

Kisah Sukses

**PETANI MUDA YESS
SUBANG**

**SUCCESS STORY
OF YESS YOUNG FARMER
SUBANG**



Kisah Sukses

**PETANI MUDA YESS
SUBANG**

PERTANIAN PRESS

2024

Kisah Sukses

**PETANI MUDA YESS
SUBANG**

© Pusat Pendidikan Pertanian

Tim Pengarah :

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

Tim Penelaah :

Miko Harjanti
Merry Nancylia Permanasari

Penulis :

Chrysanthea Rosieyanti H
Uneng Ratnasari
Melati Rizqi Dwiputri

Editor :

Yulianto
Gesha Yuliani Nattasya
Herman Eko Pratikno
Ageng Hasanah Sulaiman

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

KISAH sukses petani muda YESS Subang/
Penulis, Chrysanthea Rosieyanti H,
Uneng Ratnasari, Melati Rizqi Dwiputri
-- Jakarta: Pertanian Press, 2024
133 hlm. : illus. ; 25 cm.

ISBN **978-979-582-370-4**

E-ISBN **978-979-582-371-1**

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 2024

**Success Stories of
YESS Young Farmers
Subang**

© 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 Nancyliya Permanasari

Writer :

Chrysanthea Rosieyanti H
Uneng Ratnasari
Melati Rizqi Dwiputri

Editor :

Yulianto
Gesha Yuliani Nattasya
Herman Eko Pratikno
Ageng Hasanah Sulaiman

Cataloging in Publication (CIP)

Success Stories of YESS Young Farmers
Subang/Penulis, Chrysanthea
Rosieyanti H, Uneng Ratnasari,
Melati Rizqi Dwiputri --
Jakarta: Pertanian Press, 2024
133 hlm. : illus. ; 25 cm.

ISBN **978-979-582-370-4**
E-ISBN **978-979-582-371-1**

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: 2024

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 Contents

KATA PENGANTAR	iv
FOREWORD.....	v
Daftar Isi.....	vi
Table of Contents.....	vi
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 Director General of Indonesia Agency for Agricultural Extension and Human Resource Development (IAAEHRD).....</i>	<i>xi</i>
Kata Sambutan Plt. Kepala Pusat Pendidikan Pertanian.....	xii
<i>Remarks Ad Interim Director of Indonesia Center for Agricultural Education (ICAEd)</i>	<i>1</i>
1. Dari Legokulon, Ade Saputra Ubah Nasib dengan Domba.....	2
<i>Ade Saputra of Legokulon: Changing His Fate through Sheep Farming</i>	<i>2</i>
2. Dari Tak Tahu Apa-Apa, Adi Kuasai Budidaya Jamur.....	6
<i>From Novice to Expert: Adi's Journey in Mastering Mushroom Cultivation</i>	<i>6</i>
3. Alan Sahroni Ubah Limbah Daun Nanas Jadi Benang Bernilai.....	10
<i>Alan Sahroni Transforms Pineapple Leaf Waste into Valuable Yarn</i>	<i>10</i>
4. Dari Ternak Sapi, Andri Jadi Pengusaha Daging.....	15
<i>From Cattle Farming, Andri Becomes a Meat Entrepreneur.....</i>	<i>15</i>
5. Berkutat di Sawah, Asep Menemukan Jalan Baru Hidupnya.....	19
<i>From Rice Field to New Beginnings: Asep's Journey to Success.....</i>	<i>19</i>
6. Dari Pepes Ikan hingga Abon, Inovasi Aas Terus Berkembang.....	23
<i>Aas' Innovations: From Pepes to Fish Floss, Constantly Evolving.....</i>	<i>23</i>
7. Mengolah Lahan, Membangun Impian Dadi Nana Sumarna.....	28
<i>Growing Farms, Growing Dreams: The Journey of Dadi Nana Sumarna.....</i>	<i>28</i>
8. Modal Nekat dari Serbuk Kayu, Debi Sukses Bangun Bisnis Jamur.....	33
<i>From Wood Dust to Prosperity: Debi Builds a Thriving Mushroom Business.....</i>	<i>33</i>
9. Berani Bangkit, Dede Junaedi Raup Untung dari Jamur.....	38
<i>Dede Junaedi Dare to Rise, Make a Profit from Mushrooms.....</i>	<i>38</i>
10. Dari Satpam, Dede Suherlan Menjadi Petani Jambu Deli.....	43
<i>From Security Guard to Bell Fruit Farmer: The Inspiring Journey of Dede Suherlan</i>	<i>43</i>
11. Dendy Menjaga Warisan Tanah Menjadi Pengusaha Padi.....	48
<i>Dendy Turns Inherited Land into a Thriving Rice Farm.....</i>	<i>48</i>
12. Dari Kandang Sederhana, Didi Bangun Bisnis Bebek Pedaging.....	52
<i>From a Humble Coop to Thriving Business:</i>	<i>52</i>
<i>Didi's Journey in Building a Broiler Duck Farming.....</i>	<i>52</i>
13. Beras Hitam Cibeusi Rahasia Sukses Petani Muda.....	57
<i>Elly Syah Cibeusi Black Rice: The Secret of Young Farmer Elly Syah's Success</i>	<i>57</i>
14. Rangenang Mentah Endah Menembus Dunia.....	61
<i>Endah's Crunchy Rangenang Expands to the Global Market.....</i>	<i>61</i>
15. Gugun Gunawan, Sukses Beternak dengan Modal Minim.....	66
<i>Gugun Gunawan Succeeds in Livestock Farming with Limited Capital.....</i>	<i>66</i>

16. Dari Domba Betina Bunting, Hendri Yanto Sukses Jadi Juragan.....	71
<i>From Breeding Sheep to Business Success: The Journey of Hendri Yanto.....</i>	<i>71</i>
17. Pakai Inovasi Teknologi, Jakaria Mengubah Nasib dari Lahan Sawah.....	76
<i>Jakaria Harnesses Technology to Revolutionize Rice Farming.....</i>	<i>76</i>
18. Step By Step Maman Budidaya Cabai.....	81
<i>Step by Step: Maman's Chili Cultivation Journey.....</i>	<i>81</i>
19. Rugi Rp 100 Juta, Hamdan Bisa Gaet Investor Rp 1 Miliar.....	85
<i>From a Loss of IDR 100 Million to Securing an IDR 1 Billion Investment.....</i>	<i>85</i>
20. Keteguhan Nineu Luana: Menyulap Cabai Jadi Emas.....	89
<i>Nineu Luana's Determination: Turning Chilli into Gold.....</i>	<i>89</i>
21. Keripik Pisang Nur, Ibu Rumah Tangga Kini Jadi Ratu Camilan.....	94
<i>Nur Banana Chips, Housewife Now Becomes Snack Queen.....</i>	<i>94</i>
22. Chilli Farming: Pinny's Effort to Revive Her Family's Economy.....	98
<i>Budidaya Cabai, Upaya Pinny Bangkitkan Ekonomi Keluarga.....</i>	<i>98</i>
23. Kisah Pipin Aripin, Mantan Mekanik Jadi Raja Jamur.....	103
<i>From Mechanic to Mushroom Farmer: The Story of Pipin Aripin.....</i>	<i>103</i>
24. Frustrasi Cari Kerja, Ridwan Pilih Budidaya dan Mengolah Jamur Tiram.....	108
<i>Frustrated with Job Search, Ridwan Finds Success in Oyster Mushroom Cultivation.....</i>	<i>108</i>
25. Sandi Hadian, Sukses Mengubah Nasib Lewat Timun Kyuri.....	112
<i>Sandi Hadian: Transforming His Future through Kyuri Cultivation.....</i>	<i>112</i>
26. Siti Hadapi Cibiran Lewat Kolaborasi 100 Petani Jamur.....	116
<i>Siti Overcomes Skepticism by Partnering with 100 Oyster Mushroom Farmers.....</i>	<i>116</i>
27. Siti Halimatu Sadiyah, Ibu Rumah Tangga Tekun Berbudidaya Melon.....	120
<i>Siti Halimatu Sadiyah: A Diligent Homemaker Cultivating Melons.....</i>	<i>120</i>
28. Sunarto dan Usaha Ternak Bebek Pengubah Hidupnya.....	124
<i>Sunarto's Duck Farming Business: A Life-Changing Success.....</i>	<i>124</i>
29. Sutara, Petani Pemula Jadi Pelopor Budidaya Timun.....	129
<i>Beginner Farmer Sutara Pioneers Cucumber Cultivation.....</i>	<i>129</i>
30. Wanda Heryana Menggapai Kemandirian Finansial melalui Budidaya Sayuran.....	133
<i>Wanda Heryana Achieves Financial Independence through Vegetable Cultivation.....</i>	<i>133</i>

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 wirausaha 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

Dari Legokulon, Ade Saputra Ubah Nasib dengan Domba

***Ade Saputra of Legokulon: Changing
His Fate through Sheep Farming***



Di tengah hiruk-pikuk kehidupan desa yang sederhana, Ade Saputra menapaki jejak yang tak biasa. Seorang lulusan SMA dengan mimpi besar, Ade memutuskan untuk menggali potensi yang ada di sekelilingnya—domba. Keputusan ini bukan tanpa alasan. Dari pengalaman masa kecilnya memelihara domba, Ade merasa yakin bahwa usaha ini tidak hanya menjadi hobi tetapi juga peluang yang menjanjikan keuntungan. Terlebih lagi, harga jual domba yang cukup tinggi dibandingkan dengan biaya perawatannya membuat bisnis ini semakin menggoda.

Awalnya, Ade memulai dengan hanya lima ekor domba di kandang yang sangat sederhana, bahkan bisa dibilang usang. Ia mengandalkan rumput liar yang tumbuh di sekitar kandangnya sebagai pakan utama. Dengan modal yang terbatas, omset yang dihasilkan pada periode penjualan awalnya berkisar antara dua hingga sepuluh juta rupiah. Penjualannya dilakukan setiap enam hingga dua belas bulan sekali, dengan harapan bobot domba sudah

Amidst the hustle and bustle of simple village life, Ade Saputra treaded an unusual path. A high school graduate with big dreams, Ade decided to explore the potential around him—sheep. This decision was a well-thought-out plan. Armed with his childhood experience of raising sheep, Ade was convinced that this business was not only a hobby but also an opportunity that promised profit. Moreover, the high selling price of sheep, compared to the cost of their care, had made this business even more enticing.

Initially, Ade started with just five sheep in a very simple, if not outdated, barn. He relied on the weeds that grew around his enclosure as the main feed for the sheep. With limited capital, the turnover generated in the initial sales period ranged from two to ten million rupiah. Sales were made every six to twelve months, with the expectation that the sheep's weight had reached a favorable standard.

Of course, the journey was not entirely smooth. Like many businesses, Ade faced challenges. One of the

mencapai standar yang menguntungkan.

Tentu saja, perjalanan ini tidak sepenuhnya mulus. Seperti banyak usaha lainnya, Ade menghadapi berbagai tantangan. Salah satu rintangan utama adalah risiko kematian domba akibat sakit atau keracunan, yang sering kali disebabkan oleh cuaca atau virus. Musim hujan juga menjadi masa sulit karena domba sulit mencari pakan di luar kandang. Untuk mengatasi masalah ini, Ade harus memastikan ada stok pakan cadangan agar domba tetap mendapatkan nutrisi yang cukup.

Namun, keberanian Ade untuk terus maju tak tergoyahkan. Dalam usahanya untuk mengembangkan bisnis, Ade mengikuti Workshop Motivasi Bisnis pada 2022 dan berhasil mendapatkan hibah kompetitif sebesar 50 juta rupiah pada tahun 2023. Dukungan ini membuka peluang baru untuk memperluas usaha. Dengan tambahan dana dan pengetahuan yang diperoleh, Ade memperbesar kandangnya dan mulai rutin berkomunikasi dengan pendamping dari YESS, termasuk fasilitator dan mobilizer. Komunikasi ini membantunya mendapatkan informasi teknis dan pasar yang berharga.

Inovasi menjadi salah satu kunci kesuksesan Ade. Ia tidak puas hanya dengan rumput liar dan mulai menggunakan pakan yang diformulasikan khusus untuk memenuhi kebutuhan gizi domba. Selain itu, ia memanfaatkan teknologi fermentasi pakan untuk meningkatkan kualitas dan pencernaan. Ade juga memperkenalkan *fooder* jagung sebagai alternatif pakan yang lebih kaya protein dibandingkan rumput liar, dan hasilnya terbukti memuaskan—domba yang diberi *fooder* jagung menunjukkan kondisi tubuh yang lebih

major hurdles was the risk of sheep dying from illness or poisoning, often caused by weather or viruses. The rainy season was also challenging, as sheep struggled to find feed outside the barn. To overcome this problem, Ade must ensure that there was a stock of spare feed to keep the sheep well nourished.

However, Ade's tenacity to keep going was unwavering. To grow his business, Ade attended a Business Motivation Workshop in 2022 and successfully obtained a competitive grant of 50 million rupiah in 2023. This support opened new opportunities for business expansion. With additional funds and knowledge, Ade expanded his enclosure and began to regularly communicate with YESS facilitators and mobilizers. This communication helped him gain valuable technical and market insights.

Innovation was one of the keys to Ade's success. Unsatisfied with relying solely on weeds, he began using specially formulated feeds to meet the sheep's nutritional needs. In addition, he adopted feed fermentation technology to improve quality and digestibility. Ade also introduced maize meal as a protein-rich alternative to weeds, and the results proved satisfactory—sheep-fed maize meal showed better body condition and gained heavier weight.

Beyond feed innovation, Ade leveraged digital platforms and social media to market his products. Through WhatsApp and Facebook, he not only promoted the sheep for sale but also educated consumers on sheep rearing. It was a smart move that helped build a strong brand and connected him directly with the market.

Collaboration also played an important role in Ade's success. It maintains good relationships with quality feed and farm equipment



baik dan bobot yang lebih berat.

Tak hanya berhenti pada inovasi pakan, Ade juga memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk memasarkan produknya. Melalui WhatsApp dan Facebook, ia tidak hanya mempromosikan domba yang dijual tetapi juga memberikan edukasi tentang pemeliharaan domba kepada konsumen. Ini adalah langkah cerdas yang membantu membangun brand yang kuat dan menghubungkan Ade langsung dengan pasar.

Kolaborasi juga memainkan peran penting dalam kesuksesan Ade. Ia menjalin hubungan baik dengan pemasok pakan berkualitas dan peralatan peternakan untuk memastikan pasokan yang stabil dan harga yang kompetitif. Bergabung dengan kelompok peternak domba memungkinkan Ade berbagi pengetahuan dan sumber daya, serta meningkatkan daya tawar bersama. Kerja sama dengan mantri hewan dan ahli nutrisi memastikan domba

suppliers to ensure a stable supply at competitive prices. Joining a sheep farmers' group allowed him to share knowledge and resources, and increased collective bargaining power. Working with veterinarians and nutritionists helped keep the sheep healthy and well-nourished. Additionally, Ade partnered with the meat processing industry to enhance the value of his lamb products.

Ade's business not only brought economic benefits but also a positive impact on the community. Sheep manure was processed into organic fertilizer or biogas, helping reduce pollution and providing an additional source of income. Ade also trained neighboring farmers on the latest techniques in sheep farming, animal health management, and product marketing. With these steps, Ade was trying to make a real positive impact on the neighborhood.

Ade's journey from starting with just five sheep to having twenty-nine

tetap sehat dan mendapatkan nutrisi optimal. Selain itu, Ade juga bekerja sama dengan industri pengolahan daging untuk memastikan produk daging domba memiliki nilai tambah yang tinggi.

Usaha Ade tidak hanya memberikan manfaat ekonomi tetapi juga dampak positif bagi komunitas. Kotoran domba diolah menjadi pupuk organik atau biogas, mengurangi polusi dan memberikan sumber pendapatan tambahan. Ade juga memberikan pelatihan kepada peternak sekitar tentang teknik terbaru dalam peternakan domba, manajemen kesehatan hewan, dan pemasaran produk. Dengan langkah-langkah ini, Ade berusaha memberikan dampak positif yang nyata bagi lingkungan sekitar.

Perjalanan Ade dari lima ekor domba hingga kini memiliki dua puluh sembilan ekor adalah kisah inspiratif tentang ketekunan dan inovasi. Omset yang dihasilkannya meningkat pesat, mencapai antara tiga puluh tiga hingga enam puluh tiga juta rupiah dalam satu periode pembesaran sekitar empat bulan. Keberhasilan ini bahkan menciptakan klaster domba di Legonkulon, mengangkat nama daerah tersebut sebagai pusat peternakan domba.

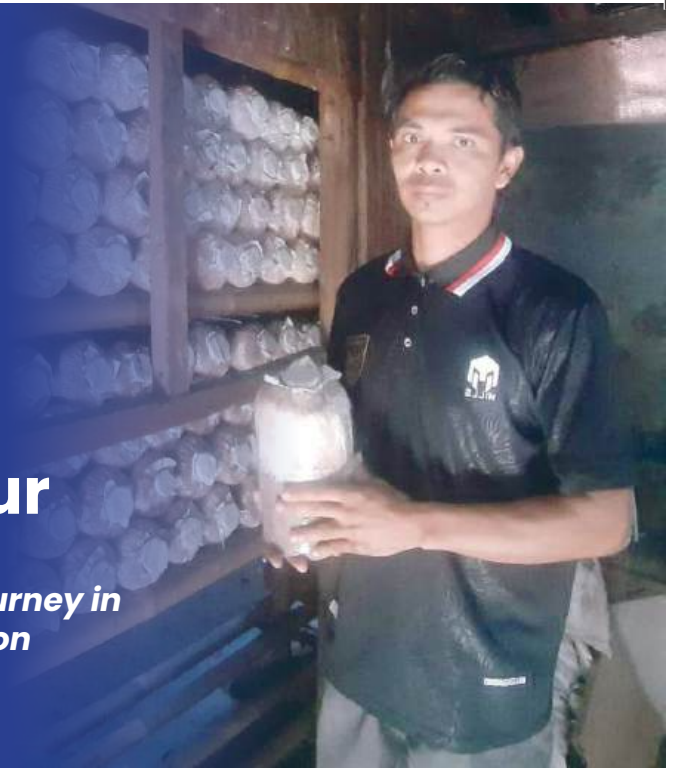
Dari kisah Ade, kita belajar bahwa dengan tekad dan inovasi, pemuda pedesaan dapat mengubah nasib dan membawa perubahan signifikan bagi komunitas mereka. Menggerakkan daerah untuk berwirausaha dan membentuk komunitas peternakan yang sukses adalah langkah penting menuju keberlanjutan sektor peternakan. Ade adalah contoh nyata bahwa kesuksesan bukan hanya milik mereka yang memiliki banyak modal, tetapi juga mereka yang memiliki tekad dan visi yang kuat.

was a testament to perseverance and innovation. His turnover grew rapidly, reaching between thirty-three and sixty-three million rupiah in four months. This success led to the formation of a sheep cluster in Legonkulon, elevating the area's reputation as a sheep farming center.

From Ade's story, we learn that with determination and innovation, rural youth can change their lives and bring significant impact to their communities. By mobilizing the region for entrepreneurship and building successful livestock communities, he can contribute to the sustainability of the livestock sector. Ade is a living example that success is not only for those with abundant capital, but for those with strong determination and vision.

Dari Tak Tahu Apa-Apa, Adi Kuasai Budidaya Jamur

From Novice to Expert: Adi's Journey in Mastering Mushroom Cultivation



Dengan modal yang minim dan tekad yang bulat, Adi memulai petualangan budidaya jamur meskipun awalnya hanya berniat coba-coba. Pada awal perjalanan ini, Adi tidak memiliki pengetahuan mendalam mengenai pertanian, apalagi pengalaman dalam budidaya jamur. Hal ini menjadi tantangan tersendiri, karena Adi bukan lulusan pertanian dan tidak memiliki latar belakang pekerjaan di bidang tersebut. Namun, dengan semangat yang tinggi, Adi memberanikan diri untuk melangkah ke dunia yang sama sekali baru.

Pada tahun pertama, Adi merasa tantangan dalam memproduksi baglog jamur sangat besar. Informasi tentang budidaya jamur pada saat itu masih terbatas, dan para penyedia baglog seringkali hanya menjual produk tanpa memberikan informasi penting tentang cara produksinya. Dengan bekal pengetahuan yang minim, Adi menghadapi berbagai kegagalan dan tantangan, tetapi ia percaya bahwa setiap kegagalan adalah kesempatan untuk belajar dan memperbaiki diri. "Menurut saya,

Adi began his mushroom cultivation journey with limited capital and strong determination, driven by curiosity. Initially, he had little knowledge of agriculture, let alone experience in mushroom farming. It presented a unique challenge, as Adi wasn't an agriculture graduate and had no background in the field. Despite this, his enthusiasm pushed him to venture into a completely new realm.

In the first year, Adi found producing mushroom bag logs incredibly challenging. Information about mushroom cultivation was inadequate then, and bag log suppliers often sold their products without providing necessary production instructions. With limited knowledge, Adi experienced numerous failures and obstacles, but he firmly believed every failure was an opportunity to learn and improve. "For me, failures are lessons for self-correction," said Adi, reflecting his positive attitude toward overcoming hurdles.

One major challenge Adi faced was the weather. Oyster mushrooms require humid conditions for optimal

kegagalan itu menjadi bahan koreksi saya,” ungkap Adi, menandakan sikap positifnya dalam menghadapi rintangan.

Salah satu kendala utama yang dihadapi Adi adalah cuaca. Jamur tiram memerlukan kondisi lembab untuk pertumbuhan optimal, dan cuaca panas sering kali menyebabkan masalah seperti jamur yang sulit tumbuh dan menurunnya pendapatan. Selain itu, bahan baku untuk produksi baglog, seperti serbuk gergaji dan dedak, juga sulit didapatkan, terutama karena permintaan yang semakin meningkat. Adi harus pintar-pintar memanfaatkan musim panen untuk menyetok bahan baku agar produksi dapat berjalan lancar.

Harga jamur yang tidak stabil juga menjadi tantangan tersendiri. Ketika panen melimpah, harga cenderung turun, membuat pemasaran menjadi lebih sulit. Sebelum mendapatkan Hak Kompetitif (HK) dari Program YESS, Adi harus menghadapi tantangan ini dengan mengantarkan produk ke pengepul untuk mendapatkan harga yang wajar.

Pada tahun 2022, Adi mengikuti pelatihan di bawah Program YESS yang menawarkan literasi keuangan dan pelatihan penulisan proposal bisnis. Program ini membuka peluang untuk mengajukan proposal Hibah Kompetitif. Meskipun prosesnya penuh perjuangan dan memakan waktu satu tahun, Adi dan empat rekannya berhasil menyelesaikan proposal. Proses tersebut melibatkan pendampingan dari mobilizer dan kesabaran yang tinggi, karena banyak calon penerima hibah harus melewati berbagai perbaikan proposal sebelum akhirnya disetujui.

Beruntungnya, Adi termasuk salah satu dari empat penerima dana hibah dari tujuh peserta yang mengajukan

growth, and hot weather often causes issues like stunted growth and declined income. Additionally, raw materials for bag log production, such as sawdust and bran, were difficult to get as demand grew. Adi had to cleverly use the harvest season to stockpile raw materials to ensure smooth production.

Unstable mushroom prices presented another challenge. During peak harvests, prices often dropped, complicating marketing efforts. Before receiving Competitive Grants (HK) from the YESS program, Adi had to deal with this challenge by selling his products to collectors to secure fair prices.

In 2022, Adi participated in training under the YESS program, which provided financial literacy and business proposal writing workshops. The program opened opportunities to submit proposals for Competitive Grants. Although the process was arduous and took a year to complete, Adi and four colleagues successfully submitted their proposals. The process involved guidance from mobilizers and great patience, as many grant applicants had to go through multiple proposal revisions before final approval.

Adi was fortunate to be one of the four grant recipients out of seven applicants in the Jalancagak District. The support from the YESS program proved invaluable, enabling him to expand his production capacity. He now operates three, starting with just one mushroom greenhouse or kumbung, significantly boosting his output. His production, which once peaked at 10,000 bag logs, has grown to 24,000. By replacing the previous drum-based process with crates, Adi can produce more daily bag logs.

The benefits of the YESS program extended beyond increased production capacity. Adi also grew

proposal di Kecamatan Jalancagak. Bantuan dari Program YESS memberikan dorongan yang sangat berarti bagi Adi. Dengan adanya dana hibah, Adi bisa memperluas kapasitas produksinya. Dari awalnya hanya memiliki satu kumbung, kini ia memiliki tiga kumbung dengan kapasitas produksi yang meningkat pesat. Sebelumnya, kapasitas produksinya hanya 10.000 baglog, namun kini sudah mencapai 24.000 baglog. Proses produksi yang dulunya menggunakan drum kini sudah menggunakan peti, memungkinkan Adi untuk memproduksi lebih banyak baglog per hari.

Manfaat dari Program YESS tidak hanya dirasakan dalam peningkatan kapasitas produksi. Adi juga mampu mengembangkan usaha dengan

his business by selling bag logs and mushroom spawn, in addition to the mushroom. Adi's innovations are also commendable. Waste from unused bag logs is repurposed as livestock feed and fertilizer for pineapple cultivation. Additionally, Adi produces crispy mushrooms as a downstream product, although this production is not yet continuous.

Collaboration plays a crucial role in Adi's journey. He mentors farmers interested in oyster mushroom farming and has established a farmer group to enhance the capacity of other growers. Additionally, Adi has built partnerships with various raw material suppliers, such as rice mills and furniture workshops.

Adi's success in oyster mushroom cultivation lies in increased production



menjual baglog dan bibit jamur, bukan hanya jamurnya saja. Inovasi yang dilakukan Adi juga patut dicontoh. Limbah dari baglog yang tidak terpakai dimanfaatkan sebagai pakan ternak dan pupuk untuk budidaya nanas. Selain itu, Adi juga memproduksi jamur krispy sebagai salah satu produk hilirisasi, meskipun produksi ini belum dilakukan secara kontinu.

Kolaborasi juga memainkan peran penting dalam perjalanan Adi. Ia membina para petani yang ingin belajar budidaya jamur tiram dan membangun kelompok tani untuk meningkatkan kapasitas petani lain. Selain itu, Adi juga menjalin kemitraan dengan berbagai penyuplai bahan baku, seperti penggilingan padi dan bengkel furniture.

Keberhasilan Adi dalam budidaya jamur tiram tidak hanya terletak pada peningkatan kapasitas produksi, tetapi juga pada dampak positif yang ditimbulkannya bagi masyarakat sekitar. Adi merekrut empat karyawan untuk membantu proses produksi, memberikan kesempatan kerja bagi pemuda-pemuda di sekitarnya. Walaupun pendapatan dari usaha ini tidak selalu besar, Adi tetap berkomitmen untuk memberdayakan masyarakat sekitar dan berkontribusi pada lingkungan.

Inspirasi yang Adi dapatkan dari perjalanan ini adalah pentingnya berbagi ilmu dan bimbingan kepada orang lain. Dengan pengetahuan dan pengalaman yang dimilikinya, Adi bertekad untuk terus belajar dan berinovasi. Ia juga berencana untuk mengembangkan produk olahan jamur yang dapat meningkatkan nilai jual saat panen raya, sehingga pendapatan dari usaha jamur tidak hanya bergantung pada harga pasar yang fluktuatif.

capacity and the positive impact it has brought to the local community. He has hired four employees to assist with the production process, creating job opportunities for the youth in his area. Although the income from this business is not always significant, Adi remains committed to empowering the community and contributing to the environment.

Adi's inspiration from this journey underscores the importance of sharing knowledge and guidance with others. With his accumulated expertise and experience, Adi is determined to continue learning and innovating. He plans to develop value-added mushroom products to boost their market value during peak harvest seasons, reducing dependence on fluctuating market prices.

Alan Sahroni Ubah Limbah Daun Nanas Jadi Benang Bernilai

Alan Sahroni Transforms Pineapple Leaf Waste into Valuable Yarn



Dalam dunia inovasi dan wirausaha, jarang kita menemukan kisah yang begitu menginspirasi dan berpotensi mengubah pandangan tentang limbah. Alan Sahroni, lulusan teknik tekstil, adalah salah satu pelopor yang mengubah limbah daun nanas menjadi benang serbaguna yang tidak hanya ramah lingkungan tetapi juga penuh inovasi.

Perjalanan Alan dimulai saat dia menghadapi tantangan untuk menyelesaikan skripsinya dengan tema “potensi di daerah.” Di Kabupaten Subang, khususnya di Kecamatan Cijambe, Alan menemukan potensi yang mengesankan dari limbah daun nanas. Dengan banyaknya buah nanas yang dihasilkan di daerah tersebut, Alan melihat peluang untuk memanfaatkan limbah daun nanas yang biasanya terbuang sia-sia. Terinspirasi oleh pengetahuan tekstilnya dan kesadaran akan masalah lingkungan, ia memutuskan untuk memulai usaha yang memanfaatkan serat dari daun nanas.

Alan memulai dengan membangun produk berbasis serat daun nanas, yang

In innovation and entrepreneurship, it is rare to encounter stories as inspiring and transformative as Alan Sahroni's. A textile engineering graduate, Alan is a pioneer who has turned pineapple leaf waste into versatile, eco-friendly, innovative yarn.

Alan's journey began when he faced the challenge of completing his thesis on “local potential.” In Subang Regency, particularly in Cijambe Sub-District, Alan discovered the impressive potential of pineapple leaf waste. With the abundance of pineapples in the area, he saw an opportunity to utilize the typically wasted leaves. Inspired by his textile knowledge and environmental awareness, he started a business leveraging pineapple leaf fibres.

Alan initiated his business by developing pineapple leaf fibre-based products, including yarn, fabric, and handicrafts. In 2020, he partnered with Pertamina to expand pineapple product development through the “Pesona Subang” program. However, Alan's journey was not without



mencakup benang, kain, dan kerajinan tangan. Pada tahun 2020, dia menjalin kerjasama dengan Pertamina melalui program “Pesona Subang,” yang bertujuan untuk mengembangkan produk nanas secara lebih luas. Namun, perjalanan Alan tidak selalu mulus. Dia menghadapi berbagai tantangan, mulai dari kualitas bahan baku yang harus memenuhi standar tertentu, hingga kesulitan dalam menjaga kualitas serat di tengah cuaca yang tidak menentu. Meskipun demikian, Alan tidak menyerah.

Keberanian Alan untuk berinovasi terlihat dari kemampuannya dalam mengembangkan teknologi dan produk. Salah satu inovasinya adalah mesin dekortikator yang kini telah terjual sebanyak 55 unit di seluruh Indonesia. Alan juga menciptakan mesin dekortikator listrik, yang terjual sebanyak 11 unit. Pada tahun 2018, ia membuat alat tenun portabel, yang memungkinkan pengrajin untuk

obstacles. He encountered various challenges, from ensuring raw material quality met specific standards to maintaining fibre quality amidst unpredictable weather. Nevertheless, Alan remained undeterred.

Alan’s courage to innovate is evident in his technological and product advancements. One of his innovations is the decorticator machine, of which 55 units have been sold across Indonesia. He also developed an electric decorticator machine, selling 11 units. In 2018, he created a portable loom, enabling artisans to weave anywhere. Currently, he is working on a machine to process pineapple leaf pulp, aiming to transform waste into helpful particle boards.

Another commendable innovation is the pineapple leaf fibre separator machine, which efficiently separates leaves from fibres. With these innovations, Alan has produced yarn from pineapple leaf fibres and various

menenun di mana saja. Saat ini, ia sedang bekerja pada mesin pengolah rendemen daun nanas, dengan harapan dapat mengubah limbah menjadi papan partikel yang berguna.

Inovasi lain yang patut dicontoh adalah mesin pemisah serat daun nanas yang memungkinkan pemisahan daun dari serat dengan lebih efisien. Dengan serangkaian inovasi ini, Alan tidak hanya menciptakan benang dari serat daun nanas, tetapi juga berbagai produk seperti pakaian, tas selempang, dan bahkan kertas daun nanas. Kolaborasinya dengan pengusaha lokal dan dukungan dari berbagai pihak, seperti Pertamina EP Subang dan pemerintah setempat, turut membantu memperluas jangkauan pasarnya.

Dari segi keberlanjutan dan dampak positif, usaha Alan memberikan

products, including clothing, sling bags, and even pineapple leaf paper. His collaboration with local entrepreneurs and support from multiple entities, such as Pertamina EP Subang and the local government, has helped expand his market reach.

Alan's business has significantly contributed to the local community from a sustainability and positive impact perspective. He involves 15 villagers in the production process, empowering them and creating job opportunities. His business has positively impacted the environment by reducing waste and has bolstered the local economy.

Alan's pineapple leaf fibre products have penetrated international markets, with exports to Malaysia, Singapore, Japan, and Germany. His monthly sales volume reaches 200 kg of dried





kontribusi signifikan kepada masyarakat sekitar. Ia melibatkan 15 orang dari desa setempat dalam proses produksi, memberdayakan mereka dan menciptakan peluang kerja. Usahanya tidak hanya berdampak pada lingkungan dengan mengurangi limbah, tetapi juga pada ekonomi lokal.

Saat ini, produk serat daun nanas Alan sudah merambah pasar internasional, dengan ekspor ke Malaysia, Singapura, Jepang, dan Jerman. Omset bulanan mencapai 200 kg serat daun nanas kering dengan harga Rp180 juta per kg. Prestasi yang diraihnya termasuk kejuaraan dalam perancangan mesin dekortikator di

pineapple leaf fibres at IDR180,000 per kg. His achievements include winning a decorticator machine design competition in Subang Regency in 2017 and a portable loom competition at the provincial level.

Alan's vision is to continue creating innovative products and expanding export markets. He aims to make pineapple leaf fibre products increasingly known and favoured, continuously modifying and developing new machines to facilitate artisans. Through his hard work and dedication, Alan Sahroni demonstrates that with courage and innovation, waste can be transformed into opportunities that benefit many.

Kabupaten Subang pada tahun 2017, dan kejuaraan mesin tenun portabel yang membawanya ke tingkat provinsi.

Visi Alan ke depan adalah terus menciptakan produk inovatif dan memperluas pasar ekspor. Ia berambisi untuk menjadikan produk serat daun nanas semakin dikenal dan disukai, serta terus memodifikasi dan mengembangkan mesin-mesin terbaru untuk memudahkan pengrajin. Melalui kerja keras dan dedikasinya, Alan Sahroni menunjukkan bahwa dengan keberanian dan inovasi, limbah dapat diubah menjadi peluang yang bermanfaat bagi banyak orang.

Dalam dunia yang sering kali terjebak dalam rutinitas dan konvensi, kisah Alan Sahroni memberikan dorongan untuk berpikir di luar kotak dan mengejar impian dengan semangat tanpa henti. Ia tidak hanya menciptakan produk, tetapi juga meletakkan dasar bagi masa depan tekstil yang lebih berkelanjutan dan ramah lingkungan.



Alan Sahroni's story encourages thinking outside the box and pursuing dreams with relentless enthusiasm in a world often trapped in routines and conventions. He creates products and lays the foundation for a more sustainable, eco-friendly textile future.

Dari Ternak Sapi, Andri Jadi Pengusaha Daging

***From Cattle Farming,
Andri Becomes a Meat Entrepreneur***



Di tengah tantangan dan ketidakpastian, Andri menunjukkan bagaimana tekad dan kreativitas bisa mengubah sebuah usaha menjadi kisah sukses yang menginspirasi. Sejak memulai peternakan sapi pada tahun 2019, Andri menghadapi berbagai rintangan yang tidak mudah, tetapi keberaniannya untuk beradaptasi dan inovasi membuahkan hasil yang gemilang.

Awalnya, Andri memelihara puluhan anak sapi. Namun, dia segera menghadapi masalah besar. Anak sapi ternyata sangat rentan terhadap penyakit dan sulit ditemukan penjualnya karena tidak ada musim kelahiran yang stabil. Dengan cermat, Andri mengevaluasi situasi dan memutuskan untuk beralih ke pemeliharaan sapi dewasa. Pendekatan ini dianggap lebih menguntungkan karena penjualannya didasarkan pada bobot daging, dan Andri fokus pada cara meningkatkan berat sapi untuk memenuhi permintaan pasar.

Dalam setiap langkah usahanya, Andri dihadapkan pada tantangan memelihara hewan hidup. Penyakit

Amid challenges and uncertainties, Andri demonstrates how determination and creativity can transform a business into an inspiring success story. Since starting his cattle farming venture in 2019, Andri has faced numerous obstacles but has achieved remarkable results through his adaptability and innovative approach.

Initially, Andri began with a herd of young calves. However, he soon encountered a significant challenge: calves were highly susceptible to diseases and difficult to source due to the absence of a stable birthing season. Carefully evaluating the situation, Andri decided to shift to adult cattle fattening. This approach proved more profitable as sales were based on meat weight, prompting Andri to focus on strategies to increase cattle weight to meet market demands.

Every step of his journey presented the challenges of managing live animals. One recurring issue was bloating or colic in the cattle. Although not fatal, treating these conditions required proper care and attention. Through persistence and a deep understanding of livestock health,



kembung atau masuk angin pada sapi menjadi salah satu masalah yang sering dia hadapi. Walaupun penyakit ini tidak fatal, penanganannya memerlukan perawatan yang tepat dan hati-hati. Dengan ketekunan dan pengetahuan yang mendalam, Andri berhasil mengatasi masalah ini, menjaga kesehatan sapi-sapinya agar tetap optimal.

Kesuksesan Andri juga didukung oleh Program YESS yang dia ikuti setelah pelatihan proposal bisnis pada tahun 2021. Meskipun tidak langsung mendapatkan dana hibah, Andri tidak menyerah. Keberanian dan doa membantunya mendapatkan hibah sebesar Rp 48,5 juta pada tahun 2022. Dana tersebut digunakan untuk membeli peralatan penting seperti toren air, mesin steam, dan tambahan sapi. Investasi ini membantu meningkatkan efisiensi kerja karyawan dan menjaga sanitasi kandang dengan lebih baik.

Andri terus mencari cara untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi. Salah satu inovasi pentingnya

Andri successfully addressed these problems, ensuring his cattle remained in optimal condition.

Andri's success was also supported by the YESS program, which he joined after participating in a business proposal training session in 2021. Although he did not receive grant funding immediately, Andri persevered. His determination and prayers were rewarded in 2022 when he secured a grant of IDR48,550,000. He utilized the funds to purchase essential equipment such as water tanks, steam machines, and additional cattle. These investments significantly improved employee efficiency and enhanced sanitation in the cowshed.

Andri continuously sought ways to boost productivity and efficiency. One of his key innovations was cultivating quality forage and producing silage. By providing nutritious grass and silage as backup feed, Andri ensured his cattle received adequate nutrition, even at night or during the rainy season. This simple innovation had significantly impacted on cattle growth, increasing

adalah budidaya rumput pakan dan pembuatan silase. Dengan rumput berkualitas dan silase sebagai cadangan pakan, Andri memastikan bahwa sapihnya mendapatkan nutrisi yang cukup meskipun pada malam hari atau musim hujan. Inovasi sederhana ini membawa dampak besar pada proses pembesaran sapi, meningkatkan bobot dan kualitas daging yang dihasilkan.

Kolaborasi menjadi kunci penting dalam keberhasilan Andri. Ia membangun kemitraan dengan berbagai pihak, termasuk penampung sapi dan perusahaan ternak seperti PT. Agri Prima Sukses Ciseuti. Kemitraan ini membantu Andri dalam proses pengiriman sapi dan perawatan kesehatan. Setiap bulan, Andri juga menerima pasokan ampas tahu yang telah dikontrak untuk memastikan kebutuhan pakan sapi selalu terpenuhi. Kolaborasi dengan Alun-Alun Sagalaherang memungkinkan Andri untuk menjual daging sapi pada hari-hari besar, meningkatkan pendapatan dan jangkauan pasarnya.

Sapi Peranakan Ongole (PO), pilihan Andri untuk ternak sapi, menjadi salah satu faktor kunci dalam kesuksesannya. Berbeda dengan sapi Limousine yang lebih fokus pada bobot tulang, sapi PO memberikan hasil daging yang lebih memuaskan. Sapi PO, hasil persilangan antara Sumba Ongole dan sapi betina Jawa, terbukti cocok untuk usaha daging sapi. Keberadaan peternakan Andri tidak hanya memberikan manfaat bagi dirinya, tetapi juga bagi masyarakat sekitar. Warga dapat membeli daging sapi segar langsung dari kandangnya, bahkan menarik pembeli dari luar kecamatan.

Andri memulai usahanya dengan hanya 10 ekor sapi. Berkat dukungan Program YESS, dia berhasil menambah

both weight and meat quality.

Collaboration played a crucial role in Andri's achievements. He built partnerships with various stakeholders, including cattle suppliers and livestock companies like PT. Agri Prima Sukses Ciseuti. These partnerships supported Andri in cattle transport and health management. Additionally, he secured a monthly supply of tofu waste through a contractual agreement, ensuring a steady feed supply. Collaborating with Sagalaherang Town Square allowed Andri to sell beef during major holidays, increasing his income and market reach.

Andri's choice of Sumba Ongole crossbreed (PO) cattle was another key factor in his success. Unlike Limousin cattle, which focus more on bone weight, PO cattle yield more satisfying meat. This crossbreed, a hybrid of Sumba Ongole and Javanese cows, proved highly suitable for beef production. Andri's farm not only benefitted him but also his local community. Residents could purchase fresh beef directly from the farm, attracting buyers from outside the sub-district as well.

Starting with only ten cattle, Andri expanded his herd to 87 cattle, each averaging a weight of 500 kilograms, with the support of the YESS program. With an affordable selling price of IDR70,000–80,000 per kilogram, Andri successfully sold dozens of cattle annually and earned a reputation as a sought-after provider of fresh beef.

Andri's story is not just about financial success but also about determination and innovation that inspire others. He is not resting on his laurels but is actively planning new ventures for the future. Andri aims to establish a slaughterhouse on his farm, enabling direct meat sales to consumers. With a dedicated team

populasi sapihnya hingga 87 ekor dengan bobot rata-rata 500 kg. Dengan harga jual yang terjangkau antara 70 hingga 80 ribu per kg, Andri berhasil menjual puluhan ekor sapi setiap tahun, dan dikenal sebagai penyedia daging sapi segar yang banyak dicari.

Kisah Andri bukan hanya tentang pencapaian finansial, tetapi juga tentang tekad dan inovasi yang menginspirasi. Ia tidak berhenti pada pencapaian saat ini, melainkan terus merencanakan langkah baru untuk masa depan. Andri berencana membangun rumah potong di lokasi usahanya, yang akan memungkinkan penjualan daging potong langsung ke konsumen. Dengan karyawan siap untuk menjalankan tugas ini, Andri siap untuk memasuki sektor daging potong dan memperluas usaha.

Kisah Andri mengajarkan kita bahwa dengan niat, tindakan, dan keberanian, segala rintangan dapat diatasi. Bagi para pemula, pesan Andri adalah memulai dengan apa yang ada, berfokus pada pembesaran sapi pedaging yang lebih menguntungkan, dan terus mencari cara untuk berinovasi. Dari keberhasilan Andri, kita belajar bahwa setiap usaha memerlukan dedikasi dan semangat untuk terus maju, dan tidak ada yang tidak mungkin selama kita terus berusaha.

ready for this expansion, Andri is set to enter the meat processing sector and further grow his business.

Andri's journey teaches us that with intention, action, and courage, any obstacle can be overcome. His message to beginners is to start with available resources, focus on cattle fattening for higher profitability, and constantly seek ways to innovate. From Andri's success, we learn that every endeavor requires dedication and the spirit to keep moving forward, proving that nothing is impossible with consistent effort.

Berkutat di Sawah, Asep Menemukan Jalan Baru Hidupnya

From Rice Field to New Beginnings: Asep's Journey to Success

Asep Setiawan memulai hidupnya di tengah sawah sebagai anak seorang petani. Namun, kehidupan yang dilaluinya membawa ia jauh dari lahan pertanian. Sejak tahun 2012 hingga 2016, Asep beralih dari satu pabrik ke pabrik lain, mencari nafkah dengan keras. Namun, pada tahun 2016, kehidupannya mengalami titik terendah. Kontrak kerjanya habis, dan pencarian pekerjaan baru terasa buntu.

Di tengah kegalauan, Asep teringat akan kebiasaan lamanya membantu orang tuanya di sawah. Ia memutuskan untuk memanfaatkan tabungan yang selama ini ia kumpulkan dari kerja kerasnya di pabrik. Dengan modal tersebut, Asep menyewa lahan seluas 7000 meter persegi untuk mencoba peruntungannya dalam pertanian padi. Ia bekerja keras, menggarap lahan tanpa bantuan orang tua, dan menghadapi berbagai rintangan yang sering mengintai para petani.

Menghadapi hama penyakit dan fluktuasi harga gabah adalah tantangan yang tidak bisa dianggap sepele. Asep juga merasakan dampak dari perubahan kebiasaan dalam bertani. Banyak petani yang

As a farmer's son, Asep Setiawan began his life amidst rice fields, but life eventually led him far from agriculture. From 2012 to 2016, Asep moved from one factory job to another, striving to make a living. However, in 2016, his life hit a low point. His work contract was terminated, and his efforts to find a new job led to a dead end.

In uncertainty, Asep remembered his childhood helping his parents in the rice fields. He decided to use the savings he had earned from his hard work at the factories. With this capital, Asep rented a 7,000 m² plot of land to try his luck in rice farming. Working tirelessly, he managed the land independently without his parents' assistance, facing numerous challenges that farmers often encounter.

Dealing with pests, plant diseases, and fluctuating rice prices were significant hurdles. Asep also struggled with the changing farming practices in his community. Many farmers handed down their land to children who lacked farming expertise, which impacted overall agricultural efficiency. Poorly coordinated schedules for field maintenance further allowed pest

mewariskan lahan kepada anak-anak mereka yang tidak memahami pertanian, menghambat efektivitas budidaya secara keseluruhan. Ketidakselarasan dalam jadwal perawatan sawah menyebabkan masalah penyebaran hama antar lahan.

Untuk mengatasi kendala ini, Asep bergabung dengan kelompok tani. Bergabung dengan komunitas petani memberi Asep akses ke informasi yang sangat berharga. Salah satu program yang menarik perhatiannya adalah Program YESS dari Kementerian Pertanian. Melalui program ini, Asep mengikuti pelatihan bisnis dan teknis budidaya padi, yang membuka peluang baru baginya.

Pada tahun 2022, pelatihan tersebut memberikan dorongan besar. Asep mendapat hibah sebesar Rp 26 juta dari Program YESS. Dana ini digunakan untuk mengurangi biaya produksi dan membeli alat-alat pertanian yang diperlukan. Selain itu, Asep belajar mencatat pembukuan usaha, sebuah keterampilan penting yang sangat membantunya.

problems to spread across plots.

To tackle these challenges, Asep joined a farmer group. Becoming part of this community provided him with access to valuable information. One program that captured his interest was the YESS program from the Ministry of Agriculture. Through this program, Asep participated in business and technical training for rice farming, opening new doors of opportunity.

In 2022, the training proved to be a significant boost. Asep received a grant of IDR 26 million from the YESS program. He used the funds to reduce production costs and purchase essential farming tools. Additionally, he learned business bookkeeping, an important skill that greatly benefited him.

Asep realised the importance of innovation in agriculture. He prioritised efficient irrigation and pest control using high-quality, disease-resistant rice seeds. Another innovation he adopted was processing rice straw into biogas or organic fertiliser, replacing the environmentally harmful practice of burning straw.





Asep menyadari pentingnya inovasi dalam pertanian. Ia mengutamakan pengairan yang efisien dan pengendalian hama dengan menggunakan benih padi berkualitas tinggi dan tahan terhadap penyakit. Inovasi lain yang diterapkannya adalah pengolahan jerami padi menjadi biogas atau pupuk organik, menggantikan kebiasaan membakar jerami yang merugikan lingkungan.

Kolaborasi dengan pihak lain juga sangat penting dalam perjalanan Asep. Ia menjalin kemitraan dengan PB. Sri Mukti, yang tidak hanya menampung gabah hasil panennya tetapi juga memberikan modal tambahan untuk biaya produksi. Bersama petani lainnya di kelompoknya, Asep mengelola irigasi dan mengatasi hama secara

Collaboration with others also played a crucial role in Asep's journey. He partnered with PB. Sri Mukti which purchased his harvested rice and provided additional capital for production costs. Alongside fellow farmers in his group, Asep managed irrigation and addressed pest problems collectively. He also sought technical advice from the Tambakdahan Agricultural Extension Center (BPP).

Asep's success in managing his rice fields is evident. The land he initially rented, measuring 7,000 m², has expanded to 20,000 m². His income has increased significantly, with revenue reaching IDR 84 million per planting cycle. Asep now owns adequate farming tools, reducing dependence

gotong royong. Ia juga berkonsultasi dengan BPP Tambakdahan untuk mendapatkan saran teknis yang bermanfaat.

Keberhasilan Asep dalam mengelola lahan padi terlihat jelas. Luasan lahannya yang awalnya 7000 meter persegi kini bertambah menjadi 20.000 meter persegi. Pendapatannya meningkat drastis, dengan omset mencapai 84 juta rupiah per periode tanam. Asep kini memiliki alat pertanian yang lengkap dan efektif, mengurangi ketergantungan pada tetangga serta menurunkan biaya tenaga kerja.

Asep memandang masa depan dengan penuh optimisme. Ia yakin bahwa untuk mencapai kesuksesan, petani idealnya memiliki lahan minimal 3 hektar. Dengan inovasi seperti traktor roda empat dan mesin semai, Asep berencana untuk mempercepat proses dan mengatasi kekurangan buruh tani yang semakin menurun.

Kisah Asep Setiawan adalah contoh nyata bagaimana ketekunan, inovasi, dan kolaborasi dapat mengubah nasib seseorang. Dari titik terendah kehidupannya, Asep bangkit dan membangun masa depan yang cerah di dunia pertanian. Kini, ia tidak hanya sukses secara pribadi, tetapi juga memberikan dampak positif bagi komunitas petani lainnya.

on neighbors and lowering labor costs.

Looking ahead, Asep is optimistic about the future. He believes that to achieve success, farmers ideally need a minimum of three hectares of land. With innovations such as four-wheeled tractors and seedling machines, Asep plans to accelerate processes and address the declining availability of farm labor.

Asep Setiawan's story shows how perseverance, innovation, and collaboration can transform a person's fate. From the lowest point in his life, Asep rose to build a bright future in agriculture. Today, he is personally successful and positively impacts the farming community around him.

Dari Pepes Ikan hingga Abon, Inovasi Aas Terus Berkembang

***Aas' Innovations: From Pepes
to Fish Floss, Constantly Evolving***



Semua berawal dari sebuah pepesan ikan yang disajikan dengan penuh kasih. Aas, yang saat itu masih terbilang baru dalam dunia kuliner, tak pernah menyangka bahwa cita rasa pepes ikan buatannya bisa membuka jalan bagi usaha yang kini dikenal luas. Pada suatu kesempatan, ia memberikan pepes ikan buatannya kepada dosennya. Tak disangka, sang dosen memberikan pujian yang tak terduga. "Ini pepesnya enak, kenapa nggak dijual aja?" ujar dosennya, mendorong Aas untuk memikirkan lebih serius tentang potensi bisnis yang ada.

Pujian itu menjadi pemicu bagi Aas untuk mulai merintis usaha. Tak lama setelah itu, ia memutuskan untuk memulai langkah pertama dalam dunia bisnis kuliner. Aas memulai dengan cara yang sederhana: berjualan keliling pasar dan dinas-dinas di Kabupaten Subang.

Kelebihan pepes yang diproduksi oleh Aas ini tidak mudah basi. "Pada saat itu pengalaman dari seorang guru yang lupa membawa pepes ikan di kantor selama 3 hari ditinggalkan di ruang guru ternyata pada saat di coba

Aas's journey began with pepes she had lovingly prepared. At the time, she was new to the culinary world and never imagined that her pepes could turn into a widely recognised business. One day, she served the dish to her lecturer, who unexpectedly complimented it. "This pepes is delicious, why not sell it?" the lecturer suggested, encouraging Aas to explore the business potential. That praise inspired Aas to start her entrepreneurial journey. Shortly after, she began selling her pepes at local markets and government offices in Subang Regency.

A unique characteristic of Aas's pepes is its freshness. "One time, a lecturer forgot her pepes in the office for three days, and when she tried it, it was still tasty, not spoiled, and safe to consume," Aas recalled. Witnessing her business progress steadily, Aas expanded her sales reach beyond the city limits. She began participating in bazaars and car-free day events to promote her products, which helped her products gain more recognition.

As time passed, Aas began thinking of creating other fish-based products that were less common in the market.

masih enak tidak basi dan masih layak untuk konsumsi” Ucapnya. Setelah melihat progres usaha pepes ikanyang semakin hari semakin meningkat.

Dengan meningkatkan prospek penjualan kini pepes ikan yang ia jual sampai ke luar kota. Dari situ Aas sering mengikuti bazar dan *car free day* untuk meningkatkan promosniya. Sehingga produk yang ia jual bisa terkenal.

Seiring berjalannya waktu Aas terfikirkan untuk membuat produk lainnya yang mungkin jarang ada di pasaran. “Dibuat apalagi ini ikan, selain dipepes?,” pikirnya. Ia selalu berinovasi membuat produk olahan. Karena ingin berbeda dengan produk di pasaran tercetuslah pemikiran membuat abon ikan.

Tidak mudah untuk membuat produk abon ikan. Sudah dipasarkan pun masih tetap ada protes dari konsumen. Namun berberbeda dengan pelanggan tetap meskipun protes terhadap produk yang dijual setelah 3 tahun ini rasa abon semakin enak dan tidak seperti tahun rahun sebelumnya yang rasanya masih amis dari ikan.

Semakin hari kemajuan usaha yang dijalankan Aas semakin pesat. Tetapi disisilain dampak limbah tulang ikan yang di produksi oleh abon ikan ini sangat mencemari lingkungan. Pada saat itu ia merasakan kegelisahan “Bagaimana caranya tulang ikan ini dapat dimanfaatkan karena semakin hari produksi semakin banyak, limbah ikanpun akan semakin banyak,” terang Aas.

Ternyata menuangkan ide pikiran tidaklah mudah. Dengan seiring berjalannya waktu terfikirilah membuat kerupuk tulang ikan. Namun dengan produk seadanya pada saat itu ia langsung *launching* produk tersebut. Produk yang menurutnya bagus



“What else can be made from fish, other than pepes?” she pondered. Driven by the desire to innovate and stand out, she came up with the idea of producing abon ikan or fish floss. However, making fish floss was no easy feat. Even after launching her product, she continued receiving complaints from customers. Despite this, her loyal customers stuck with her. Over three years, the taste of her fish floss improved significantly, eliminating the fishy aftertaste that had been a concern in the early days.

Aas's business grew rapidly over time. However, the waste generated from fish bones during fish floss production posed an environmental challenge. “How can these fish bones be utilized? As production increases, so does the amount of fish waste,” Aas explained, sharing her concerns. Generating ideas wasn't easy, but eventually, she came up with the idea of making fishbone crackers. Using the limited resources she had, she

namun berbeda menurut konsumen, kritikan dari pembeli selalu ia terima untuk memperbaiki kualitas kerupuk tulang ikan.

Tantangan yang dihadapi dalam setiap pengusaha bermacam-macam untuk meningkatkan kualitas produk olahan yang dihasilkan. Dengan adanya ide untuk kita terus berkembang meningkatkan hasil produk yang telah dibuat. Mempunyai ciri khas dan berbeda dengan produk yang ada dipasaran akan semakin

immediately launched the product.

Although Aas believed the product was good, consumers had a different opinion. She received constant feedback and criticism from buyers, which she used to improve the quality of the fish bone crackers. The challenges faced by every entrepreneur vary, and for Aas, they centred around refining her products. By continuously innovating and maintaining distinctive features that set her products apart from others in the market, Aas kept



menambah penasaran bagi para konsumen.

Adanya Program YESS sangat membantu dalam meningkatkan suatu produk. Sebelum mendapatkan dana dari Hibah Kompetitif produk kerupuk nanas Aas dalam bentuknya tidak menarik karena hasil dari proses konvensional tidaklah maksimal. Dengan adanya bantuan Hibah Kompetitif YESS kini Aas dapat membeli alat pemotong kerupuk nanas. Sehingga sangat mempermudah dalam proses pemotongan kerupuk nanas.

Inovasi yang diciptakan oleh produk olahan dari buah nanas sangat membantu para petani di kabupaten subang. Terutama pada kecamatan Cijambe, ada beberapa petani cluster budidaya nanas sudah berhasil membangun kolaborasi dengannya. Tidak ragu lagi olahan produksi semakin tahun semakin banyak penggemarnya awalnya hanya kerupuk nanas original kini Aas menciptakan varian rasa baru yaitu kerupuk rujak nanas. Selain olahan kerupuk Aas pun membuat sale nanas.

Membangun kemitraan dengan para petani sangat membantu Aas dalam mencari bahan baku. Meskipun tidak sulit untuk di cari, namun buah nanas ini memiliki jenis yang berbeda beda. Maka dari itu Aas selalu menyarankan kepada petani muda untuk memberikan jenis buah nanas sesuai permintaan dan tingkat kematangannya. Selain untuk meningkatkan hasil produksi olahan nanas. Jalinan kerjasama antara budidaya hingga pengolahanpun berjalan dengan lancar.

Dengan adanya usaha yang Aas saat ini jalankan. Aas selalu mendapatkan bantuan peralatan dari dinas – dinas, seperti pada dinas koperasi dinas ketenagakerjaan dan PLUT-KUMKM. Beberapa dinas

sparkling consumer curiosity.

The YESS program has been instrumental in enhancing product development. Before receiving funding from the Competitive Grant, Aas's pineapple cracker products were less appealing due to the limitations of conventional processing methods. With the assistance of the YESS Competitive Grant, Aas was able to purchase a pineapple cracker cutter, significantly streamlining the slicing process. Innovations in pineapple-based processed products have greatly benefited farmers in Subang Regency, particularly in Cijambe District, where several pineapple cultivation clusters have successfully collaborated with her. There is no doubt that this processed product has more and more fans every year. Initially, it was just the original pineapple crackers. Now, Aas has created a new flavor variant, namely pineapple rujak crackers. In addition to crackers, she also produces pineapple sales (a traditional dried fruit snack). Establishing partnerships with farmers has been essential for Aas in sourcing raw materials. Although pineapples are relatively easy to find, their varieties differ significantly. For this reason, Aas consistently advises young farmers to provide specific types of pineapples based on market demands and ripeness levels. This collaboration not only enhances the quality of processed pineapple products but also ensures a smooth flow of operations from cultivation to production. Through her business endeavors, Aas has received support and equipment from various government agencies, including the Cooperatives Office, the Manpower Office, and PLUT-KUMKM. While these agencies typically provide tools and equipment, the Agricultural Office, through the YESS program, offers

memberikan bantuan berupa alat berbeda dengan dinas pertanian yaitu Program YESS. Bantuan berupa uang namun permodalan tersebut ia gunakan untuk membeli peralatan. Karena modal yang terbesar adalah pembelian alat bisa mencapai jutaan rupiah. Kalau bahan baku bisa ia beli sendiri dan jumlahnya pun tidak mencapai pembelian alat. Ungkapnya.

Pencapaian kedepannya dengan adanya permodalan ini saya dapat membantu masyarakat sekitar selain meningkatkan masyarakat sekitar berharap tahun depan bisa mempunyai rumah produksi yang luas. Pada saat ini ruang produksi sangatlah sempit karena ada beberapa alat yang harus disimpan belum lagi olahan olahan.

Pemuda saat ini seharusnya jauh meningkatkan kapasitas diri untuk mendobrak masa yang akan datang. Karena jika masa depan ditangan para pemuda akan jauh lebih baik. Sebab itu pemuda saat ini harus mempunyai pikiran yang lebih kreatif, inovatif dan harus terinspirasi. Berikan diri untuk mengembangkan potensi yang ada, raih segala kesempatan yang ada, mecoba hal hal baru yang mungkin bukan fashionnya. Meskipun itu bukan yang kita harapkan, jika dilakukan dengan sepenuh hati jalan kesuksesan itu pasti ada.

financial assistance. Aas has utilised this funding primarily to purchase equipment, as equipment expenses can reach millions of rupiah. "Raw materials, on the other hand, are more affordable and manageable without external funding," she explained.

Looking ahead, Aas envisions using this financial support to benefit the surrounding community while expanding her production capabilities. She hopes to establish a larger production house next year, as her current workspace is becoming increasingly cramped due to the growing number of tools and products. Aas stresses that today's youth must strive to enhance their capabilities in order to shape a better future. She believes that young people should embrace creativity, innovation, and inspiration. They must unlock their potential, seize opportunities, and explore new endeavors—even those outside their comfort zones. While it may not align with their initial aspirations, pursuing it wholeheartedly will undoubtedly lead to the path of success.

Mengolah Lahan, Membangun Impian Dadi Nana Sumarna

***Growing Farms, Growing Dreams:
The Journey of Dadi Nana Sumarna***



Dadi Nana Sumarna, seorang lulusan SMK peternakan dengan minat di bidang otomotif, memilih jalur hidup yang tidak terduga ketika memutuskan menjadi petani. Keputusan ini bukanlah tanpa alasan. Dadi ingin meneruskan lahan pertanian orang tuanya, meskipun ia memiliki latar belakang dan hobi yang jauh berbeda. Perjalanannya dimulai pada tahun 2021 dengan modal seadanya dan teknik budidaya yang masih sangat sederhana. Di atas lahan seluas satu hektar, ia menanam padi dan berharap bisa mencapai keberhasilan. Namun, perjalanan ini tidaklah mudah. Dadi menghadapi berbagai tantangan yang sulit dipecahkan dan rintangan yang menguji tekadnya.

Tantangan utama yang dihadapi Dadi adalah akses air yang sulit di wilayah Pagaden Barat. Wilayah ini memiliki dataran yang tinggi, sehingga pada musim kemarau, bagian lahan seluas 500 meter persegi sering tidak bisa ditanami. Tantangan lain yang tak kalah berat adalah kesulitan dalam mendapatkan pupuk subsidi yang ketersediaannya terbatas. Kendala ini membuat Dadi sering merasa frustrasi,

Dadi Nana Sumarna, a vocational school graduate in animal husbandry with a passion for automotive engineering, took an unexpected path when he became a farmer. This decision was not made lightly. Dadi wanted to honor his parents' farming legacy despite his background and interests being far removed from agriculture. His journey began in 2021 with limited capital and basic cultivation techniques. He started by planting rice on a one-hectare plot of land, determined to succeed. However, the path was difficult, as Dadi faced numerous challenges and obstacles that tested his determination.

Dadi's main challenge was accessing water in the Pagaden Barat area. The elevated terrain of the region left around 500 m² of his land uncultivable during the dry season. Another major issue was the limited availability of subsidised fertiliser. These constraints often left Dadi frustrated, but he refused to give up. He kept searching for solutions and eventually found a turning point when he joined the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services (YESS)

tetapi ia tidak menyerah begitu saja. Dadi terus berusaha mencari jalan keluar dan akhirnya menemukan titik terang ketika bergabung dengan Program YESS pada tahun 2021. Program ini menjadi titik balik dalam usaha Dadi yang membawa perubahan besar dalam hidupnya.

Program YESS memberikan banyak manfaat bagi Dadi, terutama dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya di bidang pertanian. Salah satu manfaat terbesar adalah kesempatan magang selama tiga bulan yang sangat membantu Dadi dalam mengembangkan keterampilan praktisnya. Tidak hanya itu, ia juga mengikuti berbagai pelatihan, termasuk pelatihan startup dan manajemen bisnis, yang sangat relevan untuk pengembangan usaha-

program in 2021. This programme marked a pivotal moment in Dadi's efforts, significantly transforming his life.

The YESS programme provided Dadi numerous benefits, particularly in enhancing his agricultural knowledge and skills. One of the most valuable opportunities was a three-month internship, which immensely helped Dadi improve his practical abilities. In addition, he participated in various training sessions, including startup and business management training, which were highly relevant to his enterprise's development. With this new knowledge, Dadi became more confident in advancing his farming business. The programme also opened opportunities for him to build relationships with the local Agricultural



nya. Dengan bekal pengetahuan baru ini, Dadi semakin percaya diri untuk mengembangkan usahanya lebih jauh. Program ini juga membuka peluang untuk membangun relasi dengan Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) setempat, memperluas jaringan Dadi, dan memperkuat posisinya sebagai petani yang inovatif.

Tidak hanya pelatihan dan jaringan, Dadi juga menerima dukungan dana sebesar Rp 35 juta dari Program YESS. Dana ini digunakan untuk meningkatkan efisiensi dalam kegiatan budidayanya, baik dari segi tenaga maupun biaya. Salah satu inovasi yang Dadi terapkan adalah penggunaan power thresher,

Extension Office (Balai Penyuluhan Pertanian or BPP), expanding his network and strengthening his position as an innovative farmer.

In addition to training and networking opportunities, Dadi received financial support of IDR 35 million through the YESS program. He used these funds to improve efficiency in his farming activities in terms of labor and costs. One of the innovations he implemented was using a power thresher, a technology that simplified the process of threshing rice grains. With this equipment, separating rice grains from straw and husks became significantly more efficient, saving time and energy that would have been



teknologi yang mempermudah proses perontokan gabah padi. Dengan alat ini, proses pemisahan butir padi dari jerami dan sekam menjadi jauh lebih efisien, menghemat waktu dan tenaga yang sebelumnya terkuras jika dilakukan secara manual. Inovasi ini tidak hanya memberikan dampak positif bagi usahanya, tetapi juga bagi masyarakat sekitar. Dadi mengizinkan petani lain di sekitarnya untuk meminjam *power thresher* tersebut, membantu mereka dalam proses budidaya mereka sendiri.

Melalui Program YESS, Dadi juga berhasil membangun kolaborasi dan kemitraan yang kuat dengan penyuluh pertanian di Kecamatan Pagaden Barat. Dengan dukungan ini, ia dapat lebih mudah mengakses pupuk subsidi dan terus meningkatkan keterampilan bertani. Selain itu, kolaborasi dengan petani setempat dan petani lain yang juga bergabung dalam Program YESS semakin mempermudah Dadi dalam bertukar informasi mengenai teknik budidaya dan pasar, sehingga pemasaran produknya menjadi lebih efektif.

Keberhasilan Dadi tidak hanya terlihat dari peningkatan pendapatan dan produktivitasnya, tetapi juga dari kemampuan mengendalikan hama dan mengatasi kesulitan air yang dihadapinya. Berkat kerja sama dengan penyuluh pertanian, fasilitator, mobilizer, dan rekan-rekan petaninya, Dadi kini mampu mengatasi berbagai tantangan yang sebelumnya tampak mustahil. Usahanya juga berhasil menyerap tenaga kerja, membantu mengurangi pengangguran di sekitarnya. Lebih dari itu, Dadi telah menerapkan praktik pertanian berkelanjutan melalui rotasi tanaman. Rotasi ini bertujuan untuk menjaga kesehatan tanah agar tetap produktif di musim tanam berikutnya, sebuah

spent on manual labor. This innovation not only had a positive impact on his business but also benefited the local community. Dadi allowed other farmers to borrow the power thresher, supporting them in their farming processes.

Through the YESS program, Dadi also successfully built strong collaboration and partnerships with the agricultural extension officers in the Pagaden Barat District. With their support, he gained easier access to subsidised fertilisers and continued to improve his farming skills. Additionally, collaborating with local farmers and other participants in the YESS programme made it easier for Dadi to exchange information on cultivation techniques and market insights, thereby making his product marketing more effective.

Dadi's success is evident in his increased income and productivity and his ability to control pests and address the water challenges he faced. Thanks to his collaboration with agricultural extension officers, facilitators, mobilisers, and fellow farmers, Dadi can now overcome challenges that once seemed insurmountable. His efforts have also created employment opportunities, helping to reduce unemployment in his area. Beyond that, Dadi has implemented sustainable farming practices through crop rotation. This rotation aims to maintain soil health to ensure productivity for the next planting season, an essential step for long-term sustainability.

His inspiration and goals do not stop here. He envisions expanding his business further and adopting more technology to make farming practices increasingly efficient. Dadi also dreams of establishing his own rice processing business and becoming a rice off-

langkah penting untuk keberlanjutan usaha jangka panjang.

Inspirasi dan tujuan Dadi tidak berhenti di sini. Ia memiliki visi untuk terus melakukan ekspansi usaha dan mengadopsi lebih banyak teknologi agar budidaya pertaniannya semakin efisien. Dadi juga bermimpi untuk memiliki usaha pengolahan hasil padi sendiri dan menjadi *oftaker* padi di wilayahnya. Dengan menjadi *oftaker*, ia dapat membantu lebih banyak petani dalam proses pasca panen dan pemasaran hasil mereka. Keinginan Dadi untuk tumbuh dan membantu petani lain menunjukkan bahwa kesuksesan tidak hanya soal pencapaian pribadi, tetapi juga bagaimana berbagi dan memberi manfaat kepada orang lain.

Perjalanan Dadi menjadi bukti bahwa kesuksesan bukanlah milik mereka yang tidak pernah jatuh, tetapi milik mereka yang selalu bangkit setiap kali terjatuh. Dadi menunjukkan bahwa dengan tekad, inovasi, dan kemauan untuk belajar, kesuksesan bukanlah hal yang mustahil, bahkan bagi mereka yang memulai dari nol.

taker in his region. By becoming an off-taker, he could assist more farmers with post-harvest processes and marketing their produce. Dadi's desire to grow and help other farmers reflects the notion that success is not just about personal achievement but also about sharing and benefiting others.

Dadi's journey proves that success does not belong to those who never fall but those who always rise after every setback. He demonstrates that with determination, innovation, and a willingness to learn, success is achievable—even for those who start from scratch.

Modal Nekat dari Serbuk Kayu, Debi Sukses Bangun Bisnis Jamur

***From Wood Dust to Prosperity:
Debi Builds a Thriving Mushroom Business***

Debi Fitria Dewi, atau yang lebih akrab disapa Debi, tidak pernah menyangka bahwa pertemuannya dengan seorang petani jamur saat liburan akan menjadi titik awal perjalanan suksesnya dalam dunia pertanian. Pertemuan tersebut mengubah perspektifnya tentang potensi yang tersembunyi di sekitar lingkungannya. Ia menyadari bahwa limbah serbuk kayu yang melimpah di daerahnya jarang dimanfaatkan oleh masyarakat setempat. Melihat peluang tersebut, Debi memutuskan untuk mencoba budidaya jamur tiram. Mulanya, ia hanya mengembangkan dua baglog jamur. Namun, dengan ketekunan dan semangat belajar yang tinggi, jumlah baglog tersebut berkembang pesat hingga mencapai 3.000.

Perjalanan Debi dalam mengembangkan usaha budidaya jamurnya tidaklah mudah. Di awal usahanya, Debi menghadapi berbagai tantangan, mulai dari biaya operasional yang besar hingga keterbatasan tenaga kerja yang ahli dalam membudidayakan jamur dari pembibitan hingga pemanenan.

Debi Fitria Dewi, better known as Debi, never thought meeting a mushroom farmer on holiday would be the starting point of her successful agricultural journey. The encounter changed her perspective on the potential hidden around her neighborhood. She realized that the local community seldom utilized the abundant wood dust waste. Considering this opportunity, Debi decided to try cultivating oyster mushrooms. Initially, she started with just two mushroom backlogs; however, with perseverance and a strong desire to learn, it quickly grew to an impressive 3,000 plants.

