

SURAT PERNYATAAN ETIKA PENULIS

Nirwana Amiruddin

Judul Artikel (*Article Title*):

Analisis Faktor Keberhasilan Usaha Marasa Farm Hidroponik di Kabupaten Pinrang

1. Penulis bertanggung jawab atas isi artikel.

(The author is responsible for the contents of the article).

2. Penulis menyetujui untuk diterbitkan sesuai format Jurnal Triton.

(The author approved to be published in the format of Jurnal Triton).

3. Artikel belum pernah dipublikasikan atau tidak dalam proses publikasi di jurnal lain dan selama dalam proses review di Jurnal Triton tidak akan saya cabut/dialihkan ke jurnal lain.

(The article has not yet been published or not in the process of publication in other journal and will not be submitted to other journal while under review by Jurnal Triton).

4. Artikel telah diserahkan atas sepengetahuan dan ijin dari instansi/lembaga yang bersangkutan.

(The article submitted with the knowledge and permission of the department/institution concerned).

Nama Lengkap (Full Name):	Tanda Tangan (Signature):	Surel (E-mail):	No Handphone (No Handphone):	Tanggal (Date):
------------------------------	------------------------------	--------------------	---------------------------------	--------------------



Politeknik Pembangunan Pertanian Manokwari
Jalan SPMA Reremi Manokwari, Papua Barat PO BOX 143, Kode Pos 98312,
Telp/Fax. (0986) 212223/0858 7983 5754, e-mail: triton@polbangtanmanokwari.ac.id



Analisis Faktor Keberhasilan Usaha Marasa Farm Hidroponik Di Kabupaten Pinrang

Nirwana Amiruddin¹, Sahabuddin Toaha², Abdul Azis Ambar²

¹Mahasiswa Magister Agribisnis Pascasarjana, Universitas Muhammadiyah Parepare, Indonesia

²Pascasarjana, Universitas Muhammadiyah Parepare, Indonesia

ARTIKEL INFO

Sejarah artikel
Diterima dd/mm/yyyy
Diterima dalam bentuk revisi dd/mm/yyyy
Diterima dan disetujui dd/mm/yyyy
Tersedia online dd/mm/yyyy
Terbit dd/mm/yyyy

Kata kunci
Analisis Usaha
Faktor Keberhasilan
Hidroponik

ABSTRAK

Pengusaha hidroponik mengalami kesulitan dan bahkan gulung tikar karena berbagai faktor termasuk biaya produksi yang tinggi, kesulitan pemasaran dan persaingan yang ketat. di Kabupaten Pinrang ada banyak pengusaha hidroponik yaitu 17 pengusaha dan lima di antaranya yang bertahan. empat pengusaha lainnya hanya mengkonsumsi pribadi dan satu diantaranya mampu memasarkan hidroponiknya baik dalam kota maupun luar kota yaitu usaha hidroponik Marasa Farm, namun belum diketahui apa yang menjadi faktor keberhasilan usaha Marasa Farm. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan faktor-faktor keberhasilan usaha Marasa Farm dan menganalisis keberhasilan usaha Marasa Farm hidroponik dalam menjual prodaknya. Penelitian ini telah dilaksanakan selama 3 bulan yakni bulan Maret sampai Mei 2024 di Marasa Farm Jalan Poros Pinrang Polman Sempang Timur Desa Mattiro Ade Kecamatan Patampanua, Kabupaten Pinrang Provinsi Sulawesi Selatan. Metode analisis data digunakan kualitatif deskriptif dengan model interaktif dengan tahapan analisis mulai dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan serta menggunakan teknik keabsahan data triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Hasil analisis menunjukkan bahwa analisis faktor penentu keberhasilan Marasa Farm meliputi sumber daya manusia yang kompeten, manajemen keuangan yang bijak, organisasi yang terstruktur, pengelolaan usaha yang efisien, distribusi yang efektif dan dukungan pemerintah yang baik. Semua faktor ini bekerja sama untuk menciptakan bisnis yang berkelanjutan dan berkembang.

