

PENERAPAN INTUITIVE BASED MARKETING PADA SUMBER DAYA PETANI TANAMAN HIAS DALAM MENINGKATKAN KEUNTUNGAN DAN KESEJAHTERAAN PETANI TANAMAN HIAS DI DESA BOJONGSARI BARU KOTA DEPOK

^{1*}Yayan Sudaryana, ²Tika Dian Pangastuti, ³Timra Madana Pitri, ⁴Tumpak O.P Sianturi

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[1*dosen00497@unpam.ac.id](mailto:dosen00497@unpam.ac.id), [2*tikapangastuti23@gmail.com](mailto:tikapangastuti23@gmail.com), [3*timramadanaputri@gmail.com](mailto:timramadanaputri@gmail.com),

[4tops0411@gmail.com](mailto:tops0411@gmail.com)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul Penerapan Intuitive Based Marketing pada sumber daya petani tanaman hias dalam meningkatkan keuntungan dan kesejahteraan petani tanaman hias di Desa Bojong Sari Baru Kota Depok. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pemahaman secara praktis terhadap mahasiswa mengenai pentingnya mengembangkan kemampuan bisnis dengan menerapkan kecerdasan emosional dan kreativitas melalui usaha bertani tanaman hias yang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Metode yang digunakan adalah metode partisipasi interaktif dan penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai manajemen, pengelolaan, pemasaran produk dan penerapan MSDM dalam pengembangan intuisi berbasis marketing yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa dilakukan pemetaan serta menentukan keterampilan pengembangan SDM yang mendukung penerapan intuisi pemasaran yang dilakukan berdasarkan penelitian dan pengamatan objek dalam upaya meningkatkan keuntungan dan kesejahteraan petani tanaman hias di desa Bojong Sari Baru Kota Depok.

Kata Kunci: Manajemen, Sumber Daya Manusia, Intuitive Based Marketing, Keuntungan, Kesejahteraan

Abstract

This service is entitled Application of Intuitive Based Marketing on ornamental plant farmer resources in increasing the profits and welfare of ornamental plant farmers in Bojong Sari Baru Village, Depok City. The general purpose of this community service activity is to provide practical understanding to students about the importance of developing business skills by applying emotional intelligence and creativity through ornamental plant farming which has a fairly high economic value. The method used is the method of interactive participation and direct delivery of material as well as simulations and discussions on management, management, product marketing and the application of HRM in the development of marketing-based intuition that has an impact on the welfare of the community. The conclusion of this community service is that mapping and determining HR development skills that support the application of marketing intuition are carried out based on research and object observations in an effort to increase the profits and welfare of ornamental plant farmers in the village of Bojong Sari Baru, Depok City.

Keywords: Management, Human Resources, Intuitive Based Marketing, Profit, Well-Being

PENDAHULUAN

Pandemi covid-19 membuat masyarakat mulai mendorong masyarakat untuk memiliki aneka hobi baru yang bisa dilakukan di rumah, salah satunya yaitu dengan mengembangkan hobi bercocok tanam dengan menanam berbagai tanaman hias. Beberapa penjual tanaman hias, mengaku saat pandemi omzet penjualannya mengalami peningkatan sebesar 300 persen. Hal ini dibuktikan dengan angka penjualan yang terus meningkat selama periode 2020-

2021. Adapun tanaman yang menjadi primadona antara lain seperti tanaman janda bolong (*Monstera adansonii*) yang angka penjualannya cukup tinggi dan sejumlah tanaman hias lainnya seperti aglonema dan caladium. Hasil dari menjual tanaman hias tersebut diakuinya dapat menyokong perekonomian keluarga di tengah pandemi covid-19.

Salah satu pembeli tanaman hias, Sumarno mengaku semenjak pandemi covid-19, menjadi lebih giat menanam tanaman

hias. Sudah tiga bulan terakhir dirinya membeli tanaman hias untuk mengisi waktu selama di rumah saja. Selain itu ditinjau dari rata-rata penjual tanaman hias, mereka hanya berlaku sebagai penjual tanaman hias musiman selama pandemi Covid 19. Pedagang tanaman hias dalam memasarkan produk-produknya hanya mengandalkan intuisi dalam menjalankan usaha mereka. Karena rata-rata pada umumnya mereka adalah pelaku usaha baru. Walaupun dalam memasarkan produk hanya mengandalkan intuisi, Namun usaha mereka selama pandemi boleh dikatakan berhasil bahkan bisa menutupi beberapa penurunan pendapatan yang diakibatkan oleh pandemi ini.

Masalah tidak adanya pengetahuan yang baku akan bagaimana Intuitive Based Marketing dalam implementasinya dan kurangnya akan bahan pustaka yang menjelaskan secara terperinci tentang bagaimana intuisi dapat mempengaruhi pemasaran tersebut, itu yang membuat pengembangan sumber daya manusia yang memiliki intuisi baik akan mengalami hambatan khususnya sumber daya manusia yang akan berdampak pada penjualan tanaman hias, Padahal jika dikaji lebih mendalam metode ini sangat baik dan dapat diterapkan di masa mendatang khususnya dalam pengembangan penjualan dan meningkatkan keuntungan.

METODE PELAKSANAAN

Kami melakukan persiapan segala hal yang terkait dengan materi, bahan dan alat sesuai dengan tema secara baik. Hasil persiapan tersebut dimaksudkan agar materi tersampaikan dengan mudah dimengerti serta dipahami oleh Kelompok tani tanaman hias di Kelurahan Bojong Sari Baru Kota Depok. Untuk melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat ini, prosedur kerjanya sebagai berikut;

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi;

a. Survei awal

Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di Jl POR Pelita Jaya RT 003/006 Kelurahan Bojong Sari Baru,

Kecamatan Bojongsari Kota Depok

b. Observasi

Setelah survei maka ditentukan pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan agar kegiatan ini berjalan sesuai dengan target yang ada.

c. Rapat Koordinasi Tim

Pada tahap ini rapat mengenai pembagian tugas, membuat jadwal pelaksanaan, mulai dari persiapan, pelaksanaan, sampai evaluasi dan penyusunan laporan

Adapun Persiapan pelaksanaan kegiatan yaitu:

a. Berkoordinasi dengan penanggung jawab kelompok tani, dengan melakukan visitasi langsung ke workshop tanaman hias.

b. Menentukan jadwal bersama untuk melakukan pengabdian masyarakat

c. Membuat penyusunan program materi diskusi interaktif

d. Melakukan pencatatan yang berkaitan dengan hasil diskusi mahasiswa dengan kelompok tani

e. Melaksanakan kegiatan yang telah ditetapkan dalam jadwal

f. Menyusun laporan kegiatan pengabdian masyarakat

2. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi merupakan penilaian setelah rangkaian kegiatan dilakukan oleh pelaksana sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Evaluasi ini bisa berupa perbaikan atau saran untuk pelaksanaan kegiatan lebih baik lagi dan kelanjutan menjadi binaan kampus

HASIL DAN PEMBAHASAN

Warga Jl POR Pelita Kelurahan Bojong Sari Kota Depok tidak asing dengan kegiatan bercocok tanam yang tentunya profesional dan memiliki kemampuan untuk menangkap permasalahan yang terjadi pada daerah mereka. Mengingat cukup besar potensi warga dalam membudidayakan pertanian khususnya tanaman hias diperlukan suatu upaya untuk meningkatkan pengetahuan warga tersebut



Gambar 1. Melakukan observasi awal mengenai kelompok tani tanaman hias

Rangkaian dalam kegiatan ini didahului dengan peninjauan ke lokasi workshop budidaya tanaman hias yang diikuti para peserta kegiatan. Penyampaian materi ini diperlukan guna menyegarkan kembali ingatan para mahasiswa terhadap cara pengembangan tanaman hias.



Gambar 2. Peninjauan Mahasiswa ke lokasi Budidaya Tanaman Hias

kegiatan masyarakat adalah seluruh mahasiswa melibatkan Dosen sebagai narasumber yang menjembatani diskusi mahasiswa dengan kelompok Tani dalam menjabarkan fungsi marketing berbasis intuisi dan keterampilan mengolah suatu produk tanaman.



Gambar 3. Pemaparan materi mahasiswa dan diskusi Interaktif

Setelah dilakukan peninjauan workshop tanaman hias, Mahasiswa mulai diskusi interaktif dengan didahului pemaparan materi masing-masing kelompok, Hal ini bertujuan untuk menyapa para petani tanaman hias dan mengajak petani berdiskusi interaktif secara langsung bagaimana pola pemasaran tanaman hias, berikut cara merawatnya, dan menggerakkan sumber daya manusia kelompok tani untuk andil dalam menanam tanaman hias. Sehingga mahasiswa lebih banyak belajar secara live-in kepada para petani yang sudah berpengalaman tersebut.

Tahapan selanjutnya dari proses pelaksanaan kegiatan pada pengabdian



Gambar 4. Pelibatan Dosen sebagai fasilitator diskusi interaktif mahasiswa dengan petani tanaman hias

Hasil evaluasi menunjukkan antusiasme peserta diskusi yang sangat baik. Hal ini dapat dilihat dari keaktifan peserta yakni kelompok tani dan mahasiswa dalam memberikan umpan balik ketika materi sedang berlangsung serta ketertarikan mahasiswa untuk mencoba menerapkan pola bisnis yang berdasarkan potensi suatu wilayah tertentu dengan memanfaatkan jaringan-jaringan yang sudah dibangun.

Bagi para Mahasiswa, kegiatan ini merupakan bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat. Mahasiswa sebagai salah satu komponen strategis bangsa juga memiliki peran dalam meningkatkan kualitas pendidikan nantinya, keterampilan warga di tanah air. Selain penelitian yang dilakukan

oleh mahasiswa tersebut, aplikasi dari penelitian tersebut berupa kegiatan dalam bentuk pengabdian masyarakat. Selain itu, dampak lainnya yang di dapat dari kegiatan ini bagi para mahasiswa adalah juga sebagai wujud dan peran serta dengan membawa nama Universitas Pamulang ke tengah-tengah masyarakat agar semakin dikenal dan dirasakan manfaatnya. Salah satu strategi dalam memperkenalkan institusi bagi dunia luar kampus adalah dengan melalui kegiatan pengabdian masyarakat, karena kegiatan ini langsung berhadapan dengan masyarakat sasaran.



Gambar 5 Dokumentasi mahasiswa dengan kelompok tani tanaman hias

Bagi para petani, dampak yang dirasakan adalah diperolehnya kembali pengetahuan yang sudah terlupa. Model diskusi yang dilakukan mahasiswa kepada para peserta menjadikan petani bukan sebagai bawahan, akan tetapi sebagai rekan sejawat yang dalam aplikasinya sangat mudah untuk diterima oleh para Mahasiswa. Dari hasil diskusi interkatif dalam bentuk tanya jawab kepada para petani tanaman hias, didapat bahwa mereka sangat senang dengan pola kunjungan partisipasi seperti ini. Ilmu yang mereka dapat langsung diaplikasikan, Sehingga dalam mengaplikasikan ilmu sangat tinggi. Harapan para petani adalah kegiatan ini tetap berlangsung secara berkesinambungan, bahkan mereka berpesan agar pintu diskusi dapat tetap dibuka kapanpun dan dimanapun, sehingga ada wadah untuk pembelajaran bersama dan dalam upaya mengupgrade perkembangan informasi di setiap waktu.

KESIMPULAN

Catatan penting selama kegiatan ini berlangsung adalah respon yang sangat baik dari para peserta, baik dari kalangan mahasiswa maupun kelompok tani. Warga kelompok tani tanaman hias merasa sangat terbantu dengan adanya kegiatan ini. Dan tentu saja hal ini bukan hanya menambah pengetahuan mereka tetapi juga dapat memberikan ide untuk memulai bisnis yang menghasilkan keuntungan cukup menggiurkan dengan pemanfaatan sumber daya manusia yang produktif dan efisien. Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat dalam budidaya tanaman hias dapat menambah pengetahuan dan memberikan ide yang menghasilkan keuntungan bisnis sebagai solusi untuk tetap berkarya dan meningkatkan stabilitas ekonomi ditengah pandemi covid-19.

SARAN

- Mendorong alokasi dana desa tidak selalu digunakan untuk pembangunan infrastruktur saja, tetapi juga dapat dialokasikan untuk pengembangan ushaa mandiri yang didirikan oleh masyarakat khususnya pengembangan tanaman hias untuk pengembangan potensi daerah lanjutan.
- Agar seluruh elemen desa dapat bekerjasama dalam mengembangkan komoditas penjualan tanaman hias khususnya di Desa Bojongsari Baru Kecamatan Bojong Sari Kota Depok Jawa Barat.

Agar para petani tanaman hias mendapatkan perhatian yang lebih oleh pemerintah maka harus dibuat kelompok – kelompok tani yang lebih terorganisir

DAFTAR PUSTAKA

- Asc. Prof. Dr. Watson, M.Hum, Filsafat ilmu dan logika. Oktober: 2019 hlm 53-54
- Badan Pusat Statistik. (2019). Statistik Tanaman Hias Indonesia 2018. Badan Pusat Statistik, Jakarta. 101 hal.
- Balai Penelitian Tanaman Hias. (2012). "Mengenal Tanaman Hias dan Budidayanya", <http://balithi.litbang.pertanian.go.id/berita-251-mengenal-tanaman-hias-dan-budidayanya.html>, diakses pada 28 November 2020 pukul 16.00

- Hermawan Kartajaya. *Marketing Klasik Indonesia*. Mizan & Mark Plus Company. 2006
- Horti Indonesia. (2020). "Kantongi US\$ 22 Ribu, Kementan Yakini Ekspor Benih Tanaman Hias Tetap Langgeng", <https://hortiindonesia.com/berita/>, diakses pada 28 November 2020 pukul 14.00.
- Irawan, Li. (2019). "Menerapkan Pembukuan Hasil Usaha Tanaman Hias", <https://sumberbelajar.seamolec.org/>, diakses pada 22 November 2020 pukul 21.43.
- Lakamisi, Haryati. 2010. Prospek Agribisnis Tanaman Hias dalam Pot (Potplant) . *Jurnal Ilmiah agribisnis dan Perikanan (agrikan UMMU-Ternate) Volume 3 Edisi 2* Restuati, Martina dkk. 2017.
- Lukito AM. 1998. *Rekayasa Pembungaan Krisan dan Bunga Lain*. Trubus, no 48
- Mita Noveria, *Fenomena Urbanisasi Dan Kebijakan Penyediaan Perumahan Dan Permukiman Di Perkotaan Indonesia*, Edisi XXXVI/No.2/2010,
- Patrick C. Wauran, *Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah (PEKD)*, Volume 7 No.3 Edisi Oktober 2012
- Restuati, Martina dkk. 2017. Pengembangan Budidaya Hortikultura Tanaman Hias di Desa Suka Meriah Siosar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. Vol 23 (3), p-ISSN: 0852-2715 | eISSN: 2502-7220
- Sanjaya L. 1996. *Krisan Bunga Potong dan tanaman Pot yang Menawan*. *Jurnal Litbang Pertanian*.
- Setiawati, N. P. A., et al. (2021). Effect of Technology Acceptance Factors, Website Service Quality and Specific Holdup Cost on Customer Loyalty: A Study in Marketing Departement of Packaging Industry. *Annals of the Romanian Society for Cell Biology*, 12685-12697.