

PERAN AKANCATANI TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA KOMUNITAS PETANI HIDROPONIK DI KABUPATEN SUMENEP

Siti Rohama^{1)*}, Ika Fatmawati², Dody Tri Kurniawan³.

- 1) Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wiraraja Madura,
email: sitirohama717@gmail.com
- 2) Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wiraraja Madura,
email: ikafatmawati@wiraraja.ac.id
- 3) Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wiraraja Madura,
email: dodytri@wiraraja.ac.id

ABSTRAK

Dalam menghadapi kendala lahan, petani di Sumenep telah memanfaatkan lahan sempit atau pekarangan untuk bertani secara hidroponik. Sejak tahun 2020, komunitas petani hidroponik di Sumenep semakin dikenal setelah menjalin kemitraan dengan CV Akancatani. Kemitraan ini memberikan jaminan pasar, yang sangat penting mengingat tingginya persaingan di tingkat pasar. Selain itu, peran Akancatani dalam meningkatkan pendapatan petani hidroponik perlu dikaji untuk melihat perbedaan manfaat sebelum dan sesudah bermitra. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran CV Akancatani terhadap peningkatan pendapatan petani hidroponik di Kabupaten Sumenep. Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif deskriptif. Penentuan responden dilakukan dengan teknik snowball sampling dan key informan. Penelitian menunjukkan bahwa kemitraan dengan CV Akancatani meningkatkan pendapatan komunitas petani hidroponik melalui tiga kegiatan utama yaitu Perubahan dalam perencanaan, bahan baku, proses budidaya, dan pemeliharaan meningkatkan jumlah produksi. Peningkatan penerimaan dari Rp 3.220.000 sebelum bermitra menjadi Rp 3.920.000 per bulan setelah bermitra. Penanganan pasca panen yang baik memastikan kualitas hasil panen yang lebih tinggi, meningkatkan nilai jual dan kepuasan konsumen. Kemitraan dengan CV Akancatani memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan komunitas petani hidroponik di Sumenep melalui optimalisasi produksi, penanganan pasca panen, dan saluran penjualan yang lebih luas dan efektif.

Keywords: *Peningkatan Pendapatan , Peran, Petani Hidroponik.*

PENDAHULUAN

Pertanian sebagai penopang ekonomi dan merupakan pencaharian utama bagi masyarakat di pedesaan. Lahan pertanian merupakan tempat beraktifitas petani, akan tetapi saat ini mengalami penurunan,

diakibatkan oleh tekanan penduduk yang semakin besar terhadap lahan pertanian.

Menurut Badan Pusat Statistik Sumenep Saat ini kondisi penggunaan lahan pertanian di Kabupaten Sumenep lebih dominan ke lahan pertanian bukan sawah yang

berupa tegal/kebun yang memiliki luas lahan daerah 2.088.784 Ha (Sumenep dalam angka 2022).

Melihat keadaan saat ini, petani yang berkeinginan bertani tetapi terkendala di lahan dapat memanfaatkan lahan sempit atau pekarangan sebagai usaha mengembangkan hasil pertanian, yaitu dengan cara bertanam secara hidroponik. Hidroponik merupakan budidaya pertanian tanpa menggunakan media tanah yang luas, hidroponik bisa diartikan sebagai aktivitas pertanian yang dijalankan dengan menggunakan media air sebagai pengganti tanah. Sistem tanam secara hidroponik dapat memanfaatkan lahan sempit atau pekarangan. (Sumarni dkk 2020).

Komunitas petani hidroponik merupakan sebuah organisasi atau kelompok masyarakat yang memiliki beberapa ketertarikan dan keminatan yang sama antar anggota. Dalam mendirikan suatu komunitas maupun organisasi setiap anggota pasti memiliki kepercayaan, sumber daya, preferensi, kebutuhan, risiko dan beberapa kebutuhan lainnya (Yamhap & Danela, 2013).

