

Penguatan Aspek SDM Petani Cabai Desa Cipanas Kabupaten Cianjur

Lita Wulantika¹✉

Manajemen, Universitas Komputer Indonesia

E-mail : lita.wulantika@email.unikom.ac.id✉

Info Artikel:

Diterima : 17 Juli 2021

Diperbaiki : 28 Juli 2021

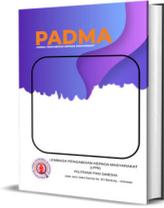
Disetujui : 1 Desember 2021

Keywords: *Online Marketing, Training, Human Resources*

Abstract: *Chili is one type of horticultural plant where it is the key in promoting food diversification because this plant is a plant that is often consumed by the wider community. Chili plants are also seasonal crops so that they are considered to be able to support farmers' income in a short period when compared to other plantation crops. Due to the high price of chili in the market, it turns out that at the farmer level the selling price of their chili products remains unchanged in the sense that there is no fantastic price increase. Chili farmers in Cipanas Village quickly and easily sell their products to middlemen. However, the selling price they receive is lower and the price has been determined by the middlemen. This condition causes farmers to unwittingly depend on middlemen and this is a serious problem that needs attention. One of the efforts related to these problems can be done through the provision of information from the marketing aspect.*

This community service is focused on marketing chili farmers so that the purpose of this service activity is to provide a domino effect that begins with strengthening human resources as a driver to increase the knowledge possessed by farmers, especially regarding online marketing, so that it will provide more benefits that involve chili farmers and housewives. The methods used include online training and assistance to farmers.

The result of this activity is an increase in knowledge of chili farmers, especially related to online marketing, with that knowledge farmers can slowly improve the quality of life and encourage an increase in the income of each farmer and this will trigger the movement of the economy in Cipanas Village, Cianjur Regency so that all people can benefit from it.



JURNAL PADMA
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Politeknik Piksi Ganesha
Vol. 01 No. 02 (2021)

<https://journal.piksi.ac.id/index.php/Padma>

p-ISSN : 2797-6394 e-ISSN : 2797-3905



*Kata Kunci : Pemasaran online,
Pelatihan, Sumber daya manusia*

***Abstrak** : Cabai merupakan salah satu jenis tanaman hortikultura dimana tanaman ini menjadi kunci dalam menggalakan diversifikasi pangan karena tanaman ini adalah tanaman yang sering dikonsumsi oleh masyarakat luas. Tanaman Cabai juga merupakan tanaman musiman sehingga dinilai dapat menunjang pendapatan petani dalam waktu yang tidak terlalu lama jika dibandingkan dengan tanaman perkebunan lainnya. Tingginya harga cabai dipasaran ternyata di tingkat petani harga jual produk cabai mereka tetap tidak bergeming dalam arti tidak mengalami kenaikan harga yang fantastis. Petani cabai di Desa Cipanas secara cepat dan mudah menjual hasil produksinya kepada tengkulak . Akan tetapi harga dijual yang mereka terima lebih rendah dan harga tersebut telah ditentukan oleh tengkulak. Kondisi ini menyebabkan tanpa disadari petani tergantung kepada tengkulak dan ini merupakan suatu permasalahan serius yang perlu mendapat perhatian. Salah satu upaya terkait permasalahan tersebut dapat dilakukan melalui pemberian informasi dari aspek pemasaran.*

Pengabdian pada masyarakat ini difokuskan kepada pemasaran Cabai para petani sehingga tujuan dari kegiatan Pengabdian ini adalah untuk memberikan efek domino yang diawali dengan penguatan Sumber daya manusia sebagai penggerak untuk meningkatkan pengetahuan yang dimiliki oleh petani terutama terkait pemasaran online, sehingga akan memberikan keuntungan yang lebih bagi para petani cabai dan ibu rumah tangga yang terlibat. Metode yang digunakan meliputi pelatihan secara online dan pendampingan kepada para petani.

