

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian memainkan peranan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, terutama di Indonesia di mana mayoritas penduduk bekerja sebagai petani. Belakangan ini, fokus pada pengembangan pertanian hortikultura telah meningkat secara signifikan untuk mendukung pembangunan ekonomi. Hal ini seiring dengan pertumbuhan pendapatan, populasi, dan kesadaran masyarakat terhadap gizi. Sayuran, termasuk sayuran hidroponik, merupakan sumber gizi terbesar dalam diet masyarakat.

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 (Permadi et al., 2020).

Metta (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 yang mengalami kegagalan karena kurangnya kemampuan mengelola usaha, baik dari faktor internal maupun eksternal adapun faktor-faktor penentu keberhasilan usaha hidroponik meliputi sumber daya manusia, keuangan, organisasi, pengelolaan usaha, distribusi, dan dukungan pemerintah (Asmara, 2021).

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

1.2. Rumusan Masalah

1. Apa yang menjadi faktor penentu keberhasilan usaha Marasa Farm Hidroponik di Kabupaten Pinrang?
2. Bagaimana keberhasilan usaha Marasa Farm Hidroponik ?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi faktor-faktor penentu keberhasilan usaha Marasa Farm Hidroponik Kabupaten Pinrang.
2. Menganalisis keberhasilan usaha Marasa Farm Hidroponik.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. Secara teoritis
 - a. Kontribusi terhadap pemahaman teoritis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha hidroponik yang dapat menjadi sumbangan terhadap literatur akademis dalam bidang pertanian dan manajemen usaha.
 - b. Memperluas pengetahuan tentang praktik hidroponik dan faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilannya yang dapat menjadi acuan bagi peneliti dan praktisi di masa depan.

2. Secara Praktis

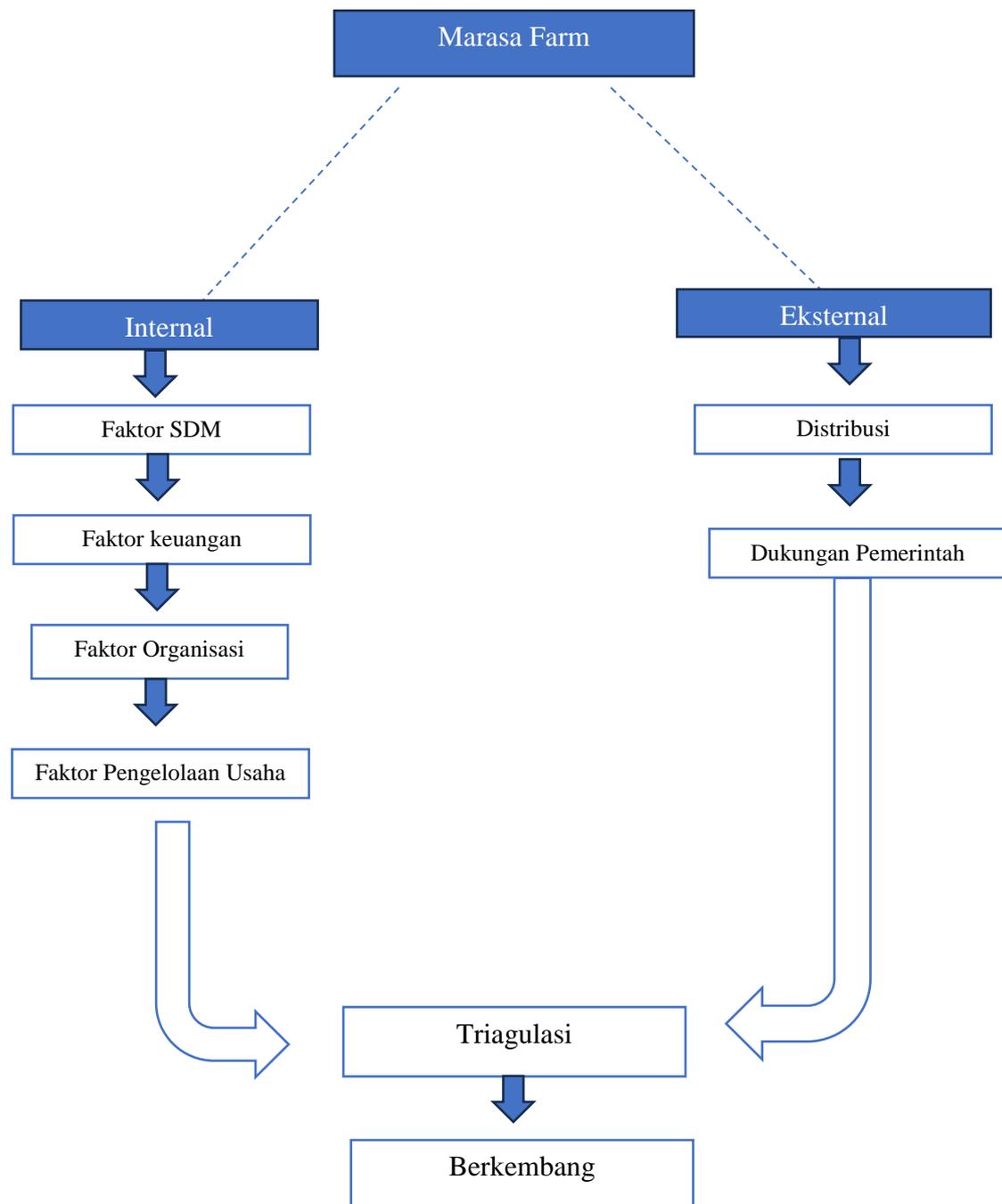
1. Memberikan wawasan kepada pengusaha hidroponik khususnya Marasa Farm tentang faktor-faktor kunci yang harus dipertimbangkan dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka.
2. Menyediakan panduan bagi pemerintah dan lembaga terkait untuk mengembangkan kebijakan yang mendukung pertumbuhan sektor pertanian, terutama dalam implementasi teknologi hidroponik.
3. Memberikan informasi yang berharga bagi masyarakat umum yang tertarik dalam industri pertanian dan hidroponik sehingga dapat mendorong partisipasi lebih lanjut dalam pengembangan dan penerapan praktik pertanian yang berkelanjutan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Banyaknya pengusaha hidropink yang gulung tikar menurut Pak Muhlis di Kabupaten Pinrang usaha mereka macet dikarenakan berbagai faktor mulai dari modal hingga daya beli masyarakat yang kurang dan kurangnya pengetahuan dalam pemasaran hidronik. Akan tetapi berbeda dengan Marasa Farm iya tetap eksis di tengah kondisi seperti sekarang ini. Menurut Muadin (2021) terdapat faktor-faktor penentu keberhasilan usaha antara lain faktor internal dan eksternal.

Untuk melihat analisis faktor keberhasilan usaha Marasa Farm hidroponik di kabupaten Pinrang maka dilakukan teknik pada penentuan informan menggunakan metode *purposive*. Informasi kunci (*key informant*) pada penelitian ini adalah pak Muchlis dan ibu Mutmainnah yakni pemilik usaha Marasa Farm jumlah informasi kunci adalah dua orang, sedangkan informan (*informant*) penelitian ini adalah salah satu karyawan di Marasa Farm. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dokumentasi. Uji keabsahan data menggunakan uji *credibility*. Uji *credibility* atau uji kredibilitas terhadap data penelitian yang telah diambil oleh peneliti agar hasil penelitian tidak diragukan dalam uji kredibilitas terdapat dua cara yang digunakan yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik, karena itu, triangulasi merupakan usaha untuk mengecek

keabsahan data atau informasi dari sudut pandang yang berbeda-beda terhadap apa yang telah dilakukan oleh peneliti caranya adalah dengan sebanyak mungkin mengurangi ketidakjelasan dan makna ganda yang terjadi ketika data dikumpulkan dan dianalisis (Alfansyur, et al., 2020) Kerangka pikir dari penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1.1 Kerangka Pikir Penelitian

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Hidroponik

Hydroponic secara harfiah berarti *Hydro* = air, dan *phonic* = pengerjaan. Sehingga secara umum berarti system budidaya pertanian tanpa menggunakan tanah tetapi menggunakan air yang berisi larutan nutrient. Budidaya hidroponik biasanya dilaksanakan di dalam rumah kaca (*greenhouse*) untuk menjaga supaya pertumbuhan tanaman secara optimal dan benar – benar terlindung dari pengaruh unsur luar seperti hujan, hama penyakit, iklim dan lain–lain (Waluyo, 2022)

Hidroponik merupakan salah satu alternatif yang dapat digunakan untuk meningkatkan produktivitas tanaman, terutama pada lahan sempit dengan adanya kemajuan teknologi pertanian memungkinkan penanaman sayuran di luar musimnya. Untuk itu, digunakan *green house* dan umumnya dilakukan dengan sistem hidroponik, sehingga kebutuhan akan sayuran dapat terpenuhi dan kontinuitasnya dapat lebih terjaga. Hidroponik adalah istilah yang digunakan untuk menjelaskan tentang cara bercocok tanam tanpa menggunakan tanah sebagai media pertanamannya (Amalia et al., 2020).

Berbagai sistem hidroponik dapat diterapkan secara intensif di daerah perkotaan untuk meningkatkan nilai produksi tanaman. Salah satu metode hidroponik yang cocok untuk perkotaan adalah pertanian vertikal dan sky farm. Metode hidroponik memiliki berbagai keunggulan, seperti kontrol pertumbuhan tanaman produksi tanaman berkualitas dan kuantitas tinggi, tanaman yang jarang terkena hama dan penyakit karena terlindungi, efisiensi dan efektivitas dalam pemberian air dan larutan hara, serta kemampuan untuk berproduksi terus menerus tanpa bergantung pada musim, dan penerapan pada lahan yang terbatas (Waluyo, 2021).

Metode ini tidak menggunakan media tanam tanah namun diganti dengan menggunakan media air yang mengandung nutrisi serta mineral tertentu untuk

menjadi media tanam. Menanam dengan teknik hidroponik adalah cara yang ramah lingkungan karena prosesnya menggunakan bahan-bahan alam dan tidak menggunakan pestisida secara berlebihan (Rully, 2022).

Keuntungan sistem hidroponik adalah keberhasilan tanaman untuk tumbuh lebih terjamin, perawatan lebih praktis dan gangguan hama lebih terkontrol, Pemakaian pupuk lebih hemat (efisien), tanaman yang mati lebih mudah diganti dengan tanaman yang baru, tidak membutuhkan banyak tenaga kasar karena metode kerja lebih hemat dan memiliki standarisasi, tanaman dapat tumbuh lebih pesat dan dengan keadaan yang tidak kotor dan rusak, hasil produksi lebih *continue* dan lebih tinggi disbanding dengan penanama ditanah, harga jual hidroponik lebih tinggi dari produk non-hidroponik, beberapa jenis tanaman dapat di budidayakan di luar musim tidak ada resiko banjir, erosi, kekeringan, atau ketergantungan dengan kondisi alam, tanaman hidroponik dapat dilakukan pada lahan atau ruang yang terbatas, misalnya di atap, dapur atau garasi (Syidiq, 2022).

Keuntungan dari bercocok tanam menggunakan sistem hidroponik meliputi:

- a) keberhasilan tanaman dalam tumbuh dan berproduksi lebih terjamin;
- b) perawatan menjadi lebih praktis dan kontrol terhadap hama lebih efektif;
- c) penggunaan pupuk menjadi lebih efisien;
- d) penggantian tanaman yang mati dengan tanaman baru lebih mudah;
- e) metode ini memerlukan tenaga kerja yang lebih sedikit karena proses yang lebih efisien dan terstandarisasi;
- f) tanaman tumbuh lebih cepat dalam kondisi yang bersih dan tidak rusak;
- g) hasil produksi lebih berkelanjutan dan lebih tinggi dibandingkan dengan penanaman di tanah;
- h) harga jual produk hidroponik cenderung lebih tinggi daripada produk non-hidroponik;
- i) beberapa jenis tanaman dapat dibudidayakan di luar musim;
- j) tidak ada risiko banjir, erosi, kekeringan, atau ketergantungan pada kondisi alam;
- dan k) tanaman hidroponik dapat dilakukan di lahan atau ruang yang terbatas (Waluyo, 2021).

2.2. Faktor Teknis

Faktor teknis merupakan segala hal yang ada kaitannya dengan penggunaan sumber daya pada suatu proses produksi, yang mana tujuannya adalah untuk meningkatkan produksi dalam sebuah usaha diantaranya nutrisi. Nutrisi adalah bahan makanan bagi tumbuhan yang diperoleh melalui akar tanaman, Nutrisi ini juga terdiri dari bahan-bahan organik dan anorganik. Nutrisi tanaman juga didapat melalui akar tanaman, melalui hasil fotosintesa dalam daun (Juliana et al., 2020)

Cahaya merupakan energi yang sangat dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari. Baik untuk menerangi ruangan maupun menjadi sumber keberlangsungan hidup, seperti tanaman yang membutuhkan cahaya matahari untuk membuat makanan. Tanaman yang kurang cahaya sinar matahari, pertumbuhannya akan menjadi kurang optimal. Kebutuhan tanaman akan cahaya dimulai sejak perkecambahan untuk menghindari terjadinya etiolasi (kondisi tanaman yang tumbuh lemah dan terlihat pucat (Silvia et al., 2022).

Siklus air, juga dikenal sebagai siklus hidrologi, menggambarkan perjalanan air di planet Bumi melalui berbagai fase dan proses. Siklus air melibatkan penguapan, transpirasi, kondensasi, presipitasi, dan aliran air (Silvia et al., 2022).

Kelebihan sistem hidroponik antara lain penggunaan lahan lebih efisien, tanaman berproduksi tanpa menggunakan tanah, kuantitas dan kualitas produksi lebih tinggi dan lebih bersih, penggunaan pupuk dan air lebih efisien, pengendalian hama dan penyakit lebih mudah. Sedangkan kekurangan dari sistem hidroponik yaitu, hidroponik sangat membutuhkan ketelitian, ketelatenan, dan pemantauan secara terus-menerus. Perubahan PH sangat mempengaruhi pertumbuhan, khususnya tanaman sayur. Bila kita tidak teliti dan pantau secara rutin dan berkala, pertumbuhan tanaman akan langsung terlihat tidak optimal sehingga dapat mempengaruhi kualitas dari tanaman sayur (Dzulkih et al., 2020).

Selain dukungan media tanam yang mumpuni, dalam sistem hidroponik perlu memperhatikan empat elemen penting sebagai faktor penentu keberhasilan, yaitu konsentrasi unsur hara terlarut (EC/*electrical conductivity*), jumlah oksigen

terlarut, tingkat kemasaman larutan (PH), dan cahaya matahari. Konsentrasi unsur hara (EC) optimal antara 1,5-2 untuk tanaman berumur lebih dari 1 minggu setelah sebar. Oksigen terlarut dapat dijaga dengan menggunakan air mengalir, pemasangan aerator, atau mengganti air secara periodik. PH tanah dijaga pada kisaran 5,5-6,5. Apabila PH menurun, tambahkan air, sebab pada umumnya keadaan ini berhubungan erat dengan konsentrasi nutrisi dalam air yang meningkat (Marcella, 2020).

Larutan nutrisi yang baik adalah yang memiliki skala PH ideal yang sesuai dengan jenis tanamannya. Rata-rata tanaman membutuhkan larutan nutrisi yang ber PH netral, yaitu skala PH dalam rentang 6.0 hingga 6,5. Jika skala PH suatu larutan nutrisi dibawah atau melebihi angka tersebut sudah dapat dipastikan tanaman tidak dapat tumbuh dan berproduksi. Apabila pH didalam media tanam hidroponik tidak sesuai dengan PH ideal, maka PH didalam media dapat dinaikkan atau diturunkan dengan menambahkan larutan kimia hidroponik sedikit demi sedikit (Fitriady et al.,2019).

Dampak penggunaan pestisida pada sayuran daun dapat menyebabkan gangguan kesehatan atau keracunan sepertimual, muntah, pusing, gatal-gatal pada kulit,infeksi saluran pernafasan, kanker, dan kematian. Adanya dampak negatif yang ditimbulkan akibat penggunaan pestisida yang tidak bijaksana, makapetani perlu disadarkan untuk mulai menerap-kan sistem PHT (Pengendalian Hama Terpadu),sehingga dapat menurunkan penggunaan pes-tisida. Pengendalian Hama Terpadu Biointensif (*PHT-Biointensif*) merupakan salah satu solusi dari masalah hama yang semakin berat daritahun ke tahun (Alfansyur et al., 2020).

Permasalahan yang sering kali muncul dalam budidaya hidroponik diantaranya gagal panen akibat serangan organisme pengganggu tanaman (OPT), cuaca yang ekstrem serta terlalu melimpahnya hasil panensaat panen raya sehingga harga jual komoditas tersebut menjadi jatuh dan merugikan para petani hidroponik.Permasalahan tersebut sebagian besar disebabkan oleh perencanaan waktu tanam, luas tanam, dan intensitaspertanaman yang kurang tepat. Berdasarkan permasalahan tersebut, sangat dibutuhkan adanya penerapankalender tanam dalam budidaya hidroponik. Menurut FAO (1997) kalender tanam (*cropping calendar*) merupakan jadwal penanaman tanaman tertentu selama

setahun di suatu wilayah, yang meliputi masa persiapan tanah, penanaman, dan panen. Badan Penelitian dan Pengembangan (*Balitbang*) Pertanian, Kementerian Pertanian sejak tahun 2007 telah menyusun informasi kalender tanam tanaman padi setiap kecamatan untuk seluruh Indonesia dalam bentuk atlas (Aziza et al., 2021).

Hama ulat biasa menyerang banyak tanaman, salah satu spesies yang sering menyerang adalah ulat grayak (*Spodoptera litura*). Ulat akan memakan daun-daun pada tanaman hidroponik. Kemampuan ulat yang patut diwaspadai adalah mampu mengkonsumsi banyak daun dalam waktu yang singkat. Selain itu, hama *Thrips* juga sering menyerang tanaman hidroponik. Ciri utama tanaman yang terserang *thrips* adalah daun keriting dan menggulung ke atas, terutama pada bagian daun mudanya. Jika dibiarkan, tanaman akan kering dan mati. Produktivitas tanaman pun akan menurun sehingga mengakibatkan gagal panen. Selain daun, *thrips* juga mengancam bunga menjadi lebih cepat kering dan rontok. Hama kutu-kutuan juga sering menyerang pertanian hidroponik seperti kutu putih (*Aphis* sp.) dan kutu kebul (*Bemisia tabaci*). Kutu-kutuan ini menghisap cairan tanaman dan mampu menyebabkan *klorosis* (Afifah et al., 2022).

Perlindungan terhadap hama dan penyakit merupakan aspek penting dalam pertanian untuk memastikan pertumbuhan tanaman yang sehat dan produktif. Perlindungan tanaman mempunyai peranan yang sangat penting dan tidak dapat dipisahkan dari usaha peningkatan kualitas dan kuantitas tanaman koleksi dalam masa pertumbuhannya (Bagas et al., 2021).

2.3. Faktor Pasar

Pasar bisa diartikan salah satu tempat yang paling ramai saat kita mau membeli suatu kebutuhan karena disana adalah tempat pertemuan permintaan dan penawaran berlangsung. Pasar juga merupakan sebuah tempat untuk berdagang dan berbelanja dan bertemunya pembeli dan penjual. Pasar juga ada yang sistemnya jual belinya masih tradisional dan masih menggunakan peralatan yang seadanya atau bisa diartikan tempat jual beli yang belum banyak menggunakan fasilitas-fasilitas yang modern seperti halnya supermarket ataupun mall. Supermarket atau mall juga merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli

akan tetapi di dalamnya sudah menggunakan fasilitas-fasilitas yang canggih seperti mesin kasir, label harga yang sudah tertera dan ditempat itu tidak bisa ditawar lagi, dan lain sebagainya (Jordan, 2023).

Pasar adalah sekumpulan pembeli dan penjual dari sebuah barang dan jasa tertentu. Para pembeli sebagai sebuah kelompok menentukan permintaan terhadap sebuah produk, dan para penjual sebagai kelompok lainnya menentukan penawaran terhadap produk. Aktivitas usaha yang dilakukan di pasar pada dasarnya akan melibatkan dua subyek pokok, yaitu produsen dan konsumen. Kedua subyek tersebut masing-masing mempunyai peranan yang sangat besar terhadap pembentukan harga barang yang ada di pasar (Mukaromah et al, 2020).

Kelebihan dari pasar ini adalah pasar ini bisa dilakukan dimanapun dan kapan saja, tentunya lebih gampang untuk mencari barang/produk yang kita butuhkan atau kita inginkan, dan tidak menyulitkan kita selaku pedagang dan pembeli. Namun dari banyaknya kelebihan pasar abstrak ini ada pula kekurangannya yakni, sebagai pembeli, kita tidak bisa mengecek atau melihat barang itu langsung (Jordan, 2023).

Jumlah pembeli, jumlah penjual, skala produksi, Jenis Produksi merupakan beberapa hal penting yang akan mengubah tingkah laku dan kinerja pasar. Sehingga dapat mengubah struktur pasar tersebut, nah berdasarkan perbedaan jumlah penjual dan pembeli, akan terbentuk berbagai macam struktur pasar. struktur pasar dibedakan berdasarkan banyaknya penjual dan pembeli. Secara mudah dikatakan pasar yang terdiri dari banyak penjual dengan barang relatif homogen disebut pasar persaingan sempurna (*perfect competition*). Sedangkan pasar yang terdiri dari banyak penjual dan barangnya berbeda satu sama lain (*terdeferensiasi*) disebut pasar bersaing monopolistik (*monopolistic competition*). Pasar yang hanya ada satu penjual disebut pasar monopoli. Pasar yang ada beberapa penjual disebut pasar oligopoli (Imronah et al., 2022).

Dengan pertumbuhan penduduk yang terus meningkat tanpa meningkatkan kesempatan kerja yang ada menyebabkan terjadinya pengangguran dan tingkat kemiskinan yang lebih tinggi terutama di kota-kota besar. Keberadaan sektor informal dalam mendorong pembangunan ekonomi tidak dapat diabaikan. Sektor

informal berperan dalam memberikan alternatif kesempatan kerja bagi penduduk yang memasuki pasar tenaga kerja, khususnya golongan menengah ke bawah, untuk menghindari lingkaran kemiskinan (Maheswari et al., 2023).

Permintaan pasar merupakan suatu kegiatan ekonomi yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari khususnya dalam bidang ekonomi, perpaduan jumlah dan harga dari suatu barang yang dibutuhkan oleh para konsumen dalam berbagai tingkat periode dan suatu harga tertentu. Pendapatan harga barang sangat berpengaruh pada permintaan suatu barang itu. Apabila permintaan tersebut menurun dan tidak berubahnya pendapatan maka harga barang tersebut akan naik, dan sebaliknya, jika permintaannya bertambah atau mengalami kenaikan dan pendapatannya berubah maka harga suatu barang akan turun (Patta et al., 2022).

Permintaan pasar bentuk lain dari permintaan hanya saja penyebutan permintaan pasar terjadi pada saat permintaan itu berlaku di suatu pasar. Permintaan pasar (market demand) merupakan salah satu aktivitas ekonomi yang memiliki peranan penting didalam kehidupan, terutama di ruang lingkup ekonomi. Gabungan jumlah dan harga melalui barang yang dibutuhkan konsumen di berbagai periode dan harga yang memiliki tingkat tertentu (Hartanto et al., 2022).

