

PENERAPAN TEKNOLOGI PASCAPANEN UNTUK MENINGKATKAN NILAI JUAL CABAI DI TANATORAJA

Wahyuni Zam¹, Ilyas², Syatrawati³

Email: ¹wahyunizam@yahoo.co.id, ²ilyas_58@ymail.com, ³chatesyatra@gmail.com
^{1,2,3}Politeknik Pertanian Negeri Pangkep

ABSTRAK

Cabai adalah komoditi unggulan yang memiliki nilai jual yang cenderung stabil. Penumpukan buah cabai saat musim panen akan mengakibatkan buah cepat busuk karena karakteristik buah cabai memiliki kandungan air yang tinggi. Cabai yang mudah rusak menyebabkan fluktuasi harga sangat tinggi, begitu pula dengan kelebihan produksi pada saat panen raya mengakibatkan harga akan turun drastis. Oleh karena itu, dibutuhkan ilmu pengetahuan dalam penanganan pascapanen cabai agar cabai bernilai jual tinggi, baik dalam bentuk buah cabai segar maupun dalam bentuk cabai olahan. Melalui penanganan pascapanen yang baik dan benar produk pertanian dapat bertahan lama, serta memudahkan pendistribusian dan memperluas pemasaran. Program ini telah diterapkan teknologi pascapanen cabai di tingkat petani. Kegiatan ini bertujuan untuk mengedukasi petani cabai dalam pengelolaan cabai segar, meningkatkan keterampilan petani dalam produksi cabai bubuk, dan aplikasi pengemasan yang berlabel. Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah penyuluhan, demonstrasi dan pendampingan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa terdapat 5 wanita tani yang terampil dalam mengemas buah cabai segar dan mengolah menjadi cabai bubuk dalam kemasan yang menarik. Mitra telah menerapkan introduksi teknologi pascapanen dalam menghasilkan cabai bubuk. Untuk pemasaran dilakukan proses pendampingan, khususnya mengenal pasar sasaran dalam penjualan cabai bubuk.

Kata kunci: cabai; nilai jual; pascapanen; teknologi.

ABSTRACT

Chili is a leading commodity that has a stable selling value. The accumulation of chilli fruit during the harvest season will cause fruit to rot quickly because the characteristics of chilli fruit have a water content of around 60-85%, chili that is easily damaged causes very high price fluctuations and excess production during the harvest causes prices to drop dramatically. Therefore, knowledge is needed in the handling of post-harvest chillies so that chillies are high selling value, both in the form of fresh chilli fruit and in the form of processed chillies. Through good and correct post-harvest handling agricultural products can survive a long time, facilitate distribution, and expand marketing. This program has been applied to the technology of post-harvest chillies at the farm level. This activity aims to educate chilli farmers in the management of fresh chilli, improve the skills of farmers in the production of chilli powder, labeled application. The method of implementing this activity is counseling, demonstration, and assistance. The results of the activity show that there are 5 women farmers who are skilled in packing fresh chilli fruit and processing into powdered chillies in attractive packaging. The partner has implemented the introduction of postharvest technology in producing chili powder. For marketing, a mentoring process is carried out, especially knowing the target market in selling chili powder.

Keywords: chili; postharvest; sellingvalue; technology.

PENDAHULUAN

Cabai (*Capsicum annum* L.) ada-

lah komoditi hortikultura unggulan yang mengandung vitamin C tinggi, sehingga menjadi salah satu penghasil zat

antioksidan. Kebutuhan zat antioksidan yang sangat penting bagi tubuh menjadikan cabai sangat dibutuhkan. Permintaan cabai yang banyak menjadikan harga cabai selalu mahal atau cenderung stabil. Kondisi demikian membuat para petani di Tanatoraja banyak yang memilih bercocok tanam cabai sebagai mata pencaharian utama.

Kebutuhan cabai setiap hari cukup tinggi jika dibandingkan dengan komoditi sayuran yang lain karena menjadi sumber bahan baku bumbu masakan atau rempah - rempah kuliner saat ini, sehingga harga relatif meningkat terus. Peluang masyarakat tani dipedesaan untuk mengembangkan bisnis cabai baik skala lokal maupun menjadi komoditi perdagangan ke ibu kota provinsi. Bisnis cabai bukanlah suatu hal mudah dalam proses perdagangannya karena beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kualitas dan kuantitas cabai. Salah satu kendala yang dihadapi dikalangan petani cabai adalah harga yang kadang menurun drastis, misalnya di saat musim panen tiba, jumlah produksi cabai yang melimpah dan tidak dapat bertahan lama karena cabai sangat cepat mengalami pembusukan. Terkadang petani tidak mendapatkan keuntungan dari usahatani cabai tersebut.

