



## Pelatihan Manajemen Strategi Usaha Tani di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang

Zainal Ruma<sup>1</sup>, Anwar<sup>2</sup>, Sitti Hasbiah<sup>3</sup>, Stefani<sup>4</sup>

<sup>123</sup>Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Makassar

[rumazainal@gmail.com](mailto:rumazainal@gmail.com)

**Abstrak.** Mitra Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah pemilik usaha tani (petani). Pengetahuan tentang manajemen strategi usaha masih sangat terbatas pada petani. Adapun tujuan dari pengabdian ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada petani di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang mengenai manajemen strategi usaha dan memberikan pendampingan kepada petani dalam pengelolaan sistem penjualan sehingga akan meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan para petani. Metode pelaksanaan menggunakan kombinasi ceramah dan praktek. Peserta terdiri atas pemilik usaha tani (petani) di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang. Teknik pelaksanaan kegiatan terdiri atas tiga tahap dimulai dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi kegiatan. Hasil yang dicapai dari pengabdian ini adalah (1) Petani sudah memahami strategi pemilihan usaha yang ekonomis, (2) Petani mampu menetapkan target keuntungan yang optimal, dan (3) Petani mampu melakukan proyeksi usaha untuk kebutuhan pasar. Selanjutnya, keterbatasan dalam pelatihan ini adalah pelaksanaan metode yang belum menggunakan teknik pendampingan, sehingga pengetahuan tentang penyusunan setiap jenis laporan keuangan belum dapat diimplementasikan secara maksimal dalam aktivitas usaha.

**Kata Kunci: Manajemen Strategi Usaha**

**Abstract.** This Community Service Partner (PKM) is the owner of a farming business (farmers). Knowledge of business strategy management is still very limited to farmers. The purpose of this service is to provide knowledge and training to farmers in Tindallun Village, Anreraja District, Enrekang Regency regarding business strategy management and provide assistance to farmers in managing the sales system so that it will increase the productivity and welfare of the farmers. The implementation method uses a combination of lectures and practice. Participants consisted of farm business owners (farmers) in Tindallun Village, Anreraja District, Enrekang Regency. The activity implementation technique consists of three stages starting from the preparation stage, the implementation stage, and the activity evaluation stage. The results achieved from this service are (1) Farmers have understood the strategy of selecting an economical business, (2) Farmers are able to set optimal profit targets, and (3) Farmers are able to make business projections for market needs. Furthermore, the limitation in this training is the implementation of the method that has not used mentoring techniques, so that knowledge about the preparation of each type of financial report cannot be implemented optimally in business activities.

**Keywords: Business Strategy Management**

### I. ANALISIS SITUASI

Persaingan yang semakin berat, perubahan teknologi, ketidakstabilan inflasi dan tingkat bunga, ketidakpastian ekonomi di seluruh dunia, nilai tukar yang berfluktuasi, berbagai perubahan hukum pajak, isu-isu lingkungan, serta masalah etika atas beberapa kesepakatan keuangan

tertentu, harus ditangani hampir setiap hari. Oleh karena itu, manajemen strategi memainkan peranan yang jauh lebih penting dari sebelumnya di dalam pengelolaan bisnis.

Manajemen strategi berkaitan dengan serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam

jangka panjang. Manajemen strategis meliputi: pengamatan lingkungan (internal dan eksternal), perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian.

Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia saat ini menjadi salah satu fokus utama dari pemerintah. Berbagai kebijakan dikeluarkan oleh pemerintah untuk mendukung UKM di Indonesia. Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang telah dilakukan melalui berbagai program sesuai dengan potensi yang dimiliki oleh masing-masing wilayah. Beberapa fenomena yang ditemukan pada petani di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang antara lain belum tertatanya manajemen usaha, dan belum adanya sistem penjualan yang tepat yang dilakukan.

UKM sektor Pertanian adalah suatu kegiatan manusia yang termasuk di dalamnya yaitu bercocok tanam, peternakan, perikanan dan juga kehutanan. Sebagian besar mata pencaharian masyarakat di Indonesia adalah sebagai petani, sehingga sektor pertanian sangat penting untuk dikembangkan di negara kita. Khususnya untuk masyarakat di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai petani dan hasil pertanian yang banyak meliputi Pertanian Tanaman Pangan (padi, jagung, labu, sukun, ubi jalar) Pertanian Tanaman Perdagangan (cengkeh dan merica).

Media *Online E-Commerce* berbasis komunitas merupakan suatu cara memberikan informasi kepada penjual, pasar dan pembeli dengan tujuan agar masyarakat mengetahui layanan penjualan produk hasil pertanian dengan memanfaatkan teknologi informasi. Dengan melakukan transaksi penjualan hasil pertanian dengan menggunakan teknologi informasi selain mendapatkan harga yang relatif lebih murah karena mendapatkan langsung dari petani juga

mendatangkan keuntungan/profit juga meningkatkan kesejahteraan kelompok tani dan masyarakat sekitar (Yashinta, 2017).

