

**USAHATANI DEEDAD HDROPONIK:
ANALISIS PERBANDINGAN PENDAPATAN TERHADAP STRATEGI
PEMASARAN YANG BERBEDA SEBELUM DAN MASA PANDEMI
COVID-19**

**MELDA
G021 18 1507**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

**USAHATANI DEEDAD HDROPONIK:
ANALISIS PERBANDINGAN PENDAPATAN TERHADAP STRATEGI
PEMASARAN YANG BERBEDA SEBELUM DAN MASA PANDEMI
COVID-19**

**MELDA
G021 18 1507**

Skripsi

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian

pada

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

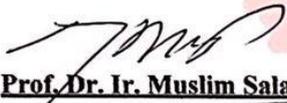
**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

**Judul Skripsi : USAHATANI DEEDAD HIDROPONIK: Analisis Perbandingan
Pendapatan terhadap Strategi Pemasaran yang Berbeda Sebelum dan
Selama Masa Pandemi Covid-19**

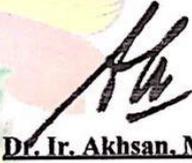
Nama : Melda

NIM : G021181507

Disetujui oleh:


Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M.Ec.

Ketua


Dr. Ir. Akhsan, M.S.

Anggota

Diketahui oleh:


Dr. A. Nixia Lentiawati, S.P., M.Si.

Ketua Departemen

Tanggal Lulus : Agustus 2022

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

JUDUL : **USAHATANI DEEDAD HIDROPONIK:
ANALISIS PERBANDINGAN PENDAPATAN
TERHADAP STRATEGI PEMASARAN YANG
BERBEDA SEBELUM DAN SELAMA MASA
PANDEMI COVID-19**

NAMA MAHASISWA : **MELDA**
NOMOR : **G021 18 1507**

SUSUNAN PENGUJI

Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M.Ec.
Ketua Sidang

Dr. Ir. Akhsan, M. S.
Anggota

Dr. Ir. Idris Summase, M.Si.
Anggota

Dr. Letty Fudjaja, S.P., M.Si.
Anggota

Tanggal Ujian : 2 Agustus 2022

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul *"USAHATANI DEEDAD HIDROPONIK: Analisis Perbandingan Pendapatan terhadap Strategi Pemasaran yang Berbeda Sebelum dan Selama Masa Pandemi Covid-19"* benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 2 Agustus 2022



MELDA
G021 18 1507

ABSTRAK

MELDA. USAHATANI DEEDAD HIDROPONIK: Analisis Perbandingan Pendapatan terhadap Strategi Pemasaran yang Berbeda Sebelum dan Selama Masa Pandemi Covid-19. Pembimbing Prof. Dr. Ir. MUSLIM SALAM, M.Ec. dan Dr. Ir. Akhsan, M. S.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan pendapatan sistem pemasaran komoditas selada secara *offline* dan *online* sebelum dan masa Pandemi Covid-19 pada Usahatani Deedad Hidroponik, yang dilaksanakan pada bulan Januari hingga Maret 2022 di Kota Makassar. Penelitian ini adalah studi kasus. Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan dengan metode wawancara langsung semi-terstruktur dengan pemilik dan karyawan usahatani tersebut. Selanjutnya, data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan metode Analisis Pendapatan Usahatani (APU) dan *Partial Budgetting Analysis* (PBA). Berdasarkan hasil APU dan PBA diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh dari sistem pemasaran *online*, pada tahun 2020, yang dikembangkan Usahatani Deedad Hidroponik sebagai strategi menghadapi pandemi mengalami kerugian, sebesar sebesar Rp-16.750.000,00. Akan tetapi sistem pemasaran ini membukukan keuntungan sebesar Rp196.325.000,00 pada tahun 2021. Oleh karena itu, strategi pemasaran *online* yang dikembangkan Usahatani Deedad Hidroponik selama masa Pandemi-19 dapat dikatakan sebagai strategi yang tepat. Dengan demikian, disarankan agar Usahatani Deedad Hidroponik tetap mengembangkan sistem pemasaran *online* di masa pasca Pandemi-19.

Kata kunci: Analisis *Partial Budgetting*; Pemasaran *Offline*; Pemasaran *Online*; Usahatani Selada.

ABSTRACT

The aim of the research was to analyze the income comparison of the offline and online lettuce commodity marketing system before and during the Covid-19 Pandemic in Deedad Hydroponic Farming. The research was a case study, which carried out from January to March 2022 in Makassar City. The data collected were primary data and secondary data. The primary data were collected using a semi-structured direct interviews with the owners and employees of the farming. Furthermore, the data collected was analyzed using the Farming Income Analysis (APU) and Partial Budgeting Analysis (PBA) methods. Based on the results of the APU and PBA, it was known that the income obtained from the online marketing system, in 2020, which was developed by UDH as a strategy to deal with the pandemic, experienced a loss of IDR -16,750,000.00. However, this marketing system recorded a profit of IDR 196,325,000.00 in 2021. Therefore, the online marketing strategy developed by UDH during the Pandemic-19 can be said to be the right strategy. Thus, it is recommended that UDH continue to develop an online marketing system in the post-19 pandemic period.

Keywords: Lettuce Lettuce Enterprise; Offline Marketing; Online Marketing; Partial Budgeting Analysis

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Melda, lahir di Ujung Pandang, pada tanggal 21 Maret 1999. Merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Bapak **Burhan** dan Ibu **Sumarna**. Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. SD Inpres Tangkala 1 pada Tahun 2005-2011
2. SMP Negeri 32 Makassar pada Tahun 2012-2014
3. SMA Negeri 7 Makassar pada Tahun 2015-2017

Penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Hasanuddin melalui jalur Prestasi Olahraga, Seni, dan Keilmuan (POSK) pada tahun 2018 yang terdaftar sebagai mahasiswa Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik dengan sebaik-baiknya, penulis bergabung dalam UKM Pramuka Unhas sebagai anggota dan aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat universitas, lokal, nasional, hingga tingkat Internasional. Penulis juga pernah mengikuti pertandingan olahraga cricket tingkat nasional pada Pekan Olahraga Nasional (PON) XIX JABAR dan PON XX PAPUA tahun 2021. Selain itu penulis juga pernah menjadi asisten pada mata kuliah Kewirausahaan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan cahaya ilmunya, rahmat dan ridahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin dengan judul ***“USAHATANI DEEDAD HIDROPONIK: Analisis Perbandingan Pendapat terhadap Strategi Pemasaran yang Berbeda Sebelum dan Selama Masa Pandemi Covid-19”*** di bawah bimbingan Bapak Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M. Ec. dan Bapak Dr. Ir. Akhsan, M. S. 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 hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Makassar, 2 Agustus 2022

Penulis,

Melda

PERSANTUNAN

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada orang tua saya, Ayahanda **Burhan** dan Ibunda **Sumarna** yang telah membesarkan, mendidik, 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. Demikian pula dengan saudara saya yaitu **Muammar** terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang dan segala bantuan yang telah diberikan selama ini.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih banyak kepada:

1. Bapak **Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M. Ec.**, selaku pembimbing utama dan Bapak **Dr. Ir. Akhsan, M. S.**, selaku dosen pembimbing pendamping. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini.
2. Bapak **Dr. Ir. Idris Summase, M.Si.**, dan Ibu **Dr. Letty Fudjaja, S.P., M.Si.**, selaku penguji yang telah memberikan ilmu, masukan, kritik serta saran yang sangat membangun demi penyempurnaan penyusunan skripsi ini.
3. 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.
4. Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.**, selaku panitia seminar proposal yang telah meluangkan waktunya untuk mengatur jadwal seminar serta memberi petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini.
5. Bapak **Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M. Ec.**, selaku dosen pembimbing akademik (PA) yang telah memberikan waktu, arahan, serta sarannya kepada penulis selama masa perkuliahan.
6. **Bapak dan Ibu dosen**, khususnya **Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian**, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
7. **Staf** Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Bapak **M. Rusli** dan Ibu **Fatima, S.Pd.** yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
8. Bapak **Nur Ikhsan Arifin** dan **seluruh tenaga kerja Usahatani Deedad Hidroponik** yang bersedia menjadi informan, terima kasih telah menerima, membantu, serta mengarahkan penulis dalam melakukan penelitian di lapangan.
9. Keluarga Besar **Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2018 (KRISTAL18)**, utamanya rekan-rekan sepembimbingan (**Nanda, Rafiqah, Nadila, Nursa, Vita, Rifdah, Citra dan Hikmah**) yang telah membantu dan memberikan masukan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

10. Keluarga Besar **Cricket Putri Sulawesi Selatan** yang telah memberikan motivasi dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Saudari **Noni, Suci, Cica, Yani** dan **Nisa** yang bersedia menjadi tempat keluh resah dan telah memberi dukungan dan semangat dalam pengerjaan dan penyelesaian skripsi ini.
12. Saudari **Rahma, Kak Tri**, dan **Aliah** yang telah memberikan dukungan hingga skripsi ini dapat selesai.

