

Pelatihan Pengolahan Sayuran Hidroponik Dan Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Desa Sejegi Kecamatan Mempawah Timur

Hairil Anwar¹, Hardilina¹, Indah Sulisdiani¹, Nahot Tua P Sihalo^{1*}

¹Universitas Tanjungpura

Jalan Prof.Dr.H.Hadari Nawawi,Pontianak,Indonesia

*Email: nahotsihalo¹@fisip.untan.ac.id

ABSTRAK

Kelompok PKK dan kelompok Tani di Desa Sejegi Kecamatan Mempawah Timur Kabupaten Mempawah telah berhasil melakukan budidaya tanaman sayuran dengan teknik hidroponik, seperti jenis sayuran bayam, pakcoy, dan selada. Sebagai upaya dalam meningkatkan perekonomian masyarakat dan memanfaatkan potensi lahan yang ada. Namun terdapat permasalahan terkait hasil panen sayuran secara hidroponik yang dilakukan oleh mitra, yaitu sayur yang dipanen hanya dalam bentuk 1 satu produk yaitu sayur mentah yang dijual kepasar maupun langsung dijual ke konsumen rumah tangga. Mitra belum memiliki pengetahuan tentang pengolahan hasil sayuran hidroponik menjadi berbagai macam produk atau diversifikasi produk. Disamping itu, mitra belum memahami bagaimana cara mengemas produk packaging produk olahan dari tanaman sayuran hidroponik serta kurangnya pemahaman tentang pentingnya mereklabel pada produk yang akan memberikan tampilan menarik dari sebuah produk sehingga konsumen menjadi tertarik untuk membeli produk tersebut, dan permasalahan lainnya adalah kurangnya pengetahuan tentang cara memasarkan produk secara online menggunakan sosial media seperti instgram, facebook, dan WhatsApp. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah peningkatan wawasan masyarakat dalam mengolah sayuran hidroponik dan cara pemasaran yang baik. Metode yang digunakan yaitu ceramah, Diskusi, dan Praktek. Tujuan akhir yang diharapkan dari sosialisasi dan pelatihan ini adalah agar mitra sasaran memiliki pengetahuan dalam mengembangkan bisnisnya sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

Kata Kunci : Pelatihan, Pengolahan, Pemasaran, Sayuran Hidroponik, dan Pendapatan

ABSTRACT

The PKK group and the Farmers' group in Sejegi Village, East Mempawah District, Mempawah Regency have succeeded in cultivating vegetable crops using hydroponic techniques, such as spinach, pakcoy, and lettuce. As an effort to improve the community's economy and utilize the potential of existing land. However, there are problems related to hydroponic vegetable harvesting carried out by partners, namely vegetables that are harvested only in the form of 1 product, namely raw vegetables that are sold to the market or sold directly to household consumers. Partners do not have knowledge about processing hydroponic vegetable products into various products or product diversification. Besides that, partners do not understand how to package packaging products for processed products from hydroponic vegetable plants and a lack of understanding of the importance of branding on products that will give an attractive appearance to a product so that consumers become interested in buying these products, and another problem is the lack of knowledge about how to marketing products online using social media such as Instagram, Facebook, and WhatsApp. The result of this community service activity is an increase in public knowledge in processing hydroponic vegetables and good marketing methods. The method used is lecture, discussion, and practice. The final expected goal of this socialization and training is for the target partners to have knowledge in developing their business so that they can increase family income.

Keywords: Training, Processing, Marketing, Hydroponic Vegetables, and Income

DOI: <https://doi.org/10.55983/empjcs.v1i3.400>

PENDAHULUAN

Sejak terjadi pandemi Covid 19 melanda Indonesia diawal tahun 2000-an berdampak pada menurunnya berbagai aspek kehidupan, baik sosial, ekonomi, kesehatan, pendidikan, maupun terbatasnya aktivitas perjalanan baik didalam maupun diluar negeri. Sebagai imbas dari pandemi Covid 19 berdampak pada masyarakat miskin karena terganggunya aktivitas ekonomi yang mengakibatkan turunnya daya beli. Pemerintah berupaya membantu masyarakat agar mereka segera pulih dari kondisi keterpurukan ekonomi, misalnya dengan berbagai program yang diluncurkan bagi warga miskin dan rentan seperti program keluarga harapan PKH, program bantuan sosial tunai BST, bantuan langsung tunai dana desa BLT-DD, dan bantuan beras 10 kg dan lain sebagainya.

Disamping itu dari sisi perdagangan juga mengakibatkan turunnya omzet perdagangan yang dialami oleh para pedagang sebagai akibat kebijakan pemerintah yang membatasi pergerakan manusia dalam upaya untuk mengurangi penyebaran virus Covid 19, mengakibatkan turunnya pendapatan para pedagang demikian pula petani, nelayan buruh, dan lain sebagainya juga berpengaruh terhadap turunannya pendapatan mereka. Berbagai program bantuan yang diberikan oleh pemerintah untuk membantu para pelaku dunia usaha mikro kecil dan menengah UMKM baik dalam bentuk permodalan maupun dalam bentuk pelatihan-pelatihan. Perguruan tinggi sebagai lembaga pendidikan tinggi, melalui Tri Dharma Perguruan Tinggi salah satu tugasnya adalah melakukan pengabdian kepada masyarakat PKM. Berbagai program pemberdayaan masyarakat yang telah dilakukan oleh Perguruan Tinggi seperti pemberdayaan dibidang perikanan, pertanianperkebunan, kewirausahaan manajemen usaha, kelautan, dan lain sebagainya. Semua kegiatan yang dilakukan oleh Perguruan Tinggi bertujuan menciptakan keberdayaan masyarakat, dimana peran perguruan tinggi adalah sebagai penghubung masyarakat dalam memutuskan, dan berperilaku, dan mengelola kemampuan skill masyarakat, secara individu maupun kelompok sehingga memiliki kemampuan untuk bertahan dan terciptanya ketahanan ekonomi masyarakat.

Sejak adanya Undang-Undang nomor 32 tahun 2004 tentang pemerintahan daerah, sebagai suatu landasan bagi daerah untuk mengatur dan mengurus berbagai kepentingan dan keinginan masyarakat daerah berdasarkan aspirasi masyarakat, maka sangat dibutuhkan partisipasi masyarakat dalam memanfaatkan dan mengelola potensi dan sumberdaya yang ada didaerah untuk mendukung terwujudnya pembangunan nasional. Pembangunan desa merupakan upaya dalam peningkatan kualitas hidup yang sebesar-besarnya bagi kesejahteraan masyarakat desa. Untuk mewujudkan kualitas hidup masyarakat desa diperlukan peran serta berbagai elemen, baik dari pemerintahan desa sendiri, pemerintahan KabupatenKota, Provinsi maupun Pusat, Perguruan Tinggi, peran NGO, dan lain sebagainya. Melalui undang-undang nomor 6 tahun 2014 tentang Desa, maka desa memiliki kewenangan yang lebih luas dalam mengurus dan mengatur kepentingan dan aspirasi masyarakat desa tidak hanya secara politik, namun juga secara ekonomi, karena desa memiliki anggaran yang bersumber dari pemerintahan KabupatenKota berupa alokasi dana desa ADD, maupun bersumber dari pusat berupa dana desa DD. Sehingga dengan pengelolaan APBDes oleh pemerintahan desa secara efektif dapat digunakan sebagai program untuk memberdayakan masyarakat desa.

Sebagaimana diketahui bahwa Desa Sejegi Kecamatan Mempawah Timur Kabupaten Mempawah yang memiliki luas wilayah 13.07 km², memiliki jumlah penduduk 2.428 jiwa, dengan jumlah penduduk laki-laki sebesar 1.223 orang dan penduduk perempuan 1.205 orang, jumlah kepala keluarga sebesar 734 KK. Terdiri atas 18 rukun tetangga (RT) dan 3 dusun, yaitu; dusun galaherang meliputi sejegi dalam, boyan, dan lubuk batang, kemudian

dusun bemban, dan dusun tekam. Telah berhasil melakukan budidaya tanaman sayuran dengan teknik hidroponik. “Teknik hidroponik adalah tanaman yang ditanam dengan menggunakan media air dan tanpa menggunakan media tanah sebagai media tanam, dimana hanya membutuhkan nutrisi tanaman sebagai syarat untuk tumbuh” (Tallei, dkk, 2017, 3-4). Jenis tanaman sayur hidroponik yang ditanam oleh masyarakat Desa Sejegi adalah tanaman sawi, bayam, pakcoy, dan selada. Alasan masyarakat Desa Sejegi melakukan budidaya tanaman sayuran secara hidroponik ini adalah karena alasan kondisi alam, dimana Desa Sejegi yang dikelilingi oleh aliran sungai Mempawah sering terjadinya air pasang dan jika kondisi hujan lebat mengakibatkan lahan-lahan pertanian sering tergenang air sehingga tidak memungkinkan untuk ditanami tanaman sayuran sepanjang tahun. Dengan budidaya tanaman sayuran secara hidroponik yaitu hanya menggunakan media air dan tidak membutuhkan media tanah, tidak memerlukan lahan yang luas, dan sayuran bisa ditanam dilahan yang sempit seperti pekarangan rumah, maka metode hidroponik ini dirasakan lebih cocok untuk diterapkan oleh masyarakat. Disamping itu budidaya tanaman sayuran secara hidroponik karena alasan ekonomi dan kesehatan.

Secara ekonomi, teknik hidroponik lebih menguntungkan, hasil yang diperoleh secara hidroponik lebih banyak dibandingkan secara konvensional menggunakan media tanah, disamping itu sayuran yang ditanam menggunakan teknik hidroponik secara kualitas lebih sehat karena bebas dari pestisida, tanaman bebas dari hama dan penyakit dan pemeliharannya lebih mudah, jangka waktu panen bisa diatur sesuai dengan kebutuhan atau permintaan pasar, serta harga jual tinggi. Namun terdapat permasalahan terkait hasil panen sayuran secara hidroponik yang dilakukan oleh masyarakat Desa Sejegi. Yaitu sayur yang dipanen hanya dalam bentuk 1 (satu) produk yaitu sayur mentah yang dijual kepasar maupun langsung dijual ke konsumen rumah tangga. Masyarakat Desa Sejegi khususnya kelompok PKK dan kelompok tani, belum memiliki pengetahuan tentang pengolahan hasil sayuran hidroponik menjadi berbagai macam produk atau diversifikasi produk.

Adapun pengolahan dari hasil sayuran hidroponik bisa dibuat berbagai macam produk seperti produk kripi dari sayur: sawi, bayam, seledri, makanan naget, serta minuman jus dari sayur hidroponik dan berbagai macam produk lainnya. Disamping itu, masyarakat Desa Sejegi belum memahami bagaimana cara mengemas (*packaging*) produk olahan dari tanaman sayuran hidroponik serta kurangnya pemahaman tentang pentingnya merek/label pada produk sehingga dengan adanya kemasan dan merek/label akan memberikan tampilan menarik dari sebuah produk sehingga konsumen menjadi tertarik untuk membeli produk tersebut, dan permasalahan lainnya adalah kurangnya pengetahuan tentang cara memasarkan produk secara online menggunakan sosial media seperti instgram, facebook, dan WhatsApp.

METODE

Sebelum melaksanakan kegiatan penyuluhan di desa, Tim Dosen FISIP Universitas Tanjungpura yang terdiri dari Dr. Hj. Hardilina, M.Si, Dr. Azrita Mardhalena, M.Si, Hairil Anwar, SE, M.Si, Indah Sulisdiani, SH, M.Si serta Nahot Tua P Sihalo, S.Pd, M.I.P terlebih dahulu dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM), Tim PKM Fisip UNTAN bekerjasama dengan Pemerintahan Desa Sejegi Kecamatan Mempawah Timur Kabupaten Mempawah, Kaur Kesejahteraan yang mewakili Kades yang berhalangan hadir menyambut baik Tim PKM FISIP UNTAN.

Penyuluhan dilakukan dengan pendekatan partisipatif yaitu pendekatan langsung dimana Tim PKM FISIP UNTAN secara langsung memberikan ceramah dan sekaligus

praktek tentang pengolahan sayuran hidroponik menjadi berbagai macam produk dan pemasaran produk melalui sosial media (facebook, instagram, dan whatsapp), sehingga setelah diadakan kegiatan ceramah dan praktek diharapkan masyarakat mengerti dan memahami serta mempraktekkan ilmunya untuk diterapkan dalam kehidupan keseharian dengan membuat produk dari sayuran hidroponik menjadi berbagai macam produk yang salah satu produk yang sering diolah dari sayuran hidroponik adalah menjadi makanan kripik, kemudian produk yang dihasilkan tadi kemudian di kemas dalam suatu kemasan yang standar lalu diberikan nama merek/label serta dijual baik secara eceran melalui penjualan *door to door* atau menjual produk secara *online* dengan memanfaatkan sosial media, sehingga hasil penjualan produk bisa memberikan *income* atau pendapatan bagi para peserta masyarakat sasaran yaitu kelompok PKK dan kelompok tani Desa Sejegi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan utama dari program pengabdian masyarakat ini adalah memberikan informasi dan inovasi kepada masyarakat tentang pengolahan sayuran hidroponik dan pemasaran dalam meningkatkan pendapatan di Desa Sejegi . Dimana tujuan akhir yang diharapkan dari sosialisasi dan pelatihan ini adalah agar masyarakat sasaran yaitu kelompok PKK dan kelompok tani Desa Sejegi memperoleh pengetahuan dalam mengembangkan bisnisnya sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

