

Petani Bibit di Desa Sekaan Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli

¹Gusti Ngurah Mega Nata, ²Putu Pande Yudiastra

Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali^{1,2}

Jl. Raya Puputan No.86 Renon, Denpasar Bali, (0361)244445

Email: mega@stikom-bali.ac.id¹, yudiastra87@gmail.com²

RINGKASAN

Desa Sekaan merupakan desa yang terletak di kecamatan Kintamani kabupaten Bangli. Secara kedinasan desa ini berada di kabupaten Bangli. Sebagian besar penduduk di desa tersebut menjual bibit sayur atau yang biasa disebut petani bibit. Petani bibit merupakan petani yang menyemai bibit tanaman yang kemudian jika sudah hidup dijual kembali ke petani lain. Bibit yang dijual bermacam - macam mulai dari bibit cabai, sayur hijau, tomat, sawi, dan bunga. Ni Wayan Murtini sudah menjadi petani bibit sejak 8 tahun. Omzet yang didapat dalam satu minggu yaitu rata - rata 3 juta dan dalam satu bulan bisa mencapai \pm 10 juta rupiah. Permasalahan yang mendasar dari petani bibit adalah kurang memanfaatkan teknologi komunikasi untuk media promosi. Petani setempat berharap memiliki media promosi yang dapat menjangkau luar daerah dan bisa berkomunikasi dengan mudah kepada semua konsumen mereka serta murah dari segi biaya. Tujuan dari pengabdian ini yaitu melatih pemanfaatan ICT yaitu media social pada petani bibit sebagai alat untuk promosi dan komunikasi dengan semua konsumen mereka. Luaran dari pengabdian ini yaitu mitra sudah menggunakan media social yang tepat guna dalam promosi produk mereka. Hasil dari kegiatan pengabdian yaitu mitra sudah menggunakan media promosi offline dan juga media promosi online pada social media, mitra sudah menggunakan media chatting berupa Whats-App Bisnis, Posisi usaha mitra sudah terdaftar pada google map dan mitra sudah mencatat keuangan menggunakan aplikasi mobile. Peningkatan jumlah pembeli mulai dirasakan meningkat sekitar 5-8 orang perminggu.

Kata Kunci: Petani Bibit, Media Sosial Bisnis, UMKM, ICT

ABSTRACT

Sekaan Village is a village located in Kintamani sub-district, Bangli district. Most of the residents in the village sell vegetable seedlings or commonly called seed farmers. Seed farmers are farmers who sow seedlings, which are then resold to other farmers. Seeds sold vary - from various chili seeds, green vegetables, tomatoes, mustard greens, and flowers. Ni Wayan Murtini has been a seed farmer for 8 years. Turnover earned in one week is an average of 3 million and in one month can reach + 10 million rupiah. The basic problem of seed farmers is that they are not utilizing communication technology for promotional media. Local farmers hope to have promotional media that can reach outside the region and can communicate easily with all their consumers and are cheap in terms of costs. The purpose of this service is to train the use of ICT, namely social media to seed farmers as a tool for

promotion and communication with all their consumers. The output of this service is that partners have used appropriate social media in the promotion of their products. The results of the service activities, namely partners have used offline promotional media and online promotion media on social media, partners have used media chat in the form of Whats-App Business, partner business positions have been registered on google map and partners have recorded financials using mobile applications. The increase in the number of buyers began to increase by around 5-8 people per week.