Debi's journey in developing her business is not easy. She faces various obstacles, including high operational costs and a lack of skilled labor for growing mushrooms from nursery to harvest. Limited access to agricultural resources also poses a significant hurdle, as farm shops in her area do not provide complete supplies. To source these, Debi often has to travel to the next subdistrict. Additionally, she cannot use all wood dust as planting media. She meticulously selects the

Keterbatasan akses ke sumber daya pertanian juga menjadi kendala, karena toko pertanian di wilayahnya tidak menyediakan bahan-bahan yang lengkap. Untuk mendapatkan bahan-bahan tersebut, Debi harus melakukan perjalanan ke kecamatan sebelah. Selain itu, tidak semua serbuk kayu bisa digunakan sebagai media tanam. Ia harus sangat teliti dalam memilih bahan yang tepat untuk memastikan hasil budidaya yang optimal. Faktor cuaca juga menjadi tantangan besar; pada musim panas, produksi jamur sering mengalami penurunan. Tantangan terbesar bagi Debi adalah pemasaran, di mana pada hari-hari besar, permintaan jamur segar cenderung menurun drastis.

Namun, titik balik terjadi pada tahun

right materials to ensure optimal yields. Weather also challenges her; during the summer, mushroom production frequently suffers.

Limited access to agricultural resources is also a constraint, as farm shops in the region do not stock a full range of ingredients. To obtain these materials, Debi has to travel to the next sub-district. In addition, not all sawdust can be used as a growing medium. She must meticulously choose the right materials to ensure optimal cultivation results. The weather is also a big challenge; mushroom production often suffers in summer. The biggest challenge for Debi is marketing, where the demand for fresh mushrooms tends to drop dramatically on holidays.

However, the turning point came in 2023 when a facilitator in her area invited



2023 ketika Debi diajak bergabung dalam Program YESS oleh fasilitator di wilayahnya. Program ini memberikan banyak manfaat dan solusi alternatif terhadap rintangan yang selama ini dihadapinya. Setelah bergabung, Debi difasilitasi dengan berbagai pelatihan seperti literasi keuangan, startup, dan pembuatan proposal bisnis. Tidak hanya itu, program YESS juga memberikan akses pasar yang lebih luas, sehingga Debi tidak lagi kesulitan memasarkan produknya saat hasil produksi melimpah. Program ini juga menyediakan dukungan dana yang memungkinkan Debi membeli alat operasional yang lebih efisien dan berkelanjutan, sehingga biaya operasional dapat ditekan dan keuntungan usaha meningkat.

Keberanian Debi dalam berinovasi menjadi kunci lain dari kesuksesannya. Ia tidak hanya berhenti pada budidaya jamur tiram, tetapi juga mengolah hasilnya menjadi produk makanan seperti jamur *crispy*, abon jamur, dan kerupuk jamur. Selain itu, Debi menerapkan teknologi canggih seperti steamer, mixer, dan alat pengontrol suhu untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil budidayanya. Inovasi-inovasi ini membuat usahanya semakin maju dan menarik minat lebih banyak pelanggan.

Kolaborasi dan kemitraan juga menjadi faktor penting dalam perjalanan sukses Debi. Ia aktif membangun kemitraan dengan petani sekitar, *offtaker*, penyuluh pertanian lapangan, hingga kantin-kantin sekolah di wilayahnya. Kolaborasi ini tidak hanya membantunya memperluas jaringan pasar, tetapi juga memberikan akses ke pengetahuan teknis dan solusi atas berbagai tantangan yang dihadapinya. Dengan saling bertukar informasi dan pengalaman, Debi berhasil me-

Debi to join the Youth Entrepreneur and Employment Support Services (YESS) program. The program provided many benefits and alternative solutions to the obstacles she had been facing. After joining, Debi was facilitated with various trainings in financial literacy, startup, and business proposal making. Not only that, the YESS program also provided access to a broader market, allowing Debi to no longer struggle with marketing her products during peak production periods. The program also offered financial support, enabling Debi to purchase more efficient and sustainable operational tools, reducing operational costs and increasing business profits.

Debi's courage to innovate is another key to her success. She stops at oyster mushroom cultivation and processes the produce into food products such as crispy mushrooms, shredded mushrooms, and mushroom crackers. In addition, Debi applies advanced technology such as steamers, mixers, and temperature control devices to improve the productivity and quality of her cultivation. These innovations have made the business more advanced and attracted more customers.

Collaboration and partnership have also been essential factors in Debi's success journey. She actively builds partnerships with neighboring farmers, off-takers, agricultural extension workers, and school canteens in her area. This collaboration helped her expand her market network and provided access to technical know-how and solutions to the various challenges she faced. By exchanging information and experiences, Debi improved the quality and competitiveness of her products.

Debi's success in developing her mushroom cultivation business has had a positive impact on herself, the

meningkatkan kualitas dan daya saing produknya.

Keberhasilan Debi dalam mengembangkan usaha budidaya jamur tidak hanya memberikan dampak positif bagi dirinya sendiri, tetapi juga bagi lingkungan dan masyarakat sekitarnya. Dengan memanfaatkan limbah serbuk kayu sebagai media tanam, Debi berkontribusi dalam melestarikan lingkungan. Jika tidak dimanfaatkan, serbuk kayu dapat mencemari air dan udara, meningkatkan risiko kebakaran, dan meningkatkan emisi karbon. Usahnya juga berperan dalam pemberdayaan masyarakat sekitar. Keaktifannya dalam kelompok tani dan komunitas

environment, and the surrounding community. By utilizing sawdust waste as a growing medium, Debi contributes to preserving the environment. If not used, sawdust can pollute water and air, increase fire risk, and increase carbon emissions. Her business also plays a role in empowering the surrounding community. Her activity in farming groups and the local community has inspired many to follow in her footsteps, helping to reduce unemployment in her area.

Since joining the YESS program, Debi's business turnover has doubled. This success has led her to be invited as a resource person in various trainings held by the YESS program to



lokal menginspirasi banyak orang untuk mengikuti jejaknya, sehingga turut membantu mengurangi angka pengangguran di daerahnya.

Sejak bergabung dengan program YESS, omset usaha Debi meningkat hingga dua kali lipat. Keberhasilan ini membuatnya sering diundang menjadi narasumber dalam berbagai pelatihan yang diadakan oleh program YESS untuk membagikan kisah dan pengalamannya. Dukungan dari program tersebut juga membantunya memperluas jangkauan pasar dan menciptakan produk olahan makanan yang bernilai jual tinggi. Selain itu, intervensi dari program YESS membuka kesempatan bagi Debi untuk membangun kerja sama dengan petani lain, memudahkan diskusi tentang pengembangan usaha, dan berbagi pengalaman.

Dengan semua pencapaian yang diraihinya, Debi tidak berpuas diri. Ia memiliki cita-cita besar untuk terus mengembangkan usahanya dan memberdayakan masyarakat sekitar. Tujuan Debi saat ini adalah meningkatkan volume produksi, memperluas jangkauan pasar, dan menciptakan lebih banyak inovasi produk dengan nilai jual yang lebih tinggi. Tidak hanya terbatas pada budidaya jamur tiram, Debi kini mulai merintis usaha budidaya cabai yang diharapkan dapat memberikan keuntungan yang menjanjikan. Dengan semangat dan tekad yang kuat, Debi terus melangkah maju, memberikan inspirasi kepada banyak orang tentang arti ketekunan, inovasi, dan keberanian dalam menghadapi tantangan.

share her stories and experiences. The support from the program has also helped her expand her market reach and create high-value processed food products. In addition, the intervention from the YESS program allowed Debi to build partnerships with other farmers, facilitate discussions on business development, and share experiences.

With all that she has achieved, Debi is not complacent. She has big aspirations to continue developing her business and empowering the surrounding community. Debi's current goals are to increase production volume, expand market reach, and create more product innovations with higher selling points. Not only limited to oyster mushroom cultivation, Debi is now starting a chili cultivation business that is expected to provide promising profits. With a strong spirit and determination, Debi continues to move forward, inspiring many people about the meaning of perseverance, innovation, and courage in the face of challenges.

Berani Bangkit, Dede Junaedi Raup Untung dari Jamur

***Dede Junaedi Dare to Rise,
Make a Profit from Mushrooms***



Dede Junaedi, seorang pemuda yang terpaksa berhenti kuliah akibat pandemi Covid-19, memutuskan untuk mencari jalan baru dalam hidupnya. Di tengah keterbatasan dan minimnya peluang pekerjaan, Dede memilih untuk memanfaatkan waktu luangnya dengan memulai usaha budidaya jamur tiram. Ia terinspirasi oleh banyaknya perubahan sosial dan ekonomi yang terjadi, termasuk peluang untuk menciptakan sumber penghasilan baru di masa-masa sulit. Berbekal tekad dan pengetahuan yang didapatkan dari internet, Dede memulai langkahnya dengan membuat 1000 baglog jamur tiram di tahun 2020.

Perjalanan Dede tentu tidak mulus. Seperti pengusaha pemula lainnya, ia dihadapkan pada berbagai tantangan yang menguji ketahanan dan ketekunannya. Salah satu rintangan yang sering dihadapi adalah manajemen keuangan yang tidak terkontrol. Ketika penjualan jamur berhasil dilakukan setiap hari, Dede terkadang tergoda untuk menggunakan hasil penjualannya untuk kebutuhan sehari-hari, yang

Dede Junaedi, a young man who was forced to drop out of college due to the Covid-19 pandemic, decided to find a new path in his life. In the midst of limitations and lack of job opportunities, Dede chose to utilize his spare time by starting an oyster mushroom cultivation business. He was inspired by the many social and economic changes taking place, including the opportunity to create new sources of income in difficult times. With determination and knowledge gained from the internet, Dede started his journey by making 1000 oyster mushroom baglogs in 2020.

Dede's journey was certainly not smooth. Like any budding entrepreneur, he faced challenges that tested his resilience and perseverance. One of the hurdles often faced was uncontrolled financial management. When mushroom sales were successful every day, Dede sometimes tempted to use the proceeds for daily needs, which ultimately reduced the capital for the next production. Dede learned from this mistake and became more

akhirnya mengurangi modal untuk produksi berikutnya. Dede belajar dari kesalahan ini dan mulai lebih disiplin dalam mengatur keuangan usahanya, memastikan setiap pendapatan diinvestasikan kembali untuk pertumbuhan bisnis.

Selain tantangan keuangan, faktor cuaca dan kebersihan juga menjadi ujian tersendiri bagi Dede dalam budidaya jamur tiram. Cuaca yang lembab sering kali menyebabkan baglog menjadi mudah berlumut, sehingga saat musim hujan tiba, Dede harus ekstra hati-hati menjaga suhu di ruang inkubasi. Ia menggunakan kain atau karung bekas untuk menutup baglog agar tetap hangat. Di musim panas, sebaliknya, ia harus memastikan sirkulasi udara tetap terjaga agar suhu tidak terlalu tinggi. Hama gurem juga kerap menjadi ancaman bagi budidaya jamurnya. Untuk mengatasinya, Dede menggunakan metode penyemprotan campuran

disciplined in managing his business finances, ensuring that every income is reinvested for business growth.

Apart from financial challenges, weather and hygiene were also a test for Dede in oyster mushroom cultivation. Humid weather often caused baglogs to become easily mossy, so when the rainy season arrived, Dede must be extra careful to maintain the temperature in the incubation room. He utilized old cloth or sacks to cover the baglogs to keep them warm. In summer, on the other hand, he had to ensure that air circulation was maintained so that the temperature did not get too high. Gourmand pests were also often a threat to his mushroom cultivation. To overcome this, Dede adopted a method of spraying a mixture of MSG and rice washing water regularly every week, which proven effective in controlling the pest.

In 2021, Dede got a breath of fresh air in his business journey. He



micin dan air cucian beras secara rutin setiap minggu, yang terbukti efektif mengendalikan hama tersebut.

Pada tahun 2021, Dede mendapat angin segar dalam perjalanan bisnisnya. Ia mengikuti pelatihan literasi keuangan dan workshop motivasi bisnis yang diadakan oleh program Yess. Pelatihan ini membuka matanya akan pentingnya perencanaan keuangan yang baik dan bagaimana merancang strategi bisnis yang efektif. Tidak hanya itu, Dede juga berhasil mendapatkan hibah kompetitif sebesar Rp 50 juta rupiah yang digunakan untuk membeli peralatan produksi dan bahan baku, sehingga kapasitas produksi jamur tiramnya meningkat secara signifikan. Dede pun mulai aktif mengikuti bazar dan pameran, memperkenalkan produknya ke khalayak yang lebih luas, dan meningkatkan jaringan

attended a financial literacy training and business motivation workshop held by YESS program. This training opened his eyes to the importance of good financial planning and how to design effective business strategies. Not only that, Dede also managed to obtain a competitive grant of 50 million rupiah, which was used to purchase production equipment and raw materials, so that his oyster mushroom production capacity increased significantly. Dede also began actively participating in bazaars and exhibitions, introducing his products to a wider audience, and increasing his marketing network.

Dede continued to make various innovations in oyster mushroom cultivation. He was interested in using automatic spraying, but after discussing it with the Sagalaherang Agricultural Extension Center (BPP), he decided not to use it because of



pemasaran.

Berbagai inovasi dalam budidaya jamur tiram terus dilakukan oleh Dede. Ia sempat tertarik menggunakan penyemprotan otomatis, namun setelah berdiskusi dengan Balai Penyuluh Pertanian (BPP) Sagalaherang, ia memutuskan untuk tidak menggunakannya karena faktor cuaca yang tidak menentu. Sebaliknya, Dede mencoba menggunakan jagung yang dihancurkan sebagai media tanam, karena jagung memiliki kandungan nutrisi yang baik untuk pertumbuhan miselium jamur. Inovasi ini tidak hanya membantu meningkatkan kualitas jamur tiram yang dihasilkan, tetapi juga mendukung keberlanjutan bisnisnya.

Dede juga memahami pentingnya kolaborasi dan kemitraan untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Ia menjalin kemitraan dengan para bandar dan pasar lokal sebagai saluran penjualan utama. Di sisi lain, ia bekerja sama dengan petani jamur lain untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat.

Produk olahan jamur seperti keripik jamur juga menjadi salah satu inovasi yang diperkenalkan oleh Dede. Keripik ini dikemas dengan standing pouch yang menarik, meningkatkan nilai jual produk dan memperluas jangkauan pasar melalui platform penjualan online.

Tidak hanya berfokus pada keuntungan, Dede juga menunjukkan komitmennya terhadap keberlanjutan lingkungan. Limbah hasil panen jamur diangkut oleh Pembangkit Listrik Tenaga Uap (PLTU), sementara sebagian lainnya dikirim ke Lembang untuk dijadikan bahan pupuk organik. Dengan begitu, tidak ada limbah yang terbuang sia-sia dan berdampak buruk pada lingkungan.

the unpredictable weather. Instead, Dede tried to use crushed corn as a planting medium, because corn has good nutritional content for the growth of fungal mycelium. This innovation not only helped improve the quality of the oyster mushrooms produced, but also supported the sustainability of the business.

Dede also acknowledged the importance of collaboration and partnerships to maintain and develop his business. He established partnerships with local bookies and markets as the main sales channels. On the other hand, he collaborated with other mushroom farmers to meet increasing market demand. Processed mushroom products such as mushroom chips are also one of the



Keberhasilan yang diraih Dede setelah mendapatkan hibah dari program Yess semakin memacu semangatnya untuk terus berinovasi dan berkembang. Kini, ia mampu memproduksi bahan baku sendiri tanpa harus membelinya dari luar, sehingga biaya produksi dapat ditekan dengan lebih efisien. Dengan pemasokan yang rutin ke berbagai *offtaker*, Dede menikmati pendapatan harian dan mingguan yang stabil, dengan total penjualan mencapai 100 baglog setiap minggunya.

Dede Junaedi adalah contoh nyata bahwa keterbatasan bukanlah hambatan untuk mencapai kesuksesan. Ia membuktikan bahwa dengan tekad, kerja keras, dan kemauan untuk terus belajar dan berinovasi, setiap orang bisa menciptakan peluang di tengah kesulitan. Dari sebuah kumbung kecil, Dede bercita-cita untuk memiliki 50 ribu baglog dan membuka lapangan pekerjaan bagi para pemuda lainnya. Ia juga berencana membentuk plasma jamur untuk dapat memasok jamur tiram secara berkelanjutan ke berbagai rumah makan dan *offtaker* besar. Perjalanan Dede adalah sebuah inspirasi bagi banyak orang, bahwa kesuksesan adalah hasil dari keberanian untuk memulai dan ketekunan untuk terus berjuang.

innovations introduced by Dede. These chips were packaged in an attractive standing pouch, increasing the selling value of the product and expanding market reach through online sales platforms.

Not only focusing on profits, Dede also showed his commitment to environmental sustainability. The waste from the mushroom harvest was transported by the Steam Power Plant (PLTU), while the other part was sent to Lembang to be repurposed as organic fertilizer. That way, no waste was wasted nor negatively impacted the environment.

Dede's success after receiving a grant from the YESS program has further fueled his enthusiasm to continue to innovate and develop. Now, he is able to produce his own raw materials without having to buy them from outside, so production costs can be reduced more efficiently. With regular supplies to various off-takers, Dede enjoys stable daily and weekly income, with total sales reaching 100 baglogs every week.

Dede Junaedi is a clear example that limitations are not an obstacle to achieving success. He proves that with determination, hard work, and a willingness to continue learning and innovating, anyone can create opportunities amidst difficulties. From a small mushroom house, Dede dreams of having 50 thousand baglogs and opening up job opportunities for other young people. He also plans to form a mushroom plasma to supply oyster mushrooms sustainably to various restaurants and large off-takers. Dede's journey is an inspiration for many people, that success is the result of the courage to start and perseverance to keep fighting.

Dari Satpam, Dede Suherlan Menjadi Petani Jambu Deli

***From Security Guard to Bell Fruit Farmer:
The Inspiring Journey of Dede Suherlan***



Dede Suherlan adalah sosok inspiratif yang berhasil mengubah ketidakpuasan dalam pekerjaannya menjadi sebuah peluang besar dalam dunia pertanian. Bermula sebagai satpam di sebuah perusahaan, Dede memutuskan untuk meninggalkan pekerjaannya yang dirasanya tidak lagi memuaskan dan mulai menekuni hobi barunya bercocok tanam. Pada tahun 2016, ia memutuskan untuk terjun ke dunia pertanian. Awalnya, Dede hanya menanam padi dan belimbing. Namun, karena lokasi perkebunannya yang jauh dan akses transportasi yang sulit, Dede memilih untuk lebih fokus pada budidaya buah jambu madu deli yang kemudian membawa kesuksesan besar dalam hidupnya.

Dede bukanlah lulusan pertanian. Pengetahuannya tentang pertanian bukanlah dari bangku kuliah, melainkan hasil dari keinginan yang kuat untuk belajar dan mengejar hobi. Ia menyadari bahwa hobi bercocok tanam bisa menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Dengan semangat dan ketekunan, Dede mulai menanam jambu madu deli dengan jumlah

Dede Suherlan is an inspiring figure who has turned job dissatisfaction into a remarkable opportunity in agriculture. Starting as a security guard at a company, Dede decided to leave a job he no longer found fulfilling and pursue his new hobby—farming. In 2016, he decided to dive into agriculture. At first, Dede grew rice and star fruit. However, due to the farm's remote location and transportation challenges, he shifted his focus to bell fruit cultivation instead, which ultimately brought great success to his life.

Dede is not an agriculture graduate. His knowledge about farming does not come from college but from a strong desire to learn and pursue his hobby. He realized that his passion for agriculture had the potential to be a promising business opportunity. With dedication and perseverance, Dede started growing bell fruit in small quantities. As his small business began turning a profit, he gradually increased seedling production and scaled up his operations.

Dede's journey in bell fruit cultivation was not always smooth. He faced



yang sedikit. Ketika usaha kecilnya mulai menghasilkan keuntungan, ia perlahan-lahan meningkatkan produksi bibit dan memperluas skala usahanya.

Perjalanan Dede dalam budidaya jambu madu deli tidak selalu mulus. Ia dihadapkan pada berbagai tantangan, termasuk hama yang menyerang tanaman dan pencurian yang kerap terjadi karena lokasi kebunnya yang jauh dari pemukiman. Serangan hama seperti lalat buah dan hama jambu madu deli bisa mengakibatkan kegagalan panen hingga 70 persen. Namun, dengan ketekunan dan keinginan belajar yang tinggi, Dede terus berinovasi dalam penanganan hama dan masalah pertanian lainnya. Pengecekan berkala dan penggunaan teknologi pertanian yang lebih maju membantu Dede mengatasi berbagai kendala tersebut.

Kesuksesan Dede tidak lepas dari dukungan berbagai program

various challenges, including pests that damaged his crops and theft that often occurred due to his farm's remote location. Pest infestations, including fruit flies and pests, can cause up to 70 percent crop failure. However, with perseverance and a high desire to learn, Dede continued to innovate in handling pests and other agricultural problems. Regular checks and utilizing a more advanced farming technology helped Dede overcome these obstacles.

Dede's success is due to the support and assistance of various programs. In 2022, he was offered to become a Prospective Beneficiary (CPM) by a facilitator in Purwadadi Sub-District, who was also his neighbor. The YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) program provided training and capital assistance that greatly assisted Dede in improving his business capacity and skills. With competitive grants,

dan bantuan. Pada tahun 2022, ia ditawari untuk menjadi Calon Penerima Manfaat (CPM) oleh seorang fasilitator di Kecamatan Purwadadi yang juga merupakan tetangganya. Program YESS memberikan pelatihan dan bantuan modal yang sangat membantu Dede dalam meningkatkan kapasitas dan keterampilan bisnisnya. Dengan bantuan hibah kompetitif, Dede mampu membeli bibit berkualitas dan peralatan pertanian modern yang sangat mendukung peningkatan produksi dan efektivitas kerja di kebunnya.

Tak hanya bantuan dari program pemerintah, Dede juga mendapatkan dukungan dari beberapa bank seperti Bank BSI, Bank BRI, dan

Dede purchased quality seeds and modern farming equipment, boosting production and efficiency in farm.

Not only assistance from the government program, Dede also gained support from several banks such as Bank BSI, Bank BRI, and the Petmil program initiated by Ridwan Kamil. Capital support and IoT-based watering technology have greatly helped Dede manage his garden. With this technology, he can control watering and fertilization through his mobile phone, making it highly efficient and labor-saving.

Innovation was the key to Dede's success in bell fruit cultivation. He implemented a drip irrigation and fertilization method that used sensors



program Petmil yang digagas oleh Ridwan Kamil. Dukungan berupa permodalan dan penyediaan teknologi penyiraman berbasis *IoT* sangat membantu Dede dalam mengelola kebunnya. Dengan teknologi tersebut, ia mampu mengontrol penyiraman dan pemupukan hanya melalui ponsel genggamnya, yang tentunya sangat efisien dan menghemat tenaga kerja.

Inovasi menjadi kunci keberhasilan Dede dalam budidaya jambu madu deli. Ia menerapkan metode pemupukan irigasi tetes yang memanfaatkan sensor untuk mendeteksi kandungan unsur hara pada tanaman. Dengan cara ini, pemupukan menjadi lebih tepat sasaran dan mengurangi penggunaan tenaga kerja secara signifikan. Inovasi ini tidak hanya membantu dalam hal efisiensi waktu, tetapi juga meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil panen.

Kesuksesan Dede juga tercermin dari kemampuannya membangun kolaborasi dan kemitraan dengan berbagai pihak. Setelah mendapatkan bantuan hibah kompetitif, ia mampu menjalin kerja sama dengan petani pemasok bibit berkualitas. Ia juga mulai merekrut petani muda untuk ikut menanam jambu madu deli, memberikan bimbingan dan pengetahuan mengenai budidaya, hingga pemasaran. Kemitraan ini tidak hanya membantu para petani muda, tetapi juga memperluas jangkauan pasarnya yang kini mencakup pabrik, supermarket, hingga ke luar provinsi.

Selain dari sisi ekonomi, usaha Dede memberikan dampak positif bagi lingkungan sekitarnya. Penggunaan pupuk organik yang berasal dari kotoran domba membantu menjaga kesuburan tanah dan mengurangi dampak negatif penggunaan pupuk kimia. Dede juga sangat terbuka terhadap kelompok tani yang ingin belajar tentang budidaya jambu madu deli. Ia bahkan mendirikan

to detect nutrient content in plants. This method made fertilization more targeted and significantly reduced labor use. This innovation not only improved time efficiency but also enhanced both the quality and quantity of the harvest.

Dede's success was also reflected in how he built collaborations and partnerships with various parties. After receiving a competitive grant, he established partnerships with farmers to supply quality seeds. He also began recruiting young farmers to participate in planting bell fruit, providing guidance and knowledge on cultivation and marketing. This partnership not only helped the young farmers, but also expanded his market reach, which then extended to factories, supermarkets, and even beyond the province.

Apart from the economic benefits,



P4S Rizki Garden Farm sebagai tempat pembinaan petani dan pemagangan untuk para siswa sekolah menengah kejuruan.

Keberhasilan Dede semakin terlihat dari peningkatan omzet usahanya. Jika pada awalnya omzet bulanan hanya mencapai satu juta rupiah, kini setelah mendapatkan dukungan dari berbagai pihak, omzetnya meningkat drastis hingga mencapai sepuluh juta rupiah per bulan. Namun, bagi Dede, kesuksesan ini bukanlah akhir dari perjalanannya. Ia memiliki tujuan jangka panjang untuk memperluas lahan pertanian dan meningkatkan kapasitas produksi agar bisa memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat, termasuk permintaan ekspor ke luar negeri.

Semangat dan tekad Dede Suherlan dalam mengubah ketidakpuasan menjadi peluang besar serta kemampuannya untuk terus berinovasi dan berkolaborasi menjadi inspirasi bagi banyak orang. Dengan dedikasi yang kuat untuk membina petani muda dan memperluas jangkauan pasar, Dede membuktikan bahwa tidak ada batasan bagi siapa pun yang ingin sukses dalam dunia pertanian.

Dede's business contributed a positive impact on the surrounding environment. The use of organic fertilizer derived from sheep manure helped maintain soil fertility and reduced the negative effects of chemical fertilizer. Dede was also very open to farmer groups interested in learning about bell fruit cultivation. He even established P4S 'Rizki Garden Farm' as a farmer training and apprenticeship center for vocational high school students.

Dede's success is reflected in the growth of his business turnover. While his monthly turnover initially only reached one million rupiah, it has surged to ten million rupiah per month, after receiving support from various parties. However, for Dede, this success is not the end of his journey. Looking ahead, Dede aims to expand his agricultural land and increase production capacity to meet the growing market demand, including potential exports overseas.

Dede Suherlan's passion and determination in turning challenges into opportunities, along with his constant drive to innovate and collaborate, serve as an inspiration to many. With a strong dedication to nurturing young farmers and expanding market reach, Dede proves that anyone can succeed in agriculture.

Dendy Menjaga Warisan Tanah Menjadi Pengusaha Padi

Dendy Turns Inherited Land into a Thriving Rice Farm



Dendy tidak pernah menyangka bahwa warisan lahan sawah orang tuanya akan menjadi pintu menuju kesuksesan. Terlahir dari keluarga petani, Dendy memiliki kedekatan dengan tanah sejak kecil. Namun, saat lulus kuliah, ia menghadapi kenyataan bahwa mencari pekerjaan bukanlah hal yang mudah. Ketika menjadi pengangguran, Dendy memilih untuk mengikuti jejak sang ayah dengan bertani padi sebagai cara untuk mengisi waktu luang. Keputusan sederhana ini kemudian menjadi titik balik dalam hidupnya.

Mengelola lahan sawah orang tuanya, Dendy menemukan bahwa usaha budidaya padi di daerahnya memiliki potensi keuntungan yang cukup menjanjikan. Bandar dan tengkulak mudah ditemui, sehingga pasar untuk menjual gabah bisa didapat dengan cepat. Dendy pun mulai fokus mengembangkan usaha ini sebagai mata pencaharian utamanya. Meski berasal dari latar belakang petani, Dendy tidak ingin usaha ini hanya berhenti sebagai rutinitas keluarga. Dia memiliki ambisi untuk mengembangkannya lebih jauh

Dendy never imagined that the rice fields he inherited from his parents would be his gateway to success. Growing up in a farming family, he had been familiar with farming since childhood. After graduating from college, he struggled to find a job. During his unemployment, Dendy followed his father's footsteps by farming rice to occupy his spare time. His decision turned out to be a game-changer.

While working in his parents' rice fields, Dendy saw the promising profit potential of the local rice business. With traders and intermediaries everywhere, market access was easy. Dendy soon began to focus on developing this business as his main livelihood. Despite his farming background, he did not want the business to remain a family routine. He was ambitious to take it further and modernize it.

Growing rice, especially the IR 42 variety, came with its challenges. While IR 42 is known for its resistance to several diseases, it remained vulnerable to pests like brown planthoppers and rats. Additionally, unpredictable weather—from droughts

dan membuatnya lebih modern.

Namun, usaha menanam padi, terutama varietas IR 42, tidak datang tanpa tantangan. Meski IR 42 dikenal tahan terhadap beberapa penyakit, varietas ini tetap rentan terhadap serangan hama seperti wereng coklat dan tikus. Ditambah lagi, kondisi cuaca yang tidak menentu—mulai dari kekeringan hingga banjir—dapat sangat mempengaruhi hasil panen. Mendapatkan benih berkualitas juga menjadi tantangan tersendiri. Di daerah tempat tinggal Dendy, benih IR 42 berkualitas cukup sulit ditemukan karena hanya sedikit petani yang menanamnya. Tantangan ini memaksa Dendy untuk terus belajar dan berinovasi dalam menghadapi kondisi lapangan.

Saat berlibur bersama teman-temannya, Dendy diperkenalkan pada Program YESS oleh seorang fasilitator yang mengajak mereka mengikuti pelatihan pertanian. Melihat peluang untuk mendapatkan pengetahuan baru yang bisa diaplikasikan di lahannya, Dendy pun tertarik. Pada tahun 2022, Dendy mengikuti pelatihan literasi keuangan dan pembuatan proposal bisnis yang diadakan oleh

to floods—can significantly affect crop yield. Another hurdle was finding high-quality seeds. In Dendy's region, quality IR 42 seed was hard to get, as only a few farmers grew them. This challenge drove him to keep learning and innovating to adapt to the ever-changing farm conditions.

While on vacation with his friends, Dendy was introduced to the YESS program by a facilitator who invited them to attend agricultural training. Seeing an opportunity to gain new knowledge for his farming, he was intrigued. In 2022, he participated in financial literacy and business proposal training organized by BPP Pamanukan. With strong determination, he drafted a proposal and submitted it to the YESS program, hoping to bring his ideas to life.

His efforts paid off. In 2023, Dendy received a competitive grant worth 46 million rupiahs, allowing him to purchase modern agricultural equipment, including a combine harvester. This upgrade boosted efficiency in time and labor while minimizing post-harvest losses. YESS officers also assisted him in preparing financial reports and



BPP Pamanukan. Dengan tekad kuat, ia merancang proposal pengajuan dan mencoba peruntungan dengan mengajukannya ke Program YESS.

Usahanya tidak sia-sia. Pada tahun 2023, Dendy terpilih sebagai penerima manfaat hibah kompetitif senilai 46 juta rupiah. Hibah ini membuka jalan bagi Dendy untuk membeli alat pertanian yang lebih modern, seperti *combine harvester* yang mampu meningkatkan efisiensi waktu dan tenaga serta mengurangi kerugian pasca panen. Tidak hanya itu, petugas Yess juga memberikan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan dan membantu menghubungkannya dengan *offtaker* serta bank sekitar untuk akses permodalan. Dukungan ini memungkinkan Dendy untuk merekrut dua pemuda lainnya sebagai tenaga kerja, sehingga tidak hanya mengurangi angka pengangguran, tetapi juga menginspirasi mereka untuk terlibat dalam pertanian.

Dendy terus mencari cara untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan usahanya. Ia selalu menggunakan benih IR 42 berkualitas tinggi dari sumber terpercaya dan mengelola air dengan hati-hati untuk meminimalisir sebaran hama penyakit. Tidak berhenti di situ, ia memanfaatkan platform digital untuk menjual produknya langsung ke konsumen atau pedagang besar, menghindari ketergantungan pada tengkulak, dan mendapatkan harga yang lebih baik. Kini, Dendy menjual hasil panennya dalam bentuk beras karungan, bukan lagi gabah, sehingga nilai jualnya meningkat.

Kolaborasi dengan berbagai pihak jugamenjadi kunci keberhasilan Dendy. Ia rutin berkolaborasi dengan Penyuluh Pertanian untuk mendapatkan informasi terbaru, pelatihan, dan teknologi pertanian terkini. Ia juga bermitra



connected him with off-takers and local banks for capital access. This support allowed him to hire two more youths as laborers, helping to reduce unemployment and inspiring them to participate in agriculture.

Dendy continued to find ways to improve his business's productivity and sustainability by consistently using high-quality IR 42 seeds from trusted sources. He managed water carefully to minimize the spread of pests and diseases. He also leveraged digital platforms to sell his products directly to consumers or wholesalers, cutting out intermediaries and securing better prices. Now, Dendy sold his produce in packaged rice instead of unhulled rice, increasing its value.

Collaborating was key to Dendy's success. He frequently worked with Agricultural Extension Officers to stay updated on the latest information, training, and agricultural technology. He also partnered with rice mills to increase the selling value of his rice. Instead of selling his entire produce to intermediaries, Dendy hulled a portion

dengan penggilingan padi untuk meningkatkan nilai jual berasnya. Tidak hanya menjual seluruh hasil panennya ke tengkulak, Dendy mulai menggiling sebagian dari padi yang dipanen untuk dikemas dalam karung, memberi nilai tambah yang lebih tinggi.

Dendy sangat peduli dengan keberlanjutan lingkungan dalam setiap langkah pertaniannya. Ia menggunakan metode pengendalian hama yang ramah lingkungan, seperti memanfaatkan musuh alami dan teknik pengendalian mekanis atau fisik. Rotasi tanaman dilakukan secara berkala untuk memutus siklus hama dan penyakit, serta meningkatkan kesuburan tanah. Limbah pertanian seperti jerami padi pun dimanfaatkan kembali sebagai pakan ternak, mulsa, atau kompos untuk menghindari pencemaran.

Kini, dengan luas lahan sawah yang mencapai 2 hektar dan rata-rata harga gabah yang lebih tinggi dibandingkan daerah sekitarnya, usaha Dendy terus berkembang. Ia berhasil menarik perhatian bandar atau tengkulak yang berani membayar lebih mahal karena kualitas hasil panennya. Namun, bagi Dendy, tujuan utamanya bukan hanya soal keuntungan. Ia ingin menunjukkan kepada para pemuda bahwa pertanian bisa menjadi pilihan karir yang menjanjikan. "Jika bukan pemuda yang meneruskan pertanian, maka bagaimana nasib Indonesia tanpa beras?" katanya.

Dengan ketekunan dan inovasi yang ia tunjukkan, Dendy menjadi contoh nyata bahwa masa depan pertanian Indonesia bisa berada di tangan para pemuda. Keberhasilannya tidak hanya mengubah nasibnya sendiri, tetapi juga menginspirasi generasi muda untuk melihat pertanian sebagai ladang emas yang tak kalah menarik dengan industri lainnya.

of the harvested rice and packed it in sacks, increasing its worth.

Dendy was deeply committed to environmental sustainability in every aspect of his farming. He adopted eco-friendly pest control methods, such as natural predators and mechanical or physical control techniques. He periodically rotated crops to break pest and disease cycles while improving soil fertility. Agricultural waste, like straw, was repurposed as animal feed, mulch, or compost to prevent contamination.

With two hectares of rice paddies and an average unhulled rice price higher than the surrounding area, Dendy's business thrived. He attracted wholesalers and intermediaries willing to pay more for the quality of his crops. However, for Dendy, profit was not his only goal. He aimed to inspire youth to view agriculture as a promising career alternative. "If it's not the youth who continue agriculture, then how will Indonesia fare without rice?" he said.

