

# Pelatihan Berbasis Digital Marketing melalui Inovasi Hasil Olahan Komoditas Cabai Menjadi Chili Oil Pada Gapoktan Subur, Kabupaten Malang

**Gevyma Tharis Iftikhor<sup>1</sup>, Gyska Indah Harya<sup>2</sup>, Muhammad Khawarizmi<sup>3</sup>**  
<sup>1,2,3</sup> Agribisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
e-mail: [gyskaharya.agribis@upnjatim.ac.id](mailto:gyskaharya.agribis@upnjatim.ac.id)

## Abstrak

Petani di Gapoktan Subur Kabupaten Malang kesulitan memasarkan hasil panen cabai mereka karena harga yang kompetitif dan biaya transportasi yang tinggi. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah mengolah hasil panen cabai menjadi produk yang bisa tahan lama dan disukai banyak orang. Salah satu inovasi olahan berbahan cabai yang mudah dibuat namun memiliki harga yang tinggi dan banyak peminatnya adalah chili oil. Namun, beberapa KWT (Kelompok Wanita Tani) tahu tentang inovasi ini, tetapi mereka hanya menjual cabai keriting ke tengkulak dan tidak mengolahnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani gapoktan subur juga dapat mengoptimalkan hasil panen mereka dan menjadikan chili oil sebagai salah satu sumber pendapatan yang berkelanjutan.

**Kata kunci:** *Petani Cabai, Pemasaran Hasil Panen, Chili Oil, Inovasi Produk Pertanian*

## Abstract

Farmers in Gapoktan Subur Malang Regency have difficulty marketing their chili harvests due to competitive prices and high transportation costs. One way that can be done is to process the chili harvest into products that can last a long time and are liked by many people. One innovation in processed chili ingredients that is easy to make but has a high price and is in great demand is chili oil. However, several KWT (Women Farmers Group) know about this innovation, but they only sell curly chilies to middlemen and do not process them. The results of the study showed that Gapoktan Subur farmers can also optimize their harvests and make chili oil a source of sustainable income.

**Keywords :** *Chili Farmers, Harvest Marketing, Chili Oil, Agricultural Product Innovation*

## PENDAHULUAN

Pertanian di Indonesia memegang peranan penting dalam hal perekonomian, terutama bagi masyarakat pedesaan yang mengandalkan sektor ini sebagai sumber mata pencaharian utama. Indonesia merupakan negara agraris, yang mana memegang peranan penting sebagai penyedia pangan bagi seluruh penduduk maupun makhluk hidup di bumi (Harya & Wahyuningrum, 2023). Sebagai salah satu negara agraris, Indonesia memiliki berbagai komoditas unggulan, salah satunya adalah cabai yang banyak dibudidayakan oleh kelompok tani, termasuk Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Subur. Komoditas ini menjadi pilihan utama karena permintaannya yang tinggi di pasar domestik. Meskipun demikian, petani menghadapi tantangan dari fluktuasi harga cabai yang tidak terduga dan akses pasar yang terbatas menimbulkan ketidakpastian bagi petani, yang pada akhirnya dapat memengaruhi pendapatan mereka. Situasi ini amat mengancam ketahanan pangan Indonesia kerana kebanyakan ekonomi negara ini bergantung kepada sektor pertanian.

Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) Subur sebagai kelompok tani di Kecamatan Wajak, Kabupaten Malang. Salah satu komoditas yang diusahakan oleh para petani adalah cabai keriting, meskipun bukan sebagai produk utama. Di tengah tingginya minat terhadap cabai dari berbagai daerah, masalah kelebihan pasokan pada musim panen raya kerap menjadi kendala serius. Pasokan cabai yang berlimpah membanjiri pasar dan menyebabkan harga cabai turun

drastis, sehingga mengakibatkan kerugian bagi para petani. Dalam situasi seperti ini, banyak petani memilih untuk menahan hasil panen mereka, karena harga jual yang terlalu rendah tidak sebanding dengan biaya produksi dan tenaga yang telah dikeluarkan.

