



Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik di Hidroponik Binjai

Albert Albert*, Vitus Dwi Yuniarto Budi Ismadi

Program Studi Program Profesi Insinyur, Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro
Jl Prof Soedarto,SH, Universitas Diponegoro Tembalang, Semarang, Indonesia 50275

*Corresponding author: albertmasli11@gmail.com

(Received: November 6, 2023; Accepted: December 14, 2023)

Abstract

Hydroponic Vegetable Business Development Strategy in Hidroponik Binjai. Vegetable commodities play an important role in meeting food consumption and nutritional needs. Consumption of vegetable commodity products is increasing, in line with the growing awareness of healthy living. With increasing consumer knowledge on health, the threat of pesticides, and environmental problems, hydroponic vegetables are increasingly getting attention and are in demand by the public for daily consumption. The increasing consumption of hydroponic vegetables provides great opportunities for Hidroponik Binjai. Based on the SWOT Analysis show its strengths such as the ability to work with business partners, skilled workforce, having support institutions, training programs, and land use efficiency. The weaknesses are the inability to produce their own seeds, not enough experience, limited packaging facilities, relatively weak financial management, and low and unsophisticated green house space technology. The opportunities include opening modern markets, increasing orders for vegetables, receiving government policy support, and a high level of partner trust. The threats are difficulties and delays in the supply of seeds and nutrients, the quality of vegetables to meet the wishes of partners, business competition and demand from consumers that are not fixed, and strong consumer bargains. The results of the SWOT analysis quadrant are in an aggressive strategy (S-O), which must be able to maintain the trust of business partners, manage effectively and efficiently, educate and provide ideas and ideas to the surrounding community and farmer groups, so that they have employees who are productive at work and can increasing high production.

Keywords: strategy, business development, vegetable commodities, hydroponic vegetables, SWOT Analysis

Abstrak

Komoditas sayuran berperan penting dalam memenuhi konsumsi pangan dan kebutuhan gizi. Konsumsi produk komoditas sayuran semakin meningkat, diimbangi dengan tumbuhnya kesadaran akan hidup sehat. Dengan meningkatnya pengetahuan konsumen pada kesehatan, ancaman pestisida, dan masalah lingkungan, sayuran hidroponik semakin mendapatkan perhatian dan diminati oleh masyarakat untuk konsumsi sehari-hari. Meningkatnya konsumsi sayuran hidroponik memberikan peluang yang besar bagi usaha sayuran Hidroponik Binjai. Berdasarkan hasil analisis SWOT, kekuatannya seperti kemampuan bekerja dengan mitra bisnis, tenaga kerja terampil, mendapatkan dukungan dari lembaga, memiliki pelatihan, dan penggunaan lahannya efisien. Kelemahannya adalah ketidakmampuan dalam menghasilkan benih sendiri, belum cukup berpengalaman, fasilitas pengemasan yang masih terbatas, manajemen keuangan yang relatif lemah, dan teknologi ruang *green house* yang rendah dan belum canggih. Peluangnya antara lain terbukanya pasar modern, peningkatan pesanan sayuran, mendapat dukungan kebijakan pemerintah, dan tingkat kepercayaan mitra yang tinggi. Ancamannya ialah kesulitan dan terhambatnya pasokan benih, kualitas sayuran untuk memenuhi keinginan mitra, persaingan usaha, dan permintaan dari konsumen tidak tetap, dan

tawar-menawar konsumen yang kuat. Hasil dari kuadran analisis SWOT berada pada strategi agresif (S-O), yaitu harus mampu menjaga kepercayaan dari mitra usaha, mengelola secara efektif dan efisien, mengedukasi dan mengembangkan ide kepada masyarakat sekitar dan kelompok tani, sehingga memiliki karyawan yang produktif dalam bekerja dan dapat meningkatkan produksi yang tinggi.

Kata kunci: *strategi, pengembangan usaha, komoditas sayuran, sayuran hidroponik, Analisis SWOT*

How to Cite This Article: Albert, A. & Ismadi, V. D. Y. B. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik di Hidroponik Binjai. *JPII*, 1(8), 307-315. DOI: <https://doi.org/10.14710/jpii.2023.23908>

PENDAHULUAN

Hidroponik berasal dari kata “*hidro*” yang artinya air dan “*ponus*” yang artinya daya. Hidroponik dapat berarti pemberdayaan air sebagai dasar perkembangan tubuh tanaman dan berperan dalam proses fisiologis tanaman. Menanam sayuran secara hidroponik merupakan bisnis yang menguntungkan dan memungkinkan siapa saja untuk menanamnya karena harga jualnya lebih tinggi dari budidaya sayuran pada umumnya. Namun, dalam budidaya perlu mengetahui dan mengelola hal-hal teknis, terutama yang berkaitan dengan proses produksi. Dimulai dari penanaman dan pemeliharaan hingga panen dan pemasaran selanjutnya. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan utama pengusaha untuk mempertahankan kelangsungan usaha, mengembangkan dan menghasilkan keuntungan (Kusnawan, 2008).

Hidroponik dalam arti luas adalah teknik bercocok tanam yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan nutrisi tanaman, artinya tanpa tanah dalam artian sehari-hari. Dimanapun pertumbuhan sistem hidroponik tetap bisa berkembang asalkan unsur hara (nutrisi) yang diperlukan selalu ada. Pada tanaman konvensional, fungsi tanah untuk menopang tanaman, dan air irigasi merupakan pelarut nutrisi yang dapat diserap oleh tumbuhan. Pemikiran tersebut menghasilkan teknik budidaya hidroponik yang memenuhi kebutuhan akan air yang mengandung unsur hara yang diperlukan untuk kelangsungan tumbuh kembang tanaman di akar tanaman (Anonim, 2018).

Semakin banyak pengusaha usaha tani yang membuka perusahaan hidroponik di Kota Binjai. Salah satunya ialah perusahaan Hidroponik Binjai yang bergerak dalam budidaya sayuran hidroponik yang terletak di Jalan Danau Tondano No. 103, Kelurahan Sumber Karya, Kecamatan Binjai Timur, Kota Binjai, Provinsi Sumatera Utara. Untuk mendukung pengembangan usaha sayuran hidroponik yang berkelanjutan dan mampu memiliki daya saing, sehingga dapat menjaga keutuhan perusahaan dalam menjalankan usahanya, juga harus memiliki penyusunan rencana dan strategi usaha yang efektif agar dapat mencapai target bisnis yang telah ditetapkan. Dengan memanfaatkan kemajuan dalam perekonomian, pendidikan, kesadaran masyarakat dalam menjalani gaya hidup sehat dan ramah lingkungan, dan peningkatan pendapatan, maka

menyebabkan permintaan pada hasil produksi dari usaha sayuran hidroponik meningkat, sehingga potensi dan peluang pengembangan usaha sayuran hidroponik cukup prospektif.

Tujuan dari studi kasus ini adalah untuk mengetahui faktor internal dan eksternal pada Hidroponik Binjai, serta strategi pengembangan yang dilakukan pada usaha sayuran hidroponik di Hidroponik Binjai.

Keunggulan Teknologi Hidroponik

Produk konvensional yang ditanam di tanah melemahkan pertumbuhan dan kualitas tanaman karena penggunaan tanah yang berkelanjutan dan terus-menerus melemahkan kesuburan dan strukturnya. Teknologi hidroponik merupakan pilihan yang tepat untuk mendapatkan hasil produksi yang lebih baik dari segi kualitas, kuantitas dan kontinuitas. Nutrisi yang dipasok ke tanaman dapat diserap dengan sempurna dan waktu panen dipersingkat.

Pembagian Sistem Hidroponik

Hidroponik menurut Savage (1985) dalam Susila (2013), berdasarkan sistem irigasinya dikelompokkan menjadi: (1) Sistem terbuka dimana larutan hara tidak digunakan kembali, misalnya pada hidroponik dengan penggunaan irigasi tetes *drip irrigation* atau *trickle irrigation*, (2) Sistem tertutup, dimana larutan hara dimanfaatkan kembali dengan cara resirkulasi. Sedangkan berdasarkan penggunaan media atau substrat dapat dikelompokkan menjadi (1) *Substrat System* dan (2) *Bare Root System*.

Pengertian Strategi

Strategi adalah respon secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi. Bahwa strategi adalah rencana jangka panjang yang telah disiapkan untuk mencapai misi dan menghadapi berbagai kendala yang akan dimasuki oleh suatu organisasi. Strategi yang dimiliki oleh organisasi harus konsisten dengan sasaran dan dapat dicapai dengan sumber daya yang ada atau yang diperkirakan akan ada serta memperhitungkan masalah-masalah peluang yang mungkin ada pada lingkungan (Hafidudin dan Tanjung, 2012).

Perumusan Strategi

Proses manajemen strategis meliputi empat elemen dasar (Hunger dan Wheelen, 2003) dalam (Sofiansyah, 2008):

- a. Pengamatan lingkungan: proses manajemen mengamati lingkungan eksternal untuk melihat kesempatan dan ancaman serta mengamati lingkungan internal untuk melihat kekuatan dan kelemahan.
- b. Perumusan strategi: pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan.
- c. Implementasi strategi: proses dimana manajemen mewujudkan strategi dan kebijakannya dalam tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur.
- d. Evaluasi dan pengendalian: proses yang melaluinya aktivitas-aktivitas perusahaan dan hasil kinerja dimonitor dan kinerja sesungguhnya dibandingkan dengan kerja yang diinginkan.

Strategi Pengembangan

Strategi adalah model manajemen untuk mencapai tujuan organisasi atau unit bisnis. Pengembangan organisasi bisnis didukung oleh definisi strategi yang menyesuaikan dengan kondisi bisnis. Menurut Hunger dan Whelen (2001), manajemen strategis adalah seperangkat keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan efektivitas jangka panjang suatu perusahaan terhadap pengembangan unit bisnis.

Lingkungan Internal Perusahaan

Menurut David (2006), lingkungan internal meliputi kekuatan dan kelemahan dalam bidang fungsional organisasi, termasuk manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan dan sistem informasi manajemen.

Lingkungan Eksternal Perusahaan

Menurut Umar (2003), lingkungan eksternal meliputi lingkungan jauh atau umum dan lingkungan industri. Analisis faktor eksternal melibatkan identifikasi dan evaluasi tren dan peristiwa yang berada di luar kendali perusahaan. Analisis lingkungan eksternal mengungkapkan peluang dan ancaman utama perusahaan, yang memungkinkan manajer mengembangkan strategi untuk menangkap peluang dan mengurangi dampak ancaman. Ini penting, karena faktor eksternal berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan.

Matriks SWOT

Menurut David (2011), alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah

matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*). Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

Tabel 1. Matriks SWOT

	STRENGTHS (S) Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Tentukan faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNITIES (O) Tentukan faktor-faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) menurut Umar (2005) digunakan untuk mengetahui faktor-faktor internal perusahaan yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dianggap penting. Data dan informasi aspek internal perusahaan dapat digali dari beberapa fungsional perusahaan, misalnya dari aspek manajemen, keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, sistem informasi dan produksi operasi.

Matriks External Factor Evaluation (EFE)

Matriks *External Factor Evaluation* (EFE) menurut David (2006) digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal perusahaan. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisis hal-hal yang menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan politik, pemerintahan, hukum, teknologi, persaingan di pasar industri, di mana perusahaan berada dan data yang relevan lainnya.

Matriks Internal External (IE)

Menurut Rangkuti (2013), matriks internal eksternal ini dikembangkan dari model matriks *General Electric*. Parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan matriks model ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat korporat yang lebih detail.

		KEKUATAN INTERNAL BISNIS		
		Tinggi	Rata-rata	Lemah
Faktor Eksternal	Tinggi	1 <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi vertikal	2 <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi horizontal	3 <i>RETRENCHMENT</i> <i>Turnaround</i>
	Sedang	4 <i>STABILITY</i> Hati-hati	5 <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi horizontal <i>STABILITY</i> Tak ada perubahan Profit, Sntasasi	6 <i>RETRENCHMENT</i> <i>Captive Company</i> atau <i>Divestment</i>
	Rendah	7 <i>GROWTH</i> Difersifikasi Konsentrik	8 <i>GROWTH</i> Difersifikasi Konglomerat	9 <i>RETRENCHMENT</i> Bangkrut atau Likuidasi

Gambar 1. Matriks *Internal External* (IE)

Penelitian Terdahulu

Penelitian “Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik di KUT Hidrotani Sejahtera” di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang oleh Muhammad Arfandy Nasution (2018) untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal KUT Hidrotani Sejahtera, serta mengidentifikasi dan menganalisis strategi pengembangan yang dilakukan pada sayuran hidroponik KUT Hidrotani Sejahtera dengan analisis data menggunakan analisis SWOT. Hasil kajian menunjukkan kekuatannya yaitu bekerja sama dengan mitra usaha, tenaga kerja produktif, adanya organisasi pendukung, adanya pelatihan dan efektivitas hasil penggunaan lahan. Kelemahannya adalah belum memproduksi benih sendiri, KUT berumur 2 tahun, fasilitas pengemasan terbatas, manajemen keuangan lemah, teknologi *green house* masih lemah. Peluangnya adalah membentuk pasar modern, meningkatkan pesanan produk, kebijakan negara tentang sayuran hidroponik, tingkat kepercayaan yang tinggi pada mitra. Selain ancaman yaitu keterbatasan suplai benih dan nutrisi, kualitas sayuran yang diinginkan mitra dan persaingan usaha, permintaan produk tidak tetap, daya tawar konsumen.

Penelitian yang dilakukan oleh Hafid Syaifullah (2016) mengenai “Identifikasi Perumusan Strategi pada Pengembangan Usaha Budidaya Sayur Hidroponik” di Kebun Sayur Surabaya membahas mengenai strategi pengembangan usaha Kebun Sayur Surabaya dengan melakukan identifikasi faktor internal dan eksternal untuk mendapatkan faktor strategis yang ada dengan menggunakan analisis SWOT sebagai metode pengolahan datanya. Berdasarkan hasil pengolahan matriks IFE diperoleh skor total 3,575 yang menunjukkan bahwa interior kebun sayur Surabaya lebih baik dari rata-rata (2,5). Sedangkan total skor untuk pengolahan matriks EFE adalah 3,375. Nilai tersebut menunjukkan bahwa Kebun Sayur Surabaya mampu memanfaatkan peluang yang ada. Kekuatan utamanya adalah letak kebun yang dekat dengan konsumen. Sementara kelemahan Kebun

Sayur Surabaya terletak pada volume produksi yang belum optimal. Peluang terbesar adalah tingginya permintaan selada hidroponik. Ancamannya adalah permintaan yang tidak stabil.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilaksanakan merupakan penelitian kalkulasi secara data dan eksperimental di lapangan dengan tujuan utama untuk mengetahui faktor internal dan eksternal, serta strategi pengembangan usaha sayuran hidroponik di Hidroponik Binjai.

Metode Penentuan Sampel

Dilakukan dengan metode *Purposive Sampling* di Hidroponik Binjai. Jumlah responden yang diteliti terdapat tiga orang yaitu, terdiri dari satu orang Pimpinan Hidroponik Binjai, dan satu orang supervisor, dan satu orang anggota kelompok tani.

Metode Pengumpulan Data

Data yang terkumpul berbentuk data primer dan data sekunder. Data primer merupakan informasi diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dengan responden dengan menggunakan pertanyaan yang telah ditentukan sebelumnya (kuesioner). Data sekunder ialah data pelengkap dari instansi atau lembaga terkait dan literatur yang berkaitan dengan penelitian ini.

Metode Analisis Data

Pada penelitian ini, menguji rumusan masalah yang pertama (1) analisis deskriptif mengumpulkan data-data yang nyata dan terperinci untuk melihat bagaimana sistem pengelolaan Hidroponik Binjai menjalankan usaha sayurannya, karena statistik deskriptif memberikan gambaran tentang sesuatu atau bagaimana hal itu. disampaikan. sesuatu yang dilihat dari *mean* standar deviasi, maksimum dan minimum. Hasil analisis statistik deskriptif menyajikan informasi yang lebih ringkas dan detail, sehingga mengandung inti dari informasi tersebut.

Untuk menguji hipotesis kedua (2), materi dianalisis menggunakan metode deskriptif, disamping itu juga menggunakan matriks IFAS, matriks posisi, dan matriks SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor internal merupakan faktor yang muncul dari Hidroponik Binjai. Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Faktor eksternal Hidroponik Binjai ialah berasal dari luar. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Hasil penelitian ini menunjukkan usaha sayuran Hidroponik Binjai memiliki faktor internal dan faktor eksternal yaitu sebagai berikut :

Faktor Internal

1) Faktor Kekuatan

i. Bekerja sama dengan mitra usaha

Usaha sayuran Hidroponik Binjai mendistribusikan produk sayuran hidroponik kepada mitra usaha. Mitra usahanya adalah distributor sayuran di pasar. Dalam perjanjian kerja sama dengan mitra usahanya, terdapat perjanjian mengenai kualitas produk sayuran Hidroponik Binjai. Standar ditetapkan yaitu produk harus segar, ukuran besar, tidak mengering, dan pengemasannya rapi.

ii. Tenaga kerja belum cukup produktif

Tenaga kerja yang bekerja di Hidroponik Binjai diposisikan sesuai bidang keahliannya. Dalam bidang pemeliharaan, terdapat tenaga kerja yang sangat aktif dan rutin melakukan pengecekan pada sayuran hidroponik. Oleh sebab itu, produk sayuran hidroponik yang dihasilkan memiliki standar dan kualitas untuk dipasarkan.

iii. Terdapat lembaga pendukung

Adapun lembaga pendukung pada Hidroponik Binjai yaitu Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Sumatera Utara untuk melakukan penelitian dan pengembangan ilmu pertanian, khususnya sayuran hidroponik. Selain itu, Kementerian Pertanian Kota Binjai juga berkontribusi dalam memberikan pelatihan pada kelompok tani.

iv. Adanya pelatihan

Akademi Tani Hidroponik Binjai adalah sebuah wadah pelatihan pertanian hidroponik dari pengetahuan dasar mengenai hidroponik, cara budidaya sayuran dengan sistem hidroponik, analisa usaha tani, manajemen usaha tani, strategi pemasaran, dan cara membangun kebun hidroponik, baik skala rumahan maupun skala industri. Akademi tani bertujuan untuk menciptakan para generasi baru pembaharuan pertanian yang handal, kreatif dan inovatif sehingga dapat memajukan sektor pertanian dalam negeri.

v. Efisiensi lahan

Hidroponik Binjai melakukan pemanfaatan lahan secara efisien. Budidaya sayuran hidroponik tanpa memakai tanah, namun dengan menggunakan air dan pipa paralon.

2) Faktor Kelemahan

i. Belum menghasilkan benih sendiri

Benih yang dibutuhkan adalah benih pada pakcoy, caisim, kailan, bayam brazil, bayam hijau, selada, dan kangkung. Hidroponik Binjai tidak memiliki benih sendiri sehingga harus membeli benih dari perusahaan lain. Oleh karena itu, bibit yang dihasilkan memiliki kualitas yang tidak tentu.

ii. Masih berumur tiga tahun

Hidroponik Binjai belum cukup berpengalaman karena tergolong masih baru beroperasi selama ±3 tahun. Hidroponik Binjai ini masih dalam tahap pengembangan.

iii. Keterbatasan fasilitas pengemas

Dalam proses pengemasan, tidak ada ruang khusus yang cukup untuk mendukung pengemasan yang lebih sempurna. Plastik, pelabelan dan mesin pengemasan digunakan sebagai fasilitas pengemasan.

iv. Pengelolaan keuangan tergolong lemah

Modal usaha budidaya sayuran hidroponik yang dibutuhkan cukup besar, terutama untuk pembangunan *green house*. Pengelolaan keuangan pada Hidroponik Binjai belum berjalan dengan baik, dan masih kurangnya pengawasan.

v. Teknologi ruangan *green house* tergolong rendah

Inilah yang menyebabkan produksi dari Hidroponik Binjai belum mencapai maksimal dari kualitas.

Faktor Eksternal

1) Faktor Peluang

i. Terbukanya pasar modern

Dengan dibukanya pasar modern maka produsen tidak akan kesulitan dalam mendistribusikan hasil budidaya Hidroponik Binjai. Adanya pasar modern maka Hidroponik Binjai dapat memasarkan sayuran hidroponik dengan baik.

ii. Meningkatnya Pesanan Sayuran

Usaha budidaya sayuran hidroponik pada Hidroponik Binjai dapat menjual sekitar 200-250 kemasan per harinya.

iii. Semakin tingginya minat pembeli

Hal ini dikarenakan mengonsumsi sayuran hasil budidaya hidroponik meningkatkan kesehatan bagi tubuh manusia, sehingga minat konsumen terhadap sayuran hidroponik semakin tinggi.

iv. Dukungan kebijakan pemerintah

Berpotensi mendapat dukungan atas kebijakan Pemerintah Kota Binjai dan Dinas Pertanian Kota Binjai untuk memasarkan produk budidaya sayuran hidroponik.

v. Semakin tingginya kepercayaan mitra

Semakin tingginya tingkat kepercayaan dari mitra maupun masyarakat sekitar terhadap Hidroponik Binjai. Hal ini dikarenakan Hidroponik Binjai selalu berusaha memberikan hasil produksi yang terbaik dan sesuai keinginan konsumen.

2) Faktor Ancaman

i. Terhambatnya pasokan benih dan nutrisi

Hal ini disebabkan adanya kesulitan dalam proses pengiriman benih dan nutrisi di lokasi Hidroponik Binjai.

ii. Kualitas produk sayuran harus sesuai

Hasil produksi produk budidaya sayuran dari Hidroponik Binjai harus sesuai kualitas dan standar yang ditetapkan mitra usaha.

iii. Persaingan usaha

Usaha budidaya sayuran hidroponik bukan hanya di Hidroponik Binjai, namun juga terdapat di berbagai tempat lainnya.

iv. Permintaan konsumen pada produk tidak tetap

Hidroponik Binjai wajib mampu menyediakan produk sayuran sesuai dengan permintaan konsumen.

v. Tawar-menawar konsumen

Setiap konsumen pastilah menginginkan harga jual murah dan terjangkau.

Analisis Matriks IFAS

Matriks IFAS merupakan faktor strategis internal perusahaan. Faktor strategis merupakan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan di Hidroponik Binjai.

Tabel 2. Matriks IFAS usaha sayuran Hidroponik Binjai

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kekuatan			
Bekerja sama dengan mitra usaha	0.112	4	0,448
Tenaga kerja yang terampil	0.100	3	0,300
Terdapat lembaga pendukung	0.100	3	0,300
Adanya pelatihan	0.100	3	0,300
Efisiensi lahan	0.100	3	0,300
Jumlah	0,51		1,65
Kelemahan			
Belum menghasilkan benih sendiri	0.096	2	0,192
Pengalaman dalam berusaha	0.096	2	0,192
Keterbatasan fasilitas pengemasan	0.100	3	0,300
Pengelolaan keuangan tergolong lemah	0.100	3	0,300
Teknologi ruangan <i>Green House</i> tergolong rendah	0.100	3	0,300
Jumlah	0,49		1,28
Total	1,00		2,93

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa perhitungan matriks IFAS menunjukkan nilai faktor internal sebesar 2,93. Hal ini menunjukkan Hidroponik Binjai unggul dalam mengandalkan kekuatannya dalam mengatasi kelemahannya.

Analisis Matriks EFAS

Matriks EFAS menganalisis faktor strategis eksternal perusahaan. Faktor strategis tersebut adalah faktor yang menjadi peluang sekaligus ancaman bagi Hidroponik Binjai.

Tabel 3. Matriks EFAS usaha sayuran Hidroponik Binjai

Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang			
Terbuka pasar modern	0.112	4	0,448
Pesanan sayuran meningkat	0.100	3	0,300
Tinggi minat pembeli	0.100	3	0,300
Adanya dukungan kebijakan pemerintah	0.100	3	0,300
Tingginya tingkat kepercayaan mitra	0.100	3	0,300
Jumlah	0,51		1,65
Ancaman			
Pasokan benih dan nutrisi terhambat	0.096	2	0,192
Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra	0.096	2	0,192
Persaingan usaha	0.100	3	0,300
Permintaan konsumen tidak tetap	0.100	3	0,300
Tawar menawar konsumen	0.100	3	0,300
Jumlah	0,49		1,28
Total	1,00		2,93

Berdasarkan tabel di atas diketahui hasil perhitungan matriks EFAS menunjukkan nilai faktor eksternal sebesar 2,93. Hal ini menunjukkan Hidroponik Binjai lebih baik dari rata-rata dalam bisnis sayuran hidroponik dalam memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman eksternal.

Analisis Penggabungan IFAS dan EFAS

Tabel 4. Matriks IFAS dan EFAS usaha sayuran Hidroponik Binjai

No Variabel	Strength Kekuatan	Bobot	Weakness Kelemahan	Bobot
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	0,448	Belum menghasilkan benih sendiri	0,192
2	Tenaga kerja yang terampil	0,300	Pengalaman dalam berusaha	0,192
3	Terdapat lembaga pendukung	0,300	Keterbatasan fasilitas pengemasan	0,300
4	Adanya pelatihan	0,300	Pengelolaan keuangan tergolong lemah	0,300
5	Efisiensi lahan	0,300	Teknologi ruangan <i>Green House</i> tergolong rendah	0,300
Sub Total (A)		1,65	Sub Total (B)	1,28
No Variabel	Opportunity Peluang	Bobot	Threats Ancaman	Bobot
1	Terbuka pasar modern	0,192	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	0,420
2	Pesanan sayuran meningkat	0,192	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra	0,194
3	Tinggi minat pembeli	0,300	Persaingan usaha	0,194
4	Adanya dukungan kebijakan pemerintah	0,300	Permintaan konsumen tidak tetap	0,194
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra	0,300	Tawar menawar konsumen	0,194
Sub Total (C)		1,63	Sub Total (D)	1,20
Total S+O			Total W+T	
Atau A+C		3,28	Atau B + D	2,48

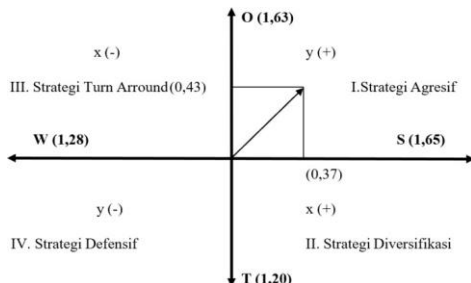
Berdasarkan Tabel 4 matriks penggabungan IFAS dan EFAS diketahui perbandingannya yaitu:

$$Strength + Opportunity (3,28) > Weakness + Threats (2,48)$$

Sehingga faktor strategis kekuatan dan peluang sangat mendukung untuk menjadi solusi dalam menyelesaikan permasalahan agar dapat mencapai tujuan. Oleh karena itu, usaha Hidroponik Binjai dapat bertahan dan berkelanjutan.

Kuadran SWOT

Matriks IFAS dan EFAS juga bisa digambarkan dengan cara lain, yaitu pada kuadran SWOT (Rangkuti, 2004).



Gambar 2. Kuadran SWOT usaha sayuran Hidroponik Binjai

Berdasarkan Gambar 2, maka dapat disimpulkan bahwa Hidroponik Binjai menggunakan strategi agresif yang terbentuk dari Kuadran I. Strategi agresif (Strategi SO) matriks SWOT adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan internal Hidroponik Binjai untuk memanfaatkan peluang.

Analisis Matriks SWOT

Tabel 5. Analisis matriks SWOT di Hidroponik Binjai

IFE	KEKUATAN (STRENGTHS)	KELEMAHAN (WEAKNESS)
	<ol style="list-style-type: none"> Bekerja sama dengan mitra usaha Tenaga kerja yang terampil Terdapat lembaga pendukung Adanya pelatihan Efisiensi lahan 	<ol style="list-style-type: none"> Belum menghasilkan benih sendiri Pengalaman dalam berusaha Keterbatasan fasilitas pengemasan Pengelolaan keuangan tergolong lemah Teknologi ruangan <i>Green House</i> tergolong rendah.
EFE	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
<ol style="list-style-type: none"> Terbuka pasar modern Pesanan sayuran meningkat Tinggi minat pembeli Adanya dukungan kebijakan pemerintah Tingginya tingkat kepercayaan mitra 	<ol style="list-style-type: none"> Menjaga kepercayaan terhadap mitra usaha Adanya pengelolaan yang efektif dan efisien dalam melakukan usaha budidaya sayuran hidroponik Adanya program pelatihan dan gagasan kepada masyarakat sekitar dan kelompok tani Hidroponik Binjai memiliki karyawan yang bekerja secara produktif, sehingga mampu meningkatkan produksi yang tinggi 	<ol style="list-style-type: none"> Menstabilkan suhu ruangan pada <i>Green House</i> Mengembangkan proses pengemasan
ANCAMAN (THREATS)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
<ol style="list-style-type: none"> Pasokan benih dan nutrisi terhambat Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra Persaingan usaha Permintaan konsumen tidak tetap Tawar menawar konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> Mampu menyiapkan benih dan nutrisi sendiri Tingkatkan kualitas produk sayuran hidroponik Melakukan hubungan kerja sama yang baik terhadap mitra usaha 	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan pengalaman dalam menjalankan usaha budidaya sayuran hidroponik

Berdasarkan hasil Analisis SWOT pada strategi pengembangan usaha sayuran hidroponik di Hidroponik Binjai, Maka harus bisa memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalisirkan kelemahan dan ancaman di Hidroponik Binjai.

Strategi SO

Dilakukan dengan mengandalkan kekuatan dengan merebut dan memanfaatkan peluang yang ada. Bila Hidroponik Binjai memiliki kelemahan besar, maka harus mampu mengatasi dan mengubahnya menjadi suatu peluang.

Berikut merupakan Strategi SO yang dapat diterapkan oleh Hidroponik Binjai, yaitu:

- a. Mampu menjaga kepercayaan dengan mitra usaha sehingga tidak terjadi hambatan kerjasama untuk pengembangan usaha sayuran hidroponik.
- b. Adanya pengelolaan yang efektif dan efisien dalam melakukan usaha budidaya sayuran hidroponik, serta memiliki pelayanan sesuai dengan permintaan dari mitra.
- c. Adanya program pelatihan dan gagasan untuk mengedukasi mengenai sistem dan cara budidaya sayuran hidroponik yang ditargetkan kepada masyarakat, khususnya kelompok tani. Harapannya masyarakat dan kelompok tani dapat semakin berkembang pada usaha sayuran hidroponik, hal ini akan meningkatkan kesadaran masyarakat melakukan budidaya sayuran hidroponik secara efisiensi lahan, kemudahan dalam perawatan, tanpa pestisida, dan pengerjaan lebih efektif.
- d. Hidroponik Binjai memiliki karyawan yang bekerja secara produktif, sehingga mampu meningkatkan produksi untuk memenuhi permintaan dan kebutuhan mitra usaha yang semakin tinggi.

Strategi WO

Strategi WO diaplikasikan dengan memanfaatkan peluang dan meminimalisir kelemahan yang ada. Berikut merupakan Strategi WO yang bisa diaplikasikan oleh Hidroponik Binjai, yaitu:

- a. Harus mampu stabilkan suhu ruangan pada *green house* sehingga kesuburan dan fisik sayuran bagus dan pertumbuhannya cepat, serta mampu menggunakan teknologi sistem pertanian hidroponik yang lebih modern sehingga dapat memenuhi permintaan dan keinginan oleh mitra usaha.
- b. Mampu mengembangkan proses pengemasan menggunakan teknologi yang lebih canggih agar memasuki pasar modern.

Strategi ST

Strategi ST ini dapat diimplementasikan dengan meningkatkan kekuatan dalam mengatasi ancaman dari lingkungan eksternal Hidroponik Binjai.

Berikut merupakan Strategi ST yang dapat diimplementasikan oleh Hidroponik Binjai, yaitu:

- a. Harus mampu menyiapkan benih dan nutrisi secara mandiri, sehingga pasokannya tidak terhambat, agar menyongsong kelancaran budidaya sayuran hidroponik.
- b. Dapat tingkatkan kualitas produk, agar dapat sesuai dengan permintaan dari mitra.

- c. Melakukan hubungan kerja sama dengan mitra, agar dapat bersaing dengan usaha budidaya sayuran hidroponik yang lainnya.

Strategi WT

Dilaksanakan berdasarkan kegiatan yang berusaha dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari kemungkinan ancaman yang akan terjadi. Strategi WT yang dapat diterapkan oleh Hidroponik Binjai, yaitu dengan meningkatkan pengalaman dalam menjalankan usaha budidaya sayuran hidroponik, sehingga dapat bersaing dengan usaha budidaya sayuran hidroponik lainnya.

KESIMPULAN

- a. Kekuatan Hidroponik Binjai yaitu bekerja sama dengan mitra, tenaga kerja yang terampil, juga terdapat lembaga pendukung, program pelatihan, dan efisiensi lahan. Kelemahan Hidroponik Binjai antara lain belum dapat menghasilkan benih sendiri, pengalaman dalam usaha masih kurang, keterbatasan fasilitas pengemasan, pengelolaan keuangan tergolong lemah, dan teknologi ruangan *green house* tergolong rendah. Peluang Hidroponik Binjai adalah terbukanya pasar modern, meningkatnya permintaan produk sayuran, minat pembeli yang tinggi, adanya dukungan dari pemerintah, dan tingginya tingkat kepercayaan mitra kepada Hidroponik Binjai. Ancaman Hidroponik Binjai antara lain pasokan benih dan nutrisi terhambat, kualitas sayuran sesuai standar, terdapat persaingan usaha, permintaan konsumen terhadap produk sayuran tidak tetap, dan tingginya tawar-menawar konsumen terhadap produk sayuran dari Hidroponik Binjai.
- b. Strategi SO yaitu dengan menjaga kepercayaan terhadap mitra, melakukan pengelolaan secara efektif dan efisien, melakukan pelatihan, dan ide cara budidaya di Hidroponik Binjai terhadap masyarakat sekitar (kelompok tani). Strategi WO dengan menstabilkan suhu ruangan pada *green house*, menggunakan teknologi yang lebih modern, dan melakukan pengembangan dalam proses pengemasan menggunakan teknologi yang lebih canggih. Strategi ST yaitu menyediakan pohon induk benih dan nutrisi, mengoptimalkan kualitas produk, memanfaatkan kerja sama dengan mitra. Strategi WT dengan meningkatkan pengalaman usaha agar mampu berdaya saing.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, (2018), Pengenalan Budidaya Hidroponik Dan Sistem Plasma Hidroponik, Pusat Pelatihan Hidroponik Hidrotani Sejahtera, Padepokan Garuda Yaksa, Kabupaten Deli Serdang.

- David, F. R., (2006), Lingkungan Internal, Penebar Swadaya, Jakarta.
- David, F. R., (2011), Manajemen Strategis Konsep. Edisi 12, Salemba Empat, Jakarta.
- Didin Hafidudin, Henri Tanjung, (2012), Manajemen Syariah Dalam Praktik, Gema Insani Press, Jakarta.
- Hafid S., (2016), Identifikasi Perumusan Strategi Pada Pengembangan Usaha Budidaya Sayur Hidroponik (Studi Kasus: Kebun Sayur Surabaya), Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya.
- Muhammad A. N., (2018), Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik Di KUT Hidrotani Sejahtera, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.
- Umar, (2003), Lingkungan Eksternal, Penerbar Swadaya, Jakarta.
- Sofiansyah, Irwan, (2008), Analisa Strategi Jasindo Takaful Dalam Menghadapi Persaingan Asuransi Kerugian Syariah Di Indonesia, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Susila, Anas D., (2013), Sistem Hidroponik. Departemen Agronomi Dan Hortikultura, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Rangkuti, Freddy, (2013), Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Whelen, (2001), Manajemen Strategi Pengembangan, Alfabeta, Bandung.