Didirikannya suatu komunitas atau kelompok hidroponik tentunya sangat menunjang kegiatan pertanian. Dibentuknya komunitas petani hidroponik tentu memiliki tujuan yang baik untuk bersama-sama menunjang pembangunan pertanian harus terus berkembang. Salah satu wilayah yang ada di Madura yaitu Kabupten Sumenep memiliki komunitas yang mengelola terkait tanaman hidroponik yaitu komunitas petani hidroponik (Hid's Community) yang terletak di Desa Kolor, dengan anggota 44 petani. Sejak tahun 2020 komunitas petani hidroponik di Sumenep semakin dikenal masyarakat karena komunitas petani hidroponik mulai bergabung dengan Akancatani. *Akancatani adalah platform yang senantiasa membantu para petani yang ada di Sumenep untuk memasarkan produk unggulan mereka.*

Seiring berjalannya waktu komunitas petani hidroponik turut bergabung menjadi anggota kemitraan dengan Akancatani. Sebelum bergabung menjadi anggota kemitraan dengan Akancatani ada beberapa standart operasional produsen yang harus dipenuhi yaitu: sayuran yang dipanen harus segar, panennya tepat waktu, berat yang sudah ditentukan dan *packaging*. Keuntungan hubungan kemitraan antara komunitas petani hidroponik dengan Akancatani yaitu mendapatkan jaminan pasar, seperti yang diketahui bersama bahwa persaingan tingkat pasar sangat tinggi sehingga sulit untuk mendapatkan pangsa pasar yang sesuai.

Aktivitas komunitas petani hidroponik bisa dilihat dari adanya peningkatan dalam produktivitas komunitas petani hidroponik yang akan meningkatkan pendapatan komunitas petani hidroponik, sehingga mendukung terciptanya kesejahteraan bagi komunitas petani hidroponik. Keberhasilan komunitas petani hidroponik dapat meningkatkan kesejahteraan dalam banyak hal yang ditentukan oleh sejauh mana komunitas petani hidroponik menjalankan perannya.

METODE

Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) yang dilaksanakan di Desa Kolor Kecamatan Kota Kabupaten Sumenep. Dengan pertimbangan tertentu bahwa di Desa Kolor Kecamatan Kota Kabupaten Sumenep adalah salah satu daerah yang memiliki komunitas petani hidroponik. Waktu penelitian mulai dari bulan Oktober sampai Maret 2024.

Responden dalam penelitian ini menggunakan *key informan*. Informasi dalam penelitian ini menggunakan teknik *snowball sampling*, artinya teknik pengambilan sumber data yang awalnya sedikit seiring berjalannya pengambilan data menjadi lebih besar. Informan dalam penelitian ini dimulai dari Akancatani-petani hidroponik yaitu (1) Owner

Akancatani (2) Petani sayuran hidroponik sebanyak 7 orang.

Metode analisis data pada penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif digunakan untuk menggambarkan dan mendeskripsikan keadaan objek yang diteliti berdasarkan fakta yang nampak, sehingga data yang terkumpul tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau meluas.

Indikator yang akan dianalisis adalah kegiatan produksi meliputi perencanaan, pengadaan bahan baku, proses budidaya dan pemeliharaan. Kegiatan pasca panen meliputi pembersihan kotoran dan pemisahan hasil tanaman tergantung dari bobot tanamannya dan pengemasan. Kegiatan penjualan meliputi proses menjual produk atau layanan ke konsumen atau pelanggan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komunitas Petani Hidroponik

Komunitas ini merupakan perusahaan petani hidroponik yang bergerak di bidang agribisnis sayuran hidroponik. Komunitas ini berdiri pada bulan September 2020 yang berlokasi di Desa Kolor, Kecamatan Kota Sumenep, Kabupaten Sumenep, Jawa Timur dengan ketua bapak imam dengan anggota 44 petani. Akan tetapi yang menggunakan saluran pemasaran melalui CV Akancatani hanya 7 petani.

Saat ini petani hanya menanam sayuran selada dan sayuran pakcoy, dengan alasan utamanya yaitu karena sayuran selada dan pakcoy merupakan jenis sayuran yang mudah dan cepat tumbuh serta cocok ditanam dalam media hidroponik. Selain itu, sayuran tersebut banyak diminati oleh konsumen khususnya pelaku usaha olahan makanan di Kabupaten Sumenep, seperti restoran yang menjual nasi goreng, hamburger, kebab, capcay, cake dan lain-lain. Beberapa restoran yang ada di Sumenep adalah Melita Kitchen, Amanis, Ayoka, dan lain-lain.

