

# PENGUATAN COMMUNITY DEVELOPMENT PETANI NANAS DESA PALAAN MELALUI DIGITAL MARKETING

*by* Lian Agustina Setiyaningsih

---

**Submission date:** 06-Jul-2020 08:55AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1353872417

**File name:** EMPOWERMENT\_PETANI\_NANAS\_PALAKAN\_MELALUI\_DIGITAL\_MARKETING.docx (742.12K)

**Word count:** 1355

**Character count:** 8693

## PENGUATAN COMMUNITY DEVELOPMENT PETANI NANAS DESA PALAAN MELALUI DIGITAL MARKETING

Lian Agustina Setiyaningsih<sup>1)</sup>, Muhammad Hanif Fahmi<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Ilmu Komunikasi, FISIP Universitas Merdeka Malang, <sup>2)</sup>Sistem Informasi, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Raden Rahmat Malang  
E-mail: <sup>1)</sup>lian.agustina@unmer.ac.id, <sup>2)</sup>hanif@unira.ac.id

### Abstrak

Desa Palaan Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang, memiliki embrio produk unggulan desa yaitu buah nanas dengan kualitas premium. Sekaligus memiliki destinasi wisata edukasi kampung nanas. Petani nanas di Palaan memiliki permasalahan sering mengalami kerugian saat penjualan hasil panen karena melalui tengkulak. Permasalahan mitra dibagi menjadi dua yaitu 1) penjualan hasil panen yang dilakukan secara konvensional, dan 2) belum bisa melakukan pengelolaan keuangan. Maka kegiatan yang dapat dilakukan untuk menjawab permasalahan tersebut melalui pelatihan digital marketing dengan membuat toko online untuk pemasaran hasil panen. Serta membekali pengetahuan dan keterampilan aplikasi sistem keuangan sederhana untuk mengelola hasil panen. Hasil dari kegiatan ini berupa toko online yang dimiliki sekelompok petani yang dikelola oleh karang taruna dan Bumdes. Dan aplikasi sistem keuangan sederhana untuk petani nanas di Desa Palaan.

Kata kunci : *Community Development*, Petani Nanas, Digital Marketing.

### I. PENDAHULUAN

Di Desa Palaan telah dikembangkan pemanfaatan lahan pekarangan rumah untuk ditanami tanaman buah nanas. Selain dapat mempercantik halaman rumah, dengan menanam buah nanas akan menambah pendapatan dan mengurangi pengeluaran rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan vitamin dari buah yang dibutuhkan tubuh. Nanas di Desa Palaan yang sebagian besar tumbuh dan berkembang di Dusun Sukoyuwono ini telah berlangsung bertahun-tahun. Memiliki keunikan khusus daripada nanas pada umumnya. Ketika sudah tua layak panen nanas ini beratnya hingga 3-5 Kg/biji. Meskipun Jumbo, rasanya tetap manis. Daunnya pun lebar dan panjang lagi tidak berduri. Sehingga kita tidak perlu khawatir menyentuh karena takut tertusuk

duri sebagaimana tanaman nanas pada umumnya.

Desa Palaan terletak di Kabupaten Malang yang memiliki lahan tegal atau kebun seluas 8,60 Ha. Desa Palaan terdiri dari 10 Rukun Warga (RW) yang tergabung di dalam 2 Dusun Palaan-Krajan dan Dusun Sukoyuwono. Dusun ini menjadi lokasi lahan pembudidayaan nanas. Sebelumnya, pembudidayaan nanas hanya ada di pekarangan warga, namun seiring dengan pendampingan terhadap warga setempat yang terbiasa menanam nanas maka terciptalah komunitas petani nanas dengan satu lahan terpadu di Dusun Sukoyuwono. Tempat tersebut juga telah didesain menjadi destinasi wisata edukasi yang bertujuan mengembangkan ekonomi lokal penduduk Desa Palaan. Dengan teknik budidaya yang telah dilakukan masyarakat yaitu pengaturan waktu tanam, rata-rata

dalam satu kali panen Desa Palaan menghasilkan nanas sejumlah 11,5 ton/bulan dengan tanamnya 8 bulan.

Permasalahan yang muncul setelah pasca panen adalah petani nanas belum bisa melakukan pemasaran secara mandiri dan langsung. Seluruh pemasarannya dilakukan dengan cara konvensional yang bergantung pada tengkulak. Harga jual yang rendah jika diborong oleh tengkulak sering kali menjadi kerugian besar bagi para petani nanas. Padahal jika di pasar modern maupun supermarket, harga nanas bisa dijual dengan harga tinggi karena kualitasnya yang premium. Proses perdagangan yang demikian dinilai para petani sering membuat kerugian secara ekonomi. Oleh karenanya, pelatihan digital marketing kepada petani nanas yang disokong oleh karang taruna desa setempat menjadi solusi untuk mengurai kerugian ekonomi yang mereka alami. Selain itu jawaban pelatihan dalam melakukan manajemen keuangan secara sederhana juga merupakan langkah selanjutnya untuk menguatkan keterampilan petani nanas agar lebih mandiri dalam mengelola keuangan dari hasil panen mereka.

### **SOLUSI DAN TARGET**

Berdasarkan masalah yang dikemukakan di atas, maka solusi yang dapat dirumuskan untuk menyelesaikan masalah adalah sebagai berikut:

- 1) Pelatihan soft skill digital marketing kepada petani nanas melalui toko online.
- 2) Peningkatan kapasitas dalam manajemen keuangan dan strategi pemasaran dan branding.

Target luaran dari kegiatan pelatihan ini adalah sebagai berikut:

- 1) Membuat akun pemasaran di platform toko online.
- 2) Menghasilkan aplikasi sistem keuangan sederhana bagi petani nanas sehingga transaksi dapat tercatat dan teranalisis.

## **II. METODE KEGIATAN**

### **Pengembangan Akun Pemasaran:**

- 1) Membuat desain konten pemasaran untuk penjualan di toko online.
- 2) Membuat akun di toko online.
- 3) Pelatihan pembuatan dan maintenance toko online.

### **Peningkatan Kemampuan Manajemen:**

- 1) Observasi dan analisis kebutuhan pemasaran petani nanas.
- 2) Merancang aplikasi keuangan.
- 3) Menerapkan aplikasi keuangan kepada petani nanas.
- 4) Pelatihan dan pendampingan pengoperasian aplikasi.

## **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan ini melibatkan petani nanas dan karang taruna Desa Palaan. Pelibatan karang taruna memiliki tujuan untuk menopang keterampilan para petani nanas dan bekerja sama dengan Bumdes dalam penjualan hasil panen. Sebagian besar petani nanas berusia di atas 45 tahun dan berjenis kelamin perempuan. Dari hasil observasi, mereka rata-rata belum memiliki keterampilan dalam menggunakan perangkat teknologi. Sehingga karang taruna difungsikan sebagai *gatekeeper* dalam mengoperasikan toko online maupun aplikasi keuangan.

Hasil dari kegiatan pendampingan berbasis *community development* dalam

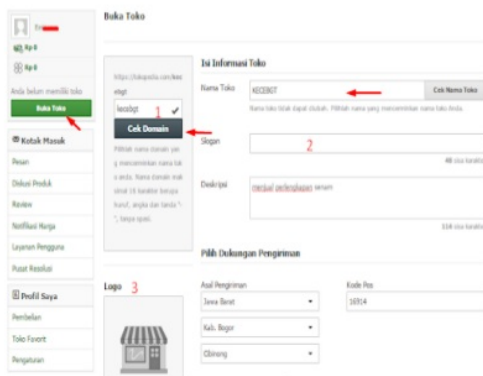
mengembangkan keterampilan dan kemampuan petani nanas di Desa Palaan berkaitan dengan *digital marketing* adalah sebagai berikut :

- 1) Akun pemasaran di platform toko online



Gambar 1 Langkah Membuat Gerai Online

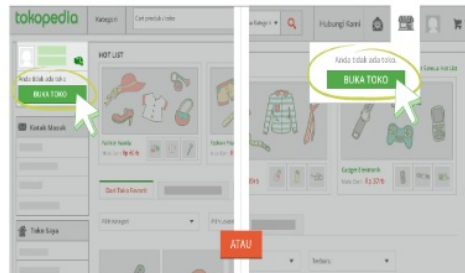
Pada gambar 1 merupakan langkah awal yang harus dilakukan adalah mendaftarkan diri sebagai pelaku usaha di platform toko online. Mitra diajarkan cara membuat gerai online untuk pemasaran hasil panen secara online.



Gambar 2 Memberikan Identitas Toko Online

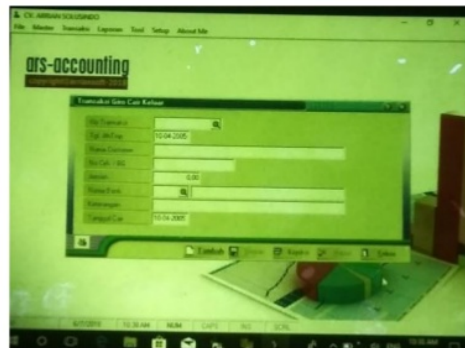
Gambar 2 merupakan cara untuk memberikan identitas pada toko online.

Sedangkan Gambar 3 merupakan cara untuk membuka toko dan siap untuk mendisplay produk.



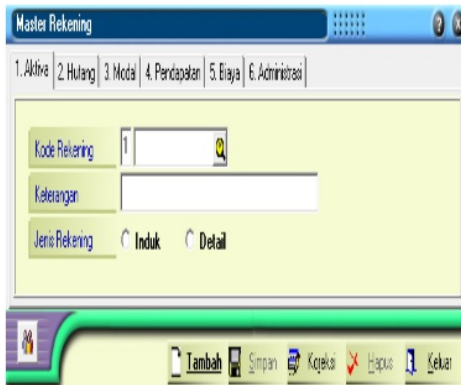
Gambar 3. Mengoperasikan Toko Online

- 2) Aplikasi sistem keuangan sederhana bagi petani nanas untuk penjualan hasil panen.



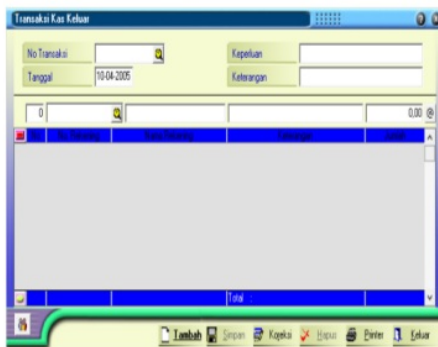
Gambar 4. Login Aplikasi Keuangan Online

Gambar ini menunjukkan langkah awal untuk masuk dalam akun aplikasi keuangan online. Dan saat mitra akan membuat laporan keuangan akan bertemu dengan halaman master rekening. Fungsinya adalah merupakan halaman yang berisikan menu pengelolaan keuangan yang ada pada Gambar 5.



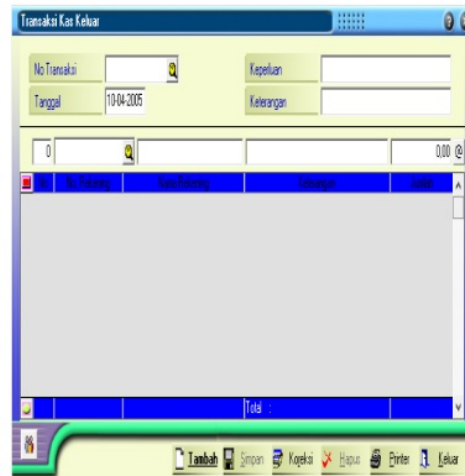
Gambar 5. Menu Master Rekening

Dalam pelatihan mengoperasikan aplikasi keuangan, mitra juga diajak untuk berlatih dalam membuat kas keluar dan kas masuk. Tujuannya adalah agar mitra dapat mencatat secara rinci pengeluaran dan pemasukan dari hasil panen nasasnya.



Gambar 6. Menu Kas Keluar

Untuk menu kas masuk dapat dilihat pada gambar 7. Dimana fungsinya mencatat hasil penjualan dari hasil panen nanas.



