

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS SAYURAN
HIDROPONIK
(Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik Kecamatan Moncongloe
Kabupaten Maros)**



**TRIANTI ALKADRI
P042202019**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS SAYURAN
HIDROPONIK
(Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik Kecamatan Moncongloe
Kabupaten Maros)**

**TRIAN TI ALKADRI
P042202019**



**PROGRAM STUDI MAGISTER AGRIBISNIS
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS
SAYURAN HIDROPONIK
(Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik Kecamatan
Moncongloe Kabupaten Maros)**

**TRIANTI ALKADRI
P042202019**



**PROGRAM STUDI MAGISTER AGRIBISNIS
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS SAYURAN
HIDROPONIK
(Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik Kecamatan
Moncongloe Kabupaten Maros)**

TESIS

sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar magister

Disusun dan diajukan oleh:

**TRIANTI ALKADRI
P042202019**

Kepada

**PROGRAM STUDI MAGISTER AGRIBISNIS
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

TESIS

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS SAYURAN HIDROPONIK
(Studi Kasus Pada CV. Akarh Hidroponik Kecamatan Moncongloe Kabupaten
Maros)**

**TRIANI ALKADRI
P042202019**

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian Magister pada 07 Februari
2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan


pada

**Program Studi Agribisnis
Sekolah Pascasarjana
Universitas Hasanuddin
Makassar**

Mengesahkan



Pembimbing Utama


Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S.
NIP. 195408151978031004

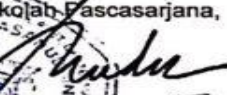
Ketua Program Studi,


Prof. Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si
NIP. 196712231995121001

Pembimbing Pendamping


Dr. Nurdjanah Hamid, SE., M.Agr
NIP. 196005031986012001

Dekan Sekolah Pascasarjana,


Prof. Dr. Budu, Ph.D., Sp.M (K), M.MedEd
NIP. 196612311995031009



**PERNYATAAN KEASLIAN TESIS
DAN PELIMPAHAN HAK CIPTA**

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis berjudul "Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik Kecamatan Moncongloe Kabupaten Maros)" adalah benar karya saya dengan arahan dan tim pembimbing utama Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S. dan tim pembimbing pendamping Dr. Nurjannah Hamid., SE. M. Agr. Karya ilmiah ini belum diajukan dan tidak sedang diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka tesis ini. Sebagian dari isi tesis ini telah dipublikasikan di Jurnal (Nama, Volume, Halaman, dan DOI) Sebagian artikel dengan judul xxx Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa Sebagian atau keseluruhan tesis ini adalah karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut berdasarkan aturan yang berlaku.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta (hak ekonomis) dari karya tulis saya berupa tesis ini kepada Universitas Hasanuddin.

Makassar, Februari 2024


Triani Arkadi
P042202019

Ucapan Terimakasih

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis masih diberi kesempatan untuk menyelesaikan proposal tesis yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik)” yang bertempat di Kecamatan Moncongloe, Kabupaten Maros, Provinsi Sulawesi Selatan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tesis ini memiliki banyak kekurangan baik dalam penulisan maupun dalam penggunaan kata dan jauh dari kesempurnaan. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun guna menyempurnakan laporan di waktu mendatang. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya bagi pembaca umumnya, sehingga dapat menambah wawasan.

Makassar, 15 Maret 2024



Penulis

ABSTRAK

Trianti Alkadri. *Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik Kecamatan Moncongloe Kabupaten Maros).* (dibimbing oleh **Didi Rukmana** dan **Nurdjannah Hamid**)

Berbagai elemen internal dan eksternal mempengaruhi perkembangan bisnis apa pun. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis unsur-unsur yang harus diperhatikan dalam merancang strategi agribisnis, serta mengembangkan dan menawarkan alternatif strategi pengembangan produk untuk usaha sayuran hidroponik. Data dikumpulkan melalui observasi, kuesioner, wawancara dan evaluasi menggunakan analisis matriks SWOT dan QSPM. Perusahaan saat ini menghadapi kekurangan internal seperti kurangnya sumber daya manusia, desain kemasan yang tidak memadai, promosi produk yang kurang baik dan ketidakteraturan dalam operasional administratifnya. Pada sisi eksternal, CV. Akar Hidroponik dapat memanfaatkan banyak prospek untuk ekspansi bisnis. Hal ini mencakup peningkatan permintaan sayuran, kemungkinan pembukaan gerai baru di berbagai lokasi di Kota Makassar, partisipasi dalam berbagai acara untuk meningkatkan visibilitas merek, menjalin kemitraan strategis dengan pemangku kepentingan lainnya, dan beradaptasi dengan perubahan gaya hidup konsumen. Namun demikian, terdapat juga kekhawatiran eksternal yang harus diwaspadai oleh korporasi, seperti ketatnya persaingan dengan perusahaan lain yang memiliki teknik pemasaran lebih baik, keluhan pelanggan, perlunya mengikuti perkembangan teknologi, dan daya tawar konsumen. Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS dan EFAS. CV. Akar Hidroponik berada pada kuadran I dengan nilai 1,79 dan 0,84 yang sesuai dengan pertumbuhan dan pembangunan. Ini adalah taktik lain yang dapat digunakan CV berdasarkan studi QSPM. CV. Akar Hidroponik menjaga dan meningkatkan pelayanan untuk mempertahankan pelanggan dengan cara menghindari kekurangan produksi yang disebabkan oleh banyaknya pesaing perusahaan, meningkatkan kualitas pelayanan yang dilaksanakan perusahaan secara langsung maupun tidak langsung dengan pelanggan, serta menjaga dan meningkatkan citra perusahaan untuk meningkatkan keunggulan perusahaan dalam bersaing. menghadapi persaingan.

Kata Kunci: *Strategi, Usaha, Sayuran, Hidroponik*



 GUGUS PENJAMINAN MUTU (GPM) SEKOLAH PASCASARJANA UNHAS	
Abstrak ini telah diperiksa.	Paraf Ketua / Sekretaris,
Tanggal : _____	

ABSTRACT

Trianti Alkadri. *Hydroponic Vegetable Agribusiness Business Development Strategy (Case Study in CV. Akar Hydroponic Moncongloe Subdistrict, Maros District).* (Supervised by **Didi Rukmana** and **Nurdjannah Hamid**)

A range of internal and external elements influence the development of any business. This research aims to identify and analyze elements that must be considered when designing agribusiness strategies, as well as to develop and offer alternative product development strategies for hydroponic vegetable businesses. Data was gathered via observation, questionnaires, and interviews. Data was evaluated using SWOT and QSPM matrix analysis. As a result, the company is currently dealing with internal shortcomings such as a lack of human resources, insufficient packaging designs, poor product promotion, and disarray in its administrative operations. On the external front, CV. Akar Hidroponik can leverage many prospects for business expansion. These include increasing vegetable demand, the possibility of opening new outlets in various locations throughout Makassar City, participating in various events to increase brand visibility, establishing strategic partnerships with other stakeholders, and adapting to changing consumer lifestyles. However, there are also external concerns that the corporation must be aware of, such as fierce competition from other companies with better marketing techniques, customer complaints, the need to keep up with technology improvements, and consumer bargaining power. Based on the IFAS and EFAS matrix analysis results, CV. Akar Hidroponik is in quadrant I, with values of 1.79 and 0.84, corresponding to growth and build. These are other tactics that CV can use based on the QSPM study. CV. Akar Hidroponik is maintaining and improving services to retain customers by avoiding production shortages caused by a large number of company competitors, improving the quality of services that companies implement directly or indirectly with customers, and maintaining and enhancing the company's image to increase the company's superiority in facing competition.

Keywords: *Strategy, Business, Vegetables, Hydroponics*

 GUGUS PENJAMINAN MUTU (GPM) SEKOLAH PASCASARJANA UNHAS	
Abstrak ini telah diperiksa. Tanggal: _____	Paraf Ketua Sekretaris. 

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN PENGAJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	vi
UCAPAN TERIMAKASIH.....	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	i
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Strategi.....	7
2.2 Agribisnis	8
2.3 Hidroponik	10
2.3.1 Tata Cara Penanaman Hidroponik.....	11
2.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tanaman Hidroponik	13
2.3.3 Media Tanam Hidroponik.....	14
2.4 Analisis SWOT	17
2.5 Penelitian Terdahulu.....	18
2.6 Kerangka Berfikir	21
BAB III METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Rancangan Penelitian... Error! Bookmark not defined.	
3.2 Waktu dan Lokasi	23
3.3 Kasus dan Informan.....	23
3.4 Metode Pengumpulan Data	24
3.5 Metode Analisis Data.....	24
3.5.1 Analisis SWOT	24
3.5.2 Analisis Faktor Internal dan Eksternal (IFAS – EFAS)	27
3.5.3 Matriks QSPM	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
4.1 Gambaran Umum Usaha Agribisnis CV. Akar Hidroponik	30

4.1.1 Data Usaha	30
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	31
4.1.3 Struktur Perusahaan.....	32
4.2 Sistem Agribisnis CV. Akar Hidroponik	Error!
Bookmark not defined.	
4.2.1 Proses Pembibitan	Error! Bookmark not defined.
4.2.2 Proses Peremajaan.....	35
4.2.3 Proses Perawatan Tanaman	35
4.2.4 Proses Panen dan Packing	40
4.2.5 Kualitas Produk	41
4.2.6 Proses Pengemasan	42
4.2.7 Saluran Distribusi	44
4.2.8 Pelayanan	47
4.2.9 Promosi	46
4.2.10 Tempat	49
4.3 Rumusan Startegi.....	46
4.3.1 Faktor Internal	46
4.3.1 Faktor Eksternal	48
4.4 Matriks Internal (IFAS).....	51
4.5 Matriks Eksternal (EFAS).....	56
4.6 Perhitungan Analisis SWOT	52
4.7 Analisis QSPM.....	57
BAB V Kesimpulan dan Saran	59
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Saran	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jenis Sayuran dan Rata-Rata Volume Produksi CV. Akar Hidroponik	3
Tabel 2. Penelitian Terdahulu	19
Tabel 3. Daftar Responden CV. Akar Hidroponik	23
Tabel 4. Matriks SWOT.....	24
Tabel 5. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal	28
Tabel 6. Matriks QSPM.....	29
Tabel 7. Daftar Peralatan CV. Akar Hidroponik.....	31
Tabel 8. Biaya tetap CV. Akar Hidroponik.....	37
Tabel 9. Biaya variabel CV. Akar Hidroponik	38
Tabel 10. Total biaya CV. Akar Hidroponik	38
Tabel 11. Peningkatan Penjualan CV. Akar Hidroponik Tahun 2022	39
Tabel 12. Pendapatan CV. Akar Hidroponik.....	40
Tabel 13. Faktor Internal Kekuatan (Strengths)	51
Tabel 14. Faktor Internal Kelemahan (Weaknesses)	47
Tabel 15. Pernyataan Kueisioner Faktor Internal	52
Tabel 16. Faktor Eksternal Peluang (Opportunities).....	53
Tabel 17. Faktor Eksternal Ancaman (Threats).....	54
Tabel 18. Pernyataan Kueisioner Faktor Eksternal	55
Tabel 19. Matriks Internal (IFAS).	56
Tabel 20. Matriks Eksternal (EFAS)	57
Tabel 21. Matriks SWOT CV. Akar Hidroponik.....	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Berpikir.....	22
Gambar 2. Kuadran Strategi Diagram Analisis SWOT	25
Gambar 3. Struktur Perusahaan CV. Akar Hidroponik	32
Gambar 4. Penyimpanan Sayuran.....	42
Gambar 5. Jenis-jenis Pengemasan.....	44
Gambar 6. Papan Nama CV. Akar Hidroponik.....	45
Gambar 7. Media Sosial CV. Akar Hidroponik.....	47
Gambar 8. CFD (<i>Car Free Day</i>).....	47
Gambar 9. Pembelian Produk Via Ojek Online	49
Gambar 10. Lokasi Pemasaran CV. Akar Hidroponik	50
Gambar 11. Kuadran Strategi Analisis SWOT CV. Akar Hidroponik	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.....	70
Lampiran 2.....	71
Lampiran 3.....	76
Lampiran 4.....	78

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hortikultura merupakan salah satu peluang usaha yang potensial menghasilkan keuntungan, hal ini dikarenakan produksi hortikultura seperti sayuran memegang peranan penting dalam pemenuhan kebutuhan manusia, khususnya dalam hal kecukupan pangan dan gizi. Meningkatnya populasi penduduk, kesejahteraan masyarakat, serta pengetahuan masyarakat akan kesehatan maka akan berpengaruh terhadap peningkatan permintaan sayuran sehingga produksi sayuran harus ditingkatkan.

Pada saat ini, terdapat berbagai cara dalam pengembangan hasil pertanian salah satunya dengan cara bercocok tanam secara hidroponik. Hidroponik merupakan budidaya pertanian tanpa media tanah. Permintaan masyarakat akan sayuran hidroponik semakin meningkat setiap tahunnya di Indonesia. Hal ini didukung oleh penelitian Muntaha (2018) yang melaporkan bahwa *demand* sayuran hidroponik meningkat sampai 20% setiap tahunnya, maka perlu dilakukan strategi pengembangan produksi. Salah satunya melalui usaha hortikultura yang meliputi budidaya sayur-sayuran dengan sistem hidroponik.

Hidroponik adalah salah satu teknik pertanian modern, dengan pemanfaatan air tanpa menggunakan tanah yang menekankan pada pemenuhan kebutuhan nutrisi tanaman. Tanaman ini memiliki keragaman yang luas dan menjadi sumber karbohidrat, protein nabati, vitamin, dan berbagai mineral penting bagi tubuh. Produksi di Indonesia telah mengalami peningkatan dengan laju peningkatan sekitar 7-22,4% pertahun. Sedangkan konsumsi sayuran pertahun tercatat 44 kg/kapita/tahun (Suwandi, 2009).

Salah satu solusi teknik budidaya yang dapat dilakukan untuk memenuhi input sesuai kebutuhan tanaman adalah teknik budidaya tanaman pada

media tanam selain tanah dengan pemberian komposisi dan jumlah unsur hara yang tepat. Budidaya tanaman menggunakan teknik ini dapat menghasilkan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas hasil yang terjamin (Sudarmodjo, 2008).

Saat ini usaha bidang pertanian telah berkembang dan mendorong pertumbuhan ekonomi, tetapi terdapat kendala yaitu pada saat musim kemarau tanah menjadi kering sehingga petani tidak dapat menanam tanaman dengan maksimal di musim kemarau, jika semakin lama tanah pertanian ditanami maka dapat menurunkan kesuburan tanah karena penggunaan pupuk kimia (pestisida) yang menyebabkan degradasi kesuburan dan mengalami ketergantungan akan bahan kimia, sehingga menyebabkan produksi dan kualitas sayuran menurun. Oleh karena itu diperlukan teknik budidaya yang memerhatikan penggunaan input sesuai kebutuhan tanaman.

Penggunaan teknik budidaya tanaman secara hidroponik memiliki berbagai keuntungan. Seperti keuntungan yang diperoleh dari penggunaan teknik ini adalah mengeliminasi serangan hama, cendawan, dan penyakit asal tanah sehingga dapat meniadakan penggunaan pestisida, mengurangi penggunaan areal tanam yang luas meningkatkan hasil panen serta menekan biaya produksi yang tinggi. Selain itu teknik dapat mempercepat waktu panen, penggunaan air dan unsur hara yang terukur, dan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas hasil yang terjamin (Roberto, 2004).

Potensi pengembangan pertanian hidroponik pada subsektor hortikultura, terutama pada tanaman sayuran memiliki prospek yang baik dan telah berkembang dalam beberapa tahun terakhir. Dengan kemajuan perekonomian, pendidikan, peningkatan pendapatan dan kesadaran masyarakat untuk kesehatan dan lingkungan menyebabkan permintaan produk sayuran hidroponik semakin meningkat, sehingga potensi dan peluang pengembangan pertanian hidroponik di bidang hortikultura untuk sayur cukup terbuka dimasa mendatang.

Saat ini terdapat beberapa usaha yang bergerak dalam pertanian yang mengaplikasikan metode hidroponik. Salah satu perusahaan yang menggunakan inovasi pertanian ini yakni “CV. Akar Hidroponik” di Kecamatan Moncongloe Kabupaten Maros dengan luas area kurang lebih 7 Hektar dengan 10 ribu lobang tanam. CV. Akar Hidroponik ini terus berkembang dalam bidangnya dengan umur usaha yang telah mencapai 5 tahun. CV Akar Hidroponik menjadi produsen sayur segar yang ditanam secara hidroponik atau aeroponik, meskipun bukan yang pertama memproduksi sayuran segar yang ditanam secara hidroponik atau aeroponik. Produksi semakin bertambah terdiri lebih dari 12 macam sayuran daun segar, meliputi bermacam-macam jenis selada, pakcoy, kailan sawi, kale, kangkung, bayam dan lainnya.

Sebagai informasi tambahan, perusahaan CV. Akar Hidroponik adalah satu-satunya perusahaan yang lahan budidaya hidroponiknya bebas dikunjungi oleh umum tanpa biaya, kecuali kunjungan tersebut dimaksudkan untuk memperoleh pelatihan budidaya agro. Untuk ini kami mengenakan biaya yang relatif rendah, dibandingkan dengan pelatihan yang dilakukan oleh perusahaan atau lembaga lainnya.

Dalam perkembangannya pada akhirnya produk dari CV. Akar Hidroponik, yang bebas pestisida dapat ditemui pada hampir semua supermarket dan hipermarket di Sulawesi Selatan dan diharapkan dapat menjadi salah satu perusahaan produsen yang terbesar dan terbaik pada bidangnya.

Tabel 1. Jenis Sayuran dan Total Rata-Rata Volume Produksi CV. Akar Hidroponik

No.	Jenis Sayuran	Produksi 1	Produksi 2	Produksi 3	Jumlah Produksi	Harga
1	Selada	200kg	230kg	250kg	680kg	65.000
2	Pakcoy	170kg	190kg	210kg	570kg	61.000

3	Sawi	50kg	65kg	70kg	185kg	50.000
---	------	------	------	------	-------	--------

Sumber. Data diolah, 2023.

Berdasarkan Tabel 1 menjelaskan bahwa produk sayuran hidroponik pada CV. Akar Hidroponik memiliki beberapa jenis sayuran dengan jumlah produksi/bulan, antara lain selada hijau 680 kg, pakco 570 kg, dan sawi 185 kg.

