Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.2 No.1 Edisi Periode: Juni-Nopember 2023 | Page: 75-80
e-ISSN : 2963-0401 | eMail : jurnalq17@gmail.com

Pelatihan Budidaya Dan Manajemen Pemasaran Bougenville Impor Dengan Teknik Okulasi Guna Meningkatkan Taraf Ekonomi Masyarakat Desa Sampung Kabupaten Magetan

Sasmito Widi Nugroho[1], Hedi Pandowo[2], Ardila Prihadiatama[3], Handika Asep Kurniawan[4], Vaisal Amir[5], Rafly Marsanda Zikri [6]
[1-6] Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Madiun
email: Why21dhi@yahoo.com

Abstrak: Kondisi ekonomi masyarakat desa Sampung kabupaten Magetan umumnya ditopang dari sektor pertanian. Masyarakat ada yang memiliki sawah sendiri maupun hanya sebagai buruh tani. Masyarakat yang bekerja sebagai buruh tani akan mendapatkan penghasilan saat musim tanam maupun musim panen tiba, sehingga direntang antara masa tanan dan masa panen itu masyarakat harus aktif untuk mencari pendapatan yang berasal dari luar sektor pertanian. Program ini memberikan pelatihan dan pengetahuan yang bisa digunakan masyarakat untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Tujuan pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah membimbing dan melatih masyarakat Desa Sampung Kabupaten Magetan untuk dapat mendapatkan penghasilan tambahan dari luar sektor pertanian. Untuk memecahkan masalah itu, salah satu solusi yang ditawarkan berupa Pelatihan Budidaya Dan Manajemen Pemasaran Bougenville Impor Dengan Teknik Okulasi Guna Meningkatkan Taraf Ekonomi Masyarakat. Pelatihan ini tidak hanya memberikan teknik dan cara budidaya saja, tetapi juga manajemen pemasaran dari hasil budidaya. Dengan memiliki keahlian budidaya bougenville ini diharapkan dapat menghasilkan penghasilan tambahan tanpa mengganggu pekerjaan utama mereka.

Kata Kunci: *Budidaya Bougenville, Teknik Pemasaran, Manajemen Pemasaran*

1. PENDAHULUAN

Situasi yang dihadapi pelaku sektor pertanian di desa Sampung adalah mereka tidak mendapatkan penghasilan di masa tunggu antara masa tanan dan masa panen. Selain itu jika hanya bergantung pada hasil sawah tentunya tidak akan cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Mengingat harga pupuk yang semakin mahal. Kemajuan teknologi pertanian juga sedikit memberi dampak negatif bagi buruh tani, karena semakin banyak sawah yang tidak membutuhkan tenaga buruhdan semua dikerjakan dengan mesin. Untuk menghadapi situasi inimasyarakt desa harus lebih kreatif untuk bisa mendapatkan penghasilan tambahan dimasa ketika sawah menunggu panen. Salah satu bentuk implementasinya dengan kegiatan budidaya tanaman yang menghasilkan yang bisa ditanam dengan memanfaatkan lahan pekarangan. Salah satunya adalah budidaya bougenville lokal yang diokulasi dengan bougenville import. Budidaya ini juga bisa dilakukan diwaktu senggang masyarakat .Bougenville jenis lokal harga dipasaran sangatlah murah, bahkan tidak laku. Tetapi apabila bougenville ini diokulasi dengan jenis impor, maka bisa mendongkrak harga sampai 10 kali lipat harga bougenville lokal. Pentingnya melaksanakan budidaya tanaman Bougenville karena masyarakat pada dasarnya belum mengetahui jika tanaman bougenville akan bernilai ekonomis lebih tinggi apabila di okulasi dengan bougenville jenis impor. Sehingga nanti diharapkan hasil budidaya ini bisa membantu masyarakat untuk meningkatkan taraf ekonomi keluarga.

Pelatihan budidaya tentunya belum lengkap apabila mitra pengabdian tidak dibekali Dengan teknik dan manajemen pemasaran dari hasil budidaya, sehingga pada program pelatihan ini juga diberikan wawasan bagaimana memasarkan hasil dari budidaya bougenville impor. Untuk memecahkan masalah diatas maka tim pengabdian memberikan ketrampilan berupa pelatihan budidaya dan manajemen pemasaran bougenville impor dengan teknik okulasi guna meningkatkan ekonomi masyarakat desa Sampung Kabupaten Magetan.