With his perseverance and innovation, Dendy stands as a true example that the future of Indonesian agriculture can rest in the hands of the youth. His success transforms his fate and inspires younger generations to view agriculture as a golden opportunity, as fascinating as any other industry.

Dari Kandang Sederhana, Didi Bangun Bisnis Bebek Pedaging

***From a Humble Coop to Thriving Business:
Didi's Journey in Building a Broiler Duck Farming***

Didi tak pernah membayangkan bahwa suatu hari ia akan menjadi pengusaha sukses dalam bidang peternakan bebek. Lahir sebagai anak tunggal dari seorang peternak bebek, Didi awalnya tak tertarik melanjutkan usaha keluarga. Sejak muda, Didi lebih memilih mencari peruntungan di luar negeri sebagai Tenaga Kerja Indonesia (TKI) di Taiwan, meninggalkan tanah kelahirannya dan usaha peternakan bebek yang dikelola orang tuanya.

Namun, nasib berkata lain. Setelah bekerja keras sebagai TKI hingga November 2016, Didi kembali ke kampung halamannya dengan tekad untuk membangun kehidupan baru. Melihat kondisi kandang bebek orang tuanya yang seadanya, hatinya tergerak. Sebagian hasil jerih payahnya di luar negeri ia gunakan untuk membangun kandang yang lebih layak. Meski begitu, Didi masih belum tertarik untuk terjun ke dunia peternakan. Ia memilih membuka kembali warung kelontong dan rental PS2 yang diwariskan almarhumah ibunya. Sayangnya, usaha tersebut hanya bertahan kurang dari dua tahun, dan Didi harus kembali mencari

Didi never imagined that one day he would become a successful entrepreneur in duck farming. Born as the only child of a duck farmer, Didi had no interest in continuing the family business. From a young age, Didi preferred to seek fortune abroad as an Indonesian migrant worker in Taiwan, leaving his hometown and his parents' duck farming business.

However, fate had another say. After working hard as a migrant worker until November 2016, Didi returned to his hometown, determined to build a new life. When he saw the poor condition of his parents' duck coop, he was deeply moved. He used some of his earnings from working overseas to build a proper coop. However, Didi was still not interested in farming. Instead, he decided to reopen the grocery shop and PS2 rental that his late mother had left behind. Unfortunately, the business lasted less than two years, and Didi had to start looking for another job.

Things got even more complicated when he took a job at his uncle's rice factory, which unfortunately went bankrupt after a year. His age and education factors made it difficult

pekerjaan lain.

Keadaan semakin sulit ketika ia ikut bekerja di pabrik beras milik pamannya, yang sayangnya harus bangkrut setelah setahun berjalan. Faktor usia dan latar pendidikan yang minim membuat Didi sulit bersaing di dunia kerja. Namun, di tengah keterbatasan, Didi tak menyerah. Demi memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga, ia mulai membantu usaha peternakan bebek orang tuanya. Tanpa disadari, inilah awal mula perjalanan panjang Didi menuju kesuksesan.

Dengan sedikit pengalaman dan pengetahuan tentang beternak bebek, Didi memberanikan diri mengajukan pinjaman modal di KUR BANK BRI. Dari dana pinjaman tersebut, ia membeli 500 ekor bebek dan mulai serius menekuni usaha peternakan bebek. Tinggal di pedesaan memberi Didi

for him to compete in the job market. However, amidst the limitations, Didi did not give up. To fulfil the family's needs, he started to help his parents' duck farming business. Unknowingly, this was the beginning of Didi's long journey to success.

With limited experience and knowledge regarding duck farming, Didi braved himself to submit a capital loan at BRI bank. With the loan, he bought 500 ducks and started to pursue a duck farming business seriously. Living in the countryside gives Didi a great advantage. He utilised abundant natural resources such as aquatic algae, water hyacinth, and water spinach as supplementary feed for his ducks. He also uses the local potentials such as bran, menir, and aking as the main feed.

However, the road to success was



keuntungan besar. Melimpahnya sumber daya alam seperti ganggang air, eceng gondok, dan kangkung ia manfaatkan sebagai pakan tambahan untuk bebeknya. Bahkan, potensi lokal seperti bekatul, menir, dan nasi aking juga tak luput dimanfaatkan sebagai pakan utama.

Namun, jalan menuju kesuksesan tak selalu mulus. Usaha beternak bebek menghadapkan Didi pada berbagai tantangan, mulai dari ancaman penyakit seperti flu burung dan kolera bebek, hingga fluktuasi harga pakan yang bisa merugikan. Menyadari pentingnya menjaga kesehatan ternak, Didi rutin melakukan vaksinasi dan menjaga kebersihan kandang dengan ketat. Ia juga mulai mencari cara untuk meningkatkan efisiensi usaha, seperti menggunakan pakan fermentasi yang lebih ekonomis dan ramah lingkungan.

Tahun 2022 menjadi titik balik bagi Didi ketika ia mengikuti Program YESS yang berjudul Motivasi Bisnis. Pelatihan ini membuka wawasan dan memperkuat semangat Didi untuk terus mengembangkan usahanya. Pada tahun 2023, berkat bantuan hibah dari program tersebut, Didi berhasil membeli peralatan produksi seperti mesin pelet dan bahan baku tambahan. Ini memberi dampak besar pada usahanya, menurunkan biaya produksi dan memperluas akses pasar melalui jaringan penerima manfaat pasca pelatihan.

Tak hanya fokus pada produksi, Didi juga berinovasi dalam memasarkan produknya. Ia memanfaatkan platform *e-commerce* untuk menjual bebeknya langsung ke konsumen, dan bahkan membuat konten edukasi di YouTube untuk berbagi ilmu dengan peternak lain. Langkah-langkah ini membantunya membangun reputasi sebagai peternak bebek yang sukses

not always smooth. Didi's business faced various challenges, from disease threats such as bird flu and duck cholera to fluctuations in feed prices that can be detrimental. Didi understands the importance of maintaining his livestock's health. He regularly gets vaccinations and applies strict coop hygiene standards. He was looking for ways to increase his business efficiency, such as using fermented feed for more economical and environmentally friendly benefits.

The year 2022 became Didi's turning point when he joined a YESS training program called "Business Motivation". This training broadened Didi's horizons and strengthened his spirit to keep growing his business. In 2023, helped by the grant from the program, Didi managed to buy production equipment such as a pellet mill and additional raw materials. It impacted his business significantly, reducing the production cost and expanding market access through post-training beneficiary networks.

Didi not only focused on production but also innovated in his product marketing. He utilised the e-commerce platform to sell his ducks directly to consumers and created educational content on YouTube to share knowledge with other farmers. These steps helped him build a reputation as a successful and innovative duck farmer.

Didi's success is inseparable from the collaborations and partnerships he has built. Partnering with duck farmers and dealers, Didi ensures a steady supply of healthy, ready-to-harvest broiler ducks to meet the growing market demand. He even regularly consults with livestock experts to ensure the health of his ducks, especially when dealing with various diseases that could strike at any time.

dan inovatif.

Kesuksesan Didi tak lepas dari kolaborasi dan kemitraan yang ia bangun. Bermitra dengan petani dan bandar bebek, Didi memastikan pasokan bebek pedaging yang sehat dan siap panen selalu tersedia untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. Bahkan, ia sering berkonsultasi dengan pakar hewan ternak untuk memastikan kesehatan ternaknya tetap terjaga, terutama dalam menghadapi berbagai penyakit yang bisa menyerang kapan saja.

In running his business, Didi always prioritises environmentally friendly approaches. He processes duck manure into compost as organic fertilizer. Didi also applies an efficient irrigation system to reduce water consumption and treat water waste from the coop before disposal to avoid environmental contaminations. These efforts maintain the ecosystem's balance and improve his business efficiency and reputation.

Didi's significant success in increasing revenue and production



Dalam menjalankan usahanya, Didi selalu mengutamakan pendekatan yang ramah lingkungan. Ia mulai mengolah kotoran bebek menjadi kompos yang bisa digunakan sebagai pupuk organik. Selain itu, Didi menerapkan sistem irigasi yang efisien untuk mengurangi konsumsi air, serta mengolah air limbah dari kandang sebelum dibuang agar tidak mencemari lingkungan sekitar. Upaya ini tidak hanya menjaga keseimbangan ekosistem, tetapi juga meningkatkan efisiensi dan reputasi bisnisnya.

Keberhasilan Didi yang signifikan dalam peningkatan omset dan produksi tak hanya menginspirasi banyak peternak lain, tetapi juga membuatnya semakin yakin untuk mengembangkan usaha ke depannya. Ia berencana untuk mengolah bebek menjadi produk bernilai tambah seperti bebek asap, nugget, dan sosis bebek. Selain itu, ia berambisi menggunakan teknologi pengemasan yang menarik dan higienis untuk memperluas jangkauan pasarnya.

Kisah Didi adalah bukti bahwa dengan tekad kuat, inovasi, dan keberanian, seseorang bisa mengubah tantangan menjadi peluang dan kegagalan menjadi kesuksesan. Dari kandang sederhana hingga menjadi pengusaha ternama, perjalanan Didi adalah inspirasi bagi siapa pun yang ingin meraih mimp

has inspired many other farmers and given him the confidence to expand his business in the future. He plans to process duck into value-added products such as smoked duck, nuggets, and duck sausage. In addition, he aims to use attractive and hygienic packaging technology to expand his market reach.

Didi's story proves that with determination, innovation, and courage, challenges can turn opportunities and failure into success. From a humble coop to a renowned entrepreneur, Didi's journey is an inspiration for anyone who wants to achieve their dreams.

Beras Hitam Cibeusi Rahasia Sukses Petani Muda Elly Syah

***Cibeusi Black Rice:
The Secret of Young Farmer
Elly Syah's Success***



Elly Syah, seorang pemudi dari Desa Cibeusi, Kecamatan Ciater, Kabupaten Subang, telah menunjukkan bahwa kesuksesan bisa diraih meskipun dengan latar belakang yang sederhana dan minim pengalaman di bidang pertanian. Beras hitam, komoditas unggulan dari desanya, menjadi peluang besar yang pada awalnya tidak ia sadari. Elly bukanlah ahli pertanian, tetapi keinginan kuatnya untuk memajukan desa telah mengantarkannya pada jalan yang penuh tantangan namun juga potensi.

Awalnya, Elly tidak tahu apa yang seharusnya ditonjolkan dari desanya. Seperti petani lainnya, ia memandang beras hitam hanya sebagai komoditas biasa tanpa mengetahui nilai lebihnya. Namun, kesempatan besar datang ketika ia diundang mengikuti berbagai pelatihan, salah satunya dari PT Danone yang bekerja sama dengan BMU, sebuah yayasan yang mendukung pengembangan UMKM. Elly yang sebelumnya jarang keluar dari desa, mulai merasakan kerasnya dunia luar. Dengan pelatihan yang ia ikuti, perlahan-lahan ia belajar tentang pengembangan produk dan potensi

Elly Syah, a young woman from Cibeusi Village, Ciater District, Subang Regency, has shown that success can be achieved even with a simple background and minimal experience in agriculture. Black rice, a superior commodity from her village, is a great opportunity that she was initially unaware of. Elly is not an agricultural expert, but her strong desire to advance her village has led her on a path full of challenges but also potential.

Initially, Elly did not know what should be highlighted from her village. Like other farmers, she viewed black rice as just an ordinary commodity without knowing its added value. However, a big opportunity came when she was invited to attend various trainings, one of which was from PT Danone in collaboration with BMU, a foundation that supports the development of MSMEs. Elly, who had previously rarely left the village, began to feel the harshness of the outside world. With the training she attended, she slowly learned about product development and wider marketing potential.

pemasaran yang lebih luas.

Tantangan demi tantangan datang silih berganti. Salah satu proyek besar yang ia ikuti adalah pembuatan sapu ijuk. Namun, proyek ini tidak mudah. Dengan target produksi 500 kg sapu per bulan, Elly hanya mampu mencapai 50 kg. Bahkan, anggota kelompoknya yang semula berjumlah 48 orang, perlahan menyusut hingga hanya tersisa empat orang. Meski demikian, Elly tidak menyerah. Ia terus berusaha dan akhirnya diundang untuk memamerkan produk unggulan dari Desa Cibeusi, termasuk sapu ijuk, gula aren, beras merah, dan beras hitam.

Saat pameran berlangsung, meskipun Elly memprioritaskan sapu ijuk, perhatian pengunjung justru tertuju pada beras hitam. Banyak yang tertarik, dan produk beras hitam terjual habis. Pada saat itu, Elly sadar bahwa beras hitam memiliki potensi yang jauh lebih besar daripada yang ia bayangkan. Selain kandungan

Challenges came one after another. One of the big projects she participated in was making injuk brooms. However, this project was not easy. With a monthly production target of 500 kg of brooms, Elly could only achieve 50 kg. The members of her group, which initially numbered 48 people, slowly shrank to only four people left. However, Elly did not give up. She kept trying and was finally invited to showcase superior products from Cibeusi Village, including injuk brooms, palm sugar, red rice, and black rice.

During the exhibition, although Elly prioritized the broomstick, the visitors' attention was focused on black rice. Many were interested, and the black rice products sold out. At that time, Elly realized that black rice had much greater potential than she had imagined. In addition to its high nutritional content, black rice can also be processed into various foods that attract consumer interest. The success



nutrisinya yang tinggi, beras hitam juga bisa diolah menjadi berbagai makanan yang menarik minat konsumen. Keberhasilan pameran tersebut menjadi titik balik bagi Elly untuk mengembangkan bisnis beras hitam.

Kesuksesan ini tidak datang tanpa rintangan. Elly sering kali harus berjuang dengan keterbatasan, termasuk saat menghadiri pelatihan yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi. Dengan modal nekat dan uang transportasi sebesar 50 ribu rupiah, ia berangkat ke kota Subang untuk belajar lebih banyak tentang pengembangan produk dan pemasaran. Elly percaya bahwa potensi Desa Cibeusi tidak hanya ada di bidang pertanian, tetapi juga bisa berkembang menjadi destinasi agrowisata. Dengan berbagai pelatihan yang diikutinya, ia mulai mendapatkan bimbingan dalam hal kemasan, pemasaran, hingga dukungan fasilitas dari dinas terkait.

Perlahan, usaha Elly semakin berkembang. Berkat dukungan dari Program YESS, yang memberikan pendanaan melalui hibah kompetitif, Elly bisa memperluas usahanya. Selain dana hibah, Elly juga mendapatkan banyak relasi baru, baik dari fasilitator, mobilizer, maupun pengusaha lain yang bergerak di bidang serupa. Kolaborasi ini semakin memperkuat fondasi usahanya, dan Elly berhasil menjalin kerja sama dengan banyak pihak, termasuk dengan Dinas Pertanian dan kelompok tani setempat.

Tak hanya fokus pada beras hitam, Elly juga melihat potensi besar di sektor pariwisata desanya. Curug Angin, Curug Cibareubeuy, dan beberapa curug lainnya di Desa Cibeusi mulai menarik perhatian wisatawan. Elly memanfaatkan potensi alam ini dengan menjadikannya sebagai destinasi

of the exhibition was a turning point for Elly in developing the black rice business.

This success did not come without obstacles. Elly often had to struggle with limitations, including when attending training organized by the Cooperatives Office. With reckless capital and transportation money of 50 thousand rupiahs, she went to the city of Subang to learn more about product development and marketing. Elly believes that Cibeusi Village's potential is in the agricultural sector and developing into an agrotourism destination. With the various trainings she attended, she began to receive guidance in terms of packaging, marketing, and support facilities from related agencies.

Slowly, Elly's business grew. Thanks to support from the YESS Program, which provided funding through competitive grants, Elly was able to expand her business. In addition to the grant, Elly also gained many new connections from facilitators, mobilizers, and other entrepreneurs working in similar fields. This collaboration further strengthened the foundation of her business, and Elly succeeded in establishing cooperation with many parties, including the Department of Agriculture and local farmer groups.

Not only focusing on black rice, Elly also sees great potential in the tourism sector of her village. Curug Angin, Curug Cibareubeuy, and several other waterfalls in Cibeusi Village have begun attracting tourists' attention. Elly utilizes this natural potential by making it an agrotourism destination. In the midst of the vast expanse of rice fields and the beauty of the waterfall, tourists can enjoy not only nature but also typical village products such as peuyeum ketan and ranginang with various flavors.

agrowisata. Di tengah hamparan sawah yang luas dan keindahan curug, wisatawan tidak hanya bisa menikmati alam, tetapi juga produk-produk khas desa seperti peuyeum ketan dan ranginang dengan varian rasa.

Kolaborasi yang Elly bangun dengan petani lain di desa sekitarnya memberikan dampak positif bagi perekonomian desa. Dengan bekerja sama, para petani bisa saling mendukung, terutama dalam proses panen dan pasca panen. Elly bergabung dengan kelompok tani dan aktif berbagi pengetahuan tentang budidaya hingga pemasaran, sehingga banyak petani merasakan manfaat dari ilmunya. Bahkan, Elly berhasil menjalin kemitraan dengan pengusaha lokal, Pak Dedi Mulyadi, untuk memperluas pemasaran beras hitamnya.

Kini, usaha Elly semakin maju. Tidak hanya dikenal di tingkat lokal, Elly juga mulai menjajaki pasar internasional. Tujuannya ke depan adalah menjadikan beras hitam dari Desa Cibeusi sebagai komoditas ekspor yang bisa bersaing di pasar global. Elly berharap, keberhasilannya ini tidak hanya bermanfaat bagi dirinya sendiri, tetapi juga bisa menginspirasi para pemuda di desanya untuk terus mengembangkan potensi yang ada di daerah mereka.

Dengan semangat yang tak kenal menyerah, Elly Syah telah membuktikan bahwa dengan tekad, kerja keras, dan dukungan dari berbagai pihak, kesuksesan bisa diraih. Keberhasilannya dalam mengembangkan beras hitam dan potensi desa lainnya menjadi contoh nyata bagaimana seorang pemuda dengan semangat inovasi bisa membawa perubahan positif bagi desanya.

The collaboration that Elly built with other farmers in the surrounding villages positively impacts the village economy. Farmers can support each other by working together, especially in the harvest and post-harvest processes. Elly joined a farmer group and actively shared knowledge about cultivation and marketing so that many farmers felt the benefits of her knowledge. Elly managed to establish a partnership with a local business person, Mr Dedi Mulyadi, to expand the marketing of his black rice.

Now, Elly's business is growing. Not only known locally, Elly has also begun to explore the international market. Her goal for the future is to make black rice from Cibeusi Village an export commodity that can compete in the global market. Elly hopes that her success will benefit herself and inspire the youth in her village to continue to develop their potential in their area.

With an unyielding spirit, Elly Syah has proven that success can be achieved with determination, hard work, and support from various parties. Her success in developing black rice and other village potentials is a real example of how a young woman with an innovative spirit can bring positive change to her village.

Ranginang Mentah Endah Menembus Dunia

***Endah's Crunchy Ranginang
Expands to the Global Market***



Endah, seorang warga Desa Rancahilir, telah membuktikan bahwa potensi lokal dapat dimanfaatkan menjadi produk unggulan dengan nilai jual yang lebih tinggi. Dengan latar belakang sebagai petani padi ketan, ia memulai usahanya mengolah hasil panen menjadi ranginang, cemilan tradisional yang menjadi ciri khas daerahnya.

Hasil olahan padi ketan tersebut menjadi peluang usaha yang menjanjikan, apalagi dengan banyaknya masyarakat sekitar yang juga memproduksi ranginang. Namun, Endah berbeda. Ia tidak hanya membeli bahan baku dari luar, melainkan memproduksi beras ketan sendiri dari budidaya padi varietas ketan yang ia tanam. Langkah ini membantunya menjaga kualitas produk serta meminimalisir biaya produksi.

Motivasi utama Endah memulai usaha ini adalah kesederhanaan proses pembuatan ranginang dan segmen pasar yang cukup luas. Menurutnya, pembuatan ranginang tergolong mudah dan bahan baku yang tersedia di desanya memadai.

Endah, a resident of Rancahilir Village, has proven that local potential can be utilised to produce a superior product with higher market value. With a background as a glutinous rice farmer, she began her business by processing her harvest into ranginang, an Indonesian rice cracker as well as a local delicacy.

Her transformed glutinous rice products have become a promising business opportunity, primarily as many locals also produce ranginang. However, Endah stands out. She does not merely purchase raw materials from external sources. Instead, she grows her glutinous rice by cultivating varieties she plants herself. This approach helps her maintain product quality while minimising production costs.

Endah's main motivation when starting this business was the simplicity of the ranginang production process and the relatively broad market segment. According to her, making ranginang is relatively easy, and the raw materials available in her village are sufficient. It enables her to support her family while creating



Hal ini memungkinkan Endah untuk menyambung hidup keluarganya sekaligus menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Selain itu, dengan memanfaatkan hasil panen sendiri, Endah merasa yakin bahwa nilai jual dari olahan ketan ini bisa ditingkatkan dan membuka peluang pasar yang lebih besar.

Namun, seperti halnya usaha lain, Endah harus menghadapi berbagai rintangan. Salah satu tantangan yang ia hadapi adalah mendapatkan bahan baku berkualitas tinggi secara konsisten. Hal ini sangat penting karena kualitas bahan baku sangat mempengaruhi rasa dan tekstur ranginang yang dihasilkan. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku seperti beras ketan dan bumbu-bumbu seringkali membuat Endah harus cermat dalam mengatur anggaran agar tetap bisa memproduksi. Di sisi lain, proses produksi yang masih manual menjadi hambatan tersendiri bagi kapasitas produksi dan konsistensi

job opportunities for the surrounding community. Moreover, by utilising her own harvest, Endah believes that the market value of processed glutinous rice products can be enhanced, opening up more extensive market opportunities.

Like any other business, Endah faced various challenges. She struggled to ensure a consistent supply of high-quality raw materials. This was crucial, as the quality of the raw materials significantly influenced the taste and texture. Additionally, fluctuations in the prices of raw materials, such as glutinous rice and spices, often required Endah to manage her budget carefully to keep production running. On the other hand, the manual production process posed its own challenges for production capacity and product consistency, particularly during the drying stage.

In the early stages of her business, Endah used traditional methods by sun-drying them. However, this method

produk, terutama pada tahap pengeringan.

Pada awal usahanya, Endah masih menggunakan cara tradisional dalam mengeringkan ranginang, yaitu dengan cara menjemurnya. Namun, metode ini memiliki kelemahan, terutama saat musim hujan. Ranginang yang kurang kering sering kali gagal saat digoreng, menyebabkan kerugian yang tidak sedikit. Dalam keterbatasannya, Endah kemudian mendengar tentang Program YESS (*Youth Entrepreneurship and Employment Support Services*) dari fasilitator muda saat acara rapat desa. Melalui program ini, Endah berharap bisa menemukan solusi atas berbagai tantangan yang dihadapinya.

Keberuntungan mulai berpihak kepada Endah saat ia mendapatkan informasi terkait peluang hibah kompetitif yang ditawarkan oleh Program YESS. Pada tahun 2022, Endah mengikuti pelatihan pembuatan proposal bisnis, yang mengajarkannya cara menyusun proposal yang dapat menarik perhatian investor. Pelatihan ini menjadi tonggak penting dalam perjalanannya karena Endah hanya perlu mengajukan alat yang sangat ia butuhkan untuk meningkatkan usahanya. Pada tahun 2023, kabar baik datang bahwa ia terpilih sebagai salah satu penerima hibah di Kabupaten Subang. Dana hibah sebesar Rp 18 juta digunakan untuk membeli oven agar proses pengeringan ranginang tidak lagi bergantung pada cuaca. Selain itu, dana tersebut juga digunakan untuk memperbarui kemasan produk agar lebih menarik di mata konsumen.

Program YESS tidak hanya memberikan dana hibah, tetapi juga menghubungkan Endah dengan peluang lain seperti *Corporate Social Responsibility (CSR)* dari PT Pertamina.

had its limitations, especially during the rainy season. If the ranginang isn't dried properly, it fails during frying, causing significant losses. Despite her limitations, Endah learned about the YESS or Youth Entrepreneurship and Employment Support Services Program from a young facilitator during a village meeting. Through this program, Endah hoped to find solutions to her challenges.

Fortune began to favour her when she learned about competitive grant opportunities offered by the YESS Program. In 2022, Endah participated in business proposal preparation training, which taught her how to draft attractive proposals to investors. This training became a significant milestone in her journey, as Endah only needed to propose the tools she urgently needed to improve her business. In 2023, she received the good news that she had been selected as one of the grant recipients in Subang Regency. The grant of IDR 18 million was spent on purchasing an oven to improve the drying process. Additionally, the funds were utilised to upgrade the product packaging to make it more appealing to consumers.

The YESS Program provided grant funding and connected Endah to other opportunities, such as Corporate Social Responsibility (CSR) programs from PT Pertamina. Endah also received digital marketing training and mentoring sessions from field officers. This training helped her market her products online, significantly expanding her ranginang market reach.

One of Endah's most remarkable innovations was changing the ranginang as a product, typically sold in a ready-to-eat product, into the uncooked variant. She realised that selling ready-to-eat ranginang posed a high risk of damage during

Selain itu, Endah juga mendapatkan pelatihan pemasaran digital melalui pendampingan yang diberikan oleh para petugas lapangan. Hal ini membantunya memasarkan produknya secara *online*, yang semakin memperluas pasar ranginangnya.

Salah satu inovasi terbesar Endah adalah mengubah bentuk ranginang yang biasanya dijual dalam bentuk matang menjadi ranginang mentah. Ia melihat bahwa ranginang yang dijual matang memiliki risiko tinggi rusak saat pengiriman jarak jauh. Dengan menjual ranginang dalam bentuk mentah, produk tersebut lebih tahan lama dan bisa dikirim ke tempat yang jauh tanpa khawatir rusak di perjalanan. Meski demikian, inovasi ini awalnya menghadapi tantangan karena konsumen yang tidak memahami cara penyajian yang benar. Banyak konsumen yang langsung memakan ranginang mentah dan mengeluhkan teksturnya yang sangat keras. Menyadari kesalahan ini, Endah segera memperbarui kemasan produknya dengan menambahkan informasi cara penyajian yang tepat, sehingga konsumen tidak lagi kebingungan.

Selain itu, Endah juga mengembangkan dua varian rasa untuk ranginangnya, yaitu rasa terasi dan rasa original. Keputusan ini diambil setelah mendapat masukan dari konsumen yang tidak menyukai aroma dan rasa terasi. Hal ini menunjukkan bahwa Endah sangat terbuka terhadap umpan balik dan selalu mencari cara untuk memuaskan selera pasar.

Dalam upaya memperluas pasarnya, Endah telah menjalin kerja sama dengan berbagai pihak. Rangenang mentah hasil produksinya telah masuk ke berbagai pasar, baik online maupun offline. Ia telah berhasil bekerja sama dengan Surya Departemen Store dan Sarinah, dengan kontrak penjualan

long-distance shipping. By selling uncooked ranginang, the product would last longer and could be shipped to faraway places without the risk of it spoiling during transit. However, this innovation also faced challenges, as the customers did not understand the correct way to serve it. Many consumers ate it uncooked and complained about its tough texture. To address this issue, Endah updated the product packaging to include serving instructions, ensuring consumers' convenience.

In addition, Endah developed two flavour variants for her ranginang: shrimp paste and original. This decision was made after receiving feedback from consumers who disliked the aroma and taste of shrimp paste. It displayed Endah's openness to feedback and constant efforts to satisfy market preferences.

Endah has established partnerships with various parties to expand her market. Her ranginang has reached both online and offline markets. She has successfully collaborated with Surya Department Store and Sarinah, with monthly sales contracts ranging from 50 to 100 pieces. Endah actively sells her products through online platforms such as TikTok, Shopee, and Tokopedia. Her uncooked ranginang has even been exported to international markets. In managing this export business, Endah partners with Indonesia Eximbank (LPEI) to facilitate the overseas shipment of her products.

Her success is not only reflected in her financial condition. She has also positively impacted the local community by creating job opportunities. She empowers women in her village to assist in the ranginang production process and

50 hingga 100 pcs per bulannya. Di ranah digital, Endah juga aktif menjual produknya melalui platform seperti Tiktok, Shopee, dan Tokopedia. Bahkan, ranginang mentahnya telah diekspor ke pasar mancanegara. Dalam menjalankan usaha ekspor ini, Endah bermitra dengan Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) untuk mempermudah proses pengiriman produk ke luar negeri.

Keberhasilannya tidak hanya terlihat dari segi finansial. Endah juga memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar dengan menciptakan lapangan kerja. Ia memberdayakan ibu-ibu di desanya untuk membantu proses produksi ranginang, yang dilakukan secara higienis dan sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP). Selain itu, Endah juga aktif berkomunikasi dengan petani sukses lainnya di Kabupaten Subang untuk terus memperluas peluang usahanya.

Kesuksesan yang diraih Endah semakin nyata setelah ia menerima hibah dari Program YESS. Dengan kemasan yang lebih menarik, ia dapat menaikkan harga jual produknya dan memperluas jangkauan pasarnya. Penjualannya ke Malaysia telah meningkatkan pendapatannya secara signifikan, dan kini ia optimis untuk terus memperluas usahanya.

Kisah sukses Endah adalah bukti bahwa memanfaatkan potensi lokal dan berinovasi dengan cerdas bisa membawa kesuksesan. Melalui usaha ranginang mentahnya, ia tidak hanya mengangkat produk lokal, tetapi juga berhasil menembus pasar mancanegara. Harapan dan tujuannya ke depan adalah memperluas lahan usaha, bekerja sama dengan para petani, dan membawa ranginang khas Rancahilir ke panggung dunia.

follows SOPs, including the hygiene standard. Furthermore, Endah actively communicates with other successful farmers in Subang Regency to continuously expand her business opportunities.

Endah's success has sparked after receiving the grant from the YESS Program. With more attractive packaging, she has increased her product's selling price and expanded her market reach. Her sales to Malaysia have significantly boosted her income, and she is optimistic about further expanding her business.

Endah's success story demonstrates that harnessing local potential and innovating it can lead to success. Through her business, she elevated local products and managed to penetrate international markets. Her hopes and goals for the future include expanding her business operations, collaborating with farmers, and bringing ranginang from Rancahilir to the global market.

Gugun Gunawan, Sukses Beternak dengan Modal Minim

***Gugun Gunawan Succeeds in Livestock
Farming with Limited Capital***

Sejak kecil, Gugun Gunawan selalu memiliki ketertarikan terhadap dunia peternakan. Kesukaannya merawat ternak terus berlanjut hingga ia dewasa. Setelah menamatkan pendidikan di sebuah universitas di Jawa Timur, ia memutuskan kembali ke kampung halamannya di Pagaden Barat untuk meneruskan minatnya dalam beternak.

Awalnya, Gugun membantu orang tuanya yang sudah lama menjalankan usaha ternak bebek. Saat itu, usaha bebek orang tuanya cukup sukses, memberikan pendapatan awal sebesar Rp 7 juta sampai Rp 8 juta setiap kali penjualan. Namun, Gugun merasa bahwa beternak bebek saja belum cukup memuaskan keinginannya untuk mengembangkan usaha yang lebih besar.

Dengan semangat berwirausaha yang kuat, Gugun mulai menjajal sesuatu yang baru, yakni beternak domba dan kambing. Awalnya, ia hanya memelihara dua ekor kambing. Dengan ketekunan dan kerja keras, Gugun berhasil mengembangkan usahanya secara bertahap hingga

From a young age, Gugun Gunawan has always had a keen interest in animal husbandry. His love for caring for livestock persists into his adulthood. After completing his studies at a university in East Java, he returned to his hometown of Pagaden Barat to pursue his passion for livestock farming.

Initially, Gugun assisted his parents, who had long been engaged in duck farming. At the time, his parents' duck farming business was successful, earning an initial income of IDR7 to 8 million per sale. However, Gugun felt that focusing solely on duck farming did not fully satisfy his desire to expand and develop a larger-scale business.

Driven by a strong entrepreneurial spirit, Gugun stepped into a new venture—raising goats and sheep. He started modestly, with just two goats. Through persistence and hard work, Gugun gradually grew his business and now manages dozens of goats and sheep. His ambition to succeed was fueled by personal aspirations and his determination to utilise the potential of his region.

kini mampu memelihara puluhan ekor kambing dan domba. Keinginannya untuk maju tak hanya didorong oleh hasrat pribadi, tetapi juga oleh tekadnya untuk memanfaatkan potensi daerahnya.

Namun, perjalanan Gugun dalam membangun usaha ternak tidaklah mudah. Salah satu tantangan terbesarnya adalah masalah permodalan. Modal yang diperlukan untuk memulai usaha ternak memang besar, mulai dari pembangunan kandang, pembelian ternak, hingga biaya pemeliharaan.

Selain itu, Gugun juga harus menghadapi berbagai tantangan lain seperti penyakit yang menyerang ternaknya, menyebabkan beberapa ekor kambing dan domba mati karena terjangkit virus. Ditambah lagi, fluktuasi harga yang sering terjadi membuat pendapatannya tidak menentu.

Pada tahun 2022, saat merasa frustrasi menghadapi berbagai rintangan tersebut, Gugun mendapat saran untuk mengikuti Program YESS. Program ini memberikan kesempatan bagi peternak muda seperti Gugun untuk berkonsultasi dan mendapatkan pelatihan dari fasilitator di wilayahnya.

Sejak bergabung dengan Program YESS, Gugun merasakan dampak positif yang signifikan. Ia tidak hanya mendapatkan bimbingan, tetapi juga berbagai fasilitas yang membantunya mengembangkan usaha.

Program YESS memberi Gugun akses ke pelatihan yang mencakup pengembangan proposal bisnis, literasi keuangan, hingga cara membangun startup. Selain pelatihan, Gugun juga memperoleh dana hibah sebesar 25 juta rupiah pada tahun 2023.

Dengan dana ini, ia membeli alat-alat modern seperti alat cukur untuk domba, obat-obatan, pakan ternak,

However, Gugun's journey in building his livestock business was far from easy. One of the biggest challenges he faced was funding. Livestock farming requires substantial capital to build pens, purchase the livestock and cover maintenance costs.

In addition to financial hurdles, Gugun had to contend with other challenges, such as diseases affecting his animals, which led to the loss of some goats and sheep due to viral infections. On top of that, fluctuating market prices often left his income unpredictable.

In 2022, feeling frustrated by these obstacles, Gugun was advised to join the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services or YESS Program. This initiative provided young farmers like Gugun with opportunities to consult and receive training from



dan perlengkapan lainnya. Alat pencacah pakan yang ia beli sangat membantu meningkatkan efisiensi usahanya, menghemat waktu dan tenaga dalam menyiapkan makanan untuk ternak. Inovasi seperti ini sangat penting bagi perkembangan usahanya.

Tak hanya itu, bergabung dengan Program YESS juga memperluas jaringan Gugun di dunia peternakan. Melalui program tersebut, ia bertemu dengan banyak peternak lain yang membagikan informasi pasar dan peluang kerjasama. Fasilitator dan penyuluh di Kecamatan Pagaden Barat juga aktif memberikan dukungan, membantu Gugun memahami dinamika pasar ternak lebih dalam. Kolaborasi ini sangat bermanfaat bagi Gugun, terutama dalam hal pemasaran dan pengelolaan ternak.

Diversifikasi Usaha

Salah satu inovasi menarik yang Gugun terapkan dalam usahanya adalah diversifikasi. Selain beternak domba dan kambing, Gugun juga masih menjalankan usaha ternak bebek dan budidaya tanaman padi. Diversifikasi usaha ini membuatnya tidak hanya bergantung pada satu sumber pendapatan, sehingga memberi peluang lebih besar untuk meraih keuntungan. Dengan adanya beberapa lini usaha, ia juga bisa lebih stabil dalam menghadapi fluktuasi harga di salah satu sektor.

Gugun juga menjalin kemitraan dengan peternak dan petani di sekitarnya. Salah satu bentuk kemitraan yang ia lakukan adalah dengan menitipkan kambing atau dombanya kepada peternak kecil untuk dipelihara. Kerjasama ini menguntungkan kedua belah pihak, di mana Gugun mendapatkan bantuan dalam pemeliharaan ternak, sementara peternak kecil memperoleh

facilitators in their regions.