ABSTRACT

Hydroponic entrepreneurs experience difficulties and even go out of business due to various factors including high production costs, marketing difficulties and intense competition. In Pinrang Regency there are many hydroponic entrepreneurs, namely 17 entrepreneurs and five of them survive. The other four entrepreneurs only consume privately and one of them is able to market his hydroponics both in the city and outside the city, namely the Marasa Farm hydroponic business, but it is not yet known what factors are the success factors for the Marasa Farm business. This research aims to determine the success factors of the Marasa Farm business and analyze the success of the Marasa Farm hydroponic business in selling its products. This research was carried out for 3 months, namely March to May 2024 at Marasa Farm Jalan Poros Pinrang Polman Sempang Timur, Mattiro Ade Village, Patampanua District,

Pinrang Regency, South Sulawesi Province. The data analysis method used was descriptive qualitative with an interactive model with analysis stages starting from data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions as well as using data validity techniques, source triangulation and technical triangulation. The results of the analysis show that the analysis of the determining factors for the success of Marasa Farm includes competent human resources, wise financial management, structured organization, efficient business management, effective distribution and good government support. All of these factors work together to create a sustainable and growing business.

PENDAHULUAN

Permintaan akan sayuran terutama hidroponik meningkat, baik di pasar domestik maupun internasional dan menciptakan peluang ekspor yang signifikan bagi masyarakat Indonesia. Salah satu metode budidaya tanaman pertanian yang menjadi perhatian adalah hidroponik potensi lahan pekarangan menjadi fokus untuk meningkatkan perekonomian keluarga (Syidiq, 2022). Hidroponik menjadi salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan pangan dalam menyikapi berkurangnya lahan pertanian dan mengimplementasikan penanaman sayur menggunakan metode hidroponik menjadi solusi untuk mencapai ketahanan pangan keluarga (Pilon et al., 2023).

Metode ini tidak menggunakan media tanam tanah. Sebaliknya, media air yang mengandung mineral dan nutrisi tertentu digunakan untuk menanam. Teknik hidroponik ramah lingkungan karena menanam menggunakan bahan-bahan alam dan tidak

menggunakan pestisida berlebihan (Sembiring et al., 2023)

Untuk meningkatkan nilai produksi tanaman, sistem hidroponik yang berbeda dapat diterapkan secara luas di kota-kota. Salah satu metode hidroponik yang paling cocok untuk perkotaan adalah pertanian vertikal dan perkebunan langit. Metode ini memiliki banyak keuntungan, seperti mengontrol pertumbuhan tanaman, menghasilkan tanaman berkualitas dan kuantitas tinggi, tanaman yang terlindungi dari hama dan penyakit, memberikan air dan larutan hara dengan efisien, dan dapat digunakan di lahan yang tidak stabil (Waluyo et al., 2021)

Metta et. al (2023) menyatakan, bahwa banyaknya pengusaha hidroponik mengalami kesulitan dan bahkan gulung tikar karena berbagai faktor, termasuk biaya produksi yang tinggi, kesulitan pemasaran, dan persaingan yang ketat. Hal ini juga menunjukkan bahwa optimasi kombinasi tanaman yang ditanam bisa membantu

meningkatkan keuntungan, namun tetap ada banyak tantangan yang harus dihadapi oleh para pengusaha. Pengusaha hidroponik juga perlu menghadapi masalah seperti fluktuasi harga dan ketergantungan pada teknologi yang mahal untuk memaksimalkan hasil produksi.

