

## Strategi Pemasaran Bibit Tanaman dalam Meningkatkan Perekonomian di Desa Juwet Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk Jawa Timur

Amira Indah Setyowati\*<sup>1</sup>, Annisa Fitri Nur Aden<sup>2</sup>, Nufaisa<sup>3</sup>, Retno Retnawati<sup>4</sup>, Ryszard Ken Sakti<sup>5</sup>, Satrio Utomo<sup>6</sup>, Sekar Rizky Margi Lestari<sup>7</sup>

<sup>1,6</sup>Sastra Inggris, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, Indonesia

<sup>2</sup>Sosiologi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, Indonesia

<sup>3</sup>Akuntansi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, Indonesia

<sup>4</sup>Ilmu Politik, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, Indonesia

<sup>5</sup>Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, Indonesia

<sup>7</sup>Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, Indonesia

\*e-mail: [amirais1606@gmail.com](mailto:amirais1606@gmail.com)<sup>1</sup>, [annisafitri932@gmail.com](mailto:annisafitri932@gmail.com)<sup>2</sup>, [nufaisa@uinsa.ac.id](mailto:nufaisa@uinsa.ac.id)<sup>3</sup>, [retnoretnawati@gmail.com](mailto:retnoretnawati@gmail.com)<sup>4</sup>, [rkensakti@gmail.com](mailto:rkensakti@gmail.com)<sup>5</sup>, [utomos999@gmail.com](mailto:utomos999@gmail.com)<sup>6</sup>, [sekarizky05@gmail.com](mailto:sekarizky05@gmail.com)<sup>7</sup>

### Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat yang berjudul strategi pemasaran bibit tanaman di Desa Juwet Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk bertujuan untuk menganalisa bagaimana strategi pemasaran bibit tanaman yang dilakukan oleh para warga di desa juwet kecamatan ngronggot kabupaten nganjuk. Pemilihan strategi pemasaran yang tepat dapat mempengaruhi tingkat penjualan yang lebih tinggi dari sebelumnya. Seperti pada salah satu pengusaha bibit tanaman di Desa Juwet yang mengalami peningkatan pemasaran hingga ke seluruh Indonesia dari salah satu strategi pemasaran digital. Di Desa Juwet sendiri para pengusaha bibit tanaman memiliki strategi pemasaran masing-masing yang berbeda. Dari hasil penelusuran ditemukan ada tiga strategi pemasaran yang dilakukan oleh para pengusaha bibit tanaman. Yaitu yang pertama adalah melalui jalur corporate, kedua melalui pemasaran digital, dan ketiga pemasaran melalui para reseller. Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode penelitian pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini peneliti menggunakan tiga teknik dalam pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, serta dokumentasi.

**Kata Kunci:** Bibit, Desa, Strategi Pemasaran

### Abstract

This research entitled marketing strategy of seeds plant in Juwet village Ngronggot sub-district Nganjuk regency aims to analyze how villagers market their seeds plant. The right marketing strategy can impact sales levels higher than before. one of the villagers has wide market reach after choosing the right digital marketing strategy. This research used a descriptive qualitative method and for collecting the data, the researcher used three techniques which are observed, interviewed, documented. In Juwet village, each plant seed entrepreneur has a different marketing strategy. Our research found that plant seed entrepreneurs in Juwet village have three different marketing strategies. The first marketing strategy is through corporate orders, the second marketing strategy is through the digital market, then the last marketing strategy is through their reseller.

**Keywords:** Marketing Strategy, Seeds Plant, Village

## 1. PENDAHULUAN

Pengertian desa secara etimologi adalah deca sebuah kata yang berasal dari bahasa Sanskerta yang berarti tanah air, tanah asal atau tanah kelahiran. Sedangkan menurut pengertian hukum desa adalah kesatuan masyarakat yang memiliki kewenangan untuk mengurus rumah tangganya sendiri yang didasarkan pada hak asal-usul dan adat istiadat yang diakui oleh pemerintah dan berada di wilayah kabupaten.

Bibit tanaman merupakan suatu calon tanaman yang sudah mengalami masa penyemaian, tumbuh memiliki batang dan daun, sudah berbentuk bukan berupa biji, atau sudah dapat dipindah tanam pada media yang lebih besar, seperti lahan atau pot yang lebih besar. Budidaya pembibitan

yang ramai dipasaran adalah pembibitan tanaman buah, karena semakin tinggi kesulitan pembibitan maka semakin tinggi pula nilai jual suatu bibit. Jenis pembibitan yang dilakukan bermacam-macam mulai dari sambung tanaman, cangkok, okulasi, dan lain-lain (Prayoga, n.d.) Umumnya pembibitan ini dilakukan pada tanaman buah tahunan seperti durian, mangga, belimbing, nangka, dan jenis tanaman buah lainnya (Prastowo et al., 2006)

Alpukat (*Persea americana*) merupakan salah satu komoditas buah yang penting secara global, dengan kebutuhan spesifik terhadap iklim dan tanah untuk pertumbuhan optimalnya. Tantangan dalam produksi alpukat termasuk pengelolaan hama dan penyakit, serta kebutuhan akan teknik irigasi yang efisien untuk memastikan produktivitas yang tinggi (*Avocados: Botany, Production and Uses.*, n.d.). Perubahan iklim dan tekanan lingkungan menambah tantangan dalam budidaya alpukat. Penelitian terus dilakukan untuk mengembangkan varietas yang lebih tahan terhadap stres abiotik dan biotik, sambil mempertahankan kualitas buah yang tinggi (*The Avocado: Botany, Production and Uses.*, n.d.) Desa Juwet yang berada di Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk provinsi Jawa Timur ini terkenal sebagai sentra bibit tanaman. Para penjual bibit tanaman tersebar di tiga dusun yang ada di desa ini. Ketiga dusun tersebut adalah dusun Juwet, Suruh, Juga Sonopinggir. Kegiatan penjualan bibit tanaman terbesar di desa ini sendiri ada di dusun Juwet, kemudian Suruh, dan jumlah penjual terkecil ada di dusun Sonopinggir karena dusun tersebut didominasi oleh warganya yang merupakan peternak.

Ada banyak jenis bibit tanaman yang dijual di desa ini. Sejatinya genetika dan pemuliaan alpukat telah membuat kemajuan signifikan, memungkinkan pengembangan varietas yang lebih resisten terhadap penyakit dan yang memiliki masa simpan buah yang lebih lama. (*The Avocado: Botany, Production and Uses.*, n.d.) Dimulai dari jeruk, alpukat, bidara, sengon, mahoni, dan masih banyak yang lainnya. Produk utama yang dijual di desa ini adalah jenis bibit tanaman buah. Dan jenis komoditas utama yang dijual di desa ini adalah buah alpukat. Omset dari berbagai penjual bibit tanaman di desa ini juga bisa terbilang tinggi untuk ukuran sebuah usaha yang dijalankan di desa. Contohnya saja toko bibit "Kebun Bibitku", salah satu toko bibit terbesar di Desa Juwet. Bu Uma, pemilik toko ini mengungkapkan bahwa dalam satu hari, paling sedikit menjual sebanyak dua ribu pohon dengan kisaran harga paling murah senilai lima ribu rupiah. Jika dikalikan, dalam satu hari, Bu Uma bisa mendapatkan omset sebesar sepuluh juta rupiah. (*Avocados: Botany, Production and Uses.*, n.d.)

Kegiatan usaha bibit tanaman di Desa ini terbagi ada dua macam, yaitu yang berprofesi sebagai pengepul bibit tanaman dan petani bibit tanaman. Pengepul bibit tanaman bisa mengumpulkan banyak ragam bibit tanaman dari berbagai penjuru Indonesia untuk dijual lagi, sedangkan petani bibit tanaman, akan fokus untuk menanam bibit tanaman mulai dari biji sampai tumbuh untuk dijual. Tidak sedikit juga warga desa yang bekerja sebagai buruh toko bibit tanaman juga buruh tani pembibitan tanaman. Kebanyakan perangkat desa di desa ini juga adalah seorang pengusaha bibit tanaman. Untuk ukuran sebuah usaha penjualan di sebuah desa, penjualan bibit tanaman di desa ini sudah lebih maju. Pemasaran bibit tanaman dari Desa Juwet ini sudah menjangkau ke seluruh Indonesia. Usaha pembibitan tanaman buah, hutan, dan kayu di desa ini sendiri, dalam ruang lingkup kecamatan, bisa dikatakan yang terbesar seJawa Timur karena mayoritas penduduknya membuka usaha pembibitan tanaman. Dari wawancara kami dengan pihak pengusaha bibit tanaman Desa Juwet, usaha pembibitan di desa ini juga dikatakan telah bisa menopang perekonomian desa Juwet sendiri. Diungkapkan oleh Pak Baed, Kasi Pemerintahan Desa Juwet, para pengusaha bibit tanaman di Desa Juwet mampu menyumbang untuk acara yang diadakan oleh desa sehingga acaranya bisa menjadi lebih meriah. Kami tertarik untuk mencari tahu bagaimana cara para penjual di desa ini memasarkan dagangan mereka hingga ke beberapa penjuru Indonesia. Salah satu toko bibit tanaman sudah menjual dagangannya hingga ke Riau, Papua, dan masih banyak yang lainnya. Nantinya, diharapkan hasil dari jurnal ini dapat menjadi acuan bagi para pengusaha bibit yang ingin memasarkan produknya lebih luas lagi.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode penelitian pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Jenis penelitian deskriptif ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis peristiwa, fenomena yang terjadi di lapangan secara faktual dan aktual mengenai fakta-fakta dan fenomena yang sedang terjadi. Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini peneliti menggunakan tiga teknik dalam pengumpulan data yaitu observasi,

wawancara, serta dokumentasi. Teknik observasi dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini digunakan untuk mengamati serta mencatat bagaimana keadaan yang terjadi secara langsung baik aktivitas atau kegiatan yang dilakukan oleh para pengusaha bibit tanaman di Desa Juwet. Teknik wawancara ini dilakukan dengan cara memberikan sebuah pertanyaan kepada para informan untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini peneliti melakukan wawancara kepada beberapa para pengusaha bibit tanaman yang berada di Desa Juwet. Teknik dokumentasi ini berupa sebuah data dokumen.

## 2. METODE

Komoditas utama yang dijual oleh para pengusaha bibit tanaman di desa ini adalah bibit tanaman alpukat. Hal ini sendiri diputuskan karena setelah melewati beberapa percobaan pembibitan, masyarakat desa jadi mengetahui bahwa komoditas buah yang bisa ditanam dan cocok dengan hawa juga cuaca di desa Juwet ini adalah tanaman buah alpukat. Dari penelusuran kami, kami menemukan ada 3 strategi pemasaran yang dilakukan oleh para penjual bibit tanaman di desa Juwet. Para pengusaha bibit tanaman di desa Juwet seringkali menerima pesanan dari beberapa instansi pemerintahan.

Strategi pemasaran ini pula yang digunakan oleh masyarakat desa Juwet saat usaha pembibitan ini pertama kali muncul di desa Juwet. Strategi ini banyak digunakan oleh para pengusaha bibit tanaman generasi terdahulu. Yang kedua adalah melalui pemasaran digital. Pemasaran ini banyak digunakan oleh para pengusaha bibit tanaman generasi muda. Para pengusaha bibit tanaman generasi muda lebih memilih metode ini ketimbang metode pemasaran melalui instansi pemerintah. Yang ketiga adalah pemasaran melalui para reseller. Cara ini digunakan oleh pengusaha bibit yang memiliki lahan sangat luas dan merasa tidak mampu untuk mengurus pesanan digital satuan sehingga beliau lebih memilih jalur para reseller. metode ini dianggap lebih mudah dan lebih terpusat pengurusannya.

## 3. PEMBAHASAN

Penelusuran kami dimulai dengan melakukan wawancara kepada Ibu Mujiah, seorang Ibu Rumah Tangga yang memiliki usaha sampingan yaitu pembibitan tanaman di halaman belakang rumahnya. komoditas utama yang dibiakkan oleh Ibu Mujiah adalah bibit tanaman alpukat dengan beberapa jenis. Ibu Mujiah sendiri sebelumnya adalah seorang pekerja di sebuah persemaian bibit tanaman selama tiga tahun lamanya, yang kemudian memutuskan untuk berhenti dan membuka usahanya sendiri. Dalam sekali tanam, beliau bisa menanam hingga tiga ribu biji alpukat dalam sekali persemaian. Bibit alpukat milik Ibu Mujiah sendiri ini sudah dapat dipastikan kualitasnya karena beliau memiliki indukan tanaman alpukat yang sudah berbuah. beliau menggunakan teknik stek atau sambung tanam untuk menjaga kualitas bibit tanamannya (Prastowo et al., 2006). Ibu Mujiah akan menyambung bibit yang baru tumbuh dengan pohon alpukat yang sudah berbuah. Sehingga, dalam waktu dekat bibit yang dijualnya akan bisa langsung berbuah, tidak perlu menunggu berpuluh-puluh tahun untuk berbuah.

Dalam metode pembibitan dan penyambungannya, Ibu Mujiah menggunakan metode open di mana semua bibit akan ditutup dengan plastik putih dan juga jala hitam sehingga terhindar dari sinar matahari. Sedangkan untuk penyambungan, bibit yang telah disambung akan disimpan dalam ruangan tertutup dengan sinar matahari yang minim. Metode ini juga bisa melindungi tanaman dari air hujan. Dalam proses penyambungan tanaman atau stek, Ibu Mujiah bekerja sama dengan pekerja yang akan membawakan sambungan dari pohon dengan komoditas yang dikehendaki. Misalnya alpukat Miki atau aligator. dari proses inilah Ibu Mujiah bisa menjamin kualitas bibit tanamannya ke konsumennya. Selain bibit tanaman alpukat, Ibu Mujiah juga pernah mencoba peruntungan dengan menanam bibit tanaman sengon.

Untuk pemasarannya, beliau memasarkan ke beberapa instansi pemerintah untuk program penghijauan. Akan tetapi, komoditas ini sudah tidak beliau jual lagi karena keuntungan yang didapatkan sedikit, tidak sebanding dengan perawatannya. Ibu Mujiah juga menggunakan

lahannya untuk menanam bibit tanaman jeruk purut dan juga bidara. Dibanding dengan pembibitan pohon sengon, menurut beliau pembibitan jeruk purut dan bidara lebih mudah, tidak memakan banyak tempat, dan juga lebih menguntungkan. Metode pembibitan dengan cara open juga dilakukan pada proses pembibitan jeruk purut ini. Tetapi, dibandingkan dengan perawatan alpukat, bibit jeruk purut dianggap lebih susah. Hal ini dikarenakan dalam jangka waktu beberapa hari harus disemprotkan insektisida agar tanamannya terhindar dari semut. Dan dalam jangka waktu dua hari sekali, harus disemprotkan pestisida ataupun pupuk agar akarnya kuat dan bisa tumbuh dengan sehat.



Gambar 1. Wawancara bersama dengan ibu Mujiah selaku petani bibit Alpukat

Ibu Mujiah memaparkan pada kami bahwa beliau hanya memasarkan produknya ke supplier yang meneleponnya jauh jauh hari. Jadi semua bibit tanaman yang ditanam oleh Ibu Mujiah sudah ada pembelinya. Beliau menerapkan metode ini karena menganggap kegiatan pembibitan tanaman ini hanyalah sebagai sampingan agar tidak jenuh dengan keseharian sebagai Ibu Rumah Tangga. Kemudian beliau menjalin kerjasama dengan saudaranya yang merupakan seorang supplier bibit tanaman. Pengalaman beliau selama menjadi buruh di tempat persemaian bibit tanaman digunakan untuk membuka bisnis sendiri. Sampai saat ini, beliau hanya fokus menjual hasil pembibitannya pada saudaranya yang merupakan supplier bibit tanaman, sehingga beliau tidak menjual bibit tanamannya secara satuan melalui pemasaran online.

Kemudian narasumber kedua kami adalah Bapak Samsudin yang menjabat sebagai Modin di Desa Juwet. Beliau memanfaatkan halaman belakang dan pekarangan rumahnya untuk usaha pembibitan. Menanam alpukat di lanskap rumah memerlukan pemahaman tentang kebutuhan tanaman, termasuk pemilihan lokasi, pemilihan varietas, dan praktik manajemen yang tepat untuk mendorong pertumbuhan dan produksi buah (Mossler & Crane, 2008). Pak Samsudin fokus untuk melakukan pembibitan di jenis tanaman buah yaitu pohon jambu biji. Beliau mengatakan bahwa tingkat kegagalan dalam usaha pembibitan pohon jambu ini cukup kecil. Tetapi, resiko lebih besar muncul ketika sudah saatnya tanaman ini dilakukan penyambungan atau stek. Tetapi, dalam menangani hal ini, Pak Samsudin sudah memiliki solusi yaitu dengan cara melakukan stek metode sambung susu. sambung susu adalah metode penyambungan tanaman di mana dua tanaman yang berbeda akan disambungkan di saat mereka berdua masih sama-sama tumbuh, dengan kata lain tidak melakukan pemotongan. hal ini akan bisa menggabungkan kedua tanaman itu dan menumbuhkan tanaman baru dengan spesifikasi yang dikehendaki ((Approach Grafting, 2023). Teknik sambung susu ini memiliki resiko yang lebih rendah dibandingkan dengan teknik sambung biasanya.



Gambar 2. Wawancara bersama Pak Modin selaku petani bibit kelengkeng dan jambu

Sejalan dengan Pak Samsudin, ada perangkat desa lain yang juga menekuni usaha bidang pembibitan. Beliau adalah Pak Eza yang menjabat sebagai Kepala Bidang Keamanan dan Ketertiban Desa. Beliau menggunakan lahan di depan rumahnya yaitu area persawahan untuk membuka usaha persemaian bibit tanaman alpukat sebagai usaha sampingan. Usaha persemaian bibit ini baru dimulai di tahun 2021. Sebelumnya, Pak Eza memasarkan bibit tanaman milik para warga desa secara online. Jadi, bisa dibilang Pak Eza ini adalah generasi baru pengusaha bibit di desa ini yang mulai memasarkan bibit tanaman secara online. beliau memasarkan bibit tanaman di platform belanja seperti tokopedia, shopee, juga facebook. Tetapi, beliau sendiri lebih berfokus untuk memasarkan bibit tanaman melalui facebook marketplace karena dinilai bisa meraup keuntungan yang lebih besar dibanding shopee dan tokopedia karena potongan admin yang cukup besar dibebankan pada pengguna.

Saat itu, untuk meraih ke lebih banyak pengguna facebook, beliau membuat beberapa akun facebook untuk memasarkan produknya, Jadi, postingan yang diunggah akan sampai ke lebih banyak pengguna dan bisa mencapai angka jualan yang tinggi. Harga jual yang digunakan di facebook marketplace ini juga adalah harga termurah yang bisa diberikan. Karena bibit tanaman yang dijual adalah bibit tanaman sisa yang tidak terjual di proyek pemerintah. Jadi, meskipun tidak mendapatkan keuntungan yang signifikan, tetapi modal sudah didapatkan kembali dari hasil penjualan di proyek pemerintah. Jadi penjualan itu dilakukan hanya untuk menghabiskan stok saja. Setelah dua tahun hanya memasarkan bibit tanaman saja, akhirnya beliau memulai usaha persemaian bibit tanaman pada tahun 2021 karena penghasilannya dinilai lebih besar dibanding dengan hanya memasarkan bibit saja. dalam usaha persemaian bibitnya, Pak Eza lebih fokus dalam bibit tanaman alpukat dengan tiga jenis, yaitu aligator, miki, dan juga markus. Saat ini, bibit alpukat milik Pak Eza yang ditanam di area sawah di depan rumahnya berjumlah sekitar sepuluh ribu bibit alpukat.

Berbeda dengan pengepul yang mengumpulkan banyak jenis bibit tanaman yang kebanyakan dari Malang dan Jawa Tengah yang memiliki iklim dataran tinggi yang lebih dingin dibanding dengan Nganjuk. iklim di Kabupaten Nganjuk lebih cocok untuk pembibitan buah Alpukat yang tidak cocok di dataran tinggi. Oleh karena itu, Pak Eza memilih untuk memfokuskan usaha pembibitannya di komoditas alpukat. Untuk saat ini, Pak Eza sudah tidak terlalu fokus untuk mengurus penjualan secara online seperti di shopee, tokopedia, dan facebook. Beliau lebih memfokuskan penjualannya di proyek pemerintah yang membutuhkan bibit tanaman dengan minimal pembelian seratus batang bibit tanaman alpukat. Tetapi, beliau juga tidak menutup peluang lain jika ada konsumen yang datang secara pribadi dan ingin membeli satuan. Tetapi, harga pembelian melalui proyek dan satuan akan dibedakan, akan lebih mahal pembelian satuan. Beliau juga mengungkapkan bahwa rencananya akan membuka toko online di platform tiktok

karena dinilai menjanjikan. Untuk masalah perawatan bibit tanaman, dikarenakan kesibukan Pak Eza, beliau lebih memilih untuk membayar pekerja untuk mengurus pembibitannya.

Kendala yang dialami oleh Pak Eza dalam mengembangkan usaha pembibitannya ini adalah modal yang dirasa cukup besar. Kemudian, karena juga menjabat sebagai perangkat desa, Pak Eza seringkali kurang teratur dalam menyiram bibit tanamannya. Kadang, jika terlalu sering disiram, maka bibit tanamannya akan dihuni oleh ulat dan akan menghabiskan daun tanaman tersebut sehingga pada akhirnya bibit tersebut akan mati dan tidak bisa tumbuh menjadi pohon yang sempurna. Menurut Pak Eza, berprofesi sebagai petani bibit tanaman tidak bisa dijadikan sebagai mata pencaharian. Karena, bibit tanaman tidak memiliki pasar yang pasti. Beda dengan pengepul bibit tanaman yang bisa menyediakan ragam bibit yang lebih banyak dibanding dengan petani bibit tanaman.



Gambar 3. Wawancara bersama bapak Heru Nasukhan selaku pengusaha bibit

Kepala Desa Juwet sendiri, yaitu Pak Heru Nasukhan juga memiliki usaha bibit tanaman. Beliau juga merupakan salah satu generasi terdahulu yang membuka usaha bibit tanaman di Desa Juwet ini. Tetapi, saat ini, beliau hanya fokus ke pengepulan bibit tanaman usaha bibit tanaman ini hanyalah sampingan saja, sehingga beliau lebih memfokuskan diri pada pekerjaan utamanya yaitu sebagai Kepala Desa Juwet. Dengan begitu, bibit tanaman yang disediakan oleh Pak Heru lebih beragam. Untuk penyediaan bibit tanaman, Pak Heru mengambil bibit dari warga sekitar. Tetapi, satu tahun sebelumnya, Pak Heru juga pernah menjadi petani bibit tanaman yang membuat bibit tanaman mulai dari biji hingga tumbuh. Komoditas yang ditanam oleh Pak Heru saat itu adalah bibit pohon sengon dan juga bibit buah alpukat. Penjualan bibit tanaman milik Pak Heru sudah mencapai pasar luar pulau Jawa. Beliau pernah melayani pembelian dari Pulau Kalimantan, Sulawesi, Nusa Tenggara, dan juga sudah mencakup seluruh pulau Jawa. Pada awalnya, Pak Heru menjual bibit tanaman miliknya melalui proyek pemerintah yaitu GERHAN (Gerakan Nasional Rehabilitasi Hutan dan Lahan) dengan berfokus pada bibit tanaman hutan. Tetapi, empat sampai lima tahun belakangan, pesanan dari proyek GERHAN sudah mulai menurun sehingga Pak Heru membanting setir dengan mulai menjual bibit tanaman buah kepada pengunjung yang datang secara langsung, juga ke tengkulak. Jenis bibit tanaman buah yang dijual oleh Pak Heru adalah buah jeruk, jambu air, jambu biji, alpukat. Dengan jenis alpukat sebagai jenis yang paling banyak tersedia. Harga bibit alpukat yang dijual oleh Pak Heru mulai dari empat ribu rupiah sampai dua puluh lima ribu.

Ada satu lagi perangkat desa yang juga membuka usaha bibit tanaman. Bahkan, beliau adalah salah satu pionier usaha pembibitan tanaman di Desa Juwet ini. Beliau adalah Pak Baedlowi, Kasi Pemerintahan di Desa Juwet. Usaha pembibitan yang diawali oleh Pak Baed dimulai di tahun 1995 saat beliau masih baru lulus pendidikan formal. Pemasaran yang dilakukan oleh Pak BAed pada saat itu fokus pada pesanan yang masuk dari instansi pemerintah. Bibit

tanaman yang dipilih untuk ditanam dan diusahakan adalah bibit tanaman buah sukun. Komoditas ini dinilai sangat berharga untuk program reboisasi yang sangat gencar dicanangkan pada saat itu. Pak BAed melihat potensi pengusahaan bibit tanaman ini dan memulai usahanya dengan mencari informasi ke Kabupaten KEdiri. PAk Baed menuturkan bahwa usaha pembibitan yang saat itu hanya menerima pesanan masuk dari pemerintahan sudah mendulang keuntungan yang bisa dibilang cukup tinggi. Akan tetapi, hal ini cukup menurun di sekitar tahun 1998 sampai awal tahun 2000an. sehingga, para generasi baru usaha bibit tanaman di desa ini mulai beralih ke pemasaran secara online. Pak Baed sendiri menuturkan bahwa pesanan yang masuk jauh lebih banyak di saat ini dengan metode online dibandingkan dengan metode menunggu pesanan masuk seperti awal dulu. HAL ini dikarenakan pemasaran secara online lebih bisa menjangkau banyak pelanggan dibandingkan dengan metode yang digunakan saat awal merintis usaha bibit tanaman.

Sebelum maraknya pembelian digital melalui online marketplace yang tersedia seperti sekarang, contohnya shopee, bukalapak, maupun tokopedia. Masyarakat Desa Juwet yang berprofesi sebagai pengusaha bibit tanaman sudah memasarkan produknya melalui website mereka sendiri. Tetapi, setelah maraknya pembelian digital melalui online marketplace tersebut, website milik para warga ini mulai tergeser posisinya di hasil pencarian google. Sehingga, penghasilan yang didapatkan warga dari penjualan digital juga menurun. Pada akhirnya, mereka dipaksa untuk beralih ke platform belanja online yang kini memiliki banyak pengguna seperti shopee, tokopedia, bukalapak, facebook marketplace, dan juga tiktok shop.

Usaha pembibitan buah alpukat di Desa Juwet sendiri sudah bisa bersaing dengan Kabupaten Malang dan Jawa Tengah. Hal ini dikarenakan iklim mereka yang tidak cocok untuk pertumbuhan buah alpukat, sehingga bibit buah alpukat dari Desa Juwet lebih diminati oleh konsumen karena tingkat keberhasilan penyambungan tanamannya lebih tinggi.

Uniknya, walaupun usaha pembibitan di Desa Juwet ini sudah sangat maju dan bisa bersaing secara nasional, tetapi mereka tidak memiliki kelompok tani ataupun paguyuban. Hal ini terjadi karena dalam beberapa kali kesempatan musyawarah. sangat sulit untuk menetapkan standar harga bibit di Desa ini. Bapak Samsudin menjelaskan bahwa dengan tidak adanya kelompok tani ataupun paguyuban ini, harga para pengusaha bibit tanaman di Desa Juwet akan bisa bersaing dengan harga di dalam desa ini sendiri. Jadi, jika ada konsumen yang tidak jadi beli di salah satu pengusaha, mereka bisa beralih ke pengusaha lain yang masih berada dalam Desa Juwet ini sendiri, bukannya pindah ke tempat atau desa lain. Hal ini juga bisa mendongkrak ekonomi desa dan juga pendapatan para warganya. Pak Samsudin juga mengungkapkan bahwa sebenarnya tidak ada perbedaan antara bibit tanaman dari desa ini dengan tempat lainnya. Tetapi, dengan tidak adanya kelompok tani maupun paguyuban dalam desa ini, muncul juga masalah baru yaitu susah nya mengontrol harga bibit tanaman. Jadi, seringkali harga jual dari desa ini sendiri akan terlalu rendah dengan harga yang sampai ke konsumen akhir. semisal, Jika pengusaha bibit di Desa Juwet ini mematok harga lima ribu rupiah per bibit, maka bisa saja harga itu sampai ke konsumen akhir, setelah melalui distributor, akan menjadi tiga puluh ribu rupiah. Kunci keberhasilan dari usaha bibit tanaman di desa ini adalah bagaimana konsistensi para pengusaha bibit tanaman untuk selalu menyediakan komoditas yang mereka jual. Walaupun tidak ada standar harga, juga tidak ada kelompok tani maupun paguyuban, tetapi warga Desa Juwet cukup kompak dalam kerjasama internal untuk penjualan bibit tanaman.

Para pengusaha bibit tanaman di desa ini juga bisa menjamin bahwa jenis buah yang dibeli akan benar. sering terjadi di beberapa kasus di mana seseorang membeli buah dengan jenis komoditas tertentu, tetapi jika sudah mulai berbuah, baru ketahuan kalau komoditasnya lain. Di Desa Juwet sendiri, dalam proses pembibitan, akan sudah mulai dibedakan jenis buah per komoditasnya. Jadi tidak akan tercampur dan tidak akan salah. selain sukses dengan pembibitan alpukat yang konsisten menumbuhkan bibit yang kemudian menumbuhkan buah yang sesuai dengan bibit awal, para petani bibit di desa juwet khusus nya Pak Modin sukses melakukan konsistensi pembibitan pada jenis tanaman buah kelengkeng. menurut pendapat beliau, proses pembibitan jenis tanaman buah ini sama halnya dengan alpukat dan jambu biji seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya.

Sebelum bibit tanaman buah kelengkeng siap untuk dipasarkan, tanaman bibit ini harus melalui proses-proses tertentu. dalam proses pembibitan ini, pak modin melakukannya di 2

tempat yaitu pekarangan di belakang rumahnya dan lahan sawah yang berada di seberang rumahnya. proses tanam biji, tumbuh tunas awal, dan tumbuh daun dilakukan di belakang rumahnya dimana durasi dari proses tersebut yaitu 1-2 bulan. setelah itu bibit akan dipindahkan ke polybag ukuran 15 dan diletakkan di lahan sawah agar memperoleh cahaya matahari yang cukup untuk membantu proses pertumbuhan daun dan batang. selain cahaya matahari, proses pertumbuhan batang dan daun turut dipengaruhi oleh pemilihan media tanam yang tepat; yaitu tanah yang tidak terlalu berair, tidak terlalu kering, dan tidak padat merah. namun menurut pak modin, ada satu media tanam yang paling berkualitas dan bagus untuk penanaman bibit buah kelengkeng yaitu menggunakan sekam.

Setelah proses pemindahan media tanam, dibutuhkan waktu 1 minggu hingga mencapai proses selanjutnya yaitu pemupukan dan kemudian dibiarkan hingga batang dan daun tumbuh kuat dengan durasi dari proses tersebut yaitu sekitar 5 sampai 6 bulan. setelah itu dilakukan penyetekan. dalam proses penyetekan, pak modin menerapkan 3 mode stek yaitu mode tempel, sambung pucuk, dan sambung susu. dari ketiga mode stek, pak modin berpendapat bahwa mode sambung susu itu memiliki tingkat kegagalan paling rendah yaitu sekitar 10% dibandingkan mode sambung pucuk yang memiliki tingkat kegagalan sekitar 30-40% dan mode tempel yang memiliki tingkat kegagalan 60%. dari penerapan proses-proses tersebut dan pemilihan media tanam serta pemilihan metode yang tepat, petani bibit seperti pak modin dapat menghasilkan bibit yang konsisten dengan buah yang dihasilkan sehingga konsumen tidak mengalami kekecewaan karena mendapatkan buah yang tidak sesuai dengan bibit yang dibeli. hal itu membuat minat konsumen dalam membeli bibit dapat meningkat dan melakukan repurchase atau pembelian ulang. pak modin menambahkan bahwa bibit dari daerah juwet ini memiliki kualitas jenis yang paling baik se-Indonesia.



