

**STRATEGI PENGEMBANGAN
USAHA AGRIBISNIS SAYURAN HIDROPONIK
(STUDI KASUS PADA PAYTANI.ID, KOTA MAKASSAR)**

MUHAMMAD FAHRUL ADAM

G021 18 1388



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN
USAHA AGRIBISNIS SAYURAN HIDROPONIK
(STUDI KASUS PADA PAYTANI.ID, KOTA MAKASSAR)**

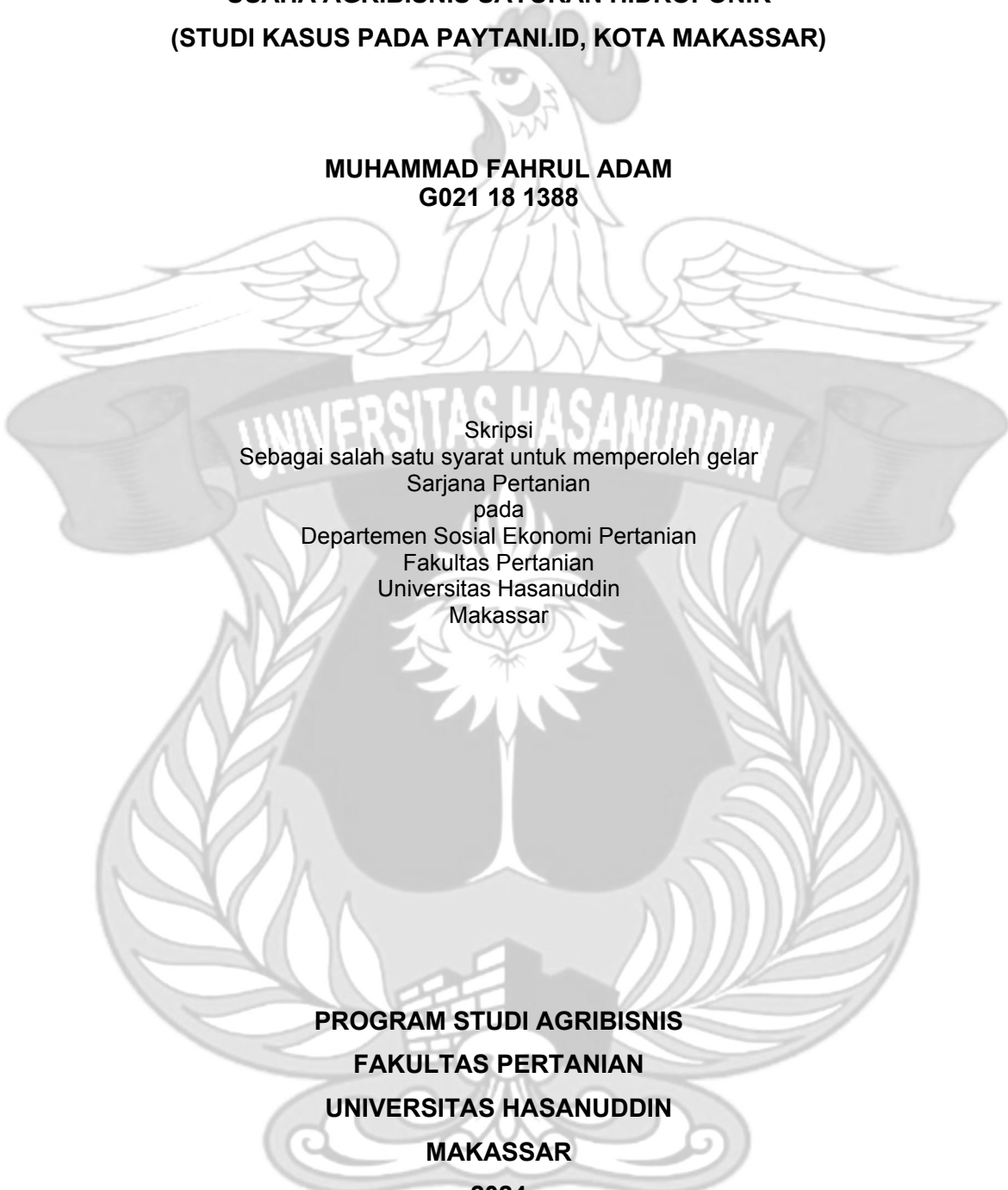
**MUHAMMAD FAHRUL ADAM
G021 18 1388**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN
USAHA AGRIBISNIS SAYURAN HIDROPONIK
(STUDI KASUS PADA PAYTANI.ID, KOTA MAKASSAR)**

**MUHAMMAD FAHRUL ADAM
G021 18 1388**



Skripsi
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
pada
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2024

SKRIPSI**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
AGRIBISNIS SAYURAN HIDROPONIK
(STUDI KASUS PADA PAYTANI.ID, KOTA
MAKASSAR)****MUHAMMAD FAHRUL ADAM**
G021181388

Skripsi

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Sarjana Program Studi Agribisnis pada tanggal 8 Agustus 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan pada

Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

Disetujui Oleh:



Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S.
19590401 198502 1 001



Ni Made Viantika S, S.P., M. Agb.
19821208 201504 2 001

Diketahui Oleh:



Prof. Dr. A. Nixia Tehriawaru, S.P., M.Si.
19721107 199702 2 001



**PANITIA UJIAN SARJANA PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
AGRIBISNIS SAYURAN HIDROPONIK (STUDI
KASUS PADA PAYTANI.ID, KOTA
MAKASSAR)
NAMA MAHASISWA : MUHAMMAD FAHRUL ADAM
NOMOR POKOK : G021 18 1388

SUSUNAN PENGUJI

Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S.
Ketua Sidang

Ni Made Viantika S., S.P., M. Agb.
Anggota

Dr. Ir. Nurbaya Busthanul. M.Si.
Anggota

Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.
Anggota

Tanggal Ujian : 8 Agustus 2024

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI DAN PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul "Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus pada Paytani.id, Kota Makassar)" benar adalah karya saya dengan arahan dosen pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan skripsi 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 skripsi ini kepada Universitas Hasanuddin.

Makassar, 8 Agustus 2024



**Muhammad Fahrul Adam
G021 18 1388**

ABSTRAK

MUHAMMAD FAHRUL ADAM. **Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus pada Paytani.id, Kota Makassar)** (dibimbing oleh: Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S. sebagai pembimbing utama dan Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb. sebagai pembimbing pendamping).

Latar Belakang. Gaya hidup sehat atau kembali ke alam menjadi tren karena kesadaran akan bahaya bahan kimia dalam pertanian. Hidroponik menawarkan solusi dengan menghasilkan produk bebas pestisida yang lebih sehat. Masyarakat yang semakin selektif terhadap bahan makanan siap membayar lebih untuk produk organik, mendorong peningkatan minat pada bisnis hidroponik. Pertanian hidroponik, terutama di subsektor hortikultura sayuran, memiliki prospek yang baik karena permintaan yang terus meningkat. **Tujuan.** Penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi pengembangan produk sayur segar hidroponik pada Paytani.id. **Metode.** Untuk mencapai tujuan tersebut, penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi Paytani.id. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal. Berdasarkan hasil analisis SWOT, dirumuskan formulasi strategi pengembangan produk sayur segar hidroponik. Selain itu, dilakukan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk menentukan strategi prioritas yang dapat diterapkan oleh Paytani.id. **Hasil.** Berdasarkan analisis yang dilakukan di lingkungan Paytani.id, ditemukan bahwa kekuatan utama Paytani.id adalah *greenhouse* (GH) yang luas dengan skor 0.47, sedangkan kelemahan utamanya adalah lokasi produksi yang cukup jauh dengan skor 0.16. Pada lingkungan eksternal, peluang utama adalah berkembangnya pasar modern dengan skor 0.87, sementara ancaman utamanya adalah meningkatnya jumlah pendatang baru dalam bisnis hidroponik dan banyaknya pesaing produsen sayur hidroponik dengan skor 0.19. Berdasarkan analisis matriks QSPM, strategi prioritas yang diidentifikasi adalah menambah variasi jenis dan bentuk sayur segar siap saji bebas pestisida dengan skor 5.45, diikuti oleh strategi alternatif untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk yang dihasilkan dengan skor 5.01. **Kesimpulan.** Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi prioritas untuk pengembangan produk sayur segar hidroponik di Paytani.id adalah menambah variasi jenis dan bentuk sayur segar siap saji bebas pestisida. Selain itu, strategi alternatif yang juga penting adalah meningkatkan produktivitas dan kualitas produk yang dihasilkan.

Kata Kunci : Strategi, pengembangan, Sayuran Hidroponik

ABSTRACT

MUHAMMAD FAHRUL ADAM. **Business Development Strategy of Hydroponic Vegetable Agribusiness (Case Study at Paytani.id, Makassar City)** (Supervised by: Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S. as the main supervisor and Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb. as a co-advisor).

Background. The trend towards a healthy lifestyle or returning to nature is driven by increasing awareness of the dangers of chemicals in agriculture. Hydroponics offers a solution by producing pesticide-free, healthier products. As consumers become more selective about food, they are willing to pay more for organic products, which boosts interest in hydroponic business. Hydroponic farming, especially in the vegetable horticulture sector, has promising prospects due to the growing demand. **Aims** This study aims to determine the development strategy for fresh hydroponic vegetable products at Paytani.id. **Method** To achieve this objective, this study uses a descriptive analysis method to identify internal and external factors affecting Paytani.id. SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis is used to evaluate internal strengths and weaknesses, as well as external opportunities and threats. Based on the SWOT analysis results, a formulation of the fresh hydroponic vegetable product development strategy is developed. Additionally, QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) analysis is conducted to determine priority strategies that can be implemented by Paytani.id. **Results.** Based on the analysis conducted within Paytani.id, it was found that the main strength of Paytani.id is its large greenhouse (GH) with a score of 0.47, while the main weakness is its relatively distant production location with a score of 0.16. In the external environment, the main opportunity is the growth of the modern market with a score of 0.87, while the main threat is the increasing number of new entrants in the hydroponic business and many competing hydroponic vegetable producers with a score of 0.19. Based on the QSPM matrix analysis, the identified priority strategy is to add variety in types and forms of ready-to-eat pesticide-free vegetables with a score of 5.45, followed by an alternative strategy to increase productivity and quality of produced goods with a score of 5.01. **Conclusion** The conclusion of this study shows that the priority strategy for developing fresh hydroponic vegetable products at Paytani.id is to add variety in types and forms of ready-to-eat pesticide-free vegetables. Additionally, an important alternative strategy is to increase the productivity and quality of the products produced.

Keywords: Strategy, Development, Vegetable Hydroponics

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Muhammad Fahrul Adam, lahir di Pangkajene Sidenreng Rappang, pada tanggal 29 Okt 1998. Merupakan anak dari pasangan Adam Usman Zaini dan Rusmiati Oddang. Anak kedua dari 3 (tiga) bersaudara yaitu Husnul Hatimah Adam dan Muhammad Ismail Adam.

Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. TK Aisyah, Pangkajene Sidrap 2003-2005
2. SDN 11, Pangkajene Sidrap 2005-2011
3. SMPN 1, Pangkajene Sidrap 2011-2014
4. SMA Negeri 1, Pangkajene Sidrap 2014-2017

Selanjutnya dinyatakan lulus melalui jalur SBMPTN menjadi mahasiswa di Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2018 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1). Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik dengan sebaik-baiknya, penulis bergabung dalam organisasi diantaranya menyelesaikan keseluruhan jenjang kaderisasi di tingkat Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yaitu MISEKTA (Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian) sebagai anggota penuh. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan di himpunan MISEKTA dan aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat Regional, Nasional, hingga tingkat Internasional.

KATA PENGANTAR



Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan cahaya ilmunya, rahmat dan ridhanya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin dengan judul ***“Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus Pada Paytani.id, Kota Makassar)”*** di bawah bimbingan Bapak **Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S.** dan Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M. Agb.** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan, menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh rendah hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Aamiin Ya Allah.

Makassar, Agustus 2024

Penulis,
Muhammad Fahrul Adam

PERSANTUNAN



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Alhamdulillah rabbi alamiin, segala puji bagi Allah SWT Rabb semesta alam, berkat rahmat dan kasih sayang-Nya yang selalu terlimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus Pada Paytani.id, Kota Makassar)**”. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada tauladan sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya yang senantiasa istiqomah dalam ajarannya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil. Pada kesempatan ini penulis ingin menghaturkan penghargaan yang istimewa dan setinggi-tingginya, sebagai rasa cinta penulis serta sembah sujud penulis persembahkan kepada Ayahanda tercinta **Adam Usman Zaini** dan Ibunda tersayang **Rusmiati Oddang** dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada mereka yang telah membesarkan, mendidik, serta membiayai kebutuhanku selama saya di makassar, tentunya memberikan motivasi dengan penuh kasih sayang, kesabaran, ketulusan dan keikhlasan serta lantunan doa yang senantiasa dipanjatkan untuk anaknya selama ini hingga akhir hayatnya. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Ayah dan Bunda. Saudaraku yang sangat mengerti **Husnul Hatimah dan Muhammad Ismail Adam** terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang dan segala bantuan yang telah diberikan selama ini. Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi ini.

Namun, dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak **Prof. DR. Ir. Rahim Darma, M.S.** selaku pembimbing utama yang telah membimbing saya hingga saat ini, terima kasih banyak atas waktu, ilmu, dan saran mengenai berbagai hal. Meski di tengah kesibukan senantiasa meluangkan waktunya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Prof senantiasa diberkahi dan selalu dalam lindungan Allah SWT.
2. Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M. Agb.** selaku dosen pembimbing kedua. Tentunya ibu sangat mengerti apa yang saya jalani hingga proses ini. Saya mengucapkan terima kasih banyak kepada ibu aisyah. Pertemuan singkat di ujung akhir skripsi saya tentunya ibu selaku pembimbing pendamping telah

- membimbing dan memberikan arahan dengan sangat sabar dan baik, serta saran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi atau tugas akhir ini. Semoga ibu senantiasa dalam lindungan Allah SWT. Aamiin.
3. Ibu **Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si.** dan Ibu **Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.** selaku penguji yang telah memberikan kritik serta saran guna perbaikan penyusunan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga ibu senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.
 4. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan Bapak **Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.**, selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan. Semoga ibu dan bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah SWT.
 5. Bapak **Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.** selaku panitia seminar proposal terima kasih banyak telah meluangkan waktunya untuk mengatur jadwal seminar serta petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini. Semoga bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah SWT.
 6. **Bapak dan Ibu dosen**, khususnya **Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian** yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan. Semoga apa yang saya dapatkan dalam proses pembelajaran ini menjadi amal ibadah dari setiap dosen tanpa terkecuali.
 7. **Seluruh Staf dan Pegawai** Departemen Sosial Ekonomi Pertanian terkhusus **Pak Rusli, Kak Ima, Kak Hera, Farel** yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
 8. **Rusunawa Brotherhood (Uppi, Afil, Dirga, Ghaly, Andi, Dzul, Pangeran, Sase)** teman dari awal Perkuliahan hingga saat ini yang inshaAllah akan tetap menjadi sahabat yang baik. Rusunawa 417 menjadi saksi bisu akan kemalasan sewaktu perkuliahan, mahasiswa deadline, tentunya sangat membuat kesan senang dan juga sedih. Kini rusun tersebut sudah jarang kami tempati walaupun biaya kontraknya ghaly yang tanggung. Tentu tidak masalah kalau sesekali kita bisa berkumpul bersama lagi. Sekotak pisang coklat menjadi penghangat dalam perbincangan kita saudara tapi tak sedarah. Banyak hal dan kekurangan yang kita miliki namun semuanya kita tutupi untuk menjadikan kelemahan itu sebagai kekuatan. Saya yakin rasa malas yang kita selama ini rasakan akan menjadi perubahan untuk berubah menjadi power. Mungkin jadi powers rangers ? tentunya tidak. Tapi jika kita tidak berubah maka kita akan kalah. Saya rasa itulah yang membuat kita bertahan, sudah terlalu banyak tuk senang, saatnya kita harus beryukur atas pertemanan kita. Dalam proses ini tentunya selalu mendukung dan mendorong penulis untuk tetap semangat menjalankan perkuliahan ini

sampai sarjana, Alhamdulillah. Terima kasih atas segala bentuk bantuannya yang tak bisa saya sebutkan satu persatu, hal tersebut sangat berarti bagi penulis, penulis dan kalian menyadari banyaknya perbedaan diantara kita, namun itu selalu menjadi hal menarik yang mewarnai persahabatan ini. Sebuah kisah indah yang akan menjadi moment terbaik dalam hidup penulis bertemu dan kenal kalian. Terima kasih orang-orang baik selalu melahirkan tawa disetiap pertemuan. Semoga pertemanan ini bertahan di dunia maupun di Akhirat nanti. Mohon Maaf jika penulis pernah melukai hati melakukan perbuatan yang menyinggung hati kalian tanpa penulis sadari. Semoga kita semua menjadi orang-orang yang sukses di kemudian hari. Peluk hangat untuk kalian semua.

9. **PB. Watermelon (Apeng, Dirga, Cici, Ichsan, Kope, Bila, Nanda, Nursa, Vita, Aldy)** terima kasih sudah menjadi teman baik dan partner olahraga bulu tangkis tiap senin kamis. Tanpa olahraga rutin ini, kita semua mungkin sudah jadi atlet sumo. Semoga kedepannya kita tetap sering melakukan permainan ini bersama.
10. Untuk **Kristal Brotherhood** maafkan saya tidak dapat menyebutkan satu persatu, tentunya kalian semua adalah teman seperjuangan selama masa perkuliahan, banyak hal yang telah kita lalui bersama hingga tahap akhir perkuliahan, semua kenangan yg telah kita ciptakan bersama semoga menjadi keberkahan untuk menuju kesuksesan dimasa yg akan datang.
11. Untuk **NONGS YUK** teman nongs yang akhir corona ini selalu turut menemani serta mendengarkan keluhan. Terima kasih banyak untuk semuanya. Walaupun grup kini juga sudah sepih entah itu karena kesibukan masing – masing atau sok sibuk, ada yang sudah mencari info loker, dan ada juga yang masih santai akan dunia perkuliahan. Saya harap teman – teman tidak melupakan kebersamaan kita, suara notif sudah tak terdengar. Mungkin kini hanya menjadi grup yang tenggelam. Nongs yuk nanti akan mengubah versinya yaitu, nongs yuk dengan teman – teman yang membahas pekerjaan, membahas proyek, setidaknya itu tidak mengubah sifat kita semua untuk tetap rendah hati. Tetap semangat teman” di era gempuran info lokerr mazehh. Kata pak jokowi era tahun depan akan berat, kira – kira anak nongs ini goyang tidak ? saya rasa tidak, karena dengan nongs, kita bisa menyelesaikan masalah tanpa solusi!
12. Keluarga Besar **Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2018 (Kristal18)**. Terima kasih telah menjadi saudara dan keluarga baru, takdir terindah telah tuhan takdirkan dengan mempertemukan kita. Terima kasih atas cerita, ilmu, pengalaman, tawa, dantangis yang telah terukir. Kebersamaan yang tidak akan penulis lupakan, semoga kita semua mencapai keberhasilan kita masing-masing dengan cara yang indah dan semoga persaudaraan ini akan tetap terjalin walaupun jarak telah menjadi pemisahdiantara kita. Mari berteman untuk waktu yang sangat sangat lama. Mari berjuang bersama demi mendapatkan gelar “**S.P.**” tetap semangat dan jangan menyerah!
13. Dan selanjutnya untuk Sahabatku yang tidak sempat saya sebut satu / satu

nama atau beberapa grup. Terkadang saya juga masih belum bisa mengatur waktu saya untuk kalian semuanya teman – teman ataupun sahabatku. Ketika kalian membahas tentang diriku yang belum selesai disitulah tanpa kalian sadari telah mendoakanku untuk cepat selesai. kalian yang terbaik, semoga doa yang dikirimkan untukku, menjadi doa yang dikirim balik untukmu juga teman, kita semua sahabat, kita semua saudara, mungkin kebersamaan menjadi aroma tersendiri, kalau parfume sauvage mampu menarik perhatian banyak orang akan aromanya, kebersamaan kita juga mampu membuat daya pikat untuk memperluas pertemanan dengan banyak orang. Terima kasih banyak.

14. Kepada semua pihak yang telah memberikan kritikan, saran, bantuan, dukangan moril hingga materil yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu. Terima kasih banyak. Semoga kalian sehat selalu dan tidak bosan-bosannya menjadi orang yang baik untuk diri kalian dan juga untuk orang lain. Semoga Allah membalas kebaikan kalian semua.

Demikianlah dari penulis, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga Allah SWT memberikan kita kebahagiaan dunia dan akhirat kelak, Aamiin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
SUSUNAN PENGUJI	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP PENULIS	viii
KATA PENGANTAR	viii
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 <i>Research Gap (Novelty)</i>	3
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
II. METODOLOGI PENELITIAN	5
2.1 Kerangka Pemikiran	5
2.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	6
2.3 Metode Penelitian	6
2.4 Metode Analisis Data	7
2.4.1 Analisis Deskriptif	7
2.4.2 Analisis SWOT	7
2.4.3 Matriks IFAS dan EFAS	8
2.5 Batasan Operasional	10
III. HASIL DAN PEMBAHASAN	11
3.1 Gambaran Umum Paytani.id	11
3.2 Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Paytani.id	12
3.3 Strategi Pengembangan	14
3.3.1. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal	14
3.4 Analisis SWOT	18
3.5 Matriks QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	21
3.6 Kendala yang Dihadapi dalam Menjalankan Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik pada Paytani.id	22
3.7 Upaya yang Dilakukan Paytani.id untuk Melakukan Pemasaran Sesuai dengan yang Diharapkan	22
IV. PENUTUP	24
4.1 Kesimpulan	24
4.2 Saran	24
DAFTAR PUSTAKA	26
LAMPIRAN	28

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Daftar Harga Sayuran Hidroponik.....	11
Tabel 2. Perhitungan Faktor Internal.....	18
Tabel 3. Perhitungan Faktor Eksternal.....	18
Tabel 4. Analisis Matriks SWOT.....	20
Tabel 5. Peringkat Alternatif Strategi.....	22

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 2. Matriks Kuadran SWOT.....	10
Gambar 3. Diagram Analisis SWOT.....	20

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner	29
Lampiran 2. Kuesioner Penelitian untuk internal perusahaan	30
Lampiran 3. Analisis Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	31
Lampiran 4. Analisis Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	32
Lampiran 5. Pengisian Bobot Rating	33
Lampiran 6. Pengisian Rating pada matriks IFAS dan EFAS	34
Lampiran 7. Perhitungan Faktor Internal	35
Lampiran 8. Perhitungan Faktor Eksternal	35
Lampiran 9. Perhitungan Matriks QSPM	36
Lampiran 10. Dokumentasi	37

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Gaya hidup sehat atau kembali ke alam (*back to nature*) telah menjadi trend baru masyarakat. Ini dikarenakan masyarakat semakin menyadari bahwa penggunaan bahan- bahan kimia tidak alami seperti pupuk kimia, pestisida sintesis serta hormon pertumbuhan dalam produksi pertanian, ternyata dapat menimbulkan efek negatif terhadap kesehatan manusia dan lingkungan. Umumnya residu pestisida pada produk pertanian sangat tinggi, karena masih banyak petani yang sering menyemprotkan pestisida pada saat panen bahkan sampai tiga hari menjelang panen. Itu dilakukan untuk menghindari gagal panen karena serangan hama dan penyakit. Bagi manusia, senyawa kimia tersebut berpotensi menurunkan kecerdasan, mengganggu kerja saraf, mengganggu metabolisme tubuh, menimbulkan radikal bebas, menyebabkan kanker, meningkatkan resiko keguguran pada ibu hamil dalam dosis yang tinggi menyebabkan kematian (Setiawan, 2014).

Salah satu potensi dan kelebihan hidroponik adalah tanaman yang dihasilkan lebih aman dan sehat untuk dikonsumsi, karena diproduksi tanpa menggunakan pestisida. Apalagi dewasa ini masyarakat semakin selektif dalam memilih bahan makanan, seperti sayuran dan buah-buahan. Pengetahuan masyarakat tentang bahaya sayuran berpestisida membuat mereka rela mengeluarkan uang lebih untuk membeli produk dengan jaminan bebas pestisida atau yang biasa dikenal dengan produk organik. Harga sayur hidroponik di pasar memang cenderung lebih tinggi di pasaran, sehingga hal ini pula yang menyebabkan banyak yang tertarik untuk memulai bisnis hidroponik (Zulfikri, 2021).

Dalam pertanian hidroponik banyak ditekankan pada pemenuhan kebutuhan nutrisi dan kesuburan pada tanamannya. Selain itu, dalam penggunaan media tanam hidroponik, media tanam yang digunakan juga mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan pada tanaman. Bahan-bahan sebagai media tumbuh juga akan mempengaruhi sifat lingkungan media tanam yang ada (Yimmy, dkk., 2020). Ada beberapa hal yang mempengaruhi potensi keuntungan dalam agribisnis sayuran diantaranya adalah penambahan jumlah penduduk, meningkatnya kesadaran akan gizi, peningkatan pendapatan atau taraf hidup. Perkembangan produksi, luas panen, dan produktivitas budidaya sayuran di Indonesia cenderung mengalami peningkatan. Kondisi ini mengakibatkan harga sayuran pada umumnya rendah, tetapi dengan pemilihan segmen pasar yang tepat khususnya konsumen kelas ekonomi menengah ke atas dapat menghasilkan profitabilitas yang tinggi. Potensi keuntungan dan pemilihan segmen yang spesifik menciptakan persaingan antar produsen dan tingginya standar kerjasama yang ditetapkan pengecer. Produsen harus mampu menghasilkan produk yang berkualitas tinggi, seragam, bersih, menarik, dapat menyuplai secara kontinu sesuai permintaan dan persyaratan lainnya (Noviani dan Wahyuni, 2016).

Potensi dan peluang pengembangan dari 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.

Salah satu permasalahan yang sering muncul dalam perusahaan kecil atau baru yaitu kemampuan organisasi untuk melakukan peningkatan efisiensi dan keefektifan di dalam proses produksi atau operasinya, hal tersebut meliputi: efisiensi bahan, kontrol kualitas, perencanaan dan penjadwalan dalam proses produksi. Pengembangan kapabilitas proses produksi terdiri dari tiga tahap yaitu *pre-production*, *production* dan *post-production*. Tahap pertama dari proses ini adalah tahap sebelum proses produksi (*pre-production*) meliputi tahap penerapan sistem desain yang berkualitas. Tahap kedua adalah tahap proses produksi (*production*). Pada tahap ini yang diperhatikan adalah jaminan kualitas produk. Salah satu cara yang dapat digunakan adalah proses pengawasan statistik, termasuk efisiensi penggunaan bahan dan standarisasi produk. Tahap terakhir *post-production*, adalah tahap pengawasan kualitas setelah proses produksi (Sulistyo, 2011).

Untuk mendukung pembangunan pertanian yang berkelanjutan dan berdaya saing serta menjaga keberlangsungan perusahaan dalam menjalankan usahanya, diperlukan penyusunan rencana dan strategi usaha yang handal dan efektif untuk mencapai sasaran bisnis yang telah ditetapkan, sehingga dapat meningkatkan profil perusahaan. Potensi dan peluang 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.

Strategi pengembangan agribisnis sayuran di Sulawesi Selatan diarahkan pada upaya pengembangan produksi sesuai dengan kebutuhan, penciptaan pola tanam/pola produksi yang merata sepanjang tahun, peningkatan kemampuan SDM dan kesempatan kerja, penguatan kelembagaan petani, permodalan dan pemasaran, serta pengoptimalan penggunaan lahan secara lestari dan dukungan sarana prasarana. Sasarannya adalah terpenuhinya produksi sayuran yang sesuai standar mutu dan gizi, aman dikonsumsi, dan terciptanya lingkungan yang nyaman. Pengembangan agribisnis diarahkan pada uPaya peningkatan pendapatan petani, terutama yang berbasis ekonomi kerakyatan di pedesaan (Saptana et al. 2002; Sutrisno 2003).

Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, pemerintah memprioritaskan strategi pengembangan sayuran melalui ekstensifikasi di daerah yang sesuai serta intensifikasi dan diversifikasi di sentra-sentra produksi.

1.2 Rumusan Masalah

Hidroponik adalah membudidayakan tanaman tanpa menggunakan tanah tetapi menggunakan air yang mengandung larutan nutrisi sebagai media tanam. Budidaya tanaman secara hidroponik memiliki beberapa keuntungan yaitu, tanaman yang diproduksi lebih berkualitas, tanaman jarang terserang hama penyakit, pemberian larutan unsur hara lebih efektif dan efisien karena dapat disesuaikan dengan kebutuhan tanaman tersebut, dapat diusahakan terus menerus tidak tergantung musim, dan dapat diterapkan pada lahan sempit (Heliadi et al., 2018). Walaupun memiliki banyak keuntungan, bercocok tanam dengan cara hidroponik ini perlu penanganan, perawatan dan pemantauan yang lebih dibandingkan dengan bercocok tanam konvensional dengan media tanah. Sehingga pemilik perlu untuk memberikan perhatian lebih kepada tanamannya (Salahuddin and Kowanda, 2018).

Permintaan dan peluang pasar untuk jenis tanaman sayuran hidroponik di Kota Makassar cukup tinggi mengingat kesadaran masyarakat akan kualitas makanan saat ini yang semakin meningkat. Melihat tingginya permintaan dan kesadaran masyarakat yang semakin meningkat, dalam hal ini Paytani.id membutuhkan strategi pemasaran yang sesuai agar jumlah penjualan yang dilakukan dapat maksimal. Dari permasalahan tersebut dilakukanlah sebuah analisis yang nantinya akan dirumuskan untuk menjadi bahan evaluasi sehingga menghasilkan solusi yang dapat diterapkan di masa yang akan datang demi kemajuan dan keberlanjutan perusahaan.

1.3 *Research Gap (Novelty)*

Dalam kajian pustaka ini, penulis mencantumkan beberapa penelitian terdahulu yang tujuannya sebagai bahan pembanding dan acuan bagi penelitian yang akan dilakukan. Ada beberapa penelitian yang berhubungan dengan aspek yang akan diteliti seperti yang telah dilakukan oleh Sitorus (2020) tentang "Strategi Pengembangan Produk Sayur Segar Hidroponik PT. Hidrotani Sejahtera Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang). Penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi pengembangan produk sayur segar hidroponik PT. Hidrotani Sejahtera pada bulan maret 2020 sampai bulan september 2020. Hasil penelitian menunjukkan strategi alternatif PT. Hidrotani Sejahtera S-O menambah variasi jenis dan bentuk sayur segar siap saji bebas pestisida. Strategi W-O memperbaiki akses dan membentuk pasar baru di media online, Strategi S-T meningkatkan produktivitas dan kualitas produk yang dihasilkan, Strategi W-T melakukan pemasaran secara langsung ke konsumen. Strategi yang menjadi prioritas untuk diterapkan adalah strategi S-O menambah variasi jenis dan bentuk sayur segar siap saji bebas pestisida.

Selanjutnya, pada penelitian yang dilakukan oleh Umam, dkk (2020) tentang "Analisis Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Terhadap Pengembangan Usaha Hidroponik Pada CV. Puri Hidroponik". Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi pemasaran ditinjau dari pemasaran (7P) *product, price, promotion, place, people, physical evidence* serta *process* yang diterapkan oleh CV.Puri Hidroponik, terhadap pengembangan usaha sayuran hidroponik serta menentukan strategi pemasaran sayuran hidroponik pada Puri Hidroponik di Kota

Jambi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Faktor internal yang mempengaruhi peningkatan pemasaran sayuran hidroponik dan perkembangan usaha adalah dari strategi pemasaran yang diterapkan dan sudah diperkenalkan SOP, namun masih kurangnya pengawasan pelaksanaan SOP, leaflet (selebaran) masih kurang efektif, kurangnya pemahaman karyawan terhadap proses packing sehingga packing produk kurang rapi, disain stiker kurang menarik dan ukuran stiker yang ditempelkan pada label sayuran terlalu kecil sehingga kurang menarik konsumen. kontinuitas produksi sudah di lakukan dengan baik secara berkala namun ada kendala di bagian pemasaran yaitu kurang lancarnya penjualan, hal ini disebabkan puri hidroponik hanya menjual sayurnya ke meranti.

Serta Pane (2017) tentang “Strategi Pengembangan Sayuran Hidroponik” dengan studi kasus : Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan usahatani sayuran hidroponik dan mengetahui strategi pengembangan agribisnis sayuran hidroponik. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa usahatani sayuran hidroponik untuk di perkotaan sangat bagus di kembangkan di daerah penelitian, karena selain manfaatnya bagus untuk kesehatan, perawatannya juga mudah, dan mendapat keuntungan sehingga sangat membantu pendapatan petani. Dari hasil pendapatan rata-rata petani di daerah penelitian Rp 3.917.157/460 m² untuk 1 kali musim tanam atau 1 bulan. Total penerimaan Rp 5.625.000 dan total biaya produksinya Rp 368.499

Dari beberapa peneliitan yang telah dijabarkan, hal yang membedakan dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu terletak pada lokasi penelitian. Belum ada yang melakukan penelitian terkait strategi pengembangan usaha agribisnis hidroponik pada Paytani.id serta metode penelitian yang dilakukan yaitu menggunakan analisis SWOT.dengan melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada Paytani.id sehingga mampu menghadirkan solusi dari permasalahan yang dihadapi perusahaan.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Untuk merumuskan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada Paytani.id
2. Untuk merumuskan strategi yang tepat dalam penyelesaian permasalahan yang dihadapi oleh Paytani.id

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini, adalah sebagai berikut:

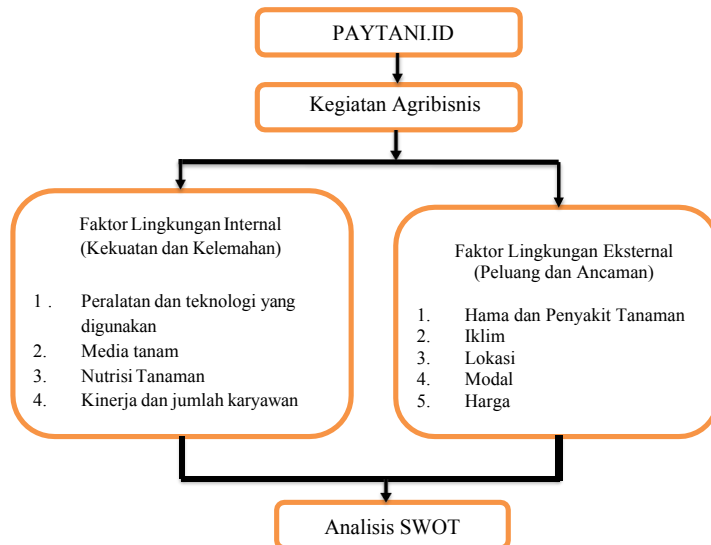
1. Sebagai bahan informasi dan masukan bagi Paytani.id terhadap masalah yang dihadapi serta strategi penyelesaian masalah melalui strategi yang direkomendasikan.
2. Melalui informasi perusahaan yang disampaikan pada karya ilmiah ini dapat dimanfaatkan oleh pemerintah dan instansi terkait dalam perancangan pembangunan di bidang pertanian khususnya pertanian hidroponik.
3. Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan sebagai penambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis dan pembaca mengenai strategi pengembangan usaha agribisnis sayuran hidroponik.

II. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2014) kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai indikator yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Adapun dalam penelitian ini melihat strategi pemasaran berdasarkan analisis SWOT. Menurut Galavan (2014), analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*) yaitu analisis untuk mendapatkan strategi yang berguna atau efektif yang diterapkan sesuai pasar dan keadaan publik saat itu, peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) dipakai untuk mengetahui lingkungan luar atau eksternal kemudian kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang didapatkan melalui suatu proses analisis dalam perusahaan atau internal.

Paytani.id merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pertanian khususnya pada usaha hidroponik. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kelancaran kegiatan yang dilakukan oleh Paytani.id yang meliputi faktor internal dan eksternal perusahaan. Faktor internal dapat dilihat melalui peralatan dan teknologi yang digunakan, media tanam, nutrisi tanaman serta kinerja dan jumlah karyawan sedangkan faktor eksternal perusahaan dapat dilihat melalui hama dan penyakit tanaman, iklim, lokasi, modal dan harga. melalui faktor-faktor tersebut maka kita mampu merumuskan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada Paytani.id dengan melakukan analisis SWOT. Dari hasil analisis tersebut kita dapat pula merumuskan strategi yang dapat diterapkan untuk menghadapi masalah yang dihadapi oleh Paytani.id. untuk lebih jelasnya kita dapat melihat kerangka pemikiran pada Gambar 1 sebagai berikut.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

2.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Paytani.id yang terletak di Jl.Villa Mutiara Indah II No.12, Kelurahan Bulurokeng, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa Paytani.id merupakan usaha yang melakukan kegiatan agribisnis berupa hidroponik yang berada di kota Makassar. Selain itu, belum ada yang melakukan penelitian terkait strategi pengembangan usaha agribisnis hidroponik pada Paytani.id sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada lokasi tersebut. Penelitian ini direncanakan akan dilakukan pada bulan Oktober-November Tahun 2022.

2.3 Metode Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu studi kasus. Menurut Wahyuningsih (2013), studi kasus merupakan penelitian yang dilakukan dengan menggali suatu fenomena serta mengumpulkan informasi secara terperinci dan mendalam dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data selama periode tertentu. Adapun jenis dan sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer merupakan data yang diperoleh dari pengukuran, pengamatan langsung di lapangan, dan wawancara langsung dengan para informan dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disiapkan sebelumnya (Ratnasari, dkk., 2017). Dalam penelitian ini, data primer yang akan diperoleh mencakup kegiatan agribisnis yang dilakukan pada Paytani.id.
2. Data Sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung yang digunakan untuk mendukung keperluan data primer (Ratnasari, dkk., 2017). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data-data yang diperoleh dari perusahaan seperti data penjualan dan studi kepustakaan dari literatur-literatur yang memiliki relevansi dengan penelitian ini.

Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data-data yang dibutuhkan, dikumpulkan dengan menggunakan metode sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi dalam melakukan pengumpulan data melalui cara bertanya langsung pada responden, dimana dalam penelitian ini digunakan untuk memperoleh data informasi tentang tingkat pendidikan, pekerjaan lainnya, pendapatan, teknik pengelolaan berusahatani, pengalaman berusahatani, dan lain-lain (Supriadin, 2019).

2. Observasi

Observasi merupakan cara mengumpulkan data melalui pengamatan dan Pencatatan gejala-gejala yang terlihat pada objek penelitian (Permana, 2010). Dalam observasi, pengamatan dilakukan secara langsung terhadap kegiatan-kegiatan yang merupakan objek penelitian sehingga nantinya peneliti dapat memperoleh gambaran pada lokasi penelitian. Observasi pada penelitian ini dilakukan dengan mengamati secara langsung lokasi penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik yang digunakan untuk memperoleh informasi dalam bentuk buku, dokumen, angka dan gambar yang merupakan catatan penting baik dari lembaga atau organisasi maupun perorangan (Kartini, 2020). Dokumentasi pada penelitian ini merupakan pengambilan gambar oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian.