CV AKANCATANI

CV Akancatani merupakan sebuah grup perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan dan jasa pertanian sektor hulu hingga hilir (Agribisnis), CV Akancatani ini didirikan di Kota Sumenep pada tanggal 06 Agustus 2020 dan meluncurkan produk perdana CV Akancatani sebuah platform e-commerce berbasis aplikasi dan website untuk mendukung dan menyalurkan hasil pertanian (produk segar seperti selada, pakcoy, wortel, tomat, dll dan untuk peternakan seperti telur, sembako hingga olahan Industri Kecil Menengah Kabupaten Sumenep).

Kawasan Akancatani terletak di Desa Pangarangan, Kecamatan Kota Sumenep, Kabupaten Sumenep, Jawa Timur. Tujuan berdirinya CV Akancatani ini yang pertama untuk membantu memasarkan produk petani hidroponik dan produk IKM di Kabupaten Sumenep dan yang kedua untuk memudahkan konsumen untuk membeli kebutuhannya secara online dengan lebih mudah dan nyaman.

CV Akancatani memiliki syarat atau kriteria hasil pertaniannya yang akan dipasarkan, seperti: sayuran masih segar, berat harus sesuai dengan permintaan, sayuran sudah dalam kondisi steril, dan mempacking produk sayuran. Apabila ada syarat dan kriteria yang tidak terpenuhi dari salah satunya maka pihak Akancatani akan mencari ke mitra (petani) lainnya.

Kemitraan Komunitas Petani Hidroponik dengan CV Akancatani

Kemitraan komunitas petani hidroponik dan CV Akancatani merupakan strategi kerjasama yang dibentuk karena adanya komitmen antara kedua belah pihak yang bermitra. Terdapat beberapa macam bentuk pola kemitraan di Indonesia yaitu: pola kemitraan subkontrak, pola kemitraan dagang umum, pola kemitraan inti plasma, pola kemitraan kerjasama operasional agribisnis (KOA) dan pola kemitraan keagenan.

Pola kemitraan yang telah dilaksanakan oleh petani hidroponik dengan pihak CV Akancatani tidak ada perjanjian yang resmi secara tertulis, kemitraan yang dilaksanakan ini atas perjanjian lisan dan saling memberikan kepercayaan antara kedua belah pihak. pola kemitraan komunitas petani hidroponik dengan CV Akancatani hanya sebatas jual beli atau bisa dikatakan pola kemitraan dagang umum, dalam artian petani hidroponik menyediakan lahan dan sarana produksi sendiri, sedangkan pihak Akancatani hanya menyediakan jaminan pasar kepada petani. Untuk proses pembelian dari pihak Akancatani ke petani yaitu sesuai dengan adanya stok sayuran yang mereka miliki. Rata-rata dari 7 petani untuk penjualan produk ke pihak Akancatani dilakukan 1 minggu 1 kali.

Peran Akancatani Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Komunitas Petani Hidroponik

1. Kegiatan Produksi

Sejak adanya kemitraan petani lebih fokus memproduksi tanaman sayuran selada dan pakcoy, karena petani sudah mengetahui permintaan yang banyak atau keminatan konsumen terhadap sayuran tersebut, dan juga melihat harga jual yang relatif tinggi. Dari ke 7 tujuh petani 14% menanam sayuran selada dan pakcoy, dan 86% hanya menanam selada saja. Rendahnya presentase petani menanam keduanya dipengaruhi oleh rendahnya permintaan terhadap sayuran pakcoy. Berikut adanya peran CV Akancatani terhadap peningkatan pendapatan pada komunitas petani hidroponik, yaitu sebagai berikut:

a. Perencanaan

Adapun perubahan yang terjadi dalam tahap perencanaan adalah peningkatan kualitas produk dengan benar-benar menjaga kondisi produk agar segar untuk di jual dengan cara merencanakan pola waktu tanam permintaan. Selain pola waktu tanam perencanaan lainnya yaitu adanya penambahan instalasi atau menambahkan jumlah media tanam yang

awalnya 460 lubang sekarang menjadi 560 lubang instalasi.

Berdasarkan hal tersebut diatas untuk menjaga kualitas produk agar segar sampai ke tangan pihak Akancatani berikut perencanaan pola waktu tanam:

- a) Tanaman selada waktu tanam untuk panen h-1 bulan 2 minggu (misal minggu pertama direncanakan diawal bulan Maret, jadi petani menanam paling lambat bulan Januari minggu ke3).
- b) Waktu panen ke 2 h-1 bulan 2 minggu (misal untuk panen di bulan maret minggu ke 2 panennya bulan Januari minggu ke 4).
- c) Untuk panen ke 3 h-1 bulan 2 minggu (misal untuk panen di bulan maret ke 3 panennya dibulan Februari minggu ke 1).
- d) Untuk waktu panen ke 4 menanam h-1 bulan 2 minggu (misal waktu panen minggu ke 4 di bulan Maret petani akan menanam di bulan Februari minggu ke2).

b. Pengadaan Bahan Baku

Perencanaan yang dilakukan yaitu dengan adanya penambahan instalasi paralon/media tanamnya, dan sekaligus penambahan jumlah bibit yang digunakan. Sebelum bermitra dengan CV Akancatani rata-rata bibit yang dibutuhkan sekitar 1 gram dengan jumlah media tanam 460 lubang. Dan setelah bergabung dengan CV Akancatani rata-rata bibit yang dibutuhkan 5 gram dengan jumlah 560 lubang. Akibat adanya peningkatan jumlah bibit yang dilakukan berbanding lurus dengan jumlah produksi, sehingga terjadi peningkatan pendapatan yang diperoleh.

c. Proses Budidaya

a) Penyemaian benih

Alat yang digunakan untuk penyemaian yaitu menggunakan talang air yang ditaruh di dalam ruangan yang tertutup. Pemindahan bibit dari hasil

penyemaian yaitu umurnya ketika sudah berumur 3 – 4 minggu atau yang sudah memiliki 3 – 4 daun. Untuk tempat penyemaian benih yang awalnya petani hanya menggunakan 1 lonjor talang air sekarang sudah menambahkan lagi dengan menggunakan 3 talang air. Penyemaian benih berdasarkan perencanaan yang telah ditetapkan terjadi perubahan yaitu penyemaian benih dibuat 4 kali dalam 1 minggu.

b) Pembibitan

Pembibitan yang awalnya dilakukan secara serentak sekarang mengikuti perencanaan pola tanam, pembibitan dilakukan bertahap dalam 1 minggu 4 kali. Hal ini dilakukan agar masa panen sesuai dengan perencanaannya.

d. Pemeliharaan

Berikut beberapa tahap pemeliharaan yaitu:

- a) Untuk merawat berat sayuran agar stabil tergantung dari cuaca, penggunaan paranet dan plastic UV ketika musim panas sangat berpengaruh terhadap berat sayuran.
- b) Jika ph airnya terlalu tinggi dapat mengakibatkan sayuran rusak, menyebabkan sayuran kecil (kerdil) tidak tumbuh besar, menyebabkan menurunkan bobot sayuran ataupun bisa merusak kualitas sayuran yang biasa fress bisa menjadi kuning. Untuk mengendalikan ph air yang tinggi bisa menggunakan asam sulfat yang bisa menurunkan ph air.
- c) Untuk menanggulangi hama pada sayuran yaitu dilakukan 1 minggu 1x atau setiap minggunya dengan menggunakan obat insektisida dengan merk marshal tentunya untuk hama ulat, belalang,

serangga, dll, dan untuk penyakit / hama pada layu fusarium, busuk daun, jamur pada sayuran dll, menggunakan obat fungisida dengan merk antrakol.

Pengawasan sayuran selama proses budidaya ditingkatkan atau sudah meningkat yang awalnya 1 minggu 1 kali sekarang bisa 1 minggu 2 kali. Hal ini dilakukan ketika ada serangan hama langung bisa ditindaki/ditangani.