Since joining YESS, Gugun has experienced significant positive changes. He received mentorship and access to various resources that helped him develop his business.

The YESS Program offered Gugun training in business proposal preparation, financial literacy, and startup building. In addition to the training, Gugun received a grant of IDR 25 million in 2023.

With this funding, he could purchase modern equipment, such as sheep shearing tools, medicines, animal feed, and other supplies. One of the most valuable tools he acquired was a feed chopper, which significantly improved the efficiency of his operations, saving both time and effort in preparing food for his livestock. Innovations like these are pivotal to the growth of his business.

Furthermore, by participating in the YESS Program, Gugun expanded his network within the livestock farming industry. He connected with many other farmers who share market information and collaboration opportunities through the program. Facilitators and agricultural extension workers in Pagaden Barat District also provided active support, helping Gugun better understand market dynamics. These collaborations have been proven invaluable, particularly in marketing and livestock management.

Diversifying the Business

One of Gugun's notable strategies for his business development is diversification. In addition to raising goats and sheep, Gugun continues his family's duck farming business and cultivates rice. This diversification prevents him from relying solely on a single income source, providing greater profit opportunities. With

penghasilan tambahan melalui sistem bagi hasil.

Selain itu, Gugun juga berkolaborasi dengan petani lain yang tergabung dalam Program YESS untuk mengolah limbah kotoran ternak menjadi pupuk kandang yang dikemas dan dijual dengan harga lebih tinggi. Usaha ini tidak hanya meningkatkan pendapatan Gugun, tetapi juga membantu petani lain dalam hal kebutuhan pupuk.

Gugun menerapkan prinsip pertanian berkelanjutan dalam usahanya. Salah satunya adalah dengan memanfaatkan kotoran ternak sebagai pupuk organik untuk lahan-lahan pertanian di sekitar daerahnya. Ia juga sering membagikan pupuk organik ini secara gratis kepada petani sekitar, membantu meningkatkan kesuburan tanah mereka.

Selain itu, Gugun juga melakukan rotasi penggembalaan untuk mencegah degradasi tanah dan menjaga kesuburan lahan. Dengan berbagai langkah tersebut, usahanya tidak hanya memberikan manfaat bagi dirinya, tetapi juga bagi masyarakat sekitarnya.

Keberhasilan Gugun tidak hanya terlihat dari peningkatan pendapatan yang ia peroleh, tetapi juga dari peranannya sebagai offtaker atau perantara yang membantu peternak lain dalam memasarkan hasil ternak mereka.

Informasi pasar yang ia dapatkan dari Program YESS dan jaringannya memberikan peluang bagi Gugun untuk menjadi penghubung antara peternak kecil dan pasar yang lebih besar. Kini, omsetnya meningkat hingga lebih dari 10 juta rupiah setiap kali penjualan.

Berkat program YESS, ia berhasil memangkas biaya operasional dan memperluas usahanya, sekaligus

several lines of business, he also grows more stable in dealing with price fluctuations in one sector.

Gugun has also formed partnerships with neighbouring farmers. One such collaboration involves entrusting his goats and sheep to smaller-scale farmers for care and maintenance. This partnership benefits both parties, with Gugun receiving assistance in livestock management while smaller farmers earn additional income through a profit-sharing system.

In addition, Gugun collaborates with other farmers involved in the YESS Program to process livestock manure into organic fertilizer packaged and sold at a higher price. This initiative has increased Gugun's income and helped other farmers meet their fertilizer needs.

Gugun embraces the principles of sustainable farming in his operations. For example, he uses livestock manure as organic fertilizer for agricultural land in his surrounding area. He often distributes this organic fertilizer free of charge to neighbouring farmers, helping improve soil fertility.

Additionally, Gugun implements rotational grazing to prevent soil degradation and maintain land productivity. Through these measures, his business benefits him personally and concurrently, contributes to the welfare of his surrounding community.

Gugun's success is reflected in his increased income and his role as an off-taker—a middleman who helps other farmers market their livestock.

The market insights Gugun gained from the YESS Program and his network enabled him to connect smaller farmers with larger markets. Today, his revenue exceeds IDR10 million with each sale.

Thanks to the YESS Program, Gugun has reduced operational costs,

mengurangi tingkat pengangguran di desanya dengan memberdayakan warga sekitar.

Melihat pencapaiannya sejauh ini, Gugun tidak berhenti di situ. Ia memiliki impian besar untuk mengembangkan usahanya lebih jauh lagi. Salah satu tujuan utamanya adalah melakukan ekspansi dan menciptakan produk turunan dari ternaknya, seperti produk olahan daging atau susu kambing, yang memiliki nilai jual lebih tinggi.

Gugun juga bercita-cita membangun peternakan modern dengan menggunakan teknologi canggih, demi meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Selain itu, ia ingin terus memberdayakan masyarakat sekitarnya, memberikan pelatihan dan pengetahuan tentang peternakan agar mereka juga bisa mandiri secara finansial.

Inspirasi yang dibawa Gugun Gunawan adalah tentang keberanian, inovasi, dan kemauan untuk terus belajar. Dengan segala rintangan yang dihadapinya, Gugun berhasil mengubah tantangan menjadi peluang. Kini, usaha ternaknya bukan hanya menjadi sumber penghidupan bagi dirinya, tetapi juga bagi masyarakat di sekitarnya. Keberhasilan ini membuktikan bahwa dengan kerja keras dan dukungan yang tepat, setiap orang bisa mencapai kesuksesan.

expanded his business, and helped lower unemployment in his village by providing job opportunities for his community.

Despite his achievements so far, Gugun remains ambitious. He has big plans for the future, including expanding his business and developing value-added products from his livestock, such as processed meat or goat's milk products, which could fetch higher market prices.

Gugun also dreams of establishing a modern farm with advanced technology to enhance efficiency and product quality. Furthermore, he aims to continue empowering his community by providing training and knowledge on livestock farming, enabling them to achieve financial independence.

Gugun Gunawan's story concerns courage, innovation, and a willingness to learn. Despite the challenges he faced, he turned obstacles into opportunities. Today, his livestock farming business provides a livelihood for himself and supports the surrounding community. His success is a testament to the fact that anyone can achieve great things with hard work and the proper support.

Dari Domba Betina Bunting, Hendri Yanto Sukses Jadi Juragan

***From Breeding Sheep to Business Success:
The Journey of Hendri Yanto***



Hendri Yanto adalah contoh nyata dari seseorang yang berhasil mengubah tantangan menjadi peluang. Dulu bekerja sebagai *cleaning service*, hidup Hendri berubah drastis ketika pandemi COVID-19 melanda dan ia terpaksa dirumahkan. Dalam masa-masa sulit tersebut,

Hendri memutuskan untuk membeli seekor domba betina yang sedang mengandung dengan tabungan seadanya. Keputusan ini, yang pada awalnya tampak sederhana, ternyata menjadi titik balik dalam hidupnya dan membuka jalan menuju kesuksesan sebagai peternak yang hebat di Kasomalang.

Awalnya, Hendri tidak memiliki latar belakang di bidang peternakan. Namun, ia memiliki tekad kuat untuk memajukan diri dan desanya. Dengan rumahnya yang terletak jauh dari perkotaan dan akses internet yang terbatas, Hendri menghadapi banyak tantangan. Walaupun terletak di daerah yang kaya akan rerumputan dan pakan domba, cuaca buruk dan musim hujan sering menjadi hambatan dalam mencari pakan.

Hendri Yanto is a true example of someone who transforms challenges into opportunities. Hendri, a cleaning service, was laid off when the COVID-19 pandemic struck. During those difficult times,

he decided to buy a pregnant ewe with his limited savings. This simple decision became his life-turning point and paved the way to success as an excellent farmer in Kasomalang.

Although Hendri was not educated in livestock farming, he was determined to progress in himself and his village. Hendri faced many challenges because his home was in a rural area with limited internet access. Although there was plenty of grass in his village to feed the sheep, the bad weather and frequent rains made it challenging to find animal feed. However, Hendri refused to give up. He constantly adapted to the condition and remained focused on his goal.

Hendri did not solely rely on luck. One day, he got a recommendation from a village officer to join the YESS (Youth Entrepreneurship Support Services) Program. This program

Namun, Hendri tidak menyerah. Ia terus beradaptasi dengan kondisi tersebut dan tetap fokus pada tujuannya.

Hendri tidak hanya mengandalkan keberuntungan semata. Pada suatu hari, ia mendapatkan undangan untuk mengikuti Program YESS setelah direkomendasikan oleh seorang pekerja desa. Program ini menawarkan pelatihan dan dukungan kepada para pengusaha muda. Hendri mengikuti berbagai pelatihan, dan pada akhir program, ia sangat tertarik untuk mengajukan proposal. Namun, proses pengajuan proposal tidaklah mudah. Ia mengalami beberapa kesulitan dan harus menunggu jawaban cukup lama.

Rasa frustrasi sempat menghampiri Hendri, dan ia memutuskan untuk meninggalkan peternakan dan bekerja di tempat lain, menyerahkan tanggung jawab ternak kepada orang tuanya. Selama empat bulan bekerja, Hendri merindukan dunia

offered training and support to young entrepreneurs. Hendri participated in numerous training sessions, and by the end of the program, he was eager to submit a proposal. Yet, submitting the proposal was difficult, and he had to wait for some time.

Hendri was frustrated and decided to leave farming and work elsewhere, leaving responsibility for raising his livestock to his parents. However, after four months of working, Hendri missed his farming routine. Eventually, good news came to him when he was informed that his proposal needed revision and additional requirements. With renewed determination, Hendri returned to his hometown and again focused on farming.

Finally, after revising the proposal, Hendri received an invitation from a local facilitator to continue the program. His happiness and spirit were in flame. The YESS Program supported him with raw materials and valuable



peterernakan. Berita baik datang ketika ia menerima informasi bahwa proposalnya memerlukan perbaikan dan persyaratan tambahan. Hendri kembali ke kampung halaman, mengalihkan fokusnya kembali pada peterernakan yang sempat ditinggalkannya.

Setelah perbaikan proposal, Hendri akhirnya mendapatkan undangan untuk melanjutkan program dari fasilitator setempat. Kebahagiaannya dan semangatnya kembali menyala. Program YESS memberikan dukungan berupa bahan baku dan alat yang sangat berharga. Hendri menetapkan target ambisius untuk tahun ini: memiliki 100 ekor domba dan melahirkan beberapa domba tangkisan yang dapat memperkenalkan ciri khas daerahnya.

Di usianya yang baru 24 tahun, Hendri menunjukkan kematangan dan kepiawaian yang mengesankan. Ia mampu menjalin hubungan baik dengan peternak muda maupun yang lebih berpengalaman. Hendri tidak hanya memajukan bisnis ternaknya, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan desa Pasanggrahan. Ia merangkul dua peternak muda dari desanya untuk menjadi karyawan, memberikan kesempatan bagi mereka untuk belajar dan berkembang di bidang peterernakan.

Keberanian Hendri untuk berinovasi juga terlihat dalam langkahnya untuk merambah dunia pertanian. Melihat kotoran domba yang semakin menumpuk, Hendri memutuskan untuk memanfaatkan lahan di sekitarnya untuk budidaya padi, kebun kopi, dan pisang. Ia bahkan memberikan kotoran domba kepada petani di daerahnya tanpa biaya, sebagai bentuk dukungan untuk meningkatkan hasil pertanian mereka.



equipment. Later, Hendri ambitiously targeted 100 sheep and breeding several fighting sheep that showcased the characteristics of his region.

At just 24-year-old Hendri demonstrated great maturity and impressive skills. He built good relationships with young farmers and experienced farmers. Hendri grew his business and contributed to his village development. He hired two young farmers and gave them an opportunity to learn and grow.

Hendri's bravery to innovate was evident in his decision to venture into the agricultural sector. Hendri decided to utilise the manure for fertilising

Dukungan kepala desa terhadap Hendri sangat besar. Jiwa sosial dan semangat Hendri untuk terus mengembangkan potensi desa Pasanggrahan mendapatkan apresiasi tinggi. Keberhasilan Hendri dalam memajukan peternakan dan pertanian berdampak positif pada masyarakat. Ia tidak hanya menciptakan lapangan kerja, tetapi juga meningkatkan perekonomian desa.

Kolaborasi yang dilakukan Hendri dengan peternak tangkisan juga membuahkan hasil. Ia melatih dombanya dengan baik, mempersiapkan mereka untuk kompetisi. Beberapa domba tangkisan yang dimilikinya telah memenangkan kejuaraan di beberapa tempat seperti Ranen Medang, Sumedang, dan Purwakarta. Keberhasilan ini meningkatkan nilai jual domba tangkisan dan membawa reputasi baik bagi peternakan Hendri.

nearby lands to grow paddy, coffee, and bananas. He even distributed free sheep manure to farmers in his area to boost their crop yield.

The head of the village greatly supported Hendri, recognizing his commendable social spirit and dedication to developing Pasanggrahan's potential. Hendri successfully advanced livestock farming and agriculture and had a positive impact on the community. Not only did he create job opportunities, but he also boost the village economy.

Hendri's collaboration with fighting sheep farmers was also a success. He trained his sheep well, preparing them for competitions. His fighting sheep triumphed in several places, such as Ranen Medang, Sumedang, and Purwakarta. This success has increased the market value of the sheep and brought a favourable



Keberlanjutan dan dampak positif dari usaha Hendri sangat terasa di masyarakat. Ia telah memberdayakan para petani dan peternak di Pasanggrahan untuk maju bersama. Dengan ciri khas yang dimiliki, desa Pasanggrahan kini dikenal lebih luas, dan usaha Hendri telah menjadi inspirasi bagi banyak orang.

Keberhasilan Hendri saat ini adalah hasil dari kerja keras dan ketekunan. Dengan 34 ekor domba hasil dari Program YESS, ia tidak hanya berhasil membangun usaha peternakan, tetapi juga memberdayakan masyarakat setempat dan membuka lahan pertanian baru. Hendri memiliki harapan besar untuk masa depan. Ia bercita-cita membudidayakan 100 ekor domba dalam waktu dekat untuk memenuhi kebutuhan pasar. Selain itu, ia berencana untuk memperluas usaha, menciptakan lebih banyak lapangan kerja, dan mengurangi angka pengangguran di desanya.

Dalam setiap langkahnya, Hendri selalu mengedepankan semangat dan tekad untuk memajukan desanya. Ia percaya bahwa dengan terus berinovasi dan berkolaborasi, usaha peternakan dan pertanian yang dikelolanya dapat berkembang pesat, memberikan manfaat tidak hanya bagi dirinya sendiri, tetapi juga bagi masyarakat sekitar. Hendri Yanto telah membuktikan bahwa dengan kerja keras dan ketekunan, seseorang dapat mencapai kesuksesan meskipun memulai dari titik yang tidak menguntungkan.

reputation to Hendri's farm.

Hendri's business sustainability and positive impact are evident in the community. He has empowered agricultural and livestock farmers in Pasanggrahan. With its unique characteristics, Pasanggrahan has gained widespread recognition, and Hendri's business inspires many people.

Hendri's success is a testament to his hard work and diligence. He established a thriving livestock business with 34 sheep from the YESS Program, empowered the local community, and opened new agricultural lands. Hendri has high hopes for the future. He plans to raise 100 sheep soon to meet market demand. He also aims to expand his business, create more job opportunities, and reduce unemployment in his village.

Hendri always pours his spirit and determination into developing the village. He firmly believes through sustainable innovation and collaboration, his livestock and agricultural businesses can grow rapidly and benefit himself and the local community. Hendri Yanto has proved that hard work and diligence can pave the way from unfavourable beginnings to remarkable success.

Pakai Inovasi Teknologi, Jakaria Mengubah Nasib dari Lahan Sawah

Jakaria Harnesses Technology to Revolutionize Rice Farming

Setelah lulus dari SMK pada tahun 2010, Jakaria memasuki dunia kerja di beberapa perusahaan swasta, termasuk PT Petrokimia sebagai formulator. Meskipun memiliki latar belakang pendidikan di luar pertanian, Jakaria merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dengan orang tua yang adalah petani.

Lingkungan pertanian adalah hal yang tidak asing baginya, dan seiring waktu, Jakaria memutuskan untuk fokus pada usaha bertani padi sawah di lahan yang diwariskan oleh orang tuanya. Ia berharap dapat mengembangkan usaha ini menjadi lebih besar dan berdaya saing tinggi, serta menciptakan peluang kerja bagi tenaga kerja potensial di sekitarnya.

Namun, perjalanan Jakaria tidaklah mudah. Seperti banyak petani lainnya, ia menghadapi berbagai tantangan dalam usaha pertaniannya. Salah satu masalah utama yang dihadapinya adalah keterbatasan modal. Modal untuk berusaha di bidang pertanian padi sawah cukup besar, terutama dengan harga pupuk dan obat-obatan yang terus meningkat. Keterbatasan ini memaksa Jakaria untuk sering

After graduating from SMK (Vocational High School) in 2010, Jakaria worked as a formulator in several private companies, including PT Petrokimia. Although he did not have an education in agriculture, Jakaria was the first of three children from parents who were farmers. Farmland was not new for Jakaria. As time passed, he decided to focus on his inherited business of growing rice. He wished to grow the business, make it more competitive, and create job opportunities for potential local workers.

However, Jakaria's journey was not without challenges. Like many other farmers, he had to face many obstacles, one of which was limited capital in his farming business. Growing rice paddy required significant capital, particularly for fertilizers and pesticides, and the price steadily rose. This situation frequently forced Jakaria to pay the local farm shop, where he bought his farming items, only when harvest time came. This situation persisted, and Jakaria sold his harvest crop solely to settle his debt. Furthermore, the unpredictable weather also affected

berhutang pada toko pertanian setempat, membayar utangnya saat panen tiba. Jika hal ini terus berlanjut, hasil panen Jakaria seringkali habis hanya untuk membayar utang. Selain itu, cuaca yang tidak menentu juga mempengaruhi hasil produktivitas, sehingga risiko kerugian selalu mengintai.

Menghadapi berbagai tantangan ini, Jakaria memutuskan untuk mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Program YESS pada tahun 2022. Pelatihan ini bertema motivasi bisnis dan memberikan wawasan baru mengenai pengelolaan usaha pertanian. Pada tahun 2023, Jakaria melanjutkan pelatihan dengan tema lebih lanjut mengenai padi, yang relevan dengan usahanya. Berkat dukungan program YESS, Jakaria mendapatkan hibah untuk

his productivity and increased his risk of loss.

Therefore, to overcome these challenges, Jakaria decided to join the YESS Program training in 2022. The training was about business motivation and gave him new insights on managing his farming business. Jakaria continued his training in 2023. He chose other subsequent rice paddy themes relevant to his business. Jakaria acquired grants to increase his business capital thanks to the YESS Program. This support was significant to him because it allowed him to reduce his frequent high production costs. Moreover, Jakaria received additional support through farming equipment, including a sprayer tank, water suction pump, raw materials, and crop market access.





menambah modal usaha. Dukungan ini sangat berarti baginya, karena biaya produksi yang biasanya tinggi kini bisa dikurangi. Selain itu, Jakaria menerima bantuan berupa alat pertanian seperti tanki sprayer, mesin sedot air, dan bahan baku, serta akses pasar untuk menampung hasil panen.

Jakaria tidak hanya mengandalkan bantuan tersebut, tetapi juga aktif dalam menerapkan inovasi dan teknologi terbaru. Ia menggunakan teknologi canggih dalam praktik budidaya padi 42, dengan tujuan untuk meningkatkan produktivitas. Salah satu inovasi yang diterapkannya adalah penggunaan drone untuk penyemprotan, yang disewa dari perusahaan alsintan terdekat, Maxxi Tani. Dengan teknologi ini, Jakaria dapat menghemat waktu dan tenaga. Selain itu, ia juga menggunakan mesin *combine* untuk pemanenan, yang meminimalisir gabah yang terbuang dan mempercepat proses panen. Keberanian Jakaria dalam

However, Jakaria did not solely rely on assistance; he actively applied innovation and advanced technology. He used state-of-the-art technology to cultivate rice paddy variant 42, significantly increasing productivity. One of his innovations was using a drone for spraying, rented from the nearest farming equipment shop (Maxxi Tani). Jakaria could save time and energy by using this technology. Besides the drone, he used combined machinery for harvesting that minimized paddy disposal and accelerated the harvesting process. Jakaria's bravery in using new technology indicated his dedication to differentiating time efficiency and cost between modern and conventional technologies.

Collaboration and partnership are essential aspects of growing Jakaria's business. He has built partnerships with several rice mills to process paddy into rice. Jakaria has also joined a farmers' association that shares his goals. This farmers' association has assisted

mencoba teknologi baru menunjukkan dedikasinya untuk membedakan efisiensi waktu dan biaya antara teknologi modern dan konvensional.

Kolaborasi dan kemitraan menjadi aspek penting dalam mengembangkan usaha Jakaria. Ia telah menjalin kemitraan dengan beberapa penggilingan padi untuk mengolah gabah menjadi beras. Selain itu, Jakaria bergabung dengan kelompok tani yang memiliki tujuan serupa. Kelompok tani ini membantu meningkatkan kapasitas penjualan gabah sehingga harga bisa lebih tinggi. Jakaria juga melakukan kolaborasi dengan banyak petani padi 42 untuk memasok beras ke warung nasi goreng, nasi uduk, dan pembuat lontong di daerah sekitarnya. Dengan banyaknya permintaan beras pera, Jakaria tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya.

Keberlanjutan usaha pertanian padi sangat penting untuk memastikan ketahanan pangan dan kesejahteraan petani. Jakaria memahami hal ini dan berkomitmen untuk menerapkan praktik pertanian yang berkelanjutan. Dengan cara ini, ia tidak hanya meningkatkan hasil panen dan pendapatan, tetapi juga memperbaiki kualitas hidupnya dan komunitasnya. Di sisi sosial, Jakaria aktif dalam kelompok taninya dan berusaha melanjutkan praktik pertanian yang menguntungkan. Ia juga menyadari pentingnya regenerasi petani dan berusaha memimpin dengan pandangan baru untuk mendorong para pemuda terlibat dalam pertanian.

Keberhasilan Jakaria dalam mengelola usahanya setelah mendapat intervensi dari Program YESS terlihat dari kenaikan omset yang signifikan. Ia sering diundang untuk berbicara di acara pertanian dan diakui sebagai petani muda



him in increasing the capacity of his sales, thereby enabling a higher price. Jakaria also collaborated with rice paddy farmers cultivating variant 42 to supply rice for sellers of fried rice, *nasi uduk*—an Indonesian-style steamed rice dish cooked in coconut milk, and *lontong*—a rice cake cooked in banana leaf in his environment. Given the high demand for non-sticky rice variants, Jakaria encountered no difficulties marketing his product.

The continuity of rice paddy farming is important to ensure food security and farmers' welfare. Jakaria understands this concept and is committed to applying sustainable farming practices. With such practices, he increased crop yield and revenue and improved his standard of living and that of the community. In the social sphere, Jakaria actively participates in his farmers' association and consistently implements beneficial farming practices. He understands the significance of farmer regeneration

inspirasi yang memiliki pandangan dan strategi untuk pertanian masa depan. Meskipun masih muda, Jakaria dihormati dalam kelompok taninya karena mampu membawa perubahan positif, terutama dalam pengelolaan air dan manajemen sawah. Pendapat dan inovasi yang ia tawarkan berdasarkan pemikirannya yang segar telah membantu para petani lain untuk menjadi lebih teratur.

Melihat ke depan, Jakaria memiliki harapan besar untuk masa depan pertanian di Indonesia. Ia percaya bahwa peran pemuda sangat penting untuk menjaga keberlanjutan sektor pertanian. Jika tidak ada lagi generasi muda yang terlibat dalam pertanian, maka Indonesia akan terus mengimpor beras dan mengurangi pendapatan para petani lokal. Jakaria berharap bahwa dengan mengembangkan pertanian sesuai dengan tren dan teknologi modern, ia dapat memulai kebiasaan baru bagi para petani dan memotivasi mereka untuk menggunakan teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi kerja di lapangan.

Jakaria adalah contoh nyata bagaimana tekad, inovasi, dan dukunganyangtepatdapatmengubah tantangan menjadi peluang. Dengan usaha dan dedikasinya, ia tidak hanya berhasil mengembangkan usahanya sendiri tetapi juga menginspirasi banyak orang untuk melihat pertanian sebagai sektor yang penuh potensi dan peluang. Keberhasilannya menunjukkan bahwa dengan strategi yang tepat dan dukungan yang memadai, pertanian dapat menjadi sumber pendapatan yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi masyarakat luas.

and strives to be a leader with fresh perspectives to inspire young people to enter the farming sector.

After receiving support from the YESS Program, Jakaria increased his business turnover significantly. Agricultural events often invited Jakaria to speak, recognizing him as an inspiring young farmer with insight and strategy for the future farming sector. Farmers in his association respect Jakaria despite his age, particularly his ability to bring positive change in managing irrigation and paddy fields. His fresh opinions and innovations have helped other farmers become more organized.

Jakaria has big hopes for a better farming sector in Indonesia. He believes the youth's role is vital in maintaining a sustainable farming sector. Without young farmers, Indonesia would be forced to import rice, thereby reducing the revenue generated by local farmers. Jakaria hopes that by developing farming in line with trends and modern technology, he can initiate new practices for farmers and motivate them to use technology to increase fieldwork efficiency.

Jakaria exemplifies faith, innovation, and support that change challenges into opportunities. With his effort and dedication, Jakaria succeeds in growing his own business and inspires many people to see farming as a sector full of potential and opportunities. His success indicates that proper strategy and adequate assistance can turn farming into a sustainable source of income and positively impact the broader community.

Step By Step Maman Budidaya Cabai

Step by Step: Maman's Chili Cultivation Journey



Maman Hermawan, yang sering disapa Maman, memulai perjalanannya sebagai petani dengan tekad sederhana. Memilih pertanian sebagai jalan hidupnya, ia berfokus pada penghasilan harian yang stabil untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Awalnya, Maman hanya mencoba-coba dengan membudidayakan sayuran seperti kacang panjang, paria, dan terong di lahan seluas 500 m². Namun, keberhasilan temannya dalam budidaya cabai membuatnya tertarik untuk fokus pada tanaman ini sebagai komoditas utamanya.

Seiring dengan semangatnya, Maman menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal keuangan. Ia sering kali harus meminjam sumber daya pertanian dari bandar atau tengkulak setempat dengan metode pembayaran potong hasil. Faktor cuaca dan iklim juga turut mempengaruhi usahanya, karena tanaman cabai sangat rentan terhadap hama dan penyakit. Selain itu, masalah pengairan, terutama di musim kemarau, menambah beban biaya operasionalnya. Berbagai kesulitan ini mendorong Maman untuk

Maman Hermawan, often called Maman, embarked on his journey as a farmer with determination. He chose agriculture as his livelihood and focused on securing a stable daily income to meet his family's needs. Initially, Maman experimented with cultivating vegetables like long beans, bitter melons, and eggplants on a 500 m² plot. However, his friend's success in chilli cultivation intrigued him, leading him to concentrate on this crop as his primary commodity.

Driven by his enthusiasm, Maman faced various challenges, particularly financial ones. He frequently had to borrow agricultural resources from local traders or intermediaries, and repayment was made through deductions from crop sales. Weather and climate posed additional challenges, as chilli plants were highly susceptible to pests and diseases. Moreover, irrigation issues, particularly during the dry season, added to his operational costs. These difficulties pushed Maman to seek more effective solutions.

The YESS program emerged as a game-changer, providing the

mencari solusi yang lebih efektif.

Kehadiran program YESS datang sebagai angin segar. Program ini menawarkan pelatihan dan bantuan yang sangat dibutuhkan Maman. Melalui pelatihan yang diberikan oleh penyuluh pertanian dan fasilitator lokal, Maman memperoleh pengetahuan dan keterampilan tambahan, termasuk cara membuat proposal bisnis dan strategi startup. Selain itu, dana hibah sebesar 25 juta rupiah dari YESS memungkinkan Maman untuk membeli alat pompa yang mempermudah akses air ke lahannya, mengurangi biaya tambahan selama musim kemarau.

Dengan dukungan ini, Maman

training and support he desperately needed. Through training sessions conducted by agricultural extension workers and local facilitators, Maman gained additional knowledge and skills, including preparing business proposals and startup strategies. Furthermore, a grant of IDR 25 million from the YESS program enabled Maman to purchase a water pump, improving water access for his land and reducing extra costs during the dry season.

With this support, Maman implemented various innovations in his farming practices. One such innovation was regular crop rotation between chillies and other vegetables



menerapkan berbagai inovasi dalam usahanya. Salah satunya adalah praktik rotasi tanaman yang dilakukan secara rutin antara cabai dengan paria, terong, atau kacang panjang. Metode ini terbukti efektif dalam mengurangi hama dan penyakit. Selain itu, Maman juga menerapkan pertanian organik dengan menggunakan pupuk organik cair yang dibuat sendiri, mengurangi ketergantungan pada pupuk kimia. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan kualitas produk tetapi juga menambah nilai jualnya.

Selama perjalanan usahanya, Maman menjalin berbagai kemitraan yang mendukung keberhasilannya. Ia bekerja sama dengan bandar setempat untuk mempermudah akses modal usaha dan membangun hubungan baik dengan petani senior. Kolaborasi ini memberikan kesempatan untuk berbagi pengalaman dan mendapatkan saran berharga. Kemitraan dengan penyuluh pertanian lokal juga memberikan Maman akses yang lebih baik terhadap informasi pasar dan solusi untuk masalah pertanian.

Keberhasilan Maman dalam usaha budidaya cabai memberikan dampak positif yang signifikan bagi masyarakat sekitar. Dengan usahanya yang berkembang pesat, Maman mampu mempekerjakan masyarakat yang menganggur, berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi lokal. Pengetahuan dan keterampilan yang diperolehnya juga dibagikan kepada petani lain, meningkatkan kapasitas dan keberhasilan mereka. Maman tidak hanya meraih kesuksesan pribadi, tetapi juga berperan aktif dalam kesejahteraan komunitasnya.

Dukungan dari program YESS dan inovasi yang diterapkan Maman telah membawa hasil yang menggembirakan. Dana hibah yang

like bitter melons, eggplants, or long beans, effectively reducing pests and diseases. Additionally, Maman adopted organic farming using homemade organic liquid fertiliser, reducing dependency on chemical fertilisers. These innovations not only improved product quality but also increased its market value.

Maman forged various partnerships throughout his farming journey that contributed to his success. He collaborated with local traders to facilitate access to business capital and built good relationships with senior farmers. These collaborations provided opportunities to share experiences and receive valuable advice. Partnerships with local agricultural extension workers also gave Maman better access to market information and solutions to agricultural issues.

Maman's success in chilli cultivation has had a significant positive impact on the surrounding community. With his flourishing business, Maman has been able to employ unemployed residents, contributing to local economic empowerment. He has also shared his knowledge and skills with other farmers, enhancing their capacity and success. Maman has achieved personal success and actively contributed to his community's welfare.

The support from the YESS program and the innovations Maman applied have yielded remarkable results. The grant he received has helped reduce operational costs and increased his revenue each planting season. Maman has also shared his experiences and knowledge with local farmers, assisting them in overcoming cultivation challenges. Today, Maman Hermawan is a living example of how perseverance, innovation, and the proper support can transform one's

diterima membantu mengurangi biaya operasional dan meningkatkan omzet setiap musim tanam. Maman juga berbagi pengalaman dan ilmunya kepada petani setempat, membantu mereka mengatasi kendala dalam budidaya. Kini, Maman Hermawan adalah contoh nyata bagaimana ketekunan, inovasi, dan dukungan yang tepat dapat mengubah hidup seseorang dan memberikan manfaat luas bagi komunitas.

Dengan visi jangka panjang, Maman bercita-cita untuk memperbesar luas lahan dan memasuki sektor pengolahan pasca panen. Ia bertekad untuk terus mengembangkan usahanya agar dapat memberikan keuntungan yang lebih besar setiap hari dan memberdayakan masyarakat lebih luas. Kisah Maman Hermawan menginspirasi, menunjukkan bagaimana keberanian memulai, inovasi, dan dukungan yang tepat dapat membawa perubahan besar dalam hidup dan lingkungan sekitar.

life and benefit the community.

With a long-term vision, Maman aspires to expand his land and venture into the post-harvest processing sector. He is determined to continue developing his business to provide more significant daily benefits and empower the broader community. Maman Hermawan's inspirational story demonstrates how the courage to start, innovation, and the right support can bring significant changes in life and the surrounding environment.

Rugi Rp 100 Juta, Hamdan Bisa Gaet Investor Rp 1 Milyar

***From a Loss of IDR 100 Million
to Securing an IDR 1 Billion Investment***

Muhammad Hamdan, seorang peternak kambing yang memulai kariernya dengan latar belakang keluarga peternak di Pare, Jawa Timur, menghadapi berbagai tantangan dalam usahanya. Sejak kecil, Hamdan terlibat dalam aktivitas peternakan orang tuanya, mulai dari membeli kambing hingga memelihara ternak. Meskipun pendidikannya di bidang otomotif, kecintaannya terhadap peternakan mengarahkan jalannya ke bidang ini, menggantikan pekerjaannya sebagai buruh pabrik dengan menjadi peternak kambing penuh waktu.

Pada tahun 2019, Hamdan memutuskan untuk melanjutkan usaha peternakan orang tuanya dan berkomitmen penuh terhadap bidang ini. Ia mengikuti pelatihan di Solo dan mendapatkan pengetahuan yang mendalam tentang peternakan kambing dari tempat tersebut. Seiring dengan berkembangnya usaha, Hamdan mulai mendapatkan tawaran investasi dari berbagai pihak. Dari tahun 2019 hingga 2022, investor yang tertarik dengan kemajuan usaha Hamdan menginvestasikan dana sebesar Rp 60 juta. Dengan meningkatnya minat

Muhammad Hamdan, a goat farmer from Pare, East Java, began his journey in livestock farming and has faced various challenges along the way. From a young age, Hamdan was involved in his parents' livestock farming activities, from purchasing goats to raising them. Despite his background in automotive studies, his passion for livestock farming led him to transition from factory laborer to become a full-time goat farmer.

In 2019, Hamdan made the decision to fully commit to his family's farming business. To deepen his expertise, he attended training in Solo, where he gained in-depth knowledge about goat farming. As his business expanded, Hamdan began receiving investment offers from various parties. Between 2019 and 2022, impressed by Hamdan's business growth, investors financially backed a total of IDR60 million. With increasing interest from investors, Hamdan grew more confident in his business's future.

However, a major challenge arose in 2023 when Hamdan's cattle were struck by Foot and Mouth Disease (FMD). This disease caused significant



investor, Hamdan semakin yakin akan masa depan usahanya.

Namun, tantangan besar muncul pada tahun 2023 ketika Hamdan menghadapi penyakit PMK (Penyakit Mulut dan Kuku) yang menyerang ternak sapi. Penyakit ini menyebabkan kerugian signifikan, mencapai Rp 100 juta, terutama karena empat ekor sapi yang terinfeksi tidak dapat digunakan untuk keperluan kurban. Kerugian ini merupakan titik terendah dalam perjalanan usahanya, tetapi Hamdan tetap berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan dan melanjutkan usaha peternakannya.

Pada tahun 2019, Hamdan terdaftar dalam Program YESS, namun program ini terhambat oleh pandemi Covid-19. Meskipun mengalami kendala, Hamdan tetap berusaha dan melanjutkan pendidikannya dengan mengikuti pelatihan-pelatihan terkait bisnis. Melalui pelatihan BMP (Business Motivation Pathway) dan pembuatan proposal bisnis, Hamdan mengajukan proposal hibah

losses, amounting to IDR100 million, mainly because four infected cows could no longer be used for Eid al-Adha sacrificial purposes. Despite this significant loss, Hamdan remained determined not to disappoint his customers and continued his farming business.

