

DAFTAR PUSTAKA

- Alviani, P., 2015. Bertanam Hidroponik Untuk Pemula. Bibit Publisher.
- Amal, M. I., Sofyan, S., & Zulkarnain, Z. (2022). Analisis Swot: Faktor nternal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 7(4), 296-306.
- Anonim. 2010. Budidaya Hortikultura di Musim Hujan Kendala dan Kiat Mengatasinya. *Budidaya.blogspot.com*.
- Ariyanto, 2008. Analisis Tata Niaga Sayuran Bayam. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Arini Mega Puspita. 2018. "Pengaruh Strategi Bisnis terhadap Kinerja Perusahaan dengan Manajemen Laba sebagai variabel Intervening".
- David, Fred, R., 2017. *Strategic Management Manajemen Strategi Konsep*. Edisi 12. Jakarta. Salemba Empat
- Davis J. H and R. A Golberg 1945. *A Concept Of Agribusiness* Harvard Business School. Research Division.
- Fatonny Nur, Nurmala Rita, F. A. 2021. Strategi Pengembangan Usaha Rumput laut di Kab. Takalar Prov. Sulawesi Selatan. Institut Pertanian Bogor.
- Jatmiko, Rohmat Dwi. 2003. *Manajemen Stratejik*. Universitas Muhammadiyah Malang Press. Malang.
- Karsono. 2002. *Pengertian dan Penjelasan Tanaman Hidroponik*. Kencana. Jakarta.
- Krisnamurthi, Bayu., 2020. *Pengertian Agribisnis*. Puspa Swara. Depok.
- Kotler, Philip (2006). *Manajemen pemasaran*, jilid I, Edisi kesebelas, Jakarta, P.T Indeks Gramedia.
- Kotler, Philip. 2008. *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*. Jakarta: Indeks
- Lingga, 2005. *Hidroponik Bercocok Tanam Tanpa Tanah*. Penebar Swadaya. Jakarta

- Mazlina, M., *et al.*, 2021. Peningkatan Ekonomi Keluarga Dengan Memanfaatkan Sistem Hidroponik Pada Masa Pandemi Di Desa Marindal-I Kecamatan Patumbak. *Prioritas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(01), 56–64.
- Muntaha, M. M. 2018. Sayuran Hidroponik Ditopang Permintaan Restoran dan Kafe. <https://radarbojonegoro.Jawapos.com/%0Aread/2018/01/20/41807/sayuranidoponik=ditopang-permintaanrestoran-dan-caf%C3%A9>
- Nasution, M. A. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik Di Kut Hidrotani Sejahtera (Doctoral dissertation).
- Prihmantoro, 2008. Teknik Budidaya Sayuran Secara Hidroponik. Binarupa Aksara. Jakarta.
- Rangkuti, 2017. Teknik Membedah Kasus Bisnis : Analisis SWOT. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Robert, J. R. 2004. Factor Affecting Eggs Internal Quality and Eggshell Quality In Laying Hens. *Journal Poultry Science*. 41: 161-177.
- Rosidah. 2014. Potensi Ubi Jalar sebagai Bahan Baku Industri Pangan. *TEKNOBUGA*, 1(1): 44-52.
- Sa'id, E. G., 2018. Agribisnis dan Ekonomi Pangan. Modul Ekonomi Pangan, 1–43.
- Siahaan, H. (2008). Manajemen Risiko pada Perusahaan & Birokrasi. Jakarta: Elexmedia.
- Suciati, R., *et al.*, 2021. Analisa SWOT Strategi Digitalisasi pada Era New Normal untuk Pertumbuhan Ekonomi di Sumatera, Indonesia. *Jurnal Ilmiah Aset Vol. 23 (1)*, 63-83.
- Sudarmodjo, 2008. Panduan Budidaya Tanaman Sayuran. Bagian Produksi Tanaman Departemen Agronomi dan Hortikultura. Institut Pertanian Bogor.
- Sularno, S., & Jauhari, S. 2017. Peluang Usaha Melalui Agribisnis Mina Padi Untuk Meningkatkan Pendapatan Petani. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 10(2), 268. <https://doi.org/10.20961/sepa.v10i2.14136>

- Suwandi, 2009. Menakar Kebutuhan Hara Tanaman Dalam Pengembangan Inovasi Budidaya Sayuran Berkelanjutan. *Pengembangan inovasi pertanian*, (2) 2 ;131-147.
- Tandjung, J. W. 2011. *18 Jurus Ampuh Menyiasati Persaingan Bisnis*. Andi Publisher.
- Waliyanti, Nur Indah., 2022. Analisis Strategi dan Keberlanjutan Usaha Sayuran Hidroponik pada Masa Pandemi COVID-19 di Kota Makassar (Studi Kasus Di Green Top Farm). Skripsi. Universitas Hasanuddin. Makassar.

LAMPIRAN**Lampiran 1. Identitas Responden CV. Akar Hidroponik**

No	Nama	Umur	Pendidikan
1.	Geralz Geerhan	34	S1
2.	Ariesman M	32	S2
3.	Akmal	33	SMA
4.	Natasya Nur Ain	24	S1
5.	Arfindy Nur Fitriani Amir	24	S1
6.	Jumain	36	SMA
7.	Amal	22	SMA
8.	Rudi Fidmatan	22	SMA

Lampiran 2. Kuesioner Penelitian**Kuesioner SWOT (Pemilik dan Karyawan)****Kuesioner Penelitian Penentuan Faktor Internal dan Eksternal****STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS
SAYURAN HIDROPONIK****(Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik Kecamatan
Moncongloe Kabupaten Maros)**

No. Responden : _____

Nama Responden : _____

Umur : _____

Jabatan/Bagian : _____

Lama Bekerja : _____

Saya mengharapkan Bapak/Ibu dapat mengisi kuesioner ini secara objektif dan benar, karena kuesioner ini digunakan untuk penelitian skripsi dengan tujuan ilmiah. Sehingga dibutuhkan data yang valid dan akurat. Atas kesediannya saya ucapkan terima kasih.

Peneliti**Trianti Alkadri****P042202019****PROGRAM STUDI AGRIBISNIS****SEKOLAH PASCASARJANA****UNIVERSITAS HASANUDDIN****2023**

I. Identitas Pemilik dan Profil Usaha

1. Nama Pengelola :
2. Jenis Kelamin : P/L
3. Umur :.....Tahun
4. Pendidikan Terakhir :
5. Pekerjaan Pokok :
6. Nama Usaha :
7. Alamat Usaha :
8. Tahun berdiri :Tahun
9. Status Kepemilikan Usaha :

II. Daftar pertanyaan Untuk Pemilik Usaha Agribisnis CV. Akar Hidroponik

1. Kapan usaha agribisnis CV. Akar Hidroponik didirikan ?

.....

2. Apa harapan anda untuk usaha agribisnis sayuran hidroponik untuk 5 tahun kedepan ?

.....

3. Bagaimana cara anda mewujudkan harapan anda?

.....

4. Berapa jumlah karyawan pada usaha agribisnis CV. Akar Hidroponik?

.....

5. Apa saja visi dan misi yang ada dalam struktur usaha anda ?

.....

III. Penentuan Faktor Eksternal Usaha yang Dipengaruhi oleh Konsumen (Peluang dan Ancaman)

Tujuan:

Menentukan faktor-faktor strategis yang akan dimasukkan kedalam kelompok Peluang dan Ancaman dalam Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Sayuran Hidroponik (Studi Kasus Pada CV. Akar Hidroponik Kecamatan Moncongloe Kabupaten Maros)

Petunjuk pengisian:

1. Berilah rating (peringkat) pada masing-masing faktor internal (kekuatan) dan eksternal (peluang) yang bersifat positif berdasarkan kriteria:

1 = sangat lemah

2 = lemah

3 = kuat

4 = sangat kuat

Sedangkan untuk factor-faktor internal (kelemahan) dan faktor eksternal (ancaman) yang bersifat negative berdasarkan kriteria :

4 = sangat sulit diatasi

3 = sulit diatasi

2 = mudah diatasi

1 = sangat mudah diatasi

2. Pemberian bobot masing-masing factor dilakukan dengan memberikan tanda (√) pada tingkat 1-4 yang paling sesuai.

Penentuan Rating Faktor Internal

NO	Faktor Internal	Alternatif Jawaban			
		1	2	3	4
kekuatan					
1.	Kualitas produk sudah dikenal baik				
2.	Pelayanan baik terhadap konsumen				
3.	Penyediaan produksi sayuran yang beragam				
4.	Lokasi yang strategis				
5.	Saluran distribusi yang efektif				
Kelemahan					
1.	SDM yang masih kurang				
2.	Kurangnya kreasi kemasan				
3.	Kurangnya kegiatan promosi				
4.	Pembukuan dan pengarsipan masih belum tersusun rapi				

Penentuan Rating Faktor Internal

NO	Faktor Eksternal	Alternatif Jawaban			
		1	2	3	4
Peluang					
1.	Permintaan sayuran meningkat				
2.	Merencanakan <i>outlet</i> di beberapa lokasi di kota makassar				
3.	Mengikuti setiap <i>event</i> yang ada				
4.	Mengatur strategi kerjasama dengan berbagai pihak				
5.	Perubahan pola konsumen gaya hidup masyarakat				
Ancaman					
1.	Promosi dari perusahaan lain yang lebih baik				
2.	Keluhan dari pelanggan				
3.	Teknologi yang digunakan				
4.	Tawar menawar konsumen				
5.	Banyaknya pesaing perusahaan				

Lampiran 2. Data Hasil Kueisioner dan Pemberian Rating Faktor Internal

Faktor IFAS

No	Faktor Internal	Responden								Rata-Rata
		1	2	3	4	5	6	7	8	
S1	Kualitas produk sudah dikenal baik	4	4	4	3	4	4	3	4	3,8
S2	Pelayanan baik terhadap konsumen	4	4	3	2	4	3	4	4	3,5
S3	Penyediaan produksi sayuran yang beragam	4	4	3	2	4	3	3	4	3,4
S4	Lokasi yang strategis	4	3	3	3	4	3	2	3	3,1
S5	Saluran distribusi yang efektif	2	4	2	3	3	3	4	3	3
W1	SDM yang masih kurang	2	1	2	2	1	3	2	2	1,9
W2	Kurangnya kreasi kemasan	2	1	1	3	1	3	1	2	1,8
W3	Kurangnya kegiatan promosi	1	2	2	1	1	1	2	1	1,4
W4	Pembukuan dan pengarsipan masih belum tersusun rapi	1	1	1	1	1	2	2	1	1,3

Faktor EFAS

No	Faktor Internal	Responden								Rata-Rata
		1	2	3	4	5	6	7	8	
O1	Permintaan sayuran meningkat	4	3	4	3	3	4	4	4	3,6
O2	Merencanakan outlet di beberapa lokasi di Kota Makassar	2	3	3	4	3	4	4	4	3,4
O3	Mengikuti setiap event-event yang ada	3	2	4	4	3	4	3	3	3,3
O4	Mengatur strategi kerjasama dengan berbagai pihak	3	3	3	3	3	4	3	3	3,1
O5	Perubahan pola konsumsi gaya hidup masyarakat	2	4	3	3	4	4	2	2	3
T1	Promosi dari perusahaan lebih baik	2	2	3	4	3	3	2	3	2,7
T2	Keluhan dari pelanggan	4	3	1	1	4	3	2	2	2,5
T3	Teknologi yang digunakan	1	4	3	1	1	4	2	3	2,4
T4	Tawar menawar konsumen	1	2	1	3	2	3	4	2	2,3
T5	Banyaknya pesaing perusahaan	2	1	4	1	3	1	2	3	2,1

No	Faktor Eksternal	Responden								Total	Bobot
		1	2	3	4	5	6	7	8		
O1	Permintaan sayuran meningkat	4	3	4	3	3	4	4	4	29	0,22
O2	Merencanakan outlet di beberapa lokasi di Kota Makassar	2	3	3	4	3	4	4	4	27	0,21
O3	Mengikuti setiap event-event yang ada	3	2	4	4	3	4	3	3	26	0,2
O4	Mengatur strategi kerjasama dengan berbagai pihak	3	3	3	3	3	4	3	3	25	0,19
O5	Perubahan pola konsumsi gaya hidup masyarakat	2	4	3	3	4	4	2	2	24	0,18
Total Peluang										131	1
T1	Promosi dari perusahaan lebih baik	2	2	3	4	3	3	2	3	22	0,23
T2	Keluhan dari pelanggan	4	3	1	1	4	3	2	2	20	0,21
T3	Teknologi yang digunakan	1	4	3	1	1	4	2	3	19	0,2
T4	Tawar menawar konsumen	1	2	1	3	2	3	4	2	18	0,19
T5	Banyaknya pesaing perusahaan	2	1	4	1	3	1	2	3	17	0,18
Total Ancamana										96	1

Lampiran 3. Perhitungan Bobot Faktor Internal dan Eksternal

No	Faktor Internal	Responden								Total	Bobot
		1	2	3	4	5	6	7	8		
S1	Kualitas produk sudah dikenal baik	4	4	4	3	4	4	3	4	30	0,22
S2	Pelayanan baik terhadap konsumen	4	4	3	2	4	3	4	4	28	0,21
S3	Penyediaan produksi sayuran yang beragam	4	4	3	2	4	3	3	4	27	0,2
S4	Lokasi yang strategis	4	3	3	3	4	3	2	3	25	0,19
S5	Saluran distribusi yang efektif	2	4	2	3	3	3	4	3	24	0,18
Total Kekuatan										134	1
W1	SDM yang masih kurang	2	1	2	2	1	3	2	2	15	0,3
W2	Kurangnya kreasi kemasan	2	1	1	3	1	3	1	2	14	0,28
W3	Kurangnya kegiatan promosi	1	2	2	1	1	1	2	1	11	0,22
W4	Pembukuan dan pengarsipan masih belum tersusun rapi	1	1	1	1	1	2	2	1	10	0,2
Total Kelemahan										50	1

Lampiran 4. Hasil Penelitian QSPM

SWOT	Bobot	Alternatif Strategi															
		1		2		3		4		5		6		7		8	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
S1	0,22	4	0,88	4	0,88	4	0,88	3	0,66	4	0,88	4	0,88	3	0,66	3	0,66
S2	0,21	4	0,84	4	0,84	3	0,63	3	0,63	3	0,63	4	0,84	3	0,63	4	0,84
S3	0,2	3	0,6	3	0,6	3	0,6	3	0,6	3	0,6	4	0,8	4	0,8	4	0,8
S4	0,19	3	0,57	4	0,76	3	0,57	2	0,38	3	0,57	4	0,76	4	0,76	4	0,76
S5	0,18	3	0,54	4	0,72	4	0,72	3	0,54	3	0,54	3	0,54	4	0,72	4	0,72
W1	0,3	3	0,9	3	0,9	4	1,2	3	0,9	4	1,2	3	0,9	4	1,2	3	0,9
W2	0,28	4	1,12	4	1,12	3	0,84	4	1,12	4	1,12	3	0,84	4	1,12	3	0,84
W3	0,22	4	0,88	3	0,66	4	0,88	4	0,88	4	0,88	4	0,88	4	0,88	4	0,88
W4	0,2	3	0,6	3	0,6	4	0,8	3	0,6	4	0,8	3	0,6	3	0,6	3	0,6
O1	0,22	4	0,88	3	0,66	3	0,66	3	0,66	3	0,66	4	0,88	4	0,88	4	0,88
O2	0,21	3	0,63	4	0,84	4	0,84	4	0,84	4	0,84	4	0,84	4	0,84	4	0,84
O3	0,2	3	0,6	4	0,8	4	0,8	4	0,8	4	0,8	3	0,6	4	0,8	4	0,8
O4	0,19	3	0,57	4	0,76	3	0,57	3	0,57	4	0,76	4	0,76	4	0,76	4	0,76
O5	0,18	4	0,72	3	0,54	4	0,72	4	0,72	4	0,72	3	0,54	4	0,72	4	0,72
T1	0,23	4	0,92	4	0,92	3	0,69	4	0,92	3	0,69	3	0,69	4	0,92	4	0,92
T2	0,21	3	0,63	4	0,84	3	0,63	4	0,84	3	0,63	4	0,84	4	0,84	4	0,84
T3	0,2	4	0,8	3	0,6	4	0,8	4	0,8	4	0,8	4	0,8	4	0,8	3	0,6
T4	0,19	3	0,57	4	0,76	3	0,57	3	0,57	3	0,57	4	0,76	4	0,76	4	0,76
T5	0,18	4	0,72	4	0,72	3	0,54	4	0,72	4	0,72	4	0,72	4	0,72	4	0,72
Total			13,97		14,52		13,94		13,75		14,41		14,47		15,41		14,84