

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAYURAN  
HIDROPONIK di KUT HIDROTANI SEJAHTERA  
di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal  
Kabupaten Deli Serdang**

**SKRIPSI**

Oleh

**MUHAMMAD ARFANDY NASUTION  
1404300121  
AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAYURAN  
HIDROPONIK di KUT HIDROTANI SEJAHTERA  
(STUDI KASUS: Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal  
Kabupaten Deli Serdang)**

**SKRIPSI**

Oleh :

MUHAMMAD ARFANDY NASUTION  
1404300121  
AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada  
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi pembimbing

*Ass utk diperbanyak*

*18/6-2019*

Desi Novita, S.P., M.Si.

Ketua

*Ass untuk diperbanyak  
1/3-2019*

Mailina Harahap, S.P., M.Si.

Anggota



Ir. Assitama Munar, M.P.

Tanggal Lulus 18-10-2018

## PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Muhammad Arfandy Nasution

NPM : 1404300121

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik Di KUT Hidrotani Sejahtera Di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Maret 2019

Yang menyatakan

The image shows a yellow postage stamp with the text "METERAI TEMPEL" at the top, a serial number "285CFAFF77262503", and the value "6000" followed by "RUPIAH". A signature in black ink is written over the stamp. Below the stamp, the name "Mhd. Arfandy Nasution" is printed.

Mhd. Arfandy Nasution

## RINGKASAN

**MUHAMMAD ARFANDY NASUTION (1404300121)** dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAYURAN HIDROPONIK di KUT HIDROTANI SEJAHTERA”**. Studi Kasus di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang. Penelitian ini dibimbing oleh **Ibu Desi Novita, S.P., M.Si. dan Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si.**

Potensi dan peluang pengembangan pertanian hidroponik pada subsektor hortikultura, terutama pada tanaman sayuran memiliki prospek yang baik dan telah berkembang dalam beberapa tahun terakhir. Dengan kemajuan perekonomian, pendidikan, peningkatan pendapatan, dan kesadaran masyarakat untuk kesehatan dan lingkungan menyebabkan permintaan produk sayuran hidroponik semakin meningkat, sehingga potensi dan peluang pengembangan pertanian hidroponik di bidang hortikultura untuk sayur cukup terbuka dimasa mendatang. KUT hidrotani sejahtera adalah salah satu usaha yang bergerak dalam budidaya sayuran hidroponik di Kabupaten Deli Serdang. Usaha ini memproduksi komoditi yang diinginkan pasar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal KUT Hidrotani Sejahtera serta untuk mengetahui dan menganalisa strategi pengembangan yang dilakukan pada sayuran hidroponik KUT Hidrotani Sejahtera. Pada penelitian ini menggunakan metode penentuan lokasi secara purposive (sengaja), metode penarikan sampel dengan teknik sampling bertujuan (Sensus sampling), metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara serta observasi langsung, dan metode analisis data menggunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan kekuatan nya yaitu bekerja sama dengan mitra usaha, tenaga kerja yang produktif, adanya lembaga pendukung, adanya pelatihan dan efisiensi lahan. Kelemahannya yaitu belum melakukan benih sendiri, KUT masih berumur dua tahun, fasilitas pengemasan terbatas, pengelolaan keuangan lemah dan teknologi *Green House* masih lemah. Adapun peluangnya yaitu terbentuknya pasar modern, pesanan produk meingkat, kebijakan pemerintah terhadap sayuran hidroponik, tingginya tingkat kepercayaan mitra. Serta ancaman nya yaitu pasokan benih dan nutrisi terhambat, kualitas sayuran sesuai keinginan mitra dan persaingan usaha, permintaan produk tidak tetap, kuatnya tawar menawar konsumen. Hasil pada kuadran analisis SWOT berada pada strategi agresif (S-O) yaitu menjaga kepercayaan terhadap mitra usaha, melakukan pengelolaan yang efektif dan efisien, memberikan pelatihan dan gagasan untuk melakukan cara budidaya system hidroponik terhadap masyarakat sekitar (Kelompok tani).

**Kata Kunci :** *KUT Hidrotani Sejahtera, Sayuran Hidroponik, Analisis SWOT*

## RIWAYAT HIDUP

**MUHAMMAD ARFANDY NASUTION**, lahir di Medan, pada tanggal 22 Oktober 1994, anak pertama dari lima bersaudara putra dari bapak **Helmi Nasution** dan **Almh. Fitri Hayati**.

Pendidikan formal yang pernah ditempuh hingga saat ini adalah :

1. Pada tahun 2000, masuk Sekolah Dasar (SD) Swasta Taman Harapan, JL. Ibrahim Umar, Kecamatan Medan Perjuangan, Kota Medan, Tamat Sekolah Dasar (SD) pada tahun 2006.
2. Pada tahun 2006, masuk Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negri 27 Medan. JL. Pancing, Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan. Tamat Sekolah Menengah Pertama (SMP) pada tahun 2009.
3. Pada Tahun 2009, masuk Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Swasta Yayasan Amir Hamzah, JL. Pancing, Desa Medan Estate, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupten Deli Serdang, Tamat Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) pada tahun 2012.
4. Pada tahun 2014, diterima di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian.
- 5.

Kegiatan yang pernah diikuti penulis selama kuliah adalah :

1. Menjadi pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) sebagai Kepala Bidang (Kabid) Dekorasi dan Dokumentasi, Periode 2015 s/d 2016.
2. Melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada tanggal 09 Januari 2017 s/d 09 Februari 2017, di PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV UNIT USAHA MARIHAT, Kabupaten Simalungun.
3. Melaksanakan penelitian skripsi di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang. Pada bulan Juni s/d Agustus 2018.
4. Menjadi Wakil Ketua Umum, Badan Pengurus Harian, Dewan Pimpinan Komisariat, Satuan Mahasiswa, Angkatan Muda Pembaharuan Indonesia, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. BPH, (DPK. SATMA AMPI UMSU), Periode 2018 s/d 2019.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah subhanahu Wata'ala, berkat rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal ini dengan sebaik-baiknya. Serta tidak lupa shalawat dan salam kepada nabi besar Muhammad Sallallahu 'Alaihi Wasallam. Adapun judul proposal ini adalah Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik di KUT Hidrotani Sejahtera di Kabupaten Deli Serdang

Selama penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar - besarnya kepada :

1. Kedua orang tua saya yang selama ini telah memberikan dukungan moril dan materil serta selalu mendoakan dan memberikan kasih sayang yang tiada duanya kepada penulis.
2. Ibu Desi Novita, S.P., M.Si. sebagai Ketua Komisi Pembimbing Penelitian ini yang telah memberikan arahan kepada penulis agar penelitian ini terlaksana dengan baik.
3. Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si. selaku Anggota Komisi Pembimbing sekaligus dosen di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
4. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

5. Seluruh Staf Dosen dan Karyawan Biro Fakultas Pertanian yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan kegiatan administrasi dan akademisi penulis.
6. Kepada kakak-kakak dan adek-adek saya juga kepada yang teristimewa yang telah mendoakan dan mendukung penulis dalam meraih gelar sarjana semoga kita semua menjadi anak yang berbakti dan dapat membahagiakan kedua orang tua.
7. Agribisnis III yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, saya tidak akan mendapatkan kebersamaan dan pengalaman tanpa kehadiran kalian dan kita semua adalah keluarga besar agribisnis III. Mari sama-sama kita melangkah meraih masa depan untuk mencapai kesuksesan yang lebih baik dan sejahtera.

Demikian kata pengantar dari penulis, sekiranya banyak kekurangan didalam Penelitian ini penulis memohon maaf serta penulis mengharap kritik dan saran demi kebaikan proposal ini. Semoga proposal ini bermanfaat untuk semua pihak yang membutuhkan.

Medan, September 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	i
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	ii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	ix
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	4
Tujuan Penelitian .....	5
Kegunaan Penelitian .....	5
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	6
Pertanian Hidroponik .....	6
Strategi Pengembangan .....	7
Lingkungan Internal Perusahaan .....	8
Lingkungan Eksternal Perusahaan .....	10
Penelitian Terdahulu .....	11
Kerangka Pemikiran .....	13
<b>METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	16
Metode Penelitian.....	16
Metode Penentuan Lokasi .....	16
Metode Pengambilan Sampel.....	16
Metode Pengumpulan Data .....	17
Metode Analisis Data.....	17
Definisi dan Batasan Operasional .....	23
<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN</b> .....	25
Sejarah KUT .....	25
Letak dan Kondisi Geografis .....	25
Struktur Organisasi dan Ketenagakerjaan.....	26

Sarana dan Prasarana Budidaya Sayuran Hidroponik .....	27
Proses Budidaya Sayuran Hidroponik .....	28
Karakteristik Responden .....	32
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	33
Faktor Internal .....	33
Faktor Eksternal .....	35
Matriks IFAS .....	37
Matriks EFAS .....	38
Matriks Penggabungan IFAS+EFAS .....	39
Kuadran SWOT .....	40
Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik .....	42
<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	45
Kesimpulan .....	45
Saran .....	46
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	47
<b>LAMPIRAN</b> .....	48

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks IFAS.....	20
2.	Matrik EFAS.....	20
3.	Matriks SWOT.....	22
4.	Karakteristik Responden.....	32
5.	Matriks IFAS.....	37
6.	Matriks EFAS.....	38
7.	Penggabungan IFAS dan EFAS.....	39
8.	Matriks SWOT.....	42

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Skema kerangka pemikiran .....	15
2.	Matriks posisi strategi pengembangan KUT.Hidrotani Sejahtera .....	20
3.	GH dengan Kerangka Besi di PT Hidrotani Sejahtera .....	27
4.	Kuadran Analisis SWOT .....	41

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Daftar Kuesioner .....	48
2.	Tujuan Penelitian .....	55
3.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal .....	61
4.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal.....	62
5.	Penentuan Rating .....	63

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor potensial dalam perekonomian Indonesia. Hal ini karena sektor pertanian mempunyai peranan yang sangat penting dalam penyediaan lapangan pekerjaan, mengurangi angka kemiskinan di pedesaan, dan penyediaan kebutuhan pokok masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lainnya. Peran sektor pertanian perlu menjadi perhatian utama dalam pembangunan bangsa karena kebanyakan penduduk dinegara-negara berkembang dan Asia Tenggara termasuk Indonesia berkecimpung dalam bidang pertanian yang secara langsung mempengaruhi perkembangan dan pertumbuhan perekonomian bangsa (Suhardjo dalam Rosita Santi, 2008).

Pertanian di Indonesia sebagian besar masih dilakukan secara konvensional. Pertanian secara konvensional menyebabkan tingginya penggunaan input berupa bahan-bahan kimia seperti pupuk dan pestisida kimia. Penggunaan pupuk dan pestisida kimia yang berlebihan akan berdampak kepada penurunan kualitas dan lingkungan kesehatan manusia. Pemahaman masyarakat akan bahaya bahan kimia tersebut mulai disadari sehingga dicari alternatif bercocok tanam yang dapat menjaga lingkungan yang lebih sehat. Sejak itulah mulai dikembangkan kembali cara pertanian alamiah yaitu pertanian organik dengan *slogan back to nature* yang artinya ke alam yang sedang menjadi *trend* baru sebagian masyarakat Indonesia.

Pertanian hidroponik bila diartikan secara bebas adalah teknik bercocok tanam dengan menekankan pada pemenuhan kebutuhan nutrisi bagi tanaman, atau dalam pengertian sehari-hari bercocok tanam tanpa tanah. Dimana pun tumbuhnya

sebuah tanaman sistem hidroponik akan tetap dapat tumbuh dengan baik apabila nutrisi (unsur hara) yang dibutuhkan selalu tercukupi. Pada tanaman konvensional fungsi tanah adalah sebagai penyangga tanaman dan air yang disiramkan adalah pelarut hara agar bisa diserap tanaman. Pola pikir inilah yang akhirnya melahirkan teknik bertanam hidroponik, dimana pemenuhan kebutuhan air (nutrisi) yang mengandung unsur hara yang dibutuhkan oleh perkembangan tanaman secara terus menerus pada akar tanaman (Anonim, 2018).

