

Pelatihan dan Pendampingan Manajemen Usaha Agribisnis Pertanian Sayuran Kangkung di Desa Anturan

MERTYANI SARI DEWI^{1*}; KOMANG TRISNA SARI DEWI²; MADE DWI FERAYANI³; KADEK AYU SUPRIANI⁴

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma
Jln. Yudistira Selatan No. 11 Singaraja - Bali
*E-mail : mertyanisariidewi@gmail.com (korespondensi)

Abstract: Community service activities aim to conduct Business Management Training in Efforts to Develop Agribusiness Vegetable Farming Kale. The training provided during this PKM related to HR, Marketing and Finance training has been carried out and can be well understood by the owner of the Kangkung Vegetable Agribusiness Business in Anturan Village. With this training, these business owners can apply all the training taught in the future, in order to improve the vegetable farming agribusiness business, both from adding employees, both from the marketing level and financial records.

Keywords: *Human Resource Management, Marketing, Finance*

Indonesia terkenal dengan negara agraris yang artinya sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian sebagai seorang petani. Dengan daratan dan lautan yang sangat luas dan beriklimkan tropis Indonesia memiliki banyak jenis tanaman dan juga hasil laut yang melimpah diseluruh wilayah dari sabang sampai merauke. Keberadaan petani menjadi penting bagi negara agraris untuk turut serta berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sehingga para petani melakukan yang namanya sebuah usaha dibidang pertanian atau banyak disebutkan sebagai usaha dibidang agribisnis pertanian. Secara sempit agribisnis didefinisikan sebagai bisnis dibidang pertanian, namun secara luas agribisnis didefinisikan sebagai keseluruhan aktivitas produksi dan distribusi sarana produksi usaha tani, aktivitas usaha tani, serta penyimpanan, pengolahan, distribusi komoditas usaha tani, dan aktivitas lain yang membentuk produk tersebut. Sistem Agribisnis merupakan suatu sistem yang terdiri dari sub-sub sistem yang saling terkait satu sama lainnya. Secara umum agribisnis dapat dipandang dari dua segi, yaitu agribisnis sebagai suatu sistem dan

agribisnis sebagai suatu bidang usaha atau perusahaan pertanian (Firdaus, 2008). Salah satu bidang agribisnis yang saat ini menjadi fokus pengembangan di Indonesia adalah hortikultura. Hortikultura dapat diartikan sebagai budidaya tanaman kebun. Hortikultura merupakan produk pertanian yang mempunyai potensi yang sangat cerah karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi serta permintaan pasar yang semakin meningkat baik di dalam maupun luar negeri (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2008).

Berkembangnya hortikultura juga telah memberikan sumbangan yang berarti bagi sektor pertanian maupun perekonomian nasional yang dapat dilihat dari nilai Produk Domestik Bruto (PDB), jumlah rumah tangga yang mengandalkan sumber pendapatan dari sub sektor hortikultura, penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Pembangunan hortikultura juga dapat meningkatkan nilai dan volume perdagangan internasional atas produk hortikultura nasional dan ketersediaan sumber pangan masyarakat (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2011). Salah satu pertanian jenis hortikultura yang banyak digemari

oleh para petani saat ini adalah jenis tanaman sayuran . Dimana dilihat dari kondisi saat ini ,tidak sedikit masyarakat menjual tanahnya untuk dijadikan sebuah bangunan sehingga menyebabkan semakin sempitnya wilayah untuk pertanian dan semakin berkurangnya produktivitas dalam usaha bertani terutama dibidang sayuran.Hal ini dijadikan peluang untuk para petani dalam memenuhi ekonomi serta pangan dengan melakukan suatu budidaya (farming) sayuran yang sudah semakin banyak ditinggalkan oleh masyarakat. Sayuran merupakan sumber vitamin, mineral, air, protein, lemak, serat, dan asam amino yang paling mudah didapatkan dengan harga terjangkau. Mengonsumsi sayuran hijau secara teratur dapat menurunkan risiko penyakit kronis seperti penyakit kardiovaskuler, kanker, stres oksidatif, diabetes melitus, kelebihan berat badan, anemia, dan sebagainya (Rahal et al., 2014). Ada banyak jenis sayuran hijau yang kaya akan sumber vitaminnya, salah satunya sayur-sayuran seperti kangkung. Jenis sayuran ini cukup banyak digemari oleh masyarakat karena rasanya yang enak, kaya akan vitamin dan juga bisa diolah dengan dijadikan berbagai jenis olahan makanan. Apalagi jika sayurannya masih segar akan semakin diminati oleh masyarakat.