Observasi awal yang dilakukan oleh peneliti di kediaman Pak Muhlis pada tanggal 23 Desember 2023 menurutnya bahwa banyaknya pengusaha hidroponik di Kabupaten Pinrang sebanyak 17 pengusaha hanya 5 yang bertahan salah satunya beliau dan 4 pengusaha lainnya hanya di konsumsi secara pribadi. Pengusaha hidroponik kemampuan untuk mengelola bisnis baik internal maupun eksternal menyebabkan hidroponik gagal. Keberhasilan hidroponik bergantung pada sumber daya manusia, dana, organisasi, pengelolaan bisnis, distribusi, dan dukungan pemerintah (Asmara & Sunaryanto, 2021).

Berdasarkan uraian diatas, maka dilakukan penelitian untuk menganalisis faktor keberhasilan usaha Marasa Farm Hidroponik yang ada di Kabupaten Pinrang.

METODE

Penelitian ini dilakukan di usaha Marasa Farm Jalan Poros Pinrang Polman Sempang Timur, Desa Mattiro Ade, Kecamatan Patampanua, Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan 91212. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret sampai dengan Mei 2024

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif jenis data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data primer berupa

observasi pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung terhadap kondisi lokasi penelitian yang berada di Marasa Farm Jl. Poros Pinrang Polman. Sempang Timur, Desa Mattiro Ade, Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan 91212, kemudian dilakukan wawancara mendalam secara langsung oleh responden untuk mempermudah proses wawancara diberikan kuesioner atau daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden dan Dokumentasi yang dipakei oleh peneliti adalah gambar atau dokumentasi yang ditemui oleh peneliti. Data sekunder diperoleh dengan cara dengan cara membaca jurnal penelitian dan buku- buku yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, sehingga menjadi bahan informasi untuk melaksanakan penelitian.

Penelitian ini menggunakan teknik keabsahan Triangulasi. Triangulasi adalah upaya untuk memeriksa keabsahan data atau informasi dari berbagai sudut pandang terhadap apa yang telah dilakukan oleh periset.

Tujuan triangulasi adalah untuk semaksimal mungkin mengurangi ketidakjelasan dan makna ganda yang terjadi saat data dikumpulkan dan dianalisis. Triangulasi menggunakan 2 macam cara dalam pengecekan data yaitu:

Triangulasi Sumber adalah triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik berupa derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang

berbeda seperti hasil wawancara, arsip, maupun dokumen lainnya.

Triangulasi teknik ini menguji kredibilitas dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda, misalnya data yang diperoleh dari hasil observasi dicek dengan wawancara kemudian dicek dengan observasi atau dokumentasi, teknik ini memastikan untuk mendapatkan data yang dianggap benar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Berdasarkan hasil pengamatan pada usaha Marasa Farm hidroponik ditemukan ada beberapa faktor yang menentukan keberhasilan usaha tersebut antara lain faktor sumber daya manusia, faktor keuangan, faktor organisasi, faktor pengelolaan usaha, faktor distribusi, dan faktor dukungan pemerintah.

Hasil analisis keberhasilan usaha Marasa Farm

Tabel 1. SDM yang Kompeten

SDM yang Kompeten
Visi dan Misi yang jelas
Tahapan rekrutmen yang terstruktur
Menerima kunjungan dari lembaga pemerintah, pendidikan, masyarakat
Menerima program magang
Menyediakan program pelatihan bagi karyawan
Marasa Farm menjaga kepuasan dan kesejahteraan karyawan

