

RINGKASAN

Praktik pembelajaran dan pemberdayaan masyarakat adalah kegiatan praktek akademik bagi mahasiswa pascasarjana sehingga diharapkan mahasiswa memperoleh pengalaman praktek mandiri dan memberikan manfaat bagi masyarakat yang nantinya akan berguna untuk pengembangan profesinya sebelum menyusun tesis. praktik pembelajaran dan pemberdayaan masyarakat dilaksanakan sebagai kegiatan pembelajaran untuk memberikan pengalaman kerja kepada mahasiswa dalam rangka menerapkan atau membandingkan teori dan pengetahuan yang telah diterimanya dalam perkuliahan atau praktikum dengan situasi nyata di tempat praktik pembelajaran dan pemberdayaan masyarakat baik dari aspek akademis maupun kondisi sosial politik. Buah naga tergolong produk hortikultura yang unik karena bentuk dan warnanya. Salah satu faktor penting suatu perusahaan dalam menjalankan bisnis usaha buahnya adalah perusahaan tersebut mengetahui apa yang di inginkan dan dibutuhkan oleh konsumen.

Mitra Tani Unggul mengalami penurunan penjualan yang signifikan di semester kedua tahun 2020. Setelah kami melakukan wawancara dan observasi dapat di ambil kesimpulan bahwa, penurunan penjualan tersebut di akibat oleh dampak pandemi yang berkepanjangan dan terbatasnya mobilitas untuk melakukan distribusi hasil panen buah naga serta daya beli masyarakat yang menurun. Penambahan jalur distribusi market baru untuk meningkatkan profit perusahaan selama 3 bulan terakhir ini, apakah penjualan mengalami keuntungan yang signifikan atau tidak. Selain itu, untuk melihat dan membandingkan keuntungan disetiap bulannya. Dengan begitu dari penjualan tersebut, bisa dilihat Apakah mengalami kemajuan ataupun sebaliknya. Kegiatan ini terfokus pada bagian penjualan.

Disini penulis mencoba mengambil data penjualan dari tiga bulan sebelum pelaksanaan P3M hingga tiga bulan setelah pelaksanaan P3M. Dari data penjualan menunjukkan bahwa di bulan juni penjualan di UD. Mitra Tani Unggul sebanyak 5 ton dan terjadi penurunan di bulan berikutnya yaitu hanya 4 ton kemudian naik 2 kali lipat di bulan agustus menjadi 10 ton dan kembali mengalami penurunan penjualan di september menjadi 4 ton. Setelah mengisi form pengajuan sebagai mitra dan beberapa negoisasi yang dilakukan oleh owner akhirnya kami mendapatkan permohonan PO dari ketiga startup tersebut yaitu tanihub, segari dan sayurbox, hasilnya adalah pada bulan oktober terjadi lonjakan permintaan yaitu dengan adanya purchase order dengan jumlah penjualan sebanyak 25 ton. Pada bulan selanjutnya yaitu november mengalami penurunan penjualan yang cukup drastis yaitu hanya sebanyak 3 ton dan di bulan selanjutnya di bulan desember kembali mengalami penurunan yaitu hanya 1,9 ton. Kemudian pada bulan selanjutnya yaitu bulan januari mulai menunjukkan peningkatan penjualan kembali yaitu sebanyak 8 ton dan di bulan februari kembali terjadi peningkatan penjualan yaitu sebanyak 11 ton. Harapan dari penulis semoga pada bulan-bulan selanjutnya dapat melakukan penjualan yang terus meningkat secara stabil.