Karakteristik buah cabai yang mudah rusak, mendorong petani untuk berupaya mempertahankan buah cabai agar tidak cepat membusuk. Namun jika dalam jumlah yang banyak dan waktu yang relative singkat, kerugian sangat sulit dihindari. Buah cabai yang rusak dan membusuk tidak akan laku dipasaran sehingga keuntungan yang dapat diperoleh petani sangatlah kecil.

Sistem *Good Handling Practice* (GHP) adalah salah satu cara untuk meminimalkan tingkat kerusakan produk pertanian setelah panen. Penerapan

GHP mengurangi resiko kontaminasi produk segar selama penanganan, pengemasan, penyimpanan dan transportasi. Proses yang disediakan harus sesuai dengan karakteristik produk. Berbagai inovasi teknologi yang dapat diterapkan untuk menjamin keberhasilan GHP. Selain GHP, perlu juga diterapkan *Good Manufacturing Practice* (GMP) pada proses pascapanen, karena GMP merupakan kegiatan pengolahan hasil pertanian secara baik dan benar sehingga menghasilkan produk olahan yang aman untuk dikonsumsi masyarakat. Penerapan GMP adalah untuk meningkatkan daya saing olahan hasil pertanian dan meningkatkan mutu produk olahan yang akan mempengaruhi nilai jual suatu produk.

Permasalahan utama yang ada di kelompok petani mitra, bahwa petani belum menerapkan sistem pascapanen yang baik sehingga kehilangan atau susut hasil masih sangat tinggi diakibatkan pengetahuan yang terbatas. Teknologi pascapanen adalah tindakan atau perlakuan yang diberikan pada setiap komoditas sejak dari panen sampai tiba di tangan konsumen. Teknologi pascapanen menjadi kebutuhan utama dalam mempertahankan dan meningkatkan harga jual cabai. Teknik penanganan cabai segar belum dilakukan, termasuk tehnik pengolahan cabai kering menjadi cabai bubuk belum juga dilakukan karena fasilitas dan ilmu pengetahuan yang terbatas. Penjualan cabai masih dalam sebatas cabai segar tanpa perlakuan dan hanya dijual di pasar tradisional. Petani belum menerapkan sistem penyimpanan yang baik sehingga daya simpannya tidak dapat bertahan lama.

Penambahan nilai tambah produk cabai sangat diperlukan demi untuk meningkatkan harga jual produk.

Peningkatan nilai jual cabai dapat dilakukan melalui penanganan pascapanen yang baik dan benar, seperti pengolahan dan pengemasan yang higienis dan jenis kemasan yang menarik. Petani dituntut untuk memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam penanganan pascapanen buah cabai, agar dapat bertahan lebih lama dan nilai jualnya semakin meningkat, bahkan dapat mejadi sumber penghasilan tambahan bagi kelompok tani mitra. Dengan demikian, penanganan pascapanen cabai di tingkat petani akan dapat meningkatkan pendapatan petani cabai. Oleh karena itu, kegiatan ini bertujuan untuk mengedukasi petani dalam menerapkan teknologi pascapanen pada cabai agar nilai jual cabai dapat meningkat.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada bulan Juli sampai Oktober 2018 pada kelompok wanita tani di Desa Tiroan, Kecamatan Bittuang, Kabupaten Tanatoraja, Sulawesi Selatan. Kegiatan ini dilaksanakan melalui beberapa tahap yaitu penyuluhan, demonstrasi dan pendampingan.

