

**STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING USAHA SAYURAN HIDROPONIK
TIRTA TANI FARM**

**NURUL ULFAH
G021191062**



**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING USAHA SAYURAN HIDROPONIK

TIRTA TANI FARM

NURUL ULFAH

G021191062

Skripsi
Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar

Sarjana Pertanian

Pada

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas Pertanian

Universitas Hasanuddin

Makassar

DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

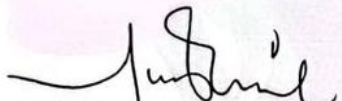
MAKASSAR

2023


LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm
Nama : Nurul Ulfah
NIM : G021191062

Disetujui oleh:


Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si

Ketua


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

Anggota

Diketahui oleh:


Dr. A. Nixia Tenriwaru, S.P., M.Si
Ketua Departemen

Tanggal Lulus : 07 Agustus 2023

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

JUDUL : STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING USAHA
SAYURAN HIDROPONIK TIRTA TANI FARM
NAMA MAHASISWA : NURUL ULFAH
NIM : G021 19 1062

SUSUNAN PENGUJI

Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si.
Ketua Sidang

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

Prof. Dr. Ir. Rahmawaty A. Nadja, M.S.
Anggota

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

Tanggal Ujian: 07 Agustus 2023

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul "*Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm*" benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, pernah diajukan atau sedang diajukan dalam bentuk jurnal kepada Jurnal SEPA. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 07 Agustus 2023



Nurul Ulfah
G021191062

ABSTRAK

STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING USAHA SAYURAN HIDROPONIK TIRTA TANI FARM

Nurul Ulfah¹, Mahyuddin², dan Ni Made Viantika³, Rahmawaty A. Nadja⁴, Rasyidah Bakri⁵

^(1,2,3,4,5)Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin

Jln. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Tamalanrea, Makassar

*Email: ¹⁾nrlulfahh@gmail.com

Strategi Keunggulan Bersaing merupakan integrasi dan kordinasi dalam melakukan perancangan komitmen dan tindakan untuk memenangkan persaingan dalam pasar yang bersifat spesifik. Strategi Keunggulan Bersaing adalah bagaimana organisasi mem-posisikan bisnisnya lebih kompetitif dibandingkan dengan industri sejenis lainnya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian ini memiliki tujuan (1) mengidentifikasi sistem agribisnis yang terjadi pada usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm dan (2) menganalisis strategi keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm. Data dianalisis menggunakan Model Berlian Porter yang disistensis ke dalam analisis SWOT yang meliputi *competitive advantage, mobilization, investment* dan *damage control*. Strategi yang didapatkan kemudian diklasifikasi sesuai kondisi dan prioritas menggunakan pendekatan *quantitative strategic planning matrix*. Hasil menunjukkan bahwa Tirta Tani Farm menganut sistem agribisnis dari hulu hingga hilir dan strategi keunggulan bersaing yang dapat diterapkan pada usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm adalah efisiensi penggunaan sumber daya, kualitas produk yang konsisten, pemasaran yang efektif, pelatihan dan pengembangan keterampilan tenaga kerja, pengadaan infrastruktur, benih dan bahan baku, diversifikasi produk, membangun kemitraan dengan pemerintah dan industri bisnis terkait dan peningkatan sistem administrasi dan perekrutan karyawan formulator tetap.

Kata Kunci: Strategi, Keunggulan Bersaing, Hidroponik, Berlian Porter.

ABSTRACT

STRATEGY OF COMPETITIVE ADVANTAGE OF HYDROPONIC VEGETABLE BUSINESS TIRTA TANI FARM

**Nurul Ulfah¹, Mahyuddin², dan Ni Made Viantika³, Rahmawaty A. Nadja⁴, Rasyidah
Bakri⁵**

^(1,2,3,4,5)Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin

Jln. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Tamalanrea, Makassar

*Email: ¹⁾nrlulfah@gmail.com

The Competitive Advantage Strategy is the integration and coordination in designing commitments and actions to win the competition in a specific market. Competitive Advantage Strategy is how an organization positions its business more competitively compared to other similar industries. This study uses a qualitative approach. This study aims to (1) identify the agribusiness system that occurs in the hydroponic vegetable business of Tirta Tani Farm and (2) analyze the competitive advantage strategy of the hydroponic vegetable business of Tirta Tani Farm. The data were analyzed using Porter's Diamond Model which was differentiated into a SWOT analysis which included competitive advantage, mobilization, investment and damage control. The strategies obtained are then classified according to conditions and priorities using the matrix quantitative strategic planning approach. The results show that Tirta Tani Farm adheres to an agribusiness system from upstream to downstream and competitive advantage strategies that can be applied to the hydroponic vegetable business of Tirta Tani Farm are efficient use of resources, consistent product quality, effective marketing, training and development of workforce skills, procurement infrastructure, seeds and raw materials, product diversification, building partnerships with the government and related business industries and improving administrative systems and recruiting permanent formulator employees.

Keywords: *Strategy, Competitive Advantage, Hydroponics, Porter's Diamond.*

RIWAYAT HIDUP



Nurul Ulfah, lahir di Kabupaten Bantaeng, Provinsi Sulawesi Selatan pada tanggal 08 Mei 2001. Penulis lahir dari pasangan Bapak Sulaeman dan Ibu Ramliyati dan merupakan anak pertama dari empat bersaudara. Selama hidupnya, penulis telah menempuh Pendidikan Formal yaitu:

1. TK Bhayangkari, Kabupaten Bantaeng (2005-2007)
2. SD Negeri 21 Tangnga-Tangnga, Kabupaten Bantaeng (2007-2013)
3. SMP Negeri 1 Bantaeng, Kabupaten Bantaeng (2013-2016)
4. SMA Negeri 1 Bantaeng, Kabupaten Bantaeng (2016-2019)

Selanjutnya pada tahun 2019, penulis dinyatakan lulus melalui jalur Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBMPTN) sebagai mahasiswa strata 1 (S1) Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin, penulis bergabung dalam organisasi intra kampus yaitu, Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Koperasi Mahasiswa pada tahun 2020 dan bergabung dalam organisasi ekstra kampus yaitu Komunitas Peduli Anak Jalanan Kota Makassar pada tahun 2022 sebagai *volunteer*.