2. Kegiatan Pasca Panen

- a. Pencucian, pencucian yang awalnya dilakukan 1 kali selesai sekarang dilakukan 2 kali agar benar-benar tidak ada hama yang masih menempel ke sayuran yang akan dijual.
- b. Sortasi, sortasi dilakukan lebih selektif agar produk yang dijual ke CV Akancatani yaitu dalam kondisi segar dan tanpa hama.
- c. Pemangkasan, untuk pemangkasan melibatkan penghilang bagian dari tanaman yang tidak diinginkan seperti daun yang rusak pada sayuran selada dan pakcoy.
- d. Penimbangan, awalnya untuk proses penimbangan ini asal-asalan saja dalam arti sesuai kemauannya mereka seperti diikat lalu dijual, tetapi sekarang harus presisi, karena mengejar standart dari pihak Akancatani.
- e. Pengemasan, Adapun perubahan setelah bermitra dengan CV Akancatani yaitu khususnya produk yang dijual ke pihak Akancatani harus presisi jumlah gram dalam 1 kemasan. Awal mulanya hanya dikemas perkemasan tanpa dihitung/diketahui gramnya, dan sekarang untuk pengemasan sudah diproses gramnya, perekemasan 200 gram khusus ke CV Akancatani.

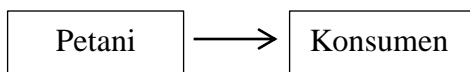
3. Kegiatan Penjualan

Adapun perubahan-perubahan yang terjadi di kegiatan penjualan, perubahan sejak

bermitra dengan CV Akancatani yaitu sebagai berikut: pertama, adanya penamabahan saluran pemasaran, proses penjualan sebelum adanya CV Akancatani komunitas petani ini memiliki 2 saluran pemasaran yaitu produsen (petani) langsung ke konsumen, dan petani ke pedagang kecil (restoran). Setelah adanya CV Akancatani komunitas petani sudah memiliki 3 saluran pemasaran yaitu petani ke konsumen, petani ke pedagang kecil, dan petani ke pedagang besar (CV Akancatani). Kedua, media promosi awal mula media promosi hanya offline sekarang juga online. Proses promosi offline dilakukan secara langsung dengan jumlah 60 produk sayuran dan 20 produk sayuran melalui proses promosi online. Ketiga, rata-rata jumlah produk yang dijual ke konsumen dan CV Akancatani ada peningkatan yang awalnya 8 kg dan sekarang 20 kg dengan rata-rata pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 3.920.000 perbulan dengan menggunakan 560 media tanam. Keempat, pendistribusian ada peningkatan di pendistribusian awalnya ada 1 model sekarang ada 2 model yang telah diterapkan pada proses tersebut.

Adapun saluran pemasaran sayuran hidroponik yaitu:

1. Saluran pemasaran tingkat 0



Gambar 1. Saluran Pemasaran Tingkat 0

Menunjukkan bahwa saluran tingkat 0 pemasaran sayuran hidroponik yaitu selada dan pakcoy. Petani sayuran hidroponik menjual hasil produksinya langsung dari petani ke konsumen dalam artian dijual secara langsung ke pasar anom yang dibeli oleh rumah tangga atau konsumen akhir, dalam bentuk kemasan yang berisi 1 tangkai per bungkusnya, dengan penjualan 6 kg.

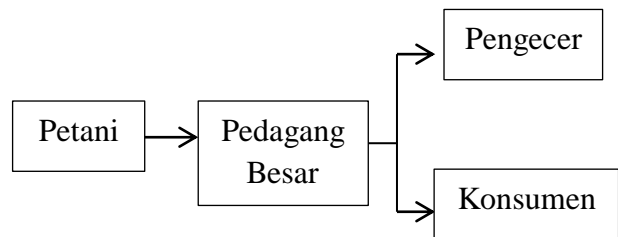
2. Saluran pemasaran tingkat I



Gambar 2. Saluran Pemasaran Tingkat I

Menunjukkan bahwa saluran tingkat I pemasaran saluran hidroponik. Sayuran hidroponik dipasarkan oleh produsen atau petani ke pedagang kecil kemudian ke konsumen. Pedagang kecil umumnya dijual ke restoran, warung makan, lalapan, dan pedagang sayur keliling. Mekanisme dalam pembeliannya langsung membayar secara cash. Sedangkan untuk kemasannya sama saja 1 tangkai perbungkus kemudian disatukan menggunakan plastik besar dengan sesuai permintaan 2 kg perharinya.

3. Saluran pemasaran tingkat II



Gambar 3. Saluran Pemasaran Tingkat II

Menunjukkan bahwa saluran tingkat II pemasaran sayuran hidroponik dipasarkan dari petani ke pedagang besar kemudian pedagang besar menyalurkan ke pengecer dan konsumen. Pedagang besar yaitu Akancatani memiliki standart produk yang akan mereka pasarkan, yaitu sayuran dalam kondisi segar, berat bersih perbatang/tangkai minimal 200 gram, produk sudah steril, dan produk dikemas menggunakan plastik bening sayuran DK 500 gram. Proses penjualan yang dilakukan Akancatani ke konsumen pembeliannya yaitu secara online dan offline. Pangsa pasar CV Akancatani yaitu Indomaret fresh yang ada di Kabupaten Sumenep dan ke konsumen. Untuk kemasan yang berisi 1 batang/tangkai per kemasan 200 gram dengan harga jual perbatangnya yaitu sekitaran Rp. 7.000-8.000 sedangkan perkilonya sekitaran Rp. 35.000

baik ke konsumen, pedagang kecil, dan pedagang besar. Untuk sayuran pakcoy dengan kemasan yang berisi perbatang dengan harga Rp. 3.000 sedangkan perkilonya sekitar 25.000. Harga jual sayuran organik mengikuti harga pasar sayuran pada umumnya, dengan penjualan ke CV Akancatani 12 kg.

Pendistribusian produk dilakukan dengan 2 model yaitu: pertama jika ada permintaan dari konsumen (tidak setiap hari) seperti permintaan dari pihak Akancatani. Kedua, jika dilakukan setiap hari melalui pasar anom seperti cafe dan warung makan.

KESIMPULAN

Berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kegiatan produksi, terdapat perubahan yang terjadi sejak bermitra dengan CV Akancatani yaitu: Perubahan perencanaan, bahan baku, proses budidaya, pemeliharaan mengakibatkan jumlah produksi yang bertambah sehingga penerimaan yang didapat bertambah yaitu sebesar Rp. 3.920.000 setelah bermitra dengan CV Akancatani, sebelum bermitra dengan CV Akancatani sebesar Rp. 3.220.000 perbulan.
2. Kegiatan pasca panen, ada perubahan diproses pencucian hasil panen dicuci 2x untuk memastikan tidak ada hama yang tersisa. Sortasi, petni dengan hati-hati memilih sayuran yang tidak layak untuk dijual dan menjualnya dengan tetap menjaga kesehatannya. Penimbangan, dilakukan untuk memenuhi standart CV Akancatani. Pengemasan dilakukan sesuai keinginan CV Akancatani yaitu 200 gram perbungkus.
3. Kegiatan penjualan, ada perubahan pertama adanya penambahan saluran pemasaran ditingkat 2 dimana ada

tamabahan pedagang besar yaitu CV Akancatani. Penambahan ini sinergis dengan penambahan tingkat penjualan yang awalnya mampu 8kg sekarang mampu 20kg hal ini didukung oleh masyhuri, dkk 2022. Media promosi yang awalnya hanya offline dan sekarang offline dan online, jumlah produk yang dijual yang awalnya 8kg setiap hari dari permintaan konsumen akhir (rumah tangga) dan pedagang kecil (pedagang sayur), sedangkan dengan CV Akancatani 12kg setiap ada permintaan. Pendistribusian dilakukan secara 2 model yaitu permintaan dari konsumen (setiap hari) dan permintaan dari CV Akancatani (tidak setiap hari).

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih penulis ucapkan kepada petani hidroponik telah bekerjasama sebagai responden, dan CV Akancatani yang telah memberikan sarana prasarana dalam penelitian ini kami ucapkan terimakasih kepada dosen yang telah membantu membimbing penelitian untuk menyelesaikan tulisan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- APJII. (2020). Survei Penggunaan Internet APJII 2019-Q2 2020: Ada Kenaikan 25,5 Juta Penggunaan Internet Baru di RI. <https://apjii.or.id/content/read/104/503/BULETIN-APJII-EDISI-74-->
- Artaman, Dewa Made Aris. (2015). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati di kKabupaten Gianyar, *Tesis*. Program Magister Program Studi Ilmu Ekonomi Program Pascasarjana. Universitas Udayana Denpasar.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumenep [BPS] 2022. Kabupten Sumenep Dalam

- Angka 2022. Sumenep : Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumenep.
- Delima, R. H. (2018). Pengaruh Beban Kerja Terhadap Kelelahan Kerja (studi Kasus pada Karyawan PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Muara Bungo). *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 18(2).
- Fauzi, A., Dewi, P. S., Cahyani, W., & Hadi, S. N. (2021). Penerapan Hidroponik dan Pascapanen Sayuran Pada Orangtua Siswa Sdn Karangsalam kabupaten Banyumas. *Panrita Abdi-Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(1).
- Hadi, Syamsul, Henik Prayuginingsih, and Arief Noor Akhmadi. "Peran Kelompok Tani dan Persepsi Petani Terhadap Penerapan Budidaya Padi Organik di Kbpupaten Sumenep." *Jurnal Penyuluhan* 15.2 (2019).
- Komariyah, Nurul. *Analisis usahatani selada hidroponik (study kasus: haapy smart eco farm, Kabupaten Bojonegoro)*. BS thesis. Fakultas Sanis dan Teknologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Makadomo, Namira Indiani, Siti Rahbiah Busaeri, dan Iskandar Hasan. "Analisis Produksi Dan Pemasaran Sayuran Hidroponik Di Kota Makassar." *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis* 3.2 (2020).
- Mane, Andi Arifuddin, et.al. "Peran UMKM dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Desa Kalolinh." *YUME: Jurnal of Management* 5.3 (2023):
- Prasetya, Rinaldi, Tubagus Hasanuddin, and Bagem Viantimala. "Peranan Kelompok Tani Dalam Peningkatan Pendapatan Petani Kopi di Kelurahan Tugusari Kecamatan Sumberjaya Kabupaten Lampung Barat." *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis* 3.3. (2015).
- Rianty, Martha, and Pipit Fitri Rahyu. "Pengaruh E-commerce Terhadap Pendapatan UMKM Yang Bermitra Gojek Dalam Masa Pandemi Covid-19." *Akutansi dan Manajemen* 16.2 (2021).
- Roidah, Ida Syamsu. "Pemanfaatann Lahan Dengan Menggunakan Sistem Hidroponik." *Jurnal Bonorowo* 1.2 (2014).
- Saputi, Selfi Anggraini, Irda Berliana And M. Farras Nasrida. "Peran Marketplace Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Di Indonesia." *Knowledge: Jurnal Inovasi Hasil Penelitian Dan Pengembangan* 3.1 (2023).
- Sekarrini, P.A., and H. Siswanto. "Peran Komunitas Pencinta Hidroponik Surabaya (Phs) Dalam Proses Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Kampung Hidroponik Di Pojok Kebun Ripah Surabaya." *Jurnal Universitas Negeri Surabaya* (2020).
- Sugiono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabet.
- Susilawati, S., and M. Si. "Dasar-Dasar Bertanam Secara Hidroponik." *Kampus Unsri Palembang: Universitas Sriwijaya* (2019).
- Ueno, Keiko Karina. "Peran Kapital Sosial dan Kapital Digital pada Produksi dan Pemasaran Urban Farming dalam Peningkatan Pendapatan Petani Urban Miskin di Banjir Kanal Timur Kelurahan Pondok Kopi Jakarta Timur." *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi* 22.2 (2022).