



Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Asosiasi Petani Hidroponik Kabupaten Bondowoso

Rizal

rizalsp2001@yahoo.com

Politeknik Negeri Jember

Ginanjar Mulyo Juniarto

Politeknik Negeri Jember

Abstract *Hydroponic farmers in Bondowoso Regency who are members of the Bondowoso Hydroponic Farmers Association (Astanik), are starting to develop hydroponic vegetable agribusiness to capture opportunities as demand for hydroponic vegetables increases. However, the marketing and promotion carried out by the Bondowoso Hydroponic Farmers Association (Astanik) is still simple. Apart from this, the institutional function of farmers as an organizational forum has not been running optimally, especially in terms of financial recording. Due to these reasons, it is necessary to carry out training in preparing financial reports for the Bondowoso Hydroponic Farmers Association (Astanik). It is also necessary to develop marketing to various parties to expand the marketing reach and sustainability of the hydroponic agribusiness of the members of the Bondowoso Hydroponic Farmers Association (Astanik). Community Learning and Empowerment Practices (COMMUNITY DEVOTION) will be carried out from December 2022 to March 2023. The results of Community Learning and Empowerment Practices (COMMUNITY DEVOTION) are assistance in preparing digital financial reports for the Hydroponic Farmers Association (Astanik) Bondowoso, marketing development for external parties to obtain a Memorandum of Understanding (MoU) and initiate the opening of a hydroponic vegetable outlet.*

Keywords: *Hydroponics, marketing, Bondowoso Hydroponic Farmers Association*

Abstrak Petani hidroponik di Kabupaten Bondowoso yang tergabung dalam Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso, mulai mengembangkan usaha agribisnis sayuran hidroponik untuk menangkap peluang seiring meningkatnya permintaan sayur hidroponik. Namun demikian, pemasaran dan promosi yang dilakukan oleh Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso masih secara sederhana. Selain hal tersebut, fungsi kelembagaan petani sebagai wadah organisasi belum berjalan optimal khususnya dalam hal pencatatan keuangan. Oleh karena beberapa hal tersebut, perlu dilakukan pelatihan penyusunan laporan keuangan bagi Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso. Pengembangan pemasaran ke berbagai pihak juga perlu diupayakan untuk memperluas jangkauan pemasaran dan keberlanjutan usaha agribisnis hidroponik para anggota Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso. Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PENGABDIAN PADA MASYARAKAT) dilakukan pada bulan Desember 2022 hingga Maret 2023. Hasil kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PENGABDIAN PADA MASYARAKAT) adalah pendampingan penyusunan laporan keuangan secara digital kepada Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso, pengembangan pemasaran kepada pihak eksternal untuk mendapatkan *Memorandum of Understanding (MoU)* dan penginisiasian pembukaan outlet sayur hidroponik.

Kata Kunci : Hidroponik, pemasaran, Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso

Latar Belakang

Sayuran merupakan jenis komoditi yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan berperan penting dalam pemenuhan berbagai kebutuhan masyarakat. Komoditas sayuran memegang

peranan penting dalam pemenuhan kebutuhan manusia khususnya dalam hal kecukupan pangan dan gizi yang dibutuhkan. Meningkatnya populasi penduduk, kesejahteraan masyarakat, serta pengetahuan masyarakat akan kesehatan maka akan berpengaruh terhadap peningkatan permintaan sayuran sehingga produksi sayuran harus ditingkatkan.

Konsumsi sayur dan buah yang cukup merupakan salah satu hal penting untuk memperkuat sistem pertahanan tubuh manusia (sistem imun). Pandemi covid-

19 memberikan efek perubahan perilaku masyarakat ke arah gaya hidup yang lebih sehat. Pergeseran perilaku masyarakat tersebut menambah tingkat konsumsi terhadap sayuran yang lebih higienis dan aman dikonsumsi sehingga memunculkan peluang industri pertanian, khususnya sayuran.

Kendala pertanian konvensional di Indonesia salah satunya adalah kondisi lingkungan yang kurang menunjang, dengan curah hujan yang cukup tinggi, atau bahkan kekeringan yang kerap melanda saat musim kemarau tiba. Cekaman keadaan yang kurang ideal tersebut memerlukan pemanfaatan teknologi budidaya yang lebih relevan untuk dikembangkan di masa mendatang. Hidroponik merupakan salah satu teknologi yang bisa menjadi solusi dalam penerapan budidaya sayuran seiring dengan keterbatasan lahan, tenaga kerja dan sumber daya alam lainnya.

Budidaya tanaman secara hidroponik memiliki beberapa keuntungan yaitu pertumbuhan tanaman dapat di kontrol, tanaman dapat berproduksi dengan kualitas dan kuantitas yang tinggi, tanaman jarang terserang hama penyakit karena terlindungi, pemberian air irigasi dan larutan hara lebih efisien, dapat diusahakan terus menerus tanpa tergantung oleh musim dan dapat diterapkan pada lahan yang

sempit. Sayuran hidroponik mulai diminati oleh masyarakat untuk konsumsi sehari-hari, sehingga memberikan peluang besar untuk usaha sayuran hidroponik.