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.2 No.1 Edisi Periode: Juni-Nopember 2023 | Page: 75-80
e-ISSN : 2963-0401 | eMail : jurnalq17@gmail.com

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan analisis situasi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang di hadapi oleh mitra adalah mitra yang umumnya petani dan buruh tani membutuhkan penghasilan tambahan dimasa tunggu panen, Mitra tidak bisa memanfaatkan lahan pekarangan untuk bisa digunakan sebagai sumber penghasilan tambahan dan mitra kesulitan memasarkan hasil dari budidaya.

3. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan dan tahapan yang dilakukan dengan melaksanakan pelatihan budidaya dan manajemen pemasaran bougenville impor dengan teknik okulasi guna meningkatkan taraf ekonomi masyarakat desa Sampung. Adapun proses penyelenggaraan pelatihan dilakukan dengan beberapa tahap, diantaranya:

1. Persiapan .Pada tahap ini dilakukan sosialisasi dan survey langsung pada lokasi yang akan menjadi sasaran dari kegiatan ini, termasuk memperoleh ijin dari pihak desa atau RT untuk melakukan kegiatan dan melakukan koordinasi dengan Mitra di desa Sampung Magetan.
2. Pelaksanaan Kegiatan ini terdiri dari beberapa rangkaian kegiatan, yang dapat diuraikan sebagai berikut: a. Metode Ceramah . Pelaksanaan pelatihan diawali dengan sosialisasi sebagai upaya pendekatan antara tim pelaksana dengan mitra dan kemudian mitra mendengarkan pemaparan dari pemateri mengenai pelatihan dan pemasaran budidaya bougenville impor dengan teknik okulasi. b.Metode Diskusi Pemateri dan mitra mendiskusikan materi dan bahan pelatihan yang telah dijelaskan dan mitra mengemukakan kendala dari materi dan bahan pelatihan yang disampaikan. c. Metode Praktek Mitra mempraktekkan materi yang berupa pelatihan budidaya bougenville impor dengan teknik okulasi dan juga cara pemasarannya dengan bahan dan peralatan yang sudah disiapkan tim pengabdian. Dengan praktek langsung diharapkan pelatihan ini benar-benar menghasilkan manfaat bagi diri para peserta, terutama untuk meningkatkan perekonomian keluarga.
3. Tahap evaluasi dan pelaporan. Pada tahap ini tim melakukan evaluasi tentang jalannya kegatan dan membuat kesimpulan tentang apa yang sudah dicapai dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.



Gambar 1. Tim Pengabdian bersama dengan Karang Taruna desa Sampung sebagai mitra.



Gambar 2. Praktik pelatihan

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Okulasi batang

Okulasi yaitu memotong bagian kulit dari tanaman batang bawah kemudian tempelkan mata tunas yang diambil dari tanaman unggul (batang atas) sehingga keduanya bersatu dan tumbuh bersama menghasilkan tanaman baru yang keung-gulannya sama dengan keunggulan dari mana batang atasnya diambil (Limbongan & Yasin, 2016). Keunggulan yang lain adalah perkembangan tanaman yang melalui perbanyakan okulasi adalah lebih cepat besar dan lebih cepat siap jual.

Tahapan yang dilakukan dalam okulasi bougenville lokal dengan jenis impor adalah sebagai berikut :

1. Pemilihan batang Okulasi atau batang induk

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.2 No.1 Edisi Periode: Juni-Nopember 2023 | Page: 75-80
e-ISSN : 2963-0401 | eMail : jurnalq17@gmail.com

Pemilihan batang yang akan disambung dengan cara memilih batang bougenville lokal yang berusia tua, ditandai dengan kulit tanaman yang sudah mulai berwarna coklat dan keras. Batang harus dalam kondisi sehat, dilihat dari batang apabila dilukai ada warna hijau dilapisan kulit kedua. Lapisan hijau pada kulit kedua ini menandakan kambium dan pertumbuhan batang yang akan disambung dalam kondisi sehat.

2. Penanaman batang yang akan di Okulasi atau batang induk

Media tanam yang digunakan untuk menanam batang okulasi adalah tanah dengan dicampur sedikit pasir. Media tanam tersebut dipadatkan dan dikepalkan dan dimasukkan dalam polibag berukuran diameter 10 cm, kemudian disungkup menggunakan plastik putih. Media disiram air dan batang okulasi diletakkan ditempat teduh sampai muncul tunas dan percabangan baru. Waktu yang dibutuhkan dari mulai penanaman batang okulasi sampaibatang tersebut siap disambung berkisar 3 sampai 5 minggu.

3. Tahap Pemilihan entres (sambungan)

Entres adalah cabang atau batang muda yang akan disambungkan ke batang lokal yang ditanam sebelumnya. Pemilihan entres yang tepat adalah salah satu kunci kesuksesan dalam melakukan okulasi. Entres yang baik ditandai dengan sudah mulai muncul mata tunas disekitar duri entres. Cabang yang dijadikan entres besarnya harus sama atau lebih kecil dari cabang pada batang induk. Usia dari cabang entres dan cabang pada batang induk harus sama. Entres yang digunakan sebaiknya termasuk jenis bougenville impor terbaru, ini bertujuan agar nilai ekonomis dan harga jualnya lebih tinggi.