Beberapa produk pangan yang dikembangkan dengan sistem pertanian organik di Indonesia antara lain tanaman pangan, hortikultura dan peternakan. Dari beberapa sektor tersebut subsektor hortikultura merupakan komoditas prospektif, baik untuk memenuhi kebutuhan domestik maupun internasional. Subsektor hortikultura mempunyai peluang yang besar untuk memberikan kontribusi dalam upaya pemulihan perekonomian nasional dan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Menurut Putra (2006) perkembangan komoditas hortikultura memberikan dampak yang positif terhadap pembangunan pertanian yang berkelanjutan dan berdaya saing.

Gaya hidup sehat atau kembali ke alam (*back to nature*) telah menjadi *trend* baru masyarakat. Ini dikarenakan masyarakat semakin menyadari bahwa penggunaan bahan-bahan kimia tidak alami seperti pupuk kimia, pestisida sintesis serta hormon pertumbuhan dalam produksi pertanian, ternyata dapat menimbulkan efek negatif terhadap kesehatan manusia dan lingkungan. Umumnya residu pestisida pada produk pertanian sangat tinggi, karena masih banyak petani yang sering menyemprotkan pestisida pada saat panen bahkan sampai tiga hari menjelang panen. Itu dilakukan untuk menghindari gagal panen karena serangan

hama dan penyakit. Bagi manusia, senyawa kimia tersebut berpotensi menurunkan kecerdasan, mengganggu kerja saraf, mengganggu metabolisme tubuh, menimbulkan radikal bebas, menyebabkan kanker, meningkatkan resiko keguguran pada ibu hamil dalam dosis yang tinggi menyebabkan kematian (Setiawan, 2014).

Saat ini telah dikenal cara bercocok tanam hidroponik, yaitu bercocok tanam tanpa menggunakan media tanah, bisa menggunakan air, kerikil dan sebagainya. Tanah yang merupakan media dalam budidaya konvensional, semakin lama unsur haranya akan semakin berkurang dan tanaman pun akan kekurangan nutrisi, sehingga dibutuhkan suatu teknologi baru yang dapat mengatur pemberian nutrisi dengan mudah agar kebutuhan nutrisi tanaman tercukupi. Teknologi hidroponik merupakan solusinya, yaitu dengan sistem pemberian nutrisi yang langsung kebagian akarnya. Teknologi hidroponik ini masih termasuk baru, diperkirakan mulai dikenal di Indonesia pada akhir tahun 80-an. Namun teknologi hidroponik ini mulai mendapat perhatian di Indonesia dalam 5 tahun terakhir, khususnya untuk menghasilkan produk hortikultura dan flortikultura. Di negara-negara subtropis teknologi hidroponik sudah dikenal dan diterapkan cukup lama sehingga sudah sampai pada tahap yang sangat maju terutama dalam hal penciptaan lingkungan tumbuh yang optimal bagi pertumbuhan tanaman (Chadirin, 2007).

KUT Hidrotani Sejahtera adalah salah satu usaha yang bergerak dalam budidaya sayuran hidroponik di Kabupaten Deli Serdang Provinsi Sumatera Utara. Usaha ini memproduksi komoditi yang diinginkan pasar (*market oriented*)

seperti pasar pada Berastagi Supermarket dan supermarket lainnya, perusahaan juga melayani para pelanggan yang langsung memesan ditempat.

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

Potensi dan peluang pengembangan pertanian hidroponik pada subsektor hortikultura, terutama pada tanaman sayuran memiliki prospek yang baik dan telah berkembang dalam beberapa tahun terakhir. Dengan kemajuan perekonomian, pendidikan, peningkatan pendapatan, dan kesadaran masyarakat untuk kesehatan dan lingkungan menyebabkan permintaan produk sayuran hidroponik semakin meningkat, sehingga potensi dan peluang pengembangan pertanian hidroponik di bidang hortikultura untuk sayur cukup terbuka dimasa mendatang.

Berdasarkan uraian diatas, maka perusahaan perlu merumuskan strategi usaha yang tepat dengan mengenali lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha perusahaan untuk mencapai tujuan usaha. Adapun permasalahan yang akan dianalisis adalah sebagai berikut:

### **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana faktor internal dan eksternal KUT Hidrotani Sejahtera di Kabupten Deli Serdang?
2. Bagaimana strategi pengembangan yang dilakukan pada usaha sayuran organik KUT Hidrotani Sejahtera?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal KUT Hidrotani Sejahtera di Kabupaten Deli Serdang.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang dilakukan pada usaha sayuran hidroponik KUT Hidrotani Sejahtera.

### **Kegunaan Penelitian**

1. Sebagai masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menyusun strategi usaha untuk keberlangsungan perusahaan pada masa mendatang.
2. Sebagai referensi atau sumber informasi untuk penelitian lebih lanjut.
3. Bagi peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan, pengetahuan khususnya pada usaha sayuran hidroponik.

## TINJAUAN PUSTAKA

### **Pertanian Hidroponik**

Hidroponik atau istilah asingnya *hydroponics*, adalah istilah yang digunakan untuk menjelaskan beberapa cara bercocok tanam tanpa menggunakan tanah sebagai tempat menanam tanaman. Hidroponik berasal dari bahasa Latin yang terdiri dari kata *hydro* yang berarti air dan kata *ponos* yang berarti kerja. Jadi definisi hidroponik adalah pengerjaan atau pengelolaan air yang digunakan sebagai media tumbuh tanaman dan tempat akar tanaman mengambil unsur hara yang diperlukan. Umumnya media tanam yang digunakan bersifat porous, seperti pasir, arang sekam, batu apung, kerikil, *rockwool* (Lingga, 1999).

Prinsip dasar budidaya tanaman secara hidroponik adalah suatu upaya merekayasa alam dengan menciptakan dan mengatur suhu kondisi lingkungan yang ideal bagi perkembangan dan pertumbuhan tanaman sehingga ketergantungan tanaman terhadap alam dapat dikendalikan. Rekayasa faktor lingkungan yang paling menonjol pada hidroponik adalah dalam penyediaan nutrisi yang diperlukan tanaman dalam jumlah yang tepat dan mudah diserap oleh tanaman. Untuk memenuhi kebutuhan sinar matahari dan kelembaban udara yang diperlukan tanaman selama masa pertumbuhannya, perlu dibangun *Green House* yang berfungsi untuk mengatur suhu dan kelembaban udara yang sesuai dengan kebutuhan tanaman (Lingga, 2009).

Bertanam secara hidroponik sebenarnya sangat cocok dikembangkan baik skala rumah tangga maupun skala industri. Menurut Hudoro (2003) keuntungan hidroponik secara umum yaitu :

1. Tidak memerlukan lahan yang luas, sehingga bertanam dengan cara hidroponik dapat dilakukan di dalam ruangan sekalipun.
2. Kebutuhan air, unsur hara, maupun sinar matahari dapat diatur menurut jenis dan kebutuhan tanaman, baik secara manual, maupun mekanik ataupun elektrik.
3. Pengontrolan hama lebih mudah.
4. Kebutuhan lahan dan tenaga dapat dihemat.
5. Pada lahan yang relative sama dapat ditanam lebih dari satu tanaman.
6. Kondisi tanaman dan lingkungan lebih bersih.
7. Media tertentu dapat terpakai berulang kali, seperti pecahan batu bata, perlit dan batu koral split.
8. Tidak diperlukan perlakuan khusus seperti pengemburan tanah karena media tanamnya bukan tanah.

Berdasarkan penggunaan larutan nutrisinya, hidroponik digolongkan menjadi dua, yaitu hidroponik sistem terbuka dan hidroponik sistem tertutup. Pada hidroponik sistem terbuka, larutan nutrisi dilarutkan ke daerah perakaran tanaman dan kelebihan dibiarkan hilang. Sedangkan hidroponik sistem tertutup, kandungan unsur-unsur hara dalam larutan nutrisi akan berubah seiring dengan penyerapan oleh tanaman (Chadirin, 2007).

### **Strategi Pengembangan**

Strategi adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah

berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai fungsi multifungsional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2002).

Strategi adalah pola tindakan untuk mencapai tujuan organisasi atau badan usaha. Berkembangnya bisnis suatu organisasi didukung dengan adanya penentuan strategi yang sesuai dengan kondisi usaha tersebut. Menurut Hunger dan Whelem (2001), manajemen strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang untuk pengembangan suatu badan usaha. Penelitian menyatakan bahwa organisasi yang menggunakan manajemen strategi cenderung bekinerja lebih baik dibandingkan dengan organisasi yang tidak menggunakan. Pada banyak perusahaan, keputusan strategi penting terjadi ketika adanya penyimpangan strategi yang cukup panjang. Model manajemen strategi dimulai dari pengamatan lingkungan hingga perumusan strategi (menetapkan misi, tujuan, strategi dan kebijakan) diteruskan pada implementasi strategi (termasuk pengembangan program, anggaran dan prosedur), terakhir evaluasi pengendalian.

### **Lingkungan Internal Perusahaan**

Lingkungan internal merupakan suatu kondisi yang ada di dalam suatu perusahaan. Analisis internal adalah proses perencanaan strategi yang menentukan letak kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan. Menurut David (2006), lingkungan internal merupakan kekuatan dan kelemahan pada area fungsional bisnis, termasuk manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan dan sistem informasi manajemen.

Strategi didesain sebagai bagian dari usaha memperbaiki kelemahan perusahaan mengubahnya menjadi kekuatan bahkan menjadi kompetensi yang unik (*distinctive competences*) adalah kekuatan perusahaan yang tidak dapat dengan mudah disamakan atau ditiru oleh pesaing.

### 1. Manajemen

Fungsi manajemen terdiri dari lima aktivitas yaitu perencanaan, pengorganisasian, pemberian motivasi, pengelolaan staf dan pengendalian. Perencanaan dapat memiliki pengaruh yang positif terhadap kinerja organisasi dan individu. Perencanaan memungkinkan mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang eksternal dan meminimalkan ancaman eksternal.

### 2. Pemasaran

Pemasaran dapat digambarkan sebagai proses mendefinisikan, mengantisipasi, menciptakan serta memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan atas barang dan jasa. Ada tujuh fungsi pemasaran yaitu analisis pelanggan, penjualan barang dan jasa, perencanaan produk dan jasa, penetapan harga dan distribusi, riset pemasaran dan analisis peluang. Pemahaman terhadap fungsi pemasaran membantu penyusun strategi mengidentifikasi dan mengevaluasi kelemahan pemasaran.

### 3. Produksi

Fungsi produksi dari suatu bisnis terdiri dari semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang dan jasa. Manajemen produksi barang dan operasi berhubungan dengan input transformasi, dan output yang berformasi dan output yang bervariasi antara industri dan pasar.

Penelitian dan Pengembangan

Perusahaan yang menjalankan strategi pengembangan produk khususnya harus memiliki orientasi litbang yang kuat. Litbang dalam organisasi memiliki dua bentuk dasar: (1) litbang internal, dimana organisasi menjalankan organisasi litbangnya sendiri, (2) kontrak litbang dimana perusahaan merekrut peneliti independen atau agen independen untuk mengembangkan produk spesifik.

### **Lingkungan Eksternal Perusahaan**

Lingkungan eksternal menurut Umar (2003) terdiri dari lingkungan jauh atau lingkungan umum dan lingkungan industri. Analisis faktor eksternal menekankan pada identifikasi dan evaluasi tren dan kejadian yang berada diluar kendali perusahaan. Analisis lingkungan eksternal mengungkapkan peluang dan ancaman utama yang dihadapi perusahaan sehingga manajer dapat memformulasikan strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang dan mengurangi dampak dari ancaman.

#### **1. Ekonomi**

Faktor ekonomi memiliki pengaruh langsung terhadap kondisi dan strategi perusahaan. Faktor ekonomi dapat membantu dan menghambat upaya mencapai tujuan perusahaan dan menyebabkan keberhasilan dan kegagalan strategi yang dapat berperan sebagai peluang dan ancaman karena dapat mempengaruhi daya beli dan pola konsumsi masyarakat.

#### **Sosial, Budaya, Demografi dan Lingkungan**

Perubahan sosial, budaya demografi dan lingkungan memiliki pengaruh besar hampir semua produk, jasa, pasar dan pelanggan. Organisasi kecil maupun besar berorientasi laba dan nirlaba dalam semua industri telah dikejutkan dan

ditantang oleh peluang dan ancaman yang berasal dari perubahan variabel sosial, budaya, demografi dan lingkungan.

## 2. Politik, Pemerintah dan Hukum

Pemerintahan negara federal, bagian, lokal dan asing adalah pembuat peraturan utama, pemberi subsidi, pemilik dan pelanggan organisasi. Faktor politik, pemerintah dan hukum dapat menjadi peluang dan ancaman utama untuk perusahaan kecil maupun besar.

## Teknologi

Kekuatan teknologi menggambarkan peluang dan ancaman utama yang dipertimbangkan dalam formulasi strategi. Kemajuan teknologi dapat mempengaruhi produk, jasa, pasar, pemasok, distributor dan pelanggan. Kemajuan teknologi dapat menciptakan pasar baru, yang menciptakan produk baru dan produk yang lebih baik.

## 3. Kompetitif

Berdasarkan organisasi industrial, faktor eksternal lebih penting dari faktor internal dalam perusahaan yang ingin mencapai keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif ditentukan oleh *positioning* kompetitif didalam industri.

## **Penelitian Terdahulu**

Penelitian mengenai pengembangan usaha organik pada Kelompok Tani “Usahatani bersama” di Kabupaten Tanah Datar Sumatera Barat oleh Putri (2006) menjelaskan penerapan konsep manajemen strategi dalam pengembangan usaha. Alar analisis yang digunakan adalah matriks IFE, EFE, dan SWOT. Berdasarkan identifikasi faktor internal dan eksternal maka skor total analisis adalah 2,321 menunjukkan kemampuan “Usahatani Bersama” mengatasi kelemahan dengan

menggunakan kekuatan yang ada berada dibawah rata-rata. Skor pada analisis eksternal sebesar 3,324 berarti kemampuan kelompok tani “Usahatani Bersama” dalam memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman tergolong tinggi. Peluang yang paling direspon oleh kelompok tani adalah program kawasan agropolitan (0,476). Ancaman utamanya persaingan yang cukup tinggi (0,454). Inti strategi yang dapat diterapkan adalah strategi tumbuh dan kembangkan. Salah satu alternatif strategi yang dapat diimplementasikan dan dikembangkan pada posisi ini adalah strategi intensif atau strategi integrasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Santi Rosita (2008) mengenai “Analisis Strategi Usaha Sayuran Organik di PT. Anugrah Bumi Persada” terlihat kekuatan utama perusahaan adalah ramah lingkungan sedangkan kelemahan utama adalah volume produksi yang masih rendah. Peluang utama perusahaan adalah pangsa pasar sayuran organik yang akan terus meningkat dan loyalitas konsumen dan distributor untuk sayuran organik cukup tinggi. Ancaman utama bagi perusahaan yaitu pangsa pasar pesaing semakin luas, adanya hama dan penyakit yang menyerang tanaman serta perubahan iklim dan gejala alam. Prioritas strategi alternatif yang tepat dapat direkomendasikan untuk perusahaan, berdasarkan hasil analisis matriks QSP (*Quantitative Strategi Planning*) adalah mengoptimalkan dan meningkatkan volume produksi dengan total TAS (*Total Attractive Score*) tertinggi sebesar 6,63 dengan cara perencanaan tanam yang lebih teliti, penyediaan sarana produksi yang lengkap dan memanfaatkan lahan yang masih kosong atau belum ditanam serta memproduksi sayuran yang bernilai ekonomis.

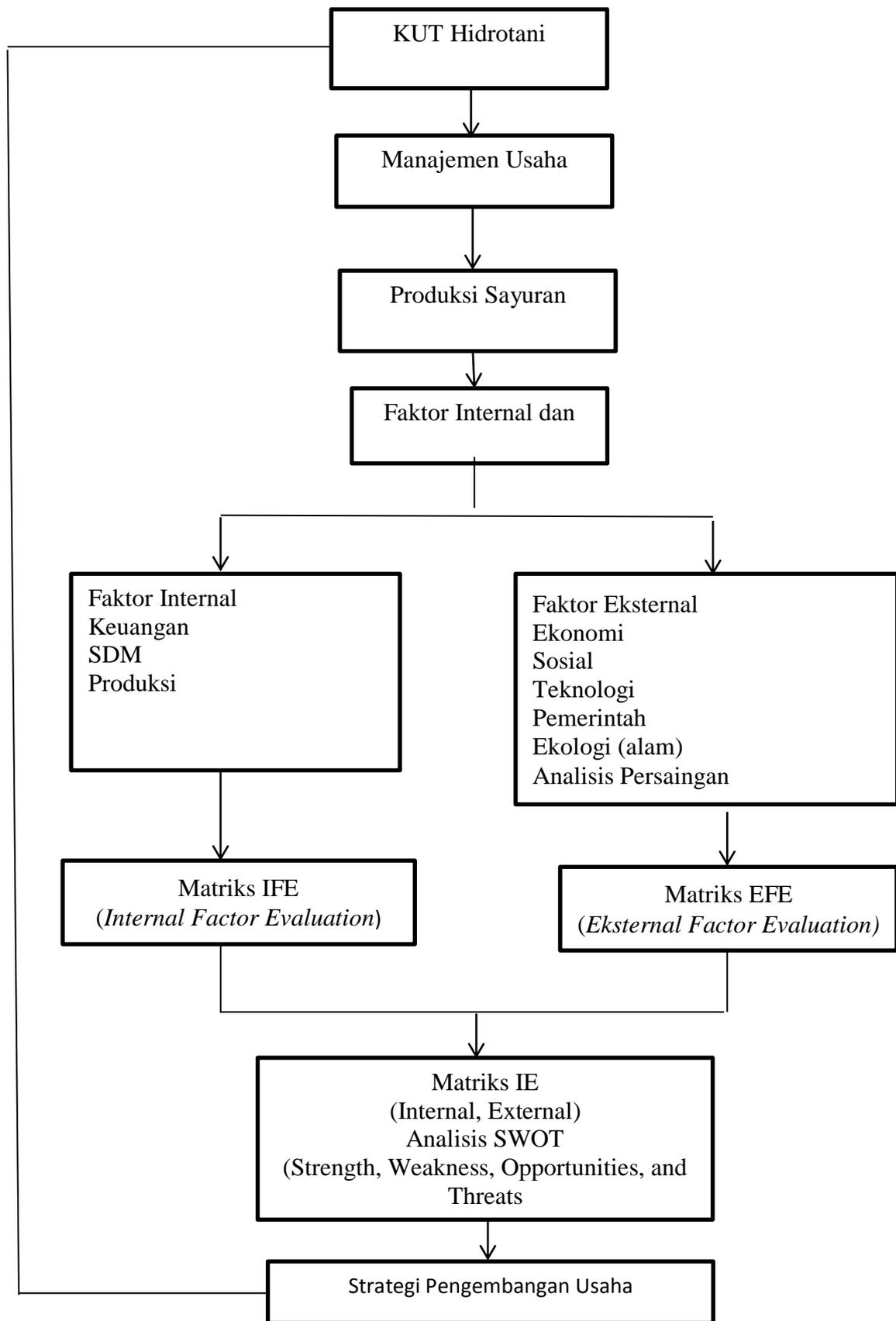
## **Kerangka Pemikiran**

Strategi yang dipakai berarti pengetahuan dan seni menangani sumber-sumber yang tersedia dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu yang diinginkan. Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya dalam jumlah yang besar. Selain itu, strategi mempengaruhi kemakmuran perusahaan dalam jangka panjang, khususnya untuk lima tahun, dan berorientasi ke masa depan.

Strategi perusahaan dapat didefinisikan sebagai seni dan ilmu untuk memformulasi, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Manajemen strategi berfokus pada mengintegrasikan pada manajemen perusahaan. Selain itu strategi manajemen perusahaan adalah sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan suatu strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan.

Saat ini produk sayuran hidroponik mulai berkembang dan diminati banyak orang, bisa dilihat dari semakin banyaknya produsen yang mulai menerapkan bertaninya secara hidroponik serta peningkatan konsumsi masyarakat yang ingin bergaya hidup sehat. Dari beberapa komoditas yang dapat dikembangkan dengan sistem pertanian hidroponik di Indonesia khususnya Kabupaten Deli Serdang, komoditas hortikultura merupakan komoditas prospektif, terutama untuk sayuran baik untuk mengisi kebutuhan domestik maupun internasional. Salah satu perusahaan yang bergerak dalam usaha produk sayuran adalah KUT Hidrotani Sejahtera di Kabupaten Deli Serdang

Penelitian ini mengidentifikasi lingkungan faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi perusahaan, sedangkan untuk merumuskan dan menyusun strategi usaha yang tepat terdapat tiga tahapan yang perlu ditempuh. Tahapan-tahapan tersebut meliputi tahap pengumpulan input dasar, tahap pemanduan, dan tahap keputusan.



Gambar 1 : Skema Kerangka Pemikiran

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (*Case Study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung lapangan. Karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu, atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu yang belum tentu sama dengan daerah lain.

### **Metode Penentuan Daerah Penelitian**

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara *purposif* yaitu secara sengaja. Penelitian dilakukan di KUT Hidrotani Sejahtera di Desa Mencirim Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang. KUT Hidrotani Sejahtera merupakan usaha yang mengusahakan sayuran hidroponik. KUT Hidrotani Sejahtera dipilih menjadi daerah penelitian dengan pertimbangan bahwa perusahaan tersebut merupakan salah satu perusahaan yang mengusahakan sayuran hidroponik di Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara.

### **Metode Penentuan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini perusahaan KUT Hidrotani Sejahtera di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang. Sampel dilakukan dengan metode *Purposive Sampling* yaitu penentuan dilakukan secara sengaja di KUT Hidrotani Sejahtera. Jumlah yang diteliti dalam penelitian ini ada tiga responden yaitu, terdiri dari satu orang *supervisor* KUT Hidrotani Sejahtera, dan dua orang merupakan anggota kelompok tani.

## **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara kepada responden dengan menggunakan pertanyaan (kuisisioner) yang dibuat terlebih dahulu. Sedangkan data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari instansi atau lembaga terkait serta literatur yang berhubungan dengan penelitian ini.

## **Meotode Analisis Data**

Untuk menguji rumusan masalah yang pertama (1) digunakan analisis deskriptif ditunjukkan untuk mengumpulkan informasi secara aktual dan terperinci, sehingga dapat diketahui bagaimana sistem manajemen yang dimiliki KUT Hidrotani Sejahtera di Kabupaten Deli Serdang dalam melaksanakan kegiatan kerja didalam perusahaan karena statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu atau yang dilihat dari nilai rata-rata standar devisiasi, maksimum, dan minimum. Hasil analisis statistik deskriptif akan menyajikan data yang lebih ringkas dan rinci sehingga memuat inti dari informasi data tersebut.

Untuk menguji hipotesis yang ke dua (2) digunakan analisis sebagai berikut

### **Analisis SWOT**

Data dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif, disamping itu dengan menggunakan matriks IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*), EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*), matriks posisi dan SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*), beberapa metode analisis yang digunakan dijabarkan sebagai berikut:

## A. Analisis Deskriptif

Aspek yang dianalisis adalah aspek keuangan yang meliputi jumlah produksi, harga jual dan tingkat keuntungan. Aspek produksi yang meliputi ketersediaan bahan baku, teknologi yang dipakai, proses produksi, mutu produk dan tenaga kerja. Aspek lingkungan eksternal meliputi sosial dan ekonomi, pemerintah dan kemajuan teknologi.