Hasil kegiatan ini adalah peningkatan pengetahuan petani cabai khususnya terkait pemasaran online yang dengan pengetahuan itu petani perlahan dapat meningkatkan kualitas kehidupan dan mendorong peningkatan pendapatan setiap petani dan ini akan memicu bergeraknya perekonomian di Desa Cipanas Kabupaten Cianjur sehingga semua masyarakat dapat merasakan manfaat juga.



Pendahuluan

Indonesia sudah sejak lama dikenal sebagai negara agraris disebabkan lokasinya yang cukup strategis dan potensial. Hal ini dibuktikan pada tahun 1980 Indonesia pernah mencapai swasembada pangan dan berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), pertanian sebagai penyumbang PDB terbesar kedua. Ketersediaan bahan pangan yang berasal dari produk pertanian cukup melimpah dan setidaknya memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Komoditas pangan mempunyai peran yang sangat strategis karena dapat menimbulkan gejolak yang dapat memengaruhi kondisi makro ekonomi, disamping menjadi penyumbang inflasi yang cukup signifikan. Komoditas pangan yang saat ini menjadi perhatian pemerintah dan masyarakat dikarenakan harganya yang fantastis yaitu cabai.

Tanaman cabai merupakan tanaman yang sangat populer dan merupakan komoditas pokok yang margin perdagangan dan pengangkutan (MPP) termasuk yang tertinggi dibanding komoditas lain. Sebagai salah satu primadona pangan di Indonesia, saat ini harga cabai sangat fantastis dan menggiukan untuk siapapun. Berdasarkan data PIHPS, sejak 31 Desember 2019 hingga Jumat (10 Januari 2021), dari 12 harga bahan pokok yang Tim Riset CNBC Indonesia amati, terdapat 8 komoditas yang mengalami kenaikan harga dan empat sisanya mengalami penurunan harga. Komoditas yang mengalami kenaikan harga pada periode tersebut adalah cabai, bawang putih ukuran sedang, minyak goreng curah, gula pasir lokal, dan beras kualitas medium I. Kenaikan harga yang paling tinggi dicatatkan oleh cabai rawit merah yang melonjak 34,5% disusul oleh cabai merah besar yang melesat hampir 23% pada periode tersebut.

Kementerian Pertanian menerbitkan Keputusan Menteri Pertanian No. 472/Kt/ps/Rc.040/6/2018 tentang Lokasi Kawasan Pertanian Nasional yang menetapkan Kawasan pengembangan cabai nasional di 33 provinsi atau 235 kabupaten yang dibagi kedalam Kawasan prioritas. Untuk Provinsi Jawa Barat sendiri memiliki 15 kawasan prioritas dimana dibagi menjadi 4 golongan prioritas. Wilayah Cianjur merupakan wilayah yang menduduki golongan prioritas kelas 1. Cianjur masih memiliki 148,980 ha lahan yang sangat berpotensi untuk ditanami tanaman pertanian. Sebagai bagian dari wilayah Cianjur kecamatan Cipanas memiliki lahan pertanian yang cukup bagus untuk ditanami tanaman terutama tanaman hortikultura seperti cabai.

Faktor penting yang menjadi perhatian saat ini adalah peningkatan kualitas cabai yang lebih bagus untuk dipasarkan sebagai sebuah bentuk inovasi dalam upaya meningkatkan kesejahteraan petani cabai di Jawa Barat terutama di desa Cipanas Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur. Upaya peningkatan kualitas ini sejalan dengan keinginan Pemerintah Cianjur melalui visinya "Terwujudnya Kabupaten



cianjur sebagai salah satu Pusat Agribisnis dan Pariwisata Andalan di Jawa Barat di Era Otonomi Daerah. Banyak petani cabai yang sudah menyadari bahwa cabai sangat potensial namun untuk membentuk suatu inovasi tentunya perlu perluasan pengetahuan kepada petani cabai dengan memberikan alternatif penggunaan bahan baku pupuk, vitamin, dan insektisida dalam proses penanaman cabai hingga panen yang jauh lebih efisien serta yang tak kalah pentingnya juga terkait dengan pemasaran cabe itu sendiri.

Keberhasilan usaha tani akan dipengaruhi oleh karakteristik petani antara lain pengetahuan petani, tingkat pendidikan formal, pengalaman bertani, dan luas lahan. Dari semua karakteristik tersebut, pengetahuan petani merupakan faktor yang perlu mendapat perhatian besar. Peningkatan pengetahuan petani dapat memberikan dampak kepada perilaku petani dalam melakukan aktivitas mulai dari penanaman, pemeliharaan dan hasil produksi serta pemasaran. Melihat besarnya dampak pengetahuan ini mendorong perlunya penguatan dari sisi sumberdaya manusia dalam hal ini petani cabai untuk terus ditingkatkan.

Metode

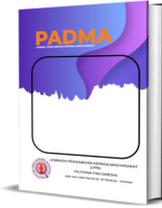
Metode pelaksanaan dalam kegiatan PPM yang berjudul “Penguatan aspek SDM petani cabai Desa Cipanas Kabupaten Cianjur” ini adalah pelatihan. Pelatihan diadakan secara virtual dengan sasaran para petani Desa Cipanas Kabupaten Cianjur. Tujuan dari kegiatan pelatihan kedua ini yaitu memberikan pengetahuan, pemahaman dan keterampilan para petani cabai.

Dessler (2010:280), Pelatihan adalah proses mengajar keterampilan yang dibutuhkan karyawan baru untuk melakukan pekerjaannya.

Lebih lanjut menurut Handoko (2008:109), prinsip-prinsip belajar dalam pelatihan adalah : program pelatihan bersifat partisipatif, relevan, pengulangan (repetisi) dan pemindahan, serta memberikan umpan balik mengenai kemajuan para peserta latihan.

Dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan dengan tahapan sebagai berikut :

- a. Pengumpulan dan pengorganisasian para petani sebagai penyuluhan awal sekaligus pendataan.
- b. Melakukan pelatihan secara daring mengenai konsep yang ditawarkan sekaligus melakukan diskusi terkait kendala dan permasalahan yang terjadi.
- c. Kontrol pelaksanaan dengan kunjungan langsung ke lahan petani.



- d. Penyusunan rekomendasi penyaluran hasil produksi kepada petani dengan membuka saluran pemasaran yang lebih luas baik regional, nasional, maupun global melalui saluran-saluran dengan harga terjangkau.
- e. Pelaporan hasil kegiatan PKM
- f. Publikasi hasil PKM

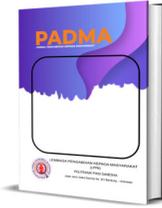
Hasil dan Pembahasan

Menurut David dan George (2010) pemasaran online adalah penggunaan network untuk meraih pelanggan.

Menurut Kotler dan Armstrong, 2013; dalam Setyaningrum (2015;385) "internetmarketing atau yang lebih dikenal onlinemarketing menggambarkan usaha perusahaan untuk memasarkan produk dan jasa, serta membangun hubungan dengan pelanggan melalui internet"

Menurut Kotler (2010) pemasaran online sangat banyak manfaatnya baik bagi pelanggan dan bagi para pemasar itu sendiri, diantara manfaat itu adalah :