Penyuluhan (Ceramah) Dan Praktek Secara Langsung Bagaimana Cara Mengolah Produk Sayuran Hasil Panen Secara Hidroponik

Tim PKM Fisip UNTAN memandang perlu untuk memberdayakan masyarakat Desa Sejegi khususnya kelompok PKK dan kelompok Tani dengan memberikan penyuluhan (ceramah) dan praktek secara langsung terkait bagaimana cara mengolah produk sayuran hasil panen secara hidroponik menjadi berbagai macam produk (diversifikasi produk) seperti kripik bayam, kripik sawi, makanan naget, dan minuman sehat (juz sayur). Pada kesempatan kali ini, Tim PKM Fisip Untan hanya mempraktekkan pengolahan sayuran hidroponik menjadi produk kripik sawi dan kripik bayam. Adapun Tujuan dilakukannya pengembangan produk atau diversifikasi produk adalah untuk meningkatkan nilai tambah dari suatu produk, sehingga konsumen akan lebih tertarik jika ada produk baru yang lebih baik dan menarik, disamping itu untuk menurunkan resiko bisnis, yaitu mengurangi rasa khawatir jika suatu saat satu bisnis mengalami resiko penjualan yang menurun, maka masih ada cadangan produk baru, kemudian tujuan lainnya dari pengembangan produk adalah agar bisa beradaptasi terhadap perkembangan jaman, karena kita ketahui bahwa konsumen memiliki selera dan keinginan yang berubah-ubah, ketika masyarakat mampu untuk memenuhi selera dan keinginan konsumen yang berubah terhadap suatu produk, maka merupakan peluang untuk meraih keuntungan.



Gambar 1. Penyuluhan (Ceramah) Dan Praktek Secara Langsung Bagaimana Cara Mengolah Produk Sayuran Hasil Panen Secara Hidroponik

Penyuluhan (Ceramah) Terkait Pengetahuan Tentang Kemasan Dan Merek/Label

Kemudian tujuan pengembangan produk adalah untuk meningkatkan daya saing diantara berbagai produk dalam persaingan bisnis yang semakin ketat, sehingga ruang gerak bisnis menjadi semakin luas. Disamping pengolahan produk, mitra juga diberikan pengetahuan tentang kemasan produk (*packaging*) serta praktek langsung melakukan pengemasan produk secara langsung dari produk olahan sayur hidroponik, kemudian memberikan merek/label pada kemasan sehingga memberikan tampilan yang menarik terhadap produk. Fungsi kemasan adalah untuk melindungi dan mengawetkan produk, seperti melindungi dari sinar ultraviolet, panas, kelembaban udara, oksigen, benturan, kontaminasi dari kotoran dan mikroba yang dapat merusak dan menurunkan mutu produk. Kemasan identitas produk, dalam hal ini kemasan dapat digunakan sebagai alat komunikasi dan informasi kepada konsumen melalui label yang terdapat pada kemasan. Selain itu kemasan juga dapat meningkatkan efisiensi, seperti: memudahkan penghitungan, memudahkan pengiriman dan penyimpanan. Kemasan juga dapat berfungsi sebagai media komunikasi suatu citra tertentu.



Gambar 2. Penyuluhan (Ceramah) Terkait Pengetahuan Tentang Kemasan Dan Merek/Label

Penyuluhan (Ceramah) Terkait Pengetahuan Dan Praktek Langsung Tentang Cara Melakukan Pemasaran Hasil Produk Olahan Dari Sayur Hidroponik Secara Online Menggunakan Sosial Media (Instragram, Facebooks Dan Whatsapp)

Setelah penyampaian materi tentang pengemasan produk, kemudian materi tentang pemasaran produk melalui sosial media (instragram) disampaikan oleh Tim PKM Fisip Untan bapak Hairil Anwar, SE. M.Si. Seperti yang disampaikan oleh bapak Hairil Anwar kepada para peserta pelatihan, bahwa sekitar 72% orang atau masyarakat membeli produk setelah melihatnya Instragram. Inilah yang menjadi salah satu alasan hingga saat ini menjadikan Instragram sebagai salah satu media sosial yang terbaik untuk memimpin pemasaran media sosial untuk bisnis. Oleh karena itu banyak sekali para pelaku bisnis menggunakan Instragram Marketing untuk sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan penjualan. Instragram Marketing adalah salah satu teknik pemasaran yang digunakan sebagai strategi dalam digital marketing yang paling banyak diminati oleh para pelaku bisnis online. Hal ini disebabkan karena Instragram merupakan satu diantara social media yang paling populer saat era sekarang khususnya bagi kaum milenial. Pemasaran secara digital memang terbukti bisa memberikan banyak keuntungan bagi para marketer. Karena dukungan teknologi serta perkembangan internet yang kian hari terus maju dan berkembang. Sehingga menjadikan teknik ini semakin hari semakin dipercaya oleh masyarakat. Pemasaran secara digital memang terbukti memberikan banyak keuntungan bagi para marketer, karena dengan adanya dukungan teknologi serta perkembangan internet yang kian maju sehingga menjadikan teknik ini semakin dipercaya. Oleh karena itu pemateri juga menyarankan kepada para peserta pelatihan untuk menggunakan Instragram sebagai salah satu media untuk menjual produk masyarakat, tidak hanya produk sayuran hidroponik yang dijual melalui Instragram, namun juga produk-produk lainnya yang dihasilkan oleh masyarakat desa Sejegi. Kemudian disampaikan pula bahwa pemasaran Instragram adalah sebuah aktivitas untuk mempromosikan produk melalui pembuatan konten maupun untuk mengkampanyekan produk-produk lain di social media. Tujuan akhir yang diharapkan dari sosialisasi dan pelatihan ini adalah agar masyarakat sasaran yaitu kelompok PKK dan kelompok tani Desa Sejegi memperoleh pengetahuan dalam mempromosikan bisnisnya secara *online* sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga.



Gambar 3. Penyuluhan (Ceramah) Terkait Pengetahuan Dan Praktek Langsung Tentang Cara Melakukan Pemasaran Hasil Produk Olahan Dari Sayur Hidroponik Secara Online

SIMPLE

Pelaksanaan pelatihan pengolahan sayuran hidroponik dan pemasaran dalam meningkatkan pendapatan di Desa Sejegi Kecamatan Mempawah Timur masih mengalami

banyak hambatan seperti Kurangnya pengetahuan mitra dalam membuat produk turunan dari budidaya sayuran yang ditanam secara hidroponik, Kurangnya pengetahuan mitra tentang kemasan produk (packaging) serta kurangnya pemahaman tentang merek/label pada produk, dan Kurangnya pengetahuan mitra dalam memasarkan produk secara online menggunakan sosial media seperti facebook, instagram, dan WhatsApp. Adapun upaya yang telah dilakukan untuk mengatasi beberapa masalah tersebut seperti Mitra diberikan penyuluhan (ceramah) dan praktek secara langsung bagaimana cara mengolah produk sayuran hasil panen secara hidroponik menjadi produk kripik bayam dan kripik sawi, Mitra diberikan penyuluhan (ceramah) terkait pengetahuan tentang kemasan dan merek/label, kemudian mitra diberikan praktek secara langsung bagaimana cara mengemas produk (packaging) dan memberikan merek/label pada kemasan sehingga produk akan kelihatan menarik, dan Mitra diberikan penyuluhan (ceramah) terkait pengetahuan dan praktek langsung tentang cara melakukan pemasaran hasil produk olahan dari sayur hidroponik secara online menggunakan sosial media (instagram, facebook dan WhatsApp). Tujuan akhir yang diharapkan dari sosialisasi dan pelatihan ini adalah agar masyarakat sasaran yaitu kelompok PKK dan kelompok tani Desa Sejegi memperoleh pengetahuan dalam mengembangkan bisnisnya sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

REFERENSI

- Mardikanto, Soebianto. 2015. *Pemberdayaan Masyarakat, Dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Bandung: PT. Alfabeta.
- Sunyoto, Danang . 2014. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.
- Suryani. Reno. 2019. *Hidroponik. Budidaya Tanam Tanpa Tanah*: Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Stanton J. William. 1985. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Tallei, Trina E, dkk. 2017. *Hidroponik Untuk Pemula*. Manado: LPPM Unsrat.
- Widjaja, Haw. 2010. *Otonomi Desa*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Utama.
- Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 Tentang Pemerintahan Daerah
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa
- <http://data.kalbarprov.go.id/dataset/f54156a4-289d-4f0a-a45c-b48d78302650/resource/005dd8f4-e8f6-4695-ae3e-aeab896507ab/download/data-kependudukan-desasejegi-kecamatan-mempawah-timur-kabupaten-mempawah-30-juni-2020-xlsx>. Diakses: Selasa 30 Mei 2020.