



Larisnya Lapak Kakak



Kementerian Pertanian Republik Indonesia
Pusat Perpustakaan dan Penyebaran Teknologi Pertanian
2020

Larisnya Lapak Kakak

Cetakan 1, 2020

Hak cipta dilindungi undang-undang
©Pusat Perpustakaan dan Penyebaran Teknologi Pertanian
Kementerian Pertanian, 2020

Tim Penyusun

Pengarah	: Kepala Pusat Perpustakaan dan Penyebaran Teknologi Pertanian
Penanggung Jawab	: Kepala Bidang Penyebaran Teknologi Pertanian
Penulis	: Yani Trisnawati
Ilustrator	: Hanif Muzaki
Perancang Sampul	: Heru Tri Handoko
Editor	: Endang Setyorini Slamet Sutriswanto

Katalog dalam terbitan

TRISNAWATI, Yani
Larisnya Lapak Kakak/Penulis: Yani Trisnawati.--Bogor: Pusat Perpustakaan dan
Penyebaran Teknologi Pertanian, 2020.
iv, 48 hlm.: ill.; 23 cm

ISBN: 978-602-322-042-7

1. Lapak 2. Komik
I. Judul

339.13

Diterbitkan oleh:

Pusat Perpustakaan dan Penyebaran Teknologi Pertanian
Jalan Ir. H. Juanda No. 20 Bogor 16122
Telp. +62-251-8321746. Faks. +62-251-8326561
e-mail: pustaka@pertanian.go.id
Homepage : www.pustaka.setjen.pertanian.go.id

Prakata

Dunia digital telah merambah semua sektor, tak ketinggalan sektor pertanian. Dulu penjualan hasil pertanian terkendala informasi pasar, jarak, dan waktu sehingga memunculkan peran perantara. Kini internet telah memotong peran perantara yang memberatkan petani dan konsumen. Jarak dan waktu bukan lagi halangan. Harga jual yang diterima petani juga menjadi lebih baik dan stabil. Bahkan petani bisa merencanakan budidaya komoditas sesuai informasi pasar yang diterimanya.

Pusat Perpustakaan dan Penyebaran Teknologi Pertanian mempersembahkan buku komik ini khusus untuk anak-anak agar mengenal dan memahami sistem penjualan produk dan jasa di bidang pertanian melalui lapak digital, toko online, dan media sosial. Untuk lebih memudahkan pemahaman anak-anak, buku ini disajikan dengan bahasa yang sederhana dan dilengkapi dengan ilustrasi yang menarik.

Semoga penerbitan buku ini dapat meningkatkan pengetahuan dan minat generasi penerus bangsa pada bidang pertanian. Berkarir di bidang pertanian bukan karena “nasib”, namun karena pilihan karir.

Bogor, Maret 2020

Kepala Pusat Perpustakaan dan Penyebaran Teknologi Pertanian

Dr. Ir. Retno Sri Hartati Mulyandari, M.Si

DAFTAR ISI

Kata Pengantar | iii

Larisnya Lapak Kak Marlita | 1

Suburnya Desa Harapan | 13

Tengkulak Penentu Harga | 24

Menyatukan Kekuatan Desa | 29

Sukses Menjadi Mitra Lapak Digital | 43

LARISNYA LAPAK KAK MARLITA

Marlita adalah kakak sepupu Doni. Ia lulusan sarjana agribisnis dari perguruan tinggi yang terkenal. Setelah lulus kuliah Kak Marlita memutuskan untuk berwirausaha dengan berjualan hasil pertanian organik secara *online*.

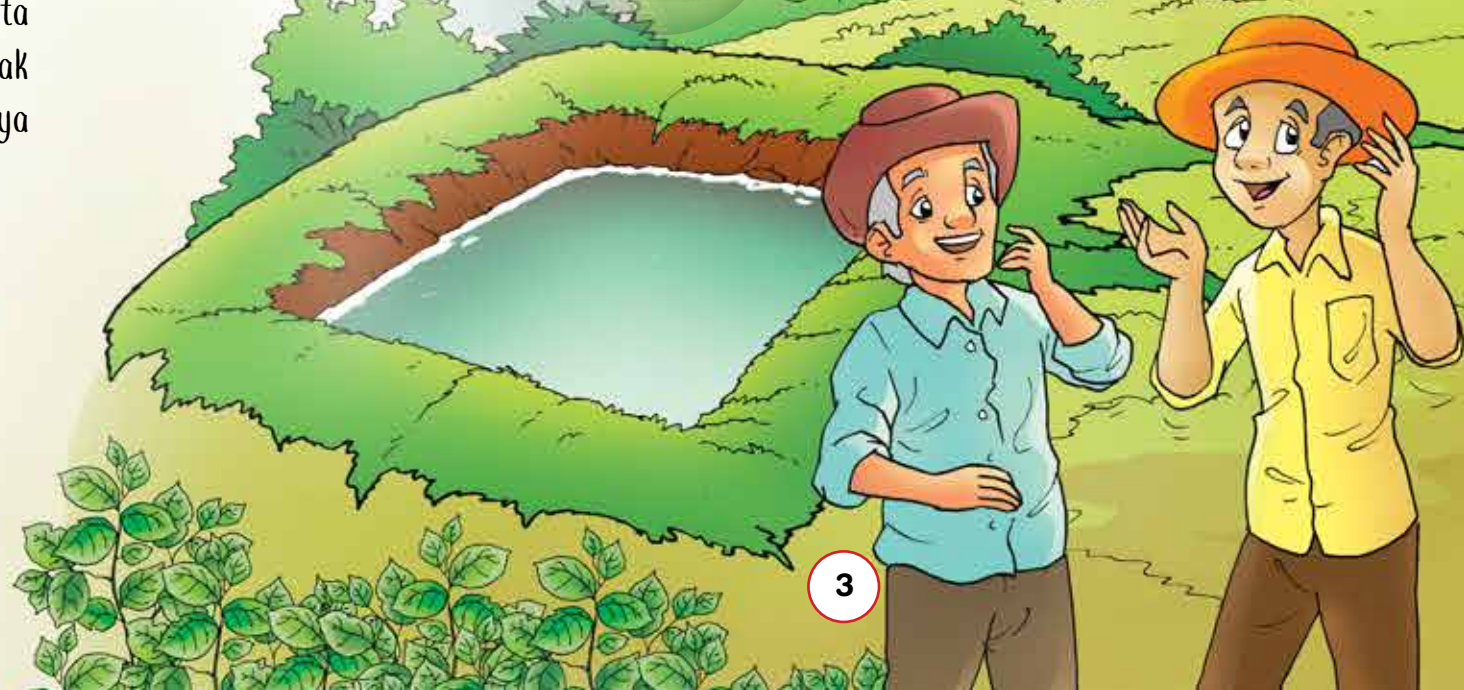
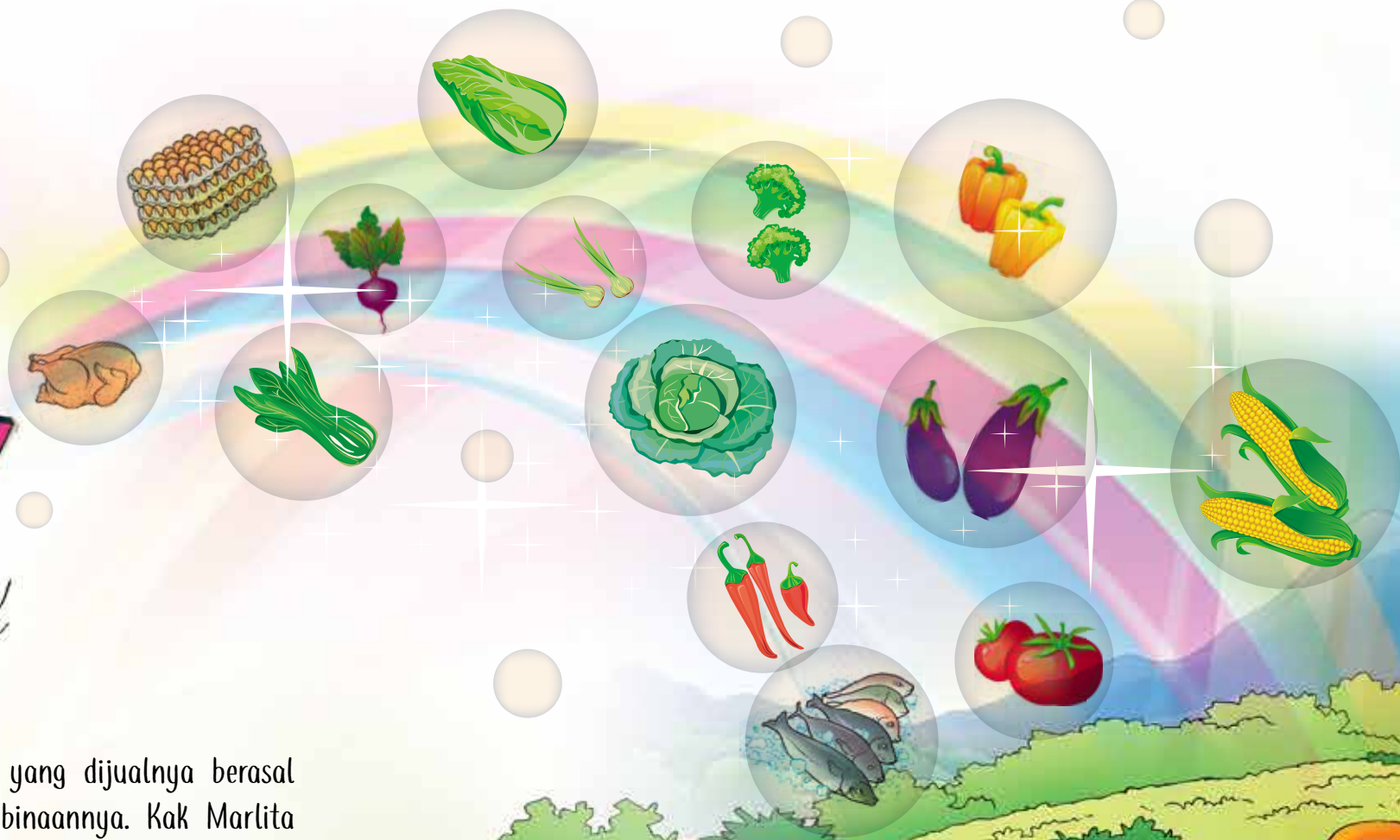




Produk organik yang dijualnya berasal dari desa-desa binaannya. Kak Marlita bekerja sama dengan petani dan peternak dan memastikan semua produknya dibudidayakan secara organik.

**TIDAK ADA LAGI
TENGGULAK
YANG MEMAINKAN
HARGA**

2



3



Ia menggunakan media sosial untuk mempromosikan dagangannya. Banyak *marketplace* atau lapak digital yang dimasukinya sehingga ia banyak menjaring pelanggan. Lapak Kak Marlita sangat laris karena Kak Marlita menjaga kepercayaan pelanggannya. Ia juga selalu mengajak petani dan peternak untuk jujur mengenai kualitas produknya.

Kini kesehariannya kakak sibuk melayani pelanggannya. Pelanggannya mulai dari restoran, hotel, rumah sakit hingga perorangan. Semua senang dengan produk organik karena lebih baik untuk kesehatan.



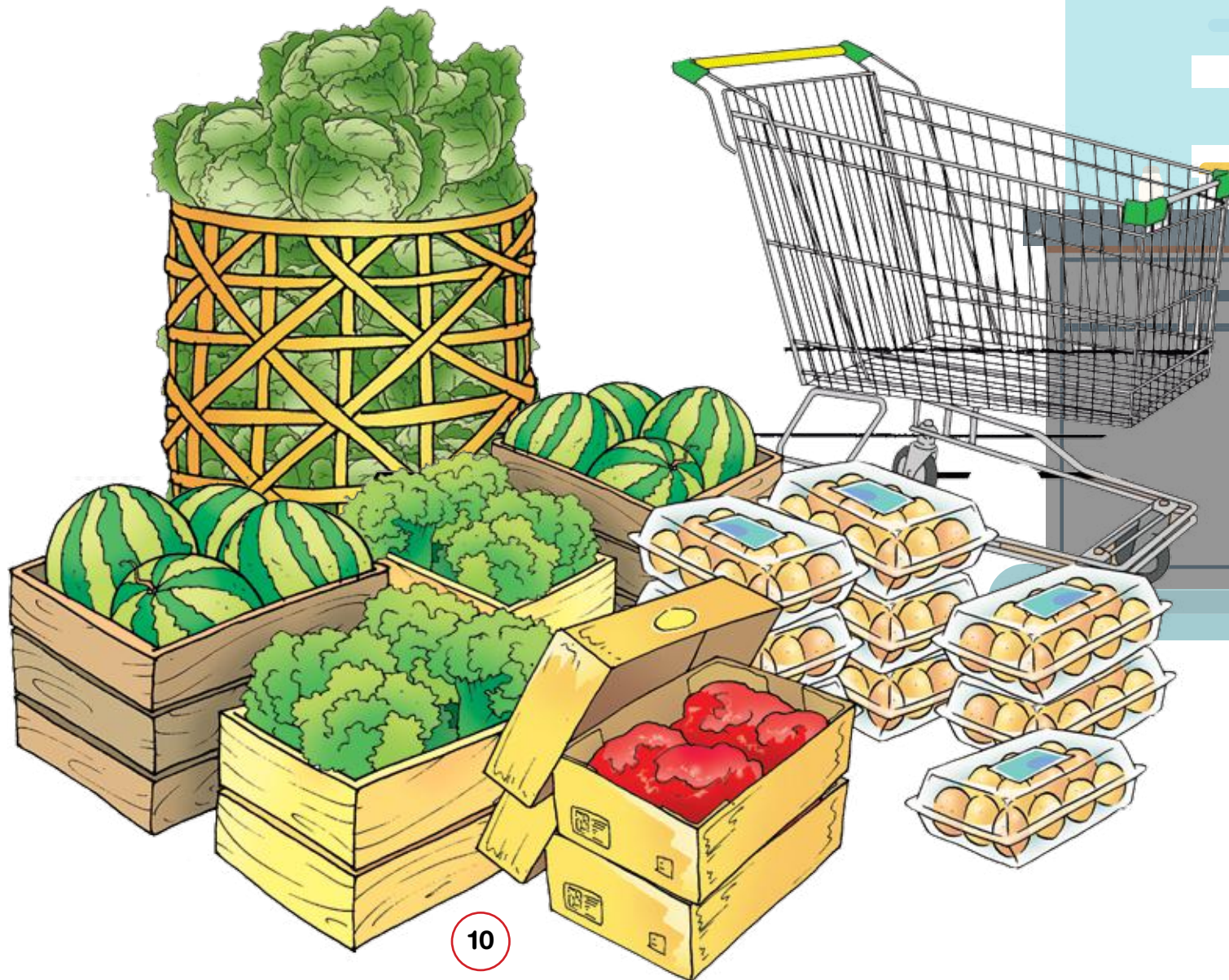
Untuk melayani pesanan dalam jumlah besar dan rutin, Kak Marlita melakukan kontrak dengan petani dan pemesan. Petani akan menanam komoditas yang ditetapkan dengan waktu dan jumlah panen yang diatur bersama.



Lapak Kakak juga melayani kebutuhan restoran-restoran. Restoran dapat memesan buah dan sayur sesuai kebutuhan bahan menu restorannya. Ada kalanya chef atau koki restoran datang langsung ke kebun untuk meminta jenis sayuran, buah atau bumbu khas yang disediakan petani.



Kakak juga membina petani sayur dan buah serta peternak untuk menjadi pemasok bagi hotel-hotel di kota. Pihak hotel telah menetapkan standar mutu untuk masing-masing komoditas yang dipesannya. Kakak Marlita membantu memastikan petani dan peternak memenuhi standar mutu yang ditetapkan. Produksi yang tidak masuk mutu hotel dapat dijual ke pasar biasa.





Lapak Kakak juga melayani konsumen rumah tangga. Konsumen tinggal pesan melalui media sosial atau aplikasi lapak Kakak. Pembeli dapat dilayani oleh lapak Kakak sesuai produk yang dipilih pembeli.

Alhamdulillah,
nggak repot lagi

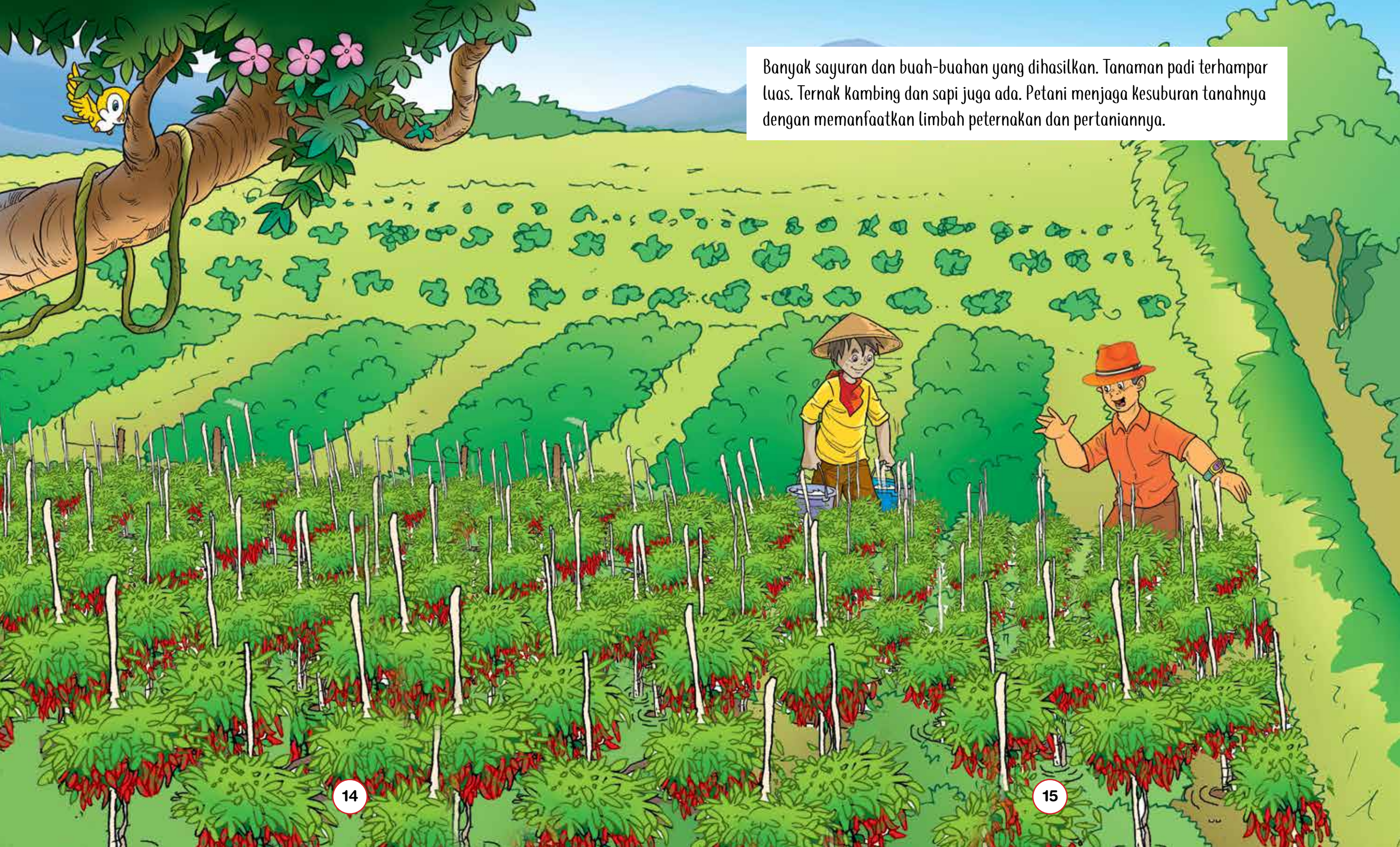
Pembeli



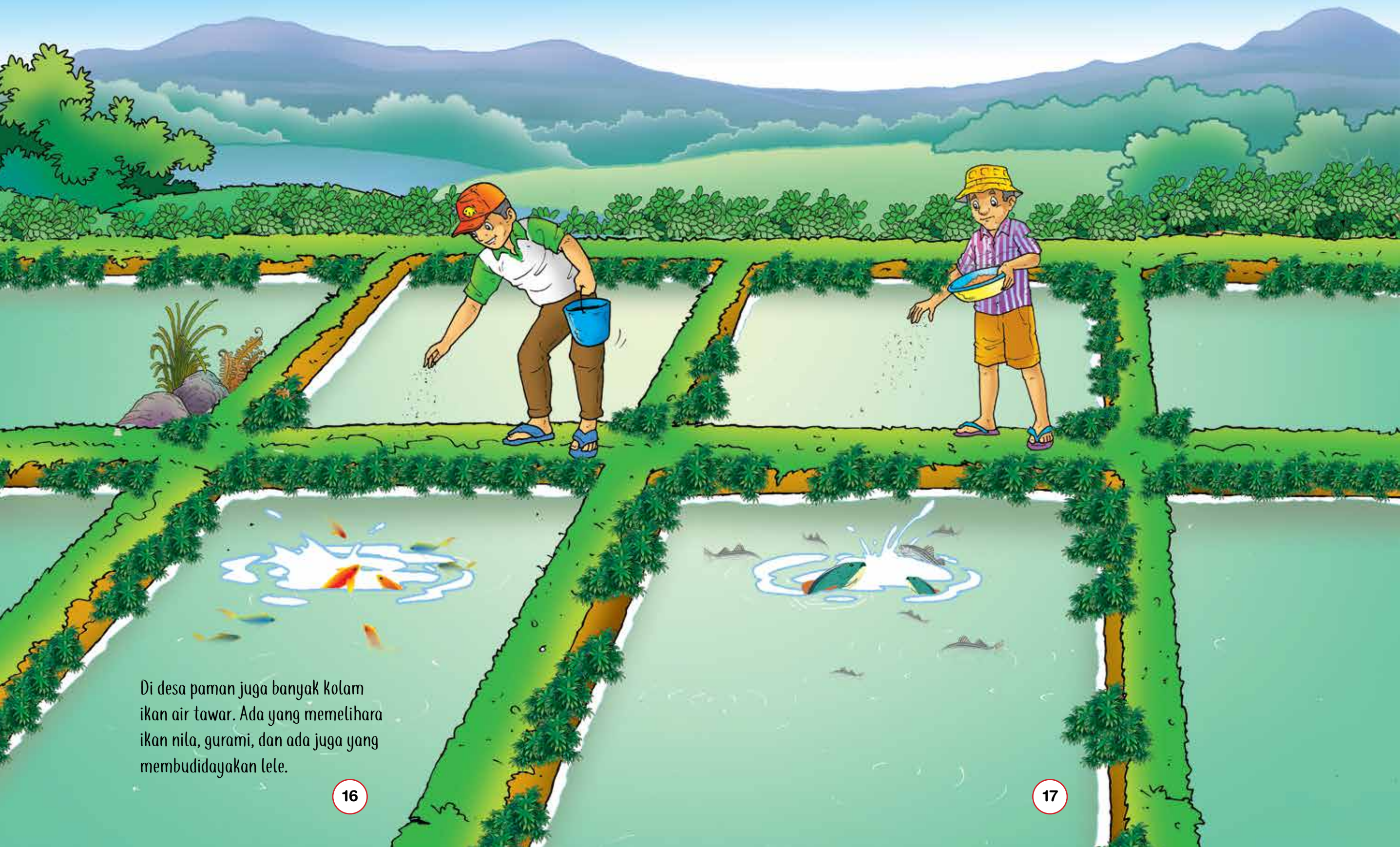
SUBURNYA DESA HARAPAN

Usaha penjualan produk pertanian organik Kak Marlita bermula saat ia menemani Doni liburan ke rumah Paman Kadir di Desa Harapan, Jawa Barat. Desanya subur dengan berbagai hasil bumi. Ada sayuran, buah-buahan, dan padi. Petaninya tidak menggunakan pupuk pabrik, cukup menggunakan kompos yang berasal dari limbah pertanian dan peternakan di desa itu. Kak Marlita melihat potensi yang hebat dari desa itu. Desa yang subur.





Banyak sayuran dan buah-buahan yang dihasilkan. Tanaman padi terhampar luas. Ternak kambing dan sapi juga ada. Petani menjaga kesuburan tanahnya dengan memanfaatkan limbah peternakan dan pertaniannya.

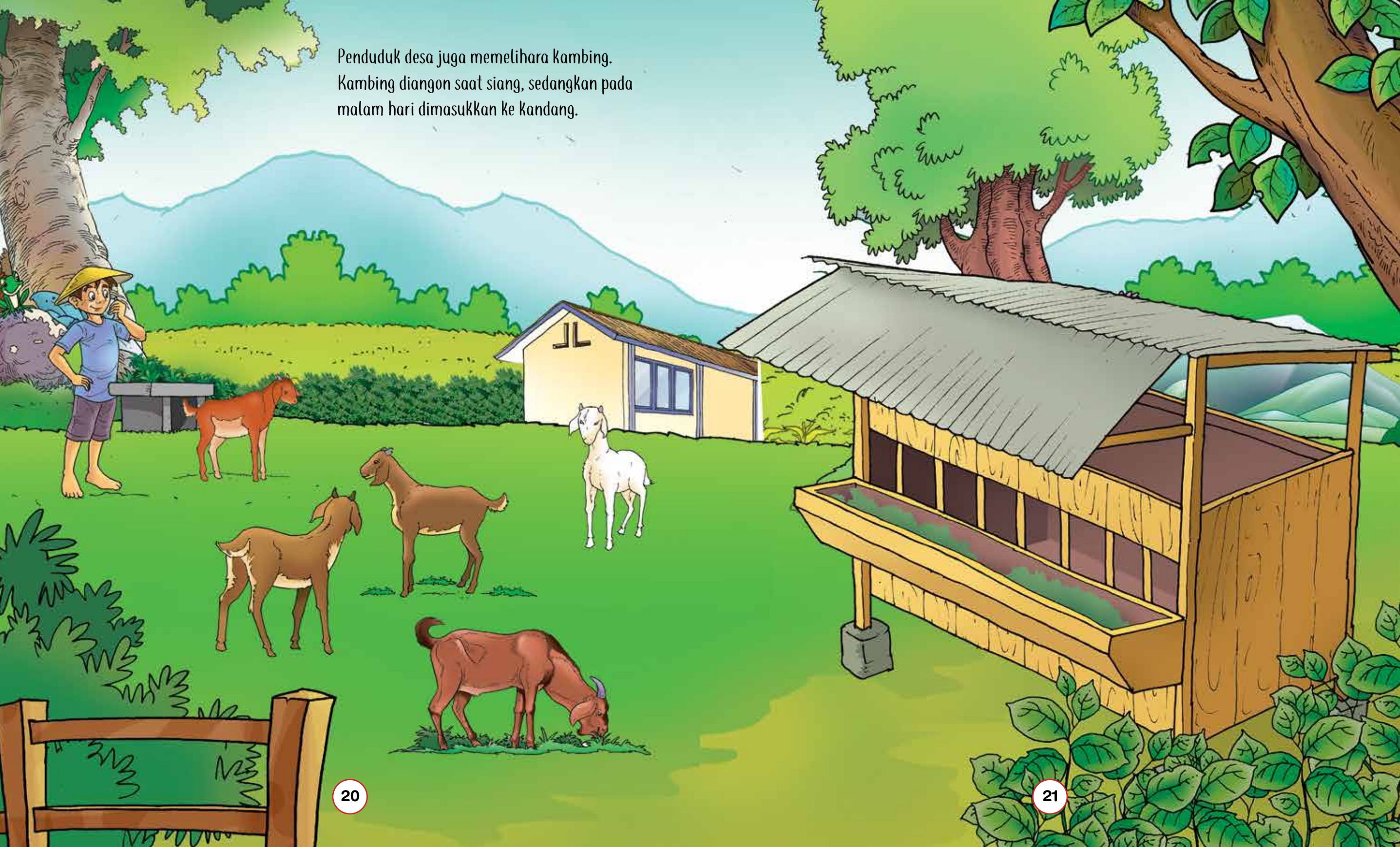


Di desa paman juga banyak kolam ikan air tawar. Ada yang memelihara ikan nila, gurami, dan ada juga yang membudidayakan lele.

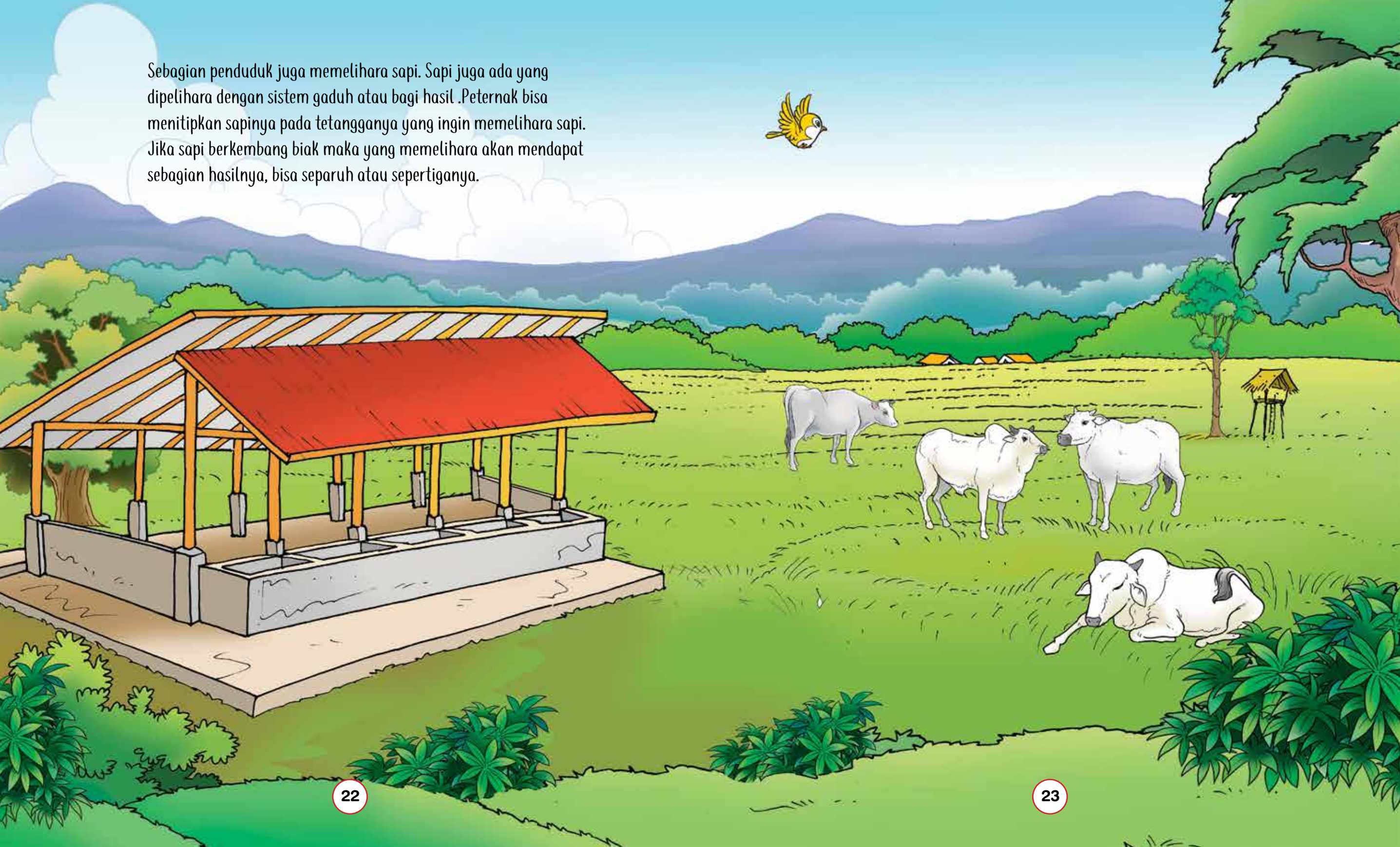
Di desa tetangga juga banyak yang memelihara ternak ayam kampung, itik, dan entok. Unggas tersebut dipelihara secara umbaran. Memelihara unggas (ayam, itik, entok) dengan sistem umbaran berarti unggas dilepaskan di sekitar kandang dan bebas bergerak dan mencari makan pada siang hari. Sedangkan pada malam hari unggas istirahat di dalam kandang yang telah disiapkan.



Penduduk desa juga memelihara kambing.
Kambing diangon saat siang, sedangkan pada
malam hari dimasukkan ke kandang.



Sebagian penduduk juga memelihara sapi. Sapi juga ada yang dipelihara dengan sistem gaduh atau bagi hasil. Peternak bisa menitipkan sapi pada tetangganya yang ingin memelihara sapi. Jika sapi berkembang biak maka yang memelihara akan mendapat sebagian hasilnya, bisa separuh atau sepertiganya.



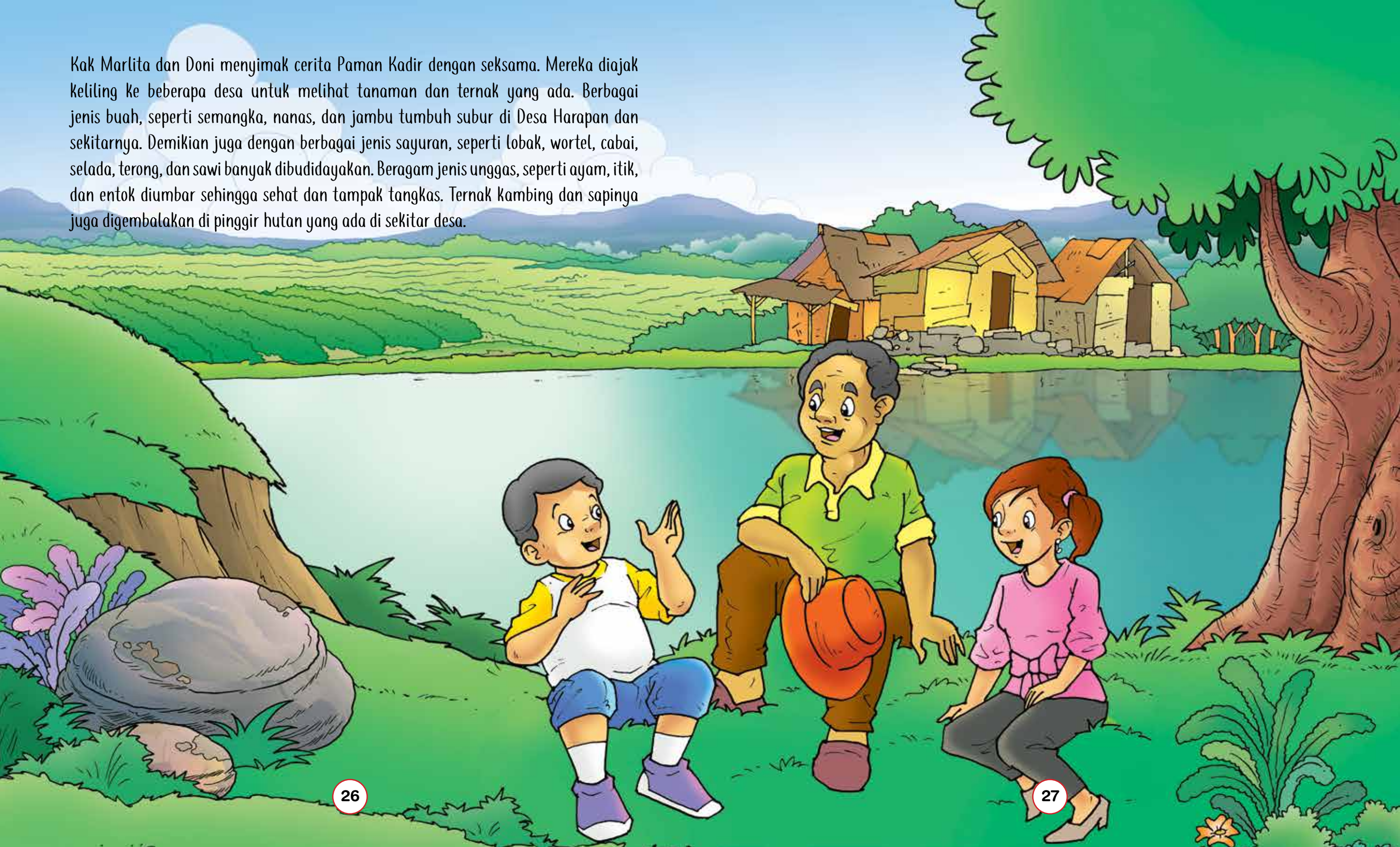
TENGKULAK PENENTU HARGA

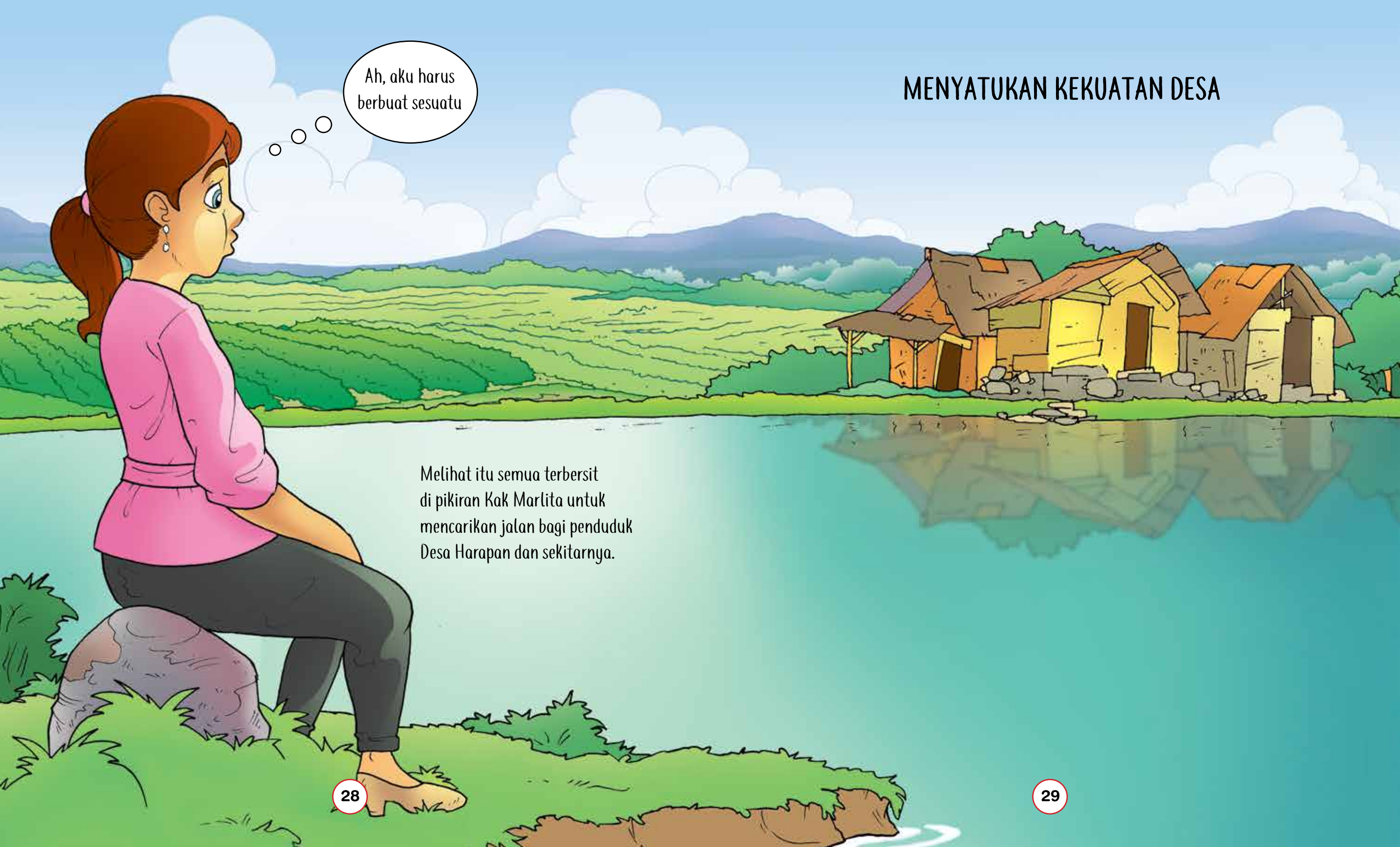


Penduduk desa selama ini menjual hasil buminya melalui Pak Badrun. Pak Badrun biasanya menawarkan bantuan uang saat petani mau memulai tanam atau ada keperluan biaya sekolah. Tapi tidak ada bantuan yang gratis. Nanti petani harus membayar pinjaman dengan hasil penjualan panennya.

Sayangnya tiap kali panen, Pak Barun selalu berkata bahwa harga hasil tani turun karena banyak yang menawarkan. Alhasil ,panennya hanya cukup untuk bayar hutang ke Pak Badrun.

Kak Marlita dan Doni menyimak cerita Paman Kadir dengan seksama. Mereka diajak keliling ke beberapa desa untuk melihat tanaman dan ternak yang ada. Berbagai jenis buah, seperti semangka, nanas, dan jambu tumbuh subur di Desa Harapan dan sekitarnya. Demikian juga dengan berbagai jenis sayuran, seperti lobak, wortel, cabai, selada, terong, dan sawi banyak dibudidayakan. Beragam jenis unggas, seperti ayam, itik, dan entok diumbar sehingga sehat dan tampak tangkas. Ternak kambing dan sapi juga digembalakan di pinggir hutan yang ada di sekitar desa.





Ah, aku harus
berbuat sesuatu

MENYATUKAN KEKUATAN DESA

Melihat itu semua terbersit
di pikiran Kak Marlita untuk
mencarikan jalan bagi penduduk
Desa Harapan dan sekitarnya.



Kak Marlita mengontak dua orang temannya di kota. Kak Marlita menyampaikan kondisi yang dilihatnya di desa Paman Kadir. Minggu berikutnya Kak Marlita dan dua orang temannya berkunjung lagi ke desa Harapan. Mereka menemui Kepala Desa. Lalu mereka bermusyawarah bersama tokoh-tokoh desa.

Minggu berikutnya, sesuai arahan kepala desa, Kak Marlita dan dua temannya langsung diskusi dengan Pak Ino, seorang peneliti pertanian. Mereka membantu masyarakat desa membentuk kelompok tani. Jika petani dan peternak berkelompok, mereka akan mudah berkoordinasi.



Kak Marlita dan dua temannya kemudian melatih petani untuk menggunakan telepon pintarnya untuk menjemput rejeki. Petani dan peternak cukup memberikan informasi komoditas apa yang akan mereka hasilkan, berapa banyak, dan kapan dipanen.



Kak Marlita juga mengajak petani menyortir hasil panennya. Petani dan peternak diajak untuk jujur pada pelanggan.



Kualitas produk harus sesuai. Ukuran, berat, dan penampilan harus sesuai seperti yang ditawarkan. Jika ada perbedaan warna tampilan produk antara di monitor telepon genggamnya atau monitor komputer dengan aslinya, juga harus diinformasikan.

Sayuran dan produk lain yang tidak sesuai ukuran dan kualitasnya masuk kategori curah. Dan petani juga harus menginformasikan dengan jujur.

Peternak unggas dan ikan juga dilatih untuk membuat kemasan produknya secara menarik.



Selain mutu, kemasan juga menjadi penting karena peternak akan mempromosikan produknya melalui foto kemasan. Selain tampilannya menarik, kemasan produk juga harus aman dan kuat.



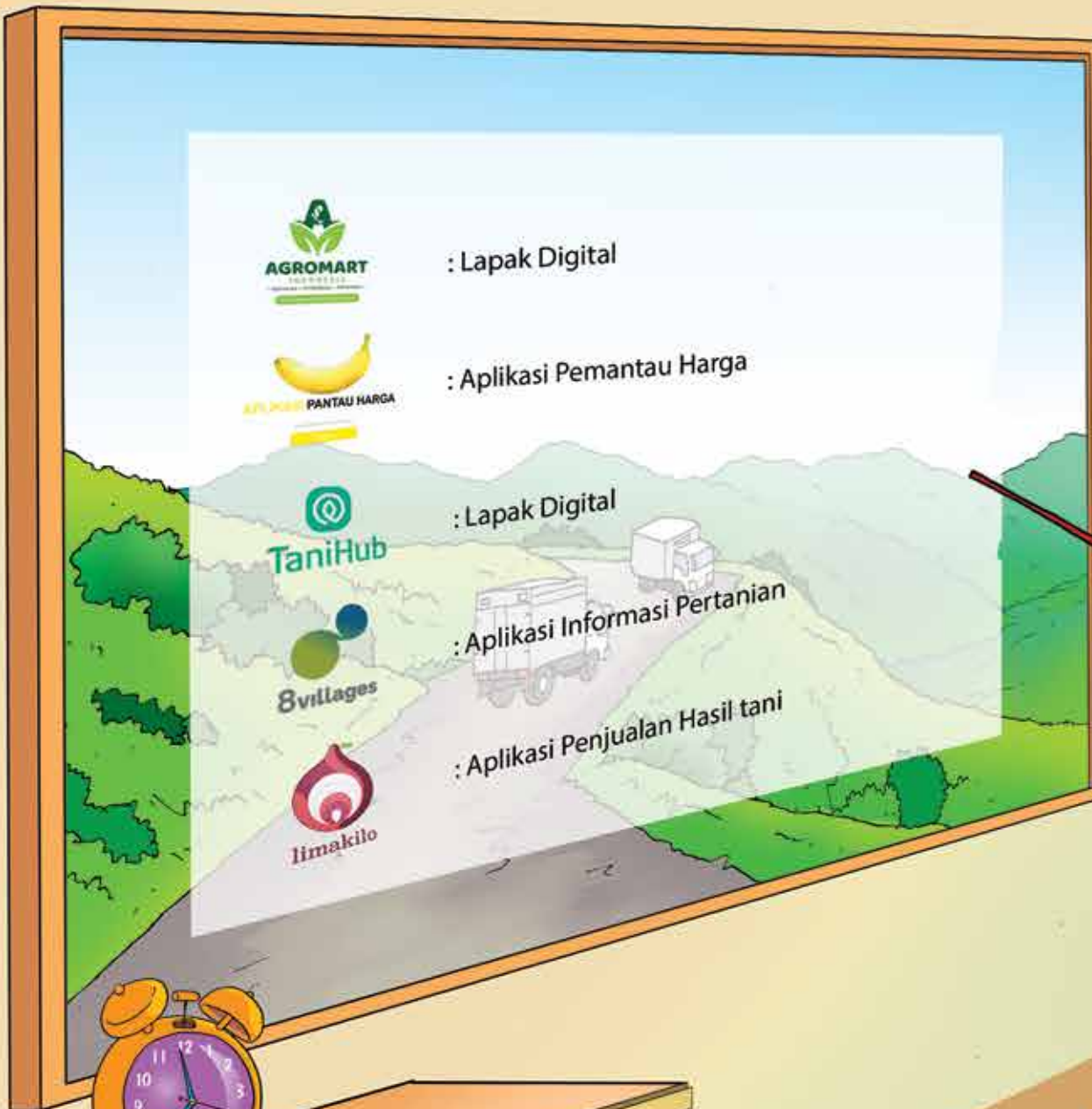
Ketika Kak Marlita sedang sibuk melatih petani dan peternak, ternyata ada Pak Badrun. Rupanya Pak Badrun tidak senang dengan yang dilakukan Marlita dan kawan-kawannya. Pak Badrun berusaha mempengaruhi petani agar jangan ikut programnya Kak Marlita. Pak Badrun mengingatkan bahwa selama ini ia yang memberi pinjaman kalau mereka kesulitan uang

Pak Badrun juga mendatangi petani sayur, padi, dan lainnya sambil mengatakan kalau dia selalu membayar kontan barang yang dibelinya. Nanti jika melalui orang kota pasti pembayarannya telat. Petani ditakut-takuti akan ditipu.



SUKSES MENJADI MITRA LAPAK DIGITAL

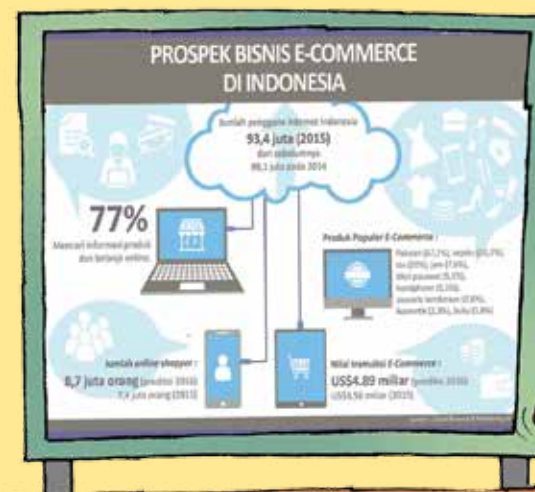
Baik, jika demikian saya yang akan melakukan pendekatan kepada Pak Badrun. Bagaimana pun Pak Badrun adalah warga desa di sini



Pada kesempatan itu Kak Marlita juga mengenalkan beragam aplikasi dan lapak digital khusus untuk pertanian. Kak Marlita menyampaikan kepada kepala desa dan aparat desa lainnya bahwa cara yang ia kenalkan bukan hanya menolong petani dan peternak, tapi juga membuka peluang usaha bagi Pak Badrun. Pak Badrun bisa membuka usaha pengiriman pesanan ke pelanggan. Jadi petani dan peternak senang, Pak Badrun juga senang.

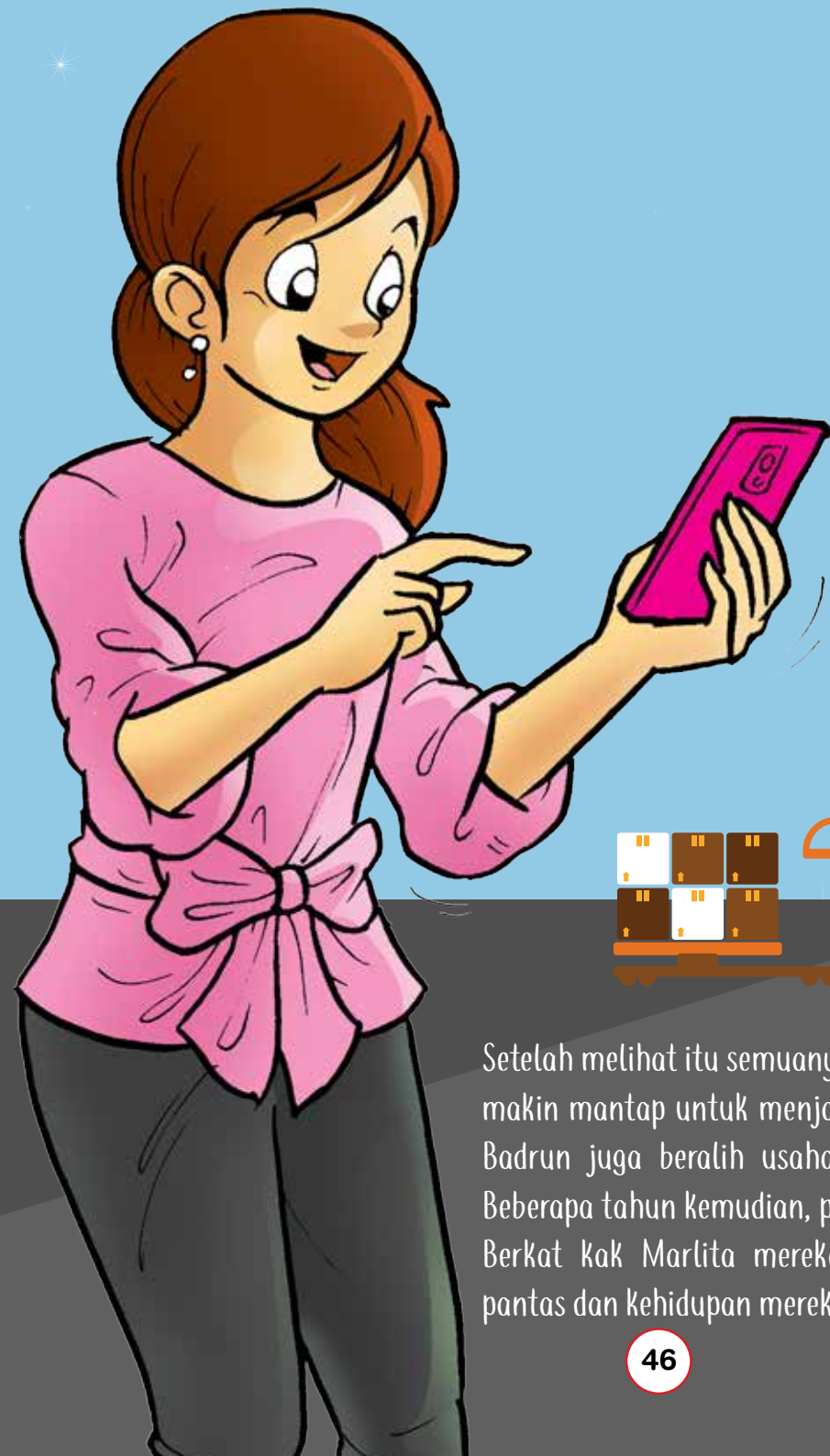


Bapak dan Ibu sekalian, nantinya bisa jualan langsung ke pelanggan. Tinggal tayangkan data produk dan fotonya. Dan, perlu dipastikan bahwa sebagai pedagang *online* kita semua harus menjaga kepercayaan pelanggan. Jangan sekali-kali memberikan data yang salah. Kita semua harus jujur mengenai kualitas dan kuantitas barang yang kita dagangkan.



Untuk memberikan pemahaman yang lebih baik, Kak Marlita mengajak kepala desa dan ketua kelompok tani ke kota. Pak Badrun juga diajak. Didampingi pak Ino, Kakak akan mengajak mereka bertemu dengan pemilik aplikasi atau lapak digital pertanian.

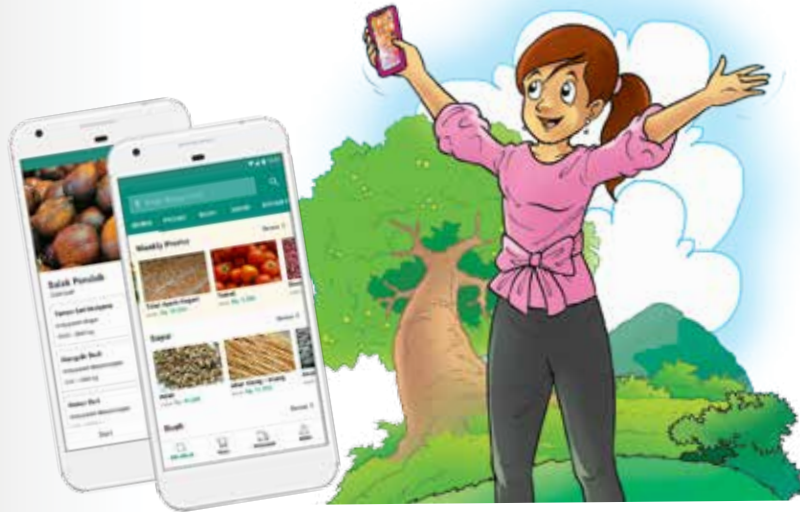




Setelah melihat itu semuanya, akhirnya petani dan peternak makin mantap untuk menjadi mitra kerja Kak Marlita. Pak Badrun juga beralih usahanya menjadi jasa pengiriman. Beberapa tahun kemudian, petani telah merasakan hasilnya. Berkat Kak Marlita mereka mendapat harga yang lebih pantas dan kehidupan mereka lebih sejahtera.

Tidak hanya petani yang diuntungkan. Kak Marlita juga makin terkenal sebagai pebisnis pertanian organik. Bahkan ada peluang Kak Marlita melayani pembeli di mancanegara. Pemasok kak Marlita sekarang juga makin bertambah.





Seperti yang kita ketahui, agar kita mampu bersaing di pasar global, mau tidak mau kita harus memanfaatkan teknologi. Teknologi memang ditujukan untuk memudahkan manusia, sehingga pemanfaatan teknologi haruslah maksimal.

Lapak digital atau *marketplace* juga membantu petani agar lebih mandiri, sehingga dapat bertransaksi langsung dengan konsumen. Selain itu, sistem jual beli hasil tani *online* juga dapat meningkatkan penghasilan petani.