Gambar 3. Pemilihan Entres (cabang sambung)

4. Tahap Penyambungan batang induk dengan entres

Pada waktu batang induk sudah siap ditanam, cabang pada batang induk kita potong dengan sisa panjang kurang lebih 3-4 cm. Kemudian kita belah dengan panjang kurang lebih 2 cm. Entres yang disambung ke batang induk kita potong kurang lebih 5 sampai 10 cm atau sekitar 4 sampai 8 calon mata tunas. Alat memotong yang digunakan harus steril.

Setelah tahap pemotongan entres adalah tahap penyambungan. Entres yang sudah di potong runcing ditancapkan pada cabang induk. Setelah.itu sambungan di tali dengan plastic atau tali rafia agar sambungan tidak goyang. Setelah ditali dengan plastic sambungan disungkup dengan plastic es dan kemudian diteduhkan.



Gambar 4. Penyambungan dan penyungkupan

5. Pembukaan Sungkup

Setelah kurang lebih 2 sampai 3 minggu entres yang disambung akan mulai muncul daun baru. Jika daun sudah berwarna hijau tua, menandakan sungkup sudah mulai bisa dibuka. Tahap pembukaan sungkup harus bertahap, misal pertama dilubangi dengan lubang seukuran pensil, setelah 4 hari baru sungkup bisa dibuka total.



Gambar 5. Tahap pembukaan sungkup

5. Perawatan setelah sambungan jadi
   Pada tahap sungkup sudah dibuka semuanya, maka perawatan dilakukan dengan tidak terlalu sering disiram dengan air, daun baru bisa diberi semprotan air.

4.2 Teknik Pemasaran

Setelah bougenville sudah tersambung dengan baik dan menunjukkan pertumbuhan yang bagus, Langkah selanjutnya adalah bagaimana cara memasarkan tanaman tersebut.Teknik pemasaran bukan suatu aktivitas yang mudah dilakukan. Kita harus memilih strategi paling sesuai guna meminimalisasi kerugian yang mungkin saja terjadi di kemudian hari dan juga memaksimalkan tanaman yang terjual.

Berikut adalah cara pemasaran yang bisa diterapkan untuk meningkatkan penjualan sehingga tanaman dapat lebih dikenal dan mudah terjual.

1. Mengetahui Target Pasar
   Target pasar tanaman bougenville ini adalah pelaku usaha took bunga. Dimana tanaman hasil budidaya bisa dikumpulkan menjadi satu kemudian dijual dan dititikan pada kios- kios penjual bunga. Langkah ini tentu dengan tidak menjual seluruh hasil budidaya, mungkin 50% dari hasil budidaya. Karena menjual ke kios bunga tentunya akan berharga lebuh rendah daripada menjual langsung ke konsumen.
   Target yang kedua adalah konsumen langsung, konsumen ini adalah para pecinta bougenville, yang biasanya di dominasi oleh ibu-ibu. Untuk target ini hasil budidaya bisa sekaligus di percantik dengan pot yang bagus agar nilai jualnya lebih tinggi mengingat target pasar yang seperti ini umumnya lebih menyukai sesuatu yang tinggal menikmati saja.
2. Perencanaan Produk Budidaya
   Perencanaan produk budidaya dimaksudkan untuk mengetahui jenis tanaman bougenville apa yang mudah terjual dipasaran. Hal ini berkaitan dengan jenis tanaman yang sedang booming, biasanya adalah bougenville dengan jenis jenis baru. Jenis bougenville yang sedang booming itulah yang nanti akan disambungkan.
3. Menetapkan Harga
   Menetapkan harga bisa dimulai dengan menambah biaya yang dikeluarkan deitambah dengan keuntungan yang diinginkan. Salah satu penetapan harga yang ditempuh salah satunya dengan membuat harga paket, misalkan jika membeli satu seharga 40 ribu, tetapi jika membeli langsung 3 bisa dengan harga 100 ribu.
   Selain itu juga memberikan harga yang lebih murah kepada agen atau kios bunga daripada harga yang terjual kepada konsumen langsung.
4. Melakukan Promosi
   Setiap bisnis tidak akan bisa jauh dari aktivitas promosi produk. Tanpa promosi, sebuah produk tidak mungkin dapat menarik minat konsumen. Semakin gencar produk dipromosikan, maka akan makin dikenal oleh masyarakat. Dengan begitu, penjualan juga dapat terus meningkat. Aktivitas promosi dapat dilakukan melalui berbagai cara, mulai dari media konvensional luar ruang-an hingga media *online. Secara konvensio-nal bisa dilakukan dengan cara mengikuti bazar yang dilakukan oleh perwakilan kelompok, bisa juga dengan promosi dan menjual di car free day. Promosi dengan media online dilakukan dengan membuat trademark mengenai kelompok tani dan juga hasil dari budidaya bougenville yang dilakukan dan dilakukan dengan cara aktif memposting diberbagai group media sosial.*
5. Menggunakan Teknik *Word of Mouth*
   Teknik ini dilakukan dengan cara dari mulut ke mulut. Carai ini sangat efektif dan tentu saja dapat membuat produk tanaman

