

UPAYA PENINGKATAN EFEKTIVITAS PEMASARAN AQUAPONIK MELALUI PENDAMPINGAN MANAJEMEN DI SEKOLAH ALAM NUR HIKMAH KOTA MALANG

Marjani Ahmad Tahir^{1,*}, Endah Puspitosarie²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Binnis, Universitas Widyagama, Malang

Email Korespondensi: yaniahmadtahir@gmail.com

ABSTRAK

Sekolah Alam Nur Hikmah atau SAN Hikmah merupakan sekolah yang berlokasi di Jalan Bandara Timika U-12 Kelurahan Cemorokandang, Kecamatan Kedungkadang, Kota Malang, Jawa Timur. Tujuan pendirian SAN Hikmah pada awalnya untuk memberikan pelayanan sekolah gratis bagi warga sekitar yang dana operasionalnya berasal dari para donatur dan pembayaran sukarela dari para wali murid. Untuk menunjang kegiatan pembelajaran dan mencukupi dana operasional sekolah, SAN Hikmah ditunjang dengan sarana dan prasarana berupa perpustakaan, aquaponik, garmen, las, alat jahit dan sekolah tersebut terbuka sebagai tempat wisata edukasi bagi pengunjung. Selain itu, untuk membantu menutup dana operasional sekolah, SAN Hikmah mempunyai Aquaponik anggrek dan sayur yang hasilnya diharapkan bisa dijual untuk menutup kekurangan biaya operasional sekolah. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, terdapat beberapa masalah, diantaranya: (1) Sistem pemasaran yang masih dilakukan secara tradisional dari mulut ke mulut, (2) Belum ada tempat atau showroom untuk meletakkan anggrek-anggrek yang siap dijual, (3) Produksi yang terbatas, (4) Keterbatasan dana untuk melakukan promosi, sehingga masih belumlah bisa untuk meningkatkan pemasaran produk dari aquaponik. Dari kegiatan ini ketersediaan dan antusiasme pihak SAN Hikmah menerima materi, pelatihan, dan Digital Marketing untuk memperluas pasar dari produk mereka. Kegiatan tersebut telah menghasilkan beberapa luaran, yaitu peningkatan pemahaman, pengetahuan, juga meningkatnya keterampilan dari pihak sekolah dalam memperluas pemasaran.

Kata kunci : Aquaponik; Sekolah Alam Nur Hikmah; Pemasaran.

ABSTRACT

Nur Hikmah Natural School or SAN Hikmah is a school located on Jalan Airport Timika U-12, Cemorokandang Village, KedungSometimes District, Malang City, East Java. Establishing SAN Hikmah was initially to provide free school services for local residents whose operational funds came from donors and voluntary payments from students' parents. To support learning activities and meet school operational funds, SAN Hikmah is supported by facilities and infrastructure in libraries, aquaponics, garments, welding, and sewing equipment. The school is open as an educational tourist for visitors. In addition, to help cover the school's operational funds, SAN Hikmah has an orchid and vegetable aquaponics whose proceeds are expected to be sold to cover the school's lack of operational costs. Based on the results of observations that have been made, there are several problems, including: (1) The marketing system is still carried out traditionally by word of mouth, (2) There is no place or showroom to put orchids that are ready to be sold, (3) The limited production funds, (4) limited funds to carry out promotions, so they are still unable to increase product marketing from aquaponics. From this activity, the availability and enthusiasm of SAN Hikmah received materials, training, and Digital Marketing to expand the market of their products. These activities have produced several outcomes, namely increasing the school's understanding, knowledge, and skills in expanding marketing.

Keywords : Nur Hikmah Nature School; Aquaponics; Marketing

PENDAHULUAN

Menurut Pasaribu dkk bahwa aquaponik berasal dari kata akuakultur dan hidroponik yang dapat diartikan sebagai sistem budidaya dengan memanfaatkan hubungan mutualisme antara ikan dan tanaman (Hart, Webb and Danylchuk, 2013; Zulhelman, Ausha and Ulfa,

2016; Southern and King, 2017). Dalam budidaya aquaponik kotoran ikan berperan sebagai sumber nutrisi bagi tanaman, sedangkan tanaman berperan sebagai penjaga kualitas air bagi ikan. Sedangkan menurut Syafei Hasanuddin menyebutkan jika sistem budaya aquaponik menggunakan prinsip dasar resirkulasi yang berarti memanfaatkan kembali air untuk budidaya ikan sebagai sumber nutrisi bagi tanaman. Selain unik, sistem budidaya aquaponik juga efisien karena dapat melakukan dua budidaya yakni ikan dan tanaman secara bersamaan. Sistem budidaya aquaponik mampu menjadi terobosan baru dalam sistem pertanian. Dibandingkan dengan sistem budidaya konvensional, aquaponik memiliki beberapa keunggulan (Novrilian and Yunaldi, 2012; Zulhelman, Ausha and Ulfa, 2016; Southern and King, 2017; Pratopo and Thoriq, 2021; Vivi, Budi and Bandem, 2021).

Beberapa keunggulan yang dimiliki aquaponik dibandingkan dengan sistem pertanian konvensional, yaitu (1) Lebih hemat air dibandingkan sistem pertanian konvensional sebab memanfaatkan kembali air dari budidaya ikan untuk budidaya tanaman, (2) tanaman yang dihasilkan memiliki kualitas yang lebih baik dari pada hasil pertanian konvensional karena sedikit gulma yang memungkinkan menyerang tanaman, (3) memiliki pertumbuhan yang lebih cepat, (4) Tidak membutuhkan banyak lahan, (5) mengurangi limbah air pertanian, (6) mampu menghasilkan produk seperti sayuran, buah-buahan, maupun ikan yang bisa digunakan untuk tujuan komersial (Budiana, 2018; Wagono, 2021; Wibowo *et al.*, 2021).

Berdasarkan sejarahnya, sekolah alam pertama kali dicetuskan oleh Lendo Novo karena merasa prihatin atas tingginya biaya pendidikan seiring berjalannya waktu. Dari keprihatinannya tersebut akhirnya beliau memutuskan untuk membangun sekolah alam yang dengan biaya pendidikan rendah sehingga bisa dijangkau oleh semua kalangan. Sekolah alam merupakan sistem sekolah alternatif yang berbasis alam. Sekolah alam memiliki bentuk seperti saung yang dikelilingi berbagai tanaman budidaya seperti buah, sayur, bunga, serta area peternakan sehingga menimbulkan kesan nyaman dan menyatu dengan alam. Sekolah alam juga menjawab kejenuhan siswa terkait pemandangan sekolah yang hanya ruang kelas dan bangunan bertingkat saja.

Sekolah alam Nur Hikmah atau SAN Hikmah berlokasi di Jalan Bandara Timila Blok U-12, Kelurahan Cemorokandang, Kecamatan Kedungkandang, Kota Malang, Jawa Timur merupakan salah satu sekolah alam di Kota Malang yang didirikan oleh Yayasan Hasanah Nur Hikmah. SAN Hikmah didirikan dengan akte pendirian yang ditebitkan oleh notaris Muhammad Haris Fathony, S.H, M.Kn berdasarkan keputusan menteri hukum dan hak asasi manusia Republik Indonesia dengan nomor AHU-0045073.AH.01.04 tahun 2016.



Gambar 1. Ruang Kelas Sekolah Alam Nur Hikmah

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, terdapat beberapa masalah, diantaranya: (1) Sistem pemasaran yang masih dilakukan secara tradisional dari mulut ke mulut, (2) Belum ada tempat atau showroom untuk meletakkan anggrek-anggrek yang siap dijual, (3) Produksi yang terbatas, (4) Keterbatasan dana untuk melakukan promosi sehingga masih belum bisa untuk meningkatkan pemasaran produk dari aquaponik. Ditinjau dari empat permasalahan yang ada di SAN Hikmah tersebut maka solusi permasalahan yang bisa kami berikan yang pertama, mengadakan pelatihan pemasaran yang diharapkan mampu membantu meningkatkan omset penjualan produk aquaponik.



Gambar 2. Aquaponik SAN Hikmah

METODE

Tahapan yang dilaksanakan untuk membantu mitra dalam mengatasi permasalahannya adalah sebagai berikut (Nugroho, Sodik and Suraji, 2009):

1. Tahap I. Sosialisasi Kegiatan
Pada tahap ini, pengurus SAN Hikmah akan diberikan gambaran mengenai pelaksanaan dan manfaat apa saja yang bisa diperoleh dari kegiatan tersebut. Pengurus SAN Hikmah akan diberikan pemahaman juga terkait apa saja yang harus dilakukan dan bagaimana peran mereka dalam kegiatan tersebut.
2. Tahap II Pelatihan
Setelah kegiatan sosialisai, selanjutnya pengurus SAN Hikmah akan diberikan pelatihan dengan materi digital marketing.
3. Tahap III Membuat Rancangan Showroom
Pada tahap ini dilakukan dengan membuat rancangan mengenai showroom anggrek diatas kolam ikan
4. Tahap IV Pembuatan Showroom
Setelah rancangan terbentuk, selanjutnya rancangan tersebut akan direalisasikan
5. Tahap V Monitoring dan evaluasi
Pada tahap ini akan dilaksanakan bertujuan untuk menilai tingkat keberhasilan dan keberlanjutan dari kegiatan pengabdian ini. Beberapa hal yang akan dimonitoring dan dievaluasi, sebagai berikut.

- a. Monitoring dan mengevaluasi persiapan kegiatan sosialisasi
 - b. Monitoring dan mengevaluasi pelaksanaan pelatihan
 - c. Monitoring dan mengevaluasi pendampingan berlangsung.
6. Tahap VI Penyusunan Laporan
- Penyusunan laporan akhir kegiatan bertujuan untuk melaporkan bagaimana jalannya rangkaian kegiatan kepada institusi selaku sumber dana dari program ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi Kegiatan

Sosialisasi kegiatan yang dilakukan bertujuan untuk memberikan pemahaman secara lengkap dan jelas kepada pengurus SAN Hikmah mengenai apa saja yang akan kami lakukan dalam kegiatan pengabdian tersebut.

Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan pada Kamis, 4 November 2021 yang diikuti oleh guru serta murid yang disampaikan oleh Mohammad Fauzi Fikri Haikal, S.Ak berlokasi di aula SAN Hikmah Malang. Dari pelatihan tersebut dapat disimpulkan masih banyak pembenahan yang harus dilakukan oleh SAN Hikmah mengingat adanya keterbatasan dana dan juga sumber daya manusia (SDM). Beberapa hal yang harus dibenahi oleh SAN Hikmah, antara lain:

1. SAN Hikmah beluk melaksanakan pemasaran melalui digital marketing mengingat kondisi pandemi yang menyebabkan penjualan anggrek mengalami penurunan sementara jumlah anggrek siap jual terus bertambah.
2. Banyaknya persediaan anggrek siap jual juga memunculkan permasalahan baru yaitu, masalah biaya perawatan anggrek.
3. Belum ada tenaga khusus yang merawat dan menangani anggrek.



Gambar 3. Materi Pelatihan Pemasaran Digital



Gambar 4. Pelatihan Pemasaran Digital



Gambar 5. Showroom Anggrek



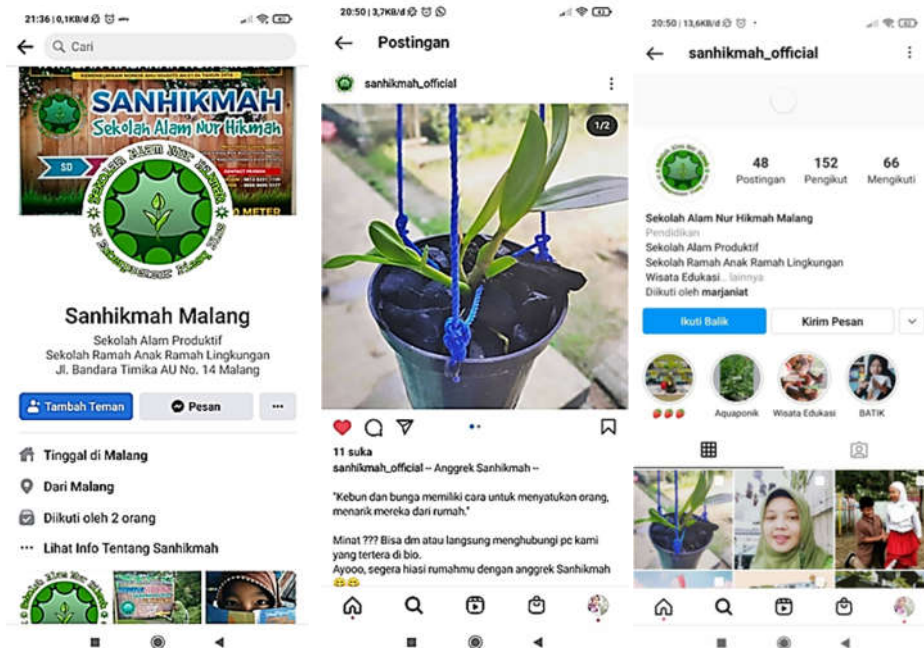
Gambar 6. Pembuatan Showroom Anggrek

Pembuatan Showroom Anggrek

Sebelum berjalannya kegiatan, belum ada tempat yang layak untuk memamerkan produk anggrek yang siap dijual, hanya digantung-gantung kan saja di tempat seadanya. Pembuatan showroom tersebut dilakukan oleh tenaga tambahan, yang hasilnya akan ditempatkan di atas kolam ikan, dengan harapan anggrek-anggrek tersenut dapat menjadi lebih subur dan bisa meningkatkan harga jual.



Gambar 7. Showroom Tanaman Anggrek



Gambar 8. Pemasaran Digital Aquaponik

DAMPAK DAN MANFAAT

Kegiatan yang telah kami lakukan, SAN Hikmah mampu melakukan Digital Marketing, dengan memanfaatkan media promosi pada sosial media Instagram, yang pertimbangannya akan mudah untuk dijangkau oleh calon-calon pembeli dimanapun mereka berada. SAN Hikmah juga kini telah memiliki showroom untuk memajang produk-produk anggrek aquaponiknya, agar calon pembeli bisa dengan mudah untuk melihat dan memilih secara langsung.

KESIMPULAN

Dari pengabdian yang telah kami lakukan, dapat disimpulkan bahwa target kegiatan telah terpenuhi, dibuktikan dengan ketersediaan dan antusiasme dari pihak SAN Hikmah dalam menerima materi, pelatihan, dan juga sudah mampu untuk menerapkan Digital Marketing untuk memperluas pasar dari produk mereka. Kegiatan tersebut telah menghasilkan beberapa luaran, yaitu peningkatan pemahaman, pengetahuan, juga meningkatnya keterampilan dari pihak sekolah dalam memperluas pemasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih atas terlaksananya kegiatan pengabdian ini disampaikan kepada: Universitas Widyagama Malang melalui LPPM yang telah memberikan bantuan hibah pengabdian kepada masyarakat, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Widyagama Malang yang telah memberikan motivasi dalam terlaksananya kegiatan ini, SAN Hikmah sebagai mitra dari kegiatan tersebut, dan berbagai pihak yang membantu dalam terlaksananya kegiatan ini

REFERENSI

Budiana, N. (2018) *Akuaponik*. Penebar Swadaya Grup.

- Hart, E.R., Webb, J.B. And Danylchuk, A.J. (2013) 'Implementation of Aquaponics in Education: An Assessment Of Challenges And Solutions.', *Science Education International*, 24(4), Pp. 460–480.
- Novriliam, R. And Yunaldi, Y. (2012) 'Pemanfaatan Perpustakaan Sekolah Sebagai Pusat Sumber Belajar Di Sekolah Dasar Negeri 23 Painan Utara', *Ilmu Informasi Perpustakaan Dan Kearsipan*, 1(1), Pp. 141–150.
- Nugroho, I., Sodik, M. And Suraji, A. (2009) *Panduan Dan Program Pengembangan Penelitian*. Universitas Widyagama, Malang.
- Pratopo, L.H. And Thoriq, A. (2021) 'Produksi Tanaman Kangkung Dan Ikan Lele Dengan Sistem Akuaponik', *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 9(1), Pp. 68–76.
- Southern, A. And King, W. (2017) *The Aquaponic Farmer: A Complete Guide To Building And Operating A Commercial Aquaponic System*. New Society Publishers.
- Vivi, D.Z., Budi, S. And Bandem, P.D. (2021) 'The Pelatihan Budidaya Hidroponik Sederhana Wick System Pada Skala Rumah Tangga di Desa Tebang Kacang Kabupaten Kubu Raya', *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Inovasi*, 1(2), Pp. 133–139.
- Wagono, M.F. (2021) 'Fasilitas Wisata Edukasi Akuaponik di Surabaya', *Edimensi Arsitektur Petra*, 9(1), Pp. 161–168.
- Wibowo, C.D. Et Al. (2021) 'Hidroponik Dan Akuaponik: Solusi Budidaya Tanaman dan Ikan Di Lingkungan Lahan Terbatas', *Abdi Insani*, 8(1), Pp. 134–142.
- Zulhelman, Z., Ausha, H.A. And Ulfa, R.M. (2016) 'Pengembangan Sistem Smart Aquaponik', *Jurnal Poli-Teknologi*, 15(2).