Komoditas cabai merah dan cabai keriting menghadapi tantangan tersendiri dalam hal stabilitas harga. Keduanya cenderung mengalami penurunan harga ketika panen terjadi bersamaan (Timisela et al., 2020). Selain itu, harga cabai cenderung naik pada hari-hari besar atau selama musim hujan, karena pada saat tersebut cabai lebih rentan membusuk akibat kelembaban tinggi. Berbagai pihak berperan dalam ketidakstabilan harga cabai terutama saat panen.

Dalam upaya mengatasi persoalan ini, inovasi produk cabai dan strategi pemasaran yang lebih efektif sangat diperlukan. Inovasi hasil olahan cabai, seperti mengolahnya menjadi produk yang memiliki nilai tambah tinggi dan lebih tahan lama, dapat menjadi solusi yang potensial untuk mengurangi ketergantungan pada pasar segar serta meningkatkan pendapatan petani. Salah satu produk inovatif yang kini memiliki permintaan tinggi adalah chili oil, yang memiliki potensi untuk memperluas pangsa pasar cabai keriting.

Penerapan digital marketing juga penting membantu mengurangi dampak fluktuasi harga pasar lokal, serta meningkatkan nilai jual produk cabai yang selama ini hanya dijual dalam bentuk segar. Pengembangan pertanian ke arah digitalisasi merujuk pada transisi dari metode tradisional ke platform pemasaran digital yang lebih inovatif, di mana e-commerce Shopee digunakan sebagai sarana untuk menjual dan mempromosikan produk. Dengan adanya digitalisasi, para petani bisa lebih mudah menjangkau pasar yang lebih luas dan menaikkan nilai tambah produk hasil olahan dengan cara pemasaran yang lebih efisien. Petani meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas serta menaikkan nilai tambah produk olahan melalui strategi pemasaran yang lebih efektif. Digitalisasi mampu memberikan petani akses informasi pasar secara real-time, memungkinkan mereka untuk merespons kebutuhan dan tren pasar dengan lebih cepat.

Sektor pertanian terbagi menjadi beberapa subsektor (Sudiyarto & Harya, 2020), industri pertanian mempunyai posisi yang krusial bagi negara-negara di dunia, karena diyakini sangat erat kaitannya berkaitan dengan berbagai aspek pembangunan nasional (Harya, Hanani, et al., 2023; Sudiyarto et al., 2018). Pengusaha di era modern harus dapat menggunakan media digital sebagai bagian dari strategi pemasaran produk mereka untuk memberi pelanggan pemahaman yang lebih baik tentang barang yang mereka buat. Digital marketing merupakan aktivitas organisasi, dan proses yang menggunakan teknologi digital untuk menciptakan berkomunikasi, dan menyampaikan nilai kepada konsumen serta pihak yang berkepentingan lainnya. Digital marketing juga membuat bisnis lebih mudah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan calon konsumen. Di sisi lain, calon konsumen hanya dapat menjelajah dunia maya dan menemukan informasi produk (Saura et al., 2019).

Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) adalah organisasi wadah pengembangan petani dan kelompok tani yang berkembang atas kesadaran dan tanggung jawab sosial, terutama untuk masyarakat di daerah desa dan kelurahan. Berdasarkan kebutuhan tersebut mahasiswa UPN "Veteran" Jawa Timur membantu Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) Subur, Kecamatan Wajak, untuk menyediakan pelatihan dan bimbingan berbasis digital marketing. Program pelatihan digital marketing dasar akan diberikan dalam usulan kegiatan pengabdian masyarakat ini, yang mencakup pembuatan logo, pembuatan Google Maps, sosial media, dan e-commerce (Surya & Tedjakusuma, 2022). Melalui program ini, Gapoktan Subur berharap mahasiswa UPN "Veteran" Jawa Timur dapat mengajarkan anggota mereka bagaimana menggunakan teknik marketing digital untuk menjual hasil pertanian. Selain itu, mereka berharap anggota mereka dapat bekerja sendiri dalam penggunaan teknologi informasi dan sosial media yang membantu dalam produksi dan promosi produk pertanian.

Masyarakat Desa Codo tidak tahu cara mengolah cabai keriting, meskipun daerah itu banyak menghasilkan cabai. Maka dari itu mahasiswa/i membantu untuk melakukan pelatihan tentang hasil olahan cabai yaitu chili oil pada Gapoktan Subur di Kecamatan Wajak. Salah satu manfaat cabai keriting dan produk turunannya adalah warnanya yang mencolok, rasanya yang pedas, dan aromanya yang khas. Hal ini sesuai dengan fakta bahwa cabai keriting memiliki banyak manfaat ketika digunakan dalam makanan. Selain memberikan rasa pedas, cabe keriting

juga memberikan warna merah yang menarik dan aroma yang menyelerakan (Bogusz et al., 2019). Selain itu, sebagai program pengabdian kepada masyarakat, minyak cabai keriting yang dibuat dengan menggunakan cabai yang sudah dikeringkan dan minyak nabati.

Dalam hal ini, pelatihan pengabdian masyarakat dilakukan dengan tujuan untuk melakukan pelatihan berbasis digital marketing agar anggota Gapoktan Subur memiliki kemampuan untuk menggunakan teknologi informasi dan media sosial untuk mendukung produksi dan promosi produk pertanian serta meningkatkan kesadaran, keterampilan, dan pendapatan. Mengenai produk hasil olahan serta melakukan prospek pemasaran cabai keriting menjadi chili oil.

## **METODE**

Program Sosialisasi kepada Gapoktan Subur yang dilaksanakan terdiri dari empat tahap, diantaranya yakni:

### **a. Tahap Perencanaan**

Pada tahap perencanaan, tim pengabdian melakukan survei, observasi dan wawancara terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Gapoktan Subur, Desa Codo khususnya pada penggunaan sosial media dan mencari solusi atas permasalahan tersebut. Wawancara dilakukan pada sebagian Ketua Gapoktan dan anggota Gapoktan Subur. Ketua Gapoktan Subur mengatakan bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini membuat kesan tersendiri bagi desa karena sebelumnya tidak ada. Sekaligus peluang bagi mahasiswa/i UPN "Veteran" Jawa Timur untuk melaksanakan sosialisasi "Pelatihan berbasis digital marketing melalui inovasi hasil olahan komoditas cabai menjadi chili oil".

### **b. Tahap Persiapan**

Tim sosialisasi membuat materi pelatihan berupa Power Point slideshow yang akan digunakan pada kegiatan pelatihan berbasis digital marketing melalui inovasi hasil olahan cabai menjadi chili oil. Jadwal kegiatan pelatihan dibuat menyesuaikan waktu luang anggota Gapoktan Subur agar materi yang diberikan bisa disampaikan secara maksimal. Pada tahap ini, rancangan kegiatan juga akan disusun.

### **c. Tahap Pelaksanaan**

Kegiatan pelatihan berbasis digital marketing sebagai kegiatan utama program sosialisasi kepada Gapoktan Subur, Desa Codo, Kecamatan Wajak, dilaksanakan secara luring bertempat di rumah kediaman Ketua Gapoktan Subur. Pada tahap ini, para anggota Gapoktan Subur diajarkan tentang cara meningkatkan pendapatan dari hasil olahan cabai menjadi chili oil yang baik dan benar serta pemanfaatan sosial media ads untuk memasarkan produk hasil olahan pertaniannya.

### **d. Tahap Evaluasi**

Tahap ini terdiri dari monitoring dan evaluasi. Untuk tahap monitoring, tim sosialisasi mengamati dan memberikan masukan tentang cara meningkatkan pendapatan melalui hasil olahan pertanian dan pemanfaatan sosial media oleh para anggota Gapoktan Subur.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan pada Senin, 21 Oktober 2024, dari pukul 13.00 WIB hingga selesai di rumah Ketua Gapoktan Subur di Desa Codo, Kecamatan Wajak. Komoditas cabai di Gapoktan Subur sangat melimpah sehingga petani kesusahan dalam memasarkan hasil panennya dikarenakan biaya transportasi yang mahal dan persaingan harga yang ketat. Dari Hasil komoditas cabai yang melimpah dan kurangnya pengetahuan petani di Gapoktan Subur Kabupaten Malang dalam mengelola cabai menjadikan hasil panen cabai banyak yang membusuk karena penumpukan yang lama. Penumpukan hasil panen cabai menjadikan permasalahan petani di Gapoktan Subur Malang. Upaya yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan pengolahan untuk hasil panen cabai menjadi produk yang bisa tahan lama dan diminati banyak orang. Salah satu inovasi olahan berbahan cabai yang mudah dibuat namun memiliki daya jual yang tinggi dan peminat yang banyak yaitu olahan cabai menjadi produk inovasi chili oil. Produk olahan chili oil ini memiliki masa simpan yang lama kurang lebih dapat bertahan selama 3 bulan. Hasil olahan inovasi chili oil dapat dipasarkan melalui pemanfaatan digital marketing. Pemanfaatan digital marketing untuk media pemasaran chili oil ini melalui media sosial instagram sebagai promosi

produk dan e-commerce shopee sebagai media penjualan produk chili oil secara online. Pemasaran menggunakan digital marketing bertujuan agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan memudahkan dalam melakukan promosi produk. Petani Gapoktan Subur Malang belum memiliki wawasan mengenai bagaimana memproduksi dan memasarkan olahan chili oil, sehingga perlu diadakannya sosialisasi mengenai hal tersebut.



**Gambar 1. Lahan Cabai Petani Gapoktan Subur**

Sosialisasi ini dimulai dengan tahap perencanaan, yang meliputi penetapan tujuan dari pelaksanaan sosialisasi, yaitu untuk meningkatkan kesadaran atau partisipasi dalam program tersebut. Konsep pemberdayaan merupakan hal utama dalam mendukung pembangunan, Pemberdayaan terwujud ketika industrialisasi (Harya, Fadil, et al., 2023). Langkah berikutnya adalah mengidentifikasi sasaran utama sosialisasi, yakni Gapoktan Subur. Satu minggu sebelum program Pengabdian Masyarakat dimulai, survei, observasi, dan wawancara juga termasuk dalam rencana kegiatan.

Tahapan selanjutnya dalam acara ini adalah persiapan, di mana mahasiswa menyusun materi yang menarik dan relevan untuk disampaikan kepada audiens. Materi tersebut dapat berupa presentasi dalam bentuk power point dan video yang sesuai dengan topik yang akan dibahas. Selain itu, timeline kegiatan disusun dengan mempertimbangkan waktu yang tepat agar audiens dapat hadir dalam sosialisasi. Persiapan juga mencakup penyediaan sumber daya, seperti tempat, peralatan, dan konsumsi. Kondisi faktor sumberdaya terdiri dari sumberdaya alam, sumberdaya manusia, sumberdaya ilmu pengetahuan dan teknologi, sumberdaya modal, dan sumberdaya infrastruktur (Harya, 2018).

Hasil tahapan pelaksanaan, sosialisasi dihadiri dengan 25 orang kelompok tani dan Mahasiswa/i UPN "Veteran" Jawa Timur. Proses inovasi produk hasil olahan cabai terbatas bagi masyarakat saat ini. Mahasiswa menyampaikan materi tentang manfaat konsumsi chili oil, potensi pasardan peluang usaha dilanjutkan dengan video proses pembuatan chili oil. Masyarakat Desa Codo menyambut baik kegiatan sosialisasi ini, antusiasme masyarakat desa terlihat dalam partisipasi mereka pada berbagai kegiatan, mulai dari awal materi sosialisasi hingga sesi tanya jawab. Anggota Gapoktan Subur dibantu oleh mahasiswa yang mengetahui cara mengelola cabai kerting menjadi chili oil. Hasil sosialisasi menunjukkan bahwa para petani di Gapoktan Subur belum memahami manfaat dan pentingnya inovasi produk olahan berbahan dasar cabai. Namun, beberapa Kelompok Wanita Tani telah mengetahui tentang inovasi ini, tetapi mereka hanya melakukan penjualan secara bahan mentah kepada tengkulak.



**Gambar 2. Penyampaian Materi Sosialisasi**

Pembuatan chili oil dilakukan dalam beberapa tahap. Berikut adalah tahap-tahapnya:

Tahap 1 : Menyiapkan Alat dan Bahan

Tahapan ini memerlukan beberapa alat seperti kompor, wajan, pisau, sutil, chopper/blender, wadah kosong, dan saringan. Bahan yang diperlukan terdiri dari cabai keriting kering, bawang putih, kaldu bubuk, garam, bawang prei, dan minyak.



**Gambar 3. Proses Pembuatan Chili Oil**

Tahap 2 : Proses Pembuatan Chili Oil

Proses pembuatan chili oil diawali dengan:

1. Cabai yang sudah kering dihaluskan secara kasar menggunakan chopper atau blender.
2. Cincang bawang putih secara kasar.
3. Iris batang bawang prei menjadi beberapa bagian.

4. Panaskan minyak menggunakan api kecil, kemudian masukkan irisan batang bawang prei sampai berwarna coklat dan tiriskan. Batang bawang prei berfungsi sebagai aromatic untuk minyak.
5. Masukkan cincangan bawang putih, masak hingga berwarna kuning kecoklatan.
6. Masukkan penyedap rasa dan garam sesuai selera.
7. Masukkan cabai kering yang sudah di chopper, masak sebentar sampai tercampur rata dan minyak berubah warna menjadi merah.
8. Uji rasa, kemudian apabila rasa sudah pas angkat dan taruh hasil chili oil pada wadah.

Pemanfaatan e-commerce shopee sebagai media penjualan produk chili oil Cabikuy akan digunakan untuk mempromosikan dan memasarkan produknya. Ini akan membantu mengatasi masalah penjualan yang menurun karena sebagian petani masih memasarkan hasil produknya dengan cara tradisional. Dengan hadirnya e-commerce penjualan chili oil Cabikuy dapat lebih mudah dijangkau oleh berbagai kalangan konsumen. Cabikuy dapat memasarkan produknya kepada pelanggan di seluruh Indonesia, baik di kota besar maupun di daerah terpencil, dengan menggunakan platform e-commerce Shopee. Memberikan kemudahan bagi Kelompok Wanita Tani (KWT) dalam mengelola toko online, memperbarui stok, dan memproses pesanan secara efisien. Pelanggan dapat dengan mudah mencari dan membeli chili oil Cabikuy dengan melalui smartphone mereka. Ditambah dengan fitur promosi dan diskon yang ditawarkan oleh Shopee, produk ini lebih mudah ditemukan oleh calon pembeli yang mencari sensasi pedas terbaik untuk hidangan mereka. Kemampuan untuk membuat dan mengelola kampanye pemasaran digital yang efektif sangat penting untuk memastikan bahwa produk pertanian dapat dipasarkan dan dibeli dengan efektif melalui teknologi dan internet. Selain itu, digital marketing juga memungkinkan petani dan pemasok pertanian untuk mengoptimalkan proses bisnis mereka melalui teknologi (Sekali, 2023).



**Gambar 4. E-commerce Media Pemasaran Chili Oil**

Pada saat sosialisasi berakhir, para petani Desa Codo diharapkan mendapat pengetahuan tentang inovasi produk dan pemanfaatan digital marketing, petani Gapoktan Subur dapat mengoptimalkan hasil panen mereka dan menjadikan chili oil sebagai salah satu sumber pendapatan yang berkelanjutan. Pebisnis yang tidak bisa mengikuti arus perkembangan zaman akan tertinggal semakin jauh. Usaha yang dijalankan tetap stagnan bahkan mengalami kerugian

(Utami, 2020). Sosialisasi ini memberikan harapan baru bagi masyarakat untuk memperkenalkan produk unggulan mereka ke pasar yang lebih luas, sehingga dapat mengurangi kerugian akibat penumpukan hasil panen dan membuka peluang usaha baru bagi mereka.

## SIMPULAN

Fluktuasi harga cabai yang tidak menentu diakibatkan oleh faktor produksi, usaha tani cabai, terutama pada biaya transportasi yang tinggi. Kendala yang masih dihadapi oleh petani di Gapoktan Subur Kabupaten Malang yaitu kesulitan memasarkan hasil panen, namun hal ini dapat diatasi dengan melakukan strategi pengolahan pasca panen cabai menjadi produk olahan yang tahan lama dibutuhkan orang banyak. Program pengabdian masyarakat ini menunjukkan presentase 80% petani gapoktan subur sudah mandiri dalam meningkatkan hasil panen dan mengolah cabai menjadi chili oil sehingga dapat memberikan nilai tambah serta meningkatkan pendapatan rumah tangga petani. Sebaiknya ketua gapoktan memberikan pelatihan tentang cara memanfaatkan platform seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business, mengingat media sosial adalah sarana yang sangat efektif untuk menjangkau konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bogusz, J. S., Libardi, S. H., Dias, F. F., Coutinho, J. P., Bochi, V. C., Rodrigues, D., & Dan Godoy, H. T. (2019). Brazilian Capsicum Peppers: Capsaicinoid Content And Antioxidant Activity. *Journal Of The Science Of Food And Agriculture*, 9(1), 217–224.
- Harya, G. I. (2018). Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Dan Upaya Meningkatkan Daya Saing Kakao Jawa Timur. *Berkala Ilmiah AGRIDEVINA*, 7(1), 77–92. <https://doi.org/10.33005/adv.v7i1.1132>
- Harya, G. I., Fadil, C., & Kusumastuti, E. (2023). Penguatan Skill Berwirausaha UMKM dengan Implementasi Strategi Pemasaran Digital Melalui Social Media di Kelurahan Kepanjen Kidul Kota Blitar. *Jurnal Pengabdian Cendikia*, 2(9), 84–92. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10440678>
- Harya, G. I., Hanani, N., Asmara, R., & Muhaimin, D. A. W. (2023). Dynamic capabilities for leading industries: proof of export commitment of chocolate products. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 29(4), 579–589.
- Harya, G. I., & Wahyuningrum, W. (2023). Analisis Kelayakan Usahatani Kunyit Petani Desa Petiken yang Tergabung Dalam Kelompok Tani BPP Driyorejo Kabupaten Gresik. *Jurnal Ilmiah Manajemen Agribisnis*, 11(2), 112–120. <https://doi.org/10.33005/jimaemagri.v11i2.17>
- Saura, J. R., Palos-Sanchez, P. R., & Correia, M. B. (2019). Digital marketing strategies based on the e-business model: Literature review and future directions. *In Organizational Transformation and Managing Innovation in the Fourth Industrial Revolution*, 86–103.
- Sekali, A. S. K. (2023). Digital Marketing Produk Agribisnis untuk Petani dan Pemasok Input Pertanian. In Y. Laia (Ed.), *Publish Buku Unpri Press Isbn: Vol. Vol. 1 No.* UNPRI PRESS.
- Sudiyarto, & Harya, G. I. (2020). Attitude of Consumer Confidence in Multiattributes Coffee People East Java. *Asian Journal of Management Sciences & Education*, 9(January), 22–30. [http://www.ajmse.leena-luna.co.jp/AJMSEPDFs/Vol.9\(1\)/AJMSE2020\(9.1-04\).pdf](http://www.ajmse.leena-luna.co.jp/AJMSEPDFs/Vol.9(1)/AJMSE2020(9.1-04).pdf)
- Sudiyarto, S., Destiarni, R. P., & Harya, G. I. (2018). Analysis of Factors That Affect Consumer Preference on Coffee Consumption in Surabaya. *Atlantis Highlights in Engineering (AHE)*, 1(ICST), 587–593. <https://doi.org/10.2991/icst-18.2018.122>
- Surya, R., & Tedjakusuma, F. (2022). Diversity Of Sambals, Tradisional Indonesian Chili Paste. *Journal Of Ethnic Foods*, 9(25), 1–15.
- Timisela, N. R., Salampessy, Y. E., & Apituley, Y. M. T. N. (2020). Analisis Pembentukan Harga Komoditas Cabai Rawit Dan Bawang Merah Pada Tingkat Eceran Di Kota Ambon. *Jurnal Budidaya Pertanian*, 16(1), 31–41.
- Utami, D. P. (2020). Pengenalan Digital Marketing dalam Pemasaran Produk Pertanian Untuk Petani Milenial Desa Wonotulus Kecamatan Purworejo Kabupaten Purworejo. *Seminar Nasional Karya Pengabdian Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Mataram Peningkatan Daya Saing Hasil Pertanian Menuju Revolusi Industri 4.0*, 25–31.