



Pemberdayaan Masyarakat Budidaya Asparagus Pada Kelompok Tani Renjani di Banjar Selantang Desa Belok Sidan, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung

Oktavianus Sumardana Pratama*, I Made Sumada dan Ni Made Anggia Paramesti Fajar

Universitas Ngurah Rai, Denpasar-Indonesia

Correspondence E-mail: sumardanapratama@gmail.com

How to Cite: Pratama, O. S., Sumada, I. M., & Fajar, N. M. A. P. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Budidaya Asparagus Pada Kelompok Tani Renjani di Banjar Selantang Desa Belok Sidan, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung. *Public Inspiration: Jurnal Administrasi Publik*, 5(2): 152-157

Abstract

This study aims to increase community empowerment to cultivate asparagus through the Asparagus Renjani Farmer Group, in Banjar Selantang, Belok Sidan Village, Petang District, Badung Regency, Bali. This research design uses a qualitative approach with descriptive analysis. The population in this study was the Asparagus Farmer Rinjani Group in Banjar Dinas Selantang, Belok Sidan Village, Petang District, which consisted of 18 members. This study uses data collection from primary and secondary sources with the technique of determining positive sampling of informants from the results of interviews with the chairman and members who are considered potential in providing relevant information and in accordance with the reality in the field. The results of the study are in accordance with the problems faced by the Asparagus Tani group. Renjani, the solution offered to Asparagus farmers and administrators of the Asparagus Tani Renjani group regarding the problem of seeding, as it has been explained that the seeds are imported from Taiwan. Farmers often complain that the seeds don't arrive at the targeted time, so the solution for that is that some farmers try to make their own seeds through seeds from the asparagus plant. Regarding financial management that has not been considered good, the solution we can provide is by educating on the importance of financial management and accounting. In carrying out promotions, it was conveyed to carry out promotions through social media. Given the development of increasingly sophisticated and practical and broad technology. Social media is a way that we can try to promote. Social media is broad and global.

Keywords: *Asparagus, Marketing Mix, Sales, Renjani Farmer Asparagus Group*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan pemberdayaan masyarakat untuk melakukan budidaya asparagus melalui Kelompok Tani Asparagus Renjani, di Banjar Selantang Desa Belok Sidan, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung, Bali. Disain penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah Kelompok Asparagus Tani Rinjani di Banjar Dinas Selantang, Desa Belok Sidan, Kecamatan Petang yang beranggotakan 18 orang. Penelitian ini menggunakan pengumpulan data dari sumber primer dan sumber sekunder dengan teknik penentuan informan porposif sampling dari hasil wawancara dengan ketua dan para anggota yang dianggap berpotensi dalam memberikan informasi yang relevan dan sesuai dengan kenyataan dilapangan. Hasil penelitian sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh kelompok Asparagus Tani Renjani, solusi yang ditawarkan kepada para petani Asparagus dan pengurus dari kelompok Asparagus Tani Renjani mengenai masalah pembibitan, seperti yang telah dijelaskan bahwa bibit di import dari negara Taiwan. Petani sering mengeluh karena bibit selalu datang tidak sesuai waktu yang telah ditargetkan, sehingga solusi untuk itu yaitu beberapa petani mencoba untuk membuat bibit sendiri melalui biji dari tanaman asparagus. Mengenai manajemen keuangan yang belum terbilang baik, solusi yang dapat kami berikan adalah dengan cara mengedukasi tentang pentingnya manajemen keuangan dan akuntansi. Dalam melakukan promosi,

sempat disampaikan untuk melakukan promosi melalui sosial media. Mengingat perkembangan teknologi yang semakin canggih dan praktis serta luas. Media sosial adalah jalan yang bisa kita coba untuk melakukan promosi. Sosial media bersifat luas dan global.

Kata kunci: Asparagus, Marketing Mix, Penjualan, Kelompok Asparagus Tani Renjani

1. Pendahuluan

Asparagus merupakan komoditi hortikultura yang memiliki harga jual yang tinggi dan memiliki prospek ekonomi yang bagus untuk dapat dikembangkan kedepannya. Asparagus memiliki kandungan gizi yang banyak sehingga baik untuk kesehatan dan digemari oleh masyarakat (Pradnyani, dkk., 2019). Asparagus cocok dibudidayakan pada lahan dengan ketinggian antara 600 hingga 1700 mdpl. Bali memiliki beberapa daerah dataran tinggi, salah satunya adalah Desa Belok Sidan, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung, Bali. Tepatnya desa ini terletak di ujung utara Kabupaten Badung, perbatasan dengan kabupaten Bangli serta berbatasan langsung dengan Kabupaten Pelaga disebelah barat, Desa Mengani disebelah utara dan Desa Buahani disisi timur. Desa ini terbagi menjadi 6 desa adat, 9 banjar dinas dan 6 banjar adat. Desa Belok Sidan merupakan wilayah dataran tinggi dan memiliki suhu yang cukup dingin, maka dari itu penghasilan utama masyarakat Desa Belok Sidan adalah dengan cara bercocok tanam atau pertanian.

Di Desa Belok Sidan ini, terdapat beberapa kelompok tani dan peternakan, namun kelompok tani lebih menarik, karena bertani sudah menjadi penghasilan utama bagi masyarakat sekitar. Salah satu kelompok tani yang ada adalah Kelompok Asparagus Tani Renjani yang berlokasi di Banjar Dinas Selantang yang merupakan salah satu banjar dinas adat di Desa Belok Sidan. Kelompok Asparagus Tani Renjani merupakan salah satu kelompok pertanian yang mengarah ke bidang ekonomi produktif, namun kelompok ini masih banyak memerlukan dukungan dalam menjalankan kegiatannya. Hal ini bisa dilihat dari kesulitan yang dialami oleh anggota kelompok Asparagus Tani Renjani, seperti: kurang maksimal dalam pembibitan, kurang memahami akan pentingnya teknologi sebagai media untuk meningkatkan pemasaran terutama sarana promosi, serta manajemen keuangan kelompok tani yang masih belum banyak dipahami oleh anggota tani.

Awal mula berdirinya Kelompok Asparagus Tani Renjani ini karena adanya kerjasama dengan Koperasi Desa Pelaga pada tahun 2017. Kemudian, program ini dikemukakan oleh Bupati Badung yang melakukan kerjasama dengan pengusaha dari Taiwan. Pembentukan program Kelompok Asparagus Tani Renjani ini difasilitasi oleh Pemerintah Kabupaten Badung. Lahan yang digunakan bertani diserahkan langsung kepada masyarakat yang berasal dari lahan milik masyarakat kelompok Asparagus Tani Renjani. Kelompok Asparagus Tani Renjani ini beranggotakan 18 orang, yang dimana seluruh anggotanya masih masyarakat banjar dinas Selantang. Kelompok Asparagus Tani Renjani berada di 15 lokasi yang berbeda namun masih bertempat di satu wilayah yaitu di Banjar Dinas Selantang.

Banjar Dinas Selantang merupakan wilayah yang berada di bagian utara Kabupaten Badung yang dimana wilayah ini termasuk daerah Dataran tinggi dan bersuhu cukup sejuk yang dimana suhu tersebut sesuai untuk tumbuhnya tanaman Asparagus. Sehingga kondisi dari wilayah Banjar Dinas Selantang ini sangat berpotensi untuk Budidaya Asparagus. Selain itu Budidaya Asparagus ini juga sudah mendapatkan persetujuan dari Bupati Badung dan tentunya juga ada dukungan berupa dana dari kerjasama dengan Koperasi Pelaga sehingga tidak diragukan lagi jika Kelompok Asparagus Tani Renjani ini benar-benar diperhatikan keberadaannya serta pelaksanaannya. Selama Kelompok Tani ini berjalan, Kelompok Asparagus Tani Renjani ini, sudah menjadi salah satu sumber penghasilan utama bagi masyarakat Dinas Banjar Selantang.

Asparagus sejak jaman dahulu sudah banyak digunakan sebagai bahan makanan karena rasanya yang sedap dan memiliki sifat diuretik. Dengan adanya sifat diuretik pada asparagus tersebut, berkhasiat untuk memperlancar saluran urin sehingga mampu memperbaiki kinerja ginjal (Dananjaya

dan Pushpha, 2019). Asparagus juga memiliki harga jual yang cukup tinggi dan cara perawatannya yang bisa dibilang gampang-susah. Biasanya hanya restaurant ternama dan hotel berbintang yang menjadikan jenis sayuran ini sebagai bahan makanan di menu utama. Peluang budidaya asparagus ini sangat menjajikan, apalagi mengingat Bali merupakan Provinsi dengan penghasilan Pariwisata yang cukup tinggi. Baik itu pariwisata di bidang perhotelan dan restoran, yang dimana hotel beserta restoran tersebut memerlukan bahan makanan untuk dijadikan menu yang nantinya akan dipasarkan, salah satunya yaitu Asparagus. Kebutuhan akan Asparagus di hotel-hotel dan restoran di Bali sudah tidak sedikit lagi. Kondisi ini menjadi peluang besar bagi Banjar Dinas selantang untuk menjalankan budidaya Asparagus Tani Renjani. Permintaan yang terus berjalan secara berkelanjutan sehingga Kelompok Asparagus Tani Renjani masih tetap berjalan dan dikelola oleh masyarakat Banjar Dinas Selantang. Selain itu kelompok Tani ini juga dapat menjadi lapangan pekerjaan bagi masyarakat banjar Dinas Selantang.

2. Kajian Pustaka

Manajemen strategi merupakan alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing. Manajemen strategi merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian berbagai tindakan dan keputusan organisasi untuk memenangkan persaingan bisnis. Manajemen strategi merupakan adanya suatu respon secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi (Suhardi, 2018).

Terdapat empat unsur dalam Marketing Mix yaitu: Produk, Harga, Promosi dan Saluran Distribusi. Untuk mencapai tujuan pemasaran dan penjualan produk, maka keempat unsur tersebut harus saling mendukung satu dengan yang lainnya atau dengan kata lain, manajemen harus berusaha agar variabel Marketing Mix itu dapat terpadu untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan organisasi (Sumarni dan John, 2005).

Organisasi sangat penting memahami akuntansi keuangan agar dapat mencapai tujuan organisasi tersebut. Akuntansi merupakan suatu proses untuk mencatat, menggolongkan, meringkas, melaporkan dan menganalisis data keuangan dari suatu organisasi. Pada umumnya setiap terjadi transaksi keuangan, maka secara rutin dicatat dan digolongkan, kemudian pada waktu tertentu dilakukan kegiatan laporan dan analisis (Sumarni dan John, 2005).

3. Metode

Disain penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah Kelompok Asparagus Tani Rinjani di Banjar Dinas Selantang, Desa Belok Sidan, Kecamatan Petang yang beranggotakan 18 orang.

Penelitian ini menggunakan pengumpulan data dari sumber primer dan sumber sekunder dengan teknik penentuan informan purposif sampling dari hasil wawancara dengan ketua dan para anggota yang dianggap berpotensi dalam memberikan informasi yang relevan dan sesuai dengan kenyataan dilapangan. Metode data ini digunakan untuk mengetahui proses pengelolaan kelompok tani dan kendala yang dihadapi dalam pemasaran asparagus pada Kelompok Asparagus Tani Rinjani.

4. Hasil dan Pembahasan

Kelompok Asparagus Tani Renjani dalam menjalankan aktivitas produksi dan penjualan sering mengalami kendala yang ada. Kendala-kendala yang sering dihadapi para petani dalam proses pengolahan tanah hingga proses panen yaitu, tanaman Asparagus yang rentan diserang hama. Hama yang biasa menyerang yaitu jenis ulat bulu dan hal ini biasanya diatasi dengan menggunakan pestisida yang cukup, sesuai dengan takaran pemakaian. Cepat tumbuhnya rumput-rumput liar di sekitaran tanaman Asparagus juga menjadi kendala yang dihadapi. Hal ini cukup memakan waktu dan tenaga

karena harus rutin mencabut atau membersihkan perkebunan Asparagus dari rumput-rumput liar. Kendala lainnya ketika musim tidak menentu, mengingat Banjar Dinas Selantang terletak di daerah utara yaitu dataran tinggi, sering terjadi musim hujan yang berkepanjangan dan ini dapat mempengaruhi kondisi tanah. Selama ini, para petani Asparagus membuat atap plastik disetiap tanaman agar dapat menjaga kondisi tanah dari kelebihan air akibat hujan yang berkepanjangan.

Menurut hasil diskusi dengan Kelompok Asparagus Tani Renjani disepakati bahwa yang menjadi prioritas adalah melaksanakan pelatihan mengenai pembibitan asparagus, menerangkan dan memberikan penjelasan mengenai pembukuan yang rapi dan terperinci, serta membantu bagaimana cara agar memaksimalkan dalam proses pemasaran dan promosi. Sehingga dengan pelaksanaan ini maka tentunya dapat mencapai target penjualan yang diharapkan dan juga menjadikan kelompok Asparagus Tani Renjani ini semakin sejahtera.

Permasalahan lainnya, Kelompok Asparagus Tani Renjani yaitu sering mengalami masalah dalam pasokan bibit. Sejak awal kelompok ini terbentuk, pembibitan dilakukan dengan cara impor dari negara Taiwan. Mengingat bibit didatangkan dari luar negeri, waktu sampainya bibit ke petani selalu tidak tepat atau tidak sesuai dengan target petani. Hal ini dikarenakan bibit harus mengalami karantina terlebih dulu. Keterlambatan bibit dapat mempengaruhi jangka waktu panen, sehingga target waktu panen tidak sesuai dengan harapan petani.

Selain masalah mengenai pasokan bibit, Kelompok Asparagus Tani Renjani juga mengalami sedikit kesulitan dalam mengatur manajemen keuangan. Khususnya pada saat mengatur penghasilan dari penjualan Asparagus setelah panen. Para petani biasa melakukan panen sendiri-sendiri disetiap lokasi perkebunan. Panen tersebut nantinya juga dijual masing-masing oleh petani ke pengepul yang datang. Hal ini bisa disebutkan seperti melakukan panen masing-masing dan menjualnya sendiri sehingga penghasilan juga diperoleh oleh masing-masing anggota. Tidak adanya pengaturan manajemen keuangan yang tertib dan terperinci terhadap hasil panen, meskipun panen asparagus tersebut bersifat tetap 5-6 kilogram Asparagus setiap harinya disetiap lokasi.

Kelompok Asparagus Tani Renjani juga mengalami sedikit kesulitan dalam masalah pemasaran, tepatnya dalam perhitungan harga. Harga sering tidak stabil saat musim panen karena para pengepul yang datang untuk membeli Asparagus selalu memberi dan menetapkan harga sesuka hati. Dalam kondisi ini para petani tidak bisa melakukan apapun karena para petani Asparagus belum memiliki jaringan yang luas mengenai pemasaran. Para petani hanya bisa mengandalkan para pengepul yang datang ke Banjar Dinas Selantang untuk membeli hasil panen Asparagus.

Mengenai promosi, para petani kurang mengetahui cara-cara untuk mempromosikan budidaya Asparagus yang telah mereka jalankan selama 2 tahun ini. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan akan teknologi dalam melakukan promosi. Jadi tidak adanya promosi inilah yang menyebabkan para petani hanya mengandalkan informasi mulut-kemulut (*word of mouth*) agar orang-orang tau bahwa ada petani Asparagus di banjar dinas Selantang, namun hal ini masih belum sesuai harapan karena masih saja hanya pengepul yang selalu membeli Asparagus mereka. Jadi kestabilan harga yang mereka harapkan masih belum mereka dapatkan hingga saat ini.

5. Simpulan

Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh kelompok Asparagus Tani Renjani, solusi yang ditawarkan dan sudah tersampaikan kepada para petani Asparagus dan pengurus dari Kelompok Asparagus Tani Renjani yang dimana hal ini juga telah disepakati dan mendapatkan respon yang baik dari para petani dan pengurus. Mengenai masalah pembibitan, seperti yang telah dijelaskan bahwa bibit di import dari negara Taiwan. Petani sering mengeluh karena bibit selalu datang tidak sesuai waktu yang telah ditargetkan. Hal ini sudah sempat dibicarakan dan menemukan titik terang, yaitu beberapa petani mencoba untuk membuat bibit sendiri melalui biji dari tanaman asparagus.

Mengenai manajemen keuangan yang belum terbilang baik, solusi yang dapat diberikan adalah dengan cara mengedukasi tentang pentingnya manajemen keuangan dan akuntansi. Selain itu petani juga perlu untuk melakukan pengecekan keuangan usaha secara terbuka. Hal-hal yang dapat dilakukan seperti: Pembuatan catatan buku arus kas ini dapat membantu para petani mengetahui berapa pengeluaran yang telah dihabiskan serta berapa pemasukan yang telah didapatkan melalui hasil penjualan dari panen Asparagus. Dan penjelasan dari catatan ini disarankan dapat dijelaskan secara terbuka kepada seluruh anggota secara rutin sesuai kesepakatan anggota kelompok.

Diharapkan Kelompok Asparagus Tani Renjani membuat catatan penjualan dan penghasilan dari hasil panen asparagus. Catatan ini maksudnya adalah kita harus memiliki catatan berapa besar hasil panen setiap harinya. Seperti kelompok tani asparagus ini, para petani bisa menghasilkan 75-90 kilogram asparagus setiap harinya dari 15 lokasi perkebunan yang dimiliki. Didalam catatan penghasilan ini bisa buat secara terperinci penghasilan setiap harinya. Dan jika asparagus sudah bisa dijual para petani juga bisa mencatat berapa banyak asparagus yang telah terjual.

Membuat satu tempat khusus untuk menampung asparagus yang telah dipanen. Bisa dijelaskan bahwa satu tempat khusus untuk hasil panen asparagus sangatlah perlu untuk menghindari kebiasaan dari anggota petani yang memanen sendiri, menjual sendiri dan menikmati hasilnya sendiri. Jika hal ini dijalankan, maka hasil panen disetiap harinya bisa ditampung disatu tempat lalu dijual secara satu pintu kepada pengepul asparagus. Jika penjualan dan penghasilan sudah pada satu pintu, dalam menjalankan catatan arus kas dan catatan penjualan serta penghasilan bisa dijalankan dengan rapi dan terperinci.

Solusi yang dapat kami berikan dalam pemasaran adalah membantu para petani untuk memperluas jaringan pemasaran. Memperluas jaringan pemasaran merupakan hal yang penting yang dilakukan oleh pelaku bisnis. Memperluas jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan cara memberikan kesempatan kepada para petani untuk bertemu dengan insvestor dan membuka kesempatan untuk bertemu dengan rekan atau partner yang potensial. Untuk menemukan partner yang potensial ini, perlunya promosi yang lebih luas dan global. Dengan mempromosikan kelompok Tani ini kita bisa memberi tahu kepada para investor bahwa kelompok Tani ini layak untuk dikembangkan menjadi lebih besar lagi. Dan jika telah adanya investor dan partner yang potensial, mereka dapat menanamkan modal untuk meningkatkan kapasitas gudang penyimpanan hasil panen. Karena jika kapasitas penyimpanan mampu menyerap hasil panen yang banyak, maka para petani bisa membatasi jumlah keluarnya hasil panen saat akan dijual. Jika pengeluaran hasil panen dapat distabilkan maka hargapun juga dapat distabilkan dan tidak akan mengalami penurunan yang begitu pesat saat musim panen.

Dalam melakukan promosi, sempat disampaikan untuk melakukan promosi melauai sosial media. Mengingat perkembangan teknologi yang semakin canggih dan praktis serta luas. Informasi melalui sosial media tersebar begitu cepat dan pengguna sosial media juga tidak sedikit. Hampir setiap orang yang memiliki ponsel, komputer maupun laptop adalah pengguna sosial media. Segala informasi di jaman sekarang ini bisa kita temui melalui sosial media. Jadi langkah ini sangat baik untuk dicoba dalam melakukan promosi agar semakin banyak orang yang tau bahwa di banjar Dinas Selantang terdapat budidaya asparagus. Selain itu, Jika masyarakat luas banyak yang tahu mengenai kelompok tani ini, secara tidak langsung hotel-hotel dan restoran yang memerlukan sayuran asparagus akan mengetahui juga keberadaan kelompok tani ini. Jadi para petani bisa memasarkan langsung hasil panen mereka ke hotel-hotel serta restoran dan mereka tidak perlu lagi hanya mengandalkan pengepul untuk membeli hasil panen asparagus mereka.

Daftar Pustaka

Dananjaya, I. G. A., dan Pushpha, A. A. G. (2019). Bauran Pemasaran Asparagus pada Koperasi Tani Mertanadi di Desa Pelaga Kecamatan Petang, Kabupaten Badung. *Jurnal dwijenAGRO*, 9(1): 287-292.

Pradnyani, A., Harsojuwono, B. A., dan Sedana, Y. (2019). Perbaikan Penanganan Pascapanen Asparagus (*Asparagus officinalis*) dari Petani di Kecamatan Petang hingga Pengecer di Denpasar. *Jurnal Rekayasa dan Manajemen Agroindustri*, 7(4):521-530.

Suhardi. (2018). *Pengantar Manajemen dan Aplikasinya*. Edisi I. Yogyakarta: Gava Media.

Sumarni, M., dan John, S. (2005). *Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan)*. Edisi V. Yogyakarta: Liberty.