

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Magang merupakan suatu kegiatan yang dilakukan mahasiswa dalam upaya untuk memperoleh pengetahuan baru dan pengalaman praktek kerja. Adanya kegiatan magang di Balai Besar Pelatihan Pertanian Ketindan Lawang, diharapkan dapat memberikan gambaran kepada mahasiswa tentang kondisi nyata yang ada dalam dunia pertanian dan memberikan kemampuan bagi mahasiswa dalam meningkatkan kompetensi yang ditempuh. Tujuan dari magang ini adalah agar mahasiswa mampu melaksanakan kegiatan kerja lapang pada suatu perusahaan ataupun instansi dan mampu membentuk sikap serta keterampilan kerja, khususnya pada bidang pelatihan pertanian khususnya yang berada di Balai Besar Pelatihan Pertanian Ketindan Lawang.

Balai Besar Pelatihan (BBPP) Ketindan Lawang merupakan salah satu instansi yang bergerak dibidang pertanian. BBPP Ketindan juga merupakan salah satu Unit Pelaksana Teknis (UPT) di bidang pelatihan pertanian, berada dibawah dan bertanggung jawab kepada Kepala Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumberdaya Manusia Pertanian (BPPSDMP) yang secara teknis dibawah Pusat Penyuluhan Pertanian, Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumberdaya Manusia Pertanian. BBPP Ketindan mempunyai tugas pokok melaksanakan dan mengembangkan pelatihan teknis, fungsional dan kewirausahaan dibidang pertanian bagi aparatur dan non aparatur pertanian.

Pertanian adalah kegiatan penggunaan sumber daya hayati oleh manusia untuk menghasilkan bahan pangan, bahan baku, bahan industri, atau sumber energi, dan untuk mengelola lingkungan hidup. Pemanfaatan sumber daya hayati dibidang pertanian umumnya dipahami sebagai budidaya tanaman atau bercocok tanam serta pemeliharaan ternak, selain itu cakupannya dapat pula berupa pemanfaatan mikroorganisme dan bioenzim dalam pengolahan produk lanjutan. Sektor pertanian mendapat perhatian yang cukup besar dari pemerintah karena perannya sebagai sumber penghasil kebutuhan pokok, menyediakan lapangan kerja bagi

sebagian besar penduduk, sebagai penyumbang pendapatan nasional yang tinggi, dan memberikan devisa kepada negara.

Nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena adanya *input* fungsional yang diberlakukan pada komoditi yang bersangkutan. *Input* fungsional tersebut berupa proses pengubahan bentuk, pemindahan tempat, maupun proses penyimpanan. Nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen. Pada setiap usaha tentu tujuan akhirnya adalah memberikan perubahan nilai pada olahan ubi ungu tersebut, adanya nilai tambah pada kegiatan produksi juga akan berpengaruh pada laba atau keuntungan yang diperoleh oleh usaha ladrang bahwa rencana pengembangan usaha ini diperlukan analisis swot, serta dihubungkan perhitungan dengan metode hayami (Hamidah, 2015).

Pengolah ladrang ubi ungu yaitu upaya peningkatan nilai tambah dan komoditi ubi ungu. Ladrang ubi ungu merupakan produk olahan camilan yang divariasikan dengan menambahkan ubi ungu di dalam pengolahannya. Rasanya yang gurih dan harganya terjangkau, ladrang juga mengandung protein dan karbohidrat yang tinggi. Ladrang ubi ungu ini terkenal sebagai makanan yang sangat merakyat sehingga sangat cocok untuk dinikmati. Tingginya peminat cemilan ladrang ubi ungu ini telah membuktikan bahwa cemilan ladrang ubi ungu sangat laris dipasaran, sehingga olahan makanan ringan ini dapat memberikan peluang usaha yang sangat baik untuk usaha ladrang ubi ungu yang bisa mendatangkan keuntungan. Dengan menjalankan kegiatan usaha ladrang ubi ungu ini sangat mudah dan juga tidak membutuhkan modal yang sangat besar. Bahan-bahan yang dibutuhkan juga lebih mudah didapat sehingga tidak menyulitkan dalam melakukan usaha ini.

Pengembangan SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategi harus menganalisa faktor-faktor strategi perusahaan

(kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang saat ini (Rangkuti, 2004).

Rencana pengembangan usaha yang dapat dilakukan adalah dengan melaksanakan 9 komponen BMC yakni dengan menyajikan nilai (*value proposition*) yang memiliki ciri khas dan keunggulan produk, memilih segmen konsumen (*customer segment*) yang tepat, melaksanakan strategi penjualan dan promosi yang tepat untuk menarik minat beli konsumen (*customer relationship*), memanfaatkan sumberdaya (*key resource*) baik sumberdaya manusia, modal dan bahan baku sesuai dengan kebutuhan usaha, melaksanakan aktivitas produksi (*key activities*) yang higienis dan menjaga kualitas produk, memberikan kemudahan agar produk dapat terdistribusi dengan cepat kepada pembeli (*channel*), menghitung kebutuhan modal dengan tepat (*cost structure*), mengidentifikasi mitra usaha (*key partner*) dengan tepat dan mengidentifikasi peluang sumber-sumber penerimaan dengan tepat (*revenue stream*) (Rangkuti, 2014).

1.2 Tujuan dan manfaat

1.2.1 Tujuan Umum

- a. Melatih mahasiswa agar dapat menerapkan ilmu dan pengetahuan telah didapatkan diperkuliahan dalam kegiatan di lapangan.
- b. Memperoleh pengalaman profesional untuk bekerja secara nyata di lapangan.
- c. Memberikan bekal pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman praktik kepada mahasiswa mengenai kegiatan agribisnis atau ekonomi pertanian di lapangan.

1.2.2 Tujuan Khusus

- a. Menghitung Nilai Tambah Produk Ladrang Ubi Ungu.
- b. Mengetahui strategi usaha Ladrang Ubi Ungu.
- c. Merumuskan rencana usaha Ladrang Ubi Ungu.

1.2.3 Manfaat Magang

1. Bagi mahasiswa dapat menjadikan sarana pelatihan kerja lapangan dan pengembangan pengetahuan, serta peningkatan kompetensi.
2. Menjalinkan hubungan kerjasama dengan instansi yang bersangkutan terkait dalam penyelenggara magang.
3. Sebagai masukan untuk evaluasi dalam peningkatan kualitas Jurusan Manajemen Agribisnis Program Studi Manajemen Agribisnis Politeknik Negeri Jember.
4. Bagi Instansi yang bersangkutan, dapat dijadikan sebagai tambahan informasi untuk mengevaluasi hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan pelatihan sumber daya manusia.
5. Sebagai tambahan informasi dan studi pustaka bagi semua pihak yang tertarik dalam topik peningkatan nilai tambah dan pengembangan produk pertanian.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

1. Lokasi Kegiatan

Tempat : Balai Besar Pelatihan Pertanian (BBPP) Ketindan Malang

Alamat : Jln. Ketindan No.1, Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur.

2. Jadwal Kerja

Pelaksanaan Magang di Balai Besar Pelatihan Pertanian Ketindan Lawang dilaksanakan pada tanggal 1 Maret – 30 Juni 2023. Magang dilaksanakan pada hari kerja yaitu setiap Hari Senin-Jum'at. Waktu jam kerja dimulai pukul 07.30-16.00 WIB untuk Hari Senin-Kamis, dan pukul 07.30-16.30 untuk Hari Jum'at rincian magang terdapat di Lampiran 1.

1.4 Metode Pelaksanaan

Beberapa metode yang digunakan, antara lain:

a. Observasi

Metode Observasi merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap

objek yang akan diteliti. Metode Observasi yang dilakukan di Balai Besar Pelatihan Pertanian (BBPP) Ketindan dengan cara pengamatan kegiatan Nilai Tambah dan Rencana Usaha secara langsung.

b. Wawancara

Metode wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan narasumber sehingga bisa mendapatkan informasi yang diinginkan. Perolehan data dilakukan dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan yang telah disiapkan kepada narasumber.

c. Studi Pustaka

Metode studi literatur merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan cara menggunakan buku, jurnal, dan referensi terkait topik yang sedang dibahas. Metode ini dilakukan oleh penulis dengan membaca pustaka yang relevan terkait dengan nilai tambah dan rencana usaha yang dapat dilakukan di Balai Besar Pelatihan Pertanian (BBPP) Ketindan.

d. Praktik

Praktik yang diterapkan pada saat pelaksanaan magang adalah sebagai berikut:

- 1) Praktik pemeliharaan bibit stroberi di dalam *green house* sesuai sesuai dengan arahan yang diberikan oleh Pembimbing.
- 2) Praktik pencatatan pertumbuhan dan perkembangan bibit stroberi di *green house*;
- 3) Praktik menghitung nilai tambah usaha ladrang ubi ungu berdasarkan data tugas akhir mahasiswa;
- 4) Praktik menganalisis SWOT usaha ladrang ubi ungu;
- 5) Praktik menyusun *business model canvas* untuk merumuskan rencana pengembangan usaha ladrang ubi ungu agar usaha lebih *survive* dan berkelanjutan.