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada petani di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang mengenai manajemen strategi usaha dan memberikan pendampingan kepada petani dalam pengelolaan sistem penjualan sehingga akan meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan para petani di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang.

Berdasarkan analisis situasi ini, maka pelatihan manajemen strategi usaha bagi pemilik usaha tani sangat perlu dilakukan dalam mengembangkan daya saing usaha. Pelatihan ini dilaksanakan di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang dengan pertimbangan bahwa sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai petani.



## **II. METODE PELAKSANAAN**

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan metode ceramah, tanya jawab, latihan, dan diskusi. Kegiatan pelatihan memfokuskan pada pengetahuan manajemen strategi usaha yang dimiliki oleh pemilik usaha tani di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang.



### III. PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

#### A. Pelaksanaan Kegiatan

Pelatihan manajemen strategi usaha kepada pemilik usaha tani dalam bentuk pengenalan pengamatan lingkungan (internal dan eksternal), perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian.

#### 1. Pengamatan Lingkungan (SWOT)

*Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threats (SWOT) Analysis* merupakan analisis yang mengintegrasikan antara kondisi internal dan juga kondisi eksternal yang mempengaruhi kinerja organisasi. Analisis SWOT dapat ditunjukkan melalui berbagai kekuatan dan peluang yang tentunya juga menciptakan ancaman dan kelemahan dalam mengelolah usaha tani pada Desa Tindallun, Kecamatan Angreraja, Kabupaten Enrekang. Ialah:

- **Strengths (S)**

- 1) Kondisi tanah yang cukup subur untuk menghasilkan produk usaha tani dengan kualitas yang bersaing.
- 2) Harga produk berupa hasil Pertanian Tanaman Pangan (padi, jagung, labu, sukun, ubi jalar) dan hasil Pertanian Tanaman Perdagangan (cengkeh dan merica) mampu bersaing.
- 3) Memanfaatkan jalur distribusi yang mudah dan lancar.
- 4) Mendukung petani dalam memangkas rantai distribusi penjualan yang panjang

sehingga mereka dapat memaksimalkan keuntungan pada setiap hasil produksinya.

- 5) Para petani membangun *relationship* dengan memberikan pelayanan yang baik untuk setiap konsumennya.

- **Weakness (W)**

- 1) Manajemen usaha yang masih sederhana
- 2) Masih adanya sumber daya manusia yang kurang kompeten
- 3) Promosi yang dilakukan belum luas dan bersifat konservatif atau hanya dilakukan di daerah kecamatan Angreraja.
- 4) Kurangnya edukasi yang diterima oleh masyarakat pemilik usaha tani dalam memanfaatkan teknologi berupa *Digital Marketing*.
- 5) Kualitas penyuluhan pemilik usaha tani masih kurang

- **Opportunities (O)**

- 1) Tersedianya lembaga permodalan usaha
- 2) Partisipasi masyarakat budaya gotong-royong
- 3) Sarana dan prasarana mudah di dapatkan
- 4) Telah memanfaatkan teknologi modern untuk menghasilkan produk pangan kualitas baik.

- **Threats (T)**

- 1) Munculnya pesaing baru dengan produk sejenis yang mampu menawarkan pelayanan baik.
- 2) Sarana dan prasarana mudah didapatkan
- 3) Kurangnya pemahaman petani terhadap informasi harga
- 4) Adanya *gap* dalam menggunakan teknologi dalam pemasaran produk bagi pemilik usaha tani.

#### 2. Perumusan Strategi (Pemilihan Usaha)

- 2.1 Melakukan edukasi kepada para pemilik usaha tani dalam pengelolaan usaha tani secara profesional untuk mendukung kelanjutan dan daya saing usaha.

Dalam mengimplementasikan strategi pemasaran kepada para petani, kami juga

menyisipkan edukasi dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan melalui pelatihan manajemen strategi usaha serta memberikan pendampingan langsung kepada petani dalam pengelolaan sistem penjualan. Hal ini dilakukan guna memaksimalkan program pengabdian masyarakat, sehingga meningkatkan hasil produktivitas dan kesejahteraan para petani di Desa Tindallun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang.

## 2.2 Mempromosikan Produk Usaha Tani Desa Tindallun melalui pemanfaatan *Digital Marketing*

Dengan adanya Pengabdian Masyarakat di desa Tindallun, Kecamatan Anreraja, Kabupaten Enrekang tentu pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) khususnya petani merasakan adanya progres penjualan dari yang dulunya hanya mengenal pemasaran produk yang bersifat tradisional (pasar) sekarang telah mampu memanfaatkan sosial media seperti *Facebook*, *Instagram*, dan lapak *E-Commarce* lainnya.

## 2.3 Pelatihan Konsep Pemasaran Produk bagi Usaha Tani Di Desa Tindalun Kecamatan Anreraja Kabupaten Enrekang.

### 2.3.1 *Business to Customer* (B2C)

Melakukan penjualan secara langsung dengan konsumen melalui media sosial seperti *Instagram*, *Facebook* dan *Whatsapp Business*. Serta mengedukasi pemilik usaha tani di desa Tindalun untuk memanfaatkan *marketplace* diantaranya *shopee*, *bukalapak* dan *tokopedia* dalam mempromosikan produk mereka. Untuk saat ini sistem B2C telah dijalankan oleh petani di desa Tindalun dengan memanfaatkan pembekalan keterampilan yang telah dilakukan selama pelatihan manajemen strategi berlangsung.

### 2.3.2 *Business to Business* (B2B)

Melakukan kerjasama dengan berbagai lembaga, diantaranya lembaga Koperasi Tani, Koperasi Unit Desa, dan ekonomi kreatif berupa pemanfaatan aplikasi *Startup* yang bergerak

dibidang *Digital Marketing*. Selain itu, pengenalan *E-Commerce* dalam memasarkan produk tentu memudahkan petani terhubung dengan perusahaan agribisnis. Melihat kondisi saat ini, banyak petani yang tidak memiliki keterampilan dalam memanfaatkan teknologi dalam menyusun strategi pemasaran. Maka dengan adanya pengenalan dan pelatihan keterampilan marketing melalui metode ceramah dan Tanya jawab mampu mengedukasi pemilik usaha tani dalam mempromosikan produk mereka tidak hanya melalui sistem B2C tetapi B2B juga patut dipertimbangkan.

## 3. Implementasi Strategi (Pemasaran dan Penjualan)

### 3.1 Menghasilkan Potensi Pengembangan Usaha

Potensi pengembangan usaha dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu mengedukasi petani dengan mengimplementasikan *manajemen strategi* pada keberlangsungan bisnis mereka dengan memanfaatkan *digital marketing* melalui hasil produksi pangan di Desa Tindallun, Kecamatan Anreraja, Kabupaten Enrekang. Pelatihan ini disatu sisi dapat membantu para petani, dalam memangkas rantai distribusi penjualan yang panjang, sehingga dapat memaksimalkan keuntungan penjualan pada setiap hasil produksinya. Selain itu, dengan adanya pelatihan yang diberikan kepada petani terutama dalam menentukan harga, tentu akan meminimalisirkan risiko penjualan hasil produksi kepada *pengempul* dibawah harga pasaran.

### 3.2 Menghasilkan Potensi Keuntungan Penjualan

Pelatihan manajemen strategi dalam membangun usaha merupakan peluang besar dalam mengimplementasikan sumber daya yang dapat digunakan secara efektif untuk memenuhi tujuan strategi. Bagi para petani di desa Tindallun, dengan adanya pengabdian

masyarakat ini memberikan inovasi dalam memasarkan produk sehingga memperoleh keuntungan dari penjualan hasil pangan. Kelayakan tersebut ditunjukkan dengan perhitungan analisis finansial Tabel 1 Biaya Usaha Tani di Desa Tindallun Kecamatan, Angreraja, Kabupaten Enrekang.

No	Uraian	Satuan	Harga (Rp)	Jumlah
1	Biaya tetap			
	Sewa Tanah	-	-	750.000,00
	Pajak	-	-	32.000,00
	Bunga Modal	-	-	217.000,00
	<b>Biaya Tetap TOTAL</b>			<b>999.000,00</b>
2	Biaya Variabel			
	Benih	42 kg	7.500	315.000,00
	Pupuk Urea	50 kg	9.500	475.000,00
	Pupuk NPK	55 kg	2.500	137.000,00
	Pupuk Cair	1 liter	85.000	85.000,00
	Insektisida	1 liter	70.000	70.000,00
	Sewa Traktor	2	1.000.000	2.000.000,00
	Karung	12	7.000	84.000
	Tenaga Kerja	4 orang	1.500.00	6.000.000
	<b>Total Biaya Variabel</b>			<b>9.166.000,00</b>
	<b>Total Biaya</b>			<b>10.165.000,00</b>

Prediksi arus kas (1 tahun) setiap penjualan untuk sektor pertanian menghasilkan rata-rata minimal 35 Kg komoditas, sehingga jika produksi komoditas dilakukan 10 kali dalam sebulan dengan harga jual Rp. 12.000/Kg maka

terdapat 10 x 12 bulan = 120 kali produksi dalam setahun yaitu sebanyak 120 x 35 Kg = 4.200 Kg dalam setahun. Dengan jumlah 4.200 Kg x Rp 12.000 = Rp 50.400.000 per tahun. Sehingga **total pendapatan rata-rata** dari penjualan hasil produksi sektor pertanian sebesar Rp. 50.400.000 untuk 1 tahun.

#### 4. Evaluasi dan Pengendalian (Kinerja Keuangan)

Dilihat dari data penjualan hasil pertanian di desa Tindallun, Kecamatan Angreraja, Kabupaten Enrekang terdapat pencapaian laba yang signifikan, hal tersebut ditunjukkan oleh nilai dari *Return On Investment* (ROI) yaitu:

$$ROI = \frac{Keuntungan}{Total\ Biaya} \times 100\%$$

$$ROI = \frac{Rp. 50.400,00}{10.165.000} \times 100\%$$

$$ROI = 49,02 \times 100\%$$

$$ROI = 4.902\%$$

Dengan hasil ROI sebesar 4.902% berarti nilai modal yang dikeluarkan untuk sebesar Rp.100 akan diperoleh sebesar Rp.4.902 sehingga pemanfaatan dari modal usaha tani sangat efisien dan juga menguntungkan bagi pemilik usaha tani di Desa Tindallun, Kecamatan Angreraja, Kabupaten Enrekang.

Berdasarkan pengamatan lingkungan (internal dan eksternal), perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian dapat memberikan pengetahuan terhadap petani dalam melakukan manajemen strategi usaha. Pengetahuan yang diharapkan dari pelatihan manajemen strategi usaha mampu mengantarkan pengelolaan strategi usaha yang lebih baik.



## **B. Hasil Kegiatan**

Adapun hasil yang telah dicapai dalam pelaksanaan Program Pengabdian kepada Masyarakat yang berfokus pada Pelatihan Manajemen Strategi Usaha Tani di Desa Tindallun Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang adalah (1) Petani sudah memahami strategi pemilihan usaha yang ekonomis, (2) Petani mampu menetapkan target keuntungan yang optimal, dan (3) Petani mampu melakukan proyeksi usaha untuk kebutuhan pasar. Selanjutnya, keterbatasan dalam pelatihan ini adalah pelaksanaan metode yang belum menggunakan teknik pendampingan, sehingga pengetahuan tentang penyusunan setiap jenis laporan keuangan belum dapat diimplementasikan secara maksimal dalam aktivitas usaha.



## **IV. KESIMPULAN**

Pelatihan manajemen strategi usaha pada pemilik usaha tani untuk memberikan pemahaman tentang pengamatan lingkungan (SWOT), perumusan strategi (pemilihan usaha), implementasi strategi (pemasaran dan penjualan), evaluasi dan pengendalian (kinerja keuangan). Pengamatan lingkungan berkenaan dengan analisis SWOT yang membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*Strengths*) dan Kelemahan (*Weaknesses*). Kemudian perumusan strategi dalam mengelola sistem penjualan (pemasaran) guna meningkatkan hasil produktivitas dan kesejahteraan para petani. Konsep pemasaran produk dapat melalui *Business to Customer*

(B2C) dan *Business to Business* (B2B). Selanjutnya implementasi strategi yang telah dirumuskan sebelumnya. Setelah mengimplementasikan strategi tentunya perlu untuk mengkaji ulang faktor eksternal dan internal yang menjadi landasan perumusan strategi yang diterapkan saat ini. Evaluasi strategi perlu dilakukan karena keberhasilan saat ini bukan merupakan jaminan keberhasilan di hari esok. Untuk mengevaluasi pengimplementasian strategi dapat dilihat dari kinerja keuangan usaha.

Manajemen strategi usaha pada pemilik usaha tani dapat dilakukan dengan baik dengan memperhatikan empat bagian utama dalam manajemen strategi mulai dari pengamatan lingkungan (SWOT), perumusan strategi (pemilihan usaha), implementasi strategi (pemasaran dan penjualan), evaluasi dan pengendalian (kinerja keuangan). Empat bagian ini saling terkait satu dengan yang lain, sehingga harus diperhatikan secara menyeluruh.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Rektor UNM, Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat dan Dekan Fakultas Ekonomi UNM atas arahan dan amanah yang diberikan dalam pengabdian masyarakat. Kemudian Pemerintah Kabupaten Enrekang yang telah memberikan izin dalam pelaksanaan kegiatan tersebut.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Sari, N., dan Setyawan, A. B. 2012. *Persepsi Pemilik Dan Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah Atas Penggunaan Informasi Akuntansi*. Universitas Gunadarma.
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia: Isu-Isu Penting*. LP3ES. Jakarta.