Demikianlah dari penulis, mohon maaf dan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak mampu penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala membalas kebaikan kalian semua dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SUSUNAN PENGUJI	iii
DEKLARASI	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
RIWAYAT HIDUP PENULIS	vii
KATA PENGANTAR	viii
PERSANTUNAN	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 <i>Research Gap (Novelty)</i>	3
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Kegunaan Penelitian.....	4
1.6 Kerangka Pemikiran.....	4
II. METODE PENELITIAN	5
2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	5
2.2 Metode Penelitian	5
2.3 Metode Analisis	6
2.3.1 Analisis Pendapatan Usahatani	6
2.3.2 <i>Partial Budgetting</i>	6
2.4 Batasan Operasional.....	7
III. HASIL DAN PEMBAHASAN	9
3.1 Sejarah Singkat Terbentuknya Usaha	9
3.2 Analisis Biaya, Penerimaan, dan Pendapatan Usahatani Deedad Hidroponik.....	9
3.2.1 Analisis Biaya Produksi dan Pemasaran.....	9
3.2.2 Perbandingan Biaya, Penerimaan, dan Pendapatan Pemasaran Selada secara <i>Offline dan Online</i>	11
3.2.3 Analisis <i>Partial Budgetting</i>	14
IV. KESIMPULAN DAN SARAN	17
4.1 Kesimpulan	17
4.2 Saran	17
DAFTAR PUSTAKA	18
LAMPIRAN	21

DAFTAR TABEL

No.	Teks	Halaman
1	Komponen dan Struktur <i>Partial Budgetting Analysis</i>	7
2	Analisis Total Biaya Produksi Selada pada Usahatani Deedad Hidroponik Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19	10
3	Analisis Total Biaya Variabel Pemasaran Selada pada Usahatani Deedad Hidroponik Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19	11
4	Perbandingan Biaya, Penerimaan, dan Pendapatan Pemasaran Selada secara <i>Offline</i> dan <i>Online</i> pada Usahatani Deedad Hidroponik Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19	13
5	Aplikasi Metode <i>Partial Budget Analysis</i> (PBA) terhadap Perubahan Pemasaran Tahun 2020	14
6	Aplikasi Metode <i>Partial Budget Analysis</i> (PBA) terhadap Perubahan Pemasaran Tahun 2021	15

DAFTAR GAMBAR

No.	Teks	Halaman
1	Kerangka Pemikiran Perbandingan Pendapatan Pemasaran Selada secara <i>Offline</i> dan <i>Online</i> 2022	4

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Teks	Halaman
1	Kuisisioner Penelitian	22
2	Identitas Pemilik Usaha Deedad Hidroponik	27
3	Biaya Produksi Usahatani Deedad Hidroponik	28
4	Dokumentasi	29
5	Bukti Submit Jurnal	30
6	Jurnal Penelitian	31

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara pertanian yang penduduknya sebagian besar bermata pencaharian di bidang pertanian (Ismail et al., 2019). Sektor pertanian merupakan sektor yang terpenting bagi kehidupan masyarakat Indonesia, karena ia merupakan sektor yang dapat memenuhi kebutuhan manusia akan sandang dan pangan (Anika & Putra, 2020). Pertanian di Indonesia merupakan salah satu pertanian terbaik di dunia, karena hampir seluruh wilayah Indonesia merupakan lahan pertanian yang sangat bagus (Arif et al., 2018). Salah satu peran penting sektor ini adalah sebagai penyedia kebutuhan pokok akan pangan. Dengan demikian, semakin bertambahnya penduduk, maka secara otomatis konsumsi pangan juga akan meningkat (Aryawati & Made Kembar Sri Budhi, 2018).

Indonesia sebagai negara agraris, kondisi dan potensi alamnya serta situasi agroklimatologis selain cocok untuk budidaya tanaman pangan, juga sangat potensial dan memungkinkan dilakukannya pembudidayaan berbagai jenis sayuran (Kilmanun & Ndaru, 2020). Tanaman hortikultura merupakan salah satu komoditas yang mempunyai peranan penting dalam sektor pertanian, baik dari sisi kontribusinya terhadap perekonomian nasional, pendapatan petani, penyerapan tenaga kerja dan berbagai segi kehidupan masyarakat lainnya (Astuti, 2018).

Selanjutnya, sayuran merupakan salah satu bagian dari kelompok tanaman hortikultura yang merupakan sumber mineral, vitamin, dan serat yang dibutuhkan oleh masyarakat. Kesadaran masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi sayuran dalam memenuhi kebutuhan tersebut, telah mendorong petani di berbagai wilayah di Indonesia untuk membudidayakan tanaman sayuran, sehingga produksi sayuran petani diharapkan dapat mencukupi kebutuhan masyarakat dan memberikan keuntungan yang cukup kepada petani sayuran sebagai produsen (Umikalsum, 2019). Menurut data BPS bahwa pada tahun 2019 sebagian besar penduduk Indonesia mengonsumsi buah dan sayur sebanyak 209,89 gram per hari (BPS, 2019). Angka ini lebih kecil dari Angka Kecukupan Gizi (AKG) yang direkomendasikan oleh *World Health Organization* (WHO), yaitu sebesar 400 gram per kapita per hari, yang terdiri dari 250 gram sayur dan 150 gram buah. Konsumsi buah lebih sedikit dibandingkan dengan konsumsi sayur, yaitu hanya sebesar 90,10 gram per hari, sedangkan konsumsi sayur sebesar 119,79 gram per hari (Kamaruddin et al., 2020).

Salah satu teknik dan inovasi budidaya tanaman sayuran yang bisa diterapkan untuk mengatasi permasalahan rendahnya konsumsi sayuran, sebagaimana diuraikan di atas, adalah dengan sistem hidroponik (Purnawati et al., 2020). Metode dan sistem budidaya hidroponik yang cocok diterapkan pada tanaman sayur-mayur. Sistem hidroponik merupakan salah satu metode bercocok tanam yang memanfaatkan air sebagai media nutrisi, yang akan langsung diserap oleh tanaman, dalam rangka menunjang pertumbuhannya (Rakhman et al., 2015). Sistem tanam hidroponik semakin dikenal dan dilakukan oleh masyarakat, karena berbagai alasan, misalnya semakin meningkatnya kebutuhan akan sayuran, keterbatasan lahan dan ruang yang dimiliki, upaya mewujudkan kawasan mandiri pangan, semakin tercemarnya media tanah terutama di wilayah perkotaan, efisiensi penggunaan lahan, dan pertumbuhan

gulma yang relatif sedikit (Madusari et al., 2020). Dengan menggunakan metode dan sistem tanam hidroponik, maka siapa saja bisa menanam di mana saja di atas keterbatasan lahan yang dimilikinya. Hal ini dimungkinkan karena cara tanam hidroponik bisa dilakukan secara vertikal, sebagai upaya menghemat penggunaan lahan (Chasanah, 2018).

Salah satu tanaman yang dapat tumbuh dengan baik dengan metode dan sistem hidroponik adalah selada (D. S. T. Manalu & Bangun, 2020). Selada (*Lactuca sativa L*) merupakan satu di antara komoditi hortikultura yang memiliki prospek pasar dan nilai komersial yang cukup baik (Sopian, 2020). Tanaman ini sangat disukai oleh konsumen pada berbagai lapisan masyarakat, baik kalangan bawah hingga masyarakat kalangan atas. Selada dalam prakteknya dikonsumsi dalam bentuk sayur mentah sebagai lalapan, salad, hingga hiasan masakan lainnya (Aminah et al., 2020). Selain untuk memenuhi kebutuhan domestik, tanaman selada juga memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai komoditi ekspor yang cukup menjanjikan. Prospek daya serap pasar pada komoditi selada akan meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah populasi, tingkat pendidikan, pendapatan, dan kesejahteraan masyarakat.

Menurut data BPS bahwa pada tahun 2016 Indonesia memiliki volume ekspor tanaman selada sebesar 1.498.040 kg (BPS, 2018). Pada tahun 2017 terjadi peningkatan volume ekspor menjadi 2.109.592 kg dan pada tahun 2018 terjadi penurunan volume ekspor sebesar 1.565.787 kg (BPS, 2018). Penurunan volume ekspor ini memberi indikasi yang nyata akan perlunya upaya perbaikan sistem budidaya tanaman selada, dalam usaha meningkatkan produksinya dan untuk memenuhi permintaan pasar selada (Pakpahan, 2021). Pelaku usahatani selalu mengupayakan agar usaha yang dilakukan dapat menguntungkan secara finansial, dimana biaya yang dikeluarkan dapat menghasilkan produksi optimum, sehingga diharapkan pendapatan petani akan meningkat. Dengan demikian, peningkatan pendapatan akan mendorong secara otomatis tingkat kesejahteraan petani (Chasanah, 2018).

Usahatani Deedad Hidroponik merupakan salah satu usaha yang mengembangkan budidaya tanaman hidroponik di Kota Makassar. Pemilik Usahatani Deedad Hidroponik mengelola usahanya dengan mengembangkan Sistem Hidroponik *Nutrient Film Technique* (NFT). Dalam masa Pandemi Covid-19 Usahatani Deedad Hidroponik mengalami masalah keuangan dan kesulitan di bidang pemasaran, sebagaimana yang dialami dunia usaha lainnya. Sebagai langkah strategis di masa sulit ini pemilik Usahatani Deedad Hidroponik melakukan perubahan strategi pemasaran yaitu selain memasarkan produknya secara langsung (*offline marketing*), kepada beberapa *reseller* dan restoran-restoran yang ada di Makassar, juga memasarkan produknya secara (*online marketing*) melalui *market place* dan beberapa media sosial lainnya. Kedua strategi pemasaran ini diterapkan pemilik Usahatani Deedad Hidroponik selama masa Pandemi Covid-19.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana perbandingan pendapatan pemasaran selada secara *offline* dan *online* sebelum dan masa Pandemi Covid-19 pada Usahatani Deedad Hidroponik?

1.3 Reaserch Gap (Novelty)

(Kilmanun et al., 2020) dengan judul penelitian “Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran Hidroponik di Malang Jawa Timur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berusahatani sayuran hidroponik di Kota Malang dapat menambah pendapatan sebesar Rp1.495.330 dengan total biaya Rp2.689.670, memberikan keuntungan sebesar Rp1.110.330 dengan R/C ratio 1,58.

(Sujatmiko et al., 2020) dengan judul penelitian “Pendapatan dan Efisiensi Usahatani Sayur Hidroponik (*romain lettuce*) menggunakan Sistem NFT dan Sistem Rakit Apung”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa selada *romain* hidroponik menggunakan sistem NFT memiliki rata-rata penerimaan sebesar Rp1.944.444, pendapatan Rp1.790.722 dan rata-rata total biaya sebesar Rp3.931.500 nilai R/C ratio sebesar 2,13 yang menunjukkan bahwa usahatani hidroponik menggunakan sistem nft tersebut lebih dari 1 bisa dikatakan menguntungkan. Begitupun dengan usahatani hidroponik menggunakan sistem rakit apung yang memiliki penerimaan sebesar Rp542.667, pendapatan Rp487.361 dan memiliki total Rp882.084 nilai R/C ratio sebesar 1,68 yang menunjukkan bahwa usahatani tersebut lebih dari 1 bisa dikatakan usahatani ini menguntungkan.

(Olyvia Nirmalasari et al., 2013) dengan judul penelitian “Analisis Perbandingan Pendapatan Usaha Gula Merah dengan Gula Tapo (Studi Kasus di Desa Ambesia Kecamatan Tomini Kabupaten Parigi Moutong). Hasil penelitian menunjukkan rata-rata pendapatan usaha rumah tangga yang diperoleh pengrajin gula merah di Desa Ambesia sebesar Rp498.449 per bulan dan rata-rata pendapatan yang diperoleh pengrajin gula tapo sebesar Rp2.437.639 per bulan di Desa Ambesia. Hasil analisis uji perbandingan t_{hit} membuktikan bahwa pendapatan usaha gula merah lebih kecil dari pendapatan usaha gula tapo di Desa Ambesia dengan tingkat signifikan (2-Tailed) sebesar 1,362.

(Aroran et al., 2020) dengan judul penelitian “Perbandingan Pendapatan Usahatani Jagung Sebelum dan Sesudah Menerima Bantuan Sarana Produksi Pertanian pada Kelompok Tani Gotong Royong di Desa Lolah Satu Kecamatan Tombariri Timur Kabupaten Minahasa”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata penerimaan per petani sebelum menerima bantuan sebesar Rp15.000.000 dengan rata-rata penerimaan per hektar sebesar Rp12.295.082, sehingga diperoleh rata-rata pendapatan per petani sebelum menerima bantuan sebesar Rp9.366.766. Sesudah menerima bantuan rata-rata penerimaan per petani sebesar Rp21.800.000 dengan rata-rata penerimaan per hektar sebesar Rp17.868.852, sehingga diperoleh rata-rata pendapatan per petani sesudah menerima bantuan sebesar Rp17.207.790 dengan rata-rata pendapatan per hektar sebesar Rp14.104.746.

(Syamsuddin et al., 2020) dengan judul penelitian “Perbandingan Omzet Penjualan secara *Offline* dan *Online* Produk Abon Ikan di Makassar”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perbandingan omzet rata-rata penjualan *offline* sebesar Rp3.77.000 dan penjualan *online* sebesar Rp24.132.430. Dimana *offline* hanya menggunakan tempat produksi untuk menjual dan menitipkan produk di toko, sedangkan *online* menggunakan aplikasi WhatsApp, Facebook, Instagram, Gojek, dan Grab sehingga jangkauan pasarnya lebih luas.

Penulis memilih judul tentang “USAHATANI DEEDAD HIDROPONIK: Analisis Perbandingan Pendapatan terhadap Strategi Pemasaran yang Berbeda Sebelum dan Selama Masa Pandemi Covid-19” karena meskipun terdapat beberapa penelitian yang serupa tetapi

belum terdapat penelitian yang menggunakan analisis data *Partial Budgeting*, selain itu belum terdapat pula penelitian yang dilakukan pada Usahatani Deedad Hidroponik.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui perbandingan pendapatan pemasaran selada secara *offline* dan *online* sebelum dan masa Pandemi Covid-19 pada Usahatani Deedad Hidroponik.

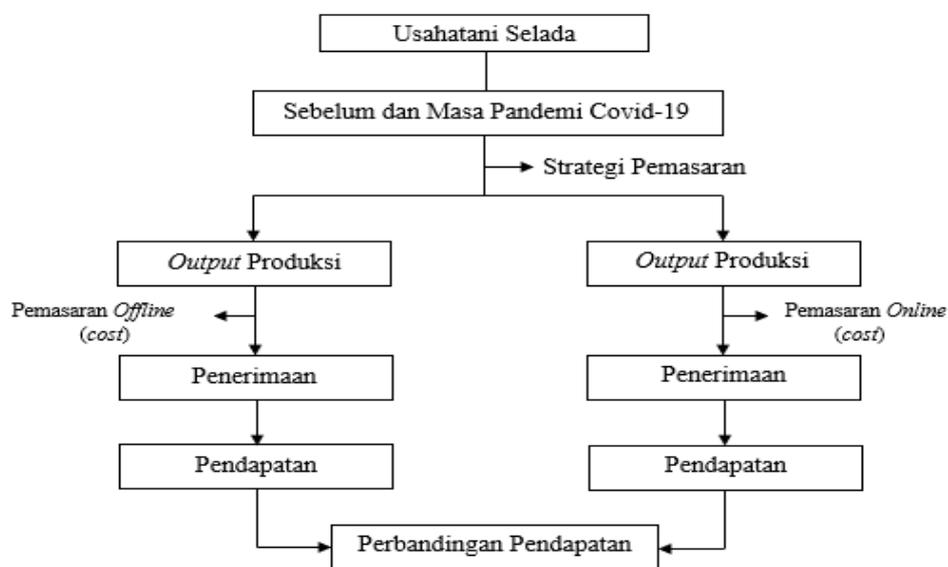
1.5 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan yang telah diuraikan, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat:

1. Bagi peneliti yaitu sebagai bahan informasi/referensi terutama yang berkaitan dengan pendapatan usahatani selada.
2. Bagi pelaku usahatani, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi dan pertimbangan dalam menjalankan usahatani selada.

1.6 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini mengenai usahatani selada yang menggunakan sistem pemasaran secara *offline* dan *online* pada Usahatani Deedad Hidroponik. Untuk mengetahui perbandingan pendapatan strategi pemasaran *offline* dan *online* sebelum dan masa Pandemi Covid-19 komoditi selada pada Usahatani Deedad Hidroponik maka perlu diketahui besarnya output selada yang terjual serta biaya-biaya yang dikeluarkan pada pemasaran *offline* dan *online*. Selanjutnya dilakukan analisis penerimaan dan analisis pendapatan untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh dari kedua pemasaran tersebut sebelum dan masa Pandemi Covid-19. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Perbandingan Pendapatan Pemasaran Selada secara *Offline* dan *Online* Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19 2022

II. METODE PENELITIAN

2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Usahatani Deedad Hidroponik yang berlokasi di Jalan Dg. Ngadde Stapak 7 No. 1, Parang Tambung, Kecamatan Tamalate, Kota Makassar, pada bulan Januari hingga Maret 2022. Pemilihan lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Usahatani Deedad Hidroponik merupakan salah satu usaha hidroponik selada yang menggunakan pemasaran secara *offline* dan *online* dalam memasarkan produk seladanya pada konsumen selama masa Pandemi Covid-2019. Selain itu, usaha ini telah berdiri sejak 5 tahun dan memiliki data penjualan yang lengkap dan rinci pada buku penjualan.

2.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Menurut (Rahardjo, 2017) studi kasus merupakan serangkaian kegiatan ilmiah yang dilakukan secara terperinci dan mendalam tentang suatu program, baik pada tingkat perorangan, kelompok, lembaga, atau organisasi untuk memperoleh pengetahuan mendalam tentang peristiwa tersebut.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Data primer adalah data yang dapat diperoleh langsung dari lapangan atau tempat penelitian (Darmanto, 2016). Data primer dalam penelitian ini dikumpulkan dengan metode wawancara langsung semi-terstruktur dengan pemilik Usahatani Deedad Hidroponik. Data sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung dari objek penelitian (Sari & Zefri, 2019). Data sekunder dalam penelitian ini yaitu data konsumsi buah dan sayur, data ekspor selada, dan data produksi selada pada Usahatani Deedad Hidroponik.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi dan wawancara langsung. Menurut (Manalu, 2019) observasi merupakan cara pengumpulan data dengan mengamati langsung di lapangan. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung kegiatan produksi dan pemasaran selada pada Usahatani Deedad Hidroponik. Selain itu, observasi juga dilakukan untuk memperoleh beberapa informasi yang diperlukan dalam melengkapi data. Observasi ini dilaksanakan pada bulan Januari 2022 bersamaan dengan wawancara langsung dengan pemilik dan karyawan Usahatani Deedad Hidroponik. Menurut Astuti, 2018) wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara pengumpul data maupun peneliti terhadap narasumber atau sumber data. Dalam penelitian ini wawancara langsung semi-terstruktur digunakan dengan menggunakan kuisioner yang telah disiapkan sebelumnya untuk memperoleh data dan informasi dari pemilik dan karyawan pada Usahatani Deedad Hidroponik terkait penjualan selada.

2.3 Metode Analisis

2.3.1 Analisis Pendapatan Usahatani

Menurut Fauziah, Farah Rizqi and Soejono (2018) analisis pendapatan yaitu dengan menghitung selisih antara penerimaan (*revenue*) yang didapat dengan total biaya (*total cost*) yang dikeluarkan. Untuk menghitung besarnya biaya total (*total cost*) dapat diperoleh dengan cara menjumlahkan biaya tetap (*fixed cost*) dengan biaya variabel (*variable cost*) (Suratiyah, 2015). Penerimaan yaitu jumlah hasil produksi dikalikan dengan harga satuan produksi total yang dinilai dalam satuan rupiah, dan dinyatakan dalam satuan rupiah per satu kali proses produksi (Septiawan and Dini Rochdiani, 2018). Secara sistematis untuk menghitung analisis pendapatan petani (Saadudin et al., 2017) digunakan formula sebagaimana pada Persamaan 1, 2, dan 3.

$$I = TR - TC \dots\dots\dots (1)$$

$$TR = Py \cdot Y \dots\dots\dots (2)$$

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots (3)$$

Di mana:

I = *Income* (Pendapatan) (Rp)

TR= *Total Revenue* (Penerimaan Total) (Rp)

TC= *Total Cost* (Biaya Total) (Rp)

Py = *Price* (Harga Produk) (Rp/Pohon)

Y = *Production* (Jumlah Produksi) (Pohon)

FC= *Fixed Cost* (Biaya Tetap) (Rp)

VC= *Variabel Cost* (Biaya Variabel) (Rp)

