

ISSN 2828-285x



# POLICY BRIEF

**PERTANIAN, KELAUTAN, DAN  
BIOSAINS TROPIKA**  
Vol. 6 No. 3 Tahun 2024

Akselerasi Produksi Bisnis Pisang  
Cavendish di Indonesia dalam Memenuhi  
Permintaan Ekspor

Penulis

**Hermawan Wana<sup>1</sup> dan Ayutyas Sayekti<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Program Studi Manajemen Agribisnis, Sekolah Vokasi, IPB University

# Akselerasi Produksi Bisnis Pisang *Cavendish* di Indonesia dalam Memenuhi Permintaan Ekspor

## Isu Kunci

Policy Brief ini memuat poin-poin penting sebagai berikut :

1. **Rendahnya Produktivitas dan Kualitas**

Hasil panen pisang *Cavendish* masih rendah, baik dari segi jumlah maupun kualitas, akibat praktik budidaya yang kurang efisien dan minimnya pengetahuan teknologi modern.

2. **Kurangnya Adopsi Teknologi Pertanian**

Minimnya penggunaan bibit berkualitas, irigasi terkontrol, pemupukan tepat, dan pengendalian hama modern membuat hasil panen belum mencapai potensi maksimal.

3. **Keterbatasan Akses Sumber Daya**

Petani kesulitan mendapatkan bibit unggul, sarana produksi, dan dukungan finansial, sehingga sulit menerapkan praktik budidaya produktif dan berkelanjutan.

4. **Masalah Hama dan Penyakit**

Hama dan penyakit seperti *Fusarium wilt* masih menjadi ancaman serius karena pengendalian yang kurang tepat, menurunkan produktivitas dan kualitas hasil panen.

5. **Potensi Ekonomi yang Belum Optimal**

Tingginya permintaan pasar domestik dan internasional belum dimanfaatkan maksimal akibat masalah rantai pasok, akses pasar, dan standar ekspor yang belum terpenuhi. Peningkatan kualitas dan produktivitas dapat memperkuat posisi Indonesia di pasar global.

## Ringkasan

Produksi pisang *Cavendish* dalam negeri belum mampu memenuhi seluruh permintaan ekspor meskipun telah dikelola oleh perusahaan besar seperti PT. Great Giant Pineapple (Great Giant Food). Jika kebutuhan ekspor terpenuhi, devisa negara dapat meningkat, sekaligus mengembangkan perekonomian daerah dan kesejahteraan petani melalui kolaborasi dengan koperasi petani. Melihat peluang ini, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian meluncurkan program “Pengembangan Hortikultura Berorientasi Ekspor” yang melibatkan berbagai pihak. Program ini bertujuan meningkatkan produktivitas, kualitas, dan kontinuitas produksi pisang *Cavendish* untuk memenuhi permintaan dalam dan luar negeri.

PT. Great Giant Food (GGF) di Lampung mengimplementasikan skema Creating Shared Value melalui kemitraan dengan petani dan koperasi. Perusahaan menyediakan bibit bermutu (subsistem hulu), pendampingan budidaya (subsistem on farm), serta mendukung pemasaran (subsistem hilir). Program ini telah berhasil di Kabupaten Jembrana, Bali (Desember 2019), Kabupaten Blitar, Jawa Timur, dan Kabupaten Bener Meriah. Dengan koordinasi Kemenko Perekonomian, pemerintah daerah, dan PT. GGF, tercipta integrasi vertikal, horizontal, serta efisiensi produksi dan alokasi. Hasilnya, kesejahteraan petani dan devisa meningkat, sehingga kemakmuran negara dan petani dapat terwujud secara bersamaan.