lebih dikenali oleh banyak orang. Sebab meskipun konvensional, tetapi pemasaran ini sangat efektif. Kunci kesuksesan Teknik ini adalh kita harus memberikan kepuasan kepada para pembeli, jika pembeli puas maka pembeli tersebut tentunya akan merekomendasikan produk tanaman kita kepada yang lain.

6. Membangun Hubungan Baik dengan Konsumen.
   Hubungan baik dengan konsumen bisa dilakukan dengan cara memberikan garansi tanaman dan pelayanan after sales. Dimana setelah konsumen membeli tanaman kita, konsumen diberikan bonus konsultasi mengenai tanaman yang sudah dibeli. Hal ini bertujuan untuk menumbuhkan rasa keterikatan antara konsumen dan petani budidaya. Misalkan ada bougenville jenis baru, maka dengan terjalinnya hubungan baik ini, diharapkan konsumen akan kembali membali tanaman yang diinginkan kepada kita.
7. Memberikan Diskon
   Langkah ini bisa ditempuh misalkan konsumen yang sudah lama berlangganan, akan diberikan harga khusus daripada pembeli baru. Hal ini bertujuan agar konsumen yang sudah menjadi langganan tidak lari dari kita.
8. Memilih Tempat yang Strategis
   Jika penjualan tanaman hasil budidaya dilakukan konvensional dengan menggunakan tempat diluar atau membuka kios. Maka tempat haruslah strategis dan bisa dilihat banyak orang. Tempat harus teduh agar memikat calon pembeli untuk berlama-lama melihat tanaman yang ingin dibelinya.
9. Menjalin Kerjasama
   Pemasaran selanjutnya bisa dilakukan dengan menjalin hubungan baik dan Kerjasama dengan CV atau PT yang bergerak dibidang Pembangunan sarana dan prasarana jalan. Karena biasanya tanaman bougenville banyak digunakan sebagai tanamn utama pada taman milik pemerintah daerah maupun instansi tertentu.

5. KESIMPULAN

Pengabdian Masyarakat ini bertujuan untuk membantu perekonomian masyarakat. Salah satu yang bisa dilakukan adalah budidaya bougenvile impor dengan Teknik okulasi. Masyarakat yang umumnya bertani atau yang berpenghasilan tidak tetap bisa melakukan budidaya ini tanpa mengganggu perkerjaan utama mereka. Hasil dari budidaya bisa dimanfaatkan untuk keperluan keluarga. Selain itu budidaya bougenville ini bisa mengangkat nama sebuah daerah sebagai pusat penghasil tanaman tertentu.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Negeri Madiun yang telah memberi dukungan financial terhadap pelaksanaan kegiatan ini. Penulis mengucapkan terima kasih rekan rekan satu tim yang kompak melakukan kegiatan ini.

Penulis juga berterimakasih kepada karang taruna desa Sampung Magetan sebagai pihak yang telah bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

7. REFERENSI

Prastowo NH., Roshetko JM., Maurung GES.,Nugraha E., Tukan JM., Harum F. (2006). *Teknik Pembibitan dan Perbanyakan Vegetatif Tanaman Buah*. World Agroforestry Centre (ICRAF) and Winrock International.

Kastanja, A. Y., Patty, Z., & Dilago, Z. (2020). Pemanfaatan Pekarangan Mendukung Ketahanan Pangan Masyarakat Desa Kali Upa. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*: Darma Bakti

Teuku Umar, 1(1). Tobing, W. L. (2021). *Pemanfaatan Lahan Pekarangan Melalui Sistem Vertikultur Budidaya*

Vol.2 No.1 Edisi Periode: Juni-Nopember 2023 | Page: 75-80
e-ISSN : 2963-0401 | eMail : jurnalq17@gmail.com

Sayuran Kelompok Tani Sinar Manumuti Desa Upfaon. Bakti Cendana, 4(1),