Karakteristik permintaan juga sangat sensitif terhadap harga suatu produk atau jasa. Karena alasan ini, maka perusahaan sangat memperhatikan secara detail ketika akan menentukan harga produknya. Nilai harga produk Anda tidak boleh melebihi harga produk pesaing Anda. Namun, beberapa perusahaan terkadang memutuskan harga produknya berdasarkan metode psikologi terbalik. Mereka percaya bahwa pelanggan akan tetap membeli produknya jika mereka menjual produknya dengan harga yang lebih tinggi. Keyakinan ini cukup masuk akal, karena sifat dasar manusia yang selalu berpikir bahwa mereka akan mendapatkan produk yang berkualitas dengan membayar lebih mahal. Prinsip "Ada kualitas, ada harga" sudah tertanam di benak mereka. Karena ketergantungan permintaan pada harga, perusahaan terkadang tidak menggunakan konsep penjualan ini untuk meningkatkan penjualan produk mereka. Karena sebagian besar populasi pelanggan lebih suka membeli produk dengan harga diskon. Mereka percaya bahwa dengan membeli produk dengan potongan harga, mereka akan menghemat uang mereka (Hartarto et al., 2022).

Penawaran diartikan sebagai keseluruhan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan dalam berbagai kemungkinan harga yang berlaku di pasar dalam satu periode tertentu, dari pengertian tersebut ada 2 (dua) variabel (besaran) ekonomi yaitu jumlah barang yang ditawarkan atau akan dijual dan tingkat harga. Kedua variabel ini memperlihatkan adanya hubungan satu sama lain. Sedangkan variabel waktu diabaikan atau dianggap konstan. kedudukan variabel harga dalam konsep penawaran adalah sebagai variabel yang mempengaruhi jumlah barang yang ditawarkan, atau sering disebut variabel bebas (*independent variable*). Sedangkan variabel yang dipengaruhi atau variabel terikat (*dependent variable*) (Febianti, 2015).

Hukum penawaran mengatakan terdapat hubungan positif antara harga barang dengan jumlah barang yang ditawarkan. Hal ini berarti bahwa ketika harga barang mengalami kenaikan, maka jumlah barang yang ditawarkan bertambah, saat harga barang mengalami penurunan, jumlah barang yang ditawarkan berkurang. Selain harga, faktor lain yang berpengaruh terhadap penawaran antara lain output yang dapat dihasilkan oleh produsen, kebiasaan dan selera konsumen, serta tingkat pendapatan masyarakat (Fauzi et al., 2023).

2.4. Faktor Manajemen dan Kepemimpinan

Secara bahasa, manajemen berasal dari kata "*to manage*" yang berarti mengelola, mengurus, menata, mengatur, dan mengendalikan. Dengan demikian, manajemen dapat diartikan sebagai pengelolaan, penataan, pengurusan, pengaturan, dan pengendalian. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia manajemen diartikan sebagai penggunaan sumber daya secara efektif untuk mencapai sasaran manajemen juga bagian dari kepemimpinan. Inti dari kepemimpinan adalah kemampuan seseorang untuk membina, membimbing, mengarahkan, dan menggerakkan orang lain agar bekerja sama mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk mencapai tujuan tersebut, seorang pemimpin harus melakukan berbagai kegiatan, termasuk mengarahkan anggota organisasi yang dipimpinnya. Kepemimpinan merupakan bagian dari manajemen yang melibatkan perencanaan dan pengorganisasian, tetapi peran utama kepemimpinan adalah mempengaruhi orang lain untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan (Ismail, 2022).

Kepemimpinan yang efektif dalam manajemen organisasi memerlukan kemampuan yang bersifat situasional. Hal ini karena adanya beragam karakteristik sumber daya yang harus diarahkan dan dikendalikan agar tujuan dapat dicapai secara efektif dan efisien. Dalam situasi tertentu, seorang pemimpin otoriter mungkin akan mengubah gaya kepemimpinannya agar tetap relevan. Sebaliknya, seorang pemimpin demokratis mungkin akan mengadopsi gaya kepemimpinan otoriter jika situasinya memerlukan tindakan tegas, bahkan hingga memberikan sanksi untuk menjaga disiplin organisasi. Kepemimpinan yang efektif dapat menciptakan budaya kerja yang inspiratif dan menggerakkan karyawan menuju tujuan bersama (Basuki, 2023).

Pemimpin memiliki peranan dominan dalam sebuah organisasi. Peran dominan ini dapat mempengaruhi moral, kepuasan kerja, keamanan, kualitas kehidupan kerja, dan terutama tingkat prestasi organisasi, pemimpin juga memainkan peran penting dalam membantu kelompok, organisasi, atau masyarakat mencapai tujuan mereka. Kemampuan dan keterampilan seorang pemimpin dalam mengarahkan adalah faktor penting dalam efektivitas manajerial. Jika suatu organisasi dapat mengidentifikasi kualitas yang berhubungan dengan kepemimpinan, kemampuan mengidentifikasi perilaku, dan teknik-teknik kepemimpinan efektif, maka organisasi tersebut akan berjalan lebih baik (Ismail, 2022).

Kepemimpinan yang efektif dalam manajemen organisasi memerlukan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan situasi yang ada. Hal ini disebabkan oleh beragam karakteristik sumber daya yang harus diarahkan dan dikendalikan agar tujuan dapat dicapai secara efektif dan efisien. Dalam situasi tertentu, seorang pemimpin otoriter mungkin perlu mengubah gaya kepemimpinannya agar tetap relevan. Sebaliknya, seorang pemimpin demokratis mungkin harus menggunakan gaya kepemimpinan otoriter jika situasinya menuntut tindakan tegas, bahkan hingga memberikan sanksi untuk menjaga disiplin organisasi. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Basuki (2023) bahwa pendekatan situasional melihat bahwa kondisi yang menentukan efektivitas kepemimpinan bervariasi sesuai dengan situasi, seperti tugas yang dilakukan, keterampilan dan

harapan bawahan, lingkungan organisasi, pengalaman masa lalu pemimpin dan bawahan, dan faktor lainnya.

2.5. Faktor Kualitas Produk dan Layanan

Kualitas produk mengacu pada kondisi fisik, fungsi, dan sifat-sifat produk yang mampu memenuhi selera dan kebutuhan konsumen dengan memuaskan sesuai dengan nilai uang yang dikeluarkan. Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, yang mencakup daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan penggunaan, perbaikan, dan atribut bernilai lainnya. Kualitas merupakan salah satu alat utama untuk menetapkan posisi pasar. Kualitas produk memiliki dua dimensi yaitu tingkat dan konsistensi. Kualitas yang baik menurut produsen adalah ketika produk yang dihasilkan sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan oleh perusahaan. Sebaliknya, kualitas dianggap buruk jika produk yang dihasilkan tidak memenuhi spesifikasi standar yang ditetapkan dan menghasilkan produk cacat (Mursyiah, 2021).

Produk yang ditawarkan oleh perusahaan akan mempengaruhi berbagai kegiatan perusahaan, mulai dari perancangan, sistem produksi dan operasional, penciptaan program pemasaran, distribusi, iklan, hingga pengarahan tenaga penjual. Secara umum, produk didefinisikan sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Sumarsid et al., 2022).

Kualitas pelayanan didefinisikan sebagai hasil dari persepsi pelanggan yang membandingkan harapan mereka dengan kinerja pelayanan yang sebenarnya. Dengan kata lain, ada dua faktor utama yang mempengaruhi kualitas pelayanan, yaitu layanan yang diharapkan (*expected service*) dan layanan yang diterima (*perceived service*). Selain itu, kualitas total suatu jasa terdiri dari tiga komponen utama: kualitas teknis (terdiri dari kualitas pencarian, kualitas pengalaman, dan kualitas kepercayaan), kualitas fungsional, dan citra perusahaan (Mursyiah, 2021).

Kualitas pelayanan juga merupakan upaya perusahaan untuk memenuhi harapan pelanggan melalui jasa yang menyertai produk yang ditawarkan, dengan tujuan menciptakan kepuasan pelanggan. Kualitas produk dan kualitas pelayanan bertujuan untuk memuaskan keinginan atau permintaan pelanggan berdasarkan

harapan mereka. Oleh karena itu, kualitas pelayanan dan kualitas produk merupakan elemen penting yang harus diperhatikan untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Tidak bisa hanya salah satu yang diperhatikan, kedua elemen ini harus berjalan seiringan (Sumarsid et al., 2022).

Kepuasan pelanggan merupakan indikator penting dalam mengukur kualitas layanan di tengah persaingan dengan perusahaan lain. Dimana harapan pelanggan memainkan peran penting dalam menentukan kualitas produk (baik barang maupun jasa) dan kepuasan pelanggan karena ada hubungan erat antara kualitas dan kepuasan. Dalam evaluasinya, pelanggan menggunakan harapannya sebagai standar atau acuan. Kepuasan pelanggan secara langsung mempengaruhi loyalitas yang pada akhirnya dapat menurunkan biaya operasional serta meningkatkan pendapatan dan profitabilitas Perusahaan (Mursyiah, 2021).

Loyalitas terdiri dari dua komponen: pertama, loyalitas sebagai perilaku, yang ditandai dengan pembelian ulang yang konsisten; kedua, loyalitas sebagai sikap, yaitu sikap positif terhadap suatu produk atau penyedia jasa, ditambah dengan pola pembelian yang konsisten. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa loyalitas konsumen terhadap suatu produk berkaitan dengan sikap positif yang dimiliki konsumen terhadap produk tersebut, yang tercermin dalam pembelian ulang secara konsisten (Sumarsid et al., 2022).

2.6. Faktor Pemasaran dan Branding

Pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk menyampaikan informasi tentang produk, ide, dan jasa kepada pembeli atau pelanggan (Sifwah et al., 2024). Pemasaran sangat penting untuk menjaga agar usaha tetap berkembang dan mendapatkan keuntungan. Aktivitas ini dimulai jauh sebelum produk diproduksi dan berlanjut hingga produk dijual kepada konsumen. Setelah produk sampai ke tangan konsumen, penting untuk memberikan kepuasan agar permintaan tetap berkelanjutan. Kegiatan pemasaran melibatkan analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan untuk menciptakan pertukaran pasar yang dapat mencapai tujuan perusahaan (Tho'in et al., 2020).

Dalam pemasaran suatu produk, dari sudut pandang penjual, beberapa hal yang perlu diperhatikan meliputi lokasi strategis (*place*), produk berkualitas

(*product*), harga yang bersaing (*price*), dan promosi yang intensif (*promotion*). Sementara dari sudut pandang konsumen, fokusnya adalah pada kebutuhan dan keinginan konsumen (*customer needs and wants*), biaya yang dikeluarkan konsumen (*cost to the customer*), kenyamanan (*convenience*), dan komunikasi (*communication*). Pemasaran yang efektif memerlukan koordinasi yang baik antara berbagai departemen untuk menciptakan sinergi dalam kegiatan pemasaran. Contohnya, pemasaran online diperkirakan akan meningkatkan penjualan produk dalam beberapa tahun ke depan (Tho'in et al., 2020).

Melakukan branding memerlukan strategi karena brand melalui berbagai tahapan hingga mencapai kemapanan. Hasil penelitian yang membahas strategi *branding* (Wibowo, 2020) menjelaskan bahwa proses branding melibatkan beberapa tahap pertama, kesadaran merek atau *brand awareness*, kedua pengetahuan konsumen tentang merek tertentu atau *brand knowledge* ketiga, pemahaman citra merek atau *brand image* keempat, pengalaman merek dari konsumen atau *brand experience*, kelima, loyalitas konsumen terhadap merek atau *brand loyalty* pada akhirnya tahap puncak adalah ketika konsumen merasakan kedekatan emosional dengan merek, yang dikenal sebagai *brand spirituality*.

Branding adalah proses memberikan kekuatan pada merek produk dan layanan. Namun, branding tidak hanya sebatas diferensiasi produk; ia juga mencakup elemen-elemen seperti merek dagang, ciri visual, kredibilitas, persepsi, logo, citra, kesan, karakter, dan pandangan konsumen terhadap produk tersebut (Fauzi et al., 2023).

Branding juga serangkaian kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh perusahaan untuk membangun dan memperkuat merek. Branding tidak hanya bertujuan untuk memenangkan hati target pasar agar memilih merek Anda, tetapi juga untuk memastikan bahwa pelanggan melihat Anda sebagai pilihan terbaik yang dapat memberikan solusi terbaik bagi mereka (Fauzi, 2021).

Digital marketing adalah suatu proses perencanaan dan pelaksanaan dari konsep, ide, harga, promosi dan distribusi. Secara sederhana dapat diartikan sebagai pembangunan dan pemeliharaan hubungan yang saling menguntungkan antara konsumen dan produsen (Fauzi, 2021).

2.7. Faktor Keuangan Yang Stabil

Sistem keuangan memegang peran strategis dalam mendukung kegiatan ekonomi. Sebagai bagian dari sistem ekonomi, sistem keuangan berfungsi sebagai perantara yang mengalihkan dana dari pihak yang memiliki kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*defisit*). Untuk menjalankan fungsi perantara ini secara efektif, diperlukan sistem keuangan yang stabil dan efisien. Sistem keuangan yang tidak stabil atau tidak efisien dapat sangat rentan terhadap gejolak, yang dapat mengganggu perputaran ekonomi. Oleh karena itu, penting untuk terus meningkatkan dan mempertahankan stabilitas sistem keuangan, karena hal ini merupakan aspek kunci dalam membentuk dan menjaga perekonomian yang berkelanjutan (Muhfaram, 2023).

Perencanaan keuangan merupakan langkah awal dalam pengelolaan keuangan, di mana penting untuk membuat rencana agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai. Perencanaan yang baik berfungsi sebagai alat untuk mencapai kesejahteraan dan kesuksesan finansial. Dalam merencanakan keuangan, perlu memperhatikan beberapa aspek, seperti perencanaan risiko atau asuransi, investasi, pensiun, dan warisan. Perencanaan keuangan juga penting untuk memberikan kejelasan arah dalam pengelolaan keuangan, baik secara pribadi maupun keluarga. Untuk mencapai kesejahteraan finansial yang sehat, perencanaan ini harus diterapkan dan dimiliki oleh setiap orang (Yulfiswandi et al., 2022).

Agar terhindar dari masalah keuangan, penting untuk memahami literasi keuangan karena ini merupakan kebutuhan dasar. Dengan pemahaman yang baik tentang literasi keuangan, generasi dapat memanfaatkan sumber daya keuangan mereka dan menikmati hidup. Pengetahuan ini bertujuan untuk mencapai kesejahteraan. Literasi keuangan mencakup kemampuan merencanakan masa depan, membedakan berbagai pilihan keuangan, membahas uang dan masalah keuangan, serta membuat keputusan keuangan sehari-hari dalam berbagai situasi hidup, termasuk dalam konteks ekonomi secara umum (Saraswati et al., 2021).

Manajemen keuangan adalah seni mengelola keuangan oleh individu untuk mencapai tujuan yang efisien, efektif, dan bermanfaat, sehingga menciptakan

kesejahteraan pribadi. Berdasarkan penelitian Juhardi (2019) mengatakan Secara umum, pencatatan laporan keuangan masih dilakukan secara manual, yaitu dengan mencatat transaksi ke buku catatan dan menghitung data transaksi tersebut secara manual untuk menghasilkan laporan keuangan yang sederhana. Metode ini sangat tidak efisien karena banyaknya transaksi yang terjadi setiap hari, yang mengakibatkan pencatatan, penghitungan, dan pembuatan laporan memakan waktu cukup lama. Oleh karena itu, diperlukan sebuah aplikasi pengelolaan keuangan yang dapat membantu seseorang dalam mengendalikan keuangan dengan mencatat dan menghitung pemasukan serta pengeluaran secara rinci. Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk dengan mudah melihat rincian laporan keuangan dan menggunakannya sebagai bahan evaluasi di masa depan. Aplikasi ini dirancang untuk perangkat bergerak berbasis Android, yang memudahkan pengguna untuk membawanya ke mana saja hal ini dapat mempermudah pengelolaan keuangan dalam kehidupan sehari-hari, serta membantu mencapai kesejahteraan pribadi (Juhardi et al., 2019).

2.8. Faktor Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah salah satu sumber daya penting dalam organisasi, selain sumber daya alam dan modal. Manajemen sumber daya manusia harus diperhatikan karena setiap individu memiliki kreativitas, perasaan, dan inisiatif yang membentuk sikap mereka. Sikap inilah yang mendasari perilaku dan tindakan sehari-hari. Sumber daya manusia merupakan faktor yang sangat penting, sehingga kita bisa melihat bahwa meskipun ada perusahaan yang memiliki teknologi, prosedur kerja, dan struktur organisasi yang sama, manajemen di setiap perusahaan bisa sangat berbeda (Hidayat et al., 2024).

Pengelolaan sumber daya manusia dalam suatu organisasi atau usaha sangat penting. Proses operasional mulai dari rekrutmen, seleksi, hingga penempatan karyawan harus dijalankan dengan cermat. Keberhasilan tahap-tahap ini sangat berpengaruh pada kesuksesan tahap berikutnya, yaitu pengembangan karyawan. Oleh karena itu, semua fungsi tersebut harus dilakukan dengan serius dan spesifik. Penempatan tenaga kerja baru juga perlu memperhatikan spesifikasi mereka agar tercapai kualitas kerja yang optimal. Kualitas sumber daya manusia

ditentukan oleh pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan mereka (Hidayat et al., 2024).

Manajemen sumber daya manusia (MSDM) adalah kegiatan yang mencakup pengelolaan SDM melalui berbagai langkah seperti perencanaan analisis jabatan, perencanaan tenaga kerja, rekrutmen dan seleksi, pelatihan dan pengembangan, perencanaan karir, penilaian kinerja, hingga pemberian kompensasi yang transparan. Untuk memenuhi tuntutan tugas saat ini dan menghadapi tantangan di masa depan, pengembangan SDM adalah kewajiban mutlak bagi perusahaan. Pengalaman menunjukkan bahwa meskipun program pengenalan yang sangat komprehensif diadakan, hal itu tidak menjamin bahwa para pegawai akan langsung dapat menjalankan tugas mereka dengan memuaskan. Pegawai, terutama yang baru, masih memerlukan pelatihan dalam berbagai aspek tugas yang diberikan. Bahkan pegawai yang sudah mahir memerlukan peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan karena selalu ada cara untuk meningkatkan produktivitas kerja. Jika seorang pegawai ditempatkan pada tugas atau lingkungan kerja baru, mungkin ada kebiasaan kerja yang perlu diperbaiki. Dalam suatu perusahaan, sumber daya manusia adalah faktor yang sangat penting karena perusahaan memiliki visi dan misi untuk mencapai tujuan bersama, dan untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan manajemen yang baik dan benar (Budianto et al., 2020).

Manajemen sumber daya manusia dalam sebuah organisasi atau usaha memegang peranan penting. Hal ini mencakup berbagai fungsi operasional mulai dari perekrutan, seleksi, hingga penempatan karyawan. Keberhasilan tahap-tahap awal ini sangat mempengaruhi suksesnya tahap selanjutnya, yaitu pengembangan. Oleh karena itu, fungsi-fungsi tersebut harus dikelola dengan serius dan spesifik. Penempatan tenaga kerja baru juga harus mempertimbangkan spesifikasi mereka agar tercapai kualitas kerja yang tinggi. Kualitas sumber daya manusia itu sendiri didasarkan pada pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan mereka (Hidayat et al., 2024).

Setiap organisasi tentunya menginginkan hasil kerja yang optimal dalam jangka waktu tertentu. Untuk mencapai hal ini, diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas. Oleh karena itu, semua perusahaan harus berusaha untuk

mendapatkan, mengembangkan, dan mempertahankan sumber daya manusia yang berkualitas. Perusahaan meyakini bahwa jika karyawan memiliki kualitas yang tinggi, maka hasil pekerjaannya juga akan berkualitas. Keberhasilan suatu perusahaan hanya dapat dicapai melalui upaya dan kualitas sumber daya manusia yang dimilikinya. Semakin baik kualitas sumber daya manusia yang dimiliki, semakin baik pula hasil yang dicapai. Sebaliknya, semakin rendah kualitas sumber daya manusianya, semakin rendah pula hasil yang dicapai. Ini disebabkan oleh kenyataan bahwa seberapapun canggihnya sarana dan prasarana yang dimiliki perusahaan, jika tidak didukung oleh sumber daya manusia yang berkualitas, maka akan menghambat pencapaian tujuan perusahaan (Budianto et al., 2020).

Usaha untuk meningkatkan sumber daya manusia adalah suatu proses yang digunakan untuk meningkatkan standar kualitas agar dapat menguasai pengetahuan, keterampilan, keahlian, dan wawasan sesuai dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Saat ini, proses ini belum sepenuhnya diterapkan oleh sebagian UMKM di Indonesia. Sistem pengembangan sumber daya manusia harus dijalankan seefisien mungkin agar benar-benar dapat meningkatkan kinerja karyawan. Namun, dalam pelaksanaannya sering terjadi ketidaksesuaian antara penempatan karyawan dan kemampuan yang dimiliki terhadap pekerjaan yang akan dilakukan. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan harus melakukan pengembangan sumber daya manusia secara maksimal (Purnama et al., 2020).

2.9. Faktor Dukungan Pemerintah

Pemerintah Indonesia telah menerapkan berbagai kebijakan dan program untuk mendukung kewirausahaan di Indonesia. Salah satu langkah yang diambil adalah pembentukan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), yang bertujuan memberikan dukungan dan bantuan kepada UKM. Kementerian ini telah melaksanakan berbagai program, termasuk program *One Village One Product* (OVOP), yang bertujuan mengembangkan UKM di daerah pedesaan dengan mempromosikan produk dan layanan lokal (Perdana et al., 2023).

UMKM memiliki peranan penting di setiap negara berkembang, termasuk Indonesia. UMKM memiliki peran strategis dalam pembangunan Indonesia, terutama kontribusinya terhadap pendapatan domestik bruto (PDB), serta dalam bidang ekonomi dan sosial. Selain berfungsi sebagai pendorong pertumbuhan

ekonomi nasional dan berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Diharapkan UMKM dapat memberikan manfaat bagi sumber daya nasional, termasuk pemanfaatan tenaga kerja yang sesuai dengan kepentingan rakyat dan mencapai pertumbuhan ekonomi yang optimal (Siregar et al., 2020).

Modal sosial diartikan sebagai hubungan sosial yang dikelola dalam suatu kelompok untuk mencapai tujuan tertentu, mengembangkan jaringan sosial yang memfasilitasi hubungan tersebut, membangun kepercayaan (*trust*) terhadap nilai-nilai positif dalam kelompok, dan menciptakan hubungan sosial yang saling menguntungkan. Sumber modal sosial dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu pola *consummentary* dan *instrumental*. Pola *consummentary* merujuk pada modal sosial yang terbentuk dalam kelompok bukan berdasarkan nilai yang diinternalisasi sejak lahir, melainkan melalui perjuangan dan kepentingan bersama. Sedangkan pola *instrumental* merujuk pada modal sosial yang dikembangkan melalui proses pertukaran yang saling menguatkan (Anugrah et al., 2022).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dan memberikan kontribusi besar dalam mencapai target pembangunan ekonomi nasional, termasuk pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, peningkatan devisa negara, dan pembangunan ekonomi daerah. UMKM diharapkan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, sehingga membutuhkan perlindungan berupa kebijakan pemerintah seperti undang-undang dan peraturan pemerintah. Regulasi yang terkait dengan UMKM, baik dari sisi produksi maupun perbankan, akan meningkatkan peran UMKM dalam perekonomian (Siregar et al., 2020).

2.10. Faktor Organisasi

Perkembangan organisasi sangat bergantung pada produktivitas sumber daya manusia di dalamnya. Penggunaan sumber daya manusia yang efektif merupakan kunci untuk mencapai efisiensi kerja dan peningkatan produktivitas pegawai. Dalam era globalisasi dan reformasi saat ini, pemerintah harus mengelola pegawainya dengan filosofi yang tidak hanya mengutamakan efisiensi dan efektivitas kerja, tetapi juga menghargai nilai pegawai sebagai individu. Salah satu elemen penting dalam organisasi adalah kesediaan dan kemauan pegawai untuk berkontribusi nyata dalam sistem kerjasama organisasi (Rakhman et al., 2013).

Seiring dengan era globalisasi saat ini, persaingan dalam industri semakin ketat, menuntut perusahaan untuk mencapai visi dan misinya dengan lebih efektif. Elemen-elemen seperti modal, teknologi, dan uang tidak akan berfungsi maksimal tanpa didukung oleh sumber daya manusia yang berkinerja optimal, hal ini disebabkan karena manusia yang mengendalikan elemen-elemen tersebut. Oleh karena itu, pengelolaan sumber daya manusia menjadi sangat penting (Budiarti, 2023).

Faktor organisasi meliputi beberapa aspek penting: a) tuntutan tugas: ini mengacu pada jumlah dan kompleksitas tugas yang harus diselesaikan oleh karyawan dengan baik dan benar; b) tuntutan peran: terjadi ketika tugas yang harus dilakukan oleh karyawan tidak sesuai dengan jabatan mereka. ini bisa berupa kelebihan peran, di mana karyawan harus melakukan lebih dari tanggung jawabnya, atau ambiguitas peran, di mana tugas dan tanggung jawab tidak jelas sehingga karyawan bingung mengenai apa yang harus dilakukan; c) tuntutan antar pribadi: tuntutan yang muncul dari interaksi dengan karyawan lain dan berpotensi menimbulkan konflik, seperti kurangnya dukungan atau motivasi dari rekan kerja; d) struktur organisasi: struktur organisasi menentukan tingkatan jabatan dan diferensiasi serta tingkat peraturan dalam organisasi (Damayanti et al., 2023).

Budaya organisasi berperan sebagai pembeda antara satu organisasi dengan organisasi lainnya. dengan memiliki budaya yang berbeda, suatu organisasi memiliki ciri khas tertentu dalam cara berpersepsi, bersikap, dan berperilaku dibandingkan dengan organisasi lain; a) identitas bersama budaya organisasi menjadi identitas unik yang dimiliki bersama oleh anggota organisasi. identitas ini hanya dimiliki dan digunakan oleh anggota organisasi tersebut; b) peningkatan komitmen: keberadaan budaya organisasi mendorong peningkatan komitmen anggota organisasi terhadap sesuatu yang lebih penting dan lebih luas dari kepentingan pribadi. budaya organisasi menjadikan kepentingan bersama sebagai yang utama; dan c) pengokohan sistem sosial: budaya organisasi berfungsi untuk menumbuhkan dan meningkatkan kestabilan dan kekokohan sistem sosial yang ada dalam organisasi (Ali et al., 2023).

Lingkungan organisasi mencakup semua elemen, baik di dalam maupun di luar organisasi, yang dapat mempengaruhi sebagian atau keseluruhan organisasi. lingkungan organisasi diklasifikasikan menjadi dua jenis lingkungan internal dan lingkungan eksternal dimana lingkungan internal ini termasuk elemen-elemen yang berpengaruh langsung dalam organisasi, seperti karyawan dan manajer lingkungan eksternal dibagi menjadi dua kategori pengaruh langsung contohnya adalah pesaing, pemasok, komunitas lokal, konsumen, dan organisasi non-pemerintah (NGO) pengaruh tidak langsung contohnya meliputi kondisi politik, ekonomi, dan sosial. Manajer harus menganalisis kekuatan dari lingkungan secara umum karena ini mempengaruhi proses pengambilan keputusan dan perencanaan. kekuatan yang perlu dianalisis termasuk teknologi, ekonomi, demografi, sosial budaya, serta politik dan hukum (Marhumi, 2018).

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

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.

3.2. Bentuk Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, dan orang secara individual maupun kelompok. Deskriptif merupakan metode yang digunakan untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang

diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa membuat kesimpulan yang berlaku umum (Bagas et al, 2021).

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder Dimana data primer yang diperoleh dari hasil kuesioner dan wawancara mendalam mengenai faktor-faktor keberhasilan usaha Marasa Farm sedangkan data sekunder yang diperoleh dari dokumen dan referensi yang dianggap relevan dengan masalah yang akan diteliti

3.3. Populasi dan Sampel

Menurut Subandi (2011) penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan metode ilmiah untuk mengungkapkan suatu fenomena dengan cara mendeskripsikan data dan fakta melalui kata-kata secara menyeluruh terhadap objek penelitian, jadi yang menjadi objek penelitian ini adalah keberhasilan usaha Marasa Farm Hidroponik di Kabupaten Pinrang.

Sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diteliti. Sampel yang baik, yang kesimpulannya dapat dikenakan pada populasi adalah sampel yang bersifat representatif atau yang dapat menggambarkan karakteristik populasi. Sampel dalam kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian dalam penelitian ini narasumber di ambil berdasarkan teknik non-random sampling jenis *Samling purposive* yakni teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu (Amin., 2023).

Responden dipilih secara sengaja. Responden yang dipilih sesuai bidang yang dikaji dan memiliki pertimbangan dari kriteria-kriteria diantaranya a) keberadaan responden dan ketersediaanya untuk diwawancarai; b) mempunyai reputasi keduduakn yang telah menunjukkan kreadibilitas sebagai ahli dan c) telah berpengalaman dibidangnya, sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini yakni sebanyak 3 responden antara lain a) dua *key informant* dan satu *Informant*.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data informasi dilakukan untuk dijadikan bahan dalam penelitian dan pengumpulan informasi penelitian ini menggunakan dua teknik yaitu pengumpulan data primer dan pengumpulan data sekunder. Uraian teknik pengumpulan data yang akan dilakukan yaitu:

3.4.1. Teknik Pengumpulan Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung di lokasi yang menjadi objek penelitian seperti :

- a. Observasi yaitu 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.
- b. Wawancara mendalam secara langsung oleh responden untuk mempermudah proses wawancara diberikan kuesioner atau daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden.
- c. Dokumentasi yang dipakai oleh peneliti adalah gambar atau dokumentasi yang ditemui oleh peneliti.

3.4.2. Teknik Pengumpulan Data Sekunder

- a. Jenis data yang diperoleh dari pemilik usaha Marasa Farm selain itu data sekunder juga diperoleh dengan cara membaca jurnal penelitian dan buku-buku yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, sehingga menjadi bahan informasi untuk melaksanakan penelitian.

3.5. Definisi Operasional

1. Analisis adalah proses sistematis untuk mengevaluasi data atau informasi guna memahami, mengidentifikasi, dan mengevaluasi masalah, situasi, atau fenomena tertentu. Proses analisis melibatkan beberapa langkah penting, termasuk pengumpulan data, pemrosesan data, interpretasi hasil, dan penyimpulan informasi yang relevan.

2. Faktor adalah suatu elemen atau penyebab yang berkontribusi pada hasil atau fenomena tertentu. Dalam konteks yang lebih luas, faktor bisa merujuk pada berbagai aspek atau variabel yang mempengaruhi suatu situasi, kejadian, atau kondisi.
3. Marasa Farm hidroponik sebuah usaha pertanian yang menggunakan metode hidroponik untuk membudidayakan tanaman tanpa tanah, dengan menggunakan larutan nutrisi sebagai media tanam. Usaha ini mencakup seluruh aktivitas produksi, pengelolaan, pemasaran, dan distribusi sayuran hidroponik yang dilakukan oleh Marasa Farm.
4. Metode analisis data digunakan kualitatif deskriptif dengan model interaktif dengan tahapan analisis mulai dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan
5. Teknik keabsahan data triangulasi sumber dan triangulasi teknik. triangulasi sumber membandingkan dan mengecek balik berupa derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui arsip, hasil dan wawancara, sedangkan triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dengan mengecek data yang didapat dengan teknik yang berbeda. Sebagai contoh awal pengambilan data menggunakan wawancara, kemudian dicek dengan observasi atau dokumentasi. Apabila data yang didapatkan berbeda dengan data awal maka dilakukan diskusi lanjut bersama dengan narasumber yang bersangkutan untuk memastikan data yang dianggap benar.

3.6. Teknik Keabsahan Data

Sugiono (2019) Menyatakan dalam memperoleh keakuratan dalam penelitian, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi merupakan usaha untuk mengecek keabsahan data atau informasi dari sudut pandang yang berbeda-beda terhadap apa yang telah dilakukan oleh periset, caranya adalah dengan sebanyak mungkin mengurangi ketidak jelasan dan makna ganda yang terjadi ketika data dikumpulkan dan dianalisis triangulasi menggunakan 2 macam cara dalam pengecekan data yaitu:

1. 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.
2. 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.

3.7. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis data kualitatif dengan model interaktif yang merupakan upaya yang berlanjut, yang berulang dan terus menerus (Miles dan Huberman, 2007). Metode analisis ini terdiri dari empat alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan diantaranya terdiri dari

1. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi ke lokasi penelitian, wawancara mendalam (*indept interview*) kepada informan kunci, dan berbagai kegiatan dokumentasi berdasarkan kategori yang sesuai dengan masalah yang akan diteliti kemudian lebih dikembangkan ketajaman data melalui pencarian data berikutnya.
2. Reduksi data reduksi data dilakukan dengan menggolongkan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga mendapatkan simpulan final yang dapat ditarik dan diverifikasi. Reduksi data dapat berlangsung secara terus menerus sepanjang penelitian belum berakhir. Hasil dari reduksi data bisa berupa ringkasan dari catatan lapangan, baik dari catatan awal, perluasan hingga penambahan catatan.
3. Penyajian data dimaksudkan untuk menemukan pola-pola yang bermakna serta memberikan keterangan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan serta memberikan tindakan. Sajian data bisa berupa kalimat, gambar atau skema, jaringan kerja dan tabel sebagai narasinya.

4. Penarikan kesimpulan di verifikasi selama penelitian berlangsung. Kesimpulan ditarik selama penelitian menyusun, pencatatan, pola-pola, pernyataan, konfigurasi, arahan sebab akibat dan berbagai proposisi.

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1. Profil Marasa Farm

Lokasi yang strategis berada tepat didepan jalan tol, sehingga masyarakat dapat mengetahui dan mendatangi kami dengan mudah. Tahun berdirinya Marasa Farm yaitu tanggal 15 Juli 2020 dan berada di Lokasi Desa Mattiro Ade, Kecamatan Patampanua, Kabupaten Pinrang,

4.1.1. Visi dan Misi Marasa Farm

Visi Marasa Farm yaitu mewujudkan pertanian yang unggul berbasis sains teknologi yang berorientasi pada pemberdayaan sosial, ekonomi dan ekologi. Sedangkan Misi dari Marasa Farm yaitu a) menghasilkan sayur yang sehat dan berkualitas; b) menebar virus-virus positif terhadap generasi millennial; c) menjadi garda terdepan mengawal terwujudnya kader-kader millennial yang tangguh dan mewujudkan pertanian yang moderen berbasis sains dan teknologi; dan d) menumbuhkan jiwa kewirausahaan (*entrepreneur*) dibidang pertanian dan turunannya.

4.1.2. Struktur Organisasi Marasa Farm

Struktur organisasi Marasa Farm terdiri dari Owner Muchlis Rahman, CEO (*Chief Executive officer*) Muhammad Safwan Saadat dan CFO (*Chief Financial Officer*) Sri Astuti S.

4.1.3. Jalinan Kemitraan

Untuk mewujudkan misi Marasa Farm, Marasa Farm telah menjalin kemitraan dengan 2 Universitas yaitu UIN Alauddin Makassar dan Universitas Muhammadiyah Parepare. Selain itu Marasa Farm juga memfasilitasi mahasiswa untuk program magang.

4.1.4. Awal Mula Berdirinya Marasa Farm

Awal produksi Marasa Farm itu tanggal 15 Juli 2020. Salah satu tujuan utamanya adalah menghasilkan sayuran segar dan berkualitas. Selain itu, ingin menebar virus-virus positif pada generasi millennial. Marasa Farm akan selalu menjadi kader-kader millennial yang tangguh dalam mewujudkan pertanian modern dengan mengkombinasikan ilmu sains dan teknologi.

Kata Marasa Farm diambil dari bahasa bugis yang berarti enak atau lezat. Dari nama kami berkeinginan untuk selalu menyimpan sayur yang segar, enak, lezat dan berkualitas. Selain itu Marasa kata Marasa bisa diartikan mandiri, cerdas, sehat. Mandiri dalam menyiapkan sayuran segar. Orang cerdas pasti makan sayur segar agar sehat. Marasa pun akronim dari Muchlis Rahman dan Sri Astuti.

4.1.5. Keunggulan Sayuran yang Kami Tawarkan

Secara umum menyediakan berbagai sayuran jenis selada dengan berbasis hidroponik jadi sayuran yang ditanam tidak memerlukan penggunaan pestisida untuk melindunginya dari serangan hama serangga, selain itu kebutuhan akan nutrisi tercukupi. Sehingga dapat menghasilkan selada dengan kualitas yang unggul.

4.1.6. Jumlah Lubang Tanam

Dalam menyikapi akan meningkatnya pemasaran, sekarang kami memiliki ±2.375 lubang tanam dengan 5 meja produksi dan 1 meja peremajaan dengan rincian sebagai berikut meja 1: 180 lt, meja 2: 180 lt, meja 3: 351 lt, meja 4: 520 lt, meja 5: 520 lt dan meja remaja: 624 lt

4.2. Geografi dan Iklim

Kabupaten Pinrang terletak di Provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia. Wilayah ini memiliki iklim tropis dengan dua musim utama, yaitu musim hujan dan musim kemarau. Curah hujan yang cukup tinggi sepanjang tahun menjadikan Pinrang sebagai daerah yang subur dan potensial untuk pertanian.

4.3. Desa Mattiroade

Desa Mattiroade, tempat Marasa Farm berada, adalah salah satu desa di Kabupaten Pinrang yang memiliki potensi besar dalam bidang pertanian. Desa ini dikelilingi oleh lahan pertanian yang luas dengan tanah yang subur, sehingga cocok untuk berbagai jenis tanaman hortikultura dan tanaman pangan.

4.4. Kondisi Sosial dan Ekonomi

Masyarakat di Desa Mattiroade sebagian besar berprofesi sebagai petani. Pertanian menjadi tulang punggung perekonomian desa ini. Adanya Marasa Farm dapat memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui inovasi pertanian dan peningkatan hasil panen.

4.5. Infrastruktur dan Aksesibilitas

Desa Mattiroade memiliki akses jalan yang cukup baik, memudahkan transportasi hasil pertanian ke pasar lokal dan regional. Infrastruktur dasar seperti listrik dan air bersih juga tersedia, meskipun masih perlu peningkatan untuk mendukung aktivitas pertanian yang lebih intensif.

4.6. Potensi Hortikultura

Marasa Farm fokus pada pengembangan tanaman hortikultura yang memiliki nilai ekonomis tinggi. Potensi hortikultura di Desa Mattiroade meliputi berbagai jenis sayuran, buah-buahan, dan tanaman obat-obatan. Dengan kondisi tanah yang subur dan iklim yang mendukung, budidaya hortikultura di daerah ini memiliki prospek yang cerah.

4.7. Inisiatif Penelitian dan Pengembangan

Marasa Farm berperan sebagai pusat penelitian dan pengembangan pertanian di Desa Mattiroade. Beberapa inisiatif yang dilakukan antara lain; a) Pengembangan teknologi pertanian, implementasi teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi dan hasil panen; b) Pelatihan dan edukasi petani: Memberikan pelatihan kepada petani lokal tentang teknik pertanian yang lebih baik dan berkelanjutan; dan c) Penelitian varietas tanaman: Meneliti dan mengembangkan varietas tanaman yang lebih tahan penyakit dan memiliki hasil yang lebih tinggi.

Dengan potensi yang dimiliki, Marasa Farm di Desa Mattiroade, Kabupaten Pinrang, diharapkan dapat menjadi contoh model pertanian modern yang berkelanjutan, sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Faktor-Faktor Penunjang Keberhasilan

5.1.1. 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.

5.2. Menganalisis Keberhasilan Usaha Marasa Farm

5.2.1. Faktor Sumber Daya Manusia yang Kompeten

Tabel 5.1. SDM yang Kompeten

SDM yang Kompeten
1. Visi dan Misi yang jelas
2. Tahapan rekrutmen yang terstruktur
3. Menerima program magang
4. Menyediakan program pelatihan bagi karyawan
5. 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) menyebarkan informasi 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.

Marasa Farm menyediakan jam kerja yang fleksibel. Mereka juga menawarkan pekerjaan paruh waktu pada waktu-waktu tertentu untuk membantu

dalam kegiatan panen, penyortiran, dan pengepakan. Biasanya, mereka merekrut 3 hingga 5 pekerja, yang umumnya berasal dari kalangan pelajar SMP, SMA, hingga mahasiswa.

Hal ini sejalan dengan Wati (2020). di dalam suatu lembaga, baik itu organisasi maupun perusahaan, sumber daya manusia (SDM) memegang peranan yang sangat penting. Kinerja baik dari karyawan dan organisasi merupakan faktor utama dalam mencapai tujuan serta mewujudkan visi dan misi lembaga tersebut. SDM adalah fondasi yang sangat krusial, sehingga perlu untuk terus dikembangkan, diarahkan, dan dipelihara. Salah satu aspek penting dalam pengelolaan SDM adalah proses rekrutmen dan seleksi.

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.

Hal ini sejalan dengan teori Gustiana (2022) yang menyatakan 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.

Evaluasi dan peningkatan kinerja. Efektivitas program pelatihan diukur dengan mengevaluasi; a) peningkatan kinerja karyawan; b) umpan balik dari peserta pelatihan; dan c) hasil operasional yang lebih baik. Pemilik Marasa Farm, Pak Muhlis, menyatakan bahwa dalam tiga tahun terakhir, keterlibatan mahasiswa sangat penting dalam proses usaha dan peningkatan sumber daya manusia di Marasa Farm. Mereka yakin bahwa dengan adanya mahasiswa PKL, performa usaha Marasa Farm semakin meningkat.

Sehubungan dengan hasil penelitian yang dilakukan di Harvard University, Amerika Serikat, menunjukkan bahwa kesuksesan seseorang ditentukan hanya sekitar 20% oleh keterampilan teknis (*hard skills*), sementara 80% sisanya ditentukan oleh keterampilan non-teknis (*soft skills*) (Iriani, 2017). Berdasarkan temuan ini, dapat disimpulkan bahwa peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) sebaiknya fokus pada pengembangan soft skills, termasuk dalam sistem pendidikan yang diterapkan di Indonesia yaitu kegiatan PKL yang mampu meningkatkan keterampilan interpersonal dan manajemen diri hal ini dapat meningkatkan kualitas SDM.

Marasa Farm juga memperhatikan kesejahteraan karyawan dengan menyediakan a) program kesejahteraan seperti peluang untuk pengembangan usaha mandiri; b) menciptakan lingkungan kerja yang aman dan nyaman; c) langkah-langkah ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan dan mengurangi stres kerja. Hal ini sejalan dengan pernyataan Topik (2023) kesejahteraan dan semangat kerja yang tinggi di antara karyawan dapat membantu meningkatkan produktivitas dan kinerja mereka di tempat kerja

Dikatakan SDM yang berkompeten karena Marasa Farm sudah memiliki kriteria dimana memiliki visi misi yang jelas, tahapan rekrutmen yang jelas, menerima kunjungan dan menerima mahasiswa magang, menyediakan pelatihan serta menjaga kepuasan dan kesejahteraan karyawan. Hal ini sejalan dengan pendapat Onsardi (2022) dalam bukunya yang menyatakan bahwa faktor faktor

kompeten SDM itu merujuk pada perencanaan SDM visi misi dalam organisasi, kesejahteraan, pelatihan dan kepuasan kerja.

5.2.2. Faktor Keuangan yang Bijak

Keuangan yang Bijak

1. Menggunkan aplikasi UMKM dalam pencatatan

Tabel 5.2. Keungan yang Bijak

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.

Pemasukan Marasa Farm tiap bulan bervariasi. Dalam tiga bulan terakhir, pemasukan bulan Maret sebesar Rp 10.000.000, April Rp 8.000.000, dan Mei Rp 9.000.000. Total pengeluaran setiap bulannya adalah Rp 4.793.659,56. Harga produk yang ditawarkan kepada konsumen sangat terjangkau, yaitu Rp 5.000 per pohon dan Rp 40.000 per kilogram.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan Rahmadhani (2022) kemajuan teknologi yang telah memasuki era 4.0, dengan fokus pada ekonomi digital, kecerdasan buatan, big data, dan fenomena inovasi disruptif, tak dapat dipungkiri membawa dampak pada pencatatan akuntansi. Dengan pesatnya perkembangan teknologi tersebut, diharapkan para pelaku UMKM di Indonesia yang sebelumnya terbiasa dengan pencatatan manual dapat beralih ke aplikasi digital, agar tidak tertinggal oleh kemajuan zaman. Hasil dan kesimpulan penelitian menunjukkan aplikasi keuangan online terbukti bermanfaat dalam

mengelola keuangan para pelaku bisnis dengan baik, yaitu dalam hal mengatur pemasukan, pengeluaran, hutang piutang maupun laporan keuangan.

Pemilik Marasa Farm telah memiliki karakteristik wirausaha tersebut dengan mengatur keuangan dengan baik. Sehubungan dengan teori Padang (2023) pemilik Marasa Farm menunjukkan karakteristik kewirausahaan dengan mengelola keuangan secara bijaksana, seperti mengendalikan biaya anggaran perusahaan. Pengelolaan keuangan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dalam menyusun keuangan, sehingga dapat menjaga kondisi keuangan yang sehat. Penanganan keuangan yang baik akan membantu pemilik dalam menciptakan usaha yang mandiri dan berkembang.

Hal ini sejalan dengan teori Ompusunggu (2023) menjelaskan bahwa pentingnya manajemen keuangan bagi perusahaan dapat dilihat dari berbagai aspek. Pertama, manajemen keuangan yang efektif membantu perusahaan dalam mengelola anggarannya secara lebih efisien. Dengan pengelolaan anggaran yang cermat, perusahaan dapat memastikan bahwa pengeluarannya sesuai dengan rencana dan tidak melebihi sumber daya finansial yang tersedia. Ini membantu perusahaan menghindari hutang yang tidak dapat dibayar dan meningkatkan kepercayaan investor terhadap kemampuan perusahaan untuk menghasilkan arus kas yang stabil. Selain itu, manajemen keuangan yang baik juga membantu perusahaan dalam mengidentifikasi sumber daya finansial yang ada. Perusahaan perlu mengenali sumber daya finansial yang tersedia, baik dari sumber internal seperti laba ditahan dan kas, maupun sumber eksternal seperti pinjaman. Dengan mengelola sumber daya finansial secara efektif, perusahaan dapat memaksimalkan penggunaan sumber daya yang ada dan menghindari biaya finansial yang tidak perlu sehubungan dengan teori tersebut sangat mendukung oleh manajemen keuangan yang dimiliki oleh Marasa Farm.

Hal ini sejalan dengan teori Padang (2023) 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.

5.2.3. Faktor Organisasi Terstruktur

Tabel 5. 3. Organisasi yang Terstruktur

Organisasi yang Terstruktur
1. Struktur organisasi yang jelas
2. 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.

Budaya organisasi di Marasa Farm meliputi beberapa aspek yaitu inovasi dan pembelajaran mendorong eksperimen dengan teknik hidroponik baru dan terus memperbarui pengetahuan. Kerja sama menekankan kerja sama tim dan komunikasi terbuka untuk mencapai tujuan bersama. Komitmen terhadap kualitas memprioritaskan kualitas produk dan layanan dengan standar tinggi. Hal ini sejalan dengan Robbins (2023) Budaya ini mempengaruhi kinerja karyawan dengan menciptakan lingkungan kerja yang mendukung inovasi, kolaborasi, dan komitmen terhadap kualitas. Karyawan yang merasa dihargai dan terlibat biasanya lebih termotivasi dan produktif.

Sistem komunikasi internal di Marasa Farm mencakup rapat rutin, rapat tim harian atau mingguan untuk mendiskusikan kemajuan, tantangan, dan rencana. sistem pesan penggunaan platform komunikasi digital, grup pesan, atau

aplikasi komunikasi internal. Papan pengumuman dimana papan pengumuman fisik atau digital untuk menyebarkan informasi penting kepada seluruh staf.

Hal ini sejalan dengan pernyataan Khaqim (2022) sistem komunikasi yang efektif mendukung aliran informasi yang cepat dan akurat di seluruh organisasi, memungkinkan karyawan untuk tetap terinformasi dan berkoordinasi dengan baik.

Hal ini sejalan dengan pernyataan Muspawi (2023) yang menyatakan bahwa Struktur organisasi harus didasarkan pada aturan yang jelas, pembagian kerja, dan hierarki yang tegas. Hal ini juga dikemukakan Julianto (2021) yang mempertimbangkan faktor organisasi yakni komunikasi yang baik antar teman maupun perusahaan, memiliki batasan–batasan pekerjaan, bekerja sesuai kemampuan, tidak mencampuri pekerjaan orang lain dan selalu menjalin hubungan yang baik antar sesama rekan kerja dan orang lain. Karakteristik inilah yang akan membantu pemilik untuk lebih mampu mengembangkan usahanya dan mampu bersaing dalam keadaan apapun di pasar. Sebagai seorang pemimpin dalam menjalankan usaha pemilik selalu memiliki sikap percaya diri dalam memajukan usahanya, baik meningkatkan penjualan maupun memperbanyak pasar. Pemilik telah membuat produk sebaik mungkin yang membuat pelanggan maupun konsumen puas terhadap produk Marasa Farm Pengontrolan produksi sayur terus dilakukan.

5.2.4. Faktor Pengelolaan Usaha Efisien

Faktor manajemen yang menentukan keberhasilan Marasa Farm mencakup berbagai aspek terkait pengelolaan sumber daya, operasional, dan pengembangan bisnis. Berikut beberapa faktor penting dalam manajemen Marasa Farm:

Tabel 5. 4. Pengelolaan Usaha yang Efisien

Pengelolaan Usaha yang Efisien

1. SDM yang Kompeten
 2. Keuangan yang Bijak
 3. Organisasi yang Terstruktur
 4. Pemasaran yang Efektif
 5. Dukungan Pemerintah yang Baik
-

Pengelolaan usaha yang efisien di Marasa Farm memerlukan pendekatan yang terstruktur dan menyeluruh diantaranya sebagai berikut, kepemimpinan yang kuat OWNER Muchlis Rahman memastikan bisnis berjalan sesuai prosedur dan visi perusahaan, CEO Muhammad Safwan Saadat membuat keputusan strategis dan operasional untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan marasa farm, CFO Sri Astuti S, mengatur keuangan, menjaga arus kas tetap sehat, dan mengawasi anggaran.

Pengelolaan sumber daya manusia membuka peluang (praktik kerja lapangan) bagi mahasiswa, membantu pengembangan sumber daya manusia dan membangun hubungan baik dengan komunitas akademik. Memberikan penghargaan kepada mahasiswa PKL untuk meningkatkan motivasi dan menciptakan lingkungan kerja yang positif.

Pengelolaan keuangan yang bijak menggunakan aplikasi kas UMKM untuk pencatatan pengeluaran dan pemasukan, mempermudah pengelolaan keuangan dan memastikan transparansi serta akurasi dalam laporan keuangan. Memantau pemasukan yang bervariasi setiap bulan dan mengelola pengeluaran dengan cermat. Inovasi dan adaptasi teknologi memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, seperti penggunaan aplikasi keuangan dan sarana promosi online.

Struktur organisasi yang terdefinisi dengan baik membantu dalam pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas, mempermudah koordinasi dan komunikasi antar anggota tim.

Sistem pemasaran yang efektif dimana Marasa Farm menggunakan media sosial untuk meningkatkan kesadaran merek, menarik pelanggan baru, dan membangun komunitas yang lebih besar di sekitar usaha mereka.

Dukungan pemerintah yang baik dimana Marasa Farm selalu di support mengenai bazar, expo, proses perizinan dan akses yang luas ke program pertanian. Disamping itu juga Hubungan baik dengan pelanggan serta layanan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan melalui layanan yang responsif dan berkualitas. Mendengarkan masukan pelanggan dan terus berusaha meningkatkan produk dan layanan sehubungan dengan wawancara salah satu pelanggan produk Marasa Farm Ibu Irna sekaligus pengusaha rumah makan Jonglo di Kabupaten Pinrang iya mengatakan bahwa lama berangganan sekitar dua tahun dan menurutnya kualitas produk sangat baik serta pelayanan juga yang sangat baik.

Dengan memperhatikan faktor-faktor manajemen ini, Marasa Farm dapat mengoptimalkan operasionalnya dan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan Julianto (2021) bahwa pemilik telah pandai mengendalikan mutu produk, persediaan barang, tenaga kerja, distribusi barang yang normal, pengelolaan asset, organisasi yang tersusun rapi, sumber daya manusia yang memadai dan memiliki jadwal kerja yang jelas. Adanya dukungan pada diri sendiri dalam menjalankan usaha sehingga tugas dan pekerjaan dapat berjalan dengan baik.

5.2.5. Faktor Pemasaran yang Efektif

Table. 5. 5. Pemasaran yang Efektif

Pemasaran Efektif
1. Media sosial
2. Mahasiswa PKL
3. Menggunakan metode hidroponik NFT (<i>Nutrient film Teachnique</i>)
4. 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.

Marasa Farm menghadapi persaingan dengan memastikan produksi selada berlangsung secara kontinu tanpa henti. Setiap meja di Marasa Farm terdiri dari meja semai, meja peremajaan, dan meja produksi, sehingga proses produksi selada tetap berlanjut meskipun panen dilakukan setiap bulan. Dengan menggunakan metode hidroponik *Nutrient Film Technique* (NFT), Marasa Farm dapat menanam selada secara berkelanjutan. Metode ini memudahkan Marasa Farm untuk selalu memenuhi permintaan selada dari pelanggan. Selada dari Marasa Farm selalu tersedia, dan inilah keunggulan mereka dalam menghadapi persaingan di industri sejenis.

Hal ini juga selaras yang dikemukakan (Nainggolan et al., 2018), bahwa secara tidak langsung proses kegiatan promosi dan pemasaran melalui media sosial dapat menghadapi banyaknya pesaing pasar. Pemilihan media sosial sebagai bentuk pemasaran yang tepat dan sangat terpadu agar dapat menghasilkan hasil yang diinginkan sehingga meningkatkan penjualan. Media sosial mampu memberikan dampak positif bagi Marasa Farm, dengan berbagai media sosial yang digunakan dalam memasarkan produk. Pemilik telah memberikan kemampuan terbaiknya dalam memimpin usaha ~~maupun~~ menaikkan penjualan produk. Hal ini sejalan dengan pernyataan Pratama (2022), bahwa Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan dalam memasarkan produk olahannya.

5.2.6. Faktor Dukungan Pemerintah yang Baik

Tabel 5.6. Dukungan Pemerintah yang Baik

Dukungan Pemerintah yang Baik

1. KUR (Kredit Usaha Rakyat)
2. Bazar
3. Expo
4. Proses perizinan
5. Akses yang luas ke program pertanian.
6. Menerima kunjungan dari lembaga pemerintah, pendidikan, masyarakat

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 et al., 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 (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.

VI. SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

1. Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha Marasa Farm Hidroponik di Kabupaten Pinrang meliputi sumber daya manusia, keuangan, organisasi, pengelolaan usaha, distribusi, dan dukungan pemerintah.
2. Penentu keberhasilan Marasa Farm meliputi sumber daya manusia yang kompeten, manajemen keuangan yang bijak, organisasi yang terstruktur, pengelolaan usaha yang efisien, Pemasaran yang efektif, dukungan pemerintah yang baik. Semua faktor ini bekerja sama untuk menciptakan bisnis yang berkelanjutan dan berkembang.

6.2. Saran

1. Marasa Farm sebaiknya memperluas relasi keluar negeri dan bekerjasama dengan pihak pemerintahan setempat.
2. Petani Hidroponik Marasa farm sebaiknya menambah tenaga kerja dalam proses pengembangan usaha agar usaha yang dijalani lebih maju.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, L., Saputro, N. W., & Enri, U., 2022. Sosialisasi Penggunaan Beauveria Bassiana dan Pestisida Nabati untuk Mengendalikan Hama pada Sayuran Hidroponik (Socialization of the Use of Beauveria Bassiana and Botanical Pesticide to to Control Pests in Hydroponic Vegetable). *Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*. 8(1): 12–21.
- Alfansyur, A., & Mariyani, 2020. Seni Mengelola Data Penerapan Triangulasi Teknik , Sumber dan Waktu pada Penelitian Pendidikan Sosial. *Historis*. 5(2): 146–150.
- Amin, N. F., Sabaruddin, G., Kamaluddin, A., 2023. Populasi dan Sampel. *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif*. 14(1): 15–31.
- Amalia, A. F., Fitri, A., Dalapati, A., & Fahmi, F. N, 2020. Analisis Usahatani Sayuran Selada Menggunakan Hidroponik Sederhana Pada Lahan Pekarangan. *Mimbar Agribisnis Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*. 6(2): 774. <https://doi.org/10.25157/ma.v6i2.3520>
- Anugrah, E., & Prasetyo, H, 2022. Modal Sosial pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Primordial dan Franchise. *Jurnal Ilmu Sosial Indonesia (JISI)*. 3(2): 83–89. <https://doi.org/10.15408/jisi.v3i2.29668>
- Aziza, N. L., Khamidah, N., Gazali, A., Sofyan, A., Rizali, A., Nugraha, I., Sari, N. N., Oktavianingsih, I., & Rofiq, A., 2021. Terpadu Pada Budidaya Tanaman Hidroponik. Prosiding Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat: 3: 1-3.
- Ali, M. M., Hapzih, A., 2023. Faktor-Faktor Pembentuk Budaya Organisasi: Kepemimpinan, Tata Nilai, dan Motivasi. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan (JIMT)*. 5(2): 70–79. <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.
- Asmara, T., Lasmono, T. S., 2021. Analisis Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Bale Hidroponik dan Dampaknya Bagi Masyarakat Sekitar. 3(1):48-55.
- Bagas, G., & Sunaryanto, L. T., 2021. Peran Penyuluh Pertanian Terhadap Hasil Panen Petani Padi di Sidomukti Salatiga. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. 8(3): 704. <https://doi.org/10.25157/jimag.v8i3.5604>
- Budianto, Vitria, A., & Yulianti, F., 2020. Peranan Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Cv. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru. *Jurnal Penelitian*. <http://eprints.uniska-bjm.ac.id/1372/>
- Budiarti, R. H. S., 2023. Manajemen Pemasaran Global Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen dan Keberhasilan Bisnis. *Jurnal Ilmiah Manajemen*. 14(2): 405–416.
- Basuki, N., 2023. Artikel Mengoptimalkan Modal Manusia : Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Yang Efektif Untuk. *Jurnal Ilmiah Manajemen*. 4(2): 182–192.
- Chotijah, S., 2020. Reputasi Brand “Wonderful Indonesia” Saat Pandemi Covid-

19. *Journal Of Media and Communication Science*. 3: 19–25. <https://doi.org/10.29303/jcommsci.v1i1.88>
- Damayanti, T., Arsa, & Anzu, E. Z., 2023. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Melalui Media Online Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*. 3(2): 149–154. <https://doi.org/10.55606/jurimea.v3i2.258>
- Fauzi, U. I., 2021. Pengaruh Branding dan Digital Marketing Terhadap Keputusan Pemilihan Wedding Organizer Syariah. *Youth & Islamic Economic Journal*. 2(1): 42–47. <https://jurnalhamfara.ac.id/index.php/yie/article/view/74>
- Febianti, Y. N., 2015. Penawaran Dalam Ekonomi Mikro. In *Jurnal Edunomic*. 3 (1): 159–167.
- Fitriady, B. Amri, and A. B., 2019. Sistem Pengaturan pH Larutan Nutrisi Tanaman Hidroponik Berbasis Arduino Uno (pH of Hydroponic Plants Nutrient Solution Control System). *J. Innov*. 8(1): 1–4.
- Fauzi, A., Dewa P. Y. A. L. S., Elina, A., Putri, K. U., Muhammad, A. A., & Muhammad, A. D., 2023. Pengaruh Permintaan dan Penawaran Terhadap Kebutuhan Pokok di Pasar. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*. 2(2): 29–39. <https://doi.org/10.56127/jekma.v2i2.711>
- Gustiana, R., Taufik, H., Achmad, F., 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>
- Hartarto, I., & Lubis, F. A., 2022. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pasar Terhadap Bisnis Sewa Lapangan Olahraga Di Kota Medan. *Ekombis Review Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*. 10(2): 1015–1024. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10i2.2568>
- Hidayat, R., & A. Anwar, S., 2024. Manajemen Sumber Daya Manusia (Study Kasus: Sekolah Tinggi Ilmu Tarbiyah Qurrota A'yun). *J-STAF Siddiq, Tabligh, Amanah, Fathonah*: 1(2), 387–396. <https://doi.org/10.62515/staf.81>
- Imronah, A., 2022. Struktur Pasar dan Persaingan Harga Pasar Persaingan Sempurna (Tinjauan Ekonomi Islam). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*. 01(01): 26–35.
- Ismail, I., 2022. Kepemimpinan Pendidikan di Sekolah. *Jurnal Manajemen Dan Budaya*. 2(1): 1–21. <https://doi.org/10.51700/manajemen.v2i1.260>
- Iriani, T., 2017. Studi Analisis Terhadap Kemampuan Softskills Mahasiswa Fakultas Teknik UNJ. *Jurnal PenSil*. 6(1): 38–50. <https://doi.org/10.21009/jpensil.v6i1.7472>
- Julianto, B. 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/jim.t.v2i5.592>

- Jordan, A. D., 2023. Mekanisme hubungan permintaan dalam mempengaruhi pasar. *Universitas Muhammadiyah Sudoharjo*. 1–18.
- Juhardi, U., & Khairullah, K., 2019. Sistem Pencatatan dan Pengolahan Keuangan Pada Aplikasi Manajemen Keuangan E-Dompet Berbasis Android. *Journal of Technopreneurship and Information System (JTIS)*. 2(1): 24–29. <https://doi.org/10.36085/jtis.v2i1.21>
- Juliana, J., Maleachi, S., Yulius, K. G., & Situmorang, J., 2020. Pelatihan Pembuatan Salad Sayur Hidroponik dan Cara Pemasaran Yang Tepat Dalam E-Commerce. *Jurnal Abdimas BSI. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 3(2): 208–216. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v3i2.6980>
- Khaqim, D. P. S., 2022. Implementasi Sistem Komunikasi Dalam Manajemen Organisasi. *Jurnal Penelitian Manajemen Manajerial*. 20(10): 1–12.
- Maheswari, A., Ellen Theresia Sihotang, Riski Aprillia Nita, & Nur'aini Rokhmania, 2023. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang. *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*. 25(2), 264–274.
- Marhumi, 2018. Pengaruh Faktor Internal, Eksternal Organisasi Dan Pendanaan Terhadap Mutu Perguruan Tinggi Dan Implikasinya Pada Peningkatan Citra Perguruan Tinggi Swasta Di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi dan Bisnis Perdana Mandiri Purwakarta. *Jurnal Bisnis*. 6(1): 17-20.
- 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. <https://jurnal.polbangtanyoma.ac.id/jp3/article/view/20-1-7>
- Muspawi, M., Salsabila, J., Keiza, P. J. D. M. (2023). Menelaah Konsep-Konsep Dasar Organisasi. *AL-MUADDIB: Jurnal Kajian Ilmu Kependidikan*. 5(2): 154–167. <https://doi.org/10.46773/muaddib.v5i2.717>
- Muadin, D., Amalia, L. N., & Noormansyah, Z., 2021. Faktor-Faktor Keberhasilan Berwirausahatani (Agribisnis) Sebuah Studi Literatur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. 8(1): 232. <https://doi.org/10.25157/jimag.v8i1.4783>
- Muharam, A., 2023. Integrasi ekonomi syariah dalam sistem keuangan global azka. *Jurnal Inovasi Global*. 1(1): 6–13.
- Mukaromah, N. F., & Wijaya, T., 2020. Pasar Persaingan Sempurna Dan Pasar Persaingan Tidak Sempurna Dalam Perspektif Islam. *PROFIT. Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah*. 4(2): 1–16. <https://doi.org/10.33650/profit.v4i2.1621>
- Mursyiah, D. S., 2021. Journal Management, Business, and Accounting. *Asia-Pacific Social Science Review*. 20(3), 223–234.
- Nainggolan, V., Waleleng, S. A. R. G. J., 2018. Peranan Media Sosial Instagram dalam Interaksi Sosial Antar Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Unsrat Manado. *Jurnal Acta Diurna*. 7(4), 1–15. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/actadiurnakomunikasi/article/view/22022>
- Novenpa, N. N., & Dzulkifli, D., 2020. Alat Pendeteksi Kualitas Air Portable

- Dengan Parameter Ph, Tds Dan Suhu Berbasis Arduino Uno. *Inovasi Fisika Indonesia*. 9(2): 85–92. <https://doi.org/10.26740/ifi.v9n2.p85-92>
- Ompusunggu, D. P. N. I., 2023. Pentingnya Manajemen Keuangan Bagi Perusahaan. *Muhasabatuna Jurnal Akuntansi Syariah*. 3(2): 141–147. <https://doi.org/10.54471/muhasabatuna.v1i2.1263>
- Pratama, G. P., 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>
- Padang, N. N., 2023. Bijak Mengelola Keuangan. *Devotionis*. 2(1): 27–29. <https://ejournal.ust.ac.id/index.php/devotionis/article/view/2839>
- Patta. R, Rahman.A, Istiqama, 2022. Global Journal Teaching Professional. *Pengaruh Penerapan Project Based Learning (Pjbl) Terhadap Hasil Belajar Ipa Siswa Kelas V Sd St*. 1(11): 24–29.
- Perdana, M. A. C., Sihombing, T. M., Chrisinta, D., Sahala, J., & Budaya, I., 2023. Pengaruh Dukungan Pemerintah, Infrastruktur, dan Akses Pasar terhadap Pertumbuhan Usaha Kewirausahaan di Wilayah Perkotaan. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*. 1(03): 149–161. <https://doi.org/10.58812/sek.v1i03.121>
- Purnama, Rahmawati, Y., 2020. Pengaruh Sistem Pengembangan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Karyawan di PT. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. 2(1): 101–110.
- Rakhman, M. A., Masjaya, & Sugandi, 2013. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Organisasi Terhadap Kepuasan Kerja Pegawai Pada Dinas Perhubungan Propinsi Kalimantan Timur. *Admisitrasi Reform*. 1(2): 476.
- Rahmadhani, R., Sri, T., 2022. Analisis Keefektifan Aplikasi Keuangan Online Sebagai Media Pengelolaan Keuangan di Sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *Jurnal Ilmiah Akutansi Keuangan*. 4(12): 5778.
- Siregar, B. S. T. J., 2020. Peranan Pemerintah dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Laut Dendang. *Jurnal Publik Reform Udhur Medan*, 7(1): 8–14.
- Syidiq, I. H. A, Diana, N., Mikail, A., Dhea, A. R. A., 2022. Hidroponik Untuk meningkatkan Ekonomi Keluarga. *Jurnal Science Innovation and Teknology*. 2(2):16-19.
- Sugiono, 2019. Memahami penelitian kualitatif. Alfabeta. Bandung.
- Syam, M., Ria, M., 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>
- Saraswati, A. M., & Nugroho, A. W, 2021. Perencanaan Keuangan dan Pengelolaan Keuangan Generasi Z di Masa Pandemi Covid 19 melalui

- Penguatan Literasi Keuangan. *Warta LPM*. 24(2): 309–318. <https://doi.org/10.23917/warta.v24i2.13481>
- Sifwah, M. A., Nikhal, Z. Z., Dewi, A. P., Nurcahyani, N., & Latifah, R. N., 2024. Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Journal of Management Accounting, Tax and Production*. 2(1): 109–118. <https://doi.org/10.57235/mantap.v2i1.1592>
- Silvia, D. M., & Paramytha, N., 2022. Analisis Alat Monitoring Terhadap Perbedaan Pencahayaan Pada Tanaman Hidroponik. *Bina Darma Conference on Engineering Science*. 4(1): 133–142. <https://conference.binadarma.ac.id/index.php/BDCES/article/view/3082>
- Subandi, 2011. Qualitative Description as one Method in Performing Arts Study. *Harmonia*. 19: 173–179.
- Sumarsid dan Atik, B. P., 2022. Pengaruh Kualitas Layanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Grabfood (Studi Wilayah Kecamatan Setiabudi). *Jurnal Ilmiah M-Progress*. 12(1): 70–83. <https://doi.org/10.35968/m-pu.v12i1.867>
- Topik, H & 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>
- Tho'in, M., Budiyo, B., Ma'ruf, M. H., & Rukmini, R., 2020. Pendampingan Pengelolaan dan Perhitungan Dana Zakat Sesuai Syariat Islam Bagi Para Takmir Masjid. *Budimas Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 2(1): 55–63. <https://doi.org/10.29040/budimas.v2i1.2107>
- Waluyo, 2022. *Zakat Pertanian Perspektif Maqāṣid Syari'ah*. Tesis S2. Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta. Dipublikasikan.
- Wati, R., Apriandi, Wahyudi, & Komalasarri, S., 2020. Proses Rekrutmen dan Seleksi Karyawan. *Jurnal Niagawan*. 12(2): 57–64.
- Wibowo, A. S., 2020. *Analisis Brand Activation, Switching Barrier, Kepuasan Konsumen terhadap Loyalitas Merek (Studi Kasus Pada Pengguna Aplikasi Payment OVO)*. Tesis S2. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta Program Studi Pascasarjana Magister Manajemen. Dipublikasikan. https://medium.com/@arifwicak_sanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf
- Yulfiswandi, Ivana, M. N., Jofen, C. J., Keven, Mentari, I. S., Sartika, E., 2022. Pentingnya Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan di Usia Muda untuk Masa Mendatang. *Journal of Management*. 5(2): 569- 579. <https://doi.org/10.37531/yume.vxix.4456>