Dengan segala ikhtiar dan doa, penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini dengan baik. Semoga skripsi yang penulis buat dapat memberikan manfaat yang positif untuk dunia pendidikan dan usaha sayuran hidroponik.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran *Allah Subhanahu Wa Ta'ala*, karena berkat rahmat dan karunia-Nyalah penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm”. Adapun maksud dan tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mengikuti sidang skripsi, Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Selama penelitian dan penulisan skripsi ini banyak sekali hambatan yang penulis alami, namun berkat bantuan, dorongan serta bimbingan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis beranggapan bahwa skripsi ini merupakan karya terbaik yang dapat penulis persembahkan. Tetapi penulis menyadari bahwa tidak tertutup kemungkinan di dalamnya terdapat kekurangan-kekurangan. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Makassar, 07 Agustus 2023



**Penulis,
Nurul Ulfah**

PERSANTUNAN

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* atas berkat dan rahmat-Nya sekaligus penopang terbaik penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm”. Terima kasih sebesar-besarnya juga kepada kedua orangtua penulis yaitu Bapak **Sulaeman** dan Ibu **Ramliyati** atas doa dan perhatiannya, serta senantiasa menjaga penulis selama masa perkuliahan hingga akhir perkuliahan. Terimakasih juga untuk adik-adikku tercinta, **Sakila, Resky dan Aldi** yang senantiasa menyemangati dan menjadi pelipur lara untuk penulis.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini terdapat banyak kendala sehingga selesainya skripsi ini tidak lepas dari bantuan dari banyak pihak yang telah memberikan dukungan baik secara materi maupun moril. Sehingga pada kesempatan ini, ijin penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, pengarahan, dan pemikiran dalam penelitian ini, utamanya kepada:

1. Bapak **Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si** selaku pembimbing utama dan Ibu **Ni Made Viantika S, S.P., M.Agb** selaku pembimbing pendamping yang telah meluangkan waktu, petunjuk, membantu serta memberikan saran-saran hingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Terima kasih atas keikhlasan Bapak dan Ibu dalam membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan masa studi. Semoga Bapak, Ibu dan keluarga senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah *subhanahu wa ta'ala*.
2. Ibu **Prof. Dr.Ir.Rahmawaty A.Nadja, M.S** dan Ibu **Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc** selaku dosen penguji saya yang telah memberikan kritik serta saran yang dapat membantu penulis dalam perbaikan skripsi ini. Semoga Ibu dan keluarga senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah *subhanahu wa ta'ala*.
3. Ibu **Ayu Anisa Amir, S.P., M.Sc** selaku panitia seminar proposal saya dan kak **Farrel** sebagai panitia seminar tutup yang telah membantu serta meluangkan waktunya untuk mengatur dan mengarahkan penulis dalam pelaksanaan ujian. Semoga Ibu dan keluarga senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah *subhanahu wa ta'ala*.
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, Bapak dan keluarga senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah *subhanahu wa ta'ala*.
5. Bapak **Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M. Ec.**, selaku dosen pembimbing akademik (PA) yang telah memberikan arahan, nasehat, dan juga motivasi bagi penulis selama masa perkuliahan di Program Studi Agribisnis. Semoga Bapak dan keluarga senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah *subhanahu wa ta'ala*.
6. **Professor, Bapak, dan Ibu Dosen Departemen Sosial Ekonomi Pertanian** yang telah memberikan ilmu maupun nasehat kepada penulis selama masa perkuliahan. Semoga Bapak dan Ibu senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah *subhanahu wa ta'ala*.
7. **Staff Departemen Sosial Ekonomi Pertanian dan staff Fakultas pertanian** yang telah membantu dan membimbing penulis dalam pengurusan administrasi. Semoga Bapak dan keluarga senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah *subhanahu wa ta'ala*.

8. **Owner dan pegawai dari Tirta Tani Farm**, Bapak **Arfandi, S.H** yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk meneliti di lokasi usaha dan kak **Nurul Fathanah MS Kamal Paramma, S.P** yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian di lokasi usaha.
9. **Keluarga besar penulis** yang selalu menyemangati dan memberikan dukungan moril maupun materil.
10. **Sahabat terbaikku, Dhea Indriani Said**. Terimakasih sudah menjadi sahabatku, selalu mendukung, menyemangati dan mendengarkan semua keluh kesah saya.
11. **Nurhaswin Haris**, kakak kelas yang baik hati yang telah menemani dan mendukung penulis mulai dari pemilihan judul hingga dengan ujian tutup. Terimakasih, Kak!
12. **Teman-teman jurusan dan seperjuangan** penulis yaitu Nia, Kia, Kicom, Maudy, Veny, Hera dan Fathiyya yang selalu mendukung penulis dan menemani penulis dari awal kuliah hingga penyelesaiannya penulisan skripsi ini. Terimakasih teman-teman, semoga kalian sehat dan sukses selalu.
13. **Teman-teman demis Kepengurusan Kopma Unhas TB.21** yang selalu menyemangati, mendukung dan selalu hadir di setiap pelaksanaan ujian penulis. Terima kasih kakak-kakak dan teman-teman semua.
14. **Seluruh mahasiswa Agribisnis angkatan 2019 (ADH19ANA)**, terima kasih atas rangkulan dan *support*-nya dari awal perkuliahan dan kebersamaannya hingga akhir perkuliahan.
15. **Untuk semua pihak** yang telah memberikan bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu. Terimakasih banyak.
16. Terakhir, terimakasih kepada **Nurul Ulfah** yang telah berjuang dan bersabar dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini di tengah-tengah gempuran pertanyaan kapan lulus dan kapan wisuda. Kamu hebat dan kuat, terimakasih untuk diriku.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SUSUNAN PENGUJI	iv
DEKLARASI.....	v
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Research Gap	4
1.6 Kerangka Penelitian	5
2. TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Sistem Agribisnis	7
2.2 Strategi Keunggulan Bersaing.....	7
2.3 Usaha Sayuran Hidroponik	8
2.4 Model Berlian Porter.....	9
2.5 Analisis SWOT	10
3. METODE PENELITIAN.....	13
3.1 Waktu dan Lokasi Penelitian	13
3.2 Metode Penelitian	13
3.2.1 Jenis dan Sumber Data.....	13
3.2.2 Metode Pengumpulan Data.....	14
3.3 Metode Analisis Data.....	14
3.4 Batasan Operasional.....	17
4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	18
4.1 Gambaran Umum Kebun Hidroponik Tirta Tani Farm	18

4.2	Sistem Agribisnis yang Diterapkan pada Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm	19
4.2.1	Subsistem Pengadaan dan Penyaluran Sarana Produksi (Input)	20
4.2.2	Subsistem Budidaya.....	23
4.3.3	Subsistem Pengolahan.....	25
4.3.4	Subsistem Pemasaran.....	26
4.4	Analisis Faktor Internal & Eksternal Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm Menggunakan Pendekatan Teori Model Berlian Porter.	27
4.5	Identifikasi Komponen Berlian Porter dalam SWOT	34
4.6	Strategi Keunggulan Bersaing Pada Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm Berdasarkan Kondisi Usaha Tirta Tani Farm.....	39
5.	KESIMPULAN DAN SARAN.....	45
5.1	Kesimpulan	45
5.2	Saran.....	45
	DAFTAR PUSTAKA	46
	LAMPIRAN.....	50

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Sumberdaya Lahan dan Bangunan pada Usaha Kebun Hidroponik Tirta Tani Farm Tahun 2023.	20
Tabel 2. Alat, Mesin dan Bahan yang Dimiliki Kebun Hidroponik Tirta Tani Farm Tahun 2023.	20
Tabel 3. Sumberdaya Manusia Usaha Kebun Hidroponik Tirta Tani Farm Tahun 2023.	23
Tabel 4. Identifikasi Komponen Berlian Porter dalam SWOT	34
Tabel 5. Pembentukan Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm	42
Tabel 6. Quantitative Preferensi Strategy Matrix Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm.....	6
Gambar 2. Diamond Porter's Model	10
Gambar 3. Matriks SWOT Kearns	11
Gambar 4. Struktur Organisasi Kebun Hidroponik Tirta Tani Farm	19

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi Lapangan	50
---	----

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian mengalami perkembangan yang pesat, dari yang awalnya dilakukan hanya untuk bercocok tanam dan memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari hingga kini dikembangkan menjadi salah satu sumber pendapatan masyarakat melalui kegiatan usahatani. Usahatani dapat diartikan sebagai kegiatan petani dalam mengelola usahatannya mulai dari persiapan lahan, mengoptimalkan faktor produksi, panen dan melakukan penjualan, agar hasil yang diperoleh cukup untuk dikonsumsi atau dijual untuk memperoleh pendapatan yang maksimum. Upaya kegiatan untuk menggunakan keterampilan, keahliannya dalam mengorganisir faktor produksi (lahan, tenaga kerja, dan modal) serta mengoperasikannya dalam proses produksi dan menjual dengan tingkat harga yang menguntungkan merupakan kegiatan manajemen usahatani (Widyantara, 2018).

Perkembangan pertanian tentunya tidak terlepas dari berbagai kendala. Salah satu permasalahan inti pertanian pangan di Indonesia yaitu lahan yang sudah kritis akibat konversi lahan dari sektor pertanian ke sektor bukan pertanian dan miskin unsur hara tanah karena seringnya penggunaan pupuk kimia anorganik pada lahan-lahan tersebut yang mengakibatkan unsur hara yang terkandung pada tanah semakin miskin. Fenomena ini tentu saja memiliki dampak buruk terhadap peningkatan kuantitas produksi pertanian, khususnya pangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Apalagi di wilayah perkotaan, lahan pertanian semakin minim dan cenderung dikembangkan untuk kebutuhan non pertanian, sedangkan permintaan terhadap kebutuhan pangan dari hasil pertanian terus meningkat. Untuk mengatasi kendala tersebut, penerapan sistem pertanian lahan sempit mulai dikembangkan. Sistem pertanian lahan sempit yang saat ini telah diterapkan di Indonesia adalah teknologi budidaya tanaman secara hidroponik (Lubis et al., 2021).

Budidaya dengan teknik hidroponik merupakan budidaya yang dilakukan dengan menggunakan media air, dimana kondisi air yang perlu diperhatikan adalah pasokan air, oksigen, nutrisi dan tingkat keasaman (pH). Teknik hidroponik sangat layak untuk diterapkan dan dikembangkan, selain untuk mengatasi lahan sempit, kegiatan usaha pertanian konvensional dinilai semakin tidak kompetitif lagi karena tingginya harga lahan saat ini (Hadfridar Putra et al., 2018). Petani juga dapat menghasilkan sayuran yang berkualitas melalui penggunaan teknologi tepat guna. Sayuran hidroponik sendiri ditandai dengan kualitas sayuran yang lebih baik dibandingkan dengan sayuran yang ditanam dengan cara tradisional atau konvensional, segar dan lebih bersih dibandingkan sayuran yang menggunakan media tanah. Oleh karena itu, sayuran hidroponik ini banyak digandrungi oleh para penggemarnya, mulai dari ibu rumah tangga hingga pebisnis dan hotel-hotel mewah yang memilih sayuran hidroponik untuk hidangan sehatnya. Hasil panen sayuran hidroponik biasanya dijual di supermarket atau masyarakat golongan menengah ke atas dan memiliki harga jual yang lebih tinggi dibandingkan sayuran konvensional (Kilmanun, 2018).

Bisnis sayuran hidroponik juga mulai berkembang di Sulawesi Selatan, khususnya di Kota Makassar dan Kabupaten Gowa. Usaha hidroponik ini dikembangkan dengan mengadopsi sistem agribisnis, dimana setiap aktivitas usaha mulai dari penyediaan input produksi hingga pemasaran produk dilakukan di tempat yang sama. Sistem agribisnis merupakan suatu konsep yang utuh, mulai dari sistem penyediaan sarana produksi (input),

sistem produksi (budidaya/*onfarm*), pengolahan dan pemasaran. Dengan diterapkannya kinerja sistem agribisnis yang baik diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk, daya saing dan keberlanjutan usaha agribisnis. Hubungan yang terjadi di antara masing-masing subsistem memiliki keterkaitan. Kegiatan budidaya di lini *on-farm* dapat berjalan dengan baik, salah satunya jika ditunjang dengan pengadaan dan penyaluran sarana produksi yang memadai. Selanjutnya, proses budidaya atau produksi primer sangat berperan penting dalam menghasilkan komoditas-komoditas dengan spesifikasi yang sesuai dengan permintaan subsistem pengolahan, baik dari segi standar mutu, kuantitas, maupun kontinuitas pasokan bahan baku produksi. Meskipun produk yang dihasilkan oleh subsistem pengolahan memiliki kualitas yang prima, tetapi mekanisme sistem agribisnis tidak akan berjalan sempurna apabila dalam penyampaian produk tersebut ke tangan konsumen tidak ditunjang dengan proses pemasaran, transportasi maupun pola distribusi yang sesuai (Nursidiq et al., 2020).

Salah satu usaha yang bergerak di bidang pertanian dan mengadopsi sistem agribisnis adalah Tirta Tani Farm. Tirta Tani Farm terletak di Desa Tetebatu, Kecamatan Pallangga, Kabupaten Gowa, Provinsi Sulawesi Selatan. Salah satu unit usahanya adalah sayuran yang diproduksi menggunakan teknik hidroponik NFT dengan dua jenis komoditi yaitu selada dan pakcoy. Selain menyediakan produk berupa sayuran, Tirta Tani Farm juga menyediakan jasa budidaya tanaman dengan teknik hidroponik. Tirta Tani Farm sendiri mendistribusikan produknya ke hotel-hotel, *cafe*, *restaurant* dan swalayan yang berada di Kota Makassar, sehingga walaupun budidayanya dilakukan di Kabupaten Gowa akan tetapi *market* dari usaha ini sebagian besar berada di Kota Makassar.

Tanaman sayuran merupakan salah satu komoditas unggulan karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Selain itu, sayuran juga memiliki masa panen yang relatif pendek yaitu 30-45 hari masa tanam, permintaan pasarnya juga cukup tinggi karena sayuran merupakan kebutuhan sehari-hari. Akan tetapi persaingan yang cukup ketat, harga sayuran hidroponik yang lebih mahal dibandingkan dengan sayuran konvensional membuat daya beli masyarakat terhadap produk sayuran hidroponik lebih rendah dibandingkan dengan sayuran konvensional. Hal ini sejalan dengan pendapat (Rabbani et al., 2017) yang menyatakan bahwa kebanyakan masyarakat masih banyak yang memilih sayuran dari petani konvensional karena harga yang lebih murah dan banyak masyarakat yang tidak terlalu memperhatikan kualitas dan kesehatan.

Persaingan usaha sayuran hidroponik di Sulawesi Selatan, khususnya di Kota Makassar dan Kabupaten Gowa juga mengalami persaingan yang cukup ketat. Beberapa usaha hidroponik berhenti di tengah jalan karena sulitnya bersaing dengan petani konvensional dan petani hidroponik lainnya. Hal ini sejalan dengan pendapat (Bangun & Sunaryanto, 2020) yang menyatakan bahwa semakin banyaknya masyarakat yang tertarik, tentunya berdampak pada persaingan yang sangat ketat terhadap keberlangsungan usaha sayuran di pasar. Munculnya beberapa pesaing produk serupa menjadi salah satu hambatan dalam mendistribusikan produk yang siap untuk dijual ke pasar, usaha yang tidak dapat bersaing tidak akan mampu bertahan. Pengembangan usaha dengan meningkatkan keunggulan bersaing juga akan membantu jalannya pembangunan sektor pertanian karena didukung dengan pengembangan usaha pertanian yang baik dan terstruktur secara kondusif. Kondisi kondusif yang perlu diperhatikan adalah perlu tersedianya semua komponen sistem agribisnis secara lengkap, mulai dari hulu hingga sampai ke hilir.

Analisis sistem agribisnis perlu dilakukan oleh suatu perusahaan agar dapat mengevaluasi sistem yang ada sehingga diketahui area perbaikan proses yang perlu dilakukan untuk meningkatkan keunggulan bersaing usaha agribisnis (Sa'id, 2018). Penerapan strategi keunggulan bersaing menjadi alternatif dan mempunyai arti yang sangat penting bagi perusahaan, karena penerapan strategi yang tepat akan mengarahkan perusahaan pada efektifitas usaha sehingga mampu mengarahkan keputusan-keputusan yang tepat bagi perusahaan untuk dapat bertahan dan memenangkan pasar (Elias, 2018).

Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm**” dikarenakan penulis ingin mengkaji lebih dalam bagaimana strategi keunggulan bersaing dari usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm ditinjau dari kacamata agribisnis berdasarkan fenomena-fenomena yang terjadi terkait usaha hidroponik saat ini.

1.2 Perumusan Masalah

Persaingan di era globalisasi menuntut perusahaan penyedia barang atau jasa untuk selalu tanggap dan jeli dalam apa yang terjadi saat ini. Terobosan baru dalam dunia usaha yaitu melalui strategi besaing, harus dilakukan untuk mendukung keberhasilan suatu produk yang ditawarkan kepada konsumen. Selain tantangan adanya persaingan usaha, perusahaan juga dihadapkan dengan tantangan adanya perubahan perilaku dan daya beli konsumen. Kondisi tersebut memerlukan strategi yang tepat bagi perusahaan terhadap situasi sekitar perusahaan yaitu pasar tempat perusahaan berkiprah dan perubahan-perubahan yang terjadi disekitarnya (Elias, 2018). Tirta Tani Farm merupakan salah satu usaha sayuran hidroponik yang terletak di Kabupaten Gowa dan medistribusikan produknya hingga ke Kota Makassar. Ketatnya persaingan usaha sayuran hidroponik di Sulawesi Selatan, terkhusus lagi di Kabupaten Gowa dan Kota Makassar mendorong Tirta Tani Farm untuk menerapkan strategi keunggulan bersaing agar mampu bertahan dan bersaing di pasar produk hidroponik. Untuk dapat mengidentifikasi strategi keunggulan bersaing yang diterapkan pada usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm, maka perlu diketahui bagaimana proses sistem agribisnis yang ada pada usaha tersebut, sehingga dapat dijabarkan area perbaikan berdasarkan proses yang terjadi. Berdasarkan permasalahan tersebut, penulis tertarik mengajukan pertanyaan penelitian mengenai:

1. Bagaimana gambaran sistem agribisnis yang terjadi pada usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm ?
2. Bagaimana strategi keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengidentifikasi sistem agribisnis yang terjadi pada usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm
2. Untuk menganalisis strategi keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat:

1. Bagi Peneliti, diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan terkait dengan proses bisnis dan strategi keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik.
2. Bagi Perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan pada pihak-pihak terkait, khususnya untuk Tirta Tani Farm dalam hal pembuatan kebijakan yang berhubungan dengan optimalisasi proses bisnis dan strategi keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik.
3. Bagi Institusi, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan bahan informasi yang berguna bagi segenap akademisi yang tertarik meneliti terkait proses bisnis dan strategi keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik.

1.5 Research Gap

Menurut M. Alvesson and Sandberg *dalam* (Jumliadi, 2020) *research gap* adalah permasalahan yang belum tuntas diteliti atau belum pernah diteliti oleh penelitian sebelumnya. *Research gap* dari sebuah penelitian umumnya unik dan menjadikan pembeda antara satu riset dengan riset lainnya. Sedangkan *novelty* adalah unsur kebaruan atau temuan dari sebuah penelitian. Penelitian dikatakan baik jika menemukan unsur temuan baru sehingga memiliki kontribusi baik bagi keilmuan maupun bagi kehidupan. Karya tulis ilmiah baik skripsi/tesis/desertasi masih bisa dikatakan memiliki *novelty* walaupun melibatkan penelitian yang sama persis dengan penelitian sebelumnya. Adapun *research gap* dan *novelty* pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. (Rahayu & Wanti, 2014) dengan judul penelitian “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing dengan Pendekatan Analisis SWOT pada Spartan Gym Pekanbaru”. Hasil penelitiannya adalah berdasarkan analisis pada kombinasi strategi matrik SWOT pada tabel 5.10, strategi Spartan Gym Pekanbaru yang efektif diperoleh strategi SO yaitu dengan memperluas pangsa pasar, menciptakan produk andalan yang mampu meningkatkan keunggulan produk dan melakukan kerjasama dengan pihak lain.
2. (Virgiana et al., 2020) dengan judul penelitian “Sistem Agribisnis Jagung di Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu”. Hasil penelitiannya adalah setiap subsistem agribisnis memiliki keterkaitan satu sama lain, optimalisasi setiap subsistem akan berpengaruh terhadap subsistem yang lainnya. Kinerja usahatani juga telah baik dan menguntungkan. Pemasaran produk belum efisien dikarenakan struktur pasar yang oligopsoni, belum adanya kekuatan penentuan harga produk dari petani, nilai keuntungan margin dan pangsa yang belum merata. Indeks agribisnis segi sarana produksi telah baik, sedangkan indeks agribisnis segi kinerja usahatani dan pemasaran belum baik.
3. (Prayoga, 2019) dengan judul penelitian “Implementasi Model Berlian Porter Dalam Penyusunan Arsitektur Strategik Untuk Pengembangan Pembiayaan Pertanian Pada BMT”. Hasil penelitiannya adalah BMT memiliki daya saing dan memiliki potensi untuk terus berkembang di tengah masyarakat perdesaan, khususnya sebagai alternatif dalam pengembangan pembiayaan pertanian. Faktor-faktor yang mendukung hal tersebut dapat diperinci melalui pendekatan Model Berlian Porter. Hasil analisis kuantitatif menjelaskan bahwa langkah *mobilization* atau pergerakan untuk mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki oleh lembaga mengurangi ancaman yang datang menjadi

preferensi utama, selanjutnya dilakukan strategi *competitive advantage*. Adapun strategi *investment* dan *damage control* dilakukan bersama-sama melalui jaringan BMT.

4. (Budi, 2015) dengan judul penelitian “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Jatim Selatan Malang”. Hasil penelitiannya adalah strategi Differensiasi di gunakan oleh suatu perusahaan guna mendapatkan keunikan sehingga bisa memberikan nilai lebih dari ekspektasi yang diinginkan pelanggan, dengan kelebihan tersebut perusahaan akan menawarkan produk dengan harga di atas pesaing lain.
5. (Handayani, 2019) dengan judul penelitian “Analisis Daya Saing Kedelai Lokal di Sumatera Utara”. Hasil penelitiannya adalah belum terintegrasi dan berkembang dengan baik seluruh komponen – komponen utama dalam berdaya saing. Selain itu, kondisi daya saing kedelai lokal saat ini masih lemah. Hal ini terlihat dari banyaknya komponen-komponen yang tidak saling mendukung. Pada komponen peranan pemerintah ternyata kebijakan dan sikap yang diberikan pemerintah dalam pengembangan agribisnis kedelai lokal telah mendukung seluruh komponen dalam agribisnis kedelai.

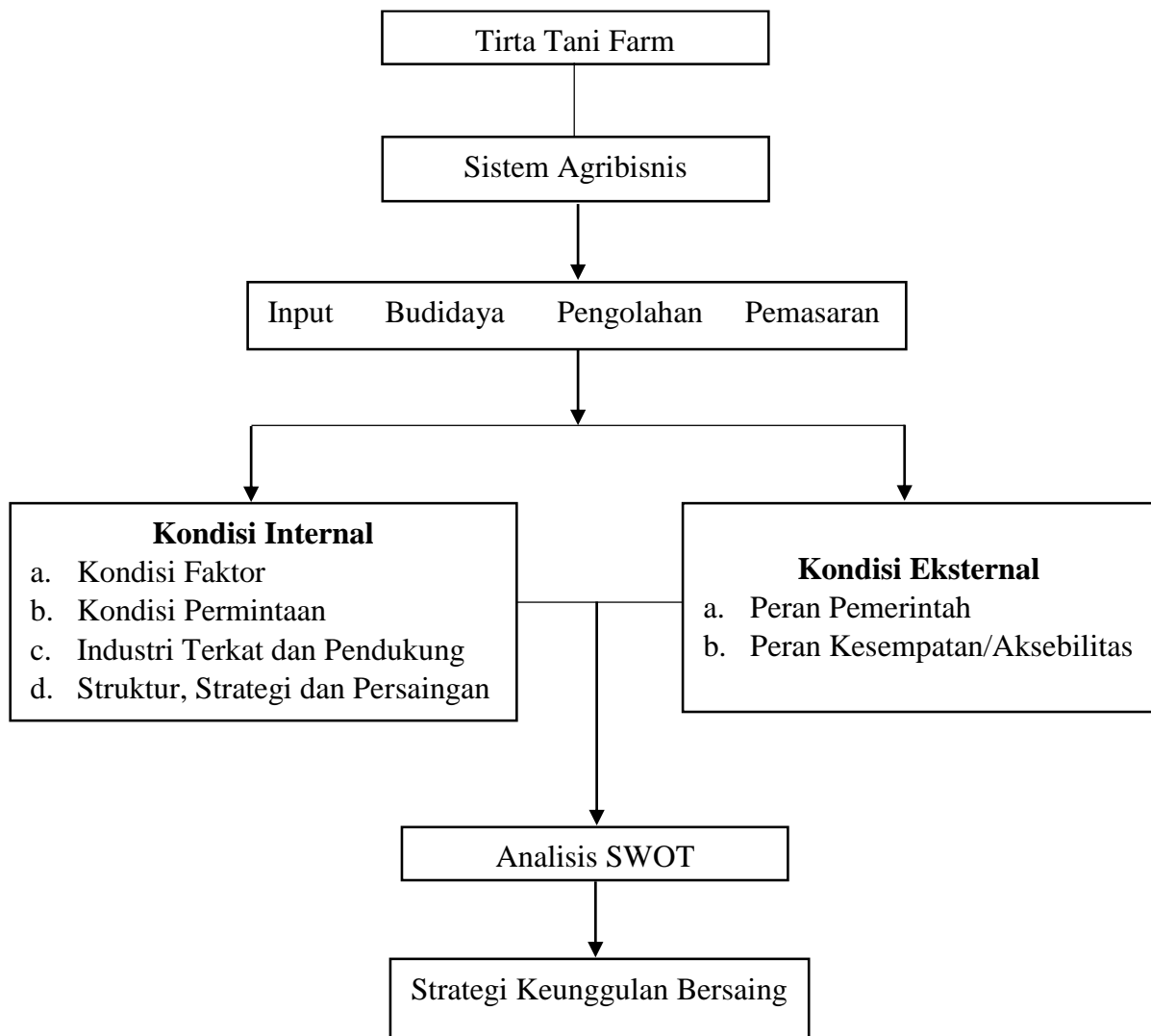
Berdasarkan penelitian di atas, terdapat berbagai strategi yang dapat digunakan dalam meningkatkan keunggulan bersaing suatu usaha. Adapun *novelty* atau kebaruan dari penelitian ini adalah belum ada yang meneliti terkait strategi keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik yang ditinjau dari kacamata agribisnis. *Output* yang dihasilkan dari penelitian ini adalah rumusan strategi-strategi yang dapat digunakan dalam meningkatkan keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Tirta Tani Farm.

1.6 Kerangka Penelitian

Pembangunan pertanian dapat diartikan sebagai suatu proses perubahan sosial. Implementasinya tidak hanya ditujukan untuk meningkatkan status dan kesejahteraan petani semata, tetapi sekaligus juga dimaksudkan untuk mengembangkan potensi sumber daya manusia secara ekonomi, sosial, politik, budaya dan lingkungan. Salah satu pembangunan pertanian yang dapat memberikan sumbangsih bagi perekonomian adalah pengembangan komoditas hortikultura. Pembangunan sub sektor hortikultura termasuk sayuran hidroponik akan berjalan baik dengan adanya integrasi dan sinergi antara kegiatan hulu hingga hilir. Untuk meningkatkan keunggulan bersaing suatu usaha, diperlukan suatu strategi. Setiap strategi memiliki konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun faktor-faktor eksternal yang dihadapi suatu usaha (Mardikaningsih et al., 2022). Perusahaan dapat mencapai keunggulan bersaing melalui proses bisnisnya. Proses bisnis dari usaha hidroponik sendiri dapat dilihat dari bagaimana keterkaitan antara sistem agribisnis yang ada pada usaha tersebut. Kegiatan dalam sistem agribisnis memberikan keterkaitan antara satu subsistem dengan subsistem lainnya. Pengadaan sarana produksi atau input akan mempengaruhi besar atau kecilnya jumlah produksi yang menunjang kegiatan produksi. Produk yang dihasilkan dari kegiatan usahatani akan memiliki keuntungan apabila dilakukan pengolahan dan pemasaran secara efisien (Virgiana et al., 2020).

Penelitian ini akan membahas mengenai Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm dengan meninjau sistem agribisnis yang terjadi di dalamnya. Untuk mengidentifikasi sistem agribisnis dan keunggulan bersaing dari usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm dilakukan analisis deskriptif menggunakan pendekatan Teori

Berlian Porter dengan alasan karena Model Berlian Porter merupakan salah satu model yang dapat digunakan untuk merumuskan daya saing untuk skala negara, daerah, industri, atau perusahaan individual. Kondisi tersebut kemudian disintesis untuk menyusun strategi keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik Tirta Tani Farm dengan menggunakan Analisis SWOT meliputi *competitive advantage, mobilization, investment, dan damage control*. Jenis-jenis strategi tersebut digunakan untuk menginventarisasi kondisi suatu industri sehingga dapat ditentukan prioritas utama yang harus diselesaikan lembaga sesuai kondisi dan kepentingan lembaga. Adapun pendekatan pendukung yang digunakan adalah *Quantitative Strategic Planning Matrix*. Skema kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada gambar 1 di bawah ini:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Tirta Tani Farm

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Agribisnis

Agribisnis merupakan kegiatan yang tidak hanya terfokus pada proses budidaya di lini *on-farm* (di dalam lahan budidaya) saja, melainkan juga merupakan sistem yang mencakup proses peningkatan nilai tambah komoditas-komoditas *on-farm*, melalui proses pengolahan serta pemasaran dan distribusinya (*off-farm*). Agribisnis sebagai sejumlah kegiatan yang dilibatkan dalam proses manufaktur dan distribusi input produksi, budidaya komoditas di lini *on-farm*, pengolahan produk-produk tersebut, proses pengemasan dan penyimpanan hingga proses pemasaran serta distribusi komoditas dan produk-produk yang dihasilkan dari proses pengolahan komoditas tersebut (Sa'id, 2018).

Sistem agribisnis yaitu keseluruhan aktivitas bisnis dibidang pertanian yang saling terkait dan saling tergantung satu sama lain, mulai dari : (1) subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi (input); (2) subsistem budidaya; (3) subsistem pengolahan; (4) subsistem pemasaran. Subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi juga sering disebut sebagai agribisnis hulu (*up-stream agribusiness*); diartikan sebagai kegiatan yang menginovasi, memproduksi dan mendistribusikan sarana produksi pertanian, baik industri alat mesin pertanian, pupuk, benih serta obat pengendalian hama dan penyakit. Subsistem budidaya adalah bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara afektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Subsistem pengolahan dapat berfungsi untuk mengadakan pengolahan lanjut baik tingkat primer, sekunder dan tersier untuk mengurangi susut nilai atau meningkatkan mutu produk agar dapat memenuhi kebutuhan dan selera konsumen, serta berfungsi memperlancar pemasaran hasil melalui perencanaan sistem pemasaran yang baik. Sedangkan subsistem pemasaran hasil pertanian merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan pemasaran suatu produk, kita harus mempertimbangkan saluran pemasaran yang dapat dipakai untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen (Adnyana et al., 2017).

2.2 Strategi Keunggulan Bersaing

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategis terus berkembang. Strategi adalah kekuatan motivasi untuk *stakeholders*, seperti *stakeholders*, *debtholders*, manajer, karyawan, konsumen, komunitas, pemerintah, dan sebagainya, yang baik secara langsung maupun tidak langsung menerima keuntungan atau biaya yang ditimbulkan oleh semua tindakan yang dilakukan oleh perusahaan (usahatani). Pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi, yaitu strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis. Dimana strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro. Strategi investasi merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Sedangkan strategi bisnis atau sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan suatu manajemen (Sobri, 2017).

Menurut Dubé & Renaghan *dalam* (Elias, 2018), keunggulan bersaing merupakan nilai yang diciptakan perusahaan untuk membedakan dirinya dari kompetitor. Nilai tersebut dapat diukur melalui harga yang rela dibayar oleh konsumen atas layanan jasa yang diberikan. Diperlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan keunggulan bersaing melalui

produk yang ada. Para petani seharusnya mampu meningkatkan produksi dan menjaga kualitas produk agar dapat memenuhi permintaan pasar dan harapan konsumen (Mardikaningsih et al., 2022). Keunggulan bersaing pada dasarnya merupakan sesuatu yang dinamis dan tidak dapat dipertahankan. Hal ini disebabkan karena persaingan hari ini dan persaingan di masa yang akan datang haruslah dipandang sebagai persaingan dengan dinamika yang tinggi dan bukan merupakan sesuatu yang statis sehingga membutuhkan strategi yang tepat (Rahmidani, 2015). Kotler (2003) mengatakan bahwa keunggulan bersaing adalah keunggulan atas pesaing yang didapat dengan cara mendapatkan jumlah pelanggan yang lebih besar, melalui harga yang lebih murah atau dengan menyediakan lebih banyak manfaat yang sesuai dengan penetapan harga yang lebih tinggi. Keunggulan bersaing merupakan alat dalam pencapaian tujuan-tujuan finansial organisasi untuk mendapatkan keberhasilan melebihi para pesaingnya. Keunggulan perusahaan pada dasarnya tumbuh dari nilai atau manfaat yang dapat diciptakan perusahaan atau organisasi bagi para pembelinya.

Strategi Bersaing merupakan integrasi dan kordinasi dalam melakukan perancangan komitmen dan tindakan untuk memenangkan persaingan dalam pasar yang bersifat spesifik. Strategi Bersaing adalah bagaimana organisasi mem-positikan bisnisnya lebih kompetitif dibandingkan dengan industri sejenis lainnya (Sopandi, 2017). Strategi keunggulan bersaing pada umumnya mengacu kepada konsep Porter (1990), menjelaskan dalam persaingan industri perusahaan dalam merumuskan strategi bersaing dengan cara melakukan pengembangan dalam *lower cost strategy dan differentiation strategy*.

2.3 Usaha Sayuran Hidroponik

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu Negara. Usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Berdasarkan pengertian diatas maka peneliti dapat mengambil suatu kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Lenda et al., 2021).

Sayuran merupakan salah satu bahan pangan hasil pertanian sebagai pelengkap kebutuhan vitamin dan mineral, juga serat untuk menunjang kesehatan manusia. Kesadaran akan kesehatan telah mendorong manusia untuk mengonsumsi sayuran yang sehat secara rutin. Sayur merupakan salah satu kebutuhan pokok yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan gizi masyarakat, sehingga banyak petani yang memanfaatkannya sebagai peluang bisnis dan usaha yang cukup menguntungkan mereka. Tanaman sayuran biasanya dibudidayakan dengan cara konvensional dan hidroponik (Kilmanun, 2018).

Hidroponik berasal dari bahasa Yunani yaitu *hydroponos*. Kata *hydroponos* merupakan gabungan dari dua kata yaitu *hydro* yang artinya air dan *ponos* yang artinya bekerja. Jadi dapat dikatakan hidroponik merupakan proses pengerjaan dengan air, yaitu merupakan sistem penanaman dengan media tanam yang banyak mengandung air. Pemberdayaan air juga sebagai

dasar pengembangan tubuh tanaman dan berperan dalam proses fisiologi tanaman. Hidroponik merupakan sebutan untuk sebuah teknologi bercocok tanam tanpa menggunakan tanah. Media untuk menanam digantikan dengan media tanam lain seperti rockwool, arang sekam, zeolit, dan berbagai media yang ringan dan steril untuk digunakan. Hal yang terpenting pada teknik hidroponik adalah penggunaan air sebagai pengganti tanah untuk menghantarkan larutan hara ke dalam akar tanaman (Lubis et al., 2021).

Salah satu teknik hidroponik yang banyak digunakan untuk menghasilkan sayuran daun, seperti selada dan pakcoy yang berkualitas adalah *Nutrient film technique* (NFT). Sistem hidroponik ini merupakan model budidaya dengan meletakkan akar tanaman pada lapisan larutan hara yang dangkal. Larutan hara tersebut tersirkulasi dan mengandung nutrisi sesuai kebutuhan tanaman. Perakaran bisa berkembang di dalam larutan nutrisi. Aplikasi sistem ini perlu mempertimbangkan kemungkinan terjadinya kelebihan air, yang akan mengurangi jumlah oksigen. Oleh karena itu maka lapisan nutrisi dalam sistem NFT dibuat sedemikian rupa, maksimal tinggi larutan 3 mm, sehingga kebutuhan air (nutrisi) dan oksigen dapat terpenuhi (Maulido et al., 2016).

Tren baru menunjukkan bahwa sayuran hidroponik semakin diminati oleh masyarakat khususnya wilayah perkotaan. Hal ini karena sayuran yang ditanam secara hidroponik memiliki keunggulan: ramah lingkungan, produksi yang dihasilkan higienis, pertumbuhan tanaman lebih cepat, kualitas hasil tanaman dapat terjaga dan kuantitas dapat lebih meningkat. Selain itu dengan menanam sayuran dengan sistem hidroponik dapat mengatasi krisis lahan. Sayuran hidroponik dibutuhkan oleh swalayan restoran, kafe, dan hotel di kota-kota besar. Mereka merupakan pasar potensial yang menyerap sayuran hidroponik dan menjadi peluang usaha (Kilmanun & Ndaru, 2020).

2.4 Model Berlian Porter

Secara spesifik, Porter (1990) memperkenalkan Model Berlian Porter (Porter's Diamond Model). Perumusan daya saing dalam Model Berlian Porter (1990) diterapkan untuk skala negara, daerah, industri, serta perusahaan individual, baik barang maupun jasa. Model berlian yang disusun oleh Porter sebenarnya merupakan sebuah kerangka terkait daya saing perusahaan domestik dalam kanvas persaingan internasional yang kemudian memberi nilai terhadap suatu negara. Model Berlian Porter menjelaskan tentang empat determinan pokok yang membentuk model berlian dan saling menguatkan antara salah satu dengan lainnya. Empat determinan tersebut adalah (1) kondisi faktor (*factor condition*), (2) kondisi permintaan (*demand condition*), (3) industri-industri yang berkaitan dan mendukung (*related and supporting industries*), (4) strategi, struktur, dan persaingan perusahaan (*firm strategy, structure, and rivalry*). Selain itu juga terdapat determinan penunjang yakni faktor kesempatan (*chance*) dan faktor pemerintah (*government*). Model tersebut akan menciptakan struktur yang menentukan aturan persaingan di setiap sektor memainkan peran dalam persaingan jangka panjang (Prayoga, 2019). Model Berlian Porter digambarkan pada gambar 2 di bawah ini: