasting duration was too long.

dalam proses penyangraian kopi, seperti biji kopi yang gosong karena api terlalu besar atau durasi sangrai yang terlalu lama. "Saya juga masih menggunakan alat dan metode tradisional, mengandalkan insting dalam setiap prosesnya" tambah Sundus.

Meskimenghadapi banyak hambatan, Sundus tidak menyerah, ia terus belajar dari setiap kesalahan yang terjadi hingga akhirnya menemukan metode yang tepat untuk menghasilkan kopi dengan rasa yang diinginkan.

Semangat pantang menyerah itulah yang membawa Sundus kepada peluang baru. Melalui fasilitator pemuda, Sundus mendengar informasi mengenai Program YESS yang diselenggarakan Kementerian Pertanian. Sundus, yang sudah cukup dikenal di desanya, mendapatkan manfaat besar dari program ini, termasuk pelatihan perizinan dan pemasaran digital yang membantunya memperbaiki manajemen usahanya.

"Pada November 2023, saya mengikuti pelatihan *Advance Training* tentang perizinan usaha dan digital marketing. Pelatihan ini memberikan dampak positif yang signifikan bagi usaha saya" ujarnya.

"I still use traditional tools and methods, relying on instinct in every process," added Sundus.

Despite many obstacles, Sundus did not give up; she continued to learn from every mistake until she finally found the proper method to produce coffee with the best taste.

That spirit of never giving up brought Sundus to new opportunities. Sundus heard about the YESS (Youth Entrepreneurship and Self-Employment Support) Program organized by the Ministry of Agriculture through the youth facilitator.

Sundus, already well known in her village, has significantly benefited from the program, including licensing and digital marketing training that has helped her improve her business management.

"In November 2023, I attended advanced business licensing and digital marketing training. This training has had a significant positive impact on my business," she said.



Selain memperluas jaringan dan bertemu dengan para pelaku usaha lainnya, Sundus juga mendapatkan pengetahuan yang lebih mendalam tentang cara mengambil gambar produk yang menarik dan strategi pemasaran digital. Saat ini Sundus memiliki omset Rp 60 juta per bulan

"Lebih dari itu, pelatihan ini membantu saya mendapatkan sertifikasi penting seperti BPOM dan sertifikasi halal, yang menjadi langkah besar dalam memperluas jangkauan pasar" ungkapnya. Keputusan Sundus untuk beralih dari menjual kopi mentah ke kopi bubuk siap seduh tidak datang tanpa alasan. Ia menyadari bahwa menjual biji kopi tanpa diolah hanya akan memberikan keuntungan yang sangat kecil, terutama karena tengkulak membeli dengan harga yang murah.

Hal ini menjadi motivasi bagi Sundus untuk berinovasi, mengolah hasil panen biji kopi robusta dari kebunnya sendiri, sehingga dapat diterima di pasar yang lebih luas dengan harga yang lebih tinggi.

Kopi robusta yang diolah Sundus secara tradisional memiliki aroma dan cita rasa yang khas, mengingatkan pada rasa kopi zaman dulu. Kopinya kini telah dikenal tidak hanya di dalam negeri, tetapi juga oleh wisatawan mancanegara yang sering berkunjung ke kawasan Gunung Ijen.

In addition to expanding her network and meeting other businesspeople, Sundus also gained deeper knowledge about taking attractive product photos and digital marketing strategies.

"Moreover, this training helped me obtain important certifications such as BPOM and halal certification, which was a significant step in expanding the market," she said.

Sundus switched from selling raw coffee to ready-to-brew ground coffee for several reasons. She realised that selling unprocessed coffee beans would only provide minimal profits, mainly because sellers bought them at low prices.

This motivated Sundus to innovate, processing the harvest of robusta coffee beans from her plantation to be accepted in the broader market at a higher price.

Sundus' traditionally processed robusta coffee had a distinctive aroma and taste reminiscent of ancient times. The coffee is now known domestically and by foreign tourists who frequently visit the Mount Ijen area.



Sundus percaya bahwa kopi robusta olahannya memiliki manfaat kesehatan jika dikonsumsi secara tepat, selain menjadi komoditas yang banyak dicari pecinta kopi di seluruh dunia.

Meskipun usahanya terus berkembang, Sundus belum bermitra dengan pihak lain. Namun, ia telah membantu petani-petani di desanya dengan membeli biji kopi mereka untuk diolah bersama dengan kopi dari kebunnya sendiri.

Dengan lokasi usaha yang strategis di kaki Gunung Ijen, ia tidak mengalami kesulitan dalam menjual produknya secara langsung. "Banyak turis mancanegara yang datang ke tempat saya untuk melihat langsung proses pengolahan kopi tradisional," tambahnya.

Sundus juga telah mulai menjual produknya ke beberapa kafe di Banyuwangi, meskipun pemasaran utamanya masih bersifat lokal. Ia berharap dapat memperluas jangkauan pemasaran produknya ke lebih banyak tempat di masa depan.

Berkat kegigihan dan kerja kerasnya, Sundus kini menikmati hasil dari usaha kopi robusta olahannya. Ia juga sudah mulai melengkapi izin-izin usaha seperti sertifikasi halal, Nomor Induk Berusaha (NIB), dan SPP-IRT, yang memungkinkan produknya diterima oleh pasar yang lebih luas.

Keberhasilannya dalam mengolah kopi secara tradisional dan memasarkannya ke kafe-kafe lokal menunjukkan bahwa inovasi dan kerja keras dapat membuahkan hasil yang manis.

Sundus berharap usahanya dapat menjadi inspirasi bagi petani lain yang menghadapi tantangan serupa. "Dengan semangat, niat, dan kegigihan, saya percaya bahwa inovasi dapat memberikan nilai tambah bagi produk apa pun" tegasnya.

Sundus believed that her processed robusta coffee had healthy effects when consumed appropriately, in addition to being a commodity much sought after by coffee lovers worldwide.

Even though her business continues to grow, Sundus does not have a partner. However, she has supported farmers in her village by buying coffee beans to process together with coffee from her garden. With a strategic business location at the foothill of Mount Ijen, she has faced no difficulty selling her products directly. "Many foreign tourists come to my place to see the traditional coffee process firsthand," she added.

Sundus began selling her products to several cafés in Banyuwangi as her market was still local. She hopes to expand her product market to more places in the future.

Sundus has seen the benefits of her processed robusta coffee business thanks to her persistence and hard work. She started to apply for business permits such as halal certification, a Business Identification Number (NIB), and SPP-IRT, which will allow her products to be accepted by a broader market.

Her success in processing coffee traditionally and selling it locally demonstrates that innovation and hard work are the keys to a successful business.

Sundus hopes that her efforts can serve as an inspiration for other farmers facing similar challenges. "With passion, intention, and persistence, I believe that innovation provides added value to any product," she said.

Suyitno, Petik Untung dari Budidaya Anggur

Suyitno Finds Success and Profits in Grape Cultivation

Oleh/By : Fandema Dwi Hariyono Putra

Awalnya hanya untuk mengisi waktu luang saat pandemi, Suyitno tak pernah menyangka hobinya menanam anggur di polybag akan berkembang menjadi usaha. Berkat semangat belajar, Suyitno kini menjelma sebagai pengusaha anggur yang tidak hanya mampu memperluas lahan budidaya, tetapi juga berinovasi dengan agrowisata petik anggur, menjual bibit, dan menginspirasi petani muda lainnya.

Suyitno, pemuda asal Kecamatan Muncar, Kabupaten Banyuwangi, berhasil mengubah hobinya menjadi bisnis yang menguntungkan berkat ketekunan dan inovasi. "Di tengah pandemi COVID-19, ketika banyak orang merasa jenuh karena pembatasan aktivitas, saya menemukan peluang baru melalui budidaya buah anggur," ujarnya.

Suyitno yang memulai usahanya pada tahun 2020 mengaku tidak memiliki pengetahuan mendalam tentang cara membudidayakan anggur. Namun, ketertarikan yang kuat pada dunia pertanian membuatnya terus belajar secara otodidak.

"Saya benar-benar belajar dari nol, terutama dalam merawat tanaman anggur, mengatasi hama,

Initially, it began as a hobby during his free time in the pandemic. Suyitno never imagined his passion for farming grapes in poly bags would evolve into a thriving business. Suyitno transformed into a successful grape entrepreneur through his enthusiasm for learning, expanding his cultivation area, introducing grape-picking tourism, selling seedlings, and inspiring other young farmers.

Suyitno, a young man from Muncar District in Banyuwangi Regency, turned his hobby into a profitable business through perseverance and innovation. "During the COVID-19 pandemic, when many people struggled with boredom due to activity restrictions, I found a new opportunity in grape cultivation," he shared.

Suyitno, who began his business in 2020, admitted that he lacked in-depth knowledge about grape cultivation. However, his strong passion for agriculture drove him to continue learning independently.

"I truly started from scratch, especially in caring for grape plants, dealing with pests, and ensuring the plants thrived," he explained.

dan memastikan tanaman tumbuh dengan baik," ungkapnya.

Selain tantangan teknis, Suyitno juga harus memikirkan strategi pemasaran yang tepat. Sebagai produk yang tidak begitu umum di Banyuwangi, buah anggur membutuhkan pendekatan khusus untuk menarik perhatian pasar. Suyitno pun harus belajar mengelola bisnisnya, mulai dari perencanaan keuangan hingga logistik distribusi produk.

Semua tantangan tersebut mulai teratasi ketika Suyitno bergabung dengan Program YESS. Program ini memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pemuda di sektor pertanian untuk membantu mereka mengembangkan keterampilan wirausaha.

"Melalui pelatihan tersebut, Suyitno belajar tentang teknik budidaya anggur yang lebih efisien dan strategi pemasaran yang tepat. Salah satu pelatihan yang sangat membantu adalah penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran.

"Program YESS sangat membantu saya. Dari pelatihan budidaya hingga cara pemasaran secara digital,

In addition to technical challenges, Suyitno faced the task of devising an effective marketing strategy. As a distinctive product in Banyuwangi, grapes require an exceptional approach to capture market interest. Suyitno also needed to master business management, including financial planning and product distribution logistics.

These challenges began to be addressed when Suyitno joined the YESS Program. This initiative offered training and mentoring to young people in the agricultural sector, equipping them with entrepreneurial skills to help grow their businesses.

Suyitno gained knowledge about more efficient grape cultivation techniques and appropriate marketing strategies through those training sessions. One of the most valuable training sessions focused on using social media as a marketing tool.

"The YESS Program was very helpful. From cultivation training to digital marketing methods, I can reach more consumers," said Suyitno.

He began marketing his products online through various platforms,



saya bisa menjangkau lebih banyak konsumen," kata Suyitno.

Ia mulai memasarkan produknya secara *online* melalui berbagai platform, seperti WhatsApp, Instagram, dan TikTok, dengan nama akun Gubuk Anggur. Usahanya dalam memanfaatkan media sosial membuahkan hasil. Permintaan akan buah anggurnya semakin meningkat, begitu pula omset penjualannya.

Selain meningkatkan pengetahuan dan keterampilan, Program YESS juga membuka kesempatan bagi Suyitno untuk membangun jaringan dengan para petani lain, pemasok, dan pembeli. Jaringan ini memberikan peluang kolaborasi yang sangat bermanfaat bagi usahanya.

S seiring berjalannya waktu, usaha budidaya anggur Suyitno semakin berkembang. Saat ini, ia memiliki tiga lokasi budidaya, dua di Banyuwangi dan satu di Kabupaten Kediri dengan omset Rp 40 juta per bulan. Ekspansi ini memungkinkan Suyitno untuk meningkatkan produksi anggurnya secara signifikan.

"Sekarang saya bisa menghasilkan anggur dengan jumlah yang jauh lebih banyak dan kualitas yang lebih baik," ujar Suyitno.

Tidak hanya fokus pada produksi buah anggur, Suyitno juga mulai melakukan inovasi dengan membuka agrowisata petik anggur. Setiap akhir pekan, pengunjung dapat datang ke kebunnya untuk merasakan pengalaman memetik anggur langsung dari pohon.

Konsep ini tidak hanya menambah pendapatan, tetapi juga menarik minat masyarakat terhadap budidaya anggur. "Dengan agrowisata ini, pengunjung bisa menikmati buah anggur segar sekaligus belajar tentang cara menanamnya," jelas Suyitno.

Selain itu, ia juga mulai menjual bibit anggur dari berbagai varietas, yang semakin populer di kalangan masyarakat. Permintaan bibit anggur



such as WhatsApp, Instagram, and TikTok, under Gubuk Anggur's account. His efforts in utilizing social media proved successful. The demand for grapes increased, and sales turnover followed suit.

In addition to enhancing his knowledge and skills, the YESS Program also created opportunities for Suyitno to build networks with other farmers, suppliers, and buyers. This network facilitated collaboration opportunities, which have greatly benefited his business.

As time passed, Suyitno's grape cultivation business continued to grow. He now has three cultivation sites, two in Banyuwangi and one in Kediri Regency. This expansion has enabled Suyitno to increase his grape production significantly.

"I am now able to produce grapes in much larger quantities and of better quality," said Suyitno.

In addition to focusing on grape production, Suyitno has also introduced grape-picking tourism. Each weekend, visitors are welcomed to the orchard to experience picking grapes directly from the vines.

This concept increases income and attracts public interest in grape cultivation. "With this tourism

yang terus meningkat membuka peluang tambahan bagi Suyitno untuk memperluas usahanya. "Bibit anggur menjadi produk yang sangat diminati, dan ini menjadi peluang bisnis baru bagi saya," ungkapnya.

Keberhasilan Suyitno tidak hanya memberikan manfaat ekonomi bagi dirinya sendiri, tetapi juga bagi masyarakat sekitar. Dengan memiliki 11 karyawan, Suyitno turut berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja di desanya.

Ini membantu mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan komunitas lokal. "Saya sangat bersyukur bisa memberikan pekerjaan bagi orang lain, dan saya berharap bisa terus berkembang agar bisa mempekerjakan lebih banyak orang," katanya.

Melihat masa depan, Suyitno memiliki sejumlah rencana ambisius untuk terus mengembangkan usahanya. Ia berencana untuk menambah lokasi budidaya anggur dan mengadopsi teknologi pertanian terbaru guna meningkatkan kapasitas produksi.

Selain itu, ia berencana mengembangkan produk turunan dari anggur, seperti jus, selai, atau makanan olahan lainnya, untuk menambah variasi produk dan meningkatkan nilai tambah.

"Saya ingin membantu petani lain untuk bisa sukses seperti saya. Melalui pelatihan dan berbagi pengalaman, kita bisa saling mendukung dan memperkuat komunitas petani anggur di daerah ini," ujar Suyitno.

Dengan segala pencapaian yang telah diraih, perjalanan Suyitno dari seorang pemuda yang iseng menanam anggur di polybag hingga menjadi pengusaha sukses di bidang budidaya anggur adalah sebuah kisah inspiratif. Keuletan, keberanian untuk terus belajar, dan dukungan dari Program YESS menjadi kunci suksesnya.

program, visitors can eat fresh grapes and learn about how to grow them," explained Suyitno.

In addition, he has also started selling grape seedlings of various varieties, which are becoming increasingly popular. The rising demand for grape seeds has opened up opportunities for Suyitno to expand his business. "Grape seeds are a high-demand product, and this was a new business opportunity for me," he said.

Suyitno's success not only provides economic benefits for himself but also for the surrounding community. With 11 employees, Suyitno has also contributed to opening job opportunities in his village.

This helped to reduce unemployment rates and improve the welfare of local communities. "I am very grateful to provide employment for others, and I hope to continue growing so I can employ more people," he said.

In the future, Suyitno has several ambitious plans to develop his business further. He plans to expand grape cultivation areas and adopt the latest agricultural technology to increase production capacity.

Furthermore, he intends to develop derivative products from grapes, such as juice, jam, and other processed foods, to diversify his product range and add value.

"I want to help other farmers to be as successful as I am. Through training and sharing experiences, we can support one another and strengthen the grape farming community in this area," said Suyitno.

With his achievements, Suyitno's journey from a young man who casually planted grapes in poly bags to becoming a successful entrepreneur in grape cultivation is genuinely inspiring. His persistence, courage to continue learning, and support from the YESS Program have been the keys to his success.

Pulang Kampung, Vara Dita Bangun Kumbung

***Returning Home, Vara Dita Develops
a Mushroom Farming House***

Oleh/By : Nur Fitriana

Selepas menyelesaikan pendidikan di Institut Pertanian Bogor (IPB), Vara Dita Puri Ningtyas memutuskan untuk pulang kampung ke Banyuwangi dan memulai budidaya jamur tiram.

Dimulai dengan keterbatasan modal dan pengetahuan, Vara bersama sang suami berhasil mengembangkan bisnisnya hingga menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat

"Kami benar-benar mulai dari nol. Pengetahuan kami tentang budidaya jamur sangat minim. Kami harus belajar sendiri, menghadapi berbagai kegagalan, tetapi itu menjadi bagian penting dari proses belajar," ungkap Vara.

Mereka melakukan berbagai percobaan dalam budidaya jamur, belajar dari kesalahan, dan terus menyempurnakan teknik budidaya. "Kegagalan di awal justru menjadi pembelajaran yang sangat berharga. Kami belajar langsung di lapangan, mengamati apa yang salah, dan terus memperbaikinya," tambahnya.

Keberhasilan Vara dalam budidaya jamur tiram semakin nyata setelah ia bergabung dengan Program Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS).

After completing her education at Bogor Agricultural Institute (IPB), Vara Dita Puri Ningtyas decided to return to her hometown of Banyuwangi and start cultivating mushrooms.

Starting with limited capital and knowledge, Vara and her husband succeeded in developing their business to create jobs for the local community.

"We literally started from scratch. Our knowledge of mushroom cultivation was very limited. We had to learn on our own, faced various failures, but that was an important part of the learning process," said Vara.

They conducted various experiments in mushroom cultivation, learned from their mistakes, and continued to refine their cultivation techniques. "Failure at the beginning was actually a very valuable lesson. We learned directly in the field, observed errors, and continued to improve it," she added.

Vara's success in mushroom cultivation became even more apparent after she joined the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) Program. This program provided various necessary

Program ini memberikan berbagai dukungan penting yang membantu pengembangan usahanya. Mulai dari pelatihan hingga akses ke pasar yang lebih luas, semua itu memainkan peran besar dalam mendorong kesuksesan usahanya.

"Program YESS sangat membantu kami dalam banyak hal, terutama dalam hal manajemen usaha dan pemasaran. Kami mendapatkan pelatihan tentang pembuatan packaging yang lebih menarik, strategi pemasaran, hingga konten digital untuk mempromosikan produk secara online," ujar Vara.

Selain itu, dukungan dari Program YESS juga membantu Vara dalam mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan izin edar produk, yang menjadi salah satu faktor penting untuk meningkatkan kredibilitas produknya di mata konsumen. "Dengan adanya izin usaha ini, konsumen lebih percaya pada produk kami. Ini tentu saja berdampak positif pada penjualan," tambahnya.

supports that helped develop their business. From training to access to a broader market, all of these played a significant role in the success of her business.

"The YESS Program has helped us in many ways, particularly in business management and marketing," said Vara. "We received training on creating attractive packaging, marketing strategies, and digital content to promote our products online."

Moreover, support from the YESS Program also enabled Vara to obtain a Business Identification Number (NIB) and a product distribution permit, which was crucial for enhancing her products' credibility with consumers. "With this business license, consumers trusted our products, which, of course, has positively impacted sales," she added.

Following the training and support from the YESS Program, Vara doubled her mushroom production. She also introduced various innovations



Setelah mendapatkan pelatihan dan dukungan dari Program YESS, Vara mampu meningkatkan produksi jamur tiram hingga dua kali lipat dan memiliki omset Rp 84 juta per bulan. Tidak hanya itu, ia juga menerapkan berbagai inovasi dalam proses produksi yang semakin meningkatkan kualitas produk. "Kami melakukan inovasi dalam cara budidaya, perbaikan manajemen usaha, dan memanfaatkan teknologi yang ada untuk meningkatkan produktivitas," jelas Vara.

Di sisi pemasaran, Vara juga tak tinggal diam. Ia memanfaatkan pengetahuan yang diperolehnya dari pelatihan pemasaran digital untuk menjangkau lebih banyak konsumen. "Sekarang kami tidak hanya memasarkan produk secara *offline*, tapi juga melalui media sosial dan *e-commerce*. Ini membantu kami menjangkau pasar yang lebih luas," katanya.

Keberhasilan usaha jamur tiram yang dijalankan Vara tidak hanya berdampak pada keluarganya, tetapi juga masyarakat sekitar. Ia berhasil menciptakan lapangan pekerjaan baru, memberdayakan warga desa untuk ikut terlibat dalam produksi jamur tiram.

"Kami sekarang sudah mempekerjakan beberapa orang dari desa untuk membantu dalam produksi. Ini tentunya sangat membantu mengurangi angka pengangguran di sini," ucap Vara dengan bangga.

Selain itu, usaha yang dijalankan Vara juga turut mendorong perkembangan ekonomi lokal. Dengan semakin meningkatnya produksi jamur tiram, permintaan terhadap produk pertanian lain juga ikut naik.

"Usaha ini tidak hanya bermanfaat bagi kami, tetapi juga memberikan dampak positif pada petani lain di sekitar kami," tambahnya.

Vara tidak hanya sukses dalam usahanya, tetapi juga menjadi inspirasi bagi banyak petani muda di desanya. Ia kerap berbagi pengalaman dan



into the production process, further improving her products' quality.

"We innovated our cultivation methods, enhanced business management, and utilised existing technology to increase productivity," explained Vara.

On the marketing side, Vara also gained invaluable insights. She utilized the knowledge she acquired from digital marketing training to expand her reach to more consumers. "Now we are not only marketing products offline but also through social media and e-commerce. This has allowed us to reach a much wider market," she explained.

Vara's successful mushroom business has had a significant impact on her family and the surrounding community. She has succeeded in creating new job opportunities and empowering villagers to become involved in mushroom production. "We have employed several people from the village to assist with production. It has certainly helped reduce unemployment here," Vara said with pride.

Furthermore, her business has played a key role in stimulating local economic development. As mushroom production has increased, so has the demand for other agricultural products.

"This business has not only benefited us but has also had a

pengetahuan dengan komunitas petani lain, mendorong mereka untuk tidak takut berinovasi.

"Saya ingin menginspirasi lebih banyak anak muda untuk terjun ke dunia pertanian. Dengan pengetahuan yang tepat dan dukungan yang memadai, pertanian bisa sangat menjanjikan," kata Vara.

Komitmennya untuk terus berkembang dan memberikan dampak positif pada komunitasnya tercermin dari visi jangka panjang yang ia miliki. Vara berharap usahanya dapat terus berkembang dan membuka lebih banyak lapangan kerja, serta memberikan pelatihan kepada petani muda yang tertarik untuk memulai budidaya jamur.

Ke depan, Vara memiliki sejumlah rencana ambisius untuk mengembangkan usahanya. "Kami berencana untuk memperluas kapasitas produksi dan mengadopsi teknologi terbaru untuk budidaya jamur," ungkapnya.

Ia juga berencana untuk mengembangkan produk turunan dari jamur tiram, seperti olahan makanan berbasis jamur, guna meningkatkan nilai tambah dan diversifikasi produk.

Vara berkomitmen untuk memberikan pelatihan kepada petani-petani lain yang tertarik untuk terjun ke bidang ini. "Dengan berbagi pengetahuan, saya berharap bisa memperkuat komunitas petani dan meningkatkan kapasitas produksi mereka," tambahnya.

Dengan tekad yang kuat dan dukungan dari Program YESS, Vara berhasil mengatasi berbagai tantangan dan membuka peluang baru bagi dirinya, keluarganya, dan komunitas di sekitarnya. "Semua ini tidak akan mungkin tanpa dukungan dari berbagai pihak, terutama Program YESS yang telah memberikan kami banyak kesempatan untuk belajar dan berkembang," tutup Vara.

positive impact on other farmers around us," she added.

Vara has found success in her business and has become an inspiration to many young farmers in her village. She frequently shares her experiences and knowledge with other farming communities, encouraging them not to be afraid of innovation.

"I wanted to inspire more young people to get involved in agriculture. With the right knowledge and adequate support, farming can be very promising," said Vara.

Her commitment to continuous growth and positively impacting her community is evident in her long-term vision. Vara hopes that her business will continue to expand, creating more job opportunities and offering training for young farmers interested in mushroom cultivation.

Looking ahead, Vara has several ambitious plans for developing her business. "We plan to expand our production capacity and adopt the latest technology for mushroom cultivation," she explained.

She also intends to create derivative products from mushrooms, such as mushroom-based food products, to increase added value and diversify her offerings.

Vara is committed to providing training for other farmers who are interested in this field. "By sharing knowledge, I hope to strengthen the farming community and increase their production capacity," she explained.

With strong determination and support from the YESS Program, Vara has overcome various challenges and created new opportunities for herself, her family, and the surrounding community.

"Everything would have been impossible without support from various sources, especially the YESS Program, which has provided us with many opportunities to learn and develop," Vara concluded.

Warung Soffy, Perjuangan Yuliana di Kampung Kopi

**Warung Soffy: Yuliana's Journey of
Resilience in Coffee Village**

Oleh/By : Yuliana

Besar di sentra kopi Banyuwangi mengantarkan Yuliana untuk mengandalkan komoditas tersebut sebagai usahanya. Dengan kerja keras dan kreatifitas ala anak muda, Warung Soffy yang dibangun Yulia bisa bisa terus bertahan dan berkembang hingga sekarang.

Yuliana yang berasal dari keluarga pekerja buruh di PT Perkebunan Kaliklatak, memang didik untuk berjuang dan bekerja keras sejak kecil. Bahkan ketika masih duduk di bangku SMP, Yuliana harus menempuh jalan sejauh 15 km untuk bisa pergi ke sekolah.

Perjuangan Yuliana pun terus berlanjut, bahkan ketika ia harus memutar otak dalam membantu orang tua meningkatkan perekonomian keluarga.

"Meski produksi kopi tinggi, nilai jualnya tidak cukup untuk meningkatkan kesejahteraan petani karena hampir 90% hasil kopi terjual melalui tengkulak yang menyebabkan harga jual rendah" ungkap Yuliana.

Berangkat dari masalah tersebut, Yuliana mulai memikirkan cara untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan keluarganya. Ia berinovasi

Born and raised in Banyuwangi's coffee center, Yuliana decided to rely on this commodity for her business. Through hard work and youthful creativity, she established Warung Soffy, which has survived and thrived to this day.

Yuliana grew up in a family of laborers at PT Perkebunan Kaliklatak, where her parents taught her the value of perseverance and hard work from a young age. While still in junior high school, she traveled 15 kilometers to reach her school.

Her struggles continued as she also had to assist her parents in improving the family's financial situation.

"Although coffee production was high, its selling value was insufficient to improve farmers' welfare, as nearly 90% of the coffee was sold through wholesalers, which caused prices to remain low," said Yuliana.

Starting from that, Yuliana began to think about ways to improve the welfare of farmers and their families. She innovated by cutting the coffee market chain and creating derivative products from coffee. One of these innovations is the robusta coffee dodol product (Dopita), now a unique

dengan memangkas rantai pasar kopi dan menciptakan produk turunan dari kopi. Salah satu inovasi tersebut adalah produk dodol kopi robusta (Dopita), yang kini menjadi oleh-oleh khas Gombongsari.

Memangkelurahan Gombongsari, tempat Yuliana dibesarkan, dikenal sebagai Kampung Kopi karena 85% penduduknya adalah petani kopi robusta dan peternak kambing. Dengan luas perkebunan rakyat mencapai 600 hektar dan produksi sekitar 420 ton kopi robusta per tahun, Gombongsari menjadi penghasil kopi rakyat terbesar di Banyuwangi.

Seperti halnya setiap usaha, Yuliana juga menghadapi berbagai tantangan, termasuk kualitas bahan baku yang tidak standar, kurangnya manajemen pasar dan keuangan, serta modal yang terbatas.

Namun, ia tidak menyerah. Pada Januari 2024, Yuliana bergabung dengan Program YESS dari Kementerian Pertanian. Program ini memberikan dukungan bagi wirausaha muda di sektor pertanian. Dengan bimbingan dari mentor YESS, Yuliana mulai menemukan solusi atas tantangan yang dihadapinya, terutama dalam hal manajemen usaha.

"Program YESS membantu saya membentuk jiwa wirausaha dan memberikan bimbingan tentang cara menjadi pengusaha sukses" tambahnya.

Yuliana mengaku, dukungan yang diberikan Program YESS meliputi pengembangan manajemen usaha dan keuangan serta panduan dalam menentukan arah usaha. Yuliana berinovasi dengan menciptakan varian baru dari kopi robusta melalui metode fermentasi anaerob. Hal ini menarik minat pasar kopi di Indonesia.

Ia juga melakukan pembelian langsung kopi chery dari petani, memberikan harga yang lebih



signature confection of Gombongsari.

Indeed, Gombongsari sub-district, where Yuliana grew up, is known as the coffee village because 85% of its residents are robusta coffee farmers and goat breeders. With a community plantation area of 600 hectares and a production of around 420 tons of robusta coffee per year, Gombongsari is the largest community coffee producer in Banyuwangi.

Like any other business, Yuliana faced challenges, including substandard raw material quality, lack of market and financial management, and limited capital. However, she did not give up. In January 2024, Yuliana joined the YESS Program of the Ministry of Agriculture. This program provided support for young entrepreneurs in the agricultural sector. With guidance from YESS mentors, Yuliana began to find solutions to her challenges, particularly in business management.

"The YESS program helped me develop an entrepreneurial spirit and provided guidance to become a successful entrepreneur," she added.

Yuliana admitted that the support provided by the YESS Program included business development and financial management, as well as guidance in business direction.

tinggi dari tengkulak sebagai bentuk motivasi agar petani terus meningkatkan produktivitas.

Saat ini, Yuliana telah bermitra dengan lebih dari 20 petani kopi di Gombengsari. Ia juga bekerja sama dengan beberapa perguruan tinggi dan pengusaha kopi dari berbagai daerah dengan omset Rp 60 juta per bulan. Program YESS juga menjadi salah satu mitra penting dalam membantu Yuliana mengembangkan usahanya.

Yuliana yakin usahanya akan terus berkembang dan menjadi inspirasi bagi wirausaha muda lainnya. Semakin banyak pengusaha muda yang bergabung dalam usaha olahan kopi, semakin besar dampaknya terhadap penyerapan hasil komoditas petani serta peningkatan harga kopi.

Melalui usahanya, Yuliana berhasil memberikan harga kopi yang lebih tinggi kepada petani dan menjadikan tempatnya sebagai pusat informasi budidaya kopi robusta di Gombengsari. "Saya optimistis, dengan dukungan Program YESS, semakin banyak generasi muda yang akan tergugah untuk menggali potensi lokal dan membuka lapangan pekerjaan bagi Masyarakat" paparnya.

Tujuan Yuliana adalah memberikan contoh bagi generasi muda agar terus berinovasi dan memanfaatkan potensi lokal, khususnya di sektor pertanian. Ia juga berharap bisa membantu pemerintah dalam mengurangi angka kemiskinan melalui peningkatan ekonomi masyarakat.

Dengan berkembangnya usaha, Yuliana optimis akan menarik minat investor untuk turut bergabung, sehingga dampaknya semakin luas bagi kesejahteraan masyarakat Gombengsari.

Yuliana innovated by creating a new variant of robusta coffee through the anaerobic fermentation method. It attracted interest in the coffee market in Indonesia.

She also directly purchased cherry coffee from farmers, offering higher prices than wholesalers to motivate farmers to continue increasing productivity.

Currently, Yuliana has partnered with more than 20 coffee farmers in Gombengsari. She has also collaborated with several universities and coffee entrepreneurs from various regions. The YESS program became an essential partner in helping Yuliana develop her business.

Yuliana is confident that her business will continue to grow and become an inspiration for other young entrepreneurs. The more young entrepreneurs who join the coffee processing business, the greater the impact on the absorption of farmers' commodity products and the increase in coffee prices.

Through her efforts, Yuliana provided higher coffee prices to farmers and established her place as an information center for robusta coffee cultivation in Gombengsari. "I am optimistic that with the support from the YESS Program, I will inspire the young generation to explore local potential and create employment opportunities for the community," she explained.

Yuliana's goal is to set an example for the younger generation to continue innovating and utilizing local potential, particularly in the agricultural sector. She also hopes to help the government reduce poverty by improving people's finances.

With her business flourishing, Yuliana is optimistic that it would attract investors to join, allowing the impact to spread more widely for the welfare of the Gombengsari community.

Vicka Rizqia, Cuan Melimpah dari Pembenah Tanah

***Vicka Rizqia: Thrives from Being
a Fertilizer Distributor***

Oleh/By : Nur Fitriana

Berbekal tekad kuat dan warisan pengetahuan pertanian dari keluarganya, Vicka Rizqia berhasil mengubah masalah kesuburan tanah menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. Melalui inovasi produk *repacking* asam humat dan kalsium humat, ia membantu petani di Banyuwangi meningkatkan hasil panen secara signifikan.

Berasal dari keluarga petani, Vicka sudah terbiasa dengan kehidupan pertanian sejak kecil. Di masa kecilnya, orang tuanya menanam berbagai tanaman seperti padi, jagung, dan sayuran. Namun, sering kali hasil panen tidak optimal karena masalah kesuburan tanah.

Mendengar keluhan sang ayah tentang tanah yang kian hari semakin menipis kesuburannya, Vicka merasa tergugah. Ia bertekad suatu hari nanti akan menemukan solusi untuk masalah ini.

Setelah menikah, Vicka dan suaminya memulai bisnis di bidang *repacking* asam humat dan kalsium humat—dua zat organik yang sangat bermanfaat untuk memperbaiki kesuburan tanah. Meski modal yang mereka miliki sangat terbatas, mereka memiliki pengetahuan yang cukup

Armed with knowledge about farming passed down from generations, Vicka Rizqia transformed soil infertility issues into promising ventures. Through innovative repacking of humic acid and calcium humate, she helped farmers in Banyuwangi significantly increase their harvests.

Coming from a farming family, Vicka was no stranger to farming. Her parents planted various plants throughout her childhood, including paddy rice, corn, and vegetables. However, their crop yields were often suboptimal due to soil fertility problems. Motivated by her father's concerns, Vicka sought a solution.

After marriage, Vicka and her husband started a business that repacked humic acid and calcium humate (organic substances that improve soil fertility). Despite limited capital, they leveraged their knowledge of these substances and a passion for helping local farmers.

"My husband once worked in a private company in the agrochemical sector, which drove us to take the plunge into this business," she explained.

tentang manfaat zat-zat ini dan semangat besar untuk membantu petani di sekitar Banyuwangi.

"Suami saya pernah bekerja di perusahaan swasta yang bergerak di bidang obat pertanian, itu yang mendorong kami untuk untuk memulai usaha ini" ujarnya.

Awalnya, Vicka tidak langsung memproduksi asam humat dan kalsium humat dari nol. Ia menyadari bahwa produksi zat ini membutuhkan teknologi canggih dan biaya besar. Sebagai alternatif, mereka memilih untuk mengimpor produk dari luar negeri dalam jumlah besar, kemudian mengemas ulang dalam ukuran yang lebih kecil dan sesuai dengan kebutuhan petani lokal.

Diungkapkan Vicka, tantangan terbesar yang ia hadapi adalah meyakinkan para petani untuk beralih menggunakan asam humat dan kalsium humat, terutama karena kebanyakan dari mereka masih mengandalkan pupuk kimia yang sudah umum digunakan.

Untuk membangun kepercayaan, Vicka sering mengunjungi petani, memberikan sampel gratis, serta menawarkan pelatihan singkat tentang cara penggunaan produk. "Saya juga rutin menghadiri pameran pertanian untuk memperkenalkan produk lebih luas" tambahnya.

Lambat laun, usaha keras Vicka membuahkan hasil. Para petani mulai merasakan peningkatan hasil panen setelah menggunakan produknya. Melalui testimoni positif dari petani yang puas, produk *repacking* asam humat dan kalsium humat milik Vicka semakin dikenal di Banyuwangi dan sekitarnya.

Vicka mulai memikirkan cara untuk mengembangkan usahanya lebih jauh. Ia tidak ingin hanya sekadar melakukan *repacking*, tetapi juga berinovasi dengan meningkatkan kualitas produknya.



Initially, Vicka did not produce the humic acid and calcium humate from scratch, as it required advanced technology and cost a lot. Alternatively, they decided to import the products in bulk from abroad and repack them into smaller packs to suit the needs of local farmers.

Vicka revealed that the biggest challenge was ensuring farmers switched to humic acid and calcium humate, mainly because they still relied on chemical fertilizers.

To gain their trust, she often visited farmers, offered free samples, and provided a short briefing on how to use the product.

"I regularly attended agricultural fairs to promote my products to a wider reach," she added.

Over time, Vicka's hard work began to pay off. Farmers gradually noticed significant improvements in their harvests after using her products, leading to positive testimonials and increasing recognition of Vicka's products in Banyuwangi and beyond.

She soon sought to innovate further, exploring selling repackaged products while also working to improve the quality of her products.

Bersama dengan para ahli kimia dan pertanian, ia melakukan riset untuk menciptakan formula yang lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan tanah di Banyuwangi yang cenderung berpasir dan miskin nutrisi. “Usaha ini berhasil, dan produk baru kami langsung mendapat sambutan positif dari petani” tambahnya.

Tidak hanya itu, Vicka juga mulai merambah pasar *online*. Dengan

Together with agricultural and chemistry experts, Vicka aimed to create a more effective fertilizer formula for the sandy, nutrient-poor soil of Banyuwangi. “This effort succeeded; our new product was well-received by farmers,” she added.

In addition, Vicka ventured into the online market. Through a website and social media account,



membuat *website* dan media sosial, ia berhasil menjangkau petani di luar Banyuwangi, bahkan hingga seluruh Indonesia. “Pesanan mulai berdatangan dari berbagai daerah, dan ini mendorong saya untuk terus mengembangkan usaha” ujarnya.

Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Services* (YESS) juga berperan penting dalam perjalanan bisnis Vicka. Melalui program ini, Vicka mendapatkan banyak ilmu baru, seperti teknik *packaging*, pembuatan konten pemasaran, hingga cara efektif meningkatkan omset. “Program YESS juga membuka akses bagi saya untuk berkenalan dengan para pemangku kepentingan di industri pertanian, memperluas jangkauan pasar, dan memberikan peluang lebih besar bagi pertumbuhan usaha” jelasnya.

Setelah mengikuti berbagai pelatihan dan sesi motivasi bisnis dalam Program YESS, usaha Vicka mulai mengalami peningkatan produksi hingga dua kali lipat. Peningkatan ini juga disertai dengan inovasi yang terus ia kembangkan serta perbaikan dalam manajemen bisnisnya sehingga mampu mendatangkan omset Rp 50 juta per bulan.

Kesuksesan Vicka telah berhasil membuka lapangan pekerjaan bagi penduduk lokal dan berkomitmen untuk terus berinovasi. Meski sudah mencapai banyak kesuksesan, Vicka tidak pernah berhenti belajar.

“Saya terus melakukan riset untuk menemukan cara-cara yang lebih ramah lingkungan dalam memproduksi asam humat dan kalsium humat, serta berinvestasi dalam teknologi hijau” ujarnya.

Ke depan, Vicka ingin memperluas pasar produknya, tidak hanya di Indonesia, tetapi juga ke mancanegara. Ia berharap produk-produk organik buatan Indonesia dapat dikenal di seluruh dunia sebagai solusi pertanian yang ramah lingkungan dan berkualitas tinggi.

she reached farmers beyond Banyuwangi, reaching all of Indonesia. “Orders started pouring in from various regions, which motivated me to continue growing the business,” she said.

The Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS) Programme was crucial to her business journey. Through it, she learned valuable skills about packaging techniques, content marketing, and strategies to boost sales. “The YESS Programme connected me with industry stakeholders, expanded my market reach, and opened up growth opportunities,” she added.

Following her participation in the YESS Programme, her production doubled. This growth was driven by ongoing innovation and improved business management, which led to monthly revenues of IDR 50 million.

Vicka’s success opened up job opportunities for the local community, and she remained committed to innovation. Despite achieving significant success, Vicka never stopped learning.

“I further researched environmentally friendly ways to produce humic acid and calcium humate, and invested in green technology,” she noted.

Looking ahead, Vicka aims to expand her international market, putting Indonesian organic products on the world map as high-quality, eco-friendly agricultural solutions.

Whimpi Rohmad Putra, Jatuh Cinta pada Domba

Whimpi Rohmad Putra: Passion of Becoming a Shepherd

Oleh/By : Nur Fitriana



Sejak kecil, Whimpi Rohmad Putra B selalu tertarik dengan hewan ternak, khususnya domba. Pamannya memiliki beberapa ekor domba lokal yang mereka pelihara di lahan kecil milik keluarga. Di sinilah cinta Whimpi terhadap dunia peternakan mulai tumbuh.

Diungkapkan Whimpi, saat browsing di internet, ia menemukan sebuah peternakan modern di Jakarta, dengan domba-domba kualitas unggul, hasil kawin silang antara domba lokal dan domba dari luar negeri"ungkapnya.

Hal tersebut memicu ide dalam benak Whimpi. Dia berpikir untuk membawa teknologi dan pengetahuan tersebut ke kampung halaman.

Dengan semangat dan rasa ingin tahu yang tinggi, Whimpi mulai mempelajari tentang *breeding* (pemuliaan) domba. Dia mencari informasi dari buku, internet, dan berdiskusi dengan para peternak senior yang dia temui selama bekerja.

Whimpi sangat tertarik pada potensi genetik domba luar negeri, seperti domba Texel dari Belanda yang dikenal karena pertumbuhan cepat dan kualitas dagingnya yang baik, serta domba Dorper dari Afrika Selatan

Since childhood, Whimpi Rohmad Putra B has been fascinated by livestock, mainly sheep. His uncle owned several local sheep, that he raised on a small family farm. This was where Whimpi's passion for animal husbandry began.

While browsing the internet, Whimpi discovered a modern farm in Jakarta with high-quality sheep, a crossbreed of local and foreign breeds. This sparked an idea: to bring this technology and knowledge to his hometown.

Driven by curiosity and determination, Whimpi began studying sheep breeding. He gathered information from books, online resources, and discussions with experienced sheep breeders. Whimpi was particularly intrigued by the genetic potential of foreign sheep breeds. Such as the Texel from the Netherlands, known for its rapid growth and excellent meat, and the Dorper from South Africa, recognized for its hardiness and superior meat quality.

After gathering sufficient knowledge, Whimpi decided to start his own farm. He aimed to combine the genetics of local sheep with

yang memiliki daya tahan kuat dan kualitas daging yang unggul.

Setelah mengumpulkan cukup informasi, Whimpi memutuskan untuk memulai peternakan sendiri. Dia ingin menggabungkan genetik domba lokal dengan domba luar negeri untuk menciptakan domba unggul yang cocok untuk pasar lokal namun memiliki kualitas internasional.

"Saya percaya bahwa dengan kombinasi ini, kita dapat meningkatkan kualitas domba yang dihasilkan dan membantu meningkatkan perekonomian lokal," tuturnya.

Whimpi mengatakan ia menghadapi banyak tantangan, mulai dari keterbatasan modal hingga pengetahuan masyarakat yang masih tradisional. Namun, dia tidak menyerah. Dengan bantuan pamannya, Whimpi membeli beberapa domba lokal sebagai fondasi awal peternakannya dan mengimpor beberapa ekor domba dari luar negeri, meskipun biayanya tidak murah.

Setelah mempersiapkan kandang dan lahan untuk ternaknya, Whimpi mulai proses breeding dengan mengawinkan domba-domba tersebut dengan domba lokal. Namun, proses adaptasi domba luar negeri di iklim tropis Indonesia tidak semudah yang dibayangkan. Beberapa domba mengalami stres karena perbedaan suhu dan kelembapan.

"Awalnya, banyak tantangan yang harus saya hadapi. Namun, saya berusaha untuk mencari solusi," kata Whimpi. Dia menanam pohon di sekitar kandang untuk memberikan keteduhan dan meningkatkan sirkulasi udara.

Whimpi tidak hanya menghadapi tantangan dari adaptasi domba, tetapi juga kegagalan yang membuatnya frustrasi. "Saya mengalami kematian domba akibat penyakit yang tidak terdeteksi lebih awal. Ini sangat mengguncang semangat saya," akunya.

Namun, dia memutuskan untuk belajar dari keagalannya. Dia bekerja



foreign breeds to create superior sheep suitable for the local market but with international quality.

"I believe this combination will improve the quality of the sheep produced and help boost the local economy," he shared.

Whimpi encountered many challenges, including limited capital and the local's understanding of sheep breeding. However, he persevered. With his uncle's help, Whimpi bought several local sheep to start his farm and imported foreign sheep, despite the high costs.

After preparing the barn and land, Whimpi began breeding by crossbreeding the foreign and the local sheep. However, adapting foreign sheep to Indonesia's tropical climate was not as easy as expected. Some sheep experienced stress due to temperature and humidity differences.

"At first, I faced many challenges, but I worked hard to find solutions," he stated. He planted trees around the barn to provide shade and improve air circulation.



sama dengan seorang dokter hewan lokal untuk mendapatkan perawatan yang tepat. "Dengan bimbingan dokter hewan, saya belajar tentang vaksinasi dan pakan yang sesuai untuk domba impor," jelasnya.

Setelah beberapa tahun berjuang dan belajar dari pengalaman, Whimpi mulai melihat hasil dari kerja kerasnya. Domba hasil *breeding* antara domba lokal dan domba luar negeri yang dia kembangkan memiliki karakteristik unggul. "Saya mulai menjual domba-domba ini ke pasar lokal dan mendapatkan respon yang sangat positif," ungkap Whimpi. Usahanya mulai berkembang, dan dia membangun jaringan dengan pedagang daging, restoran, serta eksportir. Saat ini Whimpi memiliki omset Rp 35 juta per bulan.

Keberhasilan ini tidak membuat Whimpi berhenti. "Saya ingin terus

Whimpi had to deal not only with his sheep's adapting, but also with the frustration of failure. "I lost some sheep due to undiagnosed disease. It really shook my spirit," he admitted. However, he decided to learn from his failures. He collaborated with a local veterinarian to ensure proper care. "With the vet's guidance, I learned about vaccinations and the proper feed for imported sheep," he remarked.

After years of struggle and learning from experience, Whimpi began to see the fruits of his labor. The sheep he bred, a mix of local and foreign breeds, showed excellent qualities. "I started selling these sheep in the local market and received positive feedback," he recalled. His business began to grow, and he built a network with meat traders, restaurants,

berinovasi dan meningkatkan usaha saya," katanya. Dia mulai bereksperimen dengan jenis pakan baru untuk meningkatkan produktivitas ternaknya.

Dengan bekerja sama dengan ahli gizi ternak, Whimpi menciptakan pakan yang kaya nutrisi namun terjangkau bagi peternak kecil. "Pakan ini membantu domba tumbuh lebih sehat dan cepat," tambahnya.

Seiring berkembangnya usahanya, Whimpi juga melakukan ekspansi dengan membeli lahan tambahan dan mengajak peternak lokal lainnya untuk bergabung dalam program kemitraan. "Program ini memberikan bibit domba unggul kepada peternak lain dengan sistem bagi hasil. Saya ingin membantu mereka meraih kesuksesan juga," katanya.

Usahanya terus berkembang, dan dia kini dikenal sebagai peternak sukses tidak hanya di Banyuwangi tetapi juga di tingkat nasional.

Whimpi merasa bangga dapat membantu orang lain melalui usahanya. Dia juga mulai melakukan riset tentang cara membuat peternakannya lebih ramah lingkungan. "Peternakan modern harus bertanggung jawab terhadap lingkungan," jelasnya. Dia berinvestasi dalam teknologi hijau dan berencana mengembangkan peternakan organik.

Berkat Program YESS yang diikutinya, Whimpi mengembangkan ilmunya tentang budidaya, pembuatan konten, dan pemasaran. "Setelah bergabung dengan YeSS, produksi saya meningkat dua kali lipat karena permintaan yang tinggi," ujarnya. Dengan dukungan keluarga dan lingkungan, Whimpi terus berusaha melakukan inovasi untuk peternakan dombanya.

"Saya percaya, kesuksesan yang sejati adalah ketika kita dapat mengangkat orang lain bersama kita," tutupnya.

and exporters. Whimpi had since generated a monthly revenue of IDR35 million.

This success did not stop Whimpi. "I want to keep innovating and improving my business," he said. He began experimenting with new types of feed to increase his livestock's productivity.

By working with animal nutrition experts, Whimpi created affordable, nutrient-rich feed for small farmers. "This feed helps sheep grow healthier and faster," he added.

Whimpi also bought land as his business expanded and invited other local farmers to join his partnership program. "This program provides superior sheep breeds to other farmers on a profit-sharing basis. I want to help them succeed too," he explained.

His business continues to grow, and he is now known as a successful farmer in Banyuwangi and across the country.

Whimpi takes pride in helping others through his business. He also begins researching ways to make his farm more environmentally friendly. "Modern farming must be responsible for the environment," he added. He invests in green technology and plans to develop an organic farm.

Thanks to the YESS Program, Whimpi gains knowledge in farming, content creation, and marketing. "After joining YESS, my production doubled due to high demand," he said. With the support of his family and community, Whimpi continues to innovate in sheep farming.

"I believe true success is when we are able to bring others up along with us," he concluded.

Bangun Paguru Coffee, Yanto Gali Potensi Kopi Robusta Banyuwangi

Yanto Establishes Paguru Coffee while Exploring Banyuwangi Robusta Coffee's Potential

Oleh/By : Akhmad nasikin

Yanto Mujiono, seorang pengusaha kopi dari Desa Kalibaru Wetan, Banyuwangi, mengolah kopi Robusta menjadi minuman siap saji dengan harga terjangkau. Lewat Paguru Coffee yang dibangunnya, Yanto ingin meningkatkan nilai jual kopi lokal dan memberikan peluang kepada kalangan muda untuk menikmati kopi berkualitas.

Walaupun sudah beromset Rp 30 juta per bulan, Yanto tetap meningkatkan keterampilan dan pengetahuan dalam mengolah kopi, ia pernah mengikuti pelatihan *Advance Training Kopi* di BPP Kalibaru. Pelatihan ini membekali Yanto dengan teknik dan strategi yang diperlukan untuk mengolah kopi secara profesional.

"Pelatihan ini sangat bermanfaat untuk memahami proses pengolahan kopi yang tepat. Kami belajar tentang bagaimana cara memilih biji kopi yang berkualitas dan teknik pemanggangan yang benar," tambahnya.

Produk yang dihasilkan adalah kopi Robusta wine yang diproses tanpa tambahan wine. Sensasi mirip minuman wine menurut Yanto, hadir karena proses fermentasi yang dilakukan dengan baik. "Kopi yang

Yanto Mujiono, a coffee entrepreneur from Kalibaru Wetan Village, Banyuwangi, transforms Robusta coffee into ready-to-drink beverages at affordable prices. Through his venture, Paguru Coffee, Yanto aims to enhance the value of local coffee and offer high-quality coffee to enjoy.

Despite generating a monthly revenue of IDR 30 million, Yanto continued improving his coffee processing skills. He attended the *Advanced Coffee Training* at BPP Kalibaru, which equipped him with the techniques and strategies necessary for professional coffee production.

"This training was a game-changer, helping me better understand the proper way to process coffee. We learned how to select quality beans and master the art of roasting," he added.

His flagship product was wine-flavored Robusta coffee, processed without any actual wine. Yanto remarked that the wine-like flavor came from a well-executed fermentation process. "The coffee we produce is 100% coffee, with no added ingredients," he explained.

kami produksi adalah 100 persen kopi, tanpa bahan tambahan," jelas Yanto.

Yanto berkomitmen untuk meningkatkan nilai jual kopi Robusta yang banyak tumbuh di Kecamatan Kalibaru. Ia sangat memperhatikan standar operasional prosedur (SOP) dalam pengolahan, termasuk pemilihan biji kopi yang tepat, seperti hanya memetik ceri kopi yang sudah matang.

"Kami tidak hanya ingin menghasilkan kopi, tetapi kopi yang benar-benar berkualitas. Setiap langkah dalam proses pengolahan kami lakukan dengan penuh perhatian," jelasnya.

Sistem penjualan produk Paguru Coffee mencakup *platform online* seperti WhatsApp dan Instagram, serta layanan pengantaran untuk daerah tertentu. "Kami ingin memudahkan konsumen dalam mendapatkan produk kami, sehingga kami menyediakan berbagai pilihan pemesanan. Keberadaan media sosial juga membantu kami menjangkau lebih banyak pelanggan," ujar Yanto.

Selain itu, Paguru Coffee juga mengembangkan usaha dengan membuka gerai di Kecamatan Kalibaru. Gerai ini menjual berbagai varian menu minuman dan makanan, baik kopi maupun non-kopi, agar lebih dikenal oleh masyarakat sekitar dan dapat bersaing dengan produk kopi lainnya. "Kami percaya bahwa kehadiran outlet ini akan membuat kami lebih dekat dengan konsumen," kata Yanto.

Paguru Coffee menawarkan berbagai jenis produk kopi siap seduh, baik dalam bentuk bubuk maupun biji kopi. Kemasan yang digunakan sangat praktis, yaitu standing pouch seal lebar, sehingga tidak mudah tumpah dan bisa ditutup kembali setelah digunakan.

Desain kemasan Paguru Coffee pun menarik, dengan gambar minuman kopi dan biji kopi yang menggoda bagi para pecinta kopi.

Yanto was committed to increasing the market value of Robusta coffee which was widely known in Kalibaru. He emphasized standard operating procedures (SOP) throughout the processing, including carefully selecting the ripe coffee cherries.

"We do not just want to produce coffee; we want to produce coffee that stands out for its quality. We take the utmost care with every step in our coffee processing," he remarked.

Paguru Coffee sells its products through online platforms like WhatsApp and Instagram and offers delivery services in certain areas. "We aim to make it easy for our customers to get our products, so we offer multiple ordering options. Social media also helps us reach more customers," Yanto shared.

In addition, Paguru Coffee takes the next step by opening an outlet in Kalibaru. The outlet offers various food and beverages, both coffee and non-coffee, to be better known to the local community and compete with other coffee products. "We believe this outlet will bring us closer to our customers," Yanto stated.

Paguru Coffee offers a range of ready-to-brew coffee products, both ground and whole beans. The packaging is practical, using wide-seal standing pouches that prevent spills and can be resealed after use.

The packaging is also visually appealing, with images of coffee drinks and beans that attract coffee lovers. "Attractive and practical packaging is a key factor in capturing consumers' attention," he explained.

Paguru Coffee offers roasted coffee beans packaged in standing pouches or glass bottles. Each product is labeled with eye-catching designs to attract potential customers. "We offer four roasted coffee beans: Robusta, Arabica, Fermented Robusta, and Fermented Arabica," Yanto remarked.



"Kemasan yang menarik dan praktis adalah salah satu kunci untuk menarik perhatian konsumen," tuturnya.

Saat ini, Paguru Coffee memiliki produk biji kopi yang sudah diroasting dan dikemas menggunakan standing pouch atau botol kaca. Setiap produk dilabeli dengan desain yang menarik untuk menarik perhatian calon konsumen. "Kami memiliki empat jenis biji kopi yang diroasting: Robusta, Arabica, Wine Robusta, dan Wine Arabica," jelas Yanto.

Ia juga aktif sebagai pemateri dalam pelaksanaan *Advance Training Kopi* yang dilaksanakan pada bulan November 2023 di BDSP Kecamatan Kalibaru. "Berbagi ilmu adalah bagian dari tanggung jawab kami untuk mengembangkan industri kopi lokal. Kami berharap dapat membantu para petani muda agar mereka juga dapat sukses di bidang kopi," tegasnya.

Cerita sukses Yanto Mujiono di Paguru Coffee diharapkan dapat menginspirasi petani muda lainnya untuk bergabung dengan Program YESS, yang merupakan Program Pemberdayaan Para Petani Muda. "Kami ingin mengajak petani muda



He was also an active speaker at the Advanced Coffee Training held in November 2023 at BDSP Kalibaru Sub-district. "Sharing knowledge is part of our responsibility to help grow the local coffee industry. We hope to help young farmers succeed in coffee production," he emphasized.



untuk meningkatkan perekonomian mereka dan menjadi pengusaha yang sukses, seperti yang kami lakukan di Paguru Coffee.

Setiap usaha membutuhkan ketekunan dan kerja keras, dan kami di sini untuk menunjukkan bahwa kesuksesan itu mungkin,” pungkas Yanto, menegaskan harapannya untuk masa depan industri kopi di Banyuwangi. Dengan komitmen terhadap kualitas dan inovasi, Paguru Coffee berusaha untuk tidak hanya menjadi pelaku usaha kopi, tetapi juga menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui pengolahan kopi yang berkelanjutan.

Yanto Mujiono’s success story with Paguru Coffee serves as an inspiration for other young farmers to join the YESS Programme. “We want to encourage young farmers to improve their economies and become successful entrepreneurs, just like we have with Paguru Coffee. Every business requires perseverance and hard work, and we are here to show that success is within reach,” Yanto concluded, expressing his optimism for the future of Banyuwangi’s coffee industry. With a commitment to quality and innovation, Paguru Coffee aims not only to be a successful business but also to be a driving force for local economic growth through sustainable coffee production.

Yulia Indah Sari, Semai Harapan Lewat Budidaya Padi

***Yulia Indah Sari Sows Hope through
Rice Cultivation***

Oleh/By : Lintang Indah Cahyati



Keinginan kuat Yulia Indah Sari mengangkat perekonomian keluarga juga warga sekitar memndorongnya untuk fokus melakukan budidaya tanaman padi. Dengan ilmu yang dimiliki juga kolaborasi dengan warga membuat usaha Yulia berkembang pesat dan memberikan perubahan bagi kehidupan masyarakat.

Secara umum, Yulia mengatakan proses budidaya padi mencakup beberapa langkah penting, seperti persiapan tempat produksi, pemilihan bibit berkualitas, serta penyediaan obat-obatan dan alat pertanian. Setelah semua persiapan, tahap selanjutnya adalah produksi dan perawatan tanaman hingga panen.

"Setiap tahap dalam budidaya padi memiliki perannya masing-masing, dan semua ini merupakan bagian integral dari usaha yang dilakukan oleh para petani," ujar saya.

Terlibat dalam usaha budidaya padi bagi Yulia adalah keputusan yang dipengaruhi oleh latar belakang dan motivasi pribadi. Dengan pengalaman dan keterampilan di bidang pertanian, Yulia merasa bahwa budidaya padi adalah kesempatan untuk menerapkan ilmu yang dimiliki dan memberikan

Driven by the desire to uplift her family and local community welfare, Yulia Indah Sari began to venture into rice cultivation. Yulia's business thrived through her knowledge and collaboration with locals, bringing meaningful changes to those around her.

Yulia stated that rice farming generally involves several crucial steps, including preparing the production site, selecting high-quality seeds, and providing the necessary agricultural tools and treatments. Once the groundwork is laid, the following stages include cultivation and maintenance to harvest.

"Every stage in rice farming plays a vital role, and all these processes are integral to a farmer's efforts," Yulia explained.

For Yulia, diving into rice farming was a decision shaped by her background and personal motivation. With hands-on experience and skills in agriculture, she believed rice cultivation was the perfect opportunity to put her knowledge into practice while contributing meaningfully to food security in her village.

kontribusi berarti terhadap ketahanan pangan di desa.

"Saya percaya bahwa dengan bertani, saya bisa memberikan kontribusi yang lebih besar bagi komunitas saya," ungkap Yulia.

Menurut Yulia budidaya padi tidak lepas dari berbagai tantangan. Salah satu kendala utama adalah fluktuasi harga gabah. Ketidakpastian harga yang naik-turun dapat membuat perencanaan keuangan dan pemasaran menjadi sulit.

"Ketika harga gabah rendah, kami sering kali kesulitan untuk mendapatkan keuntungan yang memadai," ujar Yulia.

Masalah lain yang juga dihadapi adalah pemasaran. Dalam kondisi pasar yang fluktuatif, menentukan harga yang tepat untuk gabah menjadi tantangan tersendiri. "Kami harus bisa pintar-pintar mencari pasar dan membangun jaringan agar usaha kami tetap berkelanjutan," tambah saya.

Untungnya, Program *Youth Entrepreneurship and Employment Support Service Programme* (YESS) telah memberikan banyak manfaat untuk mengatasi tantangan yang kami hadapi. Dukungan dari Program YESS, terutama pendampingan dari Fasilitator Program Kecamatan Kabat, Regar, telah membuka banyak peluang untuk meningkatkan kapasitas usaha.

Salah satu manfaat utama adalah akses ke *Learning Management System* (LMS), yang memungkinkan Yulia mempelajari literasi keuangan secara lebih mendalam. "Dengan pengetahuan yang saya peroleh dari YESS, saya mampu mengelola keuangan rumah tangga dan usaha dengan lebih baik," tambahnya.

Dengan pemahaman literasi keuangan yang lebih baik, Yulia dapat merencanakan dan mencatat setiap aspek keuangan, yang berkontribusi pada pengelolaan usaha yang lebih efisien dan berkelanjutan.

Nurut Yulia, kolaborasi dan

"I believe that through farming, I can make a greater impact on my community," Yulia revealed.

However, rice farming was not without its challenges. The main hurdle was the fluctuating rice grain prices. The unpredictable rise and fall in prices often hassle financial planning and marketing.

"When rice grain prices drop, we often struggle to make a decent profit," Yulia admitted.

Marketing was another obstacle. In a fluctuating market, setting the right price for rice grain became a challenge in itself. "We have to be witty about finding markets and building networks to sustain our business," she added.

Fortunately, the Youth Entrepreneurship and Employment Support Service (YESS) Programme came as a game-changer. Support from YESS, especially guidance from Regar, the P Facilitator in Kabat, opened numerous opportunities to expand Yulia's business.

One significant benefit was accessing the Learning Management System (LMS), which allowed Yulia to deepen her financial literacy. "I cannot be more thankful for the knowledge YESS has provided me; I can now manage household and business finances more effectively," she noted.

With a better grasp of financial management, Yulia could plan and document every financial aspect of her business, contributing to more efficient and sustainable operations.

She admitted that collaboration and partnership were also integral to her farming venture. She established effective partnerships with rice processing factories, enabling her to sell rice grain directly at pre-agreed prices. "These partnerships provide price certainty and a stable market, significantly reducing the risk of losses due to price fluctuations," Yulia explained.



kemitraan juga menjadi aspek penting dalam keberhasilan usaha budidaya padinya. Yulia telah membangun kemitraan yang efektif dengan pabrik pengolahan beras, yang memungkinkannya menjual gabah langsung dengan harga yang disepakati. "Kemitraan ini memberikan kepastian harga dan pasar yang stabil, sehingga mengurangi risiko kerugian akibat fluktuasi harga," jelas Yulia.

Selain itu, Yulia melibatkan masyarakat pedesaan sekitar dalam pengelolaan lahan padi. "Dengan merangkul mereka untuk

Moreover, Yulia involved locals in managing the rice fields. "By engaging them in farm work, I am providing job opportunities while also boosting the local economy," she added.

Yulia offered wages that were on par with industry standards, providing direct economic benefits to the community. "I take pride in contributing to the community's welfare through farming," Yulia expressed with pride.

Her rice farming venture brought both economic gains for her as a farmer and positively impacted the

bekerja di sawah, saya tidak hanya memberikan kesempatan kerja, tetapi juga mendukung ekonomi lokal" tambahnya.

Upah yang Yulia berikan pun sesuai dengan standar yang berlaku, sehingga memberikan manfaat ekonomi langsung bagi masyarakat. "Saya merasa bangga bisa berkontribusi dalam memperkuat ekonomi desa melalui pertanian," kata Yulia

Usaha budidaya padi tidak hanya memberikan manfaat ekonomi bagi Yulia sebagai petani, tetapi juga dampak positif bagi lingkungan dan masyarakat desa. Dengan melibatkan masyarakat lokal, Yulia turut berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan komunitas. "Misi saya adalah memastikan bahwa pertanian tetap relevan dan memberi manfaat bagi semua pihak," ungkapnya.

Keberadaan usaha ini juga memotivasi generasi muda untuk lebih terlibat dalam sektor pertanian. "Jika kita bisa menunjukkan bahwa pertanian itu menguntungkan dan memberi dampak positif, saya yakin generasi muda akan lebih termotivasi," tambah saya.

Dalam usaha budidaya padi ini, Yulia telah mencapai beberapa pencapaian signifikan. Saat ini, ia mampu memproduksi gabah sebanyak 10 karung per panen, yang jika dijual dapat menghasilkan sekitar Rp 5,5 juta "Keberhasilan ini merupakan hasil dari kerja keras, perencanaan matang, dan dukungan dari Program YESS," ujarnya.

Ke depan, Yulia berencana untuk terus mengembangkan kapasitas produksi, meningkatkan kualitas gabah, dan menjalin kemitraan yang lebih luas.

"Saya berterima kasih kepada Program YESS yang telah memberikan dukungan dan kesempatan untuk mewujudkan impian saya dalam dunia pertanian," tutup saya.



local community. By involving locals, Yulia helped provide job opportunities and improve community welfare. "My mission is to ensure that farming remains relevant and beneficial for everyone," she emphasized.

Yulia's business also served as an inspiration for younger generations to engage in farming. "If we can prove that farming is profitable and brings positive change, I'm confident more young people will be motivated to get involved," she said.

Through her hard work, Yulia has achieved several significant milestones. Currently, she can produce up to 10 sacks of rice grain per harvest, generating roughly IDR5.5 million. "This success results from hard work, meticulous planning, and the YESS Program support," Yulia acknowledged. In the future, Yulia plans to increase her production capacity, improve her rice grain quality, and establish broader partnerships.

"I sincerely appreciate the YESS Program for providing the support and opportunities that have helped turn my dream into reality," Yulia concluded.

Afton Yazid, Dibalik Kopi Robusta Kalibaru yang Mendunia

***Afton Yazid: Behind the Globally
Acclaimed Kalibaru Robusta Coffee***

Oleh/By : Galuh Trisna Ariyanti

Afton Yazid, seorang pengusaha muda asal Desa Kalibaru Wetan, Kecamatan Kalibaru, Kabupaten Banyuwangi, telah membawa usaha keluarga di bidang pengolahan kopi robusta ke panggung dunia. Usaha yang awalnya hanya sebagai sampingan ini kini telah berkembang pesat, dengan produk kopi robusta Kalibaru yang diekspor ke berbagai negara seperti Jerman, Britania Raya, Argentina, Swiss, dan Italia.

"Ada kebanggaan tersendiri ketika kopi kami diterima di pasar internasional. Kopi kami tidak hanya berkualitas tinggi, tetapi juga menceritakan kisah perjalanan petani lokal yang kami ajak berkolaborasi," ujar Afton.

Pada tahun 2020, Afton berhasil mengekspor sebanyak 600 ton kopi robusta Kalibaru. Salah satu produk unggulannya, yang dinamakan Wine Coffee, dihasilkan melalui proses fermentasi yang unik tanpa tambahan alkohol. "Proses ini memungkinkan kami menghasilkan kopi dengan cita rasa yang mirip dengan wine, tetapi tetap 100 persen kopi," jelas Afton.

Berkat pelatihan yang diikutinya, seperti *Advance Training Kopi* di

Afton Yazid, a young entrepreneur from Kalibaru Wetan Village, Kalibaru District, Banyuwangi Regency, has successfully taken his family's robusta coffee processing business to the global map. Starting as a side hustle, this business has since blossomed into a thriving enterprise, with exports to countries such as Germany, the United Kingdom, Argentina, Switzerland, and Italy.

"There's a unique pride when international markets acknowledge our coffee. It's more than just high-quality beans; our coffee tells the story of local farmers we collaborate with," Afton shared.

In 2020 alone, Afton exported 600 tons of Kalibaru robusta coffee. One of his flagship products, Wine Coffee, was crafted through a unique fermentation process that mimics the flavor notes of wine without any added alcohol. "This method allows us to deliver coffee that offers a wine-like taste, all while being made entirely from 100% coffee," he explained.

With the support of training programs like the Advanced Coffee Training in Banyuwangi, Afton refined his coffee-processing skills, ensuring



Banyuwangi, Afton telah mampu mengoptimalkan proses pengolahan kopi dengan menjaga kualitas terbaik, termasuk melalui teknik “petik merah”, di mana hanya ceri kopi yang sudah matang sempurna yang dipetik.

Afton tidak hanya fokus pada kualitas produk, tetapi juga memberikan perhatian besar terhadap kesejahteraan petani kopi lokal. Dia mengajak para petani

top-notch quality. He adopted the “red-pick” method to select the best coffee beans, where only perfectly ripe coffee cherries were harvested.

Afton’s vision went beyond producing high-quality coffee; he was deeply committed to the welfare of local coffee farmers. Implementing a profit-sharing method, he collaborated with local farmers to

di wilayahnya untuk bermitra melalui sistem profit sharing, yang memungkinkan mereka mendapatkan keuntungan lebih dari penjualan kopi.

"Kami ingin petani tidak hanya menjual kopi mereka kepada tengkulak dengan harga murah. Dengan sistem ini, kami dapat memberikan nilai tambah dan membantu mereka meningkatkan pendapatan," ungkap Afton.

Di bawah bendera CV Maharadja Kalibaroe, Afton juga memperkenalkan produk kopi eksklusif lainnya, seperti Kopi Luwak Liar. Kopi ini dipilih secara manual dari kotoran luwak liar dan diproses dengan higienis, menawarkan pengalaman menikmati kopi yang istimewa.

"Kami menjamin kualitas kopi yang tinggi, dengan aroma dan cita rasa yang luar biasa," tambahnya.

Salah satu produk lainnya adalah Kopi Lanang, yang mengacu pada biji kopi tunggal dalam buah ceri. Kopi ini dikenal memiliki rasa yang lebih kuat dan mengandung kafein lebih tinggi, sekitar 2,5%.

"Kopi Lanang menawarkan pengalaman yang berbeda, dengan manfaat seperti mengurangi stres dan meningkatkan energi. Kami ingin semua orang dapat merasakan manfaat kopi yang berkualitas" ," jelas Afton

Kesuksesan Afton Yazid dalam mengembangkan bisnis kopi robusta ini menjadi inspirasi bagi petani muda lainnya untuk bergabung dengan Program YESS. "Dengan mengikuti program ini, petani dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam mengelola usaha pertanian. Kami ingin mengantarkan mereka menuju keberhasilan dan menjadi pengusaha sukses," pungkas Afton.

Afton berharap, dengan meningkatnya kesadaran dan



ensure they earned more than they would by selling to intermediaries at rock-bottom prices. "We want farmers to see the real value of their produce. This system allows them to pocket higher profits and improve their livelihoods," Afton emphasized.

Under CV Maharadja Kalibaroe, Afton introduces exclusive products such as Wild Luwak Coffee. This specialty coffee is sourced manually from the droppings of wild civets and processed hygienically, delivering a unique and luxurious coffee experience.

"We guarantee exceptional quality, with rich aromas and flavors that leave a lasting impression," he added.

Another remarkable product in his lineup is Kopi Lanang, made from a single coffee bean within the cherry. Known for its bold flavor and higher caffeine content of approximately 2.5%, Kopi Lanang offers a distinct coffee experience.

"It's perfect to reduce stress and boost energy. We believe everyone should experience the benefits of top-quality coffee," Afton remarked.

Afton's journey has inspired young farmers to join the Youth Entrepreneurship and Employment Support Service (YESS) Program. "By participating in this program, farmers can sharpen their skills, paving the



pelatihan yang tepat, lebih banyak petani kopi yang mampu mengolah produk mereka menjadi bernilai jual tinggi. "Kami ingin mengubah stigma bahwa kopi robusta adalah kopi kelas dua. Dengan teknik pengolahan yang tepat, kami bisa membuktikan bahwa kopi robusta Kalibaru bisa bersaing di pasar global," tutup Afton.

Dengan semangat dan dedikasinya, Afton Yazid tidak hanya membangun usahanya sendiri, tetapi juga memberdayakan komunitas petani kopi di sekitarnya, menciptakan perubahan positif yang diharapkan dapat terus berkembang di masa depan.

way for success as entrepreneurs," he noted.

He firmly believes that raising awareness and providing proper training can help more coffee farmers process their beans into high-value products. "We aim to break the stigma that robusta coffee is second-rate. With the right techniques, we can prove that Kalibaru robusta coffee can hold its own class in the global market," he asserted.

Through passion and dedication, Afton Yazid is growing his business while empowering the local coffee farming community, driving positive change that he hopes will flourish for years to come.

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 perdesaan 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 Pedesaan untuk Bekerja), *Rural Youth Entrepreneurship* (Kewirausahaan Pemuda Pedesaan), *Investing to Rural Youth* (Berinvestasi untuk Pemuda Pedesaan di bidang Pertanian) dan *Enabling Environment for Rural Youth* (Lingkungan Penunjang untuk Pemuda Pedesaan).

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 BANYUWANGI

SUCCESS STORIES OF YESS YOUNG FARMERS BANYUWANGI

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/138>