1. Manfaat bagi para pembeli atau pelanggan diantaranya yaitu :
 - a. Kemudahan. Para pelanggan dapat memesan produk 24 jam dimanapun mereka berada. Pelanggan tidak harus pergi ke tempat para perusahaan berjualan.
 - b. Informasi. Para pelanggan dapat memperoleh setumpuk informasi komparatif tentang perusahaan, produk, dan pesaing tanpa meninggalkan kantor ataupun rumah mereka.
 - c. Rongrongan yang lebih sedikit. Para pelanggan tidak perlu menghadapi atau melayani bujukan dan faktor-faktor emosional, mereka tidak perlu antri dalam melakukan pembelian.
 - d. Pembeli dapat memesan barang sesuai dengan keinginan mereka. Pembeli dapat langsung mengkomunikasikan keinginan mereka kepada perusahaan atas barang atau jasa yang mereka butuhkan. Sehingga pembeli dapat mengetahui kelebihan serta kekurangan dari barang tersebut.
2. Manfaat bagi para pemasar yaitu :
 - a. Penyesuaian yang cepat pada kondisi pasar. Perusahaan-perusahaan dapat dengan cepat menambah produk pada tawaran mereka serta mengubah harga dan deskripsikan produknya.
 - b. Biaya yang lebih rendah. Para pemasar online dapat menghindari biaya pengelolaan toko dan biaya sewa, asuransi, serta prasarana yang menyertainya. Mereka dapat membuat katalog digital dengan biaya yang jauh lebih rendah daripada biaya percetakan dan pengiriman katalog kertas.



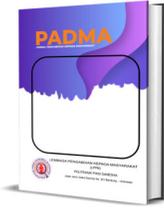
- c. Pemupukan hubungan. Pemasar online dapat berbicara dengan pelanggan dan belajar lebih banyak dari mereka.
- d. Pengukur besar pemirsa. Para pemasar dapat mengetahui beberapa banyak orang yang mengunjungi situs online para pemasar dan pelanggan dapat singgah di situs yang dibuat oleh pemasar.
- e. Hasil dan capaian dari kegiatan Pengabdian pada masyarakat ini yaitu para petani mendapatkan pengetahuan dan pemahaman mengenai pemasaran secara online.



Gambar 1. Dokumentasi Pelatihan Penguatan SDM



Gambar 2. Dokumentasi Survei Lapangan



Gambar 3. Dokumentasi Pendampingan pada Petani

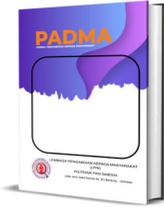
Kesimpulan

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat ditarik kesimpulan dari kegiatan “Penguatan aspek SDM petani cabai Desa Cipanas Kabupaten Cianjur” ini sebagai berikut:

1. Pengumpulan dan pengorganisasian para petani sebagai penyuluhan awal sekaligus pendataan.
2. Melakukan pelatihan secara daring mengenai konsep yang ditawarkan sekaligus melakukan diskusi terkait kendala dan permasalahan yang terjadi.
3. Kontrol pelaksanaan dengan kunjungan langsung ke lahan petani.
4. Penyusunan rekomendasi penyaluran hasil produksi kepada petani dengan membuka saluran pemasaran yang lebih luas baik regional, nasional, maupun global melalui saluran-saluran dengan harga terjangkau.
5. Pelaporan hasil kegiatan PKM
6. Publikasi hasil PKM

Ucapan Terimakasih

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terselenggara dengan baik berkat dukungan dan kerjasama dari pihak-pihak terkait. Terima kasih disampaikan kepada pihak Universitas Komputer Indonesia yang telah memberikan bantuan dana dalam kegiatan ini,. Demikian juga kepada jajaran pemangku jabatan da para dosen program studi Manajemen dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Komputer Indonesia.



JURNAL PADMA
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Politeknik Piksi Ganesha
Vol. 01 No. 02 (2021)

<https://journal.piksi.ac.id/index.php/Padma>

p-ISSN : 2797-6394 e-ISSN : 2797-3905



Referensi

Aaker, David A. Kumar, V. Day, George S., 2010, *Marketing Research 9 Edition*. John Wiley & Sons, Danvers.

Dessler, Gary. 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Kesepuluh. Jakarta Barat. PT Indeks

Handoko, T. Hani. Dr. 2010. *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*. Edisi Ketujuh Belas. Yogyakarta. BPFE

Kotler, Philip & Garry Armstrong. 2010. *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid 1 dan 2 Edisi Kedua Belas*. Jakarta : Erlangga