Penyuluhan adalah tahap pertama yang dilakukan, materi penyuluhan yang diberikan adalah tentang penerapan GHP (*Good Handling Practice*) dan GMP (*Good Manufacturing Practice*) yang dijabarkan dan dijelaskan dalam proses penanganan pascapanen

cabai yang baik dan benar. Demonstrasi dilakukan untuk meningkatkan keterampilan para kelompok tani mitra dalam menerapkan teknik pascapanen yang baik dan benar. Tahap akhir adalah pendampingan ini dilakukan untuk membimbing dan membina petani mitra dalam pengemasan dan pemasaran cabai yang telah di olah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyuluhan

Program penyuluhan yang telah dilaksanakan dengan pendekatan metode ceramah (Gambar 1) dengan materi penting yaitu peningkatan nilai tambah suatu produk untuk meningkatkan harga jual, teknik pengolahan produk yang bernilai komersil, teknik pengemasan dan sistem pemasaran yang lebih luas. Kegiatan penyuluhan dihadiri oleh para anggota kelompok wanita tani, penyuluh pertanian, ketua adat dan pemerintah setempat. Proses penyuluhan juga dijelaskan manfaat penerapan pascapanen yang baik sebagai usaha untuk mencegah pembusukan dan kerusakan buah cabai segar melalui cara aplikasi yang benar. Panduan teknik penanganan pascapanen disajikan dalam bentuk brosur yang sangat memudahkan para peserta untuk memahami dan mengaplikasikannya.

Penanganan pascapanen yang baik dan benar sangat perlu diaplikasikan



Gambar 1. Pelaksanaan penyuluhan pada kelompok wanita tani.

oleh masyarakat tani cabai sebagai salah satu upaya dalam meminimalkan tingkat kerugian bila produksi melimpah di saat musim panen. Penanganan pascapanen adalah salah satu cara untuk memperpanjang daya simpan cabai dan mempermudah distribusi produk pertanian yang di hasilkan.

Pemenuhan kebutuhan cabai yang bermutu baik, memerlukan upayakan peningkatan mutu melalui penerapan teknologi mulai dari tahap pertanaman, penanganan pascapanen, proses pengolahan dan pengemasan ditingkat petani. Melalui kegiatan penyuluhan ini memberikan pencerahan, transfer ilmu pengetahuan secara langsung ke petani mitra, dengan asumsi bahwa peningkatan mutu cabai akan meningkatkan nilai tambah. Pengemasan cabai segar dan pengolahan menjadi cabai bubuk akan meningkatkan nilai jual, keuntungan pun akan semakin meningkat. Kegiatan penyuluhan ini terjadi proses ceramah, diskusi dan tanya jawab tentang keuntungan serta langkah-langkah yang harus dilaksanakan dalam penerapan pascapanen buah cabai yang baik dan benar. Strategi pengeringan pengolahan yang sederhana, pengemasan dan pemasaran ke berbagai lapisan masyarakat.

Kegiatan penyuluhan ini adalah salah satu upaya untuk menginformasikan atau menjembatani hasil penelitian agar sampai ke masyarakat terkait penggunaan teknologi. Untuk mempercepat alih teknologi dilakukanlah berbagai metode diseminasi seperti percontohan, demonstrasi ataupun penerapan langsung ke kelompok tani mitra. Sesuai yang dikemukakan oleh Mikasari (2016), bahwa petani cabai perlu memiliki pengetahuan tentang penanganan komoditas yang mudah rusak agar kesegarannya dapat dipertahankan lebih lama, memper-

panjang umur simpan cabai merah, di samping memudahkan pendistribusian dan meningkatkan nilai tambah cabai melalui teknologi penyimpanan cabai dalam bentuk segar, olahan dan bentuk kering serta teknologi pengeringan, diversifikasi produk olahan cabai kering dan pengemasannya.

Penyampaian ilmu pengetahuan dan teknologi kepada petani mitra memerlukan suatu pendekatan yang tepat agar interaksi yang dilakukan mampu membangun komunikasi yang baik. Dengan demikian proses transfer teknologi dapat dilakukan dengan mudah dan lancar. Sejalan yang dikemukakan oleh Sundari dkk. (2015), bahwa penyuluhan pertanian merupakan agen perubahan yang langsung berhubungan dengan petani. Fungsi utamanya yaitu mengubah perilaku petani dengan pendidikan non formal sehingga petani mempunyai kehidupan yang lebih baik secara berkelanjutan dan untuk meningkatkan produksi sebagai upaya meningkatkan pendapatan.

Demonstrasi

Kegiatan demonstrasi bertujuan untuk melatih kelompok wanita tani mitra menjadi lebih terampil dalam mengelola cabai, baik dalam bentuk segar maupun dalam bentuk olahan. Kegiatan ini menggunakan buah cabai segar dari lahan pertanaman cabai kelompok tani mitra. Secara langsung dilakukan pembimbingan dalam pemilihan buah cabai yang segar yang layak untuk dikemas segar dan diolah. Hal ini dibuat untuk memudahkan dalam penerapan pascapanen secara langsung pada produk cabai petani sendiri, sehingga mereka dengan mudah membandingkan cara lama yang mereka gunakan dan akan mengadopsi metode perbaikan yang lebih baik demi untuk peningkatan daya simpan cabai. Berbagai cara yang

telah dilakukan untuk meningkatkan nilai jual cabai, baik penanganan cabai dalam bentuk buah segar maupun dalam bentuk olahan. Ada perubahan yang signifikan terhadap produksi cabai segar petani mitra bahwa setelah kegiatan pengabdian ini selesai petani telah mampu mengemas buah cabai dalam bentuk segar dan dalam kemasan yang sederhana.

Metode penanganan cabai segar adalah dengan cara dikemas secara langsung dengan menggunakan plastik. Jenis kemasan dengan menggunakan stereoform dan plastik wrapping (Gambar 2). Perlakuan pengemasan yang demikian bahwa cabai segar tidak hanya dapat dijual di pasar tradisional tetapi juga dapat dijual ke supermarket atau swalayan atau ke pasar - pasar modern. Pengemasan yang menarik akan meningkatkan harga jual dibanding dengan tanpa kemasan. Penggunaan kemasan juga akan meyakinkan konsumen akan keamanan pangan, karena terhindar dari kontak langsung dengan udara luar. Pengemasan segar adalah langkah terbaik untuk mempertahankan buah cabai segar dalam waktu yang agak lama agar masih tetap segar sampai ke tangan konsumen, dan pada umumnya cabai segar hanya diperuntukkan untuk konsumsi langsung atau dalam bentuk segar.

Beberapa hasil penelitian menunjukkan jika cabai tergolong sayuran yang mudah rusak dan sulit

dipertahankan dalam bentuk segar (Taufik, 2011). Menurut Charmongkolpradit *et all.* (2010) dalam Mikasari (2016), bahwa cabai memiliki kandungan air yang tinggi sekitar 60-85% pada saat panen. Akibatnya cabai merah memiliki karakteristik yang mudah rusak. Kerusakan umum yang terjadi pada cabai merah adalah busuk akibat jamur. Untuk menekan kerusakan maka dibutuhkan tehnik pengemasan buah segar. Kemasan yang digunakan oleh petani mitra adalah plastik dengan asumsi bahwa plastik mudah didapatkan dan harganya relatif murah. Menurut David (2018), bahwa berbagai kemasan yang dapat digunakan untuk buah cabai segar antara lain keranjang bambu, peti kayu, dan plastik. Kemasan yang ideal adalah yang mudah diangkat, aman, ekonomis, dan dapat menjamin kebersihan produk.

Penanganan pascapanen cabai yang sering dilakukan oleh petani hanya dalam perlakuan yang sangat minim, perlakuan yang demikian tidak akan menjamin produk cabai akan dapat bertahan lama. Oleh karena itu, melalui program iptek ini telah diterapkan teknologi pascapanen yang baik dan benar ditingkat petani. Kegiatan ini dilakukan dengan cara mendemonstrasikan tahap - tahap pascapanen cabai. Demonstrasi dilakukan dengan cara-cara mudah dan bahasa sederhana sehingga sangat mudah diadopsi oleh masyarakat tani binaan. Pengolahan cabai segar menjadi cabai bubuk didemonstrasikan di



Gambar 2. Pengemasan cabai segar menggunakan styrofoam dan *Plastic Wrapping*.



Gambar 3. Kegiatan demonstrasi pengolahan cabai segar menjadi cabai bubuk.

depan kelompok wanita tani (Gambar 3).

Rangkaian kegiatan demonstrasi dimulai dari penyortiran buah, pelepasan tangkai, pencucian, pengeringan, penggilingan, pengemasan dan pelabelan. Berikut tahap kegiatan demonstrasi yang dilakukan secara langsung dengan kelompok tani mitra, yaitu:

- (1) Kegiatan sortasi buah cabai adalah langkah awal yang sangat menentukan daya simpan. Pemilihan buah cabai yang akan disimpan memerlukan teknis tertentu, yaitu pemilihan buah yang masih utuh, matang sempurna, tidak cacat, tidak rusak dan tidak membusuk. Pemilihan buah yang matang dan seragam dibutuhkan untuk mempertahankan kualitas cabai jika telah dilakukan pengolahan lebih lanjut.
- (2) Tahap pencucian untuk memastikan buah cabai dalam kondisi bersih dan sehat, karena buah yang tidak dicuci sebelum disimpan akan mengakibatkan buah cepat membusuk karena terkontaminasi dengan mikroba saat masih dipertanaman, seperti kontaminasi cendawan dan bakteri. Mikroorganisme yang berada pada permukaan buah cabai dengan mudah dapat menginfeksi buah jika kondisi lembab menyebabkan proses pembusukan semakin cepat terjadi.
- (3) Tahap selanjutnya adalah pengeringan dengan tujuan untuk meminimalkan kadar air pada permukaan buah dan proses pengeringan akan mempermudah dalam proses penggilingan. Cabai yang telah kering sempurna ditandai dengan tingkat kerapuhan yang tinggi bila diremas. Pengeringan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu ada yang menggunakan sinar matahari dan ada yang menggunakan oven pengering. Penggunaan sinar matahari memerlukan waktu yang lebih lama dibandingkan dengan penggunaan oven. Akan tetapi jika petani di lahan terpencil kebutuhan pengering dengan oven kadang tidak menjadi pilihan karena masih memerlukan listrik atau bahan bakar yang juga memerlukan tambahan biaya. Sehingga pengeringan dengan sinar matahari langsung masih menjadi pilihan utama.
- (4) Tahap penggilingan adalah cara yang digunakan untuk mengolah cabai menjadi cabai bubuk yang paling mudah dan tersedia banyak alat sederhana sampai modern yang dapat digunakan untuk menggiling, seperti lumpang, blender atau pun mesin penggiling skala besar. Namun pada kelompok tani mitra lebih cenderung menggunakan blender. Berbagai alasan dalam menggunakan blender karena kualitas bubuk yang

halus dan tidak membutuhkan ayakan lagi dan produksi yang masih dalam skala kecil. Penggunaan blender sangat membantu petani dalam produksi cabai bubuk secara cepat dan mudah. Penggunaan blender akan meningkatkan kualitas bubuk yang sangat halus.

Pengolahan cabai segar menjadi cabai bubuk adalah salah satu cara untuk meningkatkan nilai jual cabai. Penerapan paket teknologi pascapanen cabai yang diterapkan pada petani cabai adalah petani cabai telah aktif dan antusias untuk melaksanakan tahap-tahap pascapanen yang baik dan benar.

Kegiatan pascapanen yang menjadi kebiasaan lama petani dengan adanya kegiatan yang diintroduksi teknologi pascapanen, maka petani telah menerapkan introduksi teknologi tersebut (Tabel 1). Teknologi yang diterapkan secara langsung memperlihatkan bahwa petani mitra mampu mengadopsi ilmu pengetahuan dan teknologi pascapanen cabai yang baik dan benar. Penerapan teknologi pascapanen akan meningkatkan kualitas dan harga jual cabai olahan. Sesuai yang dikemukakan oleh Mikasari (2016), bahwa teknologi pascapanen atau pengolahan cabai menjadi andalan dalam mempertahankan

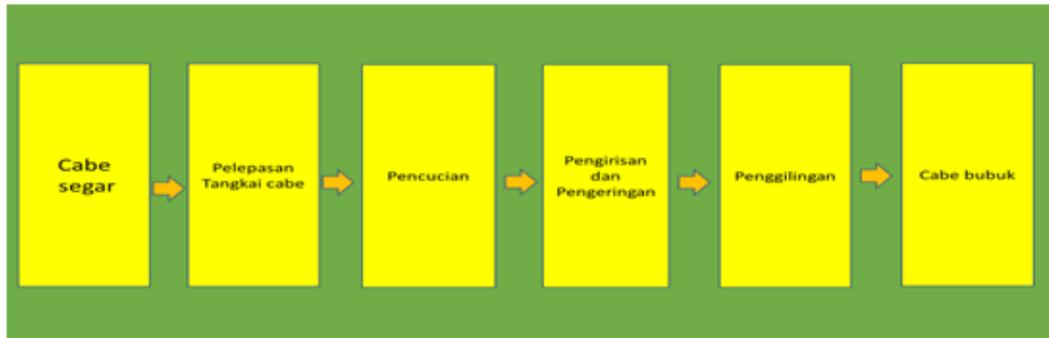
dan meningkatkan nilai jual produk. Proses pengolahan cabai segar menjadi cabai bubuk dapat dilihat pada Gambar 4.

Tahap pengolahan cabai yang diterapkan pada kelompok tani menjadi pilihan utama dalam memperpanjang daya simpan dan meningkatkan nilai jual sebagai sumber pendapatan tambahan rumah tangga tani. Karakteristik cabai bubuk yang telah diproduksi merujuk pada Saputro dan Susanto (2016), yaitu:

- (1) Warna merah terang. Warna merupakan parameter yang berpengaruh terhadap penerimaan konsumen. Warna cabai bubuk tersebut adalah warna cabai merah terang yang merupakan warna alami dari cabai tanpa pemberian perlakuan tertentu.
- (2) Aroma yang dikeluarkan oleh cabai bubuk baunya sangat khas dan tajam.
- (3) Rasa cabai menghasilkan zat oleoresin yang khas.
- (4) Kepedisan, tingkat kepedisan akan berpengaruh terhadap ketertarikan konsumen untuk membeli bubuk cabai tersebut. Rasa pedas dalam cabai disebabkan oleh kandungan kapsaisin yang berfungsi sebagai pembangkit selera makan.

Tabel 1. Penerapan teknologi pascapanen cabai ditingkat petani.

Kegiatan	Kebiasaan petani	Penerapan teknologi pascapanen yang benar
Sortasi buah cabai	Tidak ada sortasi buah, bercampur dengan yang belum matang, warna buah hijau, kuning, merah	Sortasi, Cabai segar, matang sempurna (warna buah merah merata)
Pelepasan tangkai	Kadang tidak dilakukan	Dilakukan
Pencucian	Kadang tidak dilakukan	Dilakukan
Pengeringan	Tidak dilakukan	Sinar matahari dan oven
Penggilingan	Ditumbuk pada lumpang	Blender
Pengemasan	Tidak dilakukan	Plastik atau botol plastik
Pelabelan	Tidak dilakukan	Stiker/ ertas Cetak



Gambar 4. Bagan pengolahan cabai segar menjadi cabai bubuk.

Pendampingan

Pendampingan sangat perlu dilakukan karena permintaan produk cabai merah yang berkualitas, baik dari segi penampilan maupun aman untuk dikonsumsi. Dalam rangka memenuhi permintaan produk cabai merah yang berkualitas, baik untuk permintaan lokal maupun potensi untuk ekspor diperlukan kontinuitas produktivitas cabai sepanjang tahun. Sehingga diperlukan dukungan teknologi produksi dan pengembangan cabai merah yang sesuai dengan kondisi wilayah dan kebutuhan petani (Ruswendi, 2016). Kegiatan pendampingan yang dilakukan secara langsung kepada kelompok tani mitra khususnya dari segi kemasan. Penggunaan kemasan ditujukan untuk lebih meningkatkan nilai jual cabai, sehingga cabai bubuk yang telah dibuat harus dikemas dengan bahan kemasan yang lebih menjamin kualitas agar dapat bertahan lebih lama dan nilai kesehatan tetap terjaga. Cabai bubuk yang telah dibuat dikemas dengan plastik kemasan (*standing pouch*) sangat cocok untuk cabai bubuk, selain plastiknya yang transparan sehingga bubuk cabai masih dapat terlihat dari luar dengan warna cabai yang khas yaitu merah terang. Kemasan dipilih yang sederhana namun menarik dan menjamin kualitas bubuk cabai.

Cabai bubuk merupakan olahan lanjut dari cabai merah kering. Bubuk

cabai banyak dimanfaatkan sebagai bahan baku industri macaroni, bihun, mie, kecap, kerupuk, emping, bumbu masak, pati, dan industri pelumatan buah-buahan serta sayuran, dengan demikian cabai bubuk memerlukan kemasan yang menarik konsumen. Pengemasan merupakan salah satu faktor penting yang harus diperhatikan untuk merebut perhatian konsumen. Karena saat ini kemasan bisa menjadi strategi jitu dalam pemasaran suatu produk untuk menarik minat beli konsumen. Kemasan juga bisa memberi gambaran awal dari suatu produk, baik itu dari segi kualitas maupun nilai produk yang ditawarkan oleh produsen. Pengemasan bertujuan untuk melindungi mutu cabai sebelum dipasarkan. Pengemasan yang baik dapat mencegah kehilangan hasil, mempertahankan mutu dan penampilan, serta memperpanjang masa simpan bahan (Taufik, 2011).

Kegiatan pendampingan selanjutnya adalah pemasaran produk. Setelah produk olahan dikemas, tahap berikutnya adalah pemasaran. Pada kegiatan ini petani didampingi dalam hal teknik pemasaran yang efektif dan efisien. Metode pemasaran yang disarankan selain di pasar tradisional juga diupayakan mengenal jenis-jenis pasar modern seperti supermarket dan pemasaran sistem daring (online). Pengenalan pasar untuk suatu produk sangat penting untuk keberlanjutan

produksi suatu produk. Dijelaskan pula bahwa ada empat faktor yang menentukan keberhasilan suatu pemasaran adalah kualitas produk, harga terjangkau, distribusi yang cepat dan keaktifan dalam mempromosikan produk. Keempat komponen pemasaran tersebut dikenal dengan *marketing mix* (bauran pemasaran). Kotler dan Armstrong (2004:78), dalam Wibowo dkk. (2015), bahwa bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkannya di pasar sasaran.

KESIMPULAN

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa terdapat 5 wanita tani yang terampil dalam mengemas buah cabai segar dan mengolah menjadi cabai bubuk dalam kemasan yang menarik. Mitra telah menerapkan introduksi teknologi pascapanen dalam menghasilkan cabai bubuk. Untuk pemasaran dilakukan proses pendampingan, khususnya mengenal pasar sasaran dalam penjualan cabai bubuk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kasih yang sebesar-besarnya kepada DRPM Kemenristek Dikti yang telah mendanai kegiatan ini melalui Program Kemitraan Masyarakat tahun 2018.

DAFTAR PUSTAKA

David J. (2018). Teknologi untuk memperpanjang masa simpan cabai. *Jurnal Pertanian Agros*. Vol. 20 No.1, Januari 2018: 22-28.

Mikasari W. (2016). Peningkatan nilai tambah komoditas cabai melalui penerapan inovasi penyimpanan dan pengeringan di Prop. Bengkulu. BPTP Bengkulu. Balai Penelitian dan Pengembangan Pertanian.

Nurdjannah, R., Y. A. Purwanto, & Sutrisno. (2014). Pengaruh Jenis Kemasan dan Penyimpanan Dingin Terhadap Mutu Fisik Cabai Merah. *J. Pascapanen*. 11(1) : 19 - 29.

Ruswendi. (2016). Pendampingan pengembangan kawasan agribisnis cabai di Bengkulu. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Bengkulu. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian.

Saputro & Susanto. (2016). Pembuatan bubuk cabai rawit (kajian konsentrasi kalsium propionate dan lama waktu perebusan terhadap kualitas produk. *Jurnal Pangan dan Agroindustri*. Vol.4 no 1 p 62 -71.

Sundari, Yusra A.H, Nurliza. (2015). Peran penyuluh pertanian terhadap peningkatan produksi usahatani di Kabupaten Pontianak. *Jurnal Social Economic of Agriculture*. Volume 4, Nomor 1, April 2015, hlm 26 - 3.

Taufik M. (2011). Analisis pendapatan usaha tani dan penanganan pascapanen cabai merah. *Jurnal Litbang Pertanian*, 30(2), 2011.

Wibowo H.D, Arifin Z, Sunarti. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing umkm. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol.29. No.1.

Wijaya W.D, & Sutapa I.N. (2013). Upaya Pengurangan Kecacatan Cabai Pascapanen Pada Jalur Rantai Pasok. *Jurnal Titra*, Vol. 1, No. 2, Oktober 2013, pp 253-255.