



## Analisis Strategi Usaha Sayuran Hidroponik Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Green Top Farm)

### Analysis of The Hydroponic Vegetable Business Strategy During The Covid-19 Pandemic (Case Study on Green Top Farm)

Nur Indah Waliyanti<sup>1)\*</sup>, Jusni<sup>2)</sup>, Pipi Diansari<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup>Mahasiswa Program Pascasarjana Agribisnis Universitas Hasanuddin, Makassar

<sup>2, 3)</sup>Dosen Program Pascasarjana Agribisnis Universitas Hