

A. JUDUL

Bina Desa Wisata Wanagiri Berbasis Teknologi Informasi untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat

B. LATAR BELAKANG MASALAH

Desa Wanagiri merupakan salah satu desa yang terletak di bagian selatan Kabupaten Buleleng. Desa yang terletak 1.220 meter dari permukaan laut ini secara administrasi termasuk dalam kecamatan Sukasada, kabupaten Buleleng. Menurut sejarahnya, Desa Wanagiri memiliki makna desa yang berlokasi dikawasan hutan belantara yang dekat dengan gunung (bukit) dengan pengertian “Wana” artinya hutan dan “Giri” artinya gunung (bukit). Oleh karena letak desa yang berada diperbukitan, menyebabkan Desa Wanagiri memiliki berbagai potensi desa, salah satunya adalah pada sektor perkebunan seperti kopi dan cengkeh yang secara umum telah dikelola sendiri oleh masyarakat yang tergabung dalam Kelompok Wanita Tani (KWT) Sari Amertha Giri.

Kelompok Wanita Tani (KWT) Sari Amertha Giri berdiri pada tahun 2009 yang diprakarsai oleh Nyomang Budiani dan Kadek Putri. KWT ini dalam kegiatannya sudah menghasilkan sejumlah produk industri rumahan yang mampu menambah penghasilan ibu-ibu setempat. Menurut Nyoman Budiani, pendirian KWT Sari Amertha Giri ini sangatlah berliku-liku mulai dari keterbatasan modal usaha diawal pembentukannya sehingga harus mendirikan koperasi wanita yang anggotanya adalah semua anggota KWT, hingga akhirnya pada tahun 2014 lalu setelah modal terkumpul bisa membentuk usaha produk serbuk kopi.

Selain berfokus pada produk kopi, produk KWT Wanagiri lainnya adalah aneka keripik umbi seperti talas dan ubi, selai buah mangga, srikaya, murbei, juga madu alam. Berdasarkan hasil pengamatan, sejak September 2019, KWT Sari Amerta Giri telah mendirikan dan mengoperasikan *showcase* yang terletak di air terjun Banyumala guna membantu pemasaran produknya. Namun dari hasil observasi lapangan, *showcase* ini belum berfungsi optimal seperti yang diharapkan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi belum ramainya kunjungan wisatawan ke *showcase* ini seperti, minimnya produk-produk yang ditampilkan di *showcase*, belum ada daftar menu dengan harga yang pasti, serta promosi dan kerjasama yang kurang dengan pokdarwis yang berada di loket tiket serta belum bekerjasama dengan guide (pemandu wisatawan).

Selain *showcase*, pemasaran produk KWT Sari Amerta Giri juga dilakukan secara mulut ke mulut (tradisional), hingga akhirnya memiliki beberapa agen di beberapa daerah. Namun berdasarkan hasil wawancara, hal ini juga belum mampu meningkatkan pemasaran produk mereka sehingga sangat dibutuhkan teknik pemasaran yang lebih modern. Berdasarkan hasil observasi lapangan, desain kemasan produk yang digunakan oleh KWT Sari Amerta Giri juga masih bersifat tradisional dan kurang menarik, hal ini pun tentu saja menjadi salah satu faktor yang sangat mempengaruhi pemasaran dari produk yang dijual oleh KWT Sari Amerta Giri.

Menurut Nyoman Budiani, pemasaran produk KWT Sari Amerta Giri juga sempat memanfaatkan adanya media sosial, namun hal ini tidak berlangsung lama, hal ini disebabkan karena para anggota KWT Sari Amerta Giri belum terlalu *fasih* dalam menggunakan media sosial untuk mendukung pemasaran produknya, oleh karena hal itu produk-produk KWT Sari Amerta Giri belum terlalu terekspos ke masyarakat luar. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, proses manajemen penjualan produk KWT Sari Amerta Giri masih dilakukan secara tradisional, artinya pembelian barang antara *customer* dan penjual masih harus dilakukan secara *face-to-face*, selain itu pengelolaan keuangan dari hasil penjualan produk masih dilakukan secara manual.

Melihat potensi yang ada, KWT Sari Amerta Giri memiliki potensi kuat sebagai KWT yang lebih modern. Masyarakat khususnya KWT Sari Amerta Giri perlu dibekali sistem dan keterampilan yang lebih modern dengan memanfaatkan teknologi informasi guna mendukung kegiatan KWT dan meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya khususnya anggota KWT Sari Amerta Giri. Apabila hal ini dikembangkan, maka tentu saja akan meningkatkan pemasaran dan penjualan dari produk KWT Sari Amerta Giri.

C. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil identifikasi dan pemaparan masalah yang sudah dijelaskan sebelumnya, dipilih beberapa masalah yang menjadi prioritas masalah yaitu sebagai berikut :

1. Belum adanya sistem informasi berbasis website yang dapat mengelola dan mempromosikan produk hasil dari Kelompok Wanita Tani Desa Wanagiri.
2. Belum adanya sistem informasi berbasis website yang dapat membantu Kelompok Wanita Tani Desa Wanagiri dalam manajemen keuangannya.

3. Kelompok Wanita Tani Desa Wanagiri belum memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen sosial media guna mempromosikan produk hasil mereka.
4. Perlu adanya desain dan *re-packing* terhadap kemasan produk-produk yang dihasilkan oleh Kelompok Wanita Tani Desa Wanagiri guna meningkatkan pemasaran produk.

D. TUJUAN

Adapun tujuan utama dari program PHP2D yang diusulkan oleh HMJ TEKNIK INFORMATIKA UNDIKSHA adalah sebagai berikut.

1. Membentuk dan mengembangkan sistem informasi berbasis website guna mendukung pengelolaan dan pemasaran produk hasil Kelompok Wanita Tani Desa Wanagiri
2. Membentuk dan mengembangkan sistem informasi berbasis website guna mendukung proses manajemen keuangan Kelompok Wanita Tani Desa Wanagiri
3. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Kelompok Wanita Tani Desa Wanagiri dalam manajemen sosial media guna membantu dalam mempromosikan produk mereka.
4. Mengembangkan desain dan *re-packing* produk yang lebih modern guna meningkatkan pemasaran produk yang dihasilkan oleh Kelompok Wanita Tani Desa Wanagiri