Komitmen yang jelas Pemilik Marasa Farm memiliki prinsip yang kokoh serta visi dan misi yang jelas untuk menghasilkan sayuran segar dan berkualitas tinggi. Pemilik juga bertekad menanamkan nilai positif kepada generasi milenial bahwa profesi petani itu menarik dan mudah dibayangkan. Marasa Farm berkomitmen menjadi pionir dalam membentuk kader-kader milenial yang kuat dalam pertanian modern dengan memadukan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Proses rekrutmen tahapan rekrutmen di Marasa Farm meliputi; a) identifikasi kebutuhan; b) menentukan posisi dan keterampilan yang diperlukan; c) deskripsi pekerjaan menjelaskan tugas dan tanggung jawab yang dibutuhkan; d) iklan lowongan menyebarkan informasi mengenai lowongan pekerjaan; dan e) seleksi kandidat melalui wawancara, tes keterampilan, dan pengecekan referensi untuk memastikan calon karyawan memiliki keterampilan dan pengalaman yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Tenaga kerja fleksibel Marasa Farm juga menerima kunjungan dari dinas pertanian, dinas pendidikan, serta siswa dan mahasiswa. Setiap tahun ajaran baru, mereka sering menerima mahasiswa yang menjalani praktik kerja lapangan (PKL) dari berbagai universitas di Sulawesi dan luar Sulawesi, seperti UIN Alauddin Makassar, UMPAR, UNHAS, Universitas Sulawesi Barat, dan Universitas Brawijaya.

Pendidikan dan pelatihan mahasiswa magang diperlakukan seperti pemilik kebun agar mereka mampu bertanggung jawab atas

apa yang mereka kerjakan. Setiap mahasiswa PKL dianjurkan membawa benih sendiri dan melakukan proses penyemaian hingga panen di kebun untuk menumbuhkan rasa tanggung jawab mereka. Marasa Farm juga memberikan pelatihan teknis terkait; a) sistem hidroponik; b) pemeliharaan peralatan; c) manajemen tanaman; d) serta pelatihan soft skills seperti ;e) komunikasi; dan f) kepemimpinan. Program pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan keterampilan mahasiswa dan mempersiapkan mereka untuk peran yang lebih kompleks di masa depan. Diharapkan, setelah selesai PKL, mahasiswa bisa membuka usaha sendiri.

Sumber daya manusia adalah aset krusial bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk terus meningkatkan kemampuan dan kompetensi karyawan melalui program pelatihan dan pengembangan. Pelatihan berfokus pada peningkatan keterampilan jangka pendek, sementara pengembangan bertujuan untuk memperbaiki kompetensi karyawan agar siap menghadapi tanggung jawab yang lebih besar di masa depan (Gustiana et. al, 2022). Selanjutnya hal ini sejalan dengan pernyataan Hidayat & Sungkono (2023), bahwa kesejahteraan dan semangat kerja yang tinggi di antara karyawan dapat membantu meningkatkan produktivitas dan kinerja mereka di tempat kerja

Tabel 2. Keuangan yang Bijak

Keuangan yang Bijak
Menggunakan aplikasi UMKM dalam pencatatan

Kepengurusan keuangan di Marasa Farm dipegang langsung oleh pemiliknya karena mengelola keuangan membutuhkan ketelitian, kepercayaan, dan transparansi. Marasa Farm menggunakan aplikasi Kas UMKM untuk pencatatan pengeluaran dan pemasukan, yang mempermudah pekerjaan pemilik dalam mengatur keuangan. Aplikasi ini memiliki fitur lengkap, mulai dari pencatatan pemasukan hingga pengeluaran. Marasa Farm mengelola arus kas dengan memantau pemasukan dan pengeluaran secara rutin. Anggaran disusun berdasarkan proyeksi biaya dan pendapatan untuk memastikan ketersediaan dana bagi kebutuhan operasional dan investasi.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan Ramadhani & Trisnainingsih (2022), bahwa memasuki era 4.0, kemajuan teknologi seperti ekonomi digital, kecerdasan buatan, big data, dan inovasi yang mengejutkan, jelas berdampak pada pencatatan akuntansi. Diharapkan dengan pesatnya perkembangan teknologi ini, para pelaku UMKM di Indonesia yang sebelumnya terbiasa dengan pencatatan manual dapat beralih ke aplikasi digital untuk menghindari ketinggalan zaman. Penelitian menunjukkan bahwa aplikasi keuangan online membantu para pelaku bisnis mengelola keuangan mereka dengan baik; aplikasi ini mengatur pemasukan, pengeluaran, hutang piutang, dan laporan keuangan mereka

Hal ini sejalan dengan pendapat Padang (2023), bahwa bijak dalam mengelola keuangan berarti memiliki kemampuan untuk merencanakan, mengatur, dan mengendalikan

keuangan dengan penuh kehati-hatian dan kebijaksanaan. Ini mencakup pengelolaan pendapatan, pengeluaran, tabungan, dan investasi untuk mencapai stabilitas dan kesehatan finansial. Dengan pengelolaan keuangan yang bijaksana, seseorang dapat memastikan bahwa kebutuhan dan tujuan keuangannya tercapai, mengurangi tekanan finansial, dan memungkinkan perencanaan jangka panjang yang lebih efektif.

Hal sejalan dengan pendapat (Ichfan et al., 2019), yang menjelaskan betapa pentingnya manajemen keuangan bagi bisnis dari berbagai sudut pandang. Pertama dan terpenting, organisasi dengan manajemen keuangan yang baik dapat menghemat lebih banyak uang. Pengelolaan anggaran yang cermat membantu perusahaan membelanjakan uang sesuai rencana dan tidak melebihi sumber daya.

Tabel 3. Organisasi yang Terstruktur

Organisasi yang Terstruktur
Struktur organisasi yang jelas
Pembagian tugas yang jelas

Faktor organisasi sangat menentukan keberhasilan usaha. Struktur organisasi Marasa Farm terdiri dari Owner Muchlis Rahman, CEO Muhammad Safwan Saadat, dan CFO Sri Astuti S,S.A. Mereka bekerja sama untuk meningkatkan kualitas usaha Marasa Farm. Pembagian tugas mereka adalah sebagai berikut

Owner

Memastikan bisnis berjalan sesuai prosedur, CEO (*Chief Executive Officer*) membuat keputusan terkait hal-hal yang akan dijalankan oleh Marasa Farm, CFO (*Chief*

Financial Officer) mengatur keuangan. Struktur yang jelas mendukung alur kerja yang efisien, mempermudah koordinasi antar tim, dan membantu pengambilan keputusan yang cepat.

Hal ini sejalan dengan pernyataan yang menyatakan bahwa Struktur organisasi harus didasarkan pada aturan yang jelas, pembagian kerja, dan hierarki yang tegas. Hal ini juga dikemukakan (Julianto & Carnarez, 2021) bekerja sesuai kemampuan seseorang, tidak merusak pekerjaan orang lain, dan selalu mempertahankan hubungan kerja yang positif dengan rekan kerja. Fitur ini akan membantu mereka yang memiliki tumbuh dan bersaing di setiap jenis pasar. Pemilik selalu bekerja untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar mereka. Mereka telah bekerja sekuat mungkin untuk membuat produk mereka, dan baik pelanggan maupun pelanggan potensial senang dengan penawaran Marasa Farm pengolahan produk manis masih dilakukan. Hal ini terkait dengan temuan dari studi (Juru, 2020) yang mengatakan bahwa struktur organisasi harus didasarkan pada kebijakan yang jelas, prosedur kerja yang jelas dan hierarki yang jelas. Selanjutnya Hal ini sejalan dengan pernyataan (Hadiyat, 2020) sistem komunikasi yang efektif mendukung aliran informasi yang cepat dan akurat di seluruh organisasi, memungkinkan karyawan untuk tetap terinformasi dan berkoordinasi dengan baik.

Sebagai pemimpin dalam menjalankan usahanya, pemilik selalu memajukan usahanya dengan sikap percaya diri, baik meningkatkan

penjualan maupun memperluas pasar. Pemilik menghasilkan produk sebaik mungkin sehingga pelanggan dan konsumen puas dengan produk Malasa Farms. Pengendalian produksi sayuran terus berlanjut.

Tabel 4. Pengelolaan Usaha yang Efisien

Pengelolaan Usaha yang Efisien
Kepemimpinan yang kuat
Struktur organisasi yang jelas
Pengelolaan keuangan yang efektif
Pemanfaatan teknologi
Pengelolaan sumber daya yang jelas
Pemasaran yang terjangkau
Hubungan pelanggan yang baik

Dengan memperhatikan faktor-faktor manajemen ini, Marasa Farm dapat mengoptimalkan operasionalnya dan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan Julianto & Carnarez (2021) yang menyatakan bahwa pemilik harus memastikan kualitas produk, ketersediaan produk, tenaga kerja, distribusi produk yang teratur, pengelolaan aset, organisasi yang teratur, sumber daya manusia yang memadai, jadwal kerja yang jelas, dan adanya dukungan untuk menyelesaikan tugas.

Persepsi positif terhadap kewirausahaan pertanian akan meningkatkan motivasi di kalangan petani milenial. Pemahaman tersebut didasari oleh pemahaman petani milenial mengenai kewirausahaan pertanian yang menguntungkan, membangun penanaman pertanian modern yang maju, memanfaatkan inovasi pertanian, dan pemasaran pertanian yang menguntungkan (Manurung et. al, 2024).

Table. 5. Distribusi yang Efektif

Distribusi Efektif
Media sosial
Mahasiswa PKL
Menggunakan metode hidroponik NFT (<i>Nutrient film Teachnique</i>)
Aktif dalam program CSR (<i>Corporate social responsibility</i>)

Marasa Farm memanfaatkan media sosial dan bantuan mahasiswa PKL dalam strategi pemasarannya. Sebanyak 40 mahasiswa PKL dari berbagai daerah diwajibkan membuat promosi di media sosial setiap hari. Langkah ini sangat berpengaruh pada proses distribusi, sehingga pemasaran produk berjalan lancar. Pemilik yakin bahwa teknik pemasaran produk melalui media sosial dapat meningkatkan penjualan, terbukti dengan tingginya permintaan dari dalam maupun luar daerah seperti Makassar, Palu, dan Mamuju.

Hal ini juga selaras yang dikemukakan (Nainggolan et al., 2018), bahwa promosi dan pemasaran melalui media sosial dapat menghadapi banyak pesaing pasar secara tidak langsung. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, pemilihan strategi pemasaran yang tepat untuk media sosial sangat penting. Karena mereka memasarkan produk mereka diberbagai platform. Akses pasar mengacu pada kemudahan pengusaha muda memperoleh informasi pasar mengenai usaha atau usaha yang mereka jalankan. Akses pasar dapat mengacu pada keamanan pasar, hubungan dan transportasi (Apriliani et. al, 2024)

Marasa Farm mungkin mendapatkan keuntungan dari media sosial. Pemilik telah melakukan yang terbaik dalam mengelola bisnis dan meningkatkan penjualan produk. Hal ini sesuai dengan Pernyataan Pratama (2022), bahwa setiap pemilik bisnis harus memiliki keterampilan yang diperlukan untuk memasarkan produk mereka sendiri.

Tabel 6. Dukungan Pemerintah yang Baik

Dukungan Pemerintah yang Baik
KUR (Kredit Usaha Rakyat)
Bazar
Expo
Proses perizinan
Akses yang luas ke program pertanian.

Dukungan pemerintah terhadap usaha Marasa Farm yang baik dikarenakan pemerintah menyediakan KUR untuk menunjang keberhasilan UMKM dimana ini sejalan dengan teori usaha mikro kecil menengah memegang peran penting dalam pembangunan ekonomi karena tingkat penyerapan tenaga kerja relatif tinggi dan kebutuhan modal investasinya cukup kecil. Dalam rangka mewujudkan kesejahteraan masyarakat, khususnya peningkatan dan pemenuhan kebutuhan sehari-hari, pemerintah mendorong tumbuhnya ekonomi kecil (Syam & Musfira, 2021).

Pemerintah setempat sering mengundang pemilik Marasa Farm untuk berpartisipasi dalam kegiatan expo pertanian, bazar, dan mengundang sebagai pembicara. Mereka juga memperkenalkan usaha Marasa Farm kepada dinas-dinas terkait seperti dinas

pertanian. Dukungan ini memiliki pengaruh besar dan efektif karena dapat membantu peningkatan visibilitas merek, menambah jaringan kemitraan, mengetahui umpan balik konsumen dan peningkatan pengetahuan pasar dengan harapan dapat menarik minat banyak pemuda untuk menjalankan usaha hidroponik, terutama di Kabupaten Pinrang.

Ower Marasa Farm menyatakan hubungan yang baik dengan pemerintah dapat memperlancar proses perizinan dan akses ke berbagai program pertanian. Meningkatkan hubungan dengan pemerintah dapat dilakukan melalui partisipasi dalam program-program pemerintah, mengikuti perkembangan kebijakan, dan berkontribusi dalam forum industri.

Pernyataan ini sejalan dengan teori Chotijah et. al (2020) yang mengemukakan bahwa pemerintah sangat mendukung produk dan layanan tertentu melalui expo atau kampanye. Kampanye ini seringkali difokuskan untuk mempromosikan sektor-sektor seperti pariwisata, produk lokal, pertanian, dan industri kreatif. Tujuannya adalah untuk membantu produsen lokal, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan memperkuat identitas nasional.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penentu keberhasilan Marasa Farm meliputi sumber daya manusia yang kompeten, manajemen keuangan yang bijak, organisasi yang terstruktur, pengelolaan usaha yang efisien, distribusi yang efektif, dukungan pemerintah yang baik. Semua faktor ini bekerja sama untuk menciptakan bisnis yang

berkelanjutan dan berkembang. Adapun saran dari peneliti Marasa Farm sebaiknya juga memperluas relasi keluar negeri dan bekerjasama dengan pihak pemerintahan setempat dan Petani Hidroponik Marasa farm sebaiknya menambah tenaga kerja dalam proses pengembangan usaha agar usaha yang dijalani lebih maju.

PERNYATAAN KONTRIBUSI

Dalam artikel ini, Nirwana Amiruddin sebagai kontributor utamadan dan kontributor korespondensi, sementara Sahabuddin Toaha dan Abdul Azis Ambar sebagai kontributor anggota.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, A. (2023). Peran Ekosistem Kewirausahaan Dalam Mendukung Manajemen Usaha Kelompok Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) (Studi Kasus di Politeknik Pembangunan Pertanian Medan). *15*(1), 156–169.
- Asmara, T., & Sunaryanto, L. T. (2021). Analisis Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Bale Hidroponik Dan Dampaknya Bagi Masyarakat Sekitar. *Jambura Agribusiness Journal*, *3*(1), 48–55. <https://doi.org/10.37046/jaj.v3i1.11489>
- Bagus Julianto, T. Y. A. C. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Organisasi Professional: Kepemimpinan, Komunikasi Efektif, Kinerja, Dan Efektivitas Organisasi (Suatu Kajian Studi Literature Review Ilmu Manajemen Terapan). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, *2*(5), 676–691. <https://doi.org/10.31933/jimt.v2i5.592>
- Gede Yudi Pratama. (2022). Perilaku Kewirausahaan Dan Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Studi Pada Usaha Oriana Mini Mart. *Dinamika: Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi*, *2*(2), 14–24. <https://doi.org/10.51903/dinamika.v2i2.163>
- Gustiana, R. (2022). Pelatihan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia (Suatu Kajian Literatur Review Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia). *Jemsi*, *3*(6), 657–666. <https://dinastirev.org/JEMSI/article/view/1107/670>
- Hadiyat, Y. R. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Manajemen, Sistem Informasi Akuntansi, Dan Kinerja Manajerial. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, *12*(1), 37–42. <https://doi.org/10.23969/jrak.v12i1.4058>
- Hidayat, T., & Sungkono. (2023). Pengaruh Kesejahteraan Dan Semangat Kerja Pada Karyawan Pt Karya Asri Mandiri. *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen Dan Bisnis (JEKOMBIS)*, *2*(3), 220–228. <https://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php/jekombis/article/view/1952%0Ahttps://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php/jekombis/article/download/1952/1944>
- Ichfan, K., Mutmainah, Si., & Mila. (2019). Pentingnya Keuangan Bagi Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam*, *1*(2), 32–42.
- Juru, N. A. (2020). Analisis Struktur Organisasi Terhadap Kinerja Sekretariat Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Kabupaten Buleleng. *Jurnal Ilmiah MEA*, *4*(2), 408–421. <https://journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/view/510>
- Manurung, G. O., & Haryadi, F. T. (2024). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi Petani Milenial dalam Berwirausaha di Bidang Pertanian di Kabupaten Lampung Selatan. *15*(1), 221–235.
- Metta, M., Suek, J., Bernadina, L., & Pellokila, M. R. (2023). Optimasi Profits On Some Hydroponic Vegetable Entrepreneurs In Kupang City. *Jurnal Pengembangan Penyuluhan Pertanian*, *20*(1), 44–61.
- Nainggolan, V., Waleleng, S. A. R. G. J., & Email: (2018). Peranan Media Sosial Instagram dalam Interaksi Sosial Antar Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Unsrat Manado. *Jurnal Acta Diurna*, *7*(4), 1–15.
- Natalia, N. (2023). Bijak Mengelola Keuangan. *Devotionis*, *2*, 27–29. <https://ejournal.ust.ac.id/index.php/DEVOTIONIS/article/view/2839>
- Pilon, N., Sabrina Sudiro, F., Naufal, M., Hidayat, F., Putra Ode Amane, A., & Ayu Laali, S. (2023). Kontribusi Sosial Dalam Bidang Hidroponik Di Kecamatan Leuwiliang Kabupaten Bogor. *Communnity Development Journal*, *4*(3), 6211–6217.
- Ramadhani, R., & Trisnarningsih, S. (2022). Analisis keefektifan aplikasi keuangan online sebagai media pengelolaan keuangan di sektor Usaha Mikro Kecil Menengah

-
- (UMKM). *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(12), 5778–5784. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v4i12.1997>
- Sembiring, P., Suyanto, & Marpaung, J. L. (2023). Hydroponic Provisions for Food Production During the Covid-19 Pandemic Necessitated Restricted Land Use. *ABDIMAS TALENTA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(2), 822–834. <https://doi.org/10.32734/abdimastalenta.v8i2.15074>
- Siti Chotijah. (2020). Reputasi Brand “Wonderful Indonesia” Saat Pandemi Covid-19. *JCommsci - Journal Of Media and Communication Science*, 3, 19–25. <https://doi.org/10.29303/jcommsci.v1i1.88>
- Syam, M., & Musfira, R. (2021). Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Kur) Pt Bank Rakyat Indonesia,Tbk (Persero) Unit Palakka Terhadap Peningkatan Pendapatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil (Umk) Di Kota Watampone. *Islamic Banking and Finance*, 1(1), 73–81. <https://doi.org/10.30863/ibf.v1i1.3014>
- Syidiq, I. H. A. (2022). Hidroponik Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga. *Journal Science Innovation and Technology (SINTECH)*, 2(2), 16–19. <https://doi.org/10.47701/sintech.v2i2.1882>
- Waluyo, M. R., Nurfajriah, Mariati, F. R. I., & Rohman, Q. A. H. (2021). Pemanfaatan Hidroponik Sebagai Sarana Pemanfaatan Lahan Terbatas Bagi Karang Taruna Desa Limo. *Ikraith-Abdimas*, 4(1), 61–64. <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/article/download/881/669>