Gambar 4. Wawancara bersama ibu Ummah, distributor bibit terbesar di desa Juwet

Selain pak modin, ada ibu Umah yang merupakan pengepul bibit tanaman terbesar di desa juwet kecamatan ngronggot kabupaten nganjuk. Awal mula Bu Umah menjual bibit tanaman itu reseller mencari sendiri, karena di juwet itu sentra bibit. Jadi orang luar datang berbondong-bondong untuk membeli bibit. saat ini, beliau memiliki 150 item tanaman buah dengan menerapkan proses penjualan reseller. Bu umah saat ini memiliki 150 supplier yang memasarkan bibit tanaman secara online. Dalam sekali pengiriman saat musim panas, Bu Umah mampu mendatangkan 1 truk bibit tanaman yang terdiri dari berbagai jenis dan berasal dari seluruh penjuru Indonesia. untuk Range harga yang ditetapkan oleh Bu Umah yaitu sekitar Rp.5.000.00.- sampai Rp.2.000.000.-. kemudian untuk tanaman yang berjenis Tabulampot ditetapkan dengan harga Rp.150.000.- sampai Rp.2.000.000.- ; salah satu contoh tabulampot yang siap dipasarkan yaitu tanaman buah durian. usaha yang ditekuni Bu Umah telah dimulai sejak tahun 2005 hingga sekarang. Bu Umah mengatakan bahwa semakin banyak usaha semakin mudah pemasarannya. karena kalau banyak pasti ada semua.



#### 4. KESIMPULAN

Setelah melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dan pemaparan hasil, kami menemukan bahwa terdapat tiga strategi pemasaran yang dilakukan oleh warga desa juwet kecamatan ngronggot kabupaten nganjuk. ketiga strategi pemasaran tersebut yaitu yang pertama melalui jalur corporate, yang kedua melalui pemasaran digital dan yang ketiga pemasaran melalui para reseller. contoh pemasaran melalui jalur corporate yaitu dengan diterimanya pesanan dari instansi pemerintah seperti pemesanan yang berasal dari Gerakan Rehabilitasi Hutan dan Lahan (GERHAN). kemudian untuk pemasaran melalui digital biasanya dilakukan oleh para pengepul yang memasarkan produk dari pengusaha bibit di desa Juwet melalui penjualan dalam jaringan (penjualan online). yang terakhir yaitu pemasaran melalui perantara para reseller dimana para reseller akan memasarkan produk yang mereka dapatkan dari petani bibit untuk kemudian mencapai pasar yang lebih luas. pentingnya memilih strategi pemasaran yang tepat dapat mempengaruhi peningkatan penjualan bibit tanaman.

Dalam melakukan kegiatan pengabdian masyarakat ini, kami dibantu oleh bu Mujiah yang merupakan petani bibit buah alpukat yang telah memberikan kami ilmu mengenai prose penanaman bibit alpukat mulai dari biji hingga bibit siap disambung dan diperjualbelikan. Kemudian kami turut dibantu oleh Pak Samsudin salah seorang petani bibit jambu dan kelengkeng yang telah memberikan kami informasi mengenai tahapan-tahapan dalam menanam bibit tanaman jambu dan kelengkeng hingga menghasilkan komoditas bibit yang unggul, Pak Heru Nasukhan yang merupakan pengepul bibit yang dulunya merupakan petani bibit dan, Pak Eza yang merupakan dulunya menjadi dropshipper bibit tanaman namun saat ini beralih menjadi petani bibit alpukat. Pak Heru dan Pak Eza telah memberikan ilmunya kepada kami mengenai strategi pemasaran yang beliau lakukan dan bagaimana memperoleh kepercayaan dari konsumen. Lalu ada Ibu Uma yang merupakan pengepul bibit yang memiliki toko atau kebun bibit terbesar di Desa Juwet; dimana beliau telah memberikan ilmunya kepada kami bagaimana caranya untuk konsisten dalam memasarkan bibit tanaman. Dan yang terakhir kami sampaikan terima kasih kepada Pak Baedlowi yang merupakan pionir usaha pembibitan tanaman (petani bibit) di desa juwet yang sekarang lebih fokus menjadi pengepul bibit tanaman.

#### DAFTAR PUSTAKA

*Avocados: Botany, Production and Uses.* (n.d.).

Mossler, M. A., & Crane, J. H. (2008). Florida Crop/Pest Management Profile: Avocado: CIR 1271/PI048, rev. 9/2008. *EDIS*, 2008(7). <https://doi.org/10.32473/edis-pi048-2008>

Prastowo, N. H., James M. Roshetko, Gerhard ES Manuarang, Ery Nugraha, Constantinus Joel M. Tukan dan, & Fransiskus Harun. (2006). *Teknik pembibitan dan perbanyakan vegetatif tanaman buah*. World Agroforestry Centre.

Prayoga, A. (n.d.). *USAHA TANI DAN STRATEGI PEMASARAN BIBIT DURIAN UNGGUL DI DESA BALAM JAYA KECAMATAN TAMBANG KABUPATEN KAMPAR PROVINSI RIAU*.

*The Avocado: Botany, Production and Uses.* (n.d.).

## Halaman Ini Dikосongkan