## B. Analisis Tiga Tahap Perumusan Strategi

Hasil analisis tersebut akan dikembangkan menjadi alternatif strategi berdasarkan skala prioritas, ada tiga tahap formulasi strategi menurut David (2004), yaitu:

### 1. Tahap Input

Analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal

Analisis lingkungan internal untuk memahami kekuatan dan kelemahan, aspek yang dinilai antara lain keuangan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran. Sedangkan analisis lingkungan eksternalnya menghasilkan peluang dan ancaman bagi industri, aspek yang dinilai yaitu sosial dan ekonomi, pemerintah dan teknologi

### 2. Tahap pembobotan

Pada tahap ini merupakan teknik yang dilakukan untuk menentukan bobot dari faktor internal dan faktor eksternal. Penentuan bobot pada setiap perubahan yang dibandingkan dengan skala 1,2,3 dan 4

### 3. Matriks IFAS dan EFAS

Setelah mengetahui faktor strategi internal, selanjutnya penyusunan tabel IFAS dan faktor eksternal dengan tabel EFAS.

a. Matriks IFAS

1. Menyusun faktor-faktor internal dalam kolom (kekuatan dan kelemahan)
2. Beri rating masing-masing faktor strategi internal sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor internal, mulai dari nilai 4 (sangat setuju), 3 (setuju), 2 (tidak setuju), 1 (sangat tidak setuju) terhadap kekuatan dan nilai rating terhadap kelemahan bernilai sebaiknya.
3. Beri bobot untuk setiap faktor pada kolom bobot
4. Untuk scoring kalikan bobot dengan rating

b. Matriks EFAS

1. Menyusun faktor-faktor eksternal dalam kolom (peluang dan ancaman)
2. Beri rating masing-masing faktor strategi sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat setuju), 3 (setuju), 2 (tidak setuju), 1 (sangat tidak setuju) terhadap peluang dan nilai rating terhadap ancaman bernilai sebaiknya.
3. Beri bobot untuk setiap faktor kolom bobot
4. Untuk *scoring* kalikan *bobot* dengan *rating*.

$$\text{Bobot} = \frac{\text{Rating} \times \text{Total Bobot}}{\text{Total Rating}}$$

$$\text{Rating} = \frac{\sum x}{N}$$

Rating adalah rata-rata (*mean*) atau nilai sering muncul (*modus*). Dimana nilai tersebut diperoleh dari informasi kunci sebagai responden. Informan kunci adalah pihak terkait dalam strategi pengembangan usaha sayuran hidroponik di KUT Hidrotani Sejahtera.

Tabel 1. Matriks IFAS

<b>Faktor-Faktor Strategis Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Score</b>
1. Kekuatan			
-Kekuatan 1			
-Kekuatan 2			
Total kekuatan (S)			
2. Kelemahan			
-Kelemahan 1			
-Kelemahan 2			
Total Kelemahan (W)			
Selisih Total Kekuatan – Total Kelemahan			
$S - W = X$			

*Sumber : Rangkuti, 2004*

Tabel 2. Matriks EFAS

<b>Faktor-Faktor Strategis Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Score</b>
1. Peluang			
-Peluang 1			
-Peluang 2			
Total Peluang (O)			
2. Ancaman			
-Ancaman 1			
-Ancaman 2			
Total Ancaman (T)			
Selisih Total Peluang – Total Ancaman			
$O - T = Y$			

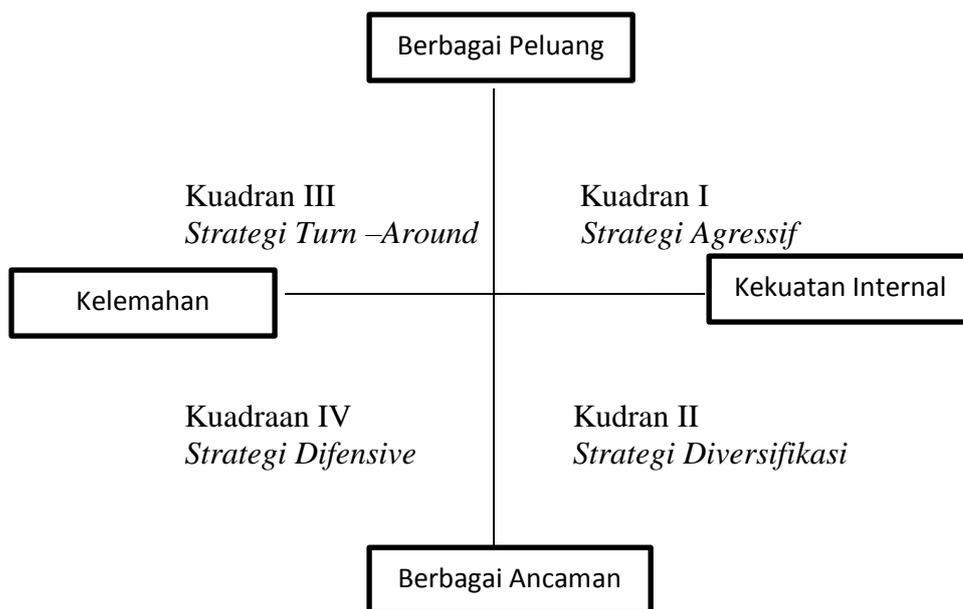
$$O-T = X$$

Sumber: Rangkuti, 2004

### C. Matriks Posisi

Hasil analisis pada tabel matriks faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal dipetakan pada matriks posisi sebagai berikut:

- a. Sumbu horizontal (X) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertikal (Y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi perusahaan ditentukan dengan hasil sebagai berikut
  1. Jika peluang lebih besar dari pada ancaman maka nilai  $y > 0$  dan sebaliknya jika ancaman lebih besar daripada peluang nilai  $y < 0$
  2. Jika kekuatan lebih besar dari pada kelemahan maka nilai  $x < 0$  dan sebaliknya jika kelemahan lebih besar daripada kekuatan nilai  $x > 0$



Gambar 2. Matriks posisi strategi pengembangan KUT. Hidrotani Sejahtera

Keterangan :

Kuadran I : Pada kondisi ini merupakan situasi sangat menguntungkan. Agribisnis sayuran hidroponik memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan

peluang yang ada. Strategi yang harus ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif.

Kuadran II : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang dengan cara diversifikasi (produk/pasar)

Kuadran III : Agribisnis sayuran hidroponik memiliki peluang pasar yang sangat besar namun disisi lain menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.

Kuadran IV : Posisi ini merupakan kondisi yang tidak menguntungkan, agribisnis sayuran hidroponik tersebut mengalami berbagai ancaman dan kelemahan internal.

#### D. Matriks SWOT

Analisis ini membandingkan antara faktor internal dan faktor eksternal namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan menjawab permasalahan.

Tabel 3. Matriks SWOT

	<b>IFAS</b>	<b>Strengths (S)</b>	<b>Weakness (W)</b>
<b>EFAS</b>			
Opportunities (O)		Strategi	Strategi
		S-O	W-O
Threats (T)		Strategi	Strategi
		S-T	W-T

*Sumber : Rangkuti, 2004*

Keterangan :

- a. Strategi S-O : Memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang
- b. Strategi S-T : Meskipun menghadapi ancaman, tapi masih memiliki kekuatan secara internal
- c. Strategi W-O : Memanfaatkan peluang dengan meminimalkan kelemahan
- d. Strategi W-T : Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

## **Defenisi dan Batasan Operasional**

### **Defenisi Operasional**

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam penelitian ini, maka perlu dibuat defenisi dan batasan operasional berikut:

1. KUT Hidrotani Sejahtera mengusahakan sayuran hidroponik yang dijalankan dengan memanfaatkan lahan yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi perusahaan.
2. Perusahaan yang diteliti adalah KUT Hidrotani Sejahtera yang mengusahakan sayuran hidroponik.
3. Analisis internal adalah proses perencanaan strategi yang menentukan letak kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan yang meliputi, tenaga kerja, keuangan, produksi, pemasaran dan manajemen.
4. Analisis eksternal membantu kekuatan lingkungan makro yang menjadi penentu (demografi, teknologi, politik-hukum dan sosial-budaya) dan pelaku lingkungan mikro utama (pelanggan, pesaing, ancaman, pendatang baru, produk substitusi dan pemasok).
5. Analisis SWOT dengan menggunakan matriks IFAS (*Internal Strategi Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Strategi Factors Analysis Summary*), matriks posisi dan SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*)
6. Manajemen adalah suatu seni dalam ilmu pengorganisasian seperti menyusun perencanaan, membangun organisasi dan pengorganisasiannya, pergerakan, serta pengendalian dan pengawasan.
7. Lokasi penelitian yang dilaksanakan di KUT Hidrotani Sejahtera di Kabupaten Deli Serdang.

8. Waktu penelitian adalah pada tahun 2018
9. Sampel yang diteliti adalah supervisor KUT Hidrotani Sejahtera di Kabupaten Deli Serdang yang mengusahakan sayuran hidroponik dan anggota kelompok tani.

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Sejarah KUT**

KUT Hidrotani Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak di bidang agribisnis tanaman dan sayuran segar. Perusahaan berdiri sejak tahun 2017 dengan pemilik perusahaan yaitu Gus Irawan Pasaribu. Setelah dua bulan berdirinya usaha, perusahaan langsung mulai berkembang dan mengusahakan sayuran hidroponik secara komersial dengan menjual hasil produksi hidroponik tersebut ke supermarket. Perusahaan mulai menambah jenis sayuran hidroponik yang diproduksi seperti sawi putih, pakcoy, kailan, selada dan samhong. Hasil produksi perusahaan sudah mulai meluas hingga dapat ditemui di supermarket yang ada di Medan.

Pengembangan usaha terus dilakukan sehingga pada saat ini perusahaan memiliki berbagai unit usaha, seperti usaha sayuran organik dan sayuran hidroponik. Sayuran organik dan sayuran hidroponik diproduksi di *Green House* yang terletak di Deli Serdang. Selain kegiatan produksi, perusahaan juga memiliki kegiatan pelatihan bagi masyarakat umum yang ingin mempelajari budidaya tanaman hidroponik. Umumnya kegiatan pelatihan dilakukan pada waktu yang tak tentu dan peserta yang mengikuti pelatihan biasanya rombongan dari sekolah-sekolah, universitas dan ada juga pihak perorangan.

### **Letak dan Kondisi Geografis**

Lokasi KUT Hidrotani Sejahtera berada di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Perusahaan berada pada daerah panas dengan suhu udara rata-rata 29° – 33°C. Faktor iklim dan cuaca sangat berpengaruh pada budidaya tanaman, tidak semua jenis tanaman dapat

tumbuh optimal pada *Green House* Deli Serdang sehingga perusahaan memilih untuk mengusahakan jenis tanaman sayuran seperti sawi putih, pakcoy, kailan, selada dan samhong. Perusahaan memiliki lahan seluas 2,5 Ha, namun tidak semua lahan dipergunakan untuk produksi budidaya sayuran. Pada lahan tersebut terdapat *Green House* untuk sayuran hidroponik, kolam ikan, ruang pengemasan, bangunan kantor, dan aula pelatihan. Sayuran hidroponik digunakan untuk proses persemaian dan pembesaran. Bangunan *Green House* diperlukan untuk menjaga tanaman dari cuaca hujan dan juga mencegah timbulnya hama dan penyakit.

### **Struktur Organisasi dan Ketenagakerjaan**

Pada unit usaha dipimpin langsung oleh pemilik unit yang bertanggung jawab terhadap kegiatan yang berlangsung di unit tersebut. Pemilik juga dibantu oleh seorang manajer serta penanggung jawab lain yang bertugas di lapangan. Manajer bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan, yaitu pemilik KUT Hidrotani Sejahtera. Struktur organisasi perusahaan secara umum terdiri dari pimpinan perusahaan yaitu pemilik KUT Hidrotani sejahtera, manajer, sekretaris, supervisor, kordinator lapangan dan pekerja. Pimpinan perusahaan hanya bertugas mengawasi keuangan perusahaan dan menerima laporan dari manager. Pimpinan tidak berperan atau tidak terjun secara langsung dalam kegiatan operasional perusahaan. Manajer bagian produksi bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan produksi dan juga membuat laporan penyediaan kebutuhan bahan baku dan alat penunjang untuk proses produksi dan pemasaran. Sekretaris Asisten bertanggung jawab untuk melaksanakan kebijakan dan keputusan dari manajer dan mengawasi kegiatan produksi secara langsung di lapangan. Supervisor bertugas untuk mengawasi kegiatan produksi, mengecek setiap proses produksi

agar berjalan lancar dan sesuai. Pekerja yaitu tenaga kerja yang melakukan kegiatan pada semua bagian unit usaha, contohnya tenaga kerja persemaian, panen dan pengemasan. Tenaga kerja tetap dibayar upahnya pada waktu sebulan sekali. Jumlah hari kerja dalam perusahaan adalah enam hari dalam seminggu dengan jumlah jam kerja sembilan jam sehari yaitu dari pukul 08.00 hingga pukul 17.00 WIB.

### **Sarana dan Prasarana Budidaya Sayuran Hidroponik**

Sarana produksi terpenting pada budidaya sayuran hidroponik yaitu *Green House* (GH). GH merupakan bangunan yang digunakan untuk melindungi tanaman dari cuaca ekstrim seperti hujan, panasnya sinar matahari dan mencegah adanya gangguan hama dan penyakit. GH ini digunakan karena tidak memiliki ventilasi udara sehingga udara dan kelembaban di dalam GH menjadi stabil. Kerangka bangunan GH terbuat dari besi yang umur pemakaiannya kurang lebih selama tiga puluh tahun. Bagian atap terbuat dari plastik ultra violet (UV) untuk mencegah radiasi sinar matahari dan menjaga agar suhu di dalam tetap stabil. Bagian dinding GH dikelilingi dengan menggunakan kawat kasa *insect net/paranet*. Kawat kasa berfungsi untuk mencegah serangga dan hama tanaman masuk ke dalam GH.

Selain sarana *Green House*, budidaya sayuran hidroponik juga membutuhkan sarana irigasi. Sarana irigasi dibutuhkan untuk mengalirkan nutrisi dan air ke akar tanaman sayuran. Sarana irigasi terdiri dari mesin pompa, bak nutrisi, drum nutrisi dan pipa paralon. Mesin pompa digunakan untuk mengalirkan air dan nutrisi yang berasal dari drum nutrisi, kemudian larutan nutrisi tersebut dialirkan ke tanaman melalui pipa paralon yang terhubung ke bedengan. Air dan

nutrisi mengalir secara sirkulasi sehingga larutan nutrisi tersebut akan kembali mengalir lagi ke bak nutrisi.

Media tanam yang digunakan untuk tanaman sayuran hidroponik yaitu *rockwool*. *Rockwool* dipilih karena akar tanaman sayuran dapat tumbuh baik dan terbawa semua saat pemindahan bibit ke pembesaran. *Rockwool* juga mampu menahan air dengan baik dan menyangga tanaman dengan cukup kuat. *Rockwool* tersebut kemudian dimasukkan ke dalam lubang-lubang yang ada di *sterofoam* dan wadah cup. Input lain yang digunakan yaitu berupa benih dan nutrisi. Benih yang digunakan KUT Hidrotani Sejahtera yaitu benih lokal, sedangkan nutrisi yang digunakan merupakan pupuk AB Mix yang komposisi unsur haranya diformulasikan sendiri oleh KUT Hidrotani Sejahtera.

### **Proses Budidaya Sayuran Hidroponik**

Sistem budidaya yang digunakan yaitu *Nutrient Film Technique* (NFT). Pada sistem ini akar tanaman tumbuh di dalam larutan nutrisi yang sangat dangkal dan membentuk lapisan nutrisi yang tipis seperti *klise film* dan tersirkulasi. Sebagian akar terdapat pada ruang udara dalam saluran untuk menyerap oksigen, dan sebagian yang lain terendam dalam larutan nutrisi sehingga dapat menyerap nutrisi yang dibutuhkan oleh tanaman. Pada komoditas pakcoy, sawi putih, samhong dan kailan menggunakan sistem budidaya NFT dengan penggunaan bedengan rak besi dan media *rockwool*, sedangkan pada komoditas selada menggunakan sistem budidaya NFT metode apung.

Pada dasarnya, proses budidaya tiap jenis sayuran hidroponik secara garis besar memiliki tahapan yang sama, yaitu persemaian, pembesaran, pemeliharaan, panen dan pasca panen.

## Persemaian

Kegiatan persemaian dilakukan setiap pagi dan sore hari pada GH persemaian. Benih yang disemai yaitu benih selada, pakcoy, samhong, sawi putih dan kailan. Setiap satu benih diletakkan ke dalam *rockwool* basah yang berukuran 2 cm x 2 cm. Kemudian benih dan *rockwool* tersebut diletakkan di tray semai untuk proses persemaian. Setelah berumur tujuh hari, benih mulai disiram dengan larutan nutrisi sebanyak tiga kali sehari. Penyiraman dilakukan dengan alat penyiraman manual. Setelah benih disemai selama 15 hari, benih tersebut menjadi bibit yang siap dipindahkan ke GH.

## Pembesaran

Bibit selada yang dipindahkan dari persemaian ke GH dimasukkan ke dalam lubang *sterofoam* yang berada di rak besi. Jarak antar lubang tanam pada *sterofoam* yaitu 10 cm. *Sterofoam* yang digunakan sebelumnya dicuci dan dijemur terlebih dahulu untuk membersihkan tanaman sisa panen dan lumut yang menempel. Proses pencucian *sterofoam* dilakukan siang hari setelah tanaman dipanen. Selama proses pembesaran, bibit dialirkan larutan nutrisi secara terus menerus. Untuk bibit pakcoy, samhong, sawi putih dan kailan dipindahkan dari meja semai ke meja remaja dimasukkan ke dalam wadah cup yang berada pada pipa di meja remaja.

## Pemeliharaan

Kegiatan pemeliharaan yang dilakukan pada budidaya sayuran hidroponik seperti pemupukan dengan larutan nutrisi. Pemupukan dilakukan secara terus-menerus selama 24 jam. Nutrisi yang digunakan yaitu pupuk AB Mix yang didalamnya terkandung berbagai unsur hara. Formulasi jumlah unsur hara di

dalam nutrisi A dan B dibuat sendiri oleh perusahaan. Dosis pemakaian nutrisi yaitu 0,8 ml nutrisi dilarutkan dengan satu liter air. Kurangnya pemberian nutrisi dapat dicirikan dengan adanya daun-daun yang menguning. Jumlah kecukupan nutrisi juga dapat diukur dengan menggunakan alat *Electrical Conductivity* (EC) meter. EC meter yaitu alat yang dapat mengukur kepekatan atau konsentrasi larutan nutrisi tanaman.

### Panen

Kegiatan panen dilakukan pada setiap sore hari yaitu antara pukul 17.00-20.00 WIB. Waktu sore hari dipilih karena bobot dan kadar air tanaman masih bagus, kondisi sangat segar agar bertahan sedikit lebih lama. Pemanenan dilakukan berdasarkan permintaan konsumen.

Cara pemanenan dilakukan dengan manual yaitu tanaman langsung menggunting pada bagian pangkal batang secara hati-hati agar batang sayuran tidak patah dan daun tidak sobek. Sayuran yang telah dipanen diletakkan ke dalam keranjang plastik, kemudian setelah panen selesai keranjang tersebut dibawa ke ruang pengemasan.

### Pasca Panen

Kegiatan pasca panen yang dilakukan pada sayuran hidroponik yaitu sortasi dan pengemasan. Sortasi yaitu kegiatan pemilihan dan pemisahan tanaman sayuran yang bermutu baik dengan sayuran yang kurang baik atau rusak. Supermarket Berastagi tempat utama pemasaran sayuran hidroponik sangat selektif dalam menerima hasil penjualan sayuran hidroponik sehingga hanya produk yang sesuai dengan permintaan pasar yang dapat dijual. Spesifikasi sayuran yang dapat dijual yaitu sayuran yang bersih, segar, daunnya tidak

berlubang, tangkai daun tidak patah, daun tidak menguning, ketinggian tanaman sesuai dengan ukuran plastik.

Setelah kegiatan sortasi dilakukan sayuran dikemas dengan menggunakan plastik yang telah diberi logo perusahaan. Sayuran yang telah dikemas diletakkan rapi di dalam keranjang plastik. Kemudian sayuran tersebut dibagi-bagi sesuai dengan pesanan.

#### Pemasaran Sayuran Hidroponik

Sayuran yang telah dikemas akan didistribusikan pada malam harinya. Pendistribusian dilakukan dengan menggunakan mobil berpendingin untuk menjaga kesegaran sayuran. Sayuran hidroponik didistribusikan ke supermarket yang berada di wilayah Medan. Sayuran hidroponik dijual di pasar modern karena membidik target pasar kalangan menengah ke atas. Pada kalangan tersebut, sayuran hidroponik dapat dijual dengan harga yang tinggi. Harga yang tinggi dikarenakan juga tingginya kualitas dari sayuran hidroponik. Perusahaan dan supermarket sudah menyepakati berapa banyak produksi yang dipesan untuk setiap harinya.

#### **Karakteristik Responden**

Berdasarkan hasil yang ditetapkan terhadap 3 responden di KUT Hidrotani Sejahtera, maka dapat diperoleh gambaran umum tentang karakteristik responden yang telah diteliti sebagai berikut:

Berdasarkan Tabel 4 dapat dilihat bahwa terdapat 3 responden yang belum memiliki jumlah tanggungan, terdapat 5 responden yang memiliki jumlah tanggungan berjumlah 2 orang, terdapat 1 responden yang memiliki jumlah

tanggungan berjumlah 3 orang serta terdapat 1 responden yang memiliki jumlah tanggungan 5 orang.

Tabel 4. Karakteristik Responden

No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pendidikan	Pekerjaan	Pengalaman Bekerja	Jumlah Tanggungan
1	Ir. Drs. Yahya P.Pulungan M.Si	51	Laki-laki	S2	Manager	1	5
2	Jeniko Prasetyo	28	Laki-laki	S1	Supervisor	2	-
3	Agus	38	Laki-laki	SMA	Anggota Kelompok Tani	2	1
4	Dani	32	Laki-laki	SMA	Anggota Kelompok Tani	2	2
5	Tedi	20	Laki-laki	SMA	Anggota Kelompok Tani	1	-
6	Dedi	22	Laki-laki	SMA	Anggota Kelompok Tani	2	-
7	Amir Ginting	36	Laki-laki	SMA	Anggota Kelompok Tani	2	2
8	Marni	28	Perempuan	SMA	Anggota Kelompok Tani	2	2
9	Yuni	28	Perempuan	SMA	Anggota Kelompok Tani	2	2
10	Eka	28	Perempuan	SMA	Anggota Kelompok Tani	2	2

*Sumber: Data Primer diolah, 2018*

Berdasarkan Tabel diatas dapat dilihat juga bahwa pada responden yang memiliki tingkat pendidikan SMA berjumlah 8 responden. Pada responden yang memiliki tingkat pendidikan SARJANA berjumlah 2 responden. Sedangkan berdasarkan pengalaman bekerja, seluruh responden memiliki pengalaman bekerja selama 1 dan 2 tahun.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam KUT Hidrotani Sejahtera. Faktor internal meliputi faktor kekuatan dan faktor kelemahan. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar KUT Hidrotani Sejahtera. Faktor eksternal meliputi faktor peluang dan faktor ancaman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat faktor internal dan faktor eksternal dari usaha sayuran hidroponik, adapun faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut :

### **Faktor Internal ( Kekuatan dan Kelemahan )**

#### 1. Faktor kekuatan

- Bekerjasama dengan mitra usaha, usaha sayuran hidroponik ini memiliki mitra usaha dalam memasarkan produk sayuran hidroponik yang dihasilkan. Salah satu mitra usaha tersebut adalah brastagi supermarket. Pada perjanjian kerjasama ini, terdapat kesepakatan standar kualitas produk pada setiap sayuran hidroponik. Standar kualitas ditetapkan oleh mitra usaha antara lain produk harus segar, tidak mengering, ukuran besar dan pengemasan yang rapi.
- Tenaga kerja yang produktif, tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja yang sesuai dengan bidang keahliannya masing-masing. Tenaga kerja dalam bidang pemeliharaan juga sangat aktif dalam melakukan pengecekan terhadap sayuran hidroponik sehingga produk yang dihasilkan memiliki standar yang baik untuk dipasarkan.
- Adanya lembaga pendukung, lembaga pendukung yang dimaksud adalah Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI). LIPI ini menerapkan tentang teknologi yang modern untuk proses budidaya sayuran hidroponik. Adapun

lembaga pendukung lainnya yaitu perusahaan BUMN seperti Pertamina, PLN dan PTPN III. Perusahaan BUMN ini berkontribusi dalam memenuhi anggaran dana untuk memberikan pelatihan tentang sayuran hidroponik kepada kelompok tani.

- Adanya pelatihan dari KUT Hidrotani Sejahtera, pelatihan ini diikuti oleh masyarakat yang ingin mengetahui sistem budidaya sayuran hidroponik. Pelatihan ini tidak dipungut biaya dan tidak adanya paksaan. Pelatihan ini dilakukan tiga kali seminggu.
  - Efisiensi lahan, merupakan pemanfaatan lahan yang efisien dimana lahan yang digunakan tidak menggunakan banyak lahan karena dalam proses budidaya sayuran hidroponik ini tidak memakai media tanah, tetapi menggunakan air dan pipa paralon.
2. Faktor kelemahan
- Belum melakukan benih sendiri, benih yang digunakan adalah benih pada selada, pakcoy, samhong, sawi putih dan kailan. Benih sayuran hidroponik ini tidak memiliki benih sendiri melainkan membeli dari perusahaan lain. Sehingga bibit yang dihasilkan memiliki kualitas yang tidak tentu.
  - KUT masih berumur dua tahun, usaha sayuran hidroponik ini belum memiliki pengalaman yang cukup karena baru bergerak selama  $\pm$  2 tahun. Dalam proses budidaya sayuran hidroponik ini masih dalam tahap pengembangan.
  - Fasilitas pengemasan terbatas, dalam proses pengemasan belum adanya ruangan khusus yang memadai untuk menunjang kualitas pengemasan yang lebih baik. Fasilitas pengemasan yang digunakan adalah plastik, mesin pemberi label dan mesin pengemasan

- Pengolahan keuangan masih lemah, modal usaha sayuran hidroponik ini sangat besar, terutama pada modal pembuatan *Green House*. Sementara manajemen keuangan belum terealisasi dengan baik, dan kurangnya tingkat pengawasan.
- Teknologi dalam ruangan *Green House* masih rendah, hal ini menyebabkan hasil produksi tidak mencapai maksimal dari kualitas.

### **Faktor eksternal ( Peluang dan Ancaman )**

#### 1. Faktor peluang

- Terbukanya pasar modern, adanya pasar modern sehingga produsen tidak sulit untuk memasarkan hasil produksi sayuran hidroponik. Dengan terbukanya pasar modern sehingga dapat memasarkan sayuran hidroponik lebih luas.
- Pesanan sayuran hidroponik semakin meningkat, pada saat ini dalam usaha sayuran hidroponik ini biasanya menjual sekitar 250 s/d 300 perkemasan dalam perharinya.
- Tingginya minat pembeli, karena mengkonsumsi sayuran hidroponik dapat mengandung kesehatan bagi tubuh manusia, sehingga konsumen sangat nyaman untuk membeli.
- Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran produk sayuran hidroponik, kebijakan ini dilakukan oleh pemerintah kabupaten untuk memasarkan sayuran hidroponik dari lembaga pemasaran, sehingga menyebabkan rantai pemasaran produk sayuran hidroponik sangat panjang.
- Tingginya tingkat kepercayaan mitra, kepercayaan mitra sangat tinggi terhadap KUT Hidrotani Sejahtera, karena KUT Hidrotani Sejahtera dapat memberikan suatu produksi yang diinginkan mitra.

## 2. Faktor Ancaman

- Pasokan benih dan nutrisi terhambat, karena adanya kendala dalam proses pengiriman benih dan nutrisi.
- Kualitas produk sayuran harus sesuai dengan kualitas yang ditetapkan oleh mitra usaha atau outlet pemasaran.
- Persaingan usaha, usaha sayuran hidroponik bukanlah hanya di KUT Hidrotani Sejahtera saja tetapi ada juga di berbagai tempat seperti Syifa Hidroponik, persaingan ini dilakukan dari segi kemasan, kualitas dan harga.
- Permintaan konsumen terhadap produk yang tidak tetap, KUT Hidrotani Sejahtera harus memberi produk sayuran yang diinginkan konsumen.
- Kuatnya tawar menawar konsumen, banyak konsumen yang menginginkan harga jual dari produk sayuran hidroponik murah.

## Analisis Matriks IFAS dan EFAS Usaha Sayuran Hidroponik

### MATRIKS IFAS

Faktor yang dianalisis dengan matriks IFAS ini adalah faktor-faktor strategis internal perusahaan. Faktor-faktor strategis ini merupakan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan usaha sayuran hidroponik. Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan dimasukkan kemudian diberi bobot dan rating, sehingga hasil identifikasi seperti tabel dibawah :

Tabel 5. Matriks IFAS

<b>Faktor-faktor strategi internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot X Rating</b>
<b>Kekuatan</b>			
Bekerja sama dengan mitra usaha	0.112	4	0,448
Tenaga kerja yang terampil	0.100	3	0,300
Adanya lembaga pendukung	0.100	3	0,300
Adanya pelatihan dari KUT HTS	0.100	3	0,300
Efisiensi lahan	0.100	3	0,300
<b>Jumlah</b>	<b>0,51</b>		<b>1,65</b>
<b>Kelemahan</b>			
Belum melakukan benih sendiri	0.096	2	0,192
Pengalaman dalam berusaha	0.096	2	0,192
Fasilitas pengemasan terbatas	0.100	3	0,300
Pengelolaan keuangan masih lemah	0.100	3	0,300
Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.	0.100	3	0,300
<b>Jumlah</b>	<b>0,49</b>		<b>1,28</b>
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,93</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Dari tabel diatas dapat diketahui hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) menunjukkan bahwa nilai faktor internal sebesar 2,93. Hal ini menunjukkan bahwa posisi usaha sayuran hidroponik berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

### **MATRIKS EFAS**

Faktor yang di analisis dengan matriks EFAS ini adalah faktor-faktor strategis eksternal perusahaan. Faktor-faktor strategis ini merupakan faktor yang menjadi peluang dan ancaman usaha sayuran hidroponik. Hasil identifikasi peluang dan ancaman dimasukan sebagai faktor strategi eksternal kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi seperti tabel dibawah.

Tabel 6. Matriks EFAS

<b>Faktor-faktor strategi eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot X Rating</b>
<b>Peluang</b>			
Terbukanya pasar modern	0.105	4	0,192
Pesanan produk meningkat	0.101	3	0,192
Tingginya minat pembeli	0.101	3	0,300
Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik	0.101	3	0,300
Tingginya tingkat kepercayaan mitra	0.101	3	0,300
<b>Jumlah</b>	<b>0,51</b>		<b>1,63</b>
<b>Ancaman</b>			
Pasokan benih dan nutrisi terhambat	0.105	4	0,420
Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra	0.097	2	0,194
Adanya persaingan usaha	0.097	2	0,194

Permintaan konsumen tidak tetap	0.097	2	0,194
Kuatnya tawar menawar pembeli	0.097	2	0,194
<b>Jumlah</b>	<b>0,49</b>		<b>1,20</b>
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,83</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa hasil perhitungan matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) menunjukkan bahwa nilai faktor eksternal sebesar 2,83. Hal ini menunjukkan bahwa posisi eksternal usaha sayuran hidroponik berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman.

#### Matriks Penggabungan IFAS+EFAS

Tabel 7. Penggabungan IFAS dan EFAS

No variabel	<i>Strength</i> Kekuatan	Bobot	<i>Weakness</i> Kelemahan	Bobot
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	0,448	Belum melakukan benih sendiri	0,192
2	Tenaga kerja yang produktif	0,300	KUT masih berumur 2 tahun	0,192
3	Adanya lembaga pendukung	0,300	Fasilitas pengemasan terbatas	0,300
4	Adanya pelatihan di KUT HTS	0,300	Pengelolaan keuangan masih lemah	0,300
5	Efisiensi lahan	0,300	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah	0,300
	<b>Sub Total (A)</b>	<b>1,65</b>	<b>Sub Total (B)</b>	<b>1,28</b>
No	<i>Opportunity</i>	Bobot	<i>Threats</i>	Bobot

variabel	Peluang		Ancaman	
1	Terbukanya pasar modern	0,192	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	0,420
2	Pesanan sayuran hidroponik semakin meningkat	0,192	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra	0,194
3	Tingginya minat pembeli	0,300	Adanya persaingan usaha	0,194
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik	0,300	Permintaan konsumen tidak tetap	0,194
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra	0,300	Kuatnya tawar menawar pembeli	0,194
	<b>Sub Total (C)</b>	<b>1,63</b>	<b>Sub Total (D)</b>	<b>1,20</b>
	<b>Total S+O</b>		<b>Total W+T</b>	
	<b>Atau (A) + (C)</b>	<b>3,28</b>	<b>Atau (B) + (D)</b>	<b>2,48</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Pada tabel matriks penggabungan IFAS dan EFAS di atas dapat diketahui perbandingan bahwa :

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

Maka faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung untuk tercapainya jalan keluar dari permasalahan yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sehingga usaha sayuran hidroponik di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang dapat bertahan dan dapat lebih dikembangkan.

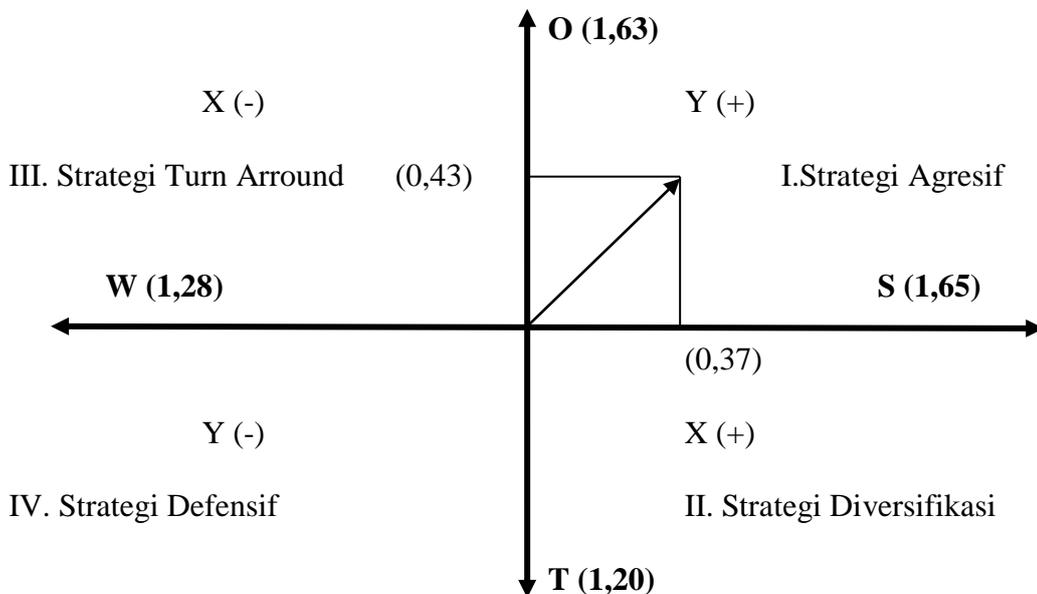
### **Kuadran SWOT**

Menurut Rangkuti (2004), matriks IFAS dan EFAS dapat dipetakan dengan cara lain yaitu dengan kuadran SWOT. Hasil sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi KUT ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
- Jika peluang lebih besar dari ancaman nilai  $y > 0$  dan sebaliknya, jika ancaman lebih besar daripada peluang maka nilainya  $y < 0$ .
  - Jika kekuatan lebih besar daripada kelemahan maka nilai  $x > 0$  dan sebaliknya, jika kelemahan lebih besar dari kekuatan maka  $x < 0$ .

Hasil dari tabel matriks IFAS dan tabel matriks EFAS didapat skor masing-masing faktor yaitu :

- Nilai skor kekuatan sebesar 1,65
- Nilai skor kelemahan sebesar 1,28
- Nilai skor peluang sebesar 1,63
- Nilai skor ancaman sebesar 1,20



Gambar 4. Kuadran Analisis SWOT (Usaha Sayuran Hidroponik)

Perhitungan :

$$\text{Sumbu X} = \text{Strenght} - \text{Weakness} = 1,65 - 1,28 = 0,37$$

$$\text{Sumbu Y} = \text{Opportunity} - \text{Threats} = 1,63 - 1,20 = 0,43$$

Berdasarkan gambar 2 kuadran analisis SWOT yang diatas bahwa strategi yang dapat diterapkan di usaha sayuran hidroponik adalah strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran I.

Strategi Agresif atau strategi SO pada matriks SWOT merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki KUT untuk memanfaatkan peluang yang ada.

**Matriks SWOT**

Tabel 8. Matriks SWOT Usaha Sayuran Hidroponik di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang.

<p><b>Faktor Internal</b></p>	<p><b>STRENGTH (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bekerja sama dengan mitra usaha.</li> <li>2. karyawan yang produktif.</li> <li>3. Adanya lembaga pendukung.</li> <li>4. Adanya pelatihan dari Kelompok Usaha Tani Hidrotani Sejahtera.</li> <li>5. Efisiensi lahan.</li> </ol>	<p><b>WEAKNESS (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Belum melakukan benih sendiri.</li> <li>2. Kelompok Usaha Tani masih berumur 2 tahun.</li> <li>3. Fasilitas pengemasan terbatas.</li> <li>4. Pengelolaan Keuangan masih lemah.</li> <li>5. Teknologi ruangan <i>Green House</i> masih rendah.</li> </ol>
<p><b>Faktor Eksternal</b></p>	<p><b>SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga kepercayaan terhadap mitra usaha.</li> <li>2. Melakukan pengelolaan yang efektif dan efisien dalam membudidayakan sayuran hidroponik.</li> <li>3. Memberikan pelatihan khusus terhadap kelompok tani.</li> <li>4. Hidrotani sejahtera memiliki karyawan yang produktif, sehingga dapat menimbulkan suatu produksi yang tinggi.</li> </ol>	<p><b>WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menstabilkan suhu ruangan <i>Green House</i>.</li> <li>2. Melakukan pengembangan dalam proses pengemasan.</li> </ol>
<p><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terbukanya pasar modern.</li> <li>2. Pesanan sayuran hidroponik semakin meningkat.</li> <li>3. Tingginya minat pembeli.</li> <li>4. Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik.</li> </ol>		

5. Tingginya tingkat kepercayaan mitra.		
<b>THREATS (T)</b> 1. Pasokan benih dan nutrisi terhambat. 2. Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra 3. Adanya persaingan usaha 4. Permintaan konsumen tidak tetap. 5. Kuatnya tawar menawar. Pembeli.	<b>ST</b> 1. Karyawan harus melakukan benih dan nutrisi sendiri. 2. Meningkatkan kualitas produk sayuran hidroponik. 3. Memanfaatkan kerja sama yang baik terhadap mitra usaha yang ada.	<b>WT</b> 1. Meningkatkan pengalaman berusaha.

### **Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik**

Analisis SWOT berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) yang dimiliki petani, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi petani.

#### 1. Strategi SO

Strategi ini dengan memanfaatkan seluruh kekuatan dengan merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Jika sebuah usaha memiliki

kelemahan besar, maka usaha akan berusaha untuk mampu mengatasi dan mengubah menjadi sebuah peluang.

1. Menjaga kepercayaan terhadap mitra usaha agar tidak ada hambatan dalam bekerja sama untuk mengembangkan sayuran hidroponik.
2. Melakukan pengelolaan yang efektif dan efisien dalam membudidayakan sayuran hidroponik serta memberikan pelayanan yang baik untuk mewujudkan permintaan dari mitra usaha.
3. Memberikan pelatihan dan gagasan untuk melakukan cara budidaya sistem sayuran hidroponik terhadap masyarakat sekitar (kelompok tani) agar pengetahuan dan wawasan masyarakat (kelompok tani) berkembang dalam membudidayakan sayuran hidroponik, disini tingginya kesadaran masyarakat melakukan sistem hidroponik yang dilakukan secara efisiensi lahan, muda perawatan, non pestisida, dan pengerjaan lebih efektif.
4. Hidrotani sejahtera memiliki karyawan yang produktif, sehingga dapat menimbulkan suatu produksi yang tinggi, untuk memenuhi permintaan mitra yang semakin meningkat

## 2. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

1. Menstabilkan suhu ruangan *greenhouse* agar kesuburan dari fisik sayuran terlihat bagus dan pertumbuhannya cepat, hal ini untuk memenuhi pesanan yang diminta oleh mitra usaha.
2. Melakukan pengembangan dalam proses pengemasan sehingga dapat memasuki pasar modern yang lebih luas.

### 3. Strategi ST

Strategi ini dalam rangka menggunakan kekuatan yang dimiliki usaha untuk mengatasi ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal usaha.

1. Karyawan harus melakukan benih dan nutrisi sendiri, sehingga pasokan benih dan nutrisi tidak terhambat, untuk dapat memperlancar budidaya sayuran hidroponik.
2. Meningkatkan kualitas produk sayuran hidroponik, sehingga sesuai dengan yang ditetapkan oleh mitra usaha.
3. Memanfaatkan kerja sama yang baik terhadap mitra usaha yang ada, untuk dapat bersaing dengan usaha sayuran hidroponik yang lain.

### 4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

1. Meningkatkan pengalaman berusaha, sehingga dapat bersaing dengan usaha di tempat lain.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Kekuatan KUT Hidrotani Sejahtera antara lain bekerja sama dengan mitra usaha, tenaga kerja yang produktif, adanya lembaga pendukung, adanya pelatihan dari KUT Hidrotani Sejahtera dan efisiensi lahan.
2. Kelemahan KUT Hidrotani Sejahtera antara lain belum melakukan benih sendiri, KUT masih berumur dua tahun, fasilitas pengemasan terbatas, pengelolaan keuangan masih lemah dan teknologi ruangan *Green House* masih rendah.
3. Peluang KUT Hidrotani Sejahtera antara lain terbukanya pasar modern, pesanan produk meningkat dan tingginya minat pembeli, kebijakan pemerintah terhadap pemasaran produk sayuran hidroponik, tingginya tingkat kepercayaan mitra.
4. Ancaman yang terdapat dalam KUT Hidrotani Sejahtera antara lain pasokan benih dan nutrisi terhambat, kualitas sayuran sesuai keinginan mitra dan adanya persaingan usaha, permintaan konsumen terhadap produk tidak tetap, kuatnya tawar menawar konsumen.
5. Strategi SO yaitu menjaga kepercayaan terhadap mitra usaha, melakukan pengelolaan yang efektif dan efisien, memberikan pelatihan dan gagasan untuk melakukan cara budidaya sistem sayuran hidroponik terhadap masyarakat sekitar (kelompok tani).
6. Strategi WO yaitu menstabilkan suhu ruangan *Green House*, melakukan pengembangan dalam proses pengemasan.

7. Strategi ST yaitu membuat pohon induk benih dan nutrisi, meningkatkan kualitas produk sayuran hidroponik, memanfaatkan kerja sama yang baik terhadap mitra usaha.
8. Strategi WT yaitu meningkatkan pengalaman berusaha, sehingga dapat bersaing dengan usaha di tempat lain.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti sebagai berikut :

1. Perlunya peningkatan pengawasan usaha oleh pemimpin perusahaan untuk lebih mengkoordinir pekerja agar program kerja yang telah direncanakan dapat berjalan dengan optimal.
2. Perusahaan harus dapat mempertahankan kualitas sayuran yang sudah cukup baik serta produktivitas yang tinggi juga harus dipertahankan untuk meningkatkan keuntungan sehingga usaha dapat terus berjalan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2018. *Pengenalan Budidaya Hidroponik dan Sistem Plasma Hidroponik*. Pusat Pelatihan Hidroponik Hidrotani Sejahtera. Padepokan Garuda Yaksa: Kabupaten Deli Serdang
- Chadirin, Y, 2007. *Diktat Kuliah Teknologi Greenhouse dan Hidroponik*. Departemen Teknik Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- David, F. R. 2002. *Manajemen Strategis Konsep Edisi 12*. PT. Prenhallindo. Jakarta
- \_\_\_\_\_. 2006. *Lingkungan Internal*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Hudoro. 2003. *Keuntungan Budidaya Hidroponik*. Rineka Cipta: Jakarta.
- Lingga, P. 1999. *Hidroponik Bercocok Tanam Tanpa Tanah*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2009. *Prinsip Dasar Budidaya Tanaman Secara Hidroponik*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Putra, Ade, 2006. *Analisis Pemasaran Sayuran Organik di Kawasan Agropolitan Kota Baru*. Sekripsi. Program Studi Manajemen Agribisnis Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Putri, 2006. *Pengembangan Usaha Organik Pada Kelompok Tani “Usahatani Bersama” di Kabupaten Tanah Datar Sumatera Barat*.
- Rangkuti, F. 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Santi, Rosita. 2008. *Analisis Strategi Usaha Sayuran Hidroponik*. PT. Anugrah Bumi Persada: Jakarta

Sugiono, 2012. *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta. Bandung.

Setiawan, 2014. *Strategi Pengembangan Usaha Sayur Organik pada CV Golden Leaf Farm Bali*. *Jurnal Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Udayana, Vol 2, No. 1, Mei 2014*.

Umar. 2003. *Lingkungan Eksternal*. Penebar Swadaya: Jakarta.

Whelen. 2001. *Managemen Strategi Pengembangan*. Alfabeta. Bandung

## **Lampiran 1.Kuesioner Penelitian**

Kuesioner Penelitian

### **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAYURAN HIDROPONIK di KUT HIDROTANI SEJAHTERA**

Di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang

KepadaYth :

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Arfandy Nasution

NPM : 1404300121

Program Studi : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/ ibu/ saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ ibu/ saudara/i saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumwarahmatullahiwabarakatuh.

## Kuesioner Penelitian

### A. Karakteristik Responden

Nama Perusahaan :

Nama Responden :

Alamat :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

Pengalaman Bekerja :

Jumlah Tanggungan :

### B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/i untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan - pertanyaan ini.

2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.

3. Keterangan pilihan

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

TS : Tidak Setuju (2)

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

Terima kasih banyak atas untuk waktu yang telah bapak/ibu/saudara/i berikan sehingga informasi yang bapak/ibu/saudara/i berikan dapat berguna atau bermanfaat dalam penelitian saya ini.

1. Pada tahun berapa berdirinya KUT. Hidrotani Sejahtera ?

Jawab :.....

2. Siapakah pemilik perusahaan ?

Jawab :.....

3. Berapa luas lahan *Green House* budidaya sayuran hidroponik ?

Jawab :.....

4. Menurut bapak/ibu adakah keunggulan dan kekuatan usaha sayuran hidroponik?

Jawab :.....

5. Berapa harga masing-masing produk sayuran hidroponik?

Jawab :.....

6. Apa kelemahan produk hidroponik ?

Jawab :.....

7. Adakah peluang untuk usaha sayuran hidroponik?

Jawab :.....

8. Adakah ancaman untuk usaha sayuran hidroponik ?

Jawab :.....

9. Bagaimana strategi KUT. Hidrotani Sejahtera lakukan dalam mengembangkan usaha sayuran hidroponik ?

Jawab :.....

10. Dari manakah sumber modal KUT. Hidrotani Sejahtera ?

Jawab:.....

11. Bagaimana sistem pemasaran sayuran hidroponik ?

Jawab :.....

12. Teknologi apa yang diterapkan dalam budidaya sayuran hidroponik ?

Jawab :.....

13. Bagaimana status kepemilikan lahan KUT. Hidrotani Sejahtera ?

Jawab :.....

