

OPTIMALISASI POTENSI LOKAL MELALUI DIVERSIFIKASI OLAHAN BAWANG MERAH: UPAYA PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DESA PACCIRO, KABUPATEN BONE

**Nurcaya¹⁾, Mirdah Aprilia Amir²⁾, Muhammad Arafah³⁾,
Sri Hardianti Rosadi⁴⁾, Uswah Trywulan Syah⁵⁾,
Muh. Adhan⁶⁾, Syamsu Rijal⁷⁾, Ruslang⁸⁾**

¹⁾ Prodi. Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Peternakan, dan Perikanan, Universitas Puangrimaggalatung

²⁾ Prodi. NTPT, Fakultas Pertanian, Peternakan, dan Perikanan, Universitas Puangrimaggalatung

³⁾ Prodi Administrasi Pendidikan, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Puangrimaggalatung

⁴⁾ Prodi. Agribisnis, Fakultas Pertanian, Peternakan, dan Perikanan, Universitas Puangrimaggalatung

^{5,6)} Prodi. Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Peternakan, dan Perikanan, Universitas Puangrimaggalatung

⁷⁾ Prodi. Pendidikan Biologi, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Puangrimaggalatung

⁸⁾ Prodi. Administrasi Kesehatan, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Puangrimaggalatung

nurcaya14@gmail.com

Abstract

Pacciro Village in Ajangale District, Bone Regency, is known as a shallot village. However, abundant harvests are often not matched by stable selling prices, especially during the peak harvest season, resulting in low farmer incomes. In response to this challenge, diversification of shallot processing products is offered as an innovative strategy to increase added value and expand market opportunities. Through training, mentoring, and the application of appropriate technology, the community is encouraged to process shallots into various high-value products, such as packaged fried shallots and shallot powder. This innovation not only increases the competitiveness of local products but also strengthens the economic independence of the village community. This activity is in partnership with the SIPURENNU Farmers Group in Pacciro Village with the aim of increasing the added value of shallots through diversification of processed products to strengthen the economy of the Pacciro Village community. This activity was important because the partners had never diversified shallot processing using technological tools. The method used was Participatory Action Research (PAR), which was implemented through several stages, namely location surveys, program socialization with partners, training and application of technology in diversification of shallot processed products, assistance in product creation and attractive packaging techniques, and training in marketing strategies through e-commerce platforms. The results of the activity showed an increase in knowledge, skills, and motivation of the community in developing businesses based on local potential. Thus, the diversification of shallot products in Pacciro Village has proven to be an effective strategy for community empowerment while strengthening the village's economic resilience.

Keywords: *Red Onion, Diversification, Innovation, Packaging, Empowerment.*

Abstrak

Desa Pacciro di Kecamatan Ajangale, Kabupaten Bone, dikenal sebagai kampung bawang merah. Namun, hasil panen yang melimpah seringkali tidak diimbangi dengan harga jual yang stabil, terutama saat musim panen raya, sehingga berdampak pada rendahnya pendapatan petani. Melihat permasalahan tersebut, diversifikasi produk olahan bawang merah ditawarkan sebagai strategi inovatif untuk meningkatkan nilai tambah dan memperluas peluang pasar. Melalui kegiatan pelatihan, pendampingan, dan penerapan teknologi tepat guna, masyarakat didorong untuk mengolah bawang merah menjadi berbagai produk bernilai jual tinggi seperti bawang goreng dalam kemasan dan bubuk bawang merah. Penerapan inovasi ini tidak hanya mampu meningkatkan daya saing produk lokal, tetapi juga memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat desa. Kegiatan ini bermitra dengan Kelompok Tani SIPURENNU Desa Pacciro dengan tujuan meningkatkan nilai tambah bawang merah melalui diversifikasi produk olahan

untuk memperkuat ekonomi masyarakat Desa Pacciro. Kegiatan ini penting untuk dilakukan karena mitra belum pernah melakukan diversifikasi olahan bawang merah dengan menggunakan alat teknologi. Metode yang digunakan adalah Participatory Action Research (PAR), yang dilaksanakan melalui beberapa tahapan, yaitu survei lokasi, sosialisasi program bersama mitra, pelatihan serta penerapan teknologi dalam diversifikasi produk olahan bawang merah, pendampingan pembuatan produk dan teknik pengemasan yang menarik, hingga pelatihan strategi pemasaran melalui platform e-commerce. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan, keterampilan, serta motivasi masyarakat dalam mengembangkan usaha berbasis potensi lokal. Dengan demikian, diversifikasi produk bawang merah di Desa Pacciro terbukti menjadi strategi efektif untuk pemberdayaan masyarakat sekaligus memperkuat ketahanan ekonomi desa.

Keywords: *bawang merah, diversifikasi, inovasi, kemasan, pemberdayaan.*

PENDAHULUAN

Kabupaten Bone dikenal sebagai salah satu sentra produksi bawang merah di Sulawesi Selatan dan berkontribusi signifikan terhadap ketersediaan komoditas hortikultura di tingkat regional maupun nasional (Nurjanani & Manwan, 2021). Termasuk di dalamnya Desa Pacciro yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani bawang merah. Produksi bawang merah dari desa ini tidak hanya dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan lokal, tetapi juga didistribusikan ke berbagai daerah lain. Setiap tahun, kurang lebih 200–300 hektar lahan dialokasikan untuk budidaya bawang merah, sehingga menjadikannya sebagai komoditas unggulan yang memberi kekhasan tersendiri bagi Desa Pacciro.

Distribusi bawang merah di desa ini umumnya berlangsung dengan pola sederhana namun masih bergantung pada pedagang perantara. Setelah panen, sebagian besar hasil produksi petani dijual langsung kepada pengepul di tingkat desa. Pengepul kemudian menyalurkan bawang merah tersebut ke pasar tradisional, pedagang besar di kota, hingga ke pasar antar kabupaten. Sistem distribusi ini memiliki keunggulan, yaitu petani tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk

transportasi maupun penyimpanan. Keberadaan pengepul juga mempermudah pemasaran karena penjualan dapat dilakukan lebih cepat dan praktis. Namun, pola distribusi tersebut memiliki kelemahan (Asmara & Ardhiani, 2010). Petani sering kali berada pada posisi tawar yang lemah, sehingga harga jual yang diterima cenderung lebih rendah daripada harga pasar. Nilai tambah justru lebih banyak dinikmati oleh pengepul dan pedagang besar. Kondisi ini semakin memberatkan ketika harga bawang merah berfluktuasi, sebab keuntungan petani tidak sebanding dengan besarnya biaya produksi, terutama untuk kebutuhan bibit dan penggunaan sarana irigasi seperti sprinkler yang membutuhkan modal yang cukup besar.



Gambar. Bawang Merah digantung di kolong rumah

Saat harga bawang merah turun drastis, sebagian petani di Desa Pacciro

memilih menunda penjualan hasil panennya. Umbi bawang merah biasanya disimpan dengan cara digantung di bawah kolong rumah sebagai penyimpanan sementara. Langkah ini bertujuan untuk menjaga kualitas bawang agar tetap tahan hingga harga pasar kembali normal (Priyantono et al., 2016). Meskipun cara penyimpanan dengan menggantung bawang merah di kolong rumah cukup membantu memperpanjang umur simpan dalam jangka pendek, metode ini tetap memiliki kelemahan. (Tantalu et al., 2020) Kapasitas penyimpanan terbatas sehingga tidak dapat menampung panen dalam jumlah banyak, dan kondisi lingkungan yang cenderung lembap sering memicu pertumbuhan jamur serta mempercepat kerusakan umbi.



Gambar. Bawang Merah dijual ke tengkulak

Melimpahnya produksi bawang merah seringkali menimbulkan permasalahan, terutama saat musim panen raya ketika harga anjlok drastis. Akibatnya, pendapatan petani tidak sebanding dengan usaha yang telah dikeluarkan (Syamsiar, 2007). Selain itu, sistem pemasaran masih didominasi melalui tengkulak, sehingga posisi tawar petani lemah dan harga jual sering ditentukan sepihak. Hasil panen umumnya hanya dijual dalam bentuk segar tanpa adanya pengolahan lebih lanjut, sehingga nilai tambah yang diperoleh petani masih rendah. Padahal,

bawang merah memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi berbagai produk olahan seperti bawang goreng kemasan maupun bubuk bawang merah yang bernilai ekonomi lebih tinggi dan memiliki daya simpan lebih lama (Purwanto et al., 2024).

Sampai saat ini, belum ada upaya pengolahan pascapanen yang dilakukan sehingga petani belum mampu memperoleh nilai tambah dari hasil panennya. Padahal, diversifikasi produk seperti bawang goreng kemasan atau bubuk bawang merah berpotensi meningkatkan harga jual sekaligus memperluas peluang pasar (Hendra Maulana et al., 2023). Kendala utama yang dihadapi petani terletak pada keterbatasan pengetahuan, di mana sebagian besar masih kurang memahami teknologi pengolahan pascapanen agar produk dapat bersaing di pasar modern. Dari segi sarana dan prasarana, fasilitas pendukung, maupun peralatan lain masih sangat terbatas di tingkat petani. Selain itu, akses menuju pasar yang lebih luas juga menjadi tantangan karena produk olahan membutuhkan jaringan distribusi serta strategi promosi yang memadai. Kondisi ini membuat petani lebih memilih menjual bawang merah dalam bentuk segar, meskipun nilai tambah yang dihasilkan jauh lebih rendah dibandingkan jika diolah menjadi produk turunan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian menawarkan solusi berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi melalui diversifikasi produk olahan bawang merah. Kegiatan yang dilakukan meliputi pelatihan pengolahan bawang merah menjadi produk siap konsumsi dengan menerapkan alat teknologi tepat guna, pelatihan teknik pengemasan yang higienis dan menarik, hingga pemasaran produk melalui *e-commerce*.

Diharapkan, program ini dapat meningkatkan nilai tambah bawang merah, memperkuat perekonomian masyarakat Desa Pacciro, sekaligus menjadi strategi inovatif dalam mewujudkan ketahanan ekonomi lokal.

METODE

Program pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan dengan melibatkan masyarakat sebagai mitra. Tujuannya yaitu memberdayakan Masyarakat agar mampu mengelola sumber daya yang ada di daerah tersebut lebih produktif dan berkelanjutan. Pengabdian yang dilakukan di Desa Pacciro mengkhusus pada pengolahan bawang merah menjadi aneka olahan seperti bawang goreng dan bubuk bawang merah yang tidak hanya meningkatkan nilai jual akan tetapi memperluas peluang pasar.

Adapun pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan dengan beberapa tahapan yakni sebagai berikut:

a. Sosialisasi:

Program pengabdian diawali dengan kegiatan survey dan dilanjutkan sosialisasi kepada kepala desa dan kelompok tani. Pada tahap ini, tim pengabdian menjelaskan potensi yang dimiliki oleh desa tersebut dan pentingnya melakukan pengolahan lebih lanjut pasca panen bawang merah menjadi produk turunan seperti bawang goreng, dan bubuk bawang merah. Sosialisasi ini juga dilakukan agar petani memahami tujuan program serta manfaat yang dapat diperoleh, yaitu dapat terjadi peningkatan nilai jual hasil panen, terbukanya peluang pasar baru melalui pemasaran *e-commerce*.

b. Pelatihan:

Setelah tahap kegiatan sosialisasi, kegiatan selanjutnya yakni kegiatan pelatihan yang melibatkan

masyarakat langsung dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan masyarakat petani dalam mengolah bawang merah menjadi berbagai produk olahan. Pada pelatihan ini, peserta diperkenalkan dengan teknik pembuatan bawang goreng dan bubuk bawang merah yang berkualitas, menggunakan peralatan alat teknologi tepat guna yang dapat mengifisienkan serta memudahkan pengolahan. Selain itu, masyarakat di perkenalkan cara pengemasan sehingga produk dapat tahan lama dan memiliki tampilan kemasan yang memiliki nilai jual, serta cara pemasaran melalui *e-commerce* dengan memanfaatkan sosial media. Dengan pengetahuan dan keterampilan ini, diharapkan masyarakat mampu meningkatkan nilai tambah hasil panennya, sehingga bawang merah tidak hanya dijual dalam bentuk segar, tetapi juga sebagai produk olahan yang memiliki daya saing di pasar.

c. Penggunaan Teknologi:

Tahapan selanjutnya yakni penggunaan teknologi yakni memperkenalkan alat teknologi tepat guna pengolahan bawang merah kepada masyarakat. Tim pengabdian memperkenalkan secara langsung berbagai peralatan yang akan digunakan dalam pengolahan, mulai dari alat pengiris/perajang, alat peniris minyak, alat pengering, alat penepung, alat penapis otomatis, hingga alat press yang dapat memudahkan proses produksi. Pemanfaatan teknologi tersebut membantu masyarakat melakukan pengolahan lebih efisien, baik dalam penggunaan waktu maupun tenaga, sekaligus menjaga mutu produk. Melalui teknologi tepat guna ini, bawang merah dapat diolah menjadi bawang goreng dan bubuk bawang merah dengan kualitas lebih baik, higienis, serta memiliki daya simpan

lebih lama. Penerapan teknologi ini diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah panen bawang merah dan memperkuat daya saing produk olahan di pasar yang lebih luas.