Kondisi pandemi yang terjadi sepanjang tahun 2020, juga menambah beberapa permasalahan baru bagi perusahaan sehingga tidak jarang pihak manajemen seringkali melakukan perubahan jam kerja. Beberapa perubahan kecil tersebut dinilai sangat berdampak pada kinerja perusahaan yang juga bergantung pada kegiatan lapangan setiap harinya. Namun seiring pemulihan ekonomi nasional, serta pemberlakuan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) perusahaan terus berupaya untuk dapat kembali beroperasi seperti biasa serta mengoptimalkan kembali kinerja perusahaan seperti semula.

Pandemi COVID-19 banyak membawa dampak yang signifikan terhadap kehidupan manusia dalam segala aspek baik sosial, budaya maupun ekonomi. Perubahan tersebut bekerja pada level global, nasional dan local (Mazlina et al., 2021).

Peranan pemilik usaha demi meningkatkan daya saing di tengah pandemic COVID-19 sangatlah dibutuhkan. Selain keahlian dalam budidaya tentunya pelaku usaha harus mampu mengusai strategi pengembangan yang tepat sehingga mampu untuk mempertahankan atau meningkatkan daya saing produk sayur segar yang dihasilkan dari CV. Akar Hidroponik. Dalam meningkatkan daya saingnya CV. Akar Hidroponik mengembangkan produknya menggunakan beberapa media sosial antara lain *instagram*, *facebook*, *whatsapp*, *youtube* sehingga diharapkan dapat menjangkau konsumennya. CV. Akar Hidroponik juga melayani pemesanan sayur segar yang dapat diakses menggunakan media sosial yang ada.

Pengukuran terkait ancaman dan peluang tersebut merupakan salah satu konsep dari strategi bisnis perusahaan yang sudah sangat lazim dan dikenal dengan istilah konsep analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*). Sebagaimana dijelaskan oleh Coman & Rowen dalam (Suciati, 2021) analisis SWOT telah dipuji karena kesederhanaannya namun sangat kuat untuk mengukur kemampuan sumber daya organisasi dan kekurangan, peluang pasar, dan ancaman eksternal di masa mendatang serta telah diimplementasikan secara berkesinambungan sejak 1960-an. Sebagai sebuah alat analisis, penerapan SWOT yang tepat dengan melibatkan semua level karyawan dalam suatu perusahaan yang digunakan untuk perencanaan dan manajemen strategis, SWOT berguna untuk membangun strategi organisasi dan kompetisi yang efektif. Dengan analisis SWOT suatu perusahaan diharapkan mampu mengembangkan strategi-strategi yang telah didapat dari hasil analisa internal dan eksternal perusahaan, kemudian menggunakan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk menemukan prioritas strategi utama.

Metode QSPM merupakan metode untuk melakukan evaluasi pilihan alternatif secara objektif, menetapkan daya tarik relatif dari tindakan alternatif yang layak dan memutuskan strategi mana yang terbaik (Siahaan, 2008). Hasil utama penggunaan metode QSPM diharapkan memberi manfaat unggulan bagi perusahaan yakni mampu meningkatkan penjualan produk maupun permasalahan terkait strategi yang dihadapi. Berdasarkan pernyataan masalah tersebut maka peneliti tertarik untuk mampu menganalisis bagaimana strategi pengembangan yang dilakukan Cv. Akar Hidroponik sehingga mampu bertahan dan berkembang menjalankan produksinya di tengah kondisi wabah yang menyerang ekonomi secara global, dengan judul penelitian **Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus CV. Akar Hidroponik Kecamatan Moncongloe Kabupaten Maros)**.

1.2 Rumusan Masalah

Di masa pandemi COVID-19 ini, CV. Akar Hidroponik mengalami kendala memproduksi sayuran hidroponik. Dimana ketersediaan pangan sangat menjadi sorotan perekonomian karena menjadi dampak dari COVID-19 ini. Harga yang naik turun dibarengi dengan kecemasan perusahaan dengan barang-barang atau produk-produk yang beredar di masyarakat menjadikan CV. Akar Hidroponik harus berpikir ulang untuk tetap memenuhi ketersediaan pangan demi menjaga keberlanjutan produksi. Berdasarkan uraian singkat pernyataan masalah tersebut, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut

1. Factor internal dan eksternal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha sayuran hidroponik CV. Akar Hidroponik ?
2. Bagaimana strategi yang tepat dalam pengembangan usaha sayuran hidroponik pada CV. Akar Hidroponik?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha sayuran hidroponik CV. Akar Hidroponik
2. Merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan usaha sayuran hidroponik pada CV. Akar Hidroponik.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dalam menentukan langkah-langkah yang tepat guna meningkatkan usaha sayuran hidroponik.
2. Penelitian ini diharapkan memberikan referensi bagi mahasiswa yang hendak melakukan penelitian di bidang yang sama yaitu strategi pengembangan usaha sayuran hidroponik.
3. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai tambahan pengetahuan dan pengalaman bagi masyarakat, serta sebagai informasi terkait dengan strategi pengembangan usaha sayuran hidroponik.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Strategi

Strategi dalam suatu dunia bisnis atau usaha sangat lah dibutuhkan untuk pencapaian visi dan misi yang sudah diterapkan oleh perusahaan, maupun untuk pencapaian sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang (David, 2006).

Menurut Jatmiko (2003), Strategi di deskripsikan sebagai suatu cara dimana organisasi akan mencapai tujuan-tujuannya, sesuai dengan peluang-peluang dan ancaman – ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi serta sumber daya dan kemampuan internal organisasi. Berdasarkan pada definisi tersebut, terdapat tiga faktor yang mempunyai pengaruh penting pada strategi, yaitu lingkungan eksternal, sumberdaya dan kemampuan internal, serta tujuan yang akan dicapai intinya, suatu strategi organisasi memberikan dasar dasar pemahaman tentang bagaimana organisasi itu akan bersaing dan *survive*.

Strategi adalah penetapan sasaran dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan. Pengembangan juga berarti proses, cara, perbuatan yang memberikan hasil lebih dari pada sebelumnya. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan adalah kunci keberhasilan dalam menanggapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi. Bila konsep strategi tidak jelas, maka keputusan yang diambil akan bersifat subyektif atau berdasarkan institusi belaka dan mengabaikan keputusan yang lain. Maka dari itu strategi dibutuhkan untuk penyusunan langkah kedepan dalam mencapai tujuan (Puspita, 2018).

Dalam hal ini setiap pengembangan usaha akan berkaitan dengan peluang. Peluang untuk memasuki dunia wirausaha dapat dilakukan melalui berbagai kesempatan atau peluang yang terlihat oleh seseorang. Akan tetapi mungkin kesempatan atau peluang tersebut tidak terlihat oleh orang lain. Peluang dan kesempatan untuk memulai sebuah usaha sangat tergantung kepada persepsi dan pengalaman seseorang.

Menurut pendapat Rangkuti (2017), strategi dikelompokkan berdasarkan 3 (tiga) tipe strategi, yaitu:

1. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh suatu manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro misalnya, strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.

2. Strategi Investasi

Strategi investasi merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya, apakah perusahaan melakukan strategi pertumbuhan yang agregatif atau berusaha mengadakan penetrasian pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi diinvestasi, dan sebagainya.

3. Strategi Bisnis

Strategi bisnis ini juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena bisnis ini berorientasi kepada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

2.2 Agribisnis

Pengertian agribisnis pertama kali dikemukakan oleh (Davis dan Goldberg 1957) yang diyakini sebagai tulisan pertama yang menjelaskan agribisnis secara komprehensif. Davis dan Goldberg (1957) di dalam

Krisnamurthi (2020) mendefinisikan agribisnis sebagai penjumlahan total dari seluruh kegiatan yang menyangkut manufaktur dan distribusi dari sarana produksi pertanian, kegiatan yang dilakukan usahatani, serta penyimpanan, pengolahan, dan distribusi dari produk pertanian; serta produk-produk lain yang dihasilkan dari produk pertanian.

Hubungan antara komponen-komponen agribisnis dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor internal dalam sistem agribisnis biasanya merupakan faktor-faktor yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan agribisnis atau agroindustri, terdiri dari aktivitas pengadaan *input* (benih, pupuk, pestisida, alat dan mesin pertanian, permodalan dan kredit, irigasi); proses pengolahan (peningkatan nilai tambah), baik yang terjadi di lini *on-farm* (sumber daya lahan, sumber daya manusia, teknologi dan manajemen) maupun *off-farm* (pengolahan hasil pertanian, kemitraan dan penyimpanan); proses pemasaran (harga dan mutu produk); serta distribusi. Selain itu, faktor-faktor penelitian dan pengembangan, administrasi dan personalia serta keuangan juga termasuk ke dalam faktor-faktor internal sistem agribisnis. Di lain pihak, yang merupakan faktor-faktor eksternal agribisnis adalah faktor karakteristik bahan baku, pemasok bahan baku, tenaga kerja, dana investasi, preferensi konsumen atau pasar, kondisi ekonomi-politik-sosial-budaya, tingkat teknologi serta kondisi lingkungan (Sa'id, 2018).

Agribisnis di Indonesia dapat berkembang dan berpeluang karena memiliki keadaan daerah yang menguntungkan, antara lain:

1. Lokasi Indonesia yang berada diluar zona angin taifun seperti banyak yang menimpa Taiwan, Filipina, dan Jepang.
2. Lokasinya berada di garis khatulistiwa yang menyebabkan adanya sinar matahari yang cukup untuk perkembangan sektor pertanian. Suhu yang tidak terlalu panas karena agroklimat yang relatif baik, maka kondisi lahan juga relatif subur.

3. Keadaan sarana dan prasarana seperti daerah aliran sungai, tersedianya bendungan pengairan, jalan dipedesaan yang relatif baik sehingga mendukung berkembangnya agribisnis. (Waliyanti, 2022).

2.3 Hidroponik

Hidroponik (*hydroponics*) secara umum diartikan bertanam tanpa tanah. *Hydroponics* sendiri berasal dari kata Yunani *hydro*, yang berarti air dan *ponos* yang berarti kerja. Jadi, hidroponik sebenarnya adalah cara bertanam dengan menggunakan air sebagai media tanam. Oleh karena itu, kemudian muncul beraneka metode penanaman hidroponik. Namun, keragaman tersebut dapat dipilahkan secara sederhana menjadi dua jenis, yaitu hidroponik dengan media tanam hanya air dan hidroponik dengan media tanam air dilengkapi media lain sebagai penyangga tanaman (Karsono, 2002).

Istilah hidroponik (*hydroponics*) digunakan untuk menjelaskan tentang cara bercocok tanam tanpa tanah sebagai media tanamnya. Dikalangan umum, istilah ini dikenal sebagai “bercocok tanam tanpa tanah”, disini termasuk juga bercocok tanam di dalam pot atau wadah lainnya yang menggunakan air atau bahan porous lainnya, seperti pecahan genting, pasir kali, kerikil, maupun gabus putih (Lingga, 2005).

Hidroponik merupakan sebutan sebuah teknologi bercocok tanam tanpa menggunakan tanah. Media menanam digantikan dengan media tanam lain seperti *rockwool*, arang sekam, zeolit, dan berbagai media yang ringan dan steril untuk digunakan. Hal terpenting pada hidroponik adalah penggunaan air sebagai pengganti tanah untuk menghantarkan larutan hara ke dalam akar tanaman (Prihmantoro, 2008).

Bertanam secara hidroponik memiliki berbagai keunggulan dibanding dengan budidaya tanaman menggunakan media tanam. Kelebihan hidroponik antara lain; (1) Keberhasilan tanaman untuk tumbuh dan berproduksi lebih terjamin. (2) Perawatan lebih praktis dan gangguan hama

lebih terkontrol. (3) Pemakaian pupuk lebih hemat. (4) Tanaman yang mati lebih mudah diganti dengan tanaman yang baru. (5) Tidak membutuhkan banyak tenaga kerja karena metode kerja lebih hemat dan memiliki standarisasi. (6) Tanaman dapat tumbuh dengan pesat dan dengan keadaan tidak kotor dan rusak. (7) Hasil produksi lebih berkelanjutan. (8) harga produk lebih tinggi. (9) Tidak ada resiko banjir dan erosi (Rosidah, 2014).

Tanaman yang bisa ditanam dengan menggunakan sistem hidroponik umumnya adalah tanaman apotik hidup, sayuran, dan tanaman hias. Berkebun hidroponik memiliki banyak manfaat yang bisa diperoleh, yang antara lain meliputi produksi tanaman lebih tinggi, lebih terjamin dari hama dan penyakit, tanaman tumbuh lebih cepat dan penggunaan pupuk lebih hemat, tanaman lebih mudah disulam, dan tanaman memberikan hasil yang berkelanjutan. Kualitas daun, bunga, atau buah juga lebih sempurna dan tidak kotor (Ariyanto, 2008).

2.3.1 Tata Cara Penanaman Hidroponik

Beberapa langkah atau cara dalam penanaman sayuran hidroponik adalah sebagai berikut :

1) Pembibitan

Pilihlah bibit yang berkualitas, supaya mutu buah atau sayur yang dihasilkan cukup optimal. Beberapa kriteria untuk seleksi benih adalah seperti berikut ini :

- a. Utuh, artinya benih tidak memiliki cacat ataupun luka. Benih yang cacat atau luka biasanya sulit untuk tumbuh
- b. Sehat, artinya benih harus benar - benar terbebas dari hama penyakit.
- c. Bersih dari kotoran, artinya benih tidak terkontaminasi oleh benda benda asing, misalnya pasir, tanah, atau benih-benih tanaman lain.
- d. Memiliki daya tumbuh yang baik. Kemampuan berkecambah lebih dari 85%.
- e. Tidak berkerut atau berkeriput (Anonim, 2010)

2) Penyemaian

Sistem hidroponik bisa menggunakan bak dari kayu atau plastik. Bak tersebut berisi campuran pasir yang sudah diayak halus, sekam bakar, kompos dan pupuk kandang dengan perbandingan 1 : 1: 1 : 1. Semua bahan tersebut dicampur rata dan dimasukkan ke dalam bak dengan ketinggian sekitar 7 cm. Masukkan biji tanaman dengan jarak 1 x 1,5 cm. Tutup dengan tisu/karung/kain yang telah dibasahi supaya kondisi tetap lembab. Kemudian lakukan penyiraman hanya pada saat media tanam mulai kelihatan kering. Setelah itu buka penutup setelah biji berubah menjadi kecambah. Kemudian pindahkan ke tempat penanaman yang lebih besar bila pada bibit telah tumbuh minimal 2 lembar daun.

3) Persiapan Media Tanam

Syarat media tanam untuk hidroponik adalah mampu menyerap dan menghantarkan air, tidak mudah busuk, tidak mempengaruhi pH, steril, dan lainlain. Media tanam yang bias digunakan dapat berupa gambut, sabut kelapa, sekam bakar, rockwool (serabut bebatuan). Kemudian isi kantung plastik, polybag, pot plastik, atau bantalan plastic dengan media tanam yang sudah disiapkan

4) Pembuatan Green House

Bercocok tanam secara hidroponik mutlak membutuhkan green house. Green house bisa dibuat dari rangka besi, rangka bamboo, atau rangka kayu. Green house ini bias digunakan untuk menyimpan tanaman pada saat tahap persemaian ataupun pada saat sudah dipindah ke media tanam yang lebih besar.

5) Pupuk

Media tanam pada system hidroponik hanya berfungsi sebagai pegangan akar dan perantara larutan nutrisi, untuk mencukupi kebutuhan unsur hara makro dan mikro perlu pemupukan dalam bentuk larutan yang disiramkan ke media Perawatan Tanaman tanam. Kebutuhan pupuk pada system hidroponik sama dengan kebutuhan pupuk pada penanaman sistem konvensional. Perawatan pada sistem hidroponik pada dasarnya

tidak berbeda jauh dengan perawatan padapenanaman system konvensional seperti pemangkasan, pembersihan gulma, penyemprotan pupuk dan daun serta lain –lain.

2.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tanaman Hidroponik

1) Unsur Hara

Pemberian larutan hara yang teratur sangatlah penting pada hidroponik, karena media hanya berfungsi sebagai penopang tanaman dan sarana meneruskan larutan atau air yang berlebihan

Hara tersebut tersedia bagi tanaman pada pH 5.5-7.5, tetapi yang terbaik adalah 6.5. Sebab, dalam kondisi ini, unsur hara tersedia bagi tanaman. Unsur hata makro yang dibutuhkan dalam jumlah besar dan konsentrasinya dalam larutan relative tinggi. Termasuk unsur hara makro adalah N, P, K, Ca, Mg, dan S. unsur hara mikro hanya diperlukan dalam konsentrasi yang rendah, yang meliputi unsur Fe, Mn, Zn, Cu, B, Mo, Cl. Kebutuhan tanaman akan unsur hara beda-beda menurut tingkat pertumbuhannya dan jenis tanaman.

Larutan hara dibuat dengan cara melarutkan garam-garam pupuk dalam air. Berbagai garam jenis pupuk dapat digunakan untuk larutan hara, pemilihannya biasanya atas harga dan kelarutan garam pupuk tersebut.

2) Media Tanam Hidroponik

Jenis media tanaman yang digunakan sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan dan perkembangan tanaman. Media yang baik membuat unsur hara tetap tersedia, kelembaban terjamin, dan drainase baik. Media yang digunakan harus dapat menyediakan air, zat hara, dan oksigen, serta tidak mengandung zat yang beracun bagi tanaman.

Bahan-bahan yang biasa digunakan sebagai media tanam dalam hidroponik, antara lain, pasir, kerikil, pecahan batu bara, arang sekam,

spons, dan sebagainya. Bahan yang digunakan sebagai media tumbuh akan mempengaruhi sifat lingkungan media. Tingkat suhu, aerasi dan kelembaban media akan berlainan antara media yang satu dan media yang lain, sesuai dengan bahan yang digunakan sebagai media.

2.3.3 Media Tanam Hidroponik

Media tanam hidroponik yang akan digunakan tentunya harus menggunakan beberapa aspek, diantaranya ketersediaan air, zat hara, dan oksigen. Selain itu media tanam tidak boleh menggunakan zat beracun yang membahayakan tanaman. Berikut macam-macam media tanam yang dapat digunakan untuk tertanam sistem hidroponik.

1) Arang sekam

Arang sekam merupakan salah satu jenis arang yang berasal dari sekam atau kulit padi yang dihasilkan dari pembakaran tidak sempurna. Warna hitam pada arang sekam dapat mengabsorpsi sinar matahari secara efektif dan dapat menghilangkan pengaruh penyakit, khususnya dari bakteri dan gulma. Di Indonesia, arang sekam sudah banyak digunakan, selain mudah diperoleh, arang sekam juga mampu memberikan hasil terbaik untuk produksi sayur mayur dan pembibitan beragam pohon.

2) Expanded clay

Expanded clay merupakan jenis tanah liat berisi kandungan mineral yang berbentuk bulat. Expanded clay sangat baik dijadikan media tanaman hidroponik. Hal ini karena expanded clay dapat menyimpan kandungan air dengan baik, menjaga pH selalu netral dan stabil dan memiliki aerasi yang cukup stabil. Dengan bentuknya yang bulat, dapat dengan mudah untuk diaplikasikan dan tidak merusak struktur akar tanaman. Selain itu, media tanam ini dapat digunakan berkali-kali.

3) Spons

Spons yang biasanya digunakan untuk mencuci piring, membersihkan kaca jendela dan lain-lain, ternyata dapat digunakan sebagai media tanam system hidroponik. Spons yang dibiarkan ditempat terbuka, terkena sinar matahari dan hujan secara berkelanjutan maka akan tumbuh lumut atau semacam rumput. Hal tersebut yang menyebabkan spons dapat digunakan sebagai media tanam sistem hidroponik. Namun, di Indonesia penggunaan spons sebagai media tanam masih jarang dilakukan.

4) Rockwool

Rockwool atau sering juga disebut mineral wool merupakan bahan nonorganik yang dibuat dengan cara meniupkan udara atau uap ke dalam batuan yang dilelehkan. Hasil dari cara tersebut adalah sejenis fiber yang memiliki rongga-rongga dengan diameter antara 6-10 mikrometer. Rockwool memiliki kemampuan menahan air dan udara dalam jumlah yang baik untuk mendukung pengembangan akar tanaman.

5) Coir

Coir atau yang dikenal dengan sabut kelapa ini sangat baik digunakan untuk menyemai biji calon tumbuhan. Misalnya untuk menyemai pada biji bambu. Coir merupakan media tanam hidroponik yang mudah didapatkan. Selain itu, coir juga sering digunakan untuk tanaman hidroponik bunga seperti anggrek.

6) Pumice

Pumice atau yang dikenal batu apung ini salah satu jenis batuan yang berasal dari batuan basalt. Yakni, jenis batuan yang berwarna terang dan biasanya mengandung buih. Batuan tersebut biasanya banyak terdapat dipantai. Batuan pumice terbentuk dari magma asam oleh aksi daei letusan gunung berapi yang kemudian terakumulasi menjadi batuan.

7) Kerikil

Kerikil yang biasanya digunakan untuk penanaman didalam rumah dan menambah kesan keindahan interior ternyata dapat dijadikan

sebagai media tanam hidroponik. Namun, tanaman yang dapat ditanam dengan kerikil hanya tanaman yang tahan terhadap air. Penggunaan kerikil sebagai media tanam sangat efektif membantu peredaran unsur hara ketanaman dan dapat menekan pertumbuhan akar yang berlebihan. Selain itu, kerikil memiliki kemampuan mengikat air yang relatif rendah sehingga mudah basah dan cepat kering jika penyiramannya tidak dilakukan secara rutin.

8) Vermiculite

Vermiculite merupakan sejenis mineral yang memiliki struktur dari mika. Mineral tersebut berupa silikat hidrous yang berasal dari perubahn mika. Vermiculite memiliki daya serap air lebih tinggi dan bobot lebih berat dari perlite. Dalam penggunaannya, bias dicampur dengan perlite dengan perbandingan tertentu. Selain itu, Vermiculite juga dapat menurunkan berat jenis dan meningkatkan daya absorbs air sehingga dapat dengan mudah diserap oleh akar tanaman. Terutama dalam keadaan padat dan basah.

9) Perlite

Perlite merupakan sejenis kaca vulkanik amorf. Perlite memiliki kandungan air yang relatif tinggi yang biasanya dibentuk oleh hidrasi obsidian. Kandungan air yang tinggi dalam Perlite sangat cocok untuk penetasan telur hewan dan mempercepat pertumbuhan tanaman dari bijinya.

10) Pasir

Pasir merupakan salah satu media tanam yang mudah diperoleh dan mudah digunakan. Pasir juga dapat meningkatkan sistem aerasi dan drainase air. Selain itu, pasir bersifat sedikit menahan air dan tidak akan menahan larutan nutrisi yang ditujukan untuk tanaman. Media tanam dengan menggunakan pasir biasanya dilakukan untuk pembenihan tanaman pantai dan pengunungan. Contohnya: pembenihan tanaman dipantai, seperti pembenihan pohon kelapa dan biji kacang. Sebelum

digunakan sebagai media tanam, pastikan untuk membersihkannya terlebih dahulu agar terhindar dari bibit penyakit.

11) Serbuk kayu

Serbuk kayu dapat digunakan sebagai media tanam hidroponik. Serbuk kayu biasanya digunakan untuk tanaman yang memerlukan kelembaban yang tinggi. Tanaman yang biasanya menggunakan media ini adalah jamur. (Alviani, 2015).

2.4 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2017), analisis SWOT adalah salah satu cara untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dalam rangka merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunity), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats).

Analisis SWOT merupakan analisis yang penting bagi seluruh perusahaan, sebab mampu mempertimbangkan posisi perusahaan berdasarkan lingkungan tempat perusahaan beroperasi. Perusahaan dapat mengamati lingkungan eksternal dan internal organisasi dan dapat mengidentifikasi berbagai faktor strategis yang mungkin mensyaratkan dilakukannya perubahan. Keadaan-keadaan internal maupun eksternal dapat mengindikasikan adanya kebutuhan dari misi dan tujuan sehingga dapat diformulasikan strategi yang cocok bagi perusahaan.

Ada empat faktor yang harus dianalisis dalam analisis SWOT, yaitu:

1. Kekuatan (Strengths)

Kekuatan adalah sumber daya/kapasitas yang dapat dikendalikan oleh perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan dengan kompetitornya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Kekuatan dapat diperoleh dari sumberdaya dan keterampilan yang tersedia diperusahaan. Kekuatan terdapat dalam sumberdaya keuangan, citra perusahaan, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli

dan pemasok serta faktor-faktor lain. Kompetensi khusus adalah salah satu faktor kekuatan yang dimiliki perusahaan. Karena suatu bisnis yang memiliki sumber keterampilan, produk andalan, membuat usaha tersebut lebih kuat daripada pesaingnya dalam hal memenuhi kebutuhan pasar.

2. Kelemahan (Weakness)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan satu atau lebih sumber daya/kapasitas suatu perusahaan terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan konsumen secara efektif. Kelemahan bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan kebutuhan pasar, produk yang kurang digemari oleh konsumen atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

3. Peluang (Opportunities)

Peluang adalah kondisi utama yang menguntungkan dalam suatu perusahaan. Tren utama adalah salah satu sumber peluang. Identifikasi segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan/regulasi, perubahan teknologi dan membaiknya hubungan dengan pembeli/distributor dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

4. Ancaman (Threats)

Ancaman adalah kondisi utama yang tidak produktif dalam suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama bagi perusahaan untuk mendapatkan posisi yang diinginkan. Yang menjadi penghalang bagi keberhasilan perusahaan adalah masuknya kompetitor baru, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli/distributor utama, perubahan teknologi dan pembaharuan peraturan (Waliyanti, 2022).

2.5 Penelitian Terdahulu

Penyusunan penelitian ini didukung dengan studi literatur berkaitan diantaranya merupakan hasil studi penelitian dari jurnal dan dari penelitian terdahulu.

Tabel.2 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian
1.	Andi Yuyun Pratiwi Anbas, (2016)	Strategi pengembangan agribisnis hidroponik dikota makassar	Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha Asrys Hydrofarm memiliki masalah utama yaitu daerah pemasaran terbatas. Masalah utama ini disebabkan karena kurang promosi, waktu kerja yang tidak menentu, belum ada tenaga kerja yang fokus, produksi rendah dan belum menggunakan benih unggul. Hal tersebut menyebabkan segmentasi pasar terbatas dan volume penjualan rendah.
2.	Roosany, Setiawan adi putra, (2014)	Strategi pengembangan sayur organik pada Cv. Golden Lea Farm Bali. Alat analisis	Hasil analisis menunjukkan, CV. GLF Bali dapat menentukan harga pokok penjualan dan harga jual dengan tepat. Sehingga, harga produknya di pasar lebih tinggi dari pesaing. CV Bali GLF dapat menentukan harga pokok produksi setiap periode anggaran dengan optimal dan hasil dari analisis trend linier menunjukkan pola yang positif. Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang dapat disarankan: Untuk meningkatkan omzet penjualan, manajemen CV. GLF Bali dalam rangka meningkatkan volume produksi tanaman Rucola Wild type yang memiliki prospek cukup baik melalui efisiensi biaya produksi, sehingga dapat bersaing di pasar untuk menyasar kelas menengah ke atas, dengan merancang biaya

3. Meza bustama sari, (2021) strategi pengembangan agribisnis dan analisis keuntungan sayuran hidroponik masa pandemic covid-19 higrow farm Palembang.
- minimum per unit produksi dan memaksimalkan keuntungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Perilaku pelaku usahatani sayuran hidroponik di Higrow Farm Palembang yang diukur berdasarkan 3 indikator yaitu pengetahuan, sikap, dan keterampilan termasuk dalam kriteria tinggi dengan skor rata-rata 2,62 (2) Higrow Farm hidroponik pendapatan usaha sayuran Palembang sebesar Rp110.552.733,33 per tahun dengan profit atau R/C ratio 1,47 (3) Matriks IFE menunjukkan Hidroponik Higrow Farm Palembang telah mampu memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi kelemahan dengan total nilai 3,59 dan matriks EFE menunjukkan Hidroponik Higrow Farm Palembang telah mampu memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman dengan total nilai 3,67.
4. Nomi Noviani, (2016) strategi pemasaran sayuran hidroponik merek papamamafarm
- Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Identifikasi internal perusahaan menghasilkan kekuatan perusahaan meliputi sistem budidaya yang lebih murah, lokasi di tiga tempat yang memiliki potensi perluasan usaha, sudah lama berpengalaman, jenis sayuran lebih beragam, kemasan menarik, sayuran bebas pestisida, merek sudah lama di pasar, serta brosur yang menarik.
5. Havid Syaifullah, (2016) indentifikasi perumusan strategi pada pengembangan usaha budidaya sayur hidroponi studi kasus kebun sayur Surabaya
- hasil pengolahan matriks IFE, total skor yang dihasilkan sebesar 3,575 yang mengindikasikan kondisi internal Kebun Sayur Surabaya berada di atas rata-rata (2,5). Sedangkan total skor pengolahan matriks EFE adalah sebesar 3,375. Alternatif perumusan strategi tersebut ditentukan prioritasnya menggunakan AHP. Sesuai hasil
-

akhir pembobotan dengan AHP diperoleh alternatif strategi terpilih yaitu berupa strategi S-O (Strength-Opportunity) sebagai strategi memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Urutan prioritas rumusan strategi S-O adalah melakukan pengembangan produk olahan sayur hidroponik, mempertahankan pasar potensial yang sudah ada serta membuat program loyalitas pelanggan seperti layanan antar, membership, dan diskon khusus.

2.6 Kerangka Berfikir

Analisis SWOT (SWOT Analysis) yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari banyak sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok, kalangan perbankan, rekan perusahaan. Usaha hidroponik adalah usaha yang masih sangat potensial untuk dikembangkan saat ini. Namun sebelum memulai usaha kita perlu untuk melakukan upaya-upaya agar usaha yang akan dilaksanakan bisa berjalan dengan bagus sesuai dengan apa yang direncanakan. Oleh karena itu, analisis SWOT adalah salah satu cara untuk mengetahui seberapa berpotensi sebuah usaha untuk dijalankan dan dikembangkan.

SWOT adalah singkatan dari *Strength* yang merupakan kekuatan dari usaha itu sendiri yang akan membuat sebuah usaha bisa tetap berjalan, *Weakness* adalah beberapa kelemahan dari usaha, *Opportunities* adalah peluang apa saja yang dimiliki yang bisa dijadikan sebagai harapan untuk melangkah dan *threat* yakni ancaman yang dapat merusak ataupun menghentikan usaha yang dilakukan.

Gambar 1. Kerangka Berpikir