Seperti yang ada di salah satu daerah di Bali yaitu di Desa Anturan ,seorang petani sayuran yang sudah lama berkecimpung didunia pertanian. Beliau adalah bapak Putu Nyeneng, seorang petani berusia 48 tahun dari Desa Anturan yang sudah menjalani usaha nya sebagai seorang petani kurang lebih hampir 20 tahun. Dari dulu beliau membudidayakan jenis sayur seperti bayam, kangkung, dan juga sawi. Saat ini beliau masih membudidayakan jenis sayuran kangkung karena melihat peminat konsumen akan kangkung yang tinggi.

Jenis sayuran kangkung yang ditanam adalah jenis kangkung darat. Jenis sayuran ini adalah salah satu jenis sayuran yang mudah panen. Jenis kangkung darat

ini memiliki ciri yang membedakannya dari kangkung jenis lain yaitu pada bentuk daun dan warna bunga. Kangkung darat (Ipomoea Reptans) berwarna hijau terang dengan ujung daun yang runcing. Warna bunga kangkung darat putih. Usaha budidaya sayuran yang dijalani Pak Putu sudah cukup lama sejak Pak Putu berusia sekitar 20 tahunan sampai sekarang Pak Putu sudah berusia 48 tahun. Usaha ini dijalankan Pak Putu bersama dengan istrinya Buk Komang. Usaha yang dijalankan ini berlokasi di Desa Anturan. Untuk lokasi dari tempat pembudidayaan berada sekitar 1 km dari rumah kediaman Pak Putu dengan luas tanah sekitar 1 are. Awal mula Pak Putu menggeluti usaha ini diawali dengan kurangnya kemampuan Pak Putu saat muda dalam bekerja karena hanya bertamatkan SD. Dengan sulitnya keadaan ekonomi dan banyaknya tanggungan yang harus dikeluarkan oleh Pak Putu, lalu Pak Putu ditawarkan untuk mengelola sebuah ladang milik seorang tetangga Pak Putu .Dengan kerja keras yang dilakukan Pak Putu beserta istrinya, kemudian Pak Putu melakukan usaha dalam membudidayakan sayur-sayuran,mulai dari sayur bayam,sawi dan juga kangkung. Dan pada akhirnya Pak Putu mampu membeli tanah yang disewakan tersebut dan terus menjalankan usahanya itu.



Gambar 1. Memanen Sayur

Pada gambar diatas menunjukkan dimana proses yang dilakukan Bu Komang selaku istri dari Pak Putu dalam memanen sayur kangkung yang sudah siap panen. Usia panen kangkung adalah sekitar 25 hari dengan tinggi kira-kira sekitar 15 cm. Sebelum adanya *pandemic covid-19* ini, Buk Komang bisa memanen

sayur kangkung dengan jumlah yang cukup banyak, namun karena adanya *pandemic* ini berdampak pada usaha yang dijalankan. Semakin sepiya pelanggan dan semakin banyaknya pesaing menyebabkan omset dari penjualan sayur kangkung ini mengalami penurunan yang cukup drastis. Pada proses panen Buk Komang memanen menggunakan pisau kecil dengan memilih kangkung yang sudah siap dipanen agar kangkung yang ukurannya belum bisa untuk dipanen tidak ikut terpotong oleh pisau yang digunakan.