Key words: *Seed Farmers, Business Social Media, UMKM, ICT*

PENDAHULUAN

Desa Sekaan merupakan desa yang terletak di kecamatan Kintamani kabupaten Bangli. Secara kedinasan desa ini berada di kabupaten Bangli. Sebagian besar pekerjaan dari penduduk di sektor pertanian dan sektor lain seperti pekerja harian proyek, pedagang dan sebagian kecil bekerja menjadi tenaga kerja di luar negeri (Wikipedia). Desa yang memiliki luas 2,53 km² ini dihuni oleh 1664 jiwa pada tahun 2016. Dari keseluruhan wilayah desa $\frac{3}{4}$ dari tanah di gunakan untuk pertanian seperti buah, sayur dan bumbu dapur. Sesuatu yang menarik dari desa ini yaitu petani bibit. Petani bibit merupakan petani yang menyemai bibit tanaman yang kemudian jika sudah hidup dijual kembali ke petani lain. Bibit yang dijual bermacam - macam mulai dari bibit cabai, sayur hijau, tomat, sawi, dan bunga. Petani menyemai bibit pada media tanah humus yang mereka beli dari koperasi dan kemudian dicampur dengan tanah biasa. Setelah bibit disemai proses berikutnya adalah proses perawatan sampai bibit tumbuh, bibit dapat dijual jika bibit sudah mengeluarkan daun 4 lembar atau sekitar 14 hari untuk sayur hijau, sawi atau sayuran sejenis tapi, untuk cabai dan tomat bisa sampai 30 hari menurut seorang petani bibit yaitu Ni

Wayan Murtini. Ni Wayan Murtini sudah menjadi petani bibit sejak 8 tahun, sebelumnya ibu tiga anak ini menjadi petani buah jeruk. Saat menjadi petani jeruk dia hanya bisa panen dan mendapatkan pengasilan hanya semasa panen saja yaitu satu tahun sekali. Sejak menjadi petani bibit diatas tanah 12 are, pengasilan dapat dirasakan per minggu dan terus dirasakan meningkat karena penjualan bibit terus ada pembeli. Ibu Ni Wayan Martini dalam mengarap lahannya selain dibantu oleh keluarga juga dibantu oleh dua orang pekerja, yang berasal dari desa Perian. Omzet yang didapat dalam satu minggu yaitu rata – rata 3 juta dan dalam satu bulan bisa mencapai \pm 10 juta rupiah. Profit yang didapat dalam satu bulan bisa menjadi 7 juta setelah dipotong upah pekerja dan biaya bibit. Hasil tersebut cukup untuk menghidupi keluarganya lebih layak namun mitra ingin meningkatkan dan mengembangkan usahanya agar dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak dan menjadi pusat penjualan bibit di Bali. Permasalahan yang mendasar dari petani bibit adalah media promosi. Media promosi hanya menggunakan papan nama di pinggir jalan. Petani setempat berharap memiliki media promosi yang dapat menjangkau luar daerah. Media promosi yang diharapkan dapat

digunakan dengan mudah dan cukup efektif.

Pertumbuhan ekonomi di desa Sekaan mulai meningkat sejak adanya petani bibit, karena pengasilan yang didapat dirasakan setiap minggu tanpa tergantung dengan musin atau masa panen. Tumbuhnya kegiatan tani bibit ini juga berefek pada kunjungan wisatawan lokal maupun mancanegara yang melewati jalan raya Sekaan. Banyak wisatawan yang berhenti untuk menikmati pemandangan dan berfoto di kebun bibit, hal ini menjadi daya Tarik dan bisa menjadi lahan bisnis baru seperti Agrowisata.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan beberapa permasalahan yang ada, maka beberapa permasalahan yang menjadi prioritas untuk segera ditangani sesuai dengan bidang ilmu, target luaran dan biaya yang bisa ditangani adalah media promosi yang dapat menjangkau lebih luas namun sangat mudah digunakan, murah serta efektif untuk usaha pertanian.

METODE

Rencana kegiatan bertahan mulai dari 1) Observasi, 2) penyuluhan dan pelatihan, 3) pendampingan, dan 5) terahir evaluasi. Semua kegiatan tersebut kemudian dilaporkan.