14. Bagaimana kualitas sayuran hidroponik yang di pasarkan ?

Jawab :.....

15. Produk apa yang paling di sukai/diminati ?

Jawab :.....

16. Apakah KUT. Hidrotani Sejahtera ada bekerja sama dengan lembaga /  
pemerintah ?

Jawab :.....

17. Dalam satu meja berapa lobang dan pipa yang digunakan ?

Jawab :.....

18. Berapa rentan panen disetiap tanamannya ?

Jawab : .....

19. Berapa umur panen pada setiap tanamannya?

Jawab : .....

20. Berapa jumlah tenaga kerja di KUT. Hidrotani Sejahtera ?

Jawab : .....

21. Status tenaga kerja diperusahaan ?

Jawab : .....

22. Biaya tetap yang digunakan untuk budidaya sayuran hidroponik ?

Jawab : .....

23. Berapa biaya gaji karyawan ?

Jawab : .....

24. Adakah perusahaan yang bekerjasama dengan KUT Hidrotani Sejahtera ?

Jawab : .....

25. Jenis sayuran apa saja yang diproduksi oleh perusahaan ?

Jawab : .....

**Analisis Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)**

<b>PERNYATAAN</b>		<b>JAWABAN</b>			
		<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					

**Analisis Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)**

<b>PERNYATAAN</b>		<b>JAWABAN</b>			
		<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
<b>ANCAMAN (TRHEATS)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					

## **Lampiran 2. Tujuan Penelitian**

Untuk mendapatkan penelitian para responden mengenal faktor-faktor strategi internal dan strategineksterna pengembangan yaitu dengan cara pemberian bobot terhadap seberapa besar faktor tersebut dapat mempengaruhi atau membentuk keberhasilan pengembangan sayuran hidroponik di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang.

Petunjuk pengisian kuisisioner pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman usaha. Pemberian nilai dari setiap variabel dilakukan berdasarkan atas perbandingan secara berpasangan antara dua faktor yang mempengaruhi usaha sayuran hidroponik. Metode tersebut untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor penentu (strategi) internal dan eksternal.

Untuk menentukan pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha sayuran hidroponik.

1. Jika indikator horizontal kurang penting dibandingkan dengan indikator vertical.
2. Jika indikator horizontal sama penting dengan indikantor vertical.
3. Jika indikator horizontal lebih penting dibandingkan dengan indikator vertikal.

➤ Pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha sayuran hidroponik

Faktor Strategi Internal	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Total	Bobot
(A)	■											
(B)		■										
(C)			■									
(D)				■								
(E)					■							
(F)						■						
(G)							■					
(H)								■				
(I)									■			
(J)										■		
<b>Total</b>												

Keterangan :

**Kekuatan**

- A. Bekerjasama dengan mitra usaha
- B. Tenaga kerja yang produktif
- C. Adanya lembaga pendukung
- D. Adanya pelatihan dari KUT Hidrotani Sejahtera
- E. Efisiensi lahan

**Kelemahan**

- F. Belum melakukan benih sendiri
- G. KUT masih berumur dua tahun
- H. Fasilitas pengemasan terbatas
- I. Pengelolaan keuangan masih lemah
- J. Teknologi dalam ruangan *Green House* masih rendah

➤ Pembobotan terhadap peluang dan ancaman usaha sayuran hidroponik

Faktor Strategi Eksternal	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Total	Bobot
(A)	■											
(B)		■										
(C)			■									
(D)				■								
(E)					■							
(F)						■						
(G)							■					
(H)								■				
(I)									■			
(J)										■		
<b>Total</b>												

Keterangan :

**Peluang**

- A. Terbukanya pasar modern
- B. Pesanan sayuran hidroponik semakin meningkat
- C. Tingginya minat masyarakat dalam melakukan sistem budidaya hidroponik
- D. Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran produk sayuran hidroponik
- E. Tingginya tingkat kepercayaan mitra

**Ancaman**

- F. Pasokan benih dan nutrisi terhambat
- G. Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra
- H. Adanya persaingan usaha
- I. Permintaan konsumen terhadap produk yang tidak tetap
- J. Kuatnya tawar menawar konsumen

- Pemberian nilai rating terhadap kekuatan usaha sayuran hidroponik.

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas kekuatan usaha sayuran hidroponik.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = jika faktor kekuatan tersebut merupakan kekuatan utama usaha  
(mayor)

Nilai 3 = jika faktor kekuatan tersebut merupakan kekuatan utama usaha  
(minor)

Menurut bapak/ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi usaha sayuran hidroponik.

Kekuatan	4	3
Bekerjasama dengan mitra usaha		
Tenaga kerja yang produktif		
Adanya lembaga pendukung		
Adanya pelatihan dari KUT Hidrotani Sejahtera		
Efisiensi lahan		

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan usaha sayuran hidroponik

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas kelemahan usaha sayuran hidroponik.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 2 = jika faktor kekuatan tersebut merupakan kelemahan utama usaha  
(mayor)

Nilai 1 = jika faktor kekuatan tersebut merupakan kelemahan utama usaha  
(mayor)

Menurut bapak/ibu bagaimana faktor kelemahan tersebut mempengaruhi kondisi usaha.

Kelemahan	2	1
Belum melakukan benih sendiri		
KUT masih berumur dua tahun		
Fasilitas pengemasan terbatas		
Pengelolaan keuangan masih lemah		
Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah		

➤ Pemberian nilai rating terhadap peluang usaha sayuran hidroponik

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas peluang usaha sayuran hidroponik .  
pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut sangat tinggi.

Nilai 3 = jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut tinggi

Nilai 2 = jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut sedang

Nilai 1 = jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut rendah

Menurut bapak/ibu bagaimana kemampuan usaha dalam merespon peluang tersebut.

Peluang	1	2	3	4
Terbukanya pasar modern				
Pesanan semakin meningkat				
Tingginya minat pembeli				
Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran produk sayuran hidroponik				
Tingginya tingkat kepercayaan mitra				

- Pemberian nilai rating terhadap ancaman usaha sayuran hidroponik.

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas ancaman usaha sayuran hidroponik.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut sangat tinggi

Nilai 3 = jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut tinggi

Nilai 2 = jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut sedang

Nilai 1 = jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut rendah

Menurut bapak/ibu bagaimana pengaruh faktor ancaman terhadap usaha :

Ancaman	1	2	3	4
Pasokan benih dan nutrisi terhambat				
Kualitas sesuai keinginan mitra				
Adanya persaingan usaha				
Permintaan konsumen terhadap produk yang tidak tetap				
Kuatnya tawar menawar pembeli				

### Lampiran 3. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal

Perhitungan pembobotan Internal dari ke dua anggota kelompok tani dan satu supervisor sayuran hidroponik di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>J</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>		3	3	4	4	3	3	3	3	2	28	0.112
<b>(B)</b>	3		4	3	3	2	3	2	3	2	25	0.100
<b>(C)</b>	4	4		3	2	2	3	3	2	2	25	0.100
<b>(D)</b>	4	4	3		3	2	2	3	2	2	25	0.100
<b>(E)</b>	4	3	3	3		3	2	3	2	2	25	0.100
<b>(F)</b>	3	3	3	3	3		3	2	2	2	24	0.096
<b>(G)</b>	4	3	3	3	3	2		2	2	2	24	0.096
<b>(H)</b>	3	3	3	3	3	2	3		3	2	25	0.100
<b>(I)</b>	3	3	3	3	3	3	3	2		2	25	0.100
<b>(J)</b>	3	3	3	3	3	2	3	2	3		25	0.100
<b>Total</b>											<b>251</b>	<b>1,00</b>

#### Lampiran 4. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal

Perhitungan pembobotan Eksternal dari ke dua anggota kelompok tani dan satu supervisor sayuran hidroponik di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>J</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>		4	3	3	3	3	3	3	2	2	26	0.105
<b>(B)</b>	4		4	2	3	2	3	2	3	2	25	0.101
<b>(C)</b>	4	4		2	3	3	3	2	2	2	25	0.101
<b>(D)</b>	4	4	3		2	3	3	2	2	2	25	0.101
<b>(E)</b>	4	4	3	2		3	2	3	2	2	25	0.101
<b>(F)</b>	4	4	3	2	2		3	2	3	3	26	0.105
<b>(G)</b>	4	4	3	2	3	2		2	2	2	24	0.097
<b>(H)</b>	3	3	3	3	3	2	3		2	2	24	0.097
<b>(I)</b>	3	3	3	3	3	3	2	2		2	24	0.097
<b>(J)</b>	3	3	3	2	2	3	2	2	2		24	0.097
<b>Total</b>											248	1,00

Lampiran 5. Penentuan Rating

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	√				4
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung		√			3
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS	√				4
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri			√		2
2	Pengalaman dalam berusaha		√			3
3	Fasilitas pengemasan terbatas		√			3
4	Pengelolaan keuangan masih lemah			√		2
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.		√			3

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	√				4
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung	√				4
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS	√				4
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri			√		2
2	Pengalaman dalam berusaha		√			3
3	Fasilitas pengemasan terbatas		√			3
4	Pengelolaan keuangan masih lemah		√			3
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	√				4
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung		√			3
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS		√			3
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri		√			3
2	Pengalaman dalam berusaha			√		2
3	Fasilitas pengemasan terbatas		√			3
4	Pengelolaan keuangan masih lemah			√		2
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.		√			3

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	√				4
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung		√			3
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS		√			3
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri			√		2
2	Pengalaman dalam berusaha			√		2
3	Fasilitas pengemasan terbatas		√			3
4	Pengelolaan keuangan masih lemah		√			3
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	√				4
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung	√				4
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS		√			3
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri		√			3
2	Pengalaman dalam berusaha			√		2
3	Fasilitas pengemasan terbatas		√			3
4	Pengelolaan keuangan masih lemah			√		2
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha		√			3
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung		√			3
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS		√			3
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri		√			3
2	Pengalaman dalam berusaha		√			3
3	Fasilitas pengemasan terbatas			√		2
4	Pengelolaan keuangan masih lemah		√			3
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.		√			3

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha		√			3
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung		√			3
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS		√			3
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri		√			3
2	Pengalaman dalam berusaha		√			3
3	Fasilitas pengemasan terbatas			√		2
4	Pengelolaan keuangan masih lemah		√			3
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	√				4
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung		√			3
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS	√				2
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri			√		2
2	Pengalaman dalam berusaha			√		2
3	Fasilitas pengemasan terbatas		√			3
4	Pengelolaan keuangan masih lemah			√		2
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.		√			3

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha	√				4
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung		√			3
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS		√			3
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri			√		2
2	Pengalaman dalam berusaha			√		2
3	Fasilitas pengemasan terbatas			√		2
4	Pengelolaan keuangan masih lemah		√			3
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.		√			3

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>KEKUATAN (STRENGTH)</b>						
1	Bekerja sama dengan mitra usaha		√			3
2	Tenaga kerja yang terampil		√			3
3	Adanya lembaga pendukung		√			3
4	Adanya pelatihan dari KUT HTS		√			3
5	Efisiensi lahan		√			3
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Belum melakukan benih sendiri			√		2
2	Pengalaman dalam berusaha			√		2
3	Fasilitas pengemasan terbatas			√		2
4	Pengelolaan keuangan masih lemah			√		2
5	Teknologi dalam ruangan <i>Green House</i> masih rendah.		√			3

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

PERNYATAAN		JAWABAN				Total
		SS	S	TS	STS	
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>						
1	Terbukanya pasar modern	√				4
2	Pesanan produk meningkat		√			3
3	Tingginya minat pembeli		√			3
4	Kebijakan pemerintah terhadap pemasaran sayuran hidroponik		√			3
5	Tingginya tingkat kepercayaan mitra		√			3
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>						
1	Pasokan benih dan nutrisi terhambat	√				4
2	Kualitas sayuran sesuai keinginan mitra			√		2
3	Adanya persaingan usaha			√		2
4	Permintaan konsumen tidak cukup			√		2
5	Kuatnya tawar menawar pembeli			√		2