Gambar 2. Proses Pengangkutan Kangkung

Gambar diatas adalah proses pengangkutan kangkung menuju ke kediaman dari Pak Putu untuk selanjutnya akan dibersihkan dan diikat. Pada gambar diatas Buk Komang memanen kangkung yang tidak terlalu banyak atau sedikit, ini dikarenakan pelanggan yang sudah berkurang. Disini Bu Komang hanya menggunakan sepeda motor miliknya untuk proses pengangkutan dari kangkung.



Gambar 3. Proses Pembersihan Dari Kangkung

Ini adalah proses pembersihan dari kangkung kemudian akan diikat dengan menggunakan tali yang terbuat dari bambu. Pada proses pembersihan kangkung,

pengikatan serta proses penjualan dilakukan dirumah kediaman dari Pak Putu dan Ibu Komang. Pada proses pembersihan kangkung akan dihilangkannya daun-daun kangkung yang sudah mulai menguning, kemudian diikat menjadi ikatan kecil dengan isian kangkung sekitar 15 tangkai kangkung. Selanjutnya ikatan-ikatan yang kecil tersebut akan diikat kembali dan menjadi ikatan gabungan yang besar dengan isian 7 buah ikatan kecil. Setelah selesai dalam proses pengikatan selanjutnya kangkung tersebut akan disirami air sedikit untuk membersihkan kotoran tanah yang masih menempel dan agar sedikit lebih segar. Biasanya Ibu Komang akan menjual perikat gabung kangkung dengan kisaran harga Rp.5000 rupiah. Pelanggan akan datang kerumah Buk Komang untuk membeli kangkung tersebut yang kemudian akan dijual kembali oleh pelanggan.

Sebelum adanya *pandemic* biasanya Buk Komang akan mendapatkan sekitar 15 sampai 20 ikatan gabung kangkung, namun ditahun ini sedikit merosot dengan hanya memperoleh sekitar 8 sampai 10 ikatan gabung saja. Yang dulunya Pak Putu dan Buk Komang bisa mendapat keuntungan sekitar Rp.3000.000 lebih perbulan belum termasuk pengeluaran sekarang hanya sekitar Rp.1500.000. Bu Komang hanya memanen kangkung untuk pelanggan yang memesan saja, namun saat hari raya pemesanan kangkung ini tidak terlalu banyak karena kurang laku dipasaran.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Anturan ini difokuskan pada budidaya sayuran kangkung di Desa Anturan. Hal ini dikarenakan di daerah ini sebagian mata pencaharian masyarakat sebagai petani di Desa Anturan.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini diantaranya, dengan meminta perijinan kepada pemilik budidaya sayuran kangkung, setelah diijinkan dari pemilik

budidaya sayuran kangkung, lalu mengadakan wawancara serta melakukan observasi di toko. Menurut Arikunto (2006:124) observasi adalah mengumpulkan data atau keterangan yang harus dijalankan dengan melakukan usaha-usaha pengamatan secara langsung ke tempat yang akan diselidiki. Sumber data berasal dari informan, peristiwa dan dokumen- dokumen. Metode yang kami berikan terkait aspek sumber daya manusia, Aspek Produksi dan Pemasaran dan Aspek Keuangan.

HASIL

Hasil yang dicapai selama proses pelaksanaan kegiatan, mitra terlihat sangat antusias dalam proses mengikuti kegiatan, pada diskusi yang banyak pertanyaan dan bermunculan ide-ide baru untuk peningkatan penjualan produk. Antusias mitra juga ditunjukkan dengan kehadiran selama berlangsungnya kegiatan dan langsung mempraktikan dalam proses pembuatan akun social media serta cara mempromosikan produk secara online. Berikut luaran yang akan dicapai dari kegiatan pelatihan kerja lapangan ini, seperti yang disajikan pada tabel berikut:

Tabel 1. Kegiatan

No	Aspek Kegiatan	Kondisi Awal	Capaian
1	Pelatihan <i>Entrepreneurs hip</i>	Kurangnya keterampilan atau kemampuan dalam menciptakan inovasi dan pengembangan produk serta pelayanan yang baik kepada pelanggan/konsumen	Adanya peningkatan dalam hal keterampilan atau kemampuan dalam menciptakan inovasi pengembangan produk yang berkualitas serta peningkatan pelayanan yang baik pada pelanggan.
2	Pelatihan <i>Internet Marketing</i>	Hanya menggunakan metode	Meningkatnya omset penjualan

No	Aspek Kegiatan	Kondisi Awal	Capaian
		pemasaran produk manual atau secara mulut-kemulut dari pelanggan yang satu dengan pelanggan yang lainnya	dengan memanfaatkan media social seperti <i>WhatsApp, Facebook, Instagram</i> , dll.
3	Pelatihan Manajemen Keuangan	Menggunakan pembukuan manual dengan proses pencatatan laporan keuangan yang masih sederhana dan kurang rapi	Telah mampu membuat pencatatan laporan keuangan dengan lebih rapi

PEMBAHASAN

Pada kegiatan pembinaan kepada masyarakat UMKM di Desa Anturan difokuskan pada Usaha Agribisnis Pertanian, dimana Usaha Agribisnis Pertanian ini merupakan sebuah usaha yang bergerak pada bidang pembudidayaan sayuran kangkung. Tahapan kegiatan yang dilaksanakan dalam pembinaan UMKM ini sudah sampai tahap persiapan dan tahap pelaksanaan.

Target yang akan dicapai dalam Usaha Budidaya Sayuran ini adalah usaha yang dijalankan mengenai Usaha Agribisnis Pertanian yang ada di Desa Anturan ini yaitu untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan pembudidayaan sayuran kangkung yang ada di Desa Anturan tersebut dengan mempelajari *entrepreneurship* yaitu merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda sedangkan seorang entrepreneur adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang belum pernah ada sebelumnya, atau bisa juga dengan menciptakan sesuatu yang berbeda dari yang ada (Kasmir, 2013).

Pada tahapan ini tim pengusul telah berkoordinasi dengan mitra dan pihak pemilik toko, untuk menentukan tanggal

pelaksanaan kegiatan yaitu pelatihan dan pendampingan yang sudah diprogramkan. Pada tahap ini diawali dengan rapat dengan tim pelaksana pengabdian masyarakat.

Pada tahap pelatihan yang pertama dilakukan yaitu pelatihan pemberian pelayanan yang baik dan *internet marketing* pemasaran melalui media social. Pelatihan ini memaparkan tentang cara menggunakan *handphone* untuk berjualan secara online sekaligus pembuatan akun media sosial *Instagram, whatsapp dan facebook*. Dengan melihat keadaan situasi dan kondisi saat ini akibat adanya *pandemic covid-19* yang mengharuskan untuk tetap diam dirumah, menghindari kerumunan dan menjaga jarak membuat para konsumen enggan untuk berbelanja secara langsung, sehingga banyak konsumen yang berbelanja secara online.

Materi tergolong sederhana yang difokuskan pada kata-kata promosi yang sering digunakan saat transaksi belanja dan penggunaan kata yang sopan. Dimana promosi adalah perwujudan dari fungsi informative sehingga dengan adanya promosi diharapkan ada reaksi dari pemakai, baik actual maupun potensial yang muncul dalam berbagai bentuk mulai dari tumbuhnya kesadaran atau tahu akan keberadaan suatu produk, sampai kepada tindakan untuk memanfaatkannya (Santoso,2007).

Di hari pelaksanaan selanjutnya, pelatihan akuntansi dan manajemen keuangan. Untuk pelatihan Keuangan yang diajarkan adalah bagaimana cara mengelola pembuatan atau pencatatan laporan keuangan supaya lebih rapi sehingga informasi mudah untuk dipahami. Dimana laporan keuangan sangatlah penting dalam sebuah usaha karena, laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas dari perusahaan tersebut. (Munawir,2004).