Gambar 7. Menu Kas Masuk

Menu dalam aplikasi keuangan sederhana ini telah disesuaikan dengan kebutuhan petani nanas. Menu yang ada berkaitan dengan kas masuk dan keluar, pengelolaan penjualan, display produk.

*Community development* diartikan sebagai kekuatan dalam pemberdayaan terhadap petani nanas yang terletak pada pengembangan keterampilan dan pengetahuan yang melibatkan komunitas. Seluruh kegiatan dilakukan dan dikontrol oleh komunitas tersebut, dalam hal ini adalah petani nanas.



Gambar 8. Pelatihan Digital Marketing

Selama ini penjualan dari hasil panen nanas diborong oleh tengkulak dengan harga yang cukup murah. Untuk

memotong mata rantai penjualan yang rumit, maka toko online menjadi solusinya. Petani nanas mendapatkan untung sedikit dari penjualan kepada tengkulak. Dalam rangka meneruskan agenda membangun destinasi wisata edukasi di Desa Palaan, petani juga bisa langsung menjual secara langsung kepada pengunjung. Selain itu penjualan mereka juga bisa menjangkau seluruh Indonesia.

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

##### KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan digital marketing berbasis *community development* pada petani nanas ini merupakan rangkaian kegiatan dalam membangun destinasi wisata edukasi di Desa Palaan. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra. Pelatihan yang diberikan antara lain membuat toko online dan aplikasi keuangan sederhana. Sedangkan produk yang dihasilkan adalah toko online petani nanas dan aplikasi keuangan sederhana.

*Community development* pada petani nanas melibatkan karang taruna dan Bumdes untuk menopang siklus keberhasilan peningkatan perekonomian desa Palaan. Petani dapat memotong mata rantai penjualan yang panjang melalui toko online dan target pemasarannya menjadi lebih luas hingga jangkauannya ke seluruh daerah di Indonesia. Sedangkan aplikasi sistem informasi keuangan secara sederhana merupakan langkah selanjutnya untuk mengorganisir keuangan pasca panen.

##### SARAN

- 1) Evaluasi dan pendampingan secara berkesinambungan oleh karang taruna dan Bumdes kepada petani nanas. Agar kegiatan ini bisa berlangsung secara terus menerus.
- 2) Menjaga kerjasama antar petani agar tidak terjadi monopoli penjualan dan dominasi dalam pengelolaan hasil panen.

##### V. REFERENSI

Ahmad, M., Perdana, F. R., Utami, K. S., & Harjanta, S. L. (2019). Pengolahan Kopi Bubuk dan Pemasaran Berbasis Digital Marketing dalam Meningkatkan Daya Saing Hilirisasi Kopi di Kawasan Lereng Menoreh. *Adi Widya: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 38-46.

Ar-Rozi, A. M., Kolopaking, L. M., & Agusta, I. (2019). The Role of Swadesa Marketing Institutions in Increasing Farmers Income. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 7(1), 1-9.

Setiyaningsih, L. A. (2017). PELATIHAN HANDYCRAFT TALENAN VINTAGE DAN CYBER PROMOTION UNTUK IBU RUMAH TANGGA BERPENGHASILAN RENDAH KELURAHAN KASIN KOTA MALANG. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 1(1).

Wiediawati, A. M., Pratiwi, A. A., & Bimandra, G. (2019). Pelatihan Digital Marketing Strategy Untuk Mencapai Kemandirian Masyarakat. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 147-157.

# PENGUATAN COMMUNITY DEVELOPMENT PETANI NANAS DESA PALAAN MELALUI DIGITAL MARKETING

## ORIGINALITY REPORT

6%

SIMILARITY INDEX

6%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1

[sinta3.ristekdikti.go.id](http://sinta3.ristekdikti.go.id)

Internet Source

2%

2

[ejurnal.unisri.ac.id](http://ejurnal.unisri.ac.id)

Internet Source

2%

3

[www.jurnal.stmikpontianak.ac.id](http://www.jurnal.stmikpontianak.ac.id)

Internet Source

2%

4

[journal.ipb.ac.id](http://journal.ipb.ac.id)

Internet Source

1%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography Off