Hamdan registered for the YESS (Youth Entrepreneurship Support Scheme) program in 2019, but its execution was delayed due to the COVID-19 pandemic. Despite facing setbacks, Hamdan persisted and continued to develop his skills through various business-related training sessions. By participating in the BMP (Business Motivation Pathway) and business proposal preparation training, Hamdan was able to submit a competitive grant proposal. Although his initial attempt was unsuccessful, he remained determined and did not give up. In 2022, his proposal was finally accepted, and he received a grant of IDR25 million. This funding played a crucial role in increasing the size of his

kompetitif dan meskipun sempat gagal, ia tidak menyerah. Pada tahun 2022, proposalnya akhirnya berhasil diterima dan Hamdan mendapatkan dana sebesar Rp 25 juta dari program tersebut. Dana ini membantu meningkatkan populasi kambingnya dari tahun ke tahun.

Inovasi dan keberanian Hamdan dalam menghadapi tantangan dan kerugian merupakan kunci dari kemajuan usahanya. Meskipun mengalami kerugian besar, Hamdan terus berusaha dan memperluas kapasitas produksinya. Ia menerima investor yang bersedia memberikan modal tambahan untuk mengembangkan usahanya dan berfokus pada mencegah penyakit dengan mendatangkan pakar kesehatan hewan. Selain itu, Hamdan juga berencana untuk memperluas pasar, termasuk mengincar ekspor ke luar daerah seperti Subang dan Jabodetabek.

Kerja sama dengan dinas pertanian dan dinas kesehatan hewan

goat herd year after year.

Hamdan's innovations and resilience in overcoming challenges have been key to his business's growth. Despite experiencing significant losses, Hamdan continued to expand his production capacity. He accepted additional investments from eager investors to fund his business's growth. At the same time, he focused on disease prevention by bringing in veterinary experts. Moreover, Hamdan planned to expand his market reach by targeting distribution to other regions, such as Subang and Greater Jakarta.

Collaboration with the agriculture and animal health offices has given Hamdan additional advantages in running his livestock farming business. Although the agreements with investors are often not legally formalized, the partnerships have continued smoothly. With the knowledge and experience he gained, Hamdan established collaborations with out-of-town buyers and



memberikan keuntungan tambahan bagi Hamdan dalam menjalankan usaha peternakannya. Meskipun perjanjian dengan investor tidak selalu tertulis, hubungan kerja sama tetap berjalan lancar. Dengan ilmu dan pengalaman yang diperoleh, Hamdan menjalin kerja sama dengan bandar luar kota dan sukses dalam pemasaran ternak untuk keperluan aqiqah dan kurban. Pengalaman ini memberinya keyakinan untuk terus bekerja dengan konsisten.

Hamdan juga aktif dalam membantu peternak lain dalam pemasaran dan budidaya. Ia menjadi konsultan dalam bidang peternakan, berbagi ilmu yang didapatkannya dan mendorong perkembangan usaha peternak lain. Ia percaya bahwa membangun relasi dengan peternak lokal dan memanfaatkan kotoran ternak untuk lahan sawah setempat adalah bagian dari tanggung jawab sosialnya.

Di masa depan, Hamdan memiliki cita-cita untuk memiliki kandang dengan kapasitas yang lebih baik dan nyaman, serta membangun Rumah Potong Hewan (RPH) untuk keperluan aqiqah dan kurban. Ia juga berencana untuk membuka kantor konsultasi peternakan kambing agar para petani dari berbagai daerah dapat mengakses bimbingan dan dukungan yang diperlukan.

Dengan pencapaian yang telah diraihinya, Hamdan merasa bangga dapat berbagi ilmu dan membantu peternak lain. Harapannya adalah untuk terus berkembang dan memberikan dampak positif bagi komunitas peternak di sekitarnya. Melalui usaha dan dedikasinya, Hamdan menunjukkan bahwa meskipun menghadapi berbagai tantangan, dengan tekad dan inovasi, seseorang dapat meraih kesuksesan dalam bidang yang dicintai.

successfully marketed his livestock for religious events like aqiqah, the Islamic baby-naming ceremony, and sacrificial offerings. This experience has given him the confidence to continue working consistently.

Hamdan is also active in assisting other farmers with marketing and breeding. He becomes a consultant in livestock farming, sharing the knowledge he has gained and encouraging the growth of fellow farmers' businesses. He believes building relationships with local farmers and using livestock manure as fertilizer for local rice fields is an essential part of his contribution to society.

Looking ahead, Hamdan aspires to build better, more comfortable livestock pens and establish a slaughterhouse (RPH) for sacrificial and aqiqah purposes. He also plans to open a goat farming consultation office, allowing farmers from various regions to access the guidance and support they need.

With his achievements so far, Hamdan takes pride in sharing his knowledge and assisting fellow farmers. He hopes to continue growing and positively impacting the farming community around him. Through hard work and dedication, Hamdan has proven that, despite facing numerous challenges, success in a field he is passionate about is attainable with determination and innovation.

Keteguhan Nineu Luana: Menyulap Cabai Jadi Emas

***Nineu Luana's Determination:
Turning Chilli into Gold***

Nineu Luana adalah sosok wanita tangguh yang menunjukkan tekad dan keteguhan dalam dunia pertanian. Perjalanan hidupnya dimulai sejak masa SMK ketika ia sering membantu orang tuanya dalam pemasaran buah nanas. Namun, Nineu merasa bahwa proses pengembangan buah nanas memerlukan waktu yang lama untuk mendapatkan kembali modal, dan keuntungan yang didapatkan dari bandar tidak sebanding dengan usaha yang dikeluarkan. Hal ini membuat Nineu berpikir untuk mencari alternatif yang lebih menguntungkan.

Pindah ke dunia budidaya cabai, Nineu melihat potensi besar dalam usaha ini. Dalam budidaya cabai, waktu dari berbunga hingga panen hanya memakan waktu sekitar satu minggu, berbeda dengan nanas yang hanya dapat dipanen dua kali dalam setahun. Menurut Nineu, pasar cabai menawarkan keuntungan yang jauh lebih menjanjikan, dengan harga per kilogram yang dapat mencapai 100 ribu rupiah. Meskipun harga cabai tidak selalu stabil, tetap saja, keuntungan dari budidaya cabai jauh lebih tinggi dibandingkan dengan nanas.

Nineu Luana is a strong woman who demonstrates determination and perseverance in the agricultural industry. Her journey began during her vocational school years when she often helped her parents market pineapples. However, Nineu felt that the process of growing pineapples took too long to recover the capital, and the profits earned from intermediaries were not proportional to the effort invested. This led Nineu to consider exploring a more profitable alternative.

Transitioning to chilli cultivation, Nineu noticed great potential in this business. In chilli farming, the time from flowering to harvest only takes about a week, unlike pineapples, which can only be harvested twice a year. According to Nineu, the chilli market offers far more promising profits, with prices reaching up to 100 thousand IDR per kilogram. Although chilli prices are not always stable, the earnings from chilli cultivation remain significantly higher compared to pineapples.

In addition to focusing on chilli cultivation, Nineu also worked as a factory worker from 6 AM to 5 PM. In the evenings, she managed her farming

Selain berfokus pada budidaya cabai, Nineu juga bekerja sebagai buruh pabrik dari pukul 6 pagi hingga 5 sore, dan di malam hari ia mengelola usaha pertaniannya. Kesehariannya yang padat tidak membuatnya merasa lelah, karena ia menyadari pentingnya kemandirian dan kewajiban untuk membiayai kuliah yang tidak dapat dipenuhi hanya dengan gaji dari pabrik. Nineu percaya bahwa dengan menerapkan teknik budidaya yang baik dan pola tanam yang teratur, keuntungan dari budidaya cabai dapat berkelanjutan.

Sebelumnya, Nineu juga belajar banyak dari pengalaman budidaya nanas, di mana harga beli dari bandar hanya sekitar 2.500 rupiah per kilogram, sedangkan harga di pasaran bisa mencapai 5.000 hingga 10.000 rupiah. Keuntungan bagi petani sangat minim karena adanya selisih harga yang besar. Dari situ, Nineu memutuskan untuk memasarkan sendiri hasil panennya, baik ke warung, pasar, maupun konsumen langsung,

business. Despite her busy daily routine, she never felt tired, as she recognised the importance of independence and the need to finance her college education, which her factory salary alone could not cover. Nineu believes that by applying proper cultivation techniques and maintaining a regular planting pattern, the profits from chilli farming can remain sustainable.

Previously, Nineu gained valuable insights from her pineapple farming experience, where the middleman paid only around IDR2,500 per kilogram, while the market price could reach IDR5,000. The profit for farmers was minimal due to the large price difference. From this, Nineu decided to market her harvest directly, selling to small stores, markets, and directly to consumers, ensuring that the products sold were always fresh.

Thus, Nineu decided to continue running her pineapple farming business as initial capital for her chilli farming, as it required relatively easier maintenance. Now, both businesses are thriving and supporting each other.



serta memastikan bahwa produk yang dijual selalu segar.

Dengan demikian, Nineu memutuskan untuk terus menjalankan usaha budidaya nanas sebagai sumber modal awal untuk budidaya cabai, karena usaha ini memerlukan perawatan yang relatif lebih mudah. Kini, keduanya berjalan dengan baik dan saling mendukung.

Pertemuan dengan Program YESS menjadi titik balik penting dalam perjalanan Nineu. Melalui fasilitator di kecamatan setempat, Nineu mendapatkan pelatihan di BPP Cijambe dan kemudian didampingi untuk membuat proposal hibah kompetitif. Meskipun sempat menghadapi keraguan dari tim verwal, Nineu tetap gigih dan akhirnya berhasil mendapatkan hibah dengan kategori

The meeting with the YESS Program became a pivotal moment in Nineu's journey. Through a facilitator in the local district, Nineu received training at the Agricultural Extension Center of Cijambe and was guided to create a competitive grant proposal. Despite doubts from the verification team, Nineu remained determined and eventually succeeded in securing a grant in the advanced category in 2022, amounting to IDR49,510,000. The support from this program played a crucial role in enhancing her farming capacity and empowering the local community by employing two permanent staff members and over 20 temporary workers.

In terms of innovation, she utilised semi-organic materials to



maju pada tahun 2022 sebesar Rp 49,5. Dukungan dari program ini sangat membantu meningkatkan kapasitas budidaya dan memberdayakan masyarakat sekitar dengan merekrut 2 orang karyawan tetap dan lebih dari 20 orang karyawan tidak tetap.

Dalam hal inovasi, Nineu menerapkan teknik penanganan hama dengan bahan semi organik, beralih dari pestisida kimia menuju pestisida nabati yang lebih ramah lingkungan. Ia juga mengurangi penggunaan pupuk anorganik dan mengandalkan pupuk organik, meski masih menggunakan dosis kecil NPK. Dengan pendekatan ini, Nineu berhasil menghasilkan cabai berkualitas yang disukai pelanggan, dan seringkali pesanan datang bahkan sebelum panen.

Selain fokus pada budidaya, Nineu juga aktif dalam kolaborasi dengan petani lain. Walaupun awalnya hanya ingin membina petani di kecamatan Cijambe, namun pembinaan ini malah berkembang hingga ke kecamatan Cibogo. Ia telah merekrut 10 petani di Cibogo, masing-masing dengan lahan seluas 1 hektar, meskipun untuk kecamatan Cijambe, pembinaannya belum maksimal. Nineu berharap ke depannya dapat meningkatkan pembinaan di Cijambe juga.

Mengajak masyarakat untuk berwirausaha dalam budidaya cabai tidaklah mudah, karena sering kali pertanian dianggap kurang prestisius dibandingkan profesi lainnya. Namun, Nineu bertekad membuktikan bahwa pertanian dapat meningkatkan ekonomi dan memberikan peluang yang signifikan. Budidaya cabai memang menantang, dengan proses dari pengolahan lahan hingga pengendalian OPT, tetapi jika dikuasai, usaha ini sangat menjanjikan.

Keberlanjutan usaha dan dampak positif yang diberikan oleh Nineu

control pests, shifting from chemical pesticides to more environmentally friendly botanical pesticides. She has also reduced the use of inorganic fertilisers, relying more on organic fertilisers, although she still uses small doses of NPK. With this approach, Nineu has been able to produce high-quality chilli peppers that are favored by customers, often receiving orders even before the harvest.

In addition to focusing on cultivation, Nineu is actively collaborating with other farmers. Although she initially intended to mentor farmers in the Cijambe district, her efforts have expanded to the Cibogo district. She has recruited 10 farmers in Cibogo, each with a 1-hectare plot, although the mentorship in Cijambe has not yet



sangat terasa di masyarakat. Ia terbuka untuk memberikan konsultasi dan bimbingan kepada petani yang ingin memajukan usaha mereka. Harapannya, kedepannya Nineu dapat membina lebih banyak kecamatan dan memastikan produksi cabai yang kontinu untuk memenuhi kebutuhan pasar.

Salah satu pencapaian yang membanggakan adalah antusiasme masyarakat yang ingin berkonsultasi dan dibina secara langsung. Selain itu, PT. Dahana juga menunjukkan minat untuk bekerja sama dalam membina karyawan di bidang budidaya. Dengan target untuk memproduksi 100 kg cabai per hari, Nineu membutuhkan lebih banyak mitra petani untuk mencapai sasaran tersebut.

Inspirasi terbesar Nineu adalah menjadikan Kabupaten Subang sebagai pusat pertanian cabai yang maju. Dengan penggunaan metode organik dan teknologi canggih dalam pengolahan lahan, ia berharap dapat memangkas biaya produksi dan menghasilkan produk yang sehat bagi konsumen. Nineu juga bercita-cita untuk menanam 20.000 pohon cabai dan menyuplai hasilnya ke pasar-pasar di wilayah Kabupaten Subang, menjadikan usaha budidaya cabai sebagai sektor unggulan di daerahnya.

been fully optimised. Nineu hopes to improve the mentorship in Cijambe in the future as well.

Encouraging the community to venture into chilli cultivation is not an easy task, as agriculture is often considered less prestigious compared to other professions. However, Nineu is determined to prove that agriculture can boost the economy and provide significant opportunities. While chilli cultivation is challenging, with processes ranging from land preparation to pest control, it can be highly promising once mastered.

The sustainability of Nineu's business and its positive impact on the community are evident. She is open to offering consultations and guidance to farmers who wish to grow their businesses. Looking ahead, Nineu aims to mentor more regency and ensure the continuous production of chillies to meet market demands.

One of the proudest achievements is the community's enthusiasm, as they are eager to consult and receive direct mentorship. Additionally, PT Dahana has expressed interest in collaborating to train employees in the field of cultivation. With a goal to produce 100 kg of chilli per day, Nineu needs more farming partners to reach this target.

Nineu's biggest inspiration is to transform Subang Regency into a leading chilli farming centre. By using organic methods and advanced technology in land processing, she aims to reduce production costs and produce healthy products for consumers. Nineu also aspires to plant 20,000 chilli trees and supply their produce to markets across Subang Regency, making chilli farming a key sector in her area.

Keripik Pisang Nur, Ibu Rumah Tangga Kini Jadi Ratu Camilan

***Nur Banana Chips, Housewife
Now Becomes Snack Queen.***



Nur adalah contoh inspiratif dari seseorang yang memutuskan untuk mengubah arah hidupnya demi menciptakan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitar. Sebelum memulai perjalanan wirausaha, Nur bekerja di sebuah pabrik. Namun, setelah kelahiran anak pertamanya, ia menghadapi dilema besar. Kesibukan pekerjaan *full time* menyita waktu yang seharusnya ia dedikasikan untuk membesarkan anaknya. Ketika kontraknya berakhir, Nur mulai mencari pekerjaan baru, namun tantangan pekerjaan yang fleksibel dan dapat menyeimbangkan tanggung jawab sebagai ibu sangat membingungkan. Akhirnya, Nur memutuskan untuk melanjutkan usaha keluarga yang telah digeluti ibunya sejak tahun 2007, yaitu berjualan keripik pisang.

Sejak memulai usaha pada tahun 2017, Nur tidak hanya memanfaatkan kesempatan yang ada, tetapi juga berusaha mengubah cara pandangnya untuk memberikan dampak positif. Meskipun menghadapi persaingan ketat, Nur bertahan dengan modal kesabaran dan niat yang kuat. Keter-

Nur is an inspiring example of someone who decided to change the course of her life to create a positive impact on her community and the environment. Before starting her entrepreneurial journey, Nur worked in a factory. However, after the birth of her first child, she faced a significant dilemma. Her full-time job consumed much of the time she wanted to dedicate to raising her child. When her contract ended, Nur began searching for a new job, but finding flexible work that allowed her to balance her responsibilities as a mother proved challenging. Eventually, Nur decided to continue her family business, which her mother had started in 2007: selling banana chips.

Starting her journey in 2017, Nur not only seized the available opportunities but also worked on shifting her mindset to create a positive impact. Despite facing intense competition, she persevered with patience and determination. Limited capital affected her production capacity, restricting her ability to meet growing demand.

The challenges that Nur faced in

batasan modal mempengaruhi kapasitas produksinya, sehingga meskipun permintaan semakin meningkat, produksinya masih terbatas pada jumlah yang dapat dikelola.

Rintangan yang dihadapi Nur dalam usaha produksi keripik pisang cukup menantang. Salah satu tantangan utama adalah memastikan kualitas bahan baku, terutama pisang, yang sangat berpengaruh pada rasa dan tekstur keripik. Konsistensi dalam mendapatkan pisang berkualitas menjadi isu penting, dan untuk itu, Nur berusaha membangun hubungan baik dengan beberapa pemasok dan menjalin kontrak dengan petani pisang lokal. Persaingan di pasar keripik pisang juga menjadi tantangan tersendiri, mengingat banyaknya kompetitor dan kemudahan proses produksi yang dapat dilakukan oleh siapa saja. Selain itu, memasarkan produk dan menjangkau pelanggan potensial juga menjadi hambatan, terutama karena lingkup pemasaran masih terbatas pada wilayah sekitar tempat tinggal.

Dalam menghadapi tantangan

her banana chip production business were formidable. One main challenge was ensuring the quality of the raw materials, especially the bananas, which greatly affected the taste and texture of the chips. Consistency in sourcing high-quality bananas became a key issue, prompting Nur to build good relationships with several suppliers and establish contracts with local banana farmers. Competition in the banana chip market also posed a challenge, with many competitors and a production process that anyone could easily replicate. Additionally, marketing the product and reaching potential customers became another obstacle, particularly since her marketing efforts were still limited to the area around her home.

In facing these challenges, Nur received valuable support from various programs. Since 2021, the startup training she attended helped her in business development, financial literacy for bookkeeping, and business proposal preparation. In 2022, the YESS program awarded her a competitive grant of IDR43,425,000, which she



tersebut, Nur mendapatkan dukungan berharga dari berbagai program. Sejak tahun 2021, pelatihan startup yang diterimanya membantunya dalam pengembangan usaha, literasi keuangan untuk pencatatan keuangan, dan penyusunan proposal bisnis. Program YESS memberikan hibah kompetitif sebesar Rp 43,4 juta pada tahun 2022, yang digunakan untuk membeli peralatan produksi baru, mempercepat dan meningkatkan efisiensi produksi. Selain itu, dukungan dari PLUT membantu Nur dalam hal perizinan, branding, dan kemasan, sehingga keripik pisangnya dapat dipasarkan dengan lebih baik.

Inovasi menjadi kunci untuk membedakan produk keripik pisang Nur dari yang lain di pasar. Nur telah berhasil menambahkan rasa baru seperti balado dan jagung, yang kini banyak diminati. Desain kemasan yang menarik dan bervariasi juga memperkuat daya tarik produknya, mulai dari ukuran kecil untuk cemilan individu hingga ukuran besar untuk keluarga atau pesta. Inovasi ini memungkinkan Nur untuk menarik perhatian konsumen dan memperluas pasar.

Kolaborasi dan kemitraan memainkan peran penting dalam memperluas jangkauan pasar Nur. Kerjasama dengan toko oleh-oleh di Kecamatan Ciater membantu menyebarluaskan produk dengan cepat dan meningkatkan harga jual. Kemitraan dengan petani pisang di beberapa lokasi juga memastikan pasokan bahan baku yang stabil, dengan kontrak pengiriman 100 kg pisang setiap kali. Nur juga bermitra dengan toko dan pengecer makanan, seperti supermarket dan warung, untuk meningkatkan visibilitas produknya.

Keberlanjutan menjadi fokus penting dalam usaha Nur. Ia berupaya mengurangi limbah produksi dengan

used to purchase new production equipment, boosting production efficiency. Additionally, support from the Center for Integrated Service (PLUT) assisted Nur with permits, branding, and packaging, allowing her banana chips to be marketed more effectively.

Innovation was key to differentiating Nur's banana chips from others in the market. She has successfully introduced new flavors like spicy balado and corn, which became highly popular. Eye-catching and varied packaging designs also enhanced the product's appeal, ranging from small sizes for individual snacks to larger sizes for families or parties. These innovations enabled Nur to attract consumers' attention and expand her market reach.

Collaboration and partnerships played a crucial role in expanding Nur's market reach. Working with souvenir shops in Ciater Sub-district helped distribute her products quickly and boost their selling price. Partnerships with banana farmers in various locations ensured a steady supply of raw materials, with a delivery contract of 100 kilograms of bananas per batch. Nur also collaborated with food retailers such as supermarkets and local kiosks to enhance the visibility of her products.

Sustainability was a key focus of Nur's business. She strove to reduce production waste by processing banana waste into natural fertilizers and developing new flavors and banana-based products. This approach not only attracted a broader market but also prevented consumers from getting bored with the same product.

Nur's success as a beneficiary of the YESS program significantly impacted her business. Increased turnover, ownership of production equipment

mengolah limbah pisang menjadi pupuk alami, serta mengembangkan varian rasa baru dan produk turunan dari keripik pisang. Hal ini tidak hanya menarik pasar yang lebih luas tetapi juga mencegah konsumen merasa bosan dengan produk yang sama.

Keberhasilan yang dicapai Nur sebagai penerima manfaat YESS membawa dampak signifikan pada usahanya. Peningkatan omset, kepemilikan alat dan mesin produksi, serta efisiensi produksi menunjukkan perkembangan pesat. Dulu, Nur hanya dapat menjual beberapa ratus bungkus keripik pisang, namun kini kapasitas produksinya mencapai 100 kg per bulan. Nur juga rutin memproduksi 200 kg pisang setiap bulan, diolah menjadi berbagai ukuran dan bentuk sesuai dengan kebutuhan pasar.

Untuk masa depan, Nur memiliki rencana ambisius. Ia ingin memperluas jangkauan pasar ke luar daerah dan memanfaatkan platform e-commerce untuk menjangkau konsumen lebih luas, baik lokal maupun global. Selain itu, Nur mempertimbangkan untuk mengembangkan produk turunan dari pisang seperti selai pisang dan produk olahan lainnya, serta merambah ke produk baru seperti keripik singkong. Tujuan ini sejalan dengan keinginannya untuk terus berinovasi dan menjaga agar usaha tetap menarik bagi konsumen.

Dengan semua pencapaian dan rencana masa depannya, Nur merupakan contoh nyata bagaimana ketekunan, inovasi, dan dukungan yang tepat dapat mengubah tantangan menjadi peluang. Usahanya dalam memproduksi keripik pisang tidak hanya berhasil meraih kesuksesan pribadi tetapi juga memberikan dampak positif pada masyarakat dan lingkungan sekitarnya.

and machinery, and improved production efficiency demonstrate rapid growth. Previously, Nur could only sell a few hundred packs of banana chips, but now her production capacity reached 100 kilograms per month. She also regularly processed 200 kilograms of bananas each month, turning them into various sizes and shapes to meet market demand.

For the future, Nur has ambitious plans. She wants to expand her market reach beyond the local area and leverage e-commerce platforms to attract a broader range of consumers, both locally and globally. Additionally, Nur is considering developing banana-based derivative products such as banana jam and other processed goods, as well as venturing into new products like cassava chips. These goals align with her desire to continually innovate and keep her business appealing to consumers.

With all her achievements and future plans, Nur is a true example of how perseverance, innovation, and the right support can transform challenges into opportunities. Her banana chip business has not only achieved personal success but also created a positive impact on her community and environment.

Budidaya Cabai, Upaya Pinny Bangkitkan Ekonomi Keluarga

***Chilli Farming: Pinny's Effort to Revive
Her Family's Economy***



Bermula dari dampak pandemi Covid-19 yang melanda pada tahun 2020, Pinny Hartono, yang akrab disapa Pinny, harus menghadapi tantangan besar ketika terpaksa berhenti bekerja akibat pengurangan karyawan di tempatnya. Di tengah situasi yang tidak menentu dan sulitnya mendapatkan pekerjaan baru, Pinny tidak menyerah begitu saja. Ia mencari berbagai cara untuk mendapatkan penghasilan tambahan guna memenuhi kebutuhan ekonominya dan keluarganya. Dalam pencarian ini, Pinny mendapatkan inspirasi dari kakaknya yang sukses membudidayakan cabai di polybag. Terinspirasi oleh kesuksesan kakaknya, Pinny memutuskan untuk memulai usaha budidaya cabai dengan menggunakan *polybag*, dan ia mulai dengan menanam sekitar 300 batang cabai.

Dengan modal yang terbatas dan pengetahuan awal yang minim, Pinny memanfaatkan sumber daya yang ada, terutama informasi dari YouTube, untuk mempelajari teknik-teknik budidaya cabai. Meskipun hanya mengandalkan praktik tradisional, hasil dari usahanya cukup menggembirakan. Pinny ber-

Starting from the impact of the COVID-19 pandemic in 2020, Pinny Hartono, commonly known as Pinny, faced a major challenge when she was laid off from her job. Amid the uncertainty and the difficulty of finding new employment, Pinny refused to give up. She explored various ways to earn extra income to support herself and her family. During this search, Pinny found inspiration in her sibling, who had successfully cultivated chilli peppers using polybags. Motivated by her sibling's success, Pinny decided to start her own chilli cultivation business using polybags, initially planting around 300 chilli plants.

With limited capital and knowledge, Pinny utilized available resources, especially YouTube, to gather information on chilli cultivation techniques. Despite relying on traditional farming practices, she achieved impressive results. Her farming productivity reached one kilogram per crop, highlighting the economic potential of the business she managed.

However, her journey was not easy. She faced numerous challenges in

hasil memproduksi cabai dengan produktivitas mencapai 1 kg per tanaman, yang menunjukkan potensi ekonomis dari usaha yang dijalankannya.

Namun, perjalanan Pinny tidaklah mulus. Ia menghadapi berbagai tantangan dalam budidaya cabai, terutama terkait dengan permodalan. Biaya pemeliharaan tanaman cabai, seperti pengendalian hama penyakit, pengairan, pengajiran, dan pemupukan, memerlukan modal yang tidak sedikit. Cuaca lingkungan juga menjadi faktor krusial; saat musim hujan datang, tanaman cabai sering terserang penyakit seperti antraknosa, yang dapat merugikan hasil panen. Selain itu, fluktuasi harga cabai menambah tantangan bagi Pinny, menyebabkan pendapatan yang tidak stabil dan seringkali tidak sesuai harapan.

Pada tahun 2022, Pinny mendapat kesempatan berharga ketika ditawarkan untuk bergabung dengan Program YESS oleh seorang rekan petaninya. Program ini menawarkan dukungan dana sebesar Rp 20 juta, yang memberikan dorongan signifikan bagi Pinny untuk mengembangkan usaha budidaya cabainya. Dengan bantuan dana tersebut, Pinny mampu mengadopsi teknologi pertanian yang lebih canggih, yang berdampak pada peningkatan produktivitas dan perluasan usahanya.

Program YESS juga memberikan Pinny akses ke informasi pasar yang sangat berharga. Melalui fasilitator dan mobilizer yang terlibat dalam program ini, Pinny memperoleh pengetahuan tentang harga jual yang kompetitif dan tren permintaan pasar. Selain itu, Pinny berkesempatan mengikuti berbagai pelatihan dan workshop yang membantu meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial dalam budidaya cabai. Pelatihan

cultivating chilli plants, especially related to capital. The maintenance of chilli plants, such as pest control, watering, staking, and fertilisation, required a considerable amount of money. Weather conditions also had a significant impact. During the rainy season, chilli could be affected by diseases like anthracnose, which could damage the harvests. Additionally, fluctuating chilli prices posed another challenge for Pinny. Her income became unstable, often falling short of her expectations.

In 2022, Pinny had a valuable opportunity when a fellow farmer invited her to join the YESS (Youth Entrepreneurship and Employment Support Services) Program. The programme provided financial support of 20 million IDR, which greatly assisted her in expanding her chilli farming business. With this funding, Pinny was able to implement more advanced agricultural technology, resulting in increased productivity and business growth.

The YESS Program also provided Pinny with access to valuable market information. Through the program's facilitators and mobilizers, Pinny gained insights into competitive selling prices and market demand trends. She also had the chance to attend various training sessions and workshops, which enhanced her technical and managerial skills in chilli cultivation. This training provided Pinny with the tools needed to manage her business more effectively and efficiently.

As an enthusiastic young farmer, Pinny was not satisfied with simply using traditional farming methods. She showed both courage and innovation by adopting sustainable farming practices that make use of organic fertilizers. This approach not only supports environmental sustainability

ini memberikan Pinny alat yang diperlukan untuk mengelola usaha secara lebih efektif dan efisien.

Sebagai seorang petani muda yang bersemangat, Pinny tidak hanya puas dengan penerapan teknik budidaya tradisional. Ia menunjukkan keberanian dan inovasi dengan menerapkan praktik pertanian berkelanjutan yang memanfaatkan pupuk organik. Ini tidak hanya mendukung keberlanjutan lingkungan, tetapi juga meningkatkan kualitas tanah dan hasil panen. Pinny juga mengembangkan usaha dengan mengolah hasil produksi cabai menjadi cabai kering, yang membuka peluang pasar baru. Selain itu, ia memulai usaha pembibitan cabai, yang semakin memperluas jangkauan usahanya.

Kolaborasi dan kemitraan menjadi kunci sukses bagi Pinny dalam mengembangkan usahanya. Ia aktif

but also enhances soil quality and boosts crop yields. Pinny expanded her business by processing harvested chillies into dried chillies, which opened up new market opportunities. She also started a chilli seedling business, further broadening the reach of her enterprise.

Collaboration and partnerships have been crucial to Pinny's success in expanding her business. She actively fosters relationships with other farmers, both locally and those involved in the YESS Program. This partnership enables her to share experiences and resources, and work together to overcome challenges. She has also teamed up with local intermediaries to market her harvest. Collaborations with government agencies such as the Agricultural Extension Center (BPP) and field agricultural advisors in the Sukasari District offer additional





membangun hubungan dengan petani lain, baik di sekitar tempat tinggalnya maupun petani yang juga terlibat dalam Program YESS. Kemitraan ini memungkinkan Pinny untuk saling berbagi pengalaman dan sumber daya, serta mengatasi tantangan bersama. Selain itu, Pinny menjalin kemitraan dengan tengkulak setempat untuk memasarkan hasil panennya. Kolaborasi dengan lembaga pemerintah seperti Badan Penyuluhan Pertanian (BPP) dan Penyuluh Pertanian Lapangan di Kecamatan Sukasari juga memberikan dukungan tambahan dalam hal penyuluhan dan bantuan teknis.

support, providing guidance and technical assistance.

Pinny's environmentally friendly farming practices have a significant impact on the sustainability of her business. By using organic fertilizers made from duck manure, she helps maintain ecological balance and minimize environmental harm. Her involvement in farmer groups also brings additional benefits to her community. Pinny often lends modern tools, such as cultivators, mulch punchers, and tape tools, to other farmers, enhancing the efficiency of agricultural activities in her area.

Pinny's greatest achievement

Keberlanjutan usaha Pinny sangat dipengaruhi oleh praktik budidaya yang ramah lingkungan. Penggunaan pupuk organik yang berasal dari kotoran bebek membantu menjaga keseimbangan ekosistem dan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Partisipasinya dalam kelompok tani juga memberikan manfaat tambahan bagi komunitasnya. Pinny sering meminjamkan alat-alat modern seperti *cultivator*, pelubang mulsa, dan *tapetools* kepada petani lain yang membutuhkan, yang membantu meningkatkan efisiensi pertanian di sekitarnya.

Keberhasilan Pinny yang paling mencolok setelah bergabung dengan Program YESS adalah kemampuannya memangkas biaya operasional dan meningkatkan omset. Bantuan dana dari program ini memungkinkan Pinny membeli alat dan bahan yang diperlukan untuk meningkatkan produksi dan mengelola usaha dengan lebih baik. Dengan dukungan dari fasilitator, mobilizer, dan mitra petani Program YESS, Pinny juga berhasil memperluas jangkauan pasarnya secara signifikan.

Melihat ke depan, Pinny memiliki visi yang jelas untuk masa depannya. Ia ingin memperluas usahanya lebih jauh dengan mengeksplorasi budidaya tanaman sayuran selain cabai. Pinny juga berharap dapat memperluas jaringan mitra usaha untuk penyaluran produk segar dan olahan cabai keringnya. Dengan semangat, inovasi, dan dukungan yang telah diterimanya, Pinny Hartono terus berkomitmen untuk mengembangkan usahanya dan memberikan dampak positif bagi komunitasnya.

since joining the YESS Program is her ability to cut operational costs and increase her turnover. The financial support from the program allowed her to purchase the necessary tools and materials to enhance production and manage her business more efficiently. With assistance from facilitators, mobilizers, and fellow farmers in the YESS Program, Pinny was also able to significantly expand her market reach.

Looking ahead, Pinny has a clear vision for her future. She plans to expand her business by exploring the cultivation of additional vegetables alongside chilli peppers. Pinny also hopes to broaden her network of business partners for distributing both fresh produce and dried chilli products. With her enthusiasm, innovation, and the support she has received, Pinny Hartono is determined to grow her business and create a positive impact on her community.

Kisah Pipin Aripin, Mantan Mekanik Jadi Raja Jamur

***From Mechanic to Mushroom Farmer:
The Story of Pipin Aripin***

Pipin Aripin memulai perjalanan yang mengubah hidupnya dari sebuah usaha jasa service motor hingga menjadi petani jamur yang sukses. Pada tahun 2015, Pipin merasa jenuh dengan usaha sebelumnya. Ia menyadari bahwa usaha ini membutuhkan permodalan yang cukup besar dan perputaran uang yang lama. Keputusan untuk mencari jalur baru memulai babak baru dalam hidupnya.

Ketertarikan Pipin pada budidaya jamur bermula ketika ia mengunjungi seorang teman yang telah lama berkecimpung dalam industri tersebut. Kunjungan tersebut memicu rasa ingin tahunya, dan Pipin mulai menggali informasi serta belajar tentang cara budidaya jamur. Dengan modal semangat dan tekad, Pipin terus berusaha memahami proses dari hulu ke hilir, bahkan sampai mendapatkan bimbingan langsung dari rekannya.

Pada awal 2016, Pipin mulai terjun ke dunia budidaya jamur. Awalnya, ia membeli baglog dan bahan-bahan untuk memulai. Namun, Pipin memutuskan untuk tidak hanya membuat baglog, tetapi juga

Pipin Aripin began a life-changing journey, transitioning from a motorcycle repair service business to becoming a successful mushroom farmer. In 2015, Pipin grew tired of his previous business, realising it required significant capital and a long turnover time. His decision to explore a new path marked the start of a new chapter in his life.

Pipin's interest in mushroom cultivation was sparked during a visit to a friend who had been involved in the industry for years. This visit sparked his curiosity, encouraging Pipin to research and learn about the mushroom farming process. With enthusiasm and determination, he explored the entire process, even receiving direct guidance from his friend.

In early 2016, Pipin ventured into the world of mushroom cultivation. At first, he purchased bag logs and cultivation supplies to get started. However, Pipin decided not only to make bag logs but also to learn how to produce mushroom seeds. "When I was learning, I was advised to produce mushroom seeds first to avoid

mempelajari cara membuat bibit. "Ketika saya belajar, saya diberitahu untuk membuat bibit terlebih dahulu agar tidak mengalami kelangkaan," ungkap Pipin. Dengan langkah tersebut, Pipin dapat memproduksi bibit sendiri dan mengatasi masalah kekurangan pasokan.