SIMPULAN

Dari pelaksanaan PKM ini, adapun masalah yang ditemukan yaitu kurangnya

pasokan bahan baku karena kendala dari proses pembelian bahan baku, kurang rapi dan tertatanya laporan keuangan usaha sehingga diperlukan pelatihan khusus untuk membuat laporan keuangan yang rapi dan dapat mengefisiensikan waktu. Masalah lainnya yaitu kurangnya pemasaran produk sehingga omset penjualan menurun dan pelayanan yang harus lebih ditingkatkan kembali dari pihak karyawan maupun pemilik usaha serta perlunya melakukan strategi pemasaran yang baik. (Sagala,2007:137) mengatakan strategi pemasaran diartikan sebagai sebuah rencana yang komprehensif mengintegrasikan segala *resources* dan *capabilities* yang mempunyai tujuan jangka panjang untuk memenangkan kompetisi. Program penyuluhan dan pelatihan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Respon dari mitra sangat antusias, ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh mitra. Materi yang disampaikan juga relevan dengan keinginan dan kebutuhan mitra dalam mengembangkan usahanya.

DAFTAR RUJUKAN

- Arteca,R.N.2006."Introduction To Horticultural Science.Thompson Delmar Learning, a Part Of The Thompson Corporation".CABI Publisher.USA.
- Amanah,Dita.2011."Pengaruh Promosi Dan Brand Image (Citra Produk) Terhadap Loyalitas Pembelian Dan Produk Pepsodent DiRamayana Plaza Jalan Aksara Medan".Jurnal Keuangan Dan Bisnis ,vol3 no 3.
- Batubara,AW.2015."Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Dan Word Of Mouth Mahasiswa Program Studi Diploma III Administrasi Perpajakan Fisip USU".Jurnal Manajemen & Bisnis,vol 14 no 2.

- Distan,Admin.2020."Tentang Kangkung Darat".Dinas Pertanian Pemerintah Kabupaten Buleleng.
- Firdaus,M.2008."Manajemen Agribisnis".Jakarta:Bumi Aksara.
- Hutabarat,Esterlina.2017."Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Motor Suzuki Satria FU Pada PT.Sunindo Varia Motor Gemilang Medan".Jurnal Ilmiah Methonomi,vol3 no 1.
- Kasmir.2013."Pengertian Entrepreneurship (Kewirausahaan) ". Akademi Terang Bangsa.
- Kotler, Philip and Keller, 2009. Marketing Management, New Jersey.
- Lesmana,Yenny.2017." Perbedaan Pencucian Menggunakan Air Mengalir Dan Menggunakan Teknik Balsir Terhadap Pertumbuhan Koloni Bakteri Pada Lalapan Selada (*Lactuca sativa L*) Di Warung Makan Kelurahan jati Kota Padang ".Fakultas Kedokteran Universitas Andalas.
- Perdata,Ida Bagus Ketut.2016."Instrumen Observasi Kegiatan Inti Pembelajaran Matematika Berbasis Pendekatan Sainifik (5M) Di SMA".Jurnal Santiaji Pendidikan(JSP).
- Sari,N.R.S.N.2014."Internet marketing Dan Kepuasan Pelanggan".Jurnal Ilmiah.
- Sari,Meutia Puspita.2017."Fenomena Penggunaan Media Sosial Instagram Sebagai Komunikasi Pembelajaran Agama Islam Oleh Mahasiswa Fisip Universitas Riau".Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau.
- Septiawan,FN.2015."TA: Rancang Bangun Aplikasi Prototype Analisis Kelayakan Investasi Agribisnis Hortikultura On-Season". Institut Bisnis & Informatika Stikom Surabaya.
- Suhardiyanto,H.2006."Teknologi Hidroponik Untuk Budidaya Tanaman".Institut Pertanian Bogor Press.Bogor.
- Trianto,Anton.2018."Analisis Laporan Keuangan Sebagai Alat Untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Pada PT.Bukit Asam (Persero) TBK Tanjung Enim".Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini,vol 8 no 3.
- UU.No 13.2003."Tenaga Kerja".Jurnal Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Konveksi Kota Malang.
- Young,Meike.2012."Media Sosial".Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.