**Kata Kunci:** Efisiensi, ekspor, kemitraan petani, pisang *Cavendish*, produksi

## Pendahuluan

Pisang adalah salah satu buah yang sangat terkenal dan disukai oleh berbagai kalangan di seluruh dunia, buah pisang penuh dengan gizi yang berguna bagi kesehatan manusia. Dibandingkan dengan buah-buahan tropika lainnya harga pisang *Cavendish* mempunyai harga yang relatif lebih murah dibandingkan dengan buah-buahan lainnya. Pisang *Cavendish* dipilih dibandingkan dengan pisang lainnya karena mempunyai beberapa keunggulan dibandingkan dengan beberapa jenis pisang lainnya. Pisang *Cavendish* adalah sebagai varietas yang paling umum ditemui di pasar internasional dan pasar dalam negeri. Beberapa keunggulan utama pisang *Cavendish* dibandingkan pisang lainnya adalah:

1. Memiliki kulit yang tebal, sehingga tahan terhadap kerusakan selama transportasi jarak jauh.
2. Jenis pisang yang konsisten dalam rasa dan ukuran, sehingga mudah dikenali oleh konsumen.
3. Tumbuh sepanjang tahun, sehingga buah pisang dapat dipanen secara konsisten sehingga mudah didapatkan di pasar sepanjang tahun, baik pasar Internasional maupun pasar dalam negeri.
4. Dapat bertahan lama setelah matang, sehingga dapat memberikan kesempatan waktu untuk distribusi kepada konsumen.

Pisang *Cavendish* dikonsumsi oleh 80% konsumen pisang di luar negeri. Pisang ini merupakan salah satu jenis pisang yang dibudidayakan secara komersial di Indonesia. Pisang ini berasal dari Brasil dan masuk ke Indonesia pada tahun 1990-an.

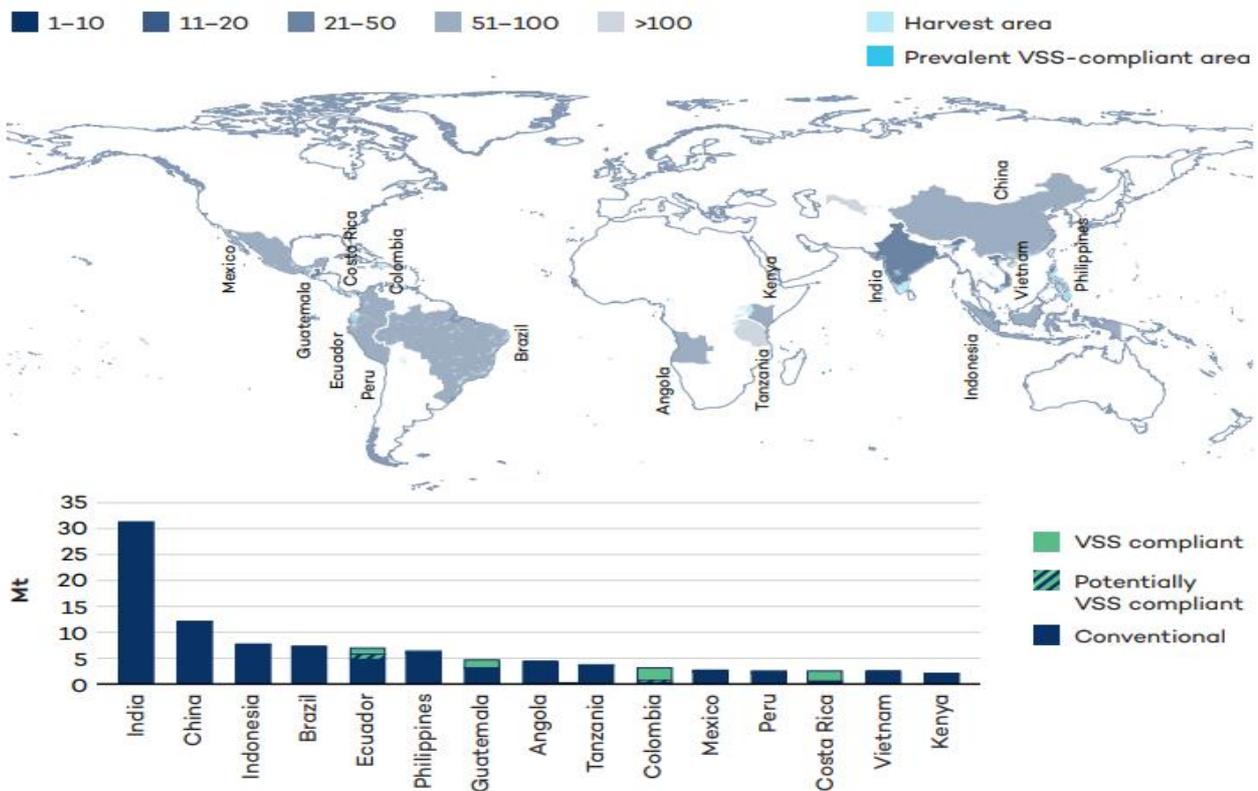
Oleh karena itu, pemasaran pisang *Cavendish* menjadi peluang bisnis yang sangat menjanjikan keuntungan pada saat ini. Keberhasilan pemasaran pisang *Cavendish* Indonesia sudah tentu adalah keberhasilan peran manajemen agribisnis yang menerapkan strategi produksi dan pemasaran