Meski demikian, jalan Pipin tidak selalu mulus. Masyarakat setempat awalnya tidak percaya bahwa usaha budidaya jamur bisa berhasil. Bahkan, Pipin seringkali mengalami pengucilan dari tetangganya, terutama karena banyak rekan seusiannya memilih untuk merantau ke kota. Lulusan SMK Otomotif ini mengalami kebingungan setelah lulus sekolah. Ia mencoba berbagai pekerjaan serabutan, seperti bekerja di bangunan, membuka stand aki, bengkel, dan jasa service elektronik. Pipin memiliki prinsip untuk tidak terikat pada instansi manapun dan lebih memilih memiliki usaha

scarcity," said Pipin. By taking this step, Pipin was capable of producing his own seeds and resolving the issue of supply shortages.

However, Pipin's journey was not always smooth. The local community initially doubted the success of mushroom cultivation. In fact, Pipin was often ostracised by his neighbours, especially since many of his peers had chosen to migrate to the city. As a vocational high school graduate in automotive engineering, Pipin felt directionless after finishing school. He tried various odd jobs, including working in construction, opening a battery stand, running a workshop, and offering electronics repair services. Pipin held the principle of not being tied to any institution and preferred running his own business.

Although Pipin received support from local agricultural extension officers, he did not get the continuity he had





sendiri.

Kendati ada dukungan dari penyuluh setempat, Pipin tidak mendapatkan keberlanjutan yang di-harapkannya. Serangkaian pelatihan yang diundang tidak dapat dihadirinya karena waktu yang tidak tepat dan keterbatasan sumber daya. Namun, pandemi COVID-19 membawa berkah tersendiri bagi Pipin. Saat banyak usaha mengalami kemunduran, Pipin mengalami penurunan omzet yang drastis pada 2021. Situasi ini membuatnya hampir menyerah dan merencanakan pindah kota.

Namun, berkat program YESS yang menawarkan peluang melalui pelatihan dan pengajuan proposal hibah, Pipin mendapatkan kesempatan yang sangat berharga. Meskipun sempat menghadapi ketidakpastian dan hampir menyerah, Pipin

hoped for. He was unable to attend a series of training sessions he had been invited to because of inconvenient timing and limited resources. However, the COVID-19 pandemic brought some unexpected blessings to Pipin. While many businesses saw a downturn, Pipin experienced a sharp decline in turnover in 2021. This situation almost led him to give up and consider moving to the city.

However, thanks to the YESS program, which offered opportunities through training and grant proposal submissions, Pipin received a valuable chance. Despite the uncertainty and moments of almost giving up, Pipin was chosen as a recipient of the competitive grant. This success brought major changes to Pipin's mushroom cultivation business.

Since receiving the grant support,

dinyatakan lolos sebagai penerima hibah kompetitif. Keberhasilan ini membawa perubahan signifikan dalam usaha budidaya jamur Pipin.

Sejak mendapatkan dukungan hibah, Pipin berusaha keras untuk mengembalikan kondisi usahanya. Ia memperbaiki sistem pemasaran, meningkatkan kualitas produk, dan melayani pelanggan dengan lebih baik. Pipin bahkan berjualan menggunakan sepeda motor, berbeda dengan sekarang ketika hasil panen langsung dikirim ke rumah. Usahanya mengalami peningkatan yang signifikan.

Pipin melihat wirausaha bukan hanya tentang penghasilan tetap, tetapi tentang keuntungan yang dapat diperoleh dari kerja keras. Modal awal untuk membuka usaha besar, dan terkadang risikonya lebih tinggi dibandingkan pekerjaan dengan gaji tetap. Namun, Pipin percaya bahwa menjadi wirausaha memberi kebebasan dan tanggung jawab untuk bekerja lebih keras, dan hasilnya pun berbanding lurus dengan usaha yang dilakukan.

Program YESS terbukti sangat membantu perkembangan usaha Pipin. Dukungan tersebut tidak hanya meningkatkan kapasitas produksi dan alat, tetapi juga memperluas relasi dan jaringan. Pipin aktif dalam komunitas petani jamur, berbagi pengalaman, dan mendukung petani lain yang ingin memulai usaha budidaya jamur. Ia berkolaborasi dengan para petani jamur, membagikan ilmu dan pengalaman, serta membuka kesempatan bagi mereka yang ingin belajar.

Pipin menerapkan inovasi dengan membuat bibit jamur berkualitas tinggi dan memperbanyak jamur coklat, yang harganya stabil dan tinggi. Meski menghadapi tantangan seperti

Pipin has worked hard to restore his business's condition. He improved his marketing system, enhanced product quality, and provided better service to customers. Pipin used to sell his products using a motorcycle, but now his harvest is delivered directly to customers' homes. His business has seen significant growth.

Pipin describes entrepreneurship not just as a source of steady income but as a way to reap the rewards of hard work. The initial capital to start a business is substantial, and sometimes, the risks are higher than those of a salaried job. However, Pipin believes that entrepreneurship provides freedom and the responsibility to work harder, with the results being directly proportional to the effort invested.

The YESS program has played a pivotal role in boosting Pipin's business growth. The support has not only increased production capacity and upgraded equipment but also broadened his network and connections. Pipin is actively involved in the mushroom farming community, sharing his experiences and offering support to other farmers interested in starting their own mushroom cultivation business. He collaborates with fellow mushroom farmers, exchanging knowledge and experiences while creating opportunities for those eager to learn.

Pipin has implemented innovation by creating high-quality mushroom seedlings and increasing the production of brown mushrooms, which have a stable and high price. Despite facing challenges such as pests and maintenance, Pipin ensures product quality, as consumer trust is crucial. Despite challenges like pests and maintenance, Pipin ensures product quality, as consumer trust is essential. His collaborations and partnerships

hama dan perawatan, Pipin menjaga kualitas produk karena kepercayaan konsumen sangat penting. Kolaborasi dan kemitraan dengan petani jamur serta komunitas di Facebook dan WhatsApp membantu Pipin tetap terhubung dengan pasar dan perkembangan terbaru.

Keberhasilan Pipin dalam budidaya jamur juga berdampak positif bagi masyarakat setempat. Kini banyak warga desa yang juga terlibat dalam usaha budidaya jamur, meskipun mayoritasnya bukan dari kalangan generasi muda. Pipin berharap anak muda akan semakin tertarik pada dunia pertanian dan melihat potensi besar di sektor ini.

Dengan pencapaian yang telah diraihinya, Pipin bertekad untuk terus membantu orang lain belajar budidaya jamur tanpa meminta bayaran. Ia ingin mengurangi angka pengangguran di Kabupaten Subang dan memperluas kapasitas produksi. Pipin juga bercita-cita untuk mengembangkan olahan jamur seperti jamur krispi, nugget jamur, es krim jamur, dan kerupuk jamur, meskipun saat ini kekurangan sumber daya manusia.

Pipin Aripin adalah contoh nyata bahwa tekad dan kerja keras bisa mengubah kehidupan. Dari titik awal yang penuh tantangan hingga mencapai kesuksesan sebagai petani jamur, perjalanan Pipin menginspirasi banyak orang untuk mengejar impian dan berani menghadapi rintangan.

with mushroom farmers, along with his engagement in Facebook and WhatsApp communities, help him stay connected to the market and the latest trends.

Pipin's success in mushroom cultivation has positively impacted the local community. Many villagers are now engaged in mushroom farming, though most are from the older generation. Pipin hopes that more young people will take an interest in agriculture and recognize the vast potential within this sector.

With the achievements he has made, Pipin is determined to continue helping others learn mushroom cultivation for free. He aims to reduce unemployment in Subang Regency and expand production capacity. Pipin also dreams of developing processed mushroom products, such as crispy mushrooms, mushroom nuggets, mushroom ice cream, and mushroom crackers, although he currently faces a shortage of human resources.

Pipin Aripin is a true testament of how determination and hard work can transform lives. From a challenging starting point to succeeding as a mushroom farmer, Pipin's journey serves as an inspiration for many to follow their dreams and face obstacles with courage.

Frustasi Cari Kerja, Ridwan Pilih Budidaya dan Mengolah Jamur Tiram

***Frustrated with Job Search, Ridwan Finds
Success in Oyster Mushroom Cultivation***

Sulitnya mencari pekerjaan di zaman sekarang mendorong Ridwan Imanudin untuk mengambil langkah berani dengan mengembangkan usaha budidaya jamur tiram. Pilihan Ridwan untuk terjun ke dunia budidaya jamur tidak lepas dari latar belakang keluarganya, di mana orang tuanya telah lama membudidayakan jamur untuk konsumsi sehari-hari. Melihat peluang yang terbuka di pasar, Ridwan memutuskan untuk mengembangkan usaha ini, terutama karena jumlah pelaku usaha budidaya jamur tiram di kampungnya sangat terbatas—hanya ada dua orang termasuk dirinya. Modal awal yang dikeluarkan Ridwan untuk memulai usaha ini cukup minim, yaitu sebesar Rp 2 juta untuk 1000 baglog.

Awal perjalanan Ridwan dalam usaha budidaya jamur tiram tidaklah mulus. Mengingat kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam budidaya jamur, Ridwan menghadapi berbagai kesulitan. Salah satu tantangan terbesar adalah minimnya informasi yang tersedia tentang budidaya jamur tiram. Ditambah lagi, faktor cuaca seperti musim hujan yang mengurangi produktivitas jamur,

The difficulty of finding a job in today's world pushed Ridwan Imanudin to take a bold step by starting an oyster mushroom cultivation business. His family's background influenced Ridwan's decision to cultivate mushrooms, as his parents had long been cultivating mushrooms for daily consumption. Seeing the opportunities in the market, Ridwan decided to expand this business, especially since there were very few mushroom farmers in his village—only two, including himself. Ridwan's initial investment in starting the business was relatively modest, amounting to IDR2 million for 1,000 baglogs (growing bags for oyster mushrooms).

The initial part of Ridwan's journey in the oyster mushroom business was far from smooth. Due to his lack of knowledge and skills in mushroom cultivation, he faced numerous difficulties. One of the biggest challenges was the limited information about oyster mushroom cultivation. Additionally, environmental factors such as the rainy season, which reduced productivity, and unsuitable temperatures, which often led to crop

serta ketidaksesuaian suhu lingkungan yang dapat menyebabkan gagal panen, menambah kompleksitas masalah yang dihadapi. Ridwan juga mengalami kesulitan dalam pemasaran, di mana seringkali hasil produksi jamur tiramnya tidak terjual habis. Situasi ini mendorong Ridwan untuk mencari solusi lebih lanjut.

Konsultasi dengan *offtaker* setempat membawa Ridwan untuk bergabung dengan Program YESS. Program ini memberikan Ridwan akses kepada berbagai fasilitas dan dukungan yang sangat dibutuhkan. Ridwan mengikuti pelatihan gratis yang mencakup literasi keuangan, penulisan proposal bisnis, dan pengembangan start-up. Pelatihan ini menjadi landasan penting bagi Ridwan dalam mengelola usaha budidaya jamur tiram dengan lebih profesional. Program YESS juga memberikan dukungan dana sebesar 50 juta rupiah, yang digunakan Ridwan untuk membeli alat dan

failure, added to the complexity of his challenges. Ridwan also struggled with marketing, as some of his mushroom harvests frequently went unsold. This situation pushed him to seek further solutions.

Consulting with a local off-taker led Ridwan to join the Youth Empowerment and Skills Scheme (YESS) program. This program provided Ridwan access to various facilities and crucial support. He participated in free training sessions that covered financial literacy, business proposal writing, and startup development. This training became a key foundation for Ridwan in managing his oyster mushroom farming business more professionally. The YESS program also provided financial support of IDR50 million, which Ridwan used to purchase equipment and planting media. This support significantly helped reduce operational costs and improve the efficiency of his business.

Innovation is the key to Ridwan's success in oyster mushroom farming.



media tanam. Dukungan ini secara signifikan membantu mengurangi biaya operasional dan meningkatkan efisiensi usahanya.

Inovasi adalah kunci kesuksesan Ridwan dalam usaha budidaya jamur tiram. Salah satu inovasi yang diterapkan adalah pemanfaatan limbah pertanian sebagai media tanam. Ini tidak hanya mengurangi biaya, tetapi juga berkontribusi pada konservasi lingkungan. Ridwan juga mengadopsi teknologi canggih seperti mixer dan steamer untuk pembuatan media tanam, serta menggunakan thermometer canggih untuk memantau kelembaban lingkungan. Dengan adanya teknologi ini, Ridwan dapat memastikan bahwa kondisi lingkungan lumbung selalu optimal untuk pertumbuhan jamur tiram.

Kolaborasi dengan berbagai pihak juga menjadi aspek penting dalam pengembangan usaha Ridwan. Ia menjalin kemitraan dengan tiga off-taker, yang membantu mengatasi masalah pemasaran dan distribusi produk. Selain itu, Ridwan bekerja sama dengan pengolah makanan ringan dan rumah makan lokal, serta membangun jaringan dengan petani di Kecamatan Cisalak dan peserta program YESS lainnya. Kolaborasi ini memungkinkan Ridwan untuk mendapatkan informasi teknis yang berharga dan memperluas akses pasar, serta memudahkan pertukaran pengetahuan mengenai budidaya dan pemeliharaan jamur tiram.

Keberlanjutan usaha Ridwan terlihat jelas dari praktik budidaya ramah lingkungannya. Dengan memanfaatkan limbah serbuk kayu, gergaji, dan jerami sebagai media tanam, Ridwan tidak hanya mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan tetapi juga memberdayakan masyarakat sekitar. Ilmu yang

One of the innovations he applied was using agricultural waste as growing media. This not only reduced costs but also contributed to environmental conservation. Ridwan also adopted advanced technologies such as mixers and steamers to prepare the growing media, as well as a sophisticated thermometer to monitor humidity levels. These technologies allowed Ridwan to maintain optimal environmental conditions in his mushroom cultivation room.

Collaboration with various stakeholders was another crucial aspect of Ridwan's business development. He established partnerships with three off-takers, which helped address marketing and distribution challenges. In addition, Ridwan collaborated with local snack processors and restaurants and built networks with farmers in Cisalak District and other YESS program participants. This collaboration enabled Ridwan to obtain valuable technical information, expand market access, and facilitate knowledge exchange regarding oyster mushroom cultivation and maintenance.

The sustainability of Ridwan's business is evident from his environmentally friendly cultivation practices. By utilizing waste materials such as sawdust, wood shavings, and straw as planting media, Ridwan minimized environmental impact and empowered the local community. He shared his knowledge from YESS training with community members interested in mushroom cultivation, helping them start their own businesses and improve their quality of life.

With support from the YESS program, Ridwan has achieved significant growth in his business. He now manages 20,000 plants, which has boosted his revenue and allowed him to

didapatkan dari pelatihan YESS telah dibagikan oleh Ridwan kepada masyarakat yang berminat membudidayakan jamur tiram, membantu mereka untuk memulai usaha dan meningkatkan kualitas hidup mereka.

Dengan dukungan dari program YESS, Ridwan berhasil mengembangkan usahanya secara signifikan. Saat ini, ia memiliki 20.000 baglog jamur tiram, yang berdampak pada peningkatan omzet dan memungkinkan pembangunan lumbung baru. Keberhasilan Ridwan dalam mengembangkan usaha juga turut memberdayakan masyarakat sekitar dan mengurangi angka pengangguran. Melalui berbagai pelatihan yang diikutinya, Ridwan tidak hanya mengembangkan bisnisnya tetapi juga menginspirasi masyarakat sekitar untuk mengikuti jejaknya.

Melihat ke depan, Ridwan berambisi untuk memperluas usaha budidaya jamur tiramnya dengan mengolah produk turunan dan menggunakan teknologi yang lebih canggih. Ia juga ingin melibatkan lebih banyak pemuda dari sekitar yang kesulitan mencari pekerjaan untuk bergabung dalam usahanya. Dengan tujuan ini, Ridwan berharap dapat mencapai kemandirian finansial serta memberdayakan lebih banyak orang, sehingga mereka dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan membangun kehidupan yang lebih baik.

Keberanian Ridwan dalam menghadapi tantangan dan inovasi yang diterapkannya menunjukkan bahwa dengan tekad dan dukungan yang tepat, seseorang dapat mengubah tantangan menjadi peluang. Melalui usaha budidaya jamur tiram, Ridwan tidak hanya mencapai kesuksesan pribadi tetapi juga memberikan dampak positif yang luas bagi komunitasnya.

construct a new mushroom cultivation room. Ridwan's business success has also empowered the local community and helped reduce unemployment. Through the various training programs he attended, Ridwan has developed his business and inspired those around him to follow in his footsteps.

Looking ahead, Ridwan aspires to expand his oyster mushroom business further by developing value-added products and adopting more advanced technologies. He also aims to involve more local youth struggling to find work in his business. With this goal in mind, Ridwan hopes to achieve financial independence and empower more people, enabling them to meet their daily needs and build better lives.

Ridwan's courage in facing challenges and the innovations he has implemented demonstrate that one can turn challenges into opportunities with determination and the proper support. Through his oyster mushroom farming business, Ridwan has achieved personal success and broad positive impacts on his community.

Sandi Hadian, Sukses Mengubah Nasib Lewat Timun Kyuri

***Sandi Hadian: Transforming His Future
through Kyuri Cultivation***

Pandemi Covid-19 memang memberikan dampak buruk yang luas terhadap perekonomian dunia, termasuk Indonesia. Banyak sektor industri di Tanah Air terpaksa melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) secara besar-besaran. Salah satu korban dari gelombang PHK ini adalah Sandi Hadian, seorang pria yang sebelumnya memiliki pekerjaan yang stabil namun harus kehilangan pekerjaannya akibat dampak pandemi. Meskipun menghadapi situasi yang sulit, Sandi tidak menyerah dan terus berusaha mencari peluang baru.

Setelah beberapa bulan menganggur, Sandi memutuskan untuk membantu orang tuanya dalam bertani, sebuah langkah yang awalnya terlihat sebagai solusi sementara. Namun, pengalaman ini memicu semangat baru dalam dirinya dan menginspirasi Sandi untuk membangun usahanya sendiri di bidang pertanian. Dengan tekad yang kuat, ia mulai melanjutkan usaha orang tuanya yang sebelumnya fokus pada budidaya padi beras. Meski begitu, Sandi merasa bahwa potensi pertanian di wilayahnya bisa ditingkatkan

There is no denying that the COVID-19 pandemic had a devastating impact on the global economy, including in Indonesia. Countless industries were forced to implement large-scale layoffs, leaving many without jobs. Among those affected was Sandi Hadian. Once secure in his career, Sandi found himself unexpectedly unemployed. Yet, despite the challenging circumstances, he persevered and continued searching for new opportunities.

After months of uncertainty, Sandi decided to assist his parents with farming—a decision he initially saw as a temporary fix. However, this experience sparked an unexpected passion for agriculture, inspiring him to start a business. With unwavering determination, he took over his parents' rice farming operation and began exploring other crops. Believing his region held untapped agricultural potential, Sandi experimented with various crops, ultimately discovering the promise of kyuri.

Starting a kyuri farm, however, was far from easy. Sandi encountered

dengan mencoba berbagai jenis tanaman baru, salah satunya adalah timun kyuri.

Mengembangkan usaha budidaya timun kyuri bukanlah hal yang mudah. Sandi harus menghadapi berbagai rintangan dan tantangan yang tidak terduga. Di wilayah Ciater, tempat ia tinggal, sering muncul awan gulungan atau awan kedut yang menyebabkan tanaman menjadi busuk. Selain itu, masalah akses air menjadi tantangan utama karena sistem penyaluran air dilakukan secara bergiliran, yang membuat tanaman timun kyuri rentan terhadap kekeringan, terutama pada musim panas. Kesulitan lain yang dihadapi Sandi adalah pemasaran, mengingat timun kyuri belum dikenal luas di masyarakat lokal. Kesulitan ini membuat Sandi mencari solusi yang efektif untuk mengatasi berbagai masalah yang dihadapinya.

Sandi akhirnya mendapatkan saran dari penyuluh pertanian Kecamatan Ciater untuk bergabung dalam Program YESS. Program ini memberikan dukungan yang signifikan untuk usahanya. Salah satu bantuan yang diterima Sandi adalah dana hibah yang memungkinkan ia membeli pompa air, mengatasi masalah pengairan yang sebelumnya menjadi hambatan besar. Program YESS juga memfasilitasi akses pasar melalui fasilitator dan mobilizer wilayah setempat, termasuk pasar Cibitung, sehingga Sandi tidak lagi kesulitan dalam memasarkan produk timun kyuri segarnya. Selain itu, program ini menyediakan berbagai pelatihan, seperti pelatihan literasi keuangan, startup, dan penulisan proposal bisnis. Pelatihan-pelatihan ini memberikan Sandi pengetahuan yang berharga untuk mengembangkan usahanya dan mengelola keuangan dengan lebih baik.

numerous challenges. In Ciater, roll clouds frequently caused plant rot, while water access remained a persistent issue due to rotational irrigation schedules. This left his crops vulnerable to drought during the summer. Furthermore, kyuri was not widely known locally, making marketing a significant hurdle. These challenges pushed Sandi to seek effective solutions.

An agricultural extension officer in Ciater suggested Sandi join the Youth Entrepreneurial Support Services (YESS) program, which proved to be a game-changer. Through this program, Sandi received a grant to purchase a water pump, resolving his irrigation problems. The YESS program also connected him with local markets, including the Cibitung market, making it easier to sell his fresh kyuri. Moreover, the program offered



Inovasi merupakan salah satu kunci kesuksesan Sandi dalam usaha budidaya timun kyuri. Dengan dukungan dari program YESS, ia mulai menerapkan praktik pertanian modern menggunakan alat-alat canggih, seperti kompresor untuk pemupukan dan pengendalian organisme pengganggu tanaman (OPT). Praktik ini memungkinkan Sandi untuk efisiensi waktu, tenaga, dan biaya. Selain itu, Sandi berani menerapkan praktik pertanian berkelanjutan dengan melakukan rotasi tanaman setiap musim. Rotasi ini melibatkan penanaman timun kyuri secara bergantian dengan tanaman cabai keriting, cabai rawit, dan tembakau. Praktik rotasi tanaman ini tidak hanya meningkatkan keberagaman usaha, tetapi juga membantu menjaga kesehatan tanah dan memastikan keberlanjutan produksi.

Keberhasilan Sandi dalam mengembangkan usahanya tidak terlepas dari kolaborasi dan kemitraan yang dibangunnya. Salah satu kemitraan penting adalah dengan PT. East West Seed Indonesia, di mana Sandi berhasil menandatangani kontrak untuk penyaluran hasil panen timun kyuri. Kerja sama ini memberikan pendapatan yang tinggi, meskipun memenuhi syarat-syarat yang cukup ketat. Selain itu, Sandi juga menjalin hubungan kemitraan dengan penjual makanan di sekitar dan bekerja sama dengan dinas pertanian setempat untuk membudidayakan timun kyuri dan tembakau. Kemitraan ini memberikan dukungan berupa bantuan sumber daya pertanian yang membantu mengurangi biaya operasional.

Untuk memastikan keberlanjutan usahanya, Sandi aktif dalam kegiatan sosial, terutama dalam kelompok tani di wilayahnya. Ia sering membagikan pengetahuan dan teknik budidaya

training in financial literacy, startup management, and business proposal writing, equipping Sandi with the tools he needed to grow his business.

Innovation has been central to Sandi's success in cultivating kyuri. With support from the YESS program, he adopted modern farming techniques, such as using a compressor for fertilization and pest control. This innovation saved time, reduced labor, and lowered costs. Sandi also implemented sustainable practices, including crop rotation with chili peppers, bird's eye chili, and tobacco. These rotations diversified his business, preserved soil health, and ensured long-term productivity.

Collaboration and partnerships have been instrumental in Sandi's growth. One of his most significant achievements was securing a distribution contract with PT East West Seed Indonesia. Although the agreement had strict requirements, it provided a steady and lucrative income. Additionally, Sandi partnered with local food vendors and the agricultural office to support cultivating kyuri and tobacco. These partnerships supplied critical resources, further reducing operational expenses.

Beyond his business success, Sandi is committed to giving back to his community. He actively participates in social activities, sharing his knowledge of kyuri cultivation with local farming groups. His efforts empower others in the community and foster growth in the agricultural sector. Sandi also practices environmentally friendly farming by turning plant waste into organic fertilizer for future planting cycles.

Sandi's achievements are nothing short of remarkable. With support from the YESS program, he expanded his operations to include 7,000 kyuri plants,

timun kyuri kepada rekan-rekannya, membantu memberdayakan masyarakat sekitar. Selain itu, Sandi menerapkan praktik pertanian yang ramah lingkungan dengan mengolah limbah tanaman menjadi pupuk organik untuk digunakan pada penanaman berikutnya.

Keberhasilan Sandi dalam mengembangkan usaha budidaya timun kyuri sangat mengesankan. Setelah mendapatkan dukungan dari program YESS, ia berhasil memperluas usahanya hingga membudidayakan 7.000 tanaman timun kyuri. Ekspansi usaha ini berimbas pada peningkatan omzet yang signifikan, mencapai puluhan juta rupiah dalam satu musim. Dengan bertambahnya aset yang dimiliki, Sandi juga mampu memangkas biaya operasional, meningkatkan profitabilitas usahanya.

Di masa depan, Sandi memiliki rencana besar. Ia ingin terus mengeksplorasi berbagai jenis tanaman untuk meningkatkan peluang usaha yang ada. Sandi juga berambisi memberdayakan pemuda lokal, terutama pengangguran, untuk bergabung dalam sektor pertanian dan menciptakan ekosistem usaha yang mendukung kemandirian wilayahnya. Selain itu, ia berharap dapat mengekspansi usahanya hingga mampu mengeksport hasil produksi ke berbagai wilayah, memperluas pasar, dan meningkatkan dampak positif dari usaha yang telah dibangunnya. Dengan semangat dan komitmen yang kuat, Sandi bertekad untuk terus berinovasi dan mencapai tujuan-tujuan tersebut, memberikan inspirasi bagi banyak orang di sekitarnya.



resulting in significant revenue growth of tens of millions of rupiah per planting season. By effectively managing his growing assets, he reduced operational costs and improved profitability.

Looking ahead, Sandi has ambitious plans. He aims to diversify his crops to unlock new business opportunities. He is dedicated to empowering local youth, particularly the unemployed, to join the agricultural sector and help build a self-sustaining local ecosystem. Ultimately, Sandi dreams of expanding his business to export products to other regions, broadening his market and amplifying his impact. With unrelenting enthusiasm and commitment, Sandi is poised to continue innovating and inspiring others in the agricultural community.

Siti Hadapi Cibiran Lewat Kolaborasi 100 Petani Jamur

Siti Overcomes Skepticism by Partnering with 100 Oyster Mushroom Farmers



Di tengah tantangan dan cibiran, Siti menemukan jalannya untuk menciptakan sebuah perubahan signifikan di Jalancagak, sebuah desa di Kabupaten Subang. Perjalanan Siti untuk menjadi seorang wirausaha dimulai dengan berbagai upaya yang belum membuahkan hasil, mulai dari ternak belut hingga keripik singkong dan *nata de coco*. Walau demikian, tekadnya tak pernah pudar. Lulusan teknik komputer ini, bersama suaminya yang merupakan seorang sarjana pendidikan dan guru TK, akhirnya menemukan panggilannya di bidang budidaya jamur tiram pada tahun 2015.

Siti memulai usaha jamur tiram dengan modal dari pesangon suaminya. Dengan hanya tiga ribu baglog yang dibeli, ia menghadapi berbagai rintangan. Awal usaha tidak sesuai harapan, dan Siti hampir menyerah karena modalnya tidak kembali serta hasil panen yang tidak memadai. Cibiran dari tetangga yang meremehkan keputusan Siti untuk menjadi petani jamur menambah beban mentalnya. Meski demikian, cita-citanya untuk menjadi wirausaha

Amid challenges and ridicule, Siti found her path to creating significant change in Jalancagak, a village in Subang Regency. Her entrepreneurial journey began with various businesses that initially failed, including eel farming, cassava chips, and nata de coco or coconut gel production. Despite these setbacks, her determination remained strong. A computer engineering graduate, Siti, together with her husband – a bachelor's graduate in education and a kindergarten teacher – finally found their calling in oyster mushroom cultivation in 2015.

Siti began her oyster mushroom business with her husband's severance pay. Starting with only three thousand bag logs for mushroom inoculations, she encountered numerous challenges. The early stages did not go as planned, and Siti nearly gave up when her investment failed to generate returns and the harvests were insufficient. Ridicule from neighbors, who mocked her decision to become a mushroom farmer, only added to her mental strain. However, her desire to succeed as an entrepreneur and her determination to prove herself drove Siti to keep going.

dan keinginannya untuk membuktikan diri memotivasi Siti untuk terus maju.

Menghadapi berbagai masalah seperti baglog berkualitas rendah dan kerugian finansial, Siti tidak menyerah. Ia terus belajar dari kegagalan dan mengasah keterampilannya dalam budidaya jamur. Ia memutuskan untuk membuat baglog sendiri dan berhasil memproduksi baglog berkualitas. Dengan tekad dan kerja kerasnya, Siti kini tidak hanya memproduksi jamur, tetapi juga menjual baglog kepada petani lain.

Dukungan dari Program YESS menjadi titik balik dalam perjalanan usaha Siti. Program ini memberikan pelatihan *Start-Up*, Proposal Bisnis, dan Literasi Keuangan, serta hibah kompetitif sebesar 44 juta rupiah dari IFAD. Modal tambahan ini meningkatkan kapasitas usaha Siti, memperluas jaringan, dan memberikan dukungan yang sangat dibutuhkan

Despite facing various challenges, including low-quality logs and financial losses, Siti refused to give up. She kept learning from her failures and improved her skills in mushroom cultivation. Driven to succeed, she decided to produce her own bag logs and eventually created high-quality ones. Thanks to her persistence and hard work, Siti now not only grows mushrooms but also sells bag logs to other farmers.

The support from the YESS Program marked a turning point in Siti's business journey. The program provided training in start-up, business proposal writing, and financial literacy, along with a competitive grant of IDR 44 million from IFAD. This additional capital boosted Siti's business capacity, expanded her network, and offered crucial support for growing her enterprise.

Innovation plays a key role in Siti's success. She created various processed





untuk mengembangkan usahanya.

Inovasi menjadi bagian penting dari kesuksesan Siti. Ia menciptakan berbagai produk olahan dari jamur tiram seperti kerupuk, nugget, dan es krim jamur. Produk-produk ini tidak hanya meningkatkan nilai jual tetapi juga menarik minat konsumen. Walaupun produk nugget dan es krim saat ini hanya dipasarkan secara pre-order, kerupuk jamur sudah tersedia secara kontinu. Dengan alat produksi yang lebih canggih, kapasitas produksi jamur meningkat dari 350 menjadi 500 per hari.

Kolaborasi menjadi kunci utama dalam pengembangan usaha Siti. Ia bekerja sama dengan sekitar 100 petani jamur di Jalancagak, menjadikannya sebagai pengepul jamur tiram sekaligus memasarkan hasil panen ke berbagai pasar lokal seperti di Indramayu, Lembang, Subang, dan kabupaten sekitarnya. Dari 100 petani tersebut, sekitar 70 orang aktif secara

products from oyster mushrooms, such as mushroom crackers, nuggets, and even mushroom ice cream. These products not only increased the market value of her mushrooms but also attracted consumer interest. While her nuggets and ice cream are currently sold on a pre-order basis, her mushroom crackers are available regularly. With more advanced production equipment, her mushroom production capacity has increased from 350 to 500 per day.

Collaboration is the cornerstone of Siti's business development. She partners with around 100 oyster mushroom farmers in Jalancagak, acting as a collector and distributing the harvest to various local markets, including Indramayu, Lembang, Subang, and neighbouring regencies. Of these 100 farmers, about 70 are consistently active in supplying mushrooms to Siti, fostering strong relationships and a commitment to

kontinu dalam memasok jamur ke Siti, membangun relasi dan komitmen terhadap keberlanjutan usaha.

Usaha yang dijalankan Siti tidak hanya memberikan dampak positif bagi lingkungan tetapi juga mem-berdayakan masyarakat setempat. Melalui pelatihan dan pembinaan, Siti membantu para petani jamur untuk mengembangkan usaha mereka dan mengurangi pengangguran di daerah tersebut. Keberhasilan ini juga turut mengubah mindset anak muda di sekitar, mendorong mereka untuk melihat potensi dalam dunia pertanian.

Siti memiliki visi masa depan yang jelas: ia ingin mengajak lebih banyak anak muda untuk berwirausaha dan mengembangkan sektor pertanian. Ia percaya bahwa menjadi wirausaha di usia muda membentuk karakter yang baik, seperti menghargai waktu, uang, dan orang lain. Dengan semakin banyaknya pemuda yang terlibat dalam pertanian, Siti berharap ketergantungan Indonesia terhadap impor pangan dari luar negeri dapat berkurang.

Keberhasilan Siti adalah contoh nyata bahwa ketekunan dan keberanian dapat mengubah cibiran menjadi prestasi. Dengan inovasi, kolaborasi, dan dukungan yang tepat, Siti berhasil membangun usaha jamur tiram yang tidak hanya meng-untungkan secara ekonomi tetapi juga memberikan manfaat besar bagi masyarakat sekitarnya. Keberhasilannya membuktikan bahwa dengan tekad dan dukungan yang memadai, setiap tantangan dapat diubah menjadi peluang.

business sustainability.

Siti's business not only creates positive environmental impacts but also empowers the local community. Through training and mentorship, she helps mushroom farmers develop their businesses and reduces unemployment in the area. Her success has also shifted the mindset of local youth, encouraging them to explore the potential of agriculture.

Siti has a clear vision for the future: she wants to encourage more young people to become entrepreneurs and develop the agricultural sector. She believes that becoming an entrepreneur at a young age helps shape strong character traits, such as valuing time, money, and others. With more youth involved in agriculture, Siti hopes that Indonesia's dependency on food imports will decrease.

Siti's success is a real example of how persistence and courage can turn criticism into achievement. Through innovation, collaboration, and the right support, Siti has successfully built a profitable oyster mushroom business that also provides significant benefits to the surrounding community. Her story proves that with determination and the right support, every challenge can be turned into an opportunity.

Siti Halimatu Sadiyah, Ibu Rumah Tangga Tekun Berbudidaya Melon

**Siti Halimatu Sadiyah:
A Diligent Homemaker
Cultivating Melons**



Siti Halimatu Syadiyah, atau yang dikenal akrab sebagai Diah, memulai perjalanan karirnya sebagai petani pada tahun 2003 setelah menikah dengan suaminya yang juga seorang petani. Keputusan Diah untuk mendukung suaminya dalam mengejar karir di bidang pertanian terbukti sangat tepat dan membawa mereka menuju kesuksesan yang signifikan. Pada awalnya, Diah dan suaminya mengembangkan usaha pertanian dengan berfokus pada budidaya kacang panjang, timun, dan kembang kol di lahan seluas 5000 meter persegi. Usaha mereka pada awalnya sangat menjanjikan, dengan keuntungan mencapai Rp 35 juta pada satu musim tanam hanya dari budidaya kembang kol.

Namun, pada tahun 2022, Diah memutuskan untuk keluar dari zona nyamannya dan memulai budidaya melon dengan bekal ilmu yang seadanya. Keputusan ini tidaklah mudah. Menjadi petani sekaligus ibu rumah tangga memunculkan berbagai rintangan dan tantangan. Salah satu tantangan terbesar adalah manajemen waktu, mengingat

Siti Halimatu Syadiyah, more commonly known as Diah, began her career as a farmer in 2003 after marrying her husband, who was also a farmer. Diah's decision to support her husband and follow his passion for agriculture had led them to significant success. Initially, Diah and her husband developed their business by focusing on cultivating long beans, cucumbers, and cauliflower on a 5,000-square-meter plot of land. Their business was promising from the start, with a profit of IDR35 million in one planting season solely from the cauliflower.

In 2022, however, Diah decided to step out of her comfort zone and venture into melon cultivation with only limited knowledge. This decision was not easy. As a farmer and a homemaker, she faced various obstacles and challenges. The biggest one was time management, as Diah had to balance her responsibilities on the farm with her duties as a mother. In addition, Diah also faced difficulties in finding skilled labour for melon plant care. Limited access to the agricultural resources needed for melon cultivation forced her to travel

Diah harus membagi waktu antara pekerjaan di ladang dan tanggung jawab sebagai ibu rumah tangga. Selain itu, Diah juga menghadapi kesulitan dalam mencari tenaga kerja yang ahli dalam perawatan tanaman melon. Akses ke sumber daya pertanian yang diperlukan untuk budidaya melon juga terbatas, sehingga Diah harus bepergian ke kota sebelah untuk mencapainya. Perubahan iklim turut menambah beban, dan Diah pernah mengalami kerugian sebesar Rp 25 juta akibat cuaca buruk yang merusak tanaman melon.

Untuk mengatasi berbagai tantangan ini, Diah pada tahun 2021 memutuskan untuk mengikuti Program YESS dari kementerian pertanian. Program ini menawarkan berbagai manfaat, termasuk pelatihan dan workshop, dukungan modal, serta akses yang lebih baik ke sumber daya

to a neighbouring town to obtain them. Climate change also struggled her; she once experienced a loss of IDR 25 million due to bad weather that damaged her melon crops.

To address these challenges, Diah joined the Youth Entrepreneurship and Employment Support Services Program (YESS) under the Ministry of Agriculture in 2021. This program offers various benefits, including training and workshops, financial support, and better access to agricultural resources. Through YESS, Diah participated in training sessions on business proposal writing and financial literacy. After completing the training, Diah received a grant of IDR25 million from the Competitive Grant Program in 2023. The YESS Program also facilitated access to markets and business networks, enabling Diah to introduce her melon products and expand her market



pertanian. Dalam Program YESS, Diah mengikuti pelatihan tentang penulisan proposal bisnis dan literasi keuangan. Setelah mengikuti pelatihan tersebut, Diah menerima dukungan dana sebesar 25 juta rupiah dari program Hibah Kompetitif pada tahun 2023. Program YESS juga memfasilitasi akses ke pasar dan jaringan usaha, sehingga Diah dapat memperkenalkan produk melon dan memperluas jangkauan pasar melalui bazar dan open day yang sering diadakan.

Diah dikenal sebagai petani yang berani menghadapi tantangan dan selalu mencari inovasi untuk meningkatkan produktivitas dan nilai tambah produk. Salah satu inovasi yang berhasil dilakukannya adalah diversifikasi tanaman, yaitu dengan melakukan rotasi antara tanaman sayur dan buah. Diah juga memanfaatkan lahan kritis di sekitar rumahnya untuk budidaya. Salah satu inovasi yang paling menarik adalah penggabungan konsep pertanian dengan wisata, yaitu agro edu wisata, yang memberikan pengalaman edukatif kepada pengunjung sekaligus memperkenalkan produk pertanian. Inovasi berani lainnya yang dilakukan Diah adalah perkawinan tanaman untuk menciptakan varietas baru.

Dalam pengembangan usaha, Diah dan suaminya telah membangun berbagai kolaborasi dan kemitraan dengan lembaga pemerintah serta swasta. Mereka bekerja sama dengan Badan Penyuluhan Pertanian (BPP) dan Dinas Pertanian Kabupaten Subang serta bergabung dengan komunitas tani lokal "Natarasa Tani". Selain itu, mereka juga menjalin kemitraan dengan beberapa perusahaan benih terkemuka seperti PT East West Seed Indonesia, PT Namdhari Indonesia, dan PT Prabu Agro Mandiri.

Keberhasilan Diah tidak lepas dari

reach through bazaars and open days that are frequently organised.

Diah is known as a farmer who is brave in facing challenges and continually seeks innovation to improve productivity and add value to her products. One of the innovations she successfully implemented is crop diversification, which involves rotating between vegetable and fruit crops. Diah also utilised critical land near her home for farming purposes. One of the most interesting innovations is the integration of agriculture with tourism, specifically agro-educational tourism, which provides an educational experience to visitors while also introducing agricultural products. Another bold innovation Diah has undertaken is plant hybridisation to create new varieties.

In the development of their business, Diah and her husband



kemampuannya untuk terus berinovasi dan membangun koneksi yang solid. Diversifikasi produk dan rotasi tanaman yang diterapkannya tidak hanya meningkatkan produktivitas tetapi juga memberikan dampak positif bagi komunitas pertanian. Diah juga aktif dalam berbagi pengetahuan dengan anggota komunitas "Natarasa Tani", yang membantu meningkatkan praktik pertanian di wilayah tersebut. Pendekatannya yang ramah lingkungan juga memberikan manfaat bagi ekosistem, terutama dalam pemanfaatan lahan kritis.

Keberhasilan Diah dalam mengikuti Program YESS dan mendapatkan dukungan dana hibah membawa dampak positif yang signifikan, termasuk pemangkasan pengeluaran operasional dan peningkatan profitabilitas. Keberhasilannya sering kali diundang untuk mengisi acara pelatihan Program YESS dan berbagi pengalaman.

Melihat ke depan, Diah memiliki aspirasi untuk mengembangkan usaha agro edu wisatanya agar lebih besar dan lebih mampu memberdayakan masyarakat sekitar. Dia berharap dapat menarik minat pemuda untuk terjun ke dunia pertanian, sehingga membantu mengurangi angka pengangguran. Dengan tekad dan keberanian yang dimilikinya, Diah berkomitmen untuk terus berinovasi dan memberikan kontribusi positif bagi komunitas serta sektor pertanian di Indonesia.

have built various collaborations and partnerships with both government and private institutions. They work with the Agricultural Extension Agency (BPP) and the Department of Agriculture of Subang Regency and are active members of the local farming community, "Natarasa Tani." Additionally, they have formed partnerships with several leading seed companies, such as PT East West Seed Indonesia, PT Namdhari Indonesia, and PT Prabu Agro Mandiri.

Diah's success is closely linked to her ability to innovate and continuously build strong connections. The product diversification and crop rotation she implemented increased productivity and also positively impacted the farming community. Diah is also active in sharing knowledge with members of the Natarasa Tani to improve agricultural practices in the region. Her environmentally friendly approach also benefits the ecosystem, particularly in the use of critical land.

Diah's success in participating in the YESS Program and receiving grant funding has had a significant positive impact, including reduced operational costs and increased profitability. She is frequently invited to speak at various YESS Program events due to her achievements.

Looking ahead, Diah aspires to expand her agro-educational tourism business to make it grow and empower the local community. She hopes that young people will be attracted to and venture into the agricultural sector, thus helping to reduce unemployment. With her determination and courage, Diah is committed to continuously innovating and making a positive contribution to the community and the agricultural sector in Indonesia.

Sunarto dan Usaha Ternak Bebek Pengubah Hidupnya

Sunarto's Duck Farming Business: A Life-Changing Success



Berawal dari sebuah hobi dan latar belakang usaha orangtuanya sebagai peternak bebek, Sunarto memutuskan untuk berhenti dari pekerjaannya dan memulai usaha ternak bebek secara mandiri pada tahun 2018. Dengan dasar pengetahuan dan pengalaman dari orangtuanya, Sunarto mulai fokus pada pembesaran bebek lokal. Usahanya berjalan selama sekitar satu tahun dan berhasil mendapatkan perhatian dari banyak orang yang tertarik dengan hasil ternak bebek, baik sebagai bahan konsumsi langsung, bahan baku olahan, maupun sumber bahan baku untuk peternak bebek lainnya. Kesadaran akan potensi usaha ini mendorong Sunarto untuk lebih mendalami bidang ini.

Pada tahun 2019, Sunarto memutuskan untuk mencoba inovasi baru dalam usahanya dengan menetas telur bebek sendiri menggunakan mesin penetasan rakitan. Dia mulai dengan 700 butir telur bebek dan berhasil mencapai tingkat keberhasilan 70 persen. Awalnya, hasil penetasan ini digunakan untuk kebutuhan pribadi. Namun, seiring berjalannya waktu, produk *Day Old*

Starting as a hobby and with his parents' background as duck farmers, Sunarto decided to leave his job and start his own duck farming business in 2018. With the knowledge and experience passed down from his parents, Sunarto focused on raising local ducks. After about a year, his business successfully attracted the attention of many people interested in duck farming products, whether for direct consumption, raw materials for processed products, or as a supply source for other duck farmers. Recognising the potential of this business, Sunarto was motivated to explore the field.

In 2019, Sunarto took the initiative to innovate by hatching duck eggs on his own using a homemade incubator. He started with 700 duck eggs and achieved a 70% success rate. At first, the hatched ducklings were for personal use. Over time, however, his Day Old Duck (DOD) products gained popularity among duck farmers in the Sukasari area. This success provided Sunarto with additional motivation to continue developing his business.

Although it seems simple, the duck

Duck (DOD) yang dihasilkan mulai diminati oleh peternak bebek di sekitar Sukasari. Kesuksesan ini memberikan dorongan lebih bagi Sunarto untuk terus mengembangkan usaha ini.

Meskipun tampak sederhana, usaha penetasan telur bebek menyimpan berbagai tantangan yang harus dihadapi Sunarto. Menjaga suhu lemari penetasan agar tetap stabil adalah salah satu tantangan besar. Suhu harus dijaga tetap panas dan tidak dapat bergantung hanya pada suhu ruangan. Sunarto harus terus menyalakan gas untuk menjaga suhu tetap stabil dan tidak bisa jauh dari lemari penetasan karena telur harus dibalik setiap satu jam untuk memastikan panas merata. Keberhasilan penetasan tidak selalu dijamin; sekitar 90 persen telur dapat menetas dengan baik, dan sisanya mungkin gagal. Saat

egg-hatching business has various challenges that Sunarto must face. One major challenge is maintaining a stable temperature in the incubator. The temperature needs to stay high and cannot rely solely on room temperature. Sunarto must keep the gas running to ensure the temperature remains stable and cannot stray far from the incubator, as the eggs need to be rotated every hour for even heat distribution. Hatching success was not always guaranteed—about 90% of the eggs hatched successfully, while the rest often failed. In the face of these challenges, Sunarto received support from extension officers and facilitators of the YESS program, who guided him to attend training sessions at the Sukasari Agricultural Extension Office (BPP).

The year 2022 marked a pivotal moment for Sunarto. He attended





menghadapi berbagai kesulitan ini, Sunarto mendapatkan dukungan dari penyuluh dan fasilitator Program YESS yang mengarahkannya untuk mengikuti pelatihan di BPP Sukasari.

Tahun 2022 menjadi momen penting bagi Sunarto. Dia mengikuti pelatihan motivasi bisnis dan mendapatkan informasi mengenai hibah kompetitif yang dibuka. Pada tahun 2023, Sunarto berhasil memperoleh hibah sebesar 25 juta rupiah dari Program YESS. Dana hibah ini digunakan untuk membeli lemari penetasan baru yang dapat mendukung kapasitas usahanya. Dukungan dari Program YESS juga memberikan akses pasar yang lebih luas dan membantu Sunarto membangun jaringan dengan peternak bebek di Kecamatan Sukasari, sehingga peluang memasarkan DOD semakin meningkat.

business motivation training and learned about a competitive grant opportunity. In 2023, Sunarto successfully secured a grant of IDR 25 million through the YESS program. This funding allowed him to purchase a new incubator to support his business's growth. The YESS Program's support also opened doors to a wider market. It helped Sunarto build a network with duck farmers in the Sukasari District, increasing the opportunities to market the Day-Old Duck (DOD) even further.

Sunarto did not stop at this achievement; he continued to innovate and boldly took new steps in his business. One of the innovations he introduced was selecting quality eggs using the candling technique or LED detection. This technique helps identify fertile and healthy eggs before they are placed in the incubator, reducing

Sunarto tidak hanya berhenti pada pencapaian ini; dia terus berinovasi dan berani mengambil langkah-langkah baru dalam usahanya. Salah satu inovasi yang diterapkan adalah pemilihan telur berkualitas menggunakan teknik candling atau deteksi LED. Teknik ini membantu memilih telur yang subur dan sehat sebelum dimasukkan ke inkubator, mengurangi jumlah DOD yang gagal menetas. Selain itu, Sunarto mulai mengembangkan produk turunan seperti olahan telur bebek untuk memanfaatkan telur yang tidak lolos seleksi. Ia juga menggunakan media sosial dan e-commerce untuk memasarkan produk, berbagi informasi, dan menjangkau lebih banyak konsumen. Investasi dalam teknologi seperti lemari penetasan modern yang dapat membalik telur secara otomatis juga menjadi salah satu langkah keberanian yang diambarnya.

Kolaborasi dan kemitraan juga menjadi bagian penting dari strategi Sunarto. Dia menjalin kerja sama dengan peternak bebek petelur untuk mendapatkan pasokan telur bebek dengan harga terjangkau. Selain itu, Sunarto juga bekerja sama dengan peternak bebek pedaging yang membutuhkan DOD dan UMKM yang memproduksi olahan telur asin. Kolaborasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi bisnis, tetapi juga memastikan telur yang tidak lolos seleksi tetap terjual dan menghasilkan keuntungan. Sunarto aktif berkolaborasi dengan ahli peternakan, akademisi, dan petugas Yess untuk memperoleh pengetahuan dan teknologi terbaru, serta mengikuti program sertifikasi yang diadakan oleh PLUT. Ia terbuka terhadap pengetahuan baru dari pelaku usaha sejenis untuk meningkatkan manajemen produksi.

the number of Day-Old Ducks (DOD) that fail to hatch. Additionally, Sunarto began developing derivative products, such as processed duck eggs, to utilize eggs that did not meet incubation standards. He also leveraged social media and e-commerce platforms to market his products, share information, and reach a wider customer base. Investing in technology, like a modern incubator that can automatically rotate the eggs, was another bold move he made.

Collaboration and partnerships have become a key part of Sunarto's strategy. He has established cooperation with laying duck farmers to secure a steady supply of duck eggs at affordable prices. Additionally, Sunarto works with duck meat farmers who need Day-Old Ducks (DOD) and Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) that produce salted egg products. This collaboration has not only improved business efficiency but also ensured that unselected eggs can still be sold, generating profit. Sunarto actively partners with livestock experts, academics, and YESS officers to acquire the latest knowledge and technology, as well as to participate in certification programs organised by PLUT. He remains open to new insights from other industry players to enhance production management.

In pursuing sustainability, Sunarto maintains strong relationships with his partners to ensure consistent product sales despite competition. He is also dedicated to preserving the environment by preventing unpleasant odours and noise disturbances. Sunarto's success and achievements are clearly evident. With support from the YESS program, his incubator capacity has increased, and his business revenue has grown significantly. Sunarto now sells 5,000

Dalam upaya mencapai keberlanjutan, Sunarto menjaga hubungan baik dengan mitranya untuk memastikan produk tetap terjual meskipun ada pesaing. Dia juga berkomitmen untuk menjaga lingkungan sekitar dengan menghindari bau dan kegaduhan yang dapat mengganggu. Keberhasilan dan pencapaian Sunarto sangat nyata. Dengan dukungan Program YESS, kapasitas lemari penetasan meningkat, dan omset usahanya juga mengalami peningkatan yang signifikan. Sunarto dapat menjual 5000 butir telur dalam sebulan dan telah menjadi salah satu pemuda inspiratif yang sering dijadikan contoh bagi yang lain.

Sunarto juga menjadi contoh bagi banyak pemuda yang enggan terjun ke dunia peternakan karena kendala seperti bau dan kekotoran. Melihat potensi besar di Sukasari, yang didominasi oleh usaha ternak, Sunarto mengesampingkan rasa malu dan memulai usaha penetasan telur bebek sebagai penyuplai DOD. Dengan tekad dan kerja keras, dia tidak hanya berhasil mengatasi berbagai tantangan tetapi juga memberikan inspirasi bagi banyak orang. Sunarto terus berusaha untuk mengembangkan bisnisnya dan memberikan dampak positif bagi komunitas di sekitarnya, serta berencana untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk dan layanan dalam usahanya.

eggs per month and has become an inspirational youth figure often used as an example for others.

Sunarto also serves as an example for many young people hesitant to enter the livestock industry due to concerns about odors and dirt. Recognising the significant potential in Sukasari, which is dominated by livestock businesses, Sunarto set aside any embarrassment and began his duck egg incubation business as a supplier of Day Old Ducks (DOD). Through determination and hard work, he not only overcome various challenges but also became an inspiration to many. Sunarto continues to strive to expand his business, create a positive impact on the surrounding community, and plan to keep innovating and improving the quality of products and services in his enterprise.

Sutara, Petani Pemula Jadi Pelopor Budidaya Timun

Beginner Farmer Sutara pioneers Cucumber Cultivation

Sutara memulai perjalanan usahanya di bidang pertanian dengan tekad dan semangat yang kuat. Setelah menyelesaikan pendidikannya di Sekolah Menengah Kejuruan pada tahun 2019, Sutara memilih untuk terjun ke dunia budidaya timun. Meskipun latar belakang pendidikan di sekolahnya tidak terkait langsung dengan pertanian, Sutara mampu menunjukkan kemampuannya dan mengembangkan usaha budidaya timun dengan sukses hingga saat ini.

Keputusan Sutara untuk menjadi petani bukan tanpa alasan. Ia ingin melanjutkan usaha pertanian yang telah dikelola oleh orang tuanya, melihat potensi besar di bidang pertanian yang masih belum sepenuhnya digarap, dan mempertimbangkan persaingan kerja yang semakin ketat di luar sana. Dengan tekad tersebut, Sutara memulai usaha budidaya timun dengan populasi awal sebanyak 25 ribu tanaman dan modal awal sebesar Rp 10 juta. Modal tersebut dialokasikan untuk alat dan bahan budidaya selama satu periode panen. Meskipun memulai dengan peralatan dan bahan seadanya, Sutara terus

Sutara began his journey in agriculture with strong determination and enthusiasm. After completing his education at a vocational high school in 2019, he chose to venture into cucumber cultivation. Despite his educational background not being directly related to agriculture, Sutara was able to demonstrate his abilities and successfully develop his cucumber farming business to this day.

Several factors drove Sutara's decision to become a farmer. He wanted to continue the agricultural business managed by his parents, saw the significant potential in agriculture that had yet to be fully explored and recognised the increasingly competitive job market. With this determination, Sutara launched his cucumber farming business with an initial stock of 25,000 plants and a starting capital of IDR 10 million. This capital was allocated for tools and materials for one harvest period. Despite beginning with limited resources, Sutara worked tirelessly on his farm to make steady progress.

However, Sutara's journey was not always smooth. His cucumber

melakukan budidaya dengan konsistensi demi kemajuan usahanya.

Namun, perjalanan Sutara tidak selalu mulus. Usaha budidaya timun mengalami berbagai tantangan, terutama dalam hal finansial. Masa pandemi Covid-19 memberikan dampak negatif pada penjualan timun segar, karena penurunan penghasilan masyarakat di sekitarnya. Selain itu, Sutara juga menghadapi kesulitan dalam mengakses alat-alat pertanian modern yang diperlukan, serta mengalami kelangkaan pupuk yang memengaruhi produktivitas. Faktor cuaca juga menjadi rintangan utama yang harus dihadapi Sutara.

Di tengah berbagai tantangan tersebut, Sutara mendapatkan kesempatan untuk bergabung dalam Program YESS dari Badan Penyuluhan Pertanian (BPP) Kecamatan Serangpanjang. Program ini memberikan manfaat besar bagi Sutara, termasuk pelatihan yang meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya dalam mengelola usaha, seperti pelatihan tentang start up dan manajemen keuangan.

farming business encountered several challenges, particularly in terms of finances. The pandemic negatively impacted fresh cucumber sales due to the decline in income within the surrounding community. Additionally, Sutara struggled to access modern agricultural tools and faced a fertilizer shortage, which affected productivity. Weather conditions also became a significant obstacle that Sutara had to overcome.

Amidst these challenges, Sutara had the opportunity to join the YESS Program from the Agricultural Extension Center (BPP) of Serangpanjang District. The program provided valuable benefits to Sutara, including training that enhanced his knowledge and skills in managing his business, such as training on startups and financial management. Additionally, Sutara received financial support of IDR 49 million through the YESS program. This assistance helped Sutara tackle marketing issues and improve the efficiency of cucumber sales, especially when production was



Selain itu, Sutara juga menerima dukungan pembiayaan sebesar 49 juta rupiah dari program YESS. Dukungan ini membantu Sutara untuk mengatasi masalah pemasaran dan meningkatkan efisiensi dalam penjualan timun, terutama saat hasil produksi melimpah dan tengkulak tidak dapat mengambil produk.

Dengan bantuan dari YESS, Sutara mulai mengambil risiko dalam meningkatkan produktivitas budidaya timun. Ia mulai mencoba varietas timun baru atau varietas hibrida yang lebih produktif dan tahan terhadap penyakit. Sutara juga menerapkan praktik pertanian berkelanjutan, termasuk rotasi tanaman dengan cabai, tomat, dan kacang panjang. Tidak hanya itu, Sutara juga mencoba melakukan budidaya dalam *greenhouse*, yang berbeda dari praktik sebelumnya di lahan terbuka.

Keberanian Sutara untuk keluar dari zona nyamannya dan mencoba hal baru menunjukkan komitmen dan inovasinya dalam usaha budidaya timun. Setelah bergabung dengan YESS, Sutara aktif melakukan berbagai kolaborasi dan membangun kemitraan dengan pihak lain di bidang pertanian, seperti petani YESS lainnya, kelompok tani, BPP, serta perusahaan swasta seperti Start Seed, CV Aura, dan Startop. Kolaborasi ini memungkinkan Sutara untuk memaksimalkan potensinya, menghadapi tantangan, dan memanfaatkan peluang di pasar yang semakin kompetitif.

Sutara juga memperhatikan keberlanjutan usahanya dengan mengelola sumber daya pertanian secara efisien. Ia memilih varietas timun yang tahan terhadap serangan hama dan penyakit serta menjaga keseimbangan ekologi dengan praktik pertanian berkelanjutan. Dalam aspek

high and intermediaries were unable to purchase the products.

With support from YESS, Sutara began taking risks to boost the productivity of his cucumber farming. He started experimenting with new cucumber varieties, including hybrid types that were more productive and resistant to diseases. Sutara also adopted sustainable farming practices, such as crop rotation with chilli, tomatoes, and long beans. Additionally, Sutara explored greenhouse farming, a method distinct from his previous open-field practices.

Sutara's courage to step out of his comfort zone and try new things showcases his commitment and innovation in cucumber farming. After joining the YESS program, Sutara became actively engaged in various collaborations and formed



sosial, Sutara turut menyerap tenaga kerja dan membagikan pengetahuan mengenai budidaya timun kepada masyarakat sekitar, yang pada gilirannya membuka peluang usaha baru dan berdampak positif bagi perkembangan lokal.

Keberhasilan Sutara dalam usaha budidaya timun juga tercermin dari peningkatan omsetnya yang signifikan. Setelah menerima dukungan dana dari YESS, Sutara berhasil meningkatkan penghasilannya hingga 60 persen. Dari omset awal sekitar Rp 25 juta rupiah, ia kini mampu meraih penghasilan Rp 35-40 juta dalam satu periode panen. Pencapaian terbesar Sutara adalah kemampuannya dalam memberdayakan pemuda di sekitar secara sosial dan ekonomi. Kesuksesan dan keberaniannya membuat Sutara sering diundang untuk mengisi acara pelatihan yang diadakan oleh YESS, di mana ia membagikan cerita suksesnya kepada peserta lain.

Melihat ke depan, Sutara memiliki inspirasi dan tujuan masa depan yang ambisius. Ia ingin memperluas usahanya dan menciptakan rantai usaha dari hulu ke hilir dengan berbagai jenis tanaman, baik yang dibudidayakan di lahan terbuka maupun dalam *greenhouse*. Dengan semangat dan dedikasi yang dimilikinya, Sutara berkomitmen untuk terus berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi sektor pertanian serta masyarakat sekitarnya.

partnerships with other stakeholders in the agricultural sector, including fellow YESS farmers, farmer groups, BPP, and private companies like Start Seed, CV Aura, and Startup. These collaborations allowed Sutara to maximise his potential, overcome challenges, and seize opportunities in an increasingly competitive market.

Sutara also emphasises the sustainability of his business by efficiently managing agricultural resources. He chose cucumber varieties resistant to pests and diseases while maintaining ecological balance through sustainable farming practices. Socially, Sutara created job opportunities and shared his knowledge of cucumber cultivation with the surrounding community, which in turn opened new business opportunities and positively contributed to local development.

Sutara's success in cucumber farming is reflected in his impressive income growth. After receiving financial support from YESS, Sutara boosted his income by up to 60%. Starting with a turnover of around IDR 25 million, he now earns IDR 35-40 million per harvest cycle. Sutara's greatest achievement lies in his ability to empower young people both socially and economically. His success and courage have earned him frequent invitations to speak at YESS training events, where he shares his journey with other participants.

Looking ahead, Sutara has ambitious goals for the future. He plans to expand his business and establish a value chain from upstream to downstream, working with various crops in both open fields and greenhouses. With his passion and dedication, Sutara is committed to continued growth and making a positive contribution to the agricultural sector and his community.

Wanda Heryana Menggapai Kemandirian Finansial melalui Budidaya Sayuran

***Wanda Heryana Achieves
Financial Independence through
Vegetable Cultivation***

Sejak kecil, Wanda Heryana telah memiliki hobi bertani yang kini membuahkan hasil manis dalam bentuk kesuksesan finansial. Petani sukses asal Subang ini memulai perjalanan karirnya di dunia pertanian segera setelah menyelesaikan pendidikan SMK-nya. Pada tahun 2012, Wanda memutuskan untuk membangun usaha budidaya sayuran, khususnya timun, yang kemudian menjadi titik awal dari kesuksesan finansialnya.

Namun, perjalanan Wanda menuju kesuksesan tidaklah mulus. Pada awal pengembangan usahanya, Wanda menghadapi berbagai rintangan dan tantangan. Salah satu masalah utama yang dihadapinya adalah fluktuasi harga timun yang membuat penghasilannya tidak stabil. Harga yang rendah pada masa-masa tertentu membuat Wanda mengalami kerugian finansial yang cukup besar. Selain itu, masalah permodalan juga menjadi hambatan signifikan, memperburuk situasi yang sudah sulit. Berbudidaya di wilayah Serangpanjang, yang dikenal dengan

Since childhood, Wanda Heryana has nurtured a passion for farming, which has blossomed into financial success. This successful farmer from Subang began her agricultural career immediately after completing her vocational high school education. In 2012, Wanda decided to establish a vegetable farming business, focusing specifically on cucumbers, which marked the beginning of her financial independence.

However, Wanda's journey to success was not smooth. Wanda faced various obstacles and challenges in the early stages of developing her business. One major issue she encountered was the fluctuation of cucumber prices, which caused her income to be unstable. Low prices during specific periods resulted in significant financial losses. Additionally, access to capital was a considerable hurdle, worsening an already difficult situation. Farming in Serangpanjang, an area known for its limited water access, added to Wanda's challenges. During the dry season, parts of her land became

akses air yang sulit, menambah beban tantangan yang harus dihadapi Wanda. Pada musim panas, sebagian lahan miliknya tidak dapat digunakan karena kekurangan air, yang mengakibatkan produksi terbatas.

Akses pasar juga menjadi tantangan besar pada awal usaha Wanda. Kesulitan dalam menjangkau pasar membuatnya kesulitan dalam menjual hasil panennya. Di tengah semua tantangan ini, Wanda tetap teguh dan tidak menyerah. Ia kemudian mendapatkan saran dari koordinator penyuluh setempat untuk bergabung dalam Program YESS, yang ternyata menjadi titik balik penting dalam usahanya.

Program YESS memberikan solusi konkret terhadap berbagai masalah yang dihadapi Wanda. Salah satu manfaat utama dari program ini adalah kemudahan dalam perencanaan proses budidaya. Dengan bantuan penyuluh dan fasilitator setempat, Wanda kini dapat merencanakan waktu panen sesuai dengan kondisi pasar, memastikan hasil yang optimal saat harga timun tinggi. Program YESS juga menyediakan alat canggih untuk mempermudah akses air, yang sebelumnya menjadi salah satu kendala utama. Bantuan dana hibah dari program ini pada tahun 2022 memungkinkan Wanda untuk mengakses teknologi yang mendukung usaha budidayanya.

Selain dukungan finansial, Program YESS juga memberikan pelatihan-pelatihan penting seperti manajemen bisnis, proposal bisnis, dan startup. Pelatihan-pelatihan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan Wanda dalam mengelola usahanya, tetapi juga memperluas jaringan bisnisnya. Wanda kini memiliki akses yang lebih baik ke informasi pasar dan peluang

unusable due to water shortages, leading to limited production.

Market access was also a significant challenge during the early stages of Wanda's business. The difficulty in reaching markets made it hard for her to sell her harvest. Amid all these challenges, Wanda remained steadfast and did not give up. She then received advice from the local extension coordinator to join the YESS program, which turned out to be a crucial turning point in her business.

The YESS program provided concrete solutions to the various challenges she faced. One of the key benefits of this program was the ease of planning the farming process. With the help of local extension workers and facilitators, Wanda can schedule harvests according to market conditions, ensuring optimal yields when cucumber prices are high. The YESS program also provided advanced tools to improve water access, which had previously been one of the major obstacles. A grant from the program in 2022 enabled Wanda to access technology that supports her farming business.

In addition to financial support, the YESS program also provided essential training, such as business management, business proposal development, and startup strategies. These trainings not only enhanced Wanda's skills in managing her business but also expanded her business network. With better access to market information and collaboration opportunities, Wanda found it easier to distribute her products. Improved market insights allowed her to sell her harvest at more favorable prices.

Wanda is a farmer who embraces challenges and pursues innovation. One of her notable innovations is

kerjasama, yang memudahkan penyaluran produknya. Dengan informasi pasar yang lebih baik, Wanda dapat menjual hasil panennya dengan harga yang lebih menguntungkan.

Wanda adalah seorang petani yang berani mengambil tantangan dan melakukan inovasi. Salah satu inovasi yang diterapkannya adalah praktik budidaya berkelanjutan dengan rotasi tanaman. Ia menggabungkan tanaman timun dengan tanaman tomat, yang tidak hanya meningkatkan produktivitas lahan tetapi juga mengurangi risiko penyakit tanaman. Selain itu, Wanda menerapkan teknologi pertanian modern dengan menggunakan mesin *cultivator* untuk mengolah lahan. Teknologi ini mengurangi waktu dan biaya operasional, sehingga meningkatkan efisiensi usaha budidayanya.

Kolaborasi dan kemitraan juga memainkan peran penting dalam kesuksesan Wanda. Selama pengembangan usahanya, Wanda menjalin hubungan baik dengan penyuluh pertanian setempat dan bergabung dalam kelompok tani. Kemitraan ini memudahkan akses informasi teknis dan pemasaran. Wanda juga telah membangun hubungan dengan tiga tengkulak di wilayahnya, yang membantu menjual produk budidayanya tanpa kendala. Kolaborasi ini memfasilitasi pertukaran informasi dan pengalaman yang berharga dalam dunia pertanian.

Keberhasilan Wanda dalam usaha budidaya sayuran memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitarnya. Ia sering mempekerjakan masyarakat lokal untuk membantu dalam berbagai kegiatan pertanian, seperti pengolahan lahan dan pemeliharaan tanaman. Selain itu, Wanda berbagi pengetahuan dan



implementing sustainable farming practices through crop rotation. She combined cucumber cultivation with tomato plants, increasing land productivity and reducing the risk of plant diseases. Additionally, Wanda applied modern agricultural technology, using a cultivator machine to prepare her land. This technology reduced operational time and costs, thereby increasing the efficiency of her farming business.

Collaboration and partnerships played a vital role in Wanda's success. Throughout her business development, Wanda maintained good relationships with local agricultural advisors and joined a farmer group. These partnerships facilitated access to

informasi yang didapatkan selama pelatihan dengan masyarakat sekitar, mendorong mereka untuk membangun usaha di bidang pertanian. Bantuan dari Program YESS juga membantu meningkatkan efisiensi kegiatan budidaya tidak hanya untuk Wanda, tetapi juga untuk tetangga-tetangganya.

Dengan dukungan Program YESS, Wanda mampu meraih keuntungan hingga Rp 35 juta setiap periode-nya, sebuah pencapaian yang menegaskan dampak positif dari program tersebut. Keberhasilan ini juga memungkinkan Wanda untuk membantu pelaku usaha budidaya lainnya di wilayahnya, meningkatkan kemandirian mereka.

Melihat ke depan, Wanda memiliki tujuan dan aspirasi besar. Ia berencana untuk memperluas usahanya dengan menambah lahan dan meningkatkan produktivitas. Wanda juga bercita-cita untuk membangun usaha budidaya yang beragam dengan praktik ramah lingkungan. Ia ingin menginspirasi pemuda di wilayahnya untuk memanfaatkan potensi pertanian dan bekerja sama dalam menciptakan ekosistem usaha yang saling mendukung. Dengan semangat dan inovasi yang dimilikinya, Wanda Heryana terus menjadi contoh nyata bahwa ketekunan dan keberanian dalam menghadapi tantangan dapat membawa kesuksesan yang gemilang.

technical and marketing information. Wanda also established relationships with three intermediaries in her area, who helped sell her produce without obstacles. These collaborations facilitated the exchange of valuable information and experiences in the agricultural sector.

Wanda's success in vegetable cultivation has positively impacted the surrounding community. She frequently employs locals to assist in various agricultural activities, such as land preparation and crop maintenance. In addition, Wanda shares the knowledge and information she gained during training with the local community, encouraging them to build their own agricultural businesses. Support from the YESS program has also helped improve the efficiency of cultivation activities for Wanda and her neighbors.

With support from the YESS program, Wanda now earns up to IDR35 million per farming cycle, underscoring the program's positive impact. This success has enabled Wanda to assist other farmers in her region, helping them achieve independence in their farming ventures.

Looking ahead, Wanda has big goals and aspirations. She plans to expand her business by adding more land and increasing productivity. Wanda also aspires to develop a diverse cultivation business with environmentally friendly practices. She wants to inspire the youth in her area to tap into the potential of agriculture and collaborate in creating a mutually supportive business ecosystem. With her spirit and innovation, Wanda Heryana continues to be a true example of perseverance and courage in facing challenges, which can lead to great success.

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 membangun mata berbagai pihak bahwa pemberdayaan petani muda merupakan suatu keniscayaan.

Pengkhurusan 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 menciptakan wirausaha muda yang tangguh dan berkualitas. Program ini juga ditujukan untuk mengembangkan

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. 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,

perekonomian melalui kewirausahaan dan menambah peluang kerja, khususnya di wilayah pedesaan.

Ada empat komponen dalam Program YESS yakni, *Rural Youth Transition to Work* (Transisi Pemuda Perdesaan untuk Bekerja), *Rural Youth Entrepreneurship* (Kewirausahaan Pemuda Perdesaan), *Investing to Rural Youth* (Berinvestasi untuk Pemuda Perdesaan di bidang Pertanian) dan *Enabling Environment for Rural Youth* (Lingkungan Penunjang untuk Pemuda Perdesaan).

Dengan sasaran 220.000 generasi muda di pedesaan selama periode 2019–2025, Program YESS menjadi landasan untuk membuka peluang ekonomi dan memberikan kontribusi positif pada pertumbuhan ekonomi lokal. YESS turut mendukung visi Presiden Prabowo Subianto, yaitu mewujudkan Indonesia Emas 2045 yang menargetkan Indonesia sebagai lumbung pangan dunia. Program YESS terbukti menjadi jawaban atas tantangan dalam permasalahan regenerasi petani.

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 SUBANG

SUCCESS STORIES OF YESS YOUNG FARMERS SUBANG

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/148>