2.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data merupakan bagian dari proses analisis dimana data yang dikumpulkan lalu diproses untuk menghasilkan kesimpulan. Metode analisis data dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode analisis deskriptif dan analisis SWOT.

2.4.1 Analisis Deskriptif

Metode analisis deskriptif digunakan untuk menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan dalam pengembangan usaha Paytani.id. Analisis deskriptif salah satu metode pemecahan masalah dengan cara menggambarkan subjek atau objek penelitian saat ini dengan fakta yang tampak (Suedjono dan Abdurrahman, 2005). Dengan menggunakan analisis deskriptif, maka data yang akan disajikan berupa data deskriptif dengan kata-kata tertulis dari perilaku yang diamati pada lokasi penelitian.

2.4.2 Analisis SWOT

Analisis SWOT menurut Kotler (2009:90) dalam (Zulfi, 2021) diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT adalah akronim untuk kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*).

Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Instrumen SWOT membantu para perencana untuk mengetahui apa yang bisa dicapai dan hal apa yang perlu diperhatikan (Tim PPM Manajemen 2012) dalam (Mahendra, 2021). Menurut Rangkuti dalam (Subaktillah et al., 2018), analisis ini berguna untuk memperoleh formulasi strategi yang tepat. Analisis SWOT memiliki beberapa kelebihan, diantaranya model analisis ini mampu mendeteksi setiap kelemahan dan kelebihan sebuah institusi sehingga bermanfaat dalam meminimalisasikan dampak atau konsekuensi yang terjadi dimasa akan datang. Menurut Rangkuti, 2016 dalam (Mahendra, 2021) Hasil identifikasi bisnis model canvas dikembangkan dengan matrik SWOT dengan pertimbangan strategi SO, strategi ST, strategi WO dan strategi WT.

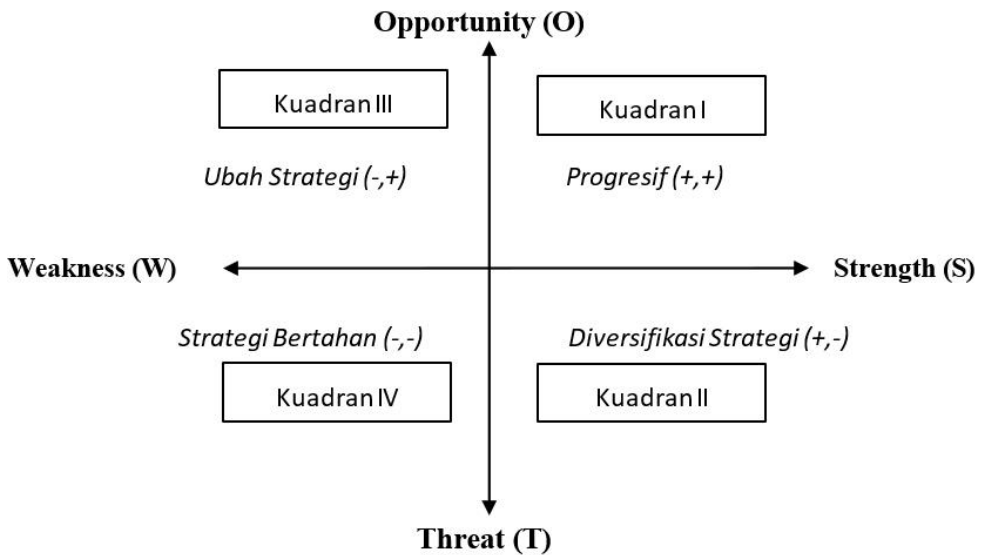
- a. Strategi SO fokus pada memanfaatkan seluruh kekuatan dan pemanfaatan peluang.
- b. Strategi ST fokus pada penggunaan kekuatan untuk mengatasi ancaman.
- c. Strategi WO fokus pada pengembangan pemanfaatan peluang dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada
- d. Strategi WT fokus pada usaha meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

2.4.3 Matriks IFAS dan EFAS

Dalam menganalisis permasalahan pertama menggunakan metode deskriptif untuk melihat bagaimana faktor internal dan eksternal Paytani.id. Setelah faktor-faktor internal dan eksternal diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor – faktor strategis internal dan eksternal tersebut dalam rangka kerangka *Strength – Weakness* dan *Opportunities – Threats*. Adapun tahapan dari penyusunan matriks IFAS dan EFAS pada penelitian ini, sebagai berikut:

- a. Tentukan faktor – faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot masing – masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting) , berdasarkan pengaruh faktor – faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing – masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi suatu perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata – rata industri dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya . Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata – rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata – rata industri, nilainya adalah 4. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikan nya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya.
- d. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor – faktor strategis internalnya.

Untuk menyelesaikan masalah kedua tentang pengembangan produk sayur segar Paytani.id dilakukan dengan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threat*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (Strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*).



Gambar 2. Matriks Kuadran SWOT

Dari gambar 2 di atas, dapat diketahui bagaimana Matriks Kuadran SWOT yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Kuadran I (Positif, Positif)
Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.
2. Kuadran II (Positif, Negatif)
Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).
3. Kuadran III (Negatif, Positif)
Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik.
4. Kuadran IV (Negatif, Positif)
Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensive*).

2.5 Batasan Operasional

Batasan operasional yaitu panduan yang menjelaskan secara sistematis terhadap suatu pengukuran variabel yang terkait dan untuk memudahkan dalam pengembalian data. Definisi operasional variabel penelitian dijelaskan sebagai berikut:

1. Paytani.id merupakan salah satu perusahaan pertanian khususnya agribisnis hortikultura yang berlokasi di Kota Makassar.
2. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk meningkatkan profitabilitas Paytani.id.
3. Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana- rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.