dengan baik. Pisang merupakan salah satu komoditas buah-buahan tahunan yang memiliki prospek pengembangan baik karena memiliki nilai ekonomi tinggi dan potensi pasar yang masih terbuka luas. Menurut data dari Trade Map International Trade Statistics (ITC) bahwa sepanjang 2018, Indonesia telah mengekspor pisang sebanyak 30.373 ton atau senilai US\$14.610 ke seluruh dunia.

Pada tahun 2020 misalnya pisang *Cavendish* diekspor ke negara Tiongkok sebesar 17.793 ton atau senilai US\$8.623. Sementara itu, kebutuhan impor negara Tiongkok sebesar 1.544.609 ton dari seluruh dunia, sehingga Indonesia baru dapat memenuhi kebutuhan ekspor ini sebesar 1,15% saja. Dan sudah tentu peluang ini terbuka lebar bagi Indonesia untuk meningkatkan ekspor pisang *Cavendish* ke negara tersebut. Belum lagi permintaan negara-negara lain seperti Jepang, Uni Emirat Arab, dan sebagainya. Permintaan ini dipenuhi oleh pertumbuhan pisang di seluruh dunia.

Begitu pula dengan permintaan *Cavendish* dari berbagai daerah di Indonesia, seperti Jabotabek, Yogyakarta, Bali, dan Surabaya dipastikan tinggi setiap hari. Baik untuk melayani pasar tradisional, pasar modern, dan toko buah. Untuk penjualan pisang *Cavendish* di beberapa pasar induk seperti pasar Cikopo, Pasar Induk Cipinang, Pasar Induk Ciracas, Pasar Anyar Tangerang, Pasar Kramat Jati, Pasar Tanah Tinggi, PT. SFF Internasional, PT. Mahameru Aksara Agri. dengan permintaan pengiriman pisang *Cavendish* sebanyak 2.200 box/minggu. Jabotabek dalam sehari mencapai 100 s.d 150 boks/hari dengan isi 13 kilogram per boks nya.

Menurut sebuah penelitian pisang *Cavendish* dibeli dan dikonsumsi dalam negeri karena sadar akan pentingnya manfaat pisang *Cavendish* untuk kesehatan tubuh dan pemenuhan akan nutrisi seperti adanya vitamin B6, serat dan sebagainya. Selain itu, penampilan dan atribut produk pisang *Cavendish* yang dijual ditoko buah atau



Sources: Eckstein et al., 2021; FAOSTAT, 2022; Meier et al., 2021; Voora et al., 2020.

**Gambar 1** Pertumbuhan produksi pisang di dunia

supermarket juga sangat diperlukan. Kulit buah yang bersih, warna kuning yang menarik serta adanya logo merek dari perusahaan yang sudah terkenal seperti Sunpride dan sebagainya. Logo dan merek ini juga menjadi daya tarik dan jaminan produk pisang *Cavendish* yang dijual bermutu baik.

Sedangkan untuk memenuhi pasar ekspor Jepang ada tiga syarat utama yang harus dipenuhi ketika kegiatan ekspor dijalankan yaitu kualitas, kuantitas, dan kontinuitas. Syarat kualitas berhubungan dengan pemenuhan persyaratan standar kelayakan pangan, meliputi pengemasan dengan deskripsi yang jelas, dan logo dan merek yang menarik. Sedangkan kuantitas berhubungan dengan jumlah minimal pisang *Cavendish* yang akan diekspor. Dan dalam mengekspor dibutuhkan alat transportasi khusus seperti kontainer yang mempunyai alat pendingin. Kontinuitas juga berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keberlanjutan ekspor (Kemendag RI, 2022) sehingga harus ada kerjasama dan kerja keras dalam memenuhi tiga persyaratan utama

tersebut. Kegiatan ekspor pisang *Cavendish* yang masuk pasar negara Jepang wajib melakukan karantina pada peraturan sanitasi makanan (*food sanitation law*) yang bertujuan agar bebas dari hama dan penyakit. Begitu juga dengan sertifikat fitosanitari (*phytosanitary certificate*).