2.3.2 Partial Budgetting Analysis (PBA)

Menurut Salam (2020) *Partial Budgetting Analysis* (PBA, yang juga dikenal sebagai *marginal analysis*) adalah suatu peralatan yang dapat digunakan oleh seorang petani/manager usahatani untuk membandingkan antara penerimaan dan biaya yang diakibatkan oleh suatu usulan perubahan dalam suatu kegiatan usahatani. PBA terdiri 4 (empat) komponen yaitu: biaya baru, penerimaan yang hilang, biaya dihemat, dan penerimaan baru sebagaimana disajikan pada Tabel 1. Definisi yang relatif sama juga dikemukakan oleh Indrawan, et.al, Hajrah dan Komala, et.al. Indrawan et al (2020) menjelaskan bahwa PBA merupakan alat yang terkenal untuk membantu petani mengevaluasi efek keuangan dari perubahan produksi tambahan. Sementara Hajrah (2015), mengatakan bahwa PBA digunakan untuk melihat atau menghitung jumlah keuntungan atau kerugian nominal akibat peralihan teknologi, ataukah ada atau tidaknya perubahan teknologi yang dipakai. Kemudian Komala, Semaoen and Syafrial (2008) mengatakan bahwa bentuk anggaran parsial yang sangat umum adalah anggaran keuntungan parsial (*partial profit budgets*), disusun untuk menunjukkan pengaruh suatu perubahan terhadap beberapa ukuran keuntungan seperti pendapatan bersih usahatani dan penghasilan bersih usahatani. Dengan membandingkan sebelum dan sesudah adanya rencana perubahan, maka dapat diketahui profitabilitas (*positive or negative rupiah impact*) dari usulan perubahan manajemen usahatani yang direncanakan.

Tabel 1. Komponen dan Struktur *Partial Budgeting Analysis* (PBA)

BIAYA	PENERIMAAN
Biaya Baru (a)	Biaya Dhemat (c)
Penerimaan Hilang (b)	Penerimaan Baru (d)
BIAYA TOTAL (A) = (a) + (b)	BIAYA TOTAL (B) = (c) + (d)
ANALISIS	
UNTUNG-RUGI/EXTRA PROFIT/LOSS (B-A)	

Sumber: Salam (2020)

Selanjutnya, Setiawan and Fallo (2008) menggunakan metode analisis anggaran parsial dengan formula pada Persamaan 4 dan 5 untuk menganalisis data-data yang diperoleh:

$$\delta NI = \delta TR - \delta VC \dots\dots\dots (4)$$

$$R = NI / \delta VC \dots\dots\dots (5)$$

Di mana:

δNI = Penerimaan bersih marjinal

δTR = Penerimaan total marginal

δVC = Biaya berubah marginal

R = Tingkat pengembalian marginal

Pengambilan Keputusan :

R < 1 = Perlakuan tidak memberikan nilai tambah

R > 1 = Perlakuan memberikan nilai tambah

2.4 Batasan Operasional

Konsep operasional merupakan acuan dalam melaksanakan penelitian mencakup penelitian dan berbagai istilah. Untuk menghindari terjadinya kesalahan interpretasi, maka batasan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan adalah selisih dari total penerimaan dengan total biaya produksi pada Usahatani Deedad Hidroponik tahun 2019-2021.
2. Penerimaan adalah jumlah hasil produksi dikali dengan harga satuan selada pada Usahatani Deedad Hidroponik tahun 2019-2021.
3. Biaya total adalah total dari biaya tetap dan biaya variable pada Usahatani Deedad Hidroponik tahun 2019-2021.
4. Biaya tetap produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan dalam berusahatani yang besar kecilnya tidak tergantung pada volume produksi seperti biaya pajak lahan, gaji karyawan, dan penyusutan alat pada Usahatani Deedad Hidroponik tahun 2019-2021.
5. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya akan berpengaruh secara langsung dengan jumlah produksi seperti biaya benih selada, larutan nutrisi AB Mix, *rockwool*, listrik, dan air pada Usahatani Deedad Hidroponik tahun 2019-2021.
6. Penjualan *offline* adalah proses transaksi penjualan selada dimana bertemunya penjual dan pembeli secara langsung pada Usahatani Deedad Hidroponik.
7. Penjualan *online* adalah proses penjualan yang menggunakan media sosial dalam memasarkan produk selada seperti instagram, whatsapp dan facebook pada Usahatani Deedad Hidroponik.

8. *Partial Budgeting Analysis* (PBA) adalah alat analisis yang digunakan dalam menghitung perbandingan pendapatan pemasaran *offline* dan pemasaran *online* pada Usahatani Deedad Hidroponik tahun 2019-2021.
9. Hidroponik merupakan salah satu cara bercocok tanam yang memanfaatkan air sebagai media nutrisi yang akan langsung diserap oleh tanaman sebagai penunjang tumbuh tanaman.
10. Usahatani Deedad Hidroponik merupakan salah satu usahatani yang membudidayakan tanaman secara hidroponik.