PEMBAHASAN

Rencana kegiatan penyuluhan dan pelatihan dilakukan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan mitra. Pelatihan yang diberikan yaitu membuat account whats-App Bisnis kemudian menggunakan Whats-App Bisnis untuk media promosi selain Whats-App juga diberikan pelatihan

membuat halaman promosi di media facebook. Pendampingan setelah pelatihan dilakukan secara online dan offline dimana account dari mitra akan dipantau perkembangannya. Berikut adalah urutan kerja dari pengabdian ini:

1. Observasi

Kegiatan pertama yang dilakukan pada pengabdian masyarakat ini yaitu observasi. Pada kegiatan observasi, pelaksana pengabdian bertemu langsung dengan pemilik kebun bibit. Kami dari team pelaksana melihat langsung kegiatan pertanian mulai dari kegiatan pertanian, media promosi, dan kegiatan penjualan, Dari hasil observasi diketahuinya cara mitra dalam mempromosikan produknya ke konsumen masih sangat konvensional yaitu menunggu telpon dari pembeli atau datang ke kebun mereka. Dari hasil observasi disepakati permasalahan yang akan diselesaikan dan solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Masalah yang disepakati undak diselesaikan terlebih dahulu yaitu mendaftarkan bisnis mitra ke jejaring social.

2. Persiapan dan peralatan

Sebelum mengadakan pelatihan, dilakukan persiapan bahan – bahan dan peralatan. Bahan dan peralatan yang disiapkan oleh team pelaksana yaitu laptop, media internet, paket internet, alat tulis, modul pelatihan dan konsumsi selama pengabdian. Modul pelatihan yang digunakan sudah disertakan pada lampiran laporan. Dalam memenuhi keperluan kegiatan pengabdian, mitra memberikan kontribusi tempat, dan kontribusi penyediaan *smartphone* untuk digunakan dalam pelatihan.

3. Pelatihan

Pelatihan dan kegiatan dilakukan secara bertahap pada Mitra. Kegiatan Pelatihan dilakukan 5 tahap dan kegiatan ke 6 yaitu dilakukan evaluasi kegiatan.

1) Sosialisasi dilakukan diawal kegiatan pengabdian. Sosialisasi ini bertujuan untuk menyamakan tujuan dari kegiatan pengabdian. Pada sosialisasi team membuat baliho untuk usaha mitra yang berisi nama usaha dan produk yang dijual. Pemberian baliho sebagai bukti dimulainya kegiatan pengabdian.



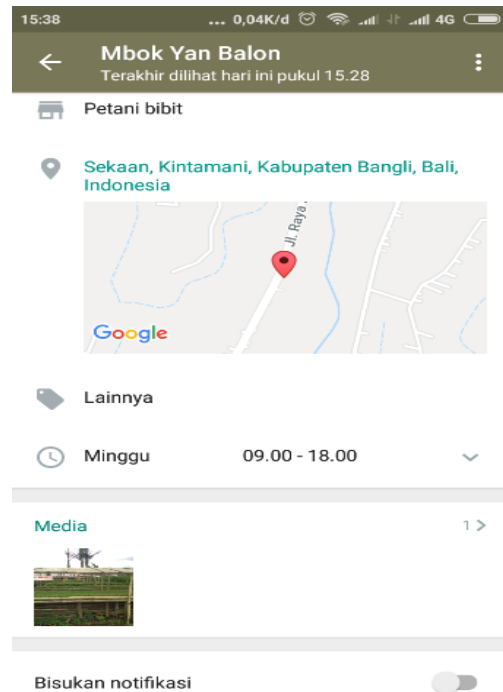
Gambar 1 Pemasangan Baliho Usaha

2) Pelatihan internet yaitu Pelatihan Tool yang dapat terhubung internet, modem, paket internet, email, google play store, dan browser.

3) Pelatihan website media social, yaitu facebook, kelebihan dan kekurangannya. Membuat halaman bisnis pada facebook dan bagaimana mengelola halaman facebook untuk bisnis. Selain membuat halaman bisnis mitra juga sudah dikenalkan group FB yang membahas masalah pertanian dan membuat group petani bibit yang anggotanya dari berbagai daerah.