## Tantangan Ekspor Pisang Cavendish Indonesia

Seperti yang telah diuraikan sebelumnya, Indonesia baru bisa memenuhi ekspor pisang *Cavendish* ke negara Tiongkok sebesar 17.793 ton atau senilai US\$8.623, sedangkan kebutuhan impor sebesar 1.544.609 ton dari seluruh dunia, sehingga baru dapat memenuhi sebesar 1,15% saja. Begitu juga dengan permintaan dalam negeri yang begitu tinggi baik dalam pasar tradisional, toko buah dan supermarket.

Begitu pula dengan program Pengembangan Hortikultura Berorientasi Ekspor baru direplikasikan ke beberapa daerah, walaupun sudah ada petani perorangan yang menjalankan bisnis pisang

*Cavendish* mendapatkan keuntungan yang cukup tinggi. Untuk keperluan ekspor diperlukan kualitas yang baik, kuantitas yang sangat banyak dan sudah tentu kontinuitas yang pasti.

Sesuai dengan salah satu arah kebijakan tahun 2020-2024 (Bappenas 2018) yaitu Meningkatkan kesejahteraan dan produktivitas SDM pertanian yang terdiri dari :

1. Pemberdayaan dan perlindungan petani
2. Pengembangan ekonomi desa berbasis agribisnis
3. Modernisasi pertanian berbasis teknologi inovatif
4. Pengembangan produk dalam sistem pangan

## Rekomendasi

Alternatif kebijakan yang dapat dilakukan ada dua yaitu :

1. Kemenko Perekonomian Mengakselerasi Kegiatan Kolaborasi Perusahaan yang sudah berpengalaman di bidang bisnis pisang *Cavendish* dengan koperasi petani di berbagai daerah di Indonesia.
2. Menawarkan petani-petani di berbagai daerah untuk melakukan bisnis pisang *Cavendish*.

Kriteria yang digunakan dalam pemilihan rekomendasi kebijakan ini sudah tentu sesuai salah satu arah kebijakan tahun 2020-2024 (Bappenas, 2018) yaitu meningkatkan kesejahteraan dan produktivitas SDM pertanian yang terdiri dari :

1. Pemberdayaan dan perlindungan petani
2. Pengembangan ekonomi desa berbasis agribisnis
3. Modernisasi pertanian berbasis teknologi inovatif
4. Pengembangan produk dalam sistem pangan

Kebijakan yang dipilih adalah Kemenko Perekonomian Mengakselerasi Kegiatan Kolaborasi Perusahaan yang berpengalaman di bidang bisnis pisang *Cavendish*, karena sudah tentu perusahaan ini sesuai dengan kriteria yang ada, seperti melakukan pemberdayaan petani, adanya

pengembangan ekonomi desa apabila para petani berada dalam satu hamparan dalam melakukan budidaya pisang *Cavendish*.

Modernisasi pertanian berbasis teknologi inovatif juga akan terjadi di mana pada subsistem hulu perusahaan menyediakan bibit pisang yang bermutu hasil dari teknologi kultur jaringan sehingga diharapkan hasil panen yang baik pula. Pada subsistem on farm, perusahaan pengadaan pendampingan budidaya, pemeliharaan (pemberiaan pupuk yang tepat dan pengendalian hama dan penyakit), pembungkusan bongkol buah pisang, sehingga didapatkan hasil panen yang berkualitas. Pada subsistem hilir proses pasca panen pencucian, sortasi dan grading, pada subsistem pemasaran perusahaan membantu proses pemasaran dan penjualan, seperti membantu pengurusan ekspor dengan memberikan sertifikat perusahaan layak ekspor dan sertifikat asal tanaman, sertifikat bebas penyakit.

Kegiatan ekspor impor pisang *Cavendish* ini sudah tentu dapat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi suatu negara, khususnya Indonesia. Dalam menunjang kegiatan rantai pasok permintaan akan pisang *Cavendish* yang mendapatkan devisa bagi negara yang ikut dalam pemberdayaan petani, ini maka pemerintah pusat mengadakan kerjasama dengan perusahaan besar yang sudah eksisting dan sudah berkembang dalam sistem agribisnis baik di subsistem hulu, subsistem on farm dan subsistem hilir. Perusahaan seperti PT. Great Giant Food (GGF) di Lampung melalui skema Tanggungjawab Sosial Perusahaan atau Creating Shared Value melakukan kerja sama kemitraan dengan petani atau koperasi petani dan pemerintah daerah atas dasar pemberdayaan dan asas saling menguntungkan dalam hal budidaya dan pemasaran tanaman pisang *Cavendish*.

Creating Share Value adalah kebijakan dan praktek operasional yang meningkatkan kompetitif sebuah perusahaan, sementara secara simultan menambah kondisi secara ekonomi dan sosial dalam masyarakat dimana perusahaan itu berada. (Porter dan Kramer 2019). Dimana kolaborasi ini

dapat meningkatkan rantai nilai seluruh bagian yang terlihat. Guna memenuhi permintaan pisang *Cavendish* tersebut, maka program kemitraan tersebut dijalankan di tingkat nasional dengan mereplikasi dan memberikan contoh bagi daerah yang telah berhasil menjalankan program ini. Adapun daerah yang berhasil menjalankan kemitraan PT. GGP dengan para petani di daerah kabupaten Jembrana Bali pada Desember 2019, kabupaten Blitar di Jawa Timur dan kabupaten Bener Meriah. Pada kabupaten Bener Meriah mula-mula dilakukan pada lahan 4 (empat) hektare dari lahan yang disiapkan sebesar 200 hektare. Sedangkan untuk memenuhi kebutuhan ekspor hanya dibutuhkan 150 hektare.

PT. Great Giant Pineapple mempunyai sekitar 35.034 ha lahan di Lampung Tengah. Untuk pisang *Cavendish* sebesar 1.600 ha dan mempunyai karyawan lebih dari 25.000 orang. Dan sudah melakukan ekspor buah segar maupun buah olahan ke beberapa benua yakni benua Eropa, Amerika dan Asia dan lebih dari 65 negara di dunia.

Dengan akibat program pemberdayaan petani pisang oleh PT. GGP maka terjadilah pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi ini akibat terjadinya integrasi vertikal dan integrasi horizontal dalam sistem agribisnis. Begitu pula terjadi efisiensi teknik, efisiensi produktif, efisiensi alokatif. Di sisi rantai nilai terjadi pula rantai nilai global (Global Value Chain atau GVC) di mana perusahaan pemimpin dan pendamping dalam hal ini adalah PT. GGP yang sudah terbukti mengeksport pisang *Cavendish* mempunyai hubungan yang kuat dengan pasar multinasional.

Integrasi vertikal terjadi pada subsistem hulu dimana para petani yang tergabung dalam koperasi dapat bersama-sama untuk membeli sarana dan prasarana produksi dalam jumlah yang lebih besar, sehingga didapati harga pembelian yang lebih murah, dengan harga yang lebih murah, maka harga penjualan pisang juga lebih murah dan dapat bersaing dengan harga pisang dari luar negeri.

Integrasi horizontal juga terjadi ketika para petani menyatukan lahan mereka untuk bersama-

sama ditanami oleh pisang *Cavendish*, begitu pula pada subsistem on farm mereka dibawah satu rantai produksi dengan satu koordinasi yang sama. Pada subsistem hilir, mereka melakukan pemanenan secara bersama-sama, lalu pengemasan dan terakhir melakukan pemasaran. Integrasi vertikal dan integrasi horizontal menyebabkan biaya produksi dapat lebih rendah pula.

Pada efisiensi teknik dapat dicapai dengan penghematan tenaga kerja, dan adanya organisasi yang mengatur kegiatan agribisnis. Pada efisiensi produktif didapat dengan adanya para petani menyatukan lahan pada satu hamparan, sehingga didapati skala ekonomi untuk hasil tertentu. Begitu pula terjadi efisiensi alokatif dimana satuan luas lahan tanam disesuaikan permintaan pasar yang ada, sehingga jumlah produksi disesuaikan dengan jumlah permintaan.

Terjadinya integrasi vertikal, integrasi horizontal, serta efisiensi teknis, produktif dan alokatif, tentu mengakibatkan biaya produksi lebih murah mengakibatkan harga jual di pasar ekspor dapat bersaing dengan negara lain. Begitu pula dengan harga jual di dalam negeri dapat bersaing dengan harga pisang atau buah yang lain.

Akhirnya, perusahaan atau koperasi petani harus mendesain program promosi yang melibatkan pelanggan penggemar pisang *Cavendish*, mengkomunikasikan proposisi nilai pisang *Cavendish* yang menarik dari segi harga, produk yang mudah didapat, warna dan kulit buah yang bersih dan mulus, serta bernilai gizi yang tinggi. dan membujuk pelanggan untuk membeli pisang tersebut. Selain itu sepanjang proses pemasaran, dilakukan manajemen hubungan pelanggan untuk menciptakan kepuasan dan kesenangan pelanggan. Dalam menciptakan nilai pelanggan dan hubungan, bagaimanapun, perusahaan tidak bisa berjalan sendiri. Itu harus bekerja dengan erat dengan mitra pemasaran baik di dalam perusahaan maupun di seluruh sistem pemasarannya. Dengan demikian, selain mempraktikkan manajemen hubungan pelanggan

yang baik dan pemasaran keterlibatan pelanggan, perusahaan juga harus mempraktikkan manajemen hubungan mitra yang baik.

Produk pisang *Cavendish* yang dipasarkan memiliki kualitas yang tinggi dan sesuai standar, begitu juga dengan kemasan yang ada yang disesuaikan dengan keinginan konsumen. Ada yang berjumlah cuma satu buah dengan kemasan plastik yang menarik, ada yang berjumlah 4 atau 5, bahkan ada yang satu sisir. Di samping itu pisang *Cavendish* mulai dikembangkan produk turunan seperti sesuai dan kripik pisang *Cavendish* yang dikemas dengan apik dan menarik.

Pisang *Cavendish* mempunyai jalur distribusi yang mudah diakses oleh para pelanggan. Dapat dibeli di supermarket, pasar tradisional dan toko-toko buah. Dan biasanya para pelanggan sudah mengetahui tempat di mana pisang *Cavendish* dapat dibeli. Dan pada waktu-waktu tertentu untuk menunjang pemasaran yang berkelanjutan biasanya ada promosi penjualan seperti diskon untuk menarik perhatian konsumen.

## Kesimpulan

Untuk memenuhi kebutuhan permintaan ekspor dan dalam negeri pisang *Cavendish* perlu segera dilakukan program akselerasi bisnis pisang *Cavendish* ke berbagai daerah di seluruh Indonesia. Program ini untuk mendukung program pemerintah dalam melaksanakan pemulihan ekonomi nasional dan meningkatkan kesejahteraan petani dan masyarakat umum secara luas.

Kebijakan yang diambil adalah program akselerasi bisnis pisang *Cavendish* yang bekerjasama antara Kemenko Perekonomian, Kementan, Pemerintah Daerah, Koperasi Petani dan PT. Great Giant Pineapple (sebuah perusahaan yang sudah eksisting dalam bisnis pisang *Cavendish*). Dengan cara kolaborasi ini maka akan didapatkan integrasi horizontal dan integrasi vertikal yang akan meningkatkan efisiensi teknik, efisiensi alokatif, dan efisiensi produktif. Dengan adanya integrasi dan efisiensi maka biaya produksi lebih murah yang mengakibatkan keuntungan lebih besar. Sehingga

dapat meningkatkan kesejahteraan petani. Konsep pertumbuhan ekonomi yaitu konsep *equity* dan *efficiency* dapat diraih bersama-sama oleh pemerintah, perusahaan dan para petani.

## Daftar Pustaka

- Bea Cukai. 2021. Penanaman Perdana Pisang Cavendish Jadi Langkah Awal Bea Cukai Bentuk Kawasan Berikat Hortikultura. [diakses pada 20 November 2024]. Tersedia pada: <https://www.beacukai.go.id/berita/penanama-n-perdana-pisang-Cavendish-jadi-langkah-awal-bea-cukai-bentuk-kawasan-berikat-hortikultura.html>
- iGrow Asia. 2024. Pendanaan Pisang Cavendish. [diakses pada 20 November 2024]. Tersedia pada: <https://igrow.asia/pendanaan/detail/279https://regional.kompas.com/read/2021/05/03/145051078/cerita-gunawan-tanam-pisang-Cavendish-dan-raup-untung-rp-150-juta-pada?page=all>.
- Kemendag RI. 2022. Kemendag Mendorong Ekspor Sayur dan Buah ke Jepang. [diunduh pada 20 November 2024]. Tersedia pada: <https://www.kemendag.go.id/storage/article/uploads/aVYOZCHbOCdgUsN7gEVTMQMyEr29TyDu6Hnch2pn.pdf>
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI. 2020. Pisang Jadi Andalan Pemerintah Tingkatkan Ekspor dan Majukan Pertanian Daerah. Siaran Pers No. HM.4.6/23/SET.M.EKON.2.3/02/2020. Bener Meriah, 18 Februari 2020.
- Kompas. 2021. Cerita Gunawan Tanam Pisang Cavendish dan Raup Untung Rp 150 Juta. [diakses pada 20 November 2024]. Tersedia pada: <https://regional.kompas.com/read/2021/05/03/145051078/cerita-gunawan-tanam-pisang-Cavendish-dan-raup-untung-rp-150-juta-pada?page=all>

Kotler P, Armstrong G, Harris LC, He H. 2020. *Principles of Marketing*. Eighth European Edition. London (UK): Pearson Education, Inc.

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI.  
Siaran Pers No.  
HM.4.6/23/SET.M.EKON.2.3/02/2020. Pisang  
Jadi Andalan Pemerintah Tingkatkan Ekspor  
dan Majukan Pertanian Daerah. Bener Meriah,  
18 Februari 2020.

Porter ME, Kramer MR. 2019. Creating Shared  
Value. *Management Sustainability Business*.  
Dalam proses penerbitan.

Voora V, Larrea C, Bermudez S. 2020. *Global  
Market Report: Bananas*. International  
Institute for Sustainable Development (IISD).



Policy Brief Pertanian, Kelautan, dan Biosains Tropika merupakan upaya mengantarmukakan sains dan kebijakan (science-policy interface) untuk mendukung pembangunan berkelanjutan yang inklusif. Media ini dikelola oleh Direktorat Kajian Strategis dan Reputasi Akademik (D-KASRA) IPB University. Substansi policy brief menjadi tanggung jawab penulis sepenuhnya dan tidak mewakili pandangan IPB University.

## Author Profile



**Hermawan Wana**, Dosen penulis merupakan seorang dosen di Sekolah Vokasi program studi Manajemen Agribisnis IPB University. Penulis juga merupakan seorang mahasiswa pada jurusan Doktor Agribisnis IPB University. Penulis memiliki sertifikat microsoft educator, sertifikat asesor kompetensi manajemen agribisnis jenjang 6 dan juga berbagai keahlian lainnya yang berhubungan dengan pengajaran yang dilakukan.  
**Email:** [hwana@apps.ipb.ac.id](mailto:hwana@apps.ipb.ac.id)



**Ayutyas Sayekti**, Penulis merupakan dosen di Sekolah Vokasi program studi Manajemen Agribisnis IPB University. Penulis merupakan pengajar dan juga mendalami bidang khusus yaitu SDM pada Usaha kecil dan Menengah serta kewirausahaan. Beberapa kompetensi yang penulis miliki adalah pendamping UMKM, manajemen agribisnis jenjang 6 dan juga berbagai keahlian lainnya yang relate dengan pengajaran yang dilakukan.. (**Corresponding Author**)  
**Email :** [ayutyassa@apps.ipb.ac.id](mailto:ayutyassa@apps.ipb.ac.id)



**Telepon**

+62 813 8875 4005



**Email**

[dkasra@apps.ipb.ac.id](mailto:dkasra@apps.ipb.ac.id)



**Alamat**

Gedung LSI Lt. 1  
Jl. Kamper Kampus IPB Dramaga  
Bogor - Indonesia 16680