Petani hidroponik di Kabupaten Bondowoso yang tergabung dalam Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso, mulai mengembangkan usaha agribisnis sayuran hidroponik untuk menangkap peluang seiring meningkatnya permintaan sayur hidroponik. Mulai berkembangnya beberapa pasar modern, perubahan gaya hidup masyarakat dan meningkatnya kegiatan ekonomi di Kabupaten Bondowoso turut mempengaruhi permintaan sayuran hidroponik. Namun demikian, pemasaran dan promosi yang dilakukan oleh Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso masih secara sederhana baik melalui CFD dan ke pengepul. Selain hal tersebut, fungsi kelembagaan petani sebagai wadah organisasi belum berjalan optimal khususnya dalam hal pencatatan keuangan.

Oleh karena beberapa hal tersebut, perlu dilakukan pelatihan penyusunan laporan keuangan bagi Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso. Pengembangan pemasaran ke berbagai pihak juga perlu diupayakan untuk memperluas jangkauan pemasaran dan keberlanjutan usaha agribisnis hidroponik para anggota Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso.

1. Tujuan Umum

Tujuan dari kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PENGABDIAN PADA MASYARAKAT) ini secara umum yaitu:

1. Untuk meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam upaya pemberdayaan masyarakat.
2. Mengaplikasikan keilmuan peserta PENGABDIAN PADA MASYARAKAT yang diperoleh dalam perkuliahan untuk menganalisis beberapa permasalahan di Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso dan mencari solusi terkait permasalahan yang ada.

2. Tujuan Khusus

Tujuan dari kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PENGABDIAN PADA MASYARAKAT) ini secara khusus yaitu:

1. Memberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan secara digital kepada Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso.
2. Mengembangkan pemasaran kepada pihak eksternal melalui *Memorandum of Understanding (MoU)*.
3. Membuka outlet sayur hidroponik.

3. Manfaat dan Relevansi

Kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PENGABDIAN PADA MASYARAKAT) yang dilakukan di Asosiasi Petani Hidroponik Kabupaten Bondowoso diharapkan memberi manfaat sebagai berikut:

1. Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso memiliki laporan keuangan secara digital.
2. Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso dapat menambah jaringan pemasaran produk sayur hidroponik sehingga dapat diterima konsumen secara lebih luas melalui Kerjasama dengan pihak eksternal dan pembukaan outlet.

4. Kompetensi Peserta

1. Mahasiswa mampu mendampingi penyusunan laporan keuangan Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso.
2. Mahasiswa mampu mendampingi dan memfasilitasi penambahan jaringan pemasaran produk sayur hidroponik kepada pihak eksternal.
3. Mahasiswa mampu mendorong pembukaan outlet untuk pemasaran sayur hidroponik.

5. Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (Pengabdian Pada Masyarakat) akan dilaksanakan di Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso selama 3 bulan yaitu Desember 2023 hingga Februari 2024.

Tinjauan Umum Pengabdian Pada Masyarakat

1. Sejarah Tempat Pengabdian Pada Masyarakat

Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso dibentuk berawal dari beberapa petani hidroponik yang tergabung dalam Komunitas Hidroponik Bondowoso mempunyai keinginan untuk meningkatkan level dari yang awalnya hidroponik sebagai hoby menjadi sebuah usaha agribisnis yang dapat memberikan pendapatan yang berkesinambungan bagi para petani. Akhirnya pada tanggal 5 Februari 2019 sebanyak 10 orang petani hidroponik berkumpul dan bersepakat untuk membentuk Asosiasi berbasis komoditas tanaman hidroponik. Pada tanggal 10 Februari 2020 kelembagaan petani hidroponik tersebut diakui oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Bondowoso melalui Keputusan Bupati Nomor:

188.45/344/430.4.2/2020 tentang Revitalisasi Kelembagaan Petani di Kabupaten Bondowoso. Anggota Astanik kemudian berkembang menjadi 20 orang yang tersebar di beberapa kecamatan di wilayah Kabupaten Bondowoso. Lokasi kebun petani anggota asosiasi hidroponik tersebar di Kecamatan Bondowoso, Maesan, Tamanan dan Wonosari.

Jumlah kapasitas lobang tanam keseluruhan dari anggota Astanik sebanyak 20.500 lobang tanam atau jika dikonversikan ke satuan luas kurang lebih seluas 1000m^2 . Beberapa system budidaya hidroponik yang digunakan oleh anggota Astanik antara lain adalah *Nutrient Film Technique (NFT)*, *Deep Flow Technique (DFT)* dan rakit apung atau *Floating Raft*. Pemilihan masing-

masing system tersebut disesuaikan dengan kondisi dan kemampuan anggota petani hidroponik.

Beberapa jenis sayur yang dibudidayakan oleh anggota Astanik antara lain: selada keriting, kangkung, kailan, pakcoy, kale, siomak, caisim dan bayam. Pemilihan jenis sayuran tersebut berdasarkan keinginan petani dan potensi pasar sayur hidroponik yang diyakini oleh para petani bisa diterima oleh konsumen. Tidak semua petani menanam jenis sayuran tersebut, melainkan menyesuaikan dengan jenis system hidroponik yang dimiliki dan keadaan kebun masing-masing petani.

Pemasaran komoditas sayur hidroponik yang dihasilkan awalnya dipasarkan di *Car Free Day* di Alun-alun kota Bondowoso setiap hari Minggu dan Pasar Tani setiap hari Jumat yang difasilitasi oleh Dinas Pertanian Kabupaten Bondowoso. Kemudian pada bulan Maret 2020 memutuskan untuk membuka stand di Minimarket Murnimart Bondowoso. Namun stand tersebut tidak bertahan lama karena adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang berimbas sepinya pengunjung dan menurunnya omset.

2. Sumber Daya Manusia

Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso mempunyai anggota yang berjumlah 20 orang dengan sebaran usia sepertipada tabel berikut.

Tabel 2.1 Sebaran Usia SDM Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso

Umur (tahun)	Jumlah	Persentase (%)
20-30	3	15
31-40	15	75
41 ≤	2	10
Total	20	100

Sumber: Wawancara, 2022

Adanyasebaranusia petani hidroponik yang sebagian besar berusia dibawah 40 tahun diharapkan penguatan kelembagaan petani hidroponik dan pengembangan pemasaran sayur hidroponik dapat berjalan optimal. Dengan usia yang masih produktif tersebut, dalam penyusunan laporan keuangan dan pengembangan pemasaran dengan pihak eksternal akan lebih mudah dilakukan mengingat di rentang usia tersebut para anggota petani sangat familier dengan dunia digital dan energik.

3. Tata Kelola atau Manajemen

Tata kelola atau manajemen kelembagaan masih sangat sederhana. Dari struktur organisasi (Gambar 1) dapat dilihat bahwa manajemen sumber daya manusia yang ada di Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso masih sederhana yaitu Ketua, Sekretaris, Bendahara, Seksi Produksi, Seksi Humas dan Seksi Pemasaran. Dalam pembagian tugas untuk masing-masing seksi juga belum berjalan dengan optimal sesuai bidang tersebut dikarenakan terbatasnya kompetensi sumberdaya manusia yang dimiliki.

4. Karakteristik Spesifik Tempat Pengabdian Pada Masyarakat

Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso merupakan suatu wadah bagi para petani hidroponik di Kabupaten Bondowoso yang memiliki kesamaan pemikiran dan tujuan untuk mengembangkan agribisnis hidroponik di Kabupaten Bondowoso. Dengan kesamaan pemikiran dan tujuan tersebut menjadi salah satu modal dasar yang kuat bagi Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso untuk berkembang dan berinovasi.

Petani hidroponik yang tergabung dalam Astanik memiliki latar belakang yang beragam. Beberapa anggota Astanik ada yang menjadikan profesi petani hidroponik sebagai

Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Asosiasi Petani Hidroponik Kabupaten Bondowoso

pekerjaan utamanya, dan beberapa juga sebagai pekerjaan sampingan selain pekerjaan utama mereka. Latar belakang pendidikan, pekerjaan utama dan usia dari anggota Astanik merupakan tantangan dan peluang dalam mengembangkan agribisnis hidroponik di kabupaten Bondowoso. Terdapat 3 anggota Astanik yang sudah kompeten dan memiliki Sertifikat Kompetensi dari Lembaga Sertifikasi Profesi Pertanian Nasional di bidang Budidaya Tanaman Hidroponik sehingga dapat saling membantu antar anggota dalam hal budidaya hidroponik. Dalam hal pemasaran hasil budidayahidroponikmasihdilakukan secara sederhana melalui penjualan secara langsung di acara *Carfree Day*, Pasar Tani maupun ke pengepul.

5. Analisis Masalah

Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso sebagai sebuah organisasi dan wadah bagi para petani hidroponik diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Sebagai sebuah organisasi, belum ada pencatatan administrasi yang baik. Pencatatan laporan keuangan belum dimiliki oleh Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso.
2. Pemasaran sayur hidroponik yang dihasilkanmasih belum maksimal, sehingga perlu pengembangan pemasarankepadapihakeksternal.
3. Pemasaranyang dilakukan kurang optimal karenamasih terbatas waktu di *Car Free Day* maupun Pasar Tani.

6. Rancangan Pemecahan Masalah dan Atau Pemberdayaan

Permasalahan yang dihadapi oleh Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso dapat diselesaikan melalui beberapapendekatan sebagai berikut:

1. Pembinaan Administrasi
Pencatatan laporankeuanganyang belumtertata dengan baik dapat diselesaikan dengan cara pendampingan oleh mahasiswadalam pembuatan laporankeuangan secara digital.
2. Pendampingan pengembangan pemasaran kepada pihak eksternal dengan cara mencari peluang kerjasama dengan instansi, restoran, hotel, dan retail sehingga dapat dihasilkan sebuahkeepakatan bersama atau MoU.
3. Pendampingan pembukaan outlet untuk pemasaran sayur hidroponik.

Ruang lingkup dari kegiatan Praktik Pemberdayaan dan Pembelajaran Masyarakat (Pengabdian Pada Masyarakat) ini yaitu pendampingan penguatan kelembagaan dengan pendampingan penyusunan laporan keuangan secara digital. Selain itu, mahasiswa juga melakukan pendampingan untuk pengembangan pemasaran kepada pihak eksternal dan menginisiasipembukaan outlet.

7. Instrumen Kegiatan

Sebagai upaya pemecahan masalah, kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat pada Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso menggunakan instrumen kegiatan antara lain ATK, LCD proyektor, laptop, media dokumentasi, sampel produk sayur hidroponik dan aplikasi catatankeuangan.

8. Keterlibatan Stakeholders (Pemangku Kepentingan)

Pelaksanaan pemecahan masalah yang dilakukan pada kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat membutuhkan keterlibatan dari berbagai *stakeholders* (pemangku kepentingan). Sesuai dengan Permentan No.67 tahun 2016 tentang Pembinaan Kelembagaan Petani, pembentukan Asosiasi Komoditas Pertanian ditujukan untuk meningkatkan posisi tawar melalui peningkatan profesionalisme dalam mengelola usahatani dengan menerapkan prinsip-prinsip ekonomi secara lebih baik. Dengan demikian, dalam penguatan kelembagaan dan

pengembangan pemasaran, Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso diharapkan mampu berperan menjadi fasilitator layanan bagi petani yang menjadi anggotanya.

Dinas Pertanian Kabupaten Bondowoso berperan sebagai pembina dalam pembinaan dan pendampingan kelembagaan petani yang ada di kabupaten Bondowoso. Politeknik Negeri Jember melalui Dosen Pembimbing kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat berperan mendampingi dan membina mahasiswa pelaksana kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat dalam melakukan pemberdayaan masyarakat sehingga tujuan Pengabdian Pada Masyarakat tercapaidenganbaik.

C. Hasil Pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat

1. Hasil Kegiatan

Kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (Pengabdian Pada Masyarakat) di Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso dilaksanakan pada bulan Desember 2022 sampai dengan Februari 2023. Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso mempunyai keinginan untuk meningkatkan level dari yang awalnya hidroponik sebagai hobi menjadi sebuah usaha agribisnis yang dapat memberikan pendapatan yang berkesinambungan bagi para petani.

.Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (Pengabdian Pada Masyarakat) diawali dengan pengenalan dan adaptasi dengan kondisi di Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso. Kegiatan yang dilakukan yaitu mengidentifikasi permasalahan yang terdapat pada Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso. Setelah itu melakukan wawancara dengan pengurus Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas mengenai permasalahan yang akan diselesaikan. Adapun daripermasalahan- permasalahanyang ditemui di Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso, peserta Pengabdian Pada Masyarakat membuat daftar yang berisi tentang semua permasalahan yang ditemukan lalu ditetapkan beberapa masalah yang mungkin untuk diselesaikan, peserta Pengabdian Pada Masyarakat kemudian memulai untuk cara penyelesaiannya. Berdasarkan hasil diskusi, disepakati yang menjadi topik kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (Pengabdian Pada Masyarakat) adalah penguatan pencatatan keuangan dan pengembangan pemasaran Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso.

2. Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Secara Digital

Laporan keuangan adalah alat ukur prestasi manajemen di masa lalu dan sebagai dasar pengambilan keputusan di masa depan (Sartono, 2017:3). Laporan keuangan menggambarkan kondisikeuangandan hasil usaha suatu perusahaan pada saattertentu atau jangkawaktutertentu. Adapun jenis laporan keuangan yang lazim dikenal adalah neraca, laporan laba rugi, atau hasil usaha, laporan arus kas, laporan perubahan posisi keuangan (Harahap, 2011:105).

Menurut Rinandiyana, dkk (2020) laporan keuangan yang tercatat denganbaik akan dapat mengoptimalkan sisi profesionalisme pengelolaan keuangan. Karena biasanya tanpa pencatatan yang baik, sangat memungkinkan para pengusaha salah dalam mengambil keputusan di bidang keuangan. Pengusaha UMKM terkadang bahkan tidak mengetahui secara riil jumlah uang yang dimiliki, berapa modal yang dikeluarkan, berapa hutang dan piutang, serta apakah usahamerekatelah mendapatkan laba atau bahkan mengalami kerugian.

Laporan keuangan ini tidak hanya berlaku pada bisnis besar, tetapi laporankeuangan juga berlaku pada bisnis kecil.Fungsi laporan keuangan untuk bisnis adalah mengetahui bagaimana jalannya keuangan perusahaan sehingga, bisa melihat kedepannya apakah perusahaan bisatetap berjalan atau apakah perusahaan memiliki dana yang sesuai.

Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Asosiasi Petani Hidroponik Kabupaten Bondowoso

Sebelum dilakukan Pengabdian Pada Masyarakat laporan keuangan di Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso tidak dijalankan. Bendahara selaku pengelola keuangan hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran di buku saku. Tidak ada pencatatan yang tersusun rapi sebagaimana seharusnya laporan keuangan disusun. Oleh sebab itu, pemecahan masalah yang diberikan adalah melakukan pendampingan pembuatan laporan keuangan menggunakan aplikasi keuangan yang berbasis Android yaitu SI APIK (Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan).

Aplikasi SI APIK merupakan aplikasi pencatatan transaksi keuangan untuk berbagai sektor usaha baik jasa, perdagangan, manufaktur, pertanian, dan lain-lain yang didesain sederhana, sistematis, dan sudah berdasarkan standar SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah). Aplikasi yang dikembangkan oleh Bank Indonesia bekerjasama dengan IAI (Ikatan Akuntan Indonesia) ini mencatat transaksi dengan sistem double entry (debit-kredit) sehingga menghasilkan pencatatan keuangan lebih akurat. Sistem input pada aplikasi SI APIK menerapkan sistem single entry menurut jenis-jenis transaksi. Aplikasi yang dapat digunakan padaperangkat berbasis android dan pada komputer ini dapat menghasilkan output berupa laporan keuangan yang sudah sesuai dengan SAK EMKM antara lain laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi. Selain itu juga ada laporan arus kas, rincian pos keuangan, histori transaksi, dan laporan tren pendapatan, tren beban, dan tren laba. Laporan keuangan yang dihasilkan dapat dikonversi dalam berbagai format seperti excel dan pdf sehingga mudah untuk dicetak atau disebar (Habibi dan Supriatna, 2021).

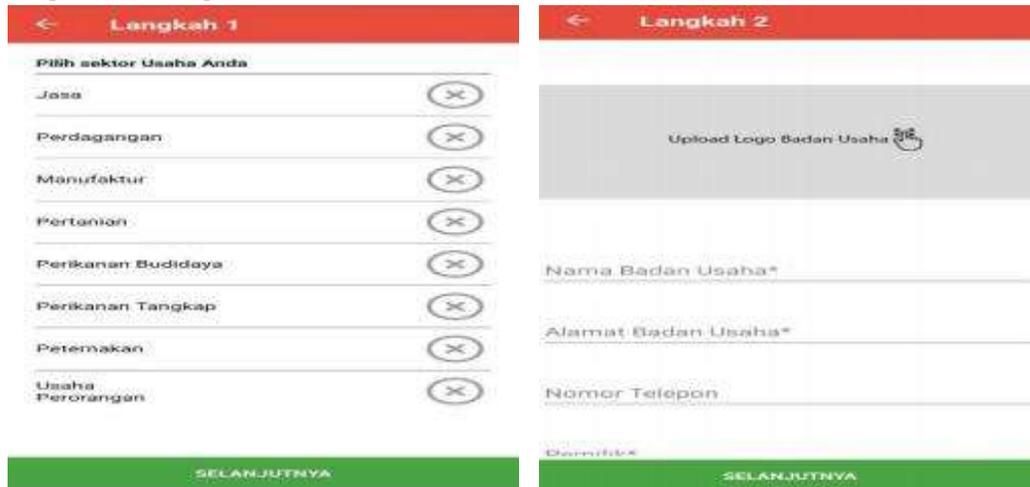
Pendampingan pembuatan laporan keuangan secara digital menggunakan aplikasi SI APIK diberikan sehingga setelah kegiatan PENGABDIAN PADA MASYARAKAT selesai Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso dapat mengoperasikan secara mandiri dan berlangsung secara terus menerus. Kegiatan pendampingan pembuatan laporan keuangan secara digital dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 1. Kegiatan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Digital Berikut langkah-langkah mengoperasikan aplikasi keuangan SI APIK:

- a. Buka aplikasi Play Store dan ketik SI APIK pada kolom pencarian. Selanjutnya pilih dan install aplikasi SI APIK sesuai dengan gambar. Pilih open untuk membuka aplikasi yang telah terpasang. Aplikasi SI APIK juga bisa dibuka melalui website www.bi.go.id melalui handphone maupun komputer.
- b. Untuk menjalankan aplikasi dibutuhkan inisialisasi data dengan memasukkan data-data awal yang diperlukan. Inisialisasi dilakukan dengan mengisi data profil usaha dengan jenis usaha. Terdapat beberapa pilihan sektor usaha yang bisa dipilih sesuai dengan kebutuhan antara lain: jasa, perdagangan, manufaktur, pertanian, perikanan budidaya, perikanan tangkap,

peternakan dan usaha perorangan. Setelah memilih sektor usaha, Langkah selanjutnya adalah memilih badan usaha. Data yang perlu dimasukkan berupa logo, nama, alamat, nomer telepon dan nama pemilik badan usaha.



Gambar 2. Langkah Inisialisasi Data

c. Dalam input pencatatan transaksi, user dapat memilih 2 kategori transaksi yaitu Transaksi Penerimaan dan Pengeluaran. User menginputkan data dengan memilih jenis transaksi sampai transaksi sukses.

Transaksi penerimaan terdiri dari:

- 1) Penjualan yaitu transaksi yang menjual barang atau produk baik secara tunai maupun kredit
- 2) Utang yaitu pinjaman dana dari kreditur baik bank, badan usaha maupun perorangan
- 3) Modal yaitu uang dan barang yang diserahkan oleh pemilik badan usaha sebagai modal
- 4) Penghasilan lain yaitu penghasilan selain dari penjualan seperti penghasilan bunga, keuntungan penjualan aset tetap
- 5) Penarikan dari bank yaitu penerimaan yang berasal dari penarikan bank seperti giro, tabungan dan deposito
- 6) Pendapatan diterima dimuka yaitu pendapatan yang diterima di awal atas sejumlah pendapatan tertentu untuk keperluan periode mendatang.



Gambar 3. Tampilan Halaman Menu Transaksi Penerimaan

*Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Asosiasi
Petani Hidroponik Kabupaten Bondowoso*

Transaksi pengeluaran terdiri dari:

- 1) Pembelian persediaan yaitu pembelian barang yang akan diperdagangkan atau dijual kepada pelanggan
- 2) Kewajiban yaitu sesuatu yang harus dilunasi dan dipenuhi yang terkait pihak lain
- 3) Pembelian aset adalah pengeluaran badan usaha terkait dengan pembelian aset tetap/ non tetap
- 4) Beban adalah bebanyang harus dibayar badan usahaterkait dengan kegiatan usaha
- 5) Penghapusan piutang adalah penghapusan utang pelanggan karena kondisi tertentu yang disetujui badan usaha
- 6) Setoran ke bank adalah pengeluaran yang berasal dari setoran ke bank yaitu giro, tabungan dan deposito
- 7) Penarikan modal adalah penarikan modal dari pemilik badan usaha yang dibayarkan secara tunai, transfer atau giro
- 8) Pemindahan saldo rekening adalah transaksi pemindahan saldo dari satu rekening bank ke rekening bank lainnya
- 9) Stock opname persediaan adalah sisa persediaan barang dagang pada akhir periode
- 10) Beban dibayar dimuka adalah bebanyang dibayarkan di awal atas sejumlah pengeluaran tertentu untuk keperluan periode mendatang



Gambar 4. Tampilan Halaman Menu Transaksi Pengeluaran

d. Pilih menu untuk memperoleh berbagai macam informasi atau data dengan menekan titik tiga di sebelah kanan atas. Informasi yang bisa diakses berupa data, laporan, info aplikasi, info pengguna, aktifkan petunjuk, backup database, restore database, ganti usaha, tambah usaha dan manajemen pengguna aplikasi. Untuk mengakses laporan keuangan bisa klik laporan. Langkah selanjutnya yaitu bisa memilih laporan sesuai yang dibutuhkan yaitu bisa berupa history transaksi, laporan posisi keuangan (neraca), laporan laba rugi dan saldo laba, laporan arus kas, laporan rincian, laporan kinerja keuangan, laporan trend dan laporan analisis beban usahatahunan.



Gambar 5. Tampilan Halaman Menu Laporan

3. Mengembangkan Pemasaran Kepada Pihak Eksternal Melalui Memorandum of Understanding (MoU).

Pemasaran adalah aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum (Tjiptono, 2016:6). Menurut Kotler dalam Sunyoto (2012:18) pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dengan mana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai.

Menurut Swastha dalam Sunyoto (2012:18), pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi. Memorandum of understanding atau MoU adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih yang dinyatakan dalam dokumen formal. MoU bukanlah merupakan dokumen yang mengikat secara hukum akan tetapi, dengan dibuatnya perjanjian tertulis ini, berarti pihak-pihak yang terlibat secara jelas menyatakan keinginannya untuk menjalankan suatu agenda. Nama lain dari memorandum of understanding adalah nota kesepakatan, nota kesepahaman, perjanjian kerja sama, ataupun perjanjian pendahuluan.

Pembuatan MoU dapat dianggap sebagai titik awal negosiasi karena memuat penjelasan mengenai apa saja yang akan dilakukan dan tujuan dari kegiatan tersebut. MoU biasanya sering ditemukan dalam perjanjian-perjanjian bisnis atau agenda formal lainnya. Pada dasarnya, MoU memang bukanlah dokumen yang memiliki kekuatan mengikat. Akan tetapi, dalam dunia bisnis, nota kesepahaman sering dianggap sebagai kontrak dan memiliki kekuatan mengikat secara moral. Hal itu membuat siapa pun yang terlibat dalam perjanjian tidak bisa dengan mudah membatalkan apa yang sudah disepakati.

Dari hasil diskusi dengan pengurus dan anggota Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso, perlu dilakukan suatu perjanjian kerjasama dengan pengusaha kuliner yang ada di Bondowoso. Beberapa restaurant, hotel, café dan pengusaha catering yang ada merupakan pasar potensial untuk pemasaran produk sayur hidroponik yang dihasilkan oleh para petani hidroponik. Hasil kegiatan pendampingan pengembangan pemasaran kepada pihak eksternal berupa kesepakatan kerjasama dengan Café Apple dan Jojo Resto. Kerjasama tersebut dituangkan dalam MoU (Memorandum of understanding) yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Café Apple adalah salah satu café yang berlokasi di Bondowoso. Café ini memiliki jenis usaha jasa penjualan makanan serta minuman. Kepada Café Apple ditawarkan beberapa jenis sayur yang dihasilkan oleh Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso antara lain selada keriting hijau, pakcoy, caisim, kailan, kangkung dan siomak. Dari beberapa jenis sayuran tersebut disepakati Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso hanya menyediakan sayur selada keriting hijau untuk Café Apple. Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso

Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Asosiasi Petani Hidroponik Kabupaten Bondowoso

menjalin kesepakatan kerjasama pada tanggal 11 Februari 2023 yang ditandai dengan penandatanganan surat perjanjian kerjasama penyediaan selada hidroponik untuk kebutuhan café Apple. Harga dari selada keriting hijau yang disepakati antara Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso dengan Café Apple adalah Rp.25.000 per Kg. Frekuensi pengiriman dan jumlah sayuran selada keriting hijau ke Café Apple disesuaikan dengan kebutuhan dari Café Apple. Kegiatan penanda tanganan surat perjanjian kerjasama dengan Café Apple dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 6. Penandatanganan MoU dengan Café Apple

Kegiatan pendampingan pengembangan pemasaran dengan Jojo Resto berupa penawaran beberapa jenis sayur yang dihasilkan oleh Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso antara lain seladakeritinghijau, pakcoy, caisim, kailan, kangkung dan siomak. Dari penawaran yang dilakukan akhirnya disepakati Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso hanya menyediakan sayur seladakeritinghijau untuk Jojo Resto. Tanggal kerjasama yang dimuat dalam Memory of Understanding atau MoU yaitudimulaipada tanggal 12 Februari 2023. Selanjutnya anggota dari Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso yang akan memenuhi kebutuhan akan selada keriting hijau pada resto tersebut. Frekuensi dan jumlah pengiriman sayuran seladakeritinghijau ke Jojo Resto dilakukan sesuaikebutuhan dari Jojo Resto. Kegiatan penandatanganan surat perjanjian kerjasama dengan Jojo Resto dapat dilihat pada Gambar 9 berikut.

4. Membuka Outlet Sayur Hidroponik

Pada 26 Maret 2021, Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso mengembangkan pemasaran dengan menyewa stand di Murnimart Bondowoso untuk menjual produk sayur hidroponik yang dihasilkan. Akan tetapi karena adanya peningkatan kasus Covid 19 sehingga pemerintah melakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) menyebabkan menurunnya penjualan sayur hidroponik di stand Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso yang berada di Murnimart. Akhirnya pada bulan Februari 2022 Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso tidak lagi memasarkan sayur hidroponik di Murnimart.

Keberadaan stand ataupun outlet penjualan sayur hidroponik sangat membantu dalam pemasaran produk dari petani hidroponik. Berdasarkan hasil diskusi dengan pengurus dan anggota Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso, perlu adanya outlet kembali untuk memasarkan produk sayur hidroponik. Pencarian lokasi outlet kemudian dilakukan dan mendapat lokasi yang cukup strategis yang berada di jalur utama kota Bondowoso. Sebuah toko beralamat di Jalan Ahmad Yani No.90 Bondowoso, berukuran 5 x 10 meter selama 1 tahun disewakanseharga Rp.25.000.000. Disepakati oleh seluruhanggota Asosiasi Petani

Hidroponik (Astanik) Bondowoso untuk membuka outlet di tempat tersebut. Untuk biaya sewa dan modal awal disepakati mengumpulkan dana dari beberapa anggota yang sanggup untuk menyertakan modalnya. Outlet tersebut diberi nama De Gengan yang berarti sayur atau dagangan dalam Bahasa Madura. Outlet De Gengan mulai buka pada tanggal 22 Januari 2023 dengan mempekerjakan 1 orang karyawan. Outlet De Gengan ini buka setiap hari mulai jam 08.00 sampai 16.00.

Produk yang dipasarkan outlet De Gengan berupa sayuran hidroponik produksi anggota Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso, antara lain selada keriting hijau, siomak, pakcoy, bayam brazil, daun mint, kangkung, kailan, bayam dan kale. Selain sayur hidroponik, outlet de Gengan juga menjual berbagai macambuah lokal dan import serta frozen food sebagai pelengkap produk yang dipasarkan di outlet. Outlet juga bekerjasama dengan beberapa UMKM yang bersedia menitipkan produknya antara lain keripik tempe, abon ikan bandeng, kerupuk sayur, bumbu pecel, bumburujakmanis dankaldujamur.

D. Pembahasan

Dampak adanya kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (Pengabdian Pada Masyarakat), pencatatan keuangan dari Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso lebih tertata dan lebih modern. Setiap pemasukan maupun transaksi akan lebih mudah dalam pencatatannya. Pencatatan keuangan di Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso adalah mencatat iuran yang dibayarkan oleh anggota setiap bulan sebesar Rp. 10.000. Pencatatan iuran tersebut masuk ke dalam penambahan modal dari Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso. Dari pencatatan keuangan menggunakan aplikasi SIAPIK dapat diketahui laporan neraca dari Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso dengan jumlah aset yang dimiliki berupa kas sejumlah Rp 6.390.000,00 yang bersumber dari iuran bulanan anggota Asosiasi Petani Hidroponik (Astanik) Bondowoso sejak bulan Januari 2020 sampai bulan Maret 2023.



Gambar 7. Outlet Pemasaran Produk Hidroponik

E. Kesimpulan Dan Saran

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang telah dicapai dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendampingan penyusunan laporan keuangan secara digital kepada Asosiasi Petani Hidroponik (AstaniK) Bondowoso telah terlaksana
2. Pengembangan pemasaran kepada pihak eksternal melalui Memorandum of Understanding (MoU) telah terlaksana
3. Pembukaan outlet sayur hidroponik telah terlaksana

2. Saran

Berdasarkan hasil yang telah dicapai dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat maka dapat diberikan saran kepada Asosiasi Petani Hidroponik Bondowoso untuk dapat lebih mengembangkan pemasaran digital dalam pemasaran produk dengan cara aktif membuat dan posting konten promosi di media sosial.

Daftar Pustaka

- Amalia., Hasan, M., Kamaruddin, C.A., Nurdiana, Arisah, N. 2022. Peningkatan Literasi Bisnis Digital Dalam Pengelolaan Usaha Tani Perkotaan. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI)*, 7 (2) DOI: 10.31932/jpe.v7i2.1757
- Ardi, F dan Prihtanti, T M. 2022. “Analisis Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik di Tengah Pandemi Covid-19” dalam *Jurnal Manajemen Agribisnis* Vo. 10, NO.9 Mei 2022. (Hal. 600-620).
- Eneng Fakhrunnisa, J. G. K. dan S. (2018). Produksi Tomat Cherry dan Tomat Beef dengan Sistem Hidroponik di Perusahaan Amazing Farm, Bandung. *Bul. Agrohorti* 6(3) : 316– 325(2018).
- Fahmi, Irham. 2017. *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*. Cetakan Ke empat. Alfabeta. Bandung.
- Habibi, L H dan Supriatna, I. 2021. “Penerapan Aplikasi Keuangan Berbasis Android SI APIK Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM (Studi Kasus Qaya Laundry)” dalam *Indonesian Accounting Literacy Journal*. Vol. 01, No. 03, July 2021 (Hal. 659 – 670).
- Hank I., S. H. Priyanto, 2018. Eksplorasi Contract Farming Dalam Mewujudkan Kesejahteraan Petani, *JSEP* 14(3): 275 – 284
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Analisis Kristis Atas Laporan Keuangan*. Edisi Pertama Cetakan ke sepuluh. PT. Bumi Aksara. Jakarta
- Hidayatullah, R S, Suherna dan Mulyaningsih, Asih. 2022. “Strategi Pemasaran Selada Hidroponik Secara E-Commerce dan Konvensional (Suatu Kasus Pada Kebun Rihan Farm)” dalam *Jurnal Agribisnis Terpadu* Vol. 16 No. 2 (Hal. 58-69)
- Kusmiati, A., Tasya, S. E., dan Fauziyah, D. 2022. “Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usahatani Sayuran Hidroponik CV Langgeng Hidroponik Kota Kediri” dalam *Jurnal Penelitian Sains dan Teknologi Indonesia*. Vol 1 No. 2. (Hal. 97-106)
- Mandey, dkk. 2018. Studi Kualitatif tentang Manfaat dan Kerugian dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada UD Mitra Pelita, vol. 13, *Jurnal Riset Akuntansi*, 2018, hal. 595
- Naufal, M I dan Purwanto, E. 2022. Dampak Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Dan Keberlanjutan UMKM (Studi Kasus Industri F&B Kecamatan Sumpalsari Jember). *Jurnal Administrasi Bisnis* Vol. 16 No.2 2022. (Hal 209-215)
- Resh, H. M. 2015. *Hydroponic food production: a definitive guidebook for the advanced home gardener and the commercial hydroponic grower*. CRC Press
- Rinandiyana, R. L., Kusnandar, L. D., & Rosyadi, A. 2020. “Pemanfaatan Akuntansi Berbasis Android (SI APIK) Untuk Meningkatkan Administrasi Keuangan UMKM” dalam *Jurnal Bhakti Masyarakat Indonesia* Vol. 3 No. 1 (Hal. 309- 316).
- Sanusi, A. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Pustaka Setia. Bandung.
- Sartono, A. 2017. *Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi: Edisi 4*. BPFE. Yogyakarta:
- Sunyoto, D. 2012. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. CAPS. Jakarta.
- Sutiyoso, Yos. 2018. *100 Kiat Sukses Hidroponik*. Cetakan 1. Trubus Swadaya. Depok. Tjiptono, F. 2016. *Strategi Pemasaran*. CV. Andi Offset. Yogyakarta.
- Waliyanti, N. I, Jusni dan Diansari, P. 2022. Analisis Strategi Usaha Sayuran Hidroponik Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Green Top Farm). *JSEP*, Volume 18, No. 3, Oktober 2022, Halaman 201-209.