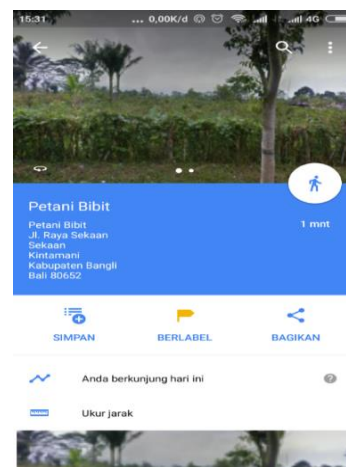
4) Instalasi Whats-App Bisnis. Pelatihan yang diberikan yaitu mulai dari mendownload aplikasi pada play store, install aplikasi dan

menggunakan fasilitas yang ada pada Whats-App Bisnis yang sangat berbeda dengan Whats-App biasa. Hasil dari pelatihan ini yaitu sekarang user sudah memiliki account whats-app bisnis seperti pada gambar berikut:



Gambar 2 Halaman Whats-App Bisnis Mitra

Pendaftaran lokasi mitra pada google map juga dilakukan pada kesempatan ini. Berikut adalah screen shot dari pencarian lokasi mitra pada Google Map.



Gambar 3 Petunjuk Arah pada Google Map

5) Pelatihan Manajemen Keuangan juga diberikan kepada mitra namun pada pelatihan ini menggunakan aplikasi mobile yaitu “Catatan Keuangan” yang di download pada play store. Hasil dari pelatihan ini mitra sudah memiliki catatan pengeluaran dan pemasukan harian dan dapat melakukan rekap secara otomatis kapanpun mitra menginginkannya. Mitra juga sudah dapat memperkirakan belanja bulan berikutnya berdasarkan catatan bulan sebelumnya.

6) Evaluasi kegiatan dilakukan secara wawancara kepada mitra dan pelanggan. Evaluasi juga dilakukan dengan memantau aktivitas mitra di media social dalam mempromosikan produknya. Wawancara dipilih sebagai cara evaluasi karena teknik ini dapat menyesuaikan pertanyaan / tidak kaku dan penilaian dari luaran yang ingin dicapai dapat dilihat secara teknik maupun secara umum. Berikut adalah hasil evaluasi:

1. Mitra sudah menggunakan Whats-App Bisnis untuk menyampaikan ketersediaan stok dan harga melalui whats-app broadcast.
2. Sudah ada pelanggan yang memesan dengan Whats-app, setiap minggu sudah ada 5 – 8 orang dan mitra sudah bisa menangani dengan cepat.
3. Mitra mengaku sangat dibantu oleh aplikasi Whats-App bisnis dan halaman bisnis facebook dalam komunikasi dan promosi bisnis mitra. Sehingga produk mitra dapat didistribukan hingga keluar kecamatan.
4. Promosi offline mitra sudah memiliki baliho ukuran 200 x 100 cm.

5. Posisi usaha mitra sudah terdaftar pada google map. Pada google map terdapat No Hp dan Whats-App dari mitra.
6. Mitra sudah mencatat keuangan menggunakan aplikasi mobile. Dan mitra sudah dapat membuat rekap keuangan mingguan dan bulanan.

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian ini yaitu:

1. Mitra sudah dapat menggunakan teknologi internet untuk komunikasi dengan pelanggan sehingga bisa lebih mudah dibandingkan dengan SMS atau telpon konvensional. Sehingga dari segi operasional bisa menghemat pengeluaran.
2. Penggunaan media social membuat produk mitra dapat dengan cepat dilihat oleh masyarakat luas serta sangat mudah dan murah. Dengan media social pelanggan bisa lebih mudah memesan produk ke mitra. Dari hasil wawancara setelah kegiatan pengabdian mitra mengaku terdapat 5-8 pelanggan membeli bibit melalui Whats-App dan chatting di facebook.

DAFTAR PUSTAKA

- Bali Island Map. 2013. Map Pulau Bali. Bali Citra Satelit. www.googlemap.com. Diakses tanggal 20 April 2017.
- Awaluddin M., *Digital Entrepreneur Shift*, 2015, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Bali Island Map. 2015. Map Pulau Bali. Bali Citra Satelit
<https://www.google.co.id/maps/>
Diakses tanggal 26 Februari 2018.

Kadir, Abdul & Triwahyuni Terra, 2003. Pengenalan Teknologi Informasi. Yogyakarta : Andi Yogyakarta.

Janner Simarmata, 2006, Pengenalan Teknologi Komputer dan Informasi, Andi