d. Pengawasan dan Evaluasi:

Pada tahap pelatihan hingga penerapan alat teknologi, tim pengabdian memberikan pendampingan berkesinambungan kepada kelompok tani bawang merah serta masyarakat. Pendampingan yang dilakukan bertujuan untuk memastikan para Masyarakat mampu menguasai dan menerapkan teknik pengolahan pascapanen yang telah disampaikan dengan benar selama proses pelatihan. Proses pendampingan disertai dengan pengawasan yang mencakup seluruh tahapan produksi olahan bawang merah, mulai dari pemilihan bahan baku, pengupasan, pengirisan, penggorengan, hingga pengemasan produk. Selain itu, akan juga dilakukan evaluasi secara berkala untuk menilai sejauh mana efektivitas teknologi yang digunakan, mutu produk olahan bawang merah yang dihasilkan, serta kontribusinya dalam meningkatkan pendapatan petani. Hasil evaluasi tersebut menjadi dasar dalam mengidentifikasi aspek yang masih perlu diperbaiki maupun dikembangkan, sehingga program pengabdian dapat berjalan lebih maksimal dan memberi dampak nyata bagi kesejahteraan petani.

e. Keberlanjutan Program:

Keberlanjutan program dan manfaat jangka panjang dicapai melalui penguatan kapasitas kelompok tani bawang merah, khususnya dalam aspek manajemen usaha dan strategi pemasaran produk olahan. Kelompok tani dan masyarakat dibekali keterampilan teknis produksi, mulai dari pemilihan bawang yang berkualitas,

pengolahan menjadi bawang goreng maupun bubuk, hingga tahap pengemasan dan distribusi produk secara *e-commerce*. Kemampuan dalam mengelola usaha juga diberikan agar kelompok tani mampu menjalankan kegiatan secara profesional serta mandiri. Strategi pemasaran modern dikenalkan untuk memperluas akses pasar, mengantisipasi fluktuasi harga, dan menyesuaikan diri dengan dinamika permintaan konsumen. Pendekatan ini menjadikan program olahan bawang merah tidak berhenti pada kegiatan pelatihan, melainkan berkembang menjadi usaha berkelanjutan yang dapat meningkatkan pendapatan, memperkuat ketahanan ekonomi, dan mengoptimalkan pemanfaatan hasil panen secara efisien dan bernilai tambah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimulai dengan tahap survey lapangan untuk mengidentifikasi kondisi dan permasalahan di lokasi sasaran khususnya para petani bawang merah di Kabupaten Bone. Hasil survey menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat hanya menjual bawang merah dalam bentuk segar tanpa adanya proses pengolahan lebih lanjut. Hal inilah yang menyebabkan harga jual bawang merah sangat bergantung pada kondisi pasar, sehingga ketika musim panen raya harga bawang merah menjadi turun drastis dan dapat menyebabkan kerugian pada petani.

Dari hasil kegiatan survey, tim pengabdian merumuskan beberapa permasalahan yang dihadapi mitra dan tim pengabdian memberikan solusi sebagai berikut:

No.	Permasalahan Mitra	Solusi Permasalahan
1	Kurangnya pengetahuan dalam pengolahan menghasilkan produk turunan bawang merah	Pelatihan pengolahan bawang merah menjadi bawang goreng dan bubuk bawang menggunakan alat teknologi tepat guna
2	Keterbatasan keterampilan dalam pengemasan produk	Membuat kemasan yang menarik dan berdaya saing
3	Pemasaran belum memanfaatkan sosial media	Pelatihan pemasaran <i>e-commerce</i>

Setelah pelaksanaan kegiatan survey, sebagai tindak lanjut dilakukan kegiatan sosialisasi kepada kepala desa dan khususnya kepada kelompok mitra petani bawang merah terkait diversifikasi olahan bawang merah sebagai upaya peningkatan nilai tambah dan daya saing produk lokal yang akan dihasilkan. Sosialisasi yang dilakukan bertujuan untuk memberikan pemahaman terkait peluang ekonomi dari pengolahan bawang merah menjadi beberapa produk turunan seperti bawang goreng dan bubuk bawang merah. Selain itu, masyarakat diharapkan mampu melihat potensi besar dari hasil pertanian mereka sendiri sehingga termotivasi untuk melakukan inovasi dalam pengolahan pasca panen.



Gambar. Sosialisasi ke Aparat Desa

Tahapan berikutnya adalah tahap

kegiatan pelatihan yang dilaksanakan pada tanggal 28 Agustus 2025 yang bertempat di salah satu rumah warga di Desa Pacciro.



Gambar. Pemaparan Materi oleh Tim PKM

Pada pelatihan ini diberikan materi terkait pentingnya pengolahan pasca panen dalam mengatasi fluktuasi harga, dilanjutkan materi pentingnya kemasan produk untuk menarik konsumen, dan pemasaran produk secara *e-commerce*. Setelah kegiatan pelatihan dilanjutkan dengan kegiatan demonstrasi atau praktik langsung yakni pengolahan bawang merah menjadi bawang goreng dan bubuk bawang merah dengan menerapkan alat teknologi tepat guna yakni alat pengiris bawang merah /alat perajang, alat peniris minyak, alat pengering/oven, alat penepung/ grinder, alat pengayak. Kemudian dilanjutkan dengan cara pengemasan dengan menggunakan alat zipper dan alat press untuk membuat kemasan menarik dan tahan lama serta dapat mempermudah pengemasan.



Gambar. Tahapan Pengolahan Bawang Merah menjadi Bawang Goreng

Keterangan:

- 1) Pengirisan bawang merah
- 2) Penggorengan irisan bawang merah
- 3) Penirisan minyak
- 4) Pengemasan bawang goreng
- 5) Kemasan bawang goreng

Pembuatan bawang goreng dan bubuk bawang menggunakan alat teknologi tepat guna yang dapat mempermudah dalam pengolahan.



Gambar. Tahapan Pengolahan Bawang Merah menjadi Bubuk Bawang

Keterangan:

- 1) Pengirisan bawang merah
- 2) Pengeringan irisan bawang merah
- 3) penghalusan bawang merah kering
- 4) Pengemasan bubuk bawang merah
- 5) Kemasan bubuk bawang

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini tidak hanya berfokus pada pengolahan dan pengemasan produk,

tetapi juga dilanjutkan dengan kegiatan pemberian materi terkait strategi pemasaran produk melalui platform *e-commerce*. Dengan kegiatan ini masyarakat dibekali pengetahuan terkait cara memanfaatkan teknologi digital sehingga jangkauan pasar menjadi luas, seperti media sosial, marketplace, dan lain-lain. Kegiatan pelatihan ini bertujuan supaya masyarakat tidak hanya mengetahui cara pengolahan, akan tetapi dapat bersaing di era digital dalam memasarkan produknya.

Antusiasme masyarakat dalam mengikuti kegiatan pelatihan menjadi salah satu indikator keberhasilan dan ketercapaian pelatihan. Terlihat partisipasi masyarakat yang sangat aktif, terutama dalam demonstrasi penggunaan alat yang dirancang oleh tim pengabdian. Semangat dan rasa ingin tahu masyarakat juga tercermin melalui berbagai pertanyaan dan gagasan kreatif yang disampaikan oleh peserta pada saat sesi tanya jawab berlangsung.



Gambar 3. Dokumentasi bersama Mitra dan Masyarakat Desa Pacciro dalam Kegiatan Pelatihan

Kegiatan yang dilakukan memberikan dampak positif bagi mitra dan masyarakat setempat, terutama dari segi pengetahuan akan diversifikasi produk bawang merah dan teknik pengolahannya. Dengan kegiatan pelatihan ini, masyarakat menjadi lebih memahami produk yang dapat dihasilkan selain menjual hasil panen bawang merah langsung. Selain itu, kegiatan ini mendorong masyarakat

untuk memulai membuat produk tersebut dengan menggunakan peralatan sederhana yang tersedia di rumah. Pelatihan dan penyuluhan yang dilakukan di Desa Pacciro tidak lain bertujuan untuk menambah wawasan dan membuka pikiran masyarakat mencoba hal baru yang dapat menambah nilai ekonomi bawang merah. Selain itu, tujuan lain masyarakat memperoleh pengetahuan dan melakukan pengemasan supaya terlihat menarik konsumen. Memanfaatkan sosial media sebagai sarana dalam memasarkan produk secara lebih luas.

SIMPULAN

Kegiatan program PKM yang dilaksanakan di Desa Pacciro Kabupaten Bone yang dilaksanakan oleh Tim Pengabdian dari Universitas Puangrimaggalatung memberikan dampak positif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra terkait cara pengolahan lanjut hasil panen bawang merah menjadi produk yang bernilai tambah. Kegiatan yang dilakukan yakni survey, sosialisasi, pelatihan, demonstrasi dan hasilnya masyarakat memperoleh pemahaman terkait pentingnya pengolahan pascapanen untuk mengatasi adanya fluktuasi harga dan mampu mempraktikkan pengolahan bawang merah menjadi bawang goreng dan bubuk bawang dengan menggunakan alat teknologi tepat guna. Selain itu, pelatihan yang dilakukan juga mencakup cara pengemasan produk dan pemasaran secara *e-commerce* sehingga jangkauan pasar menjadi lebih luas. Secara keseluruhan, kegiatan PKM yang telah dilakukan berhasil meningkatkan kemampuan masyarakat dalam mengolah, mengemas, memasarkan produk olahan bawang

merah dan sekaligus mendorong kemandirian ekonomi desa melalui pemanfaatan hasil pertanian secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan penuh rasa syukur, tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) menyampaikan apresiasi setinggi-tingginya dan terima kasih sebesar-besarnya kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi atas dukungan melalui program hibah kepada masyarakat. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Universitas Puangrimanggalatung atas kepercayaan yang diberikan kepada tim kami dalam melaksanakan program ini. Kami turut menyampaikan penghargaan setulusnya kepada mitra, aparat desa, dan masyarakat Desa Pacciro atas partisipasi aktif dan dukungan yang luar biasa sehingga kegiatan dapat terlaksana dengan baik. Harapan kami, hasil dari kegiatan ini dapat memberikan manfaat keberlanjutan dan berkontribusi positif bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat. Ucapan terima kasih juga kepada seluruh pihak yang telah terlibat yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu dalam membantu baik secara moril maupun materiil kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmara, R., & Ardiani, R. (2010). Integrasi Pasar Dalam Sistem Pemasaran Bawang Merah (the Market Integration Analysis in Shallot Marketing System). *Agrise*, 10(3), 1412–1425.
- Hendra Maulana, Siti Mi'Danur Rahmah, Afandy Yosedi Putra, Fatma Endah Cahyaningrum, Nina Zenitha Sekar Sari, & Vivi Aprilliya Ningsih. (2023). Bawang Merah Goreng (Bareng Dio) Sebagai Bentuk Diversifikasi Inovasi Produk Umkm Budidaya Bawang Merah Puspita Makmur Nganjuk. *Karunia: Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 166–172. <https://doi.org/10.58192/karunia.v2i2.1042>
- Nurjanani, & Manwan, S. W. (2021). Kajian Adaptasi Varietas Unggul Baru Bawang Merah Di Kecamatan Barebbo Kabupaten Bone. *Jurnal Agrotan*, 7(1), 11–19. <http://ejournals.umma.ac.id/index.php/agrotan/article/download/1104/795>
- Priyantono, E., Purwanto, Y., & A, & S. (2016). Penyimpanan Dingin Bawang Merah (*Allium ascalonicum* L.) Varietas Bima Brebes, Tajuk, Dan Bali Karet. *Journal Of Agro-Based Industry*, 33(1), 32–38. <https://dx.doi.org/10.32765/warta.ihp.v33i01.3815>
- Purwanto, G. H., Istikomah, I., Lestari, G. M. D., & Kamila, T. S. (2024). Peningkatan Ekonomi Masyarakat Dengan Memproduksi Produk Olahan Bawang Merah Di Desa Pejok, Kecamatan Kedungadem, Kabupaten Bojonegoro. *JAPI (Jurnal Akses Pengabdian Indonesia)*, 9(3), 237–244. <https://doi.org/10.33366/japi.v9i3.6172>
- Syamsiar, S. (2007). Upaya Pemberdayaan Petani Bawang Merah melalui Kebijakan Harga di Kabupaten Bantul Daerah

Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 12(3), 235–242.

Tantalu, L., Rozana, & Mushollaeni, W. (2020). Perancangan dan Pengembangan Produk Pasta Bawang Merah (Shallot Paste). In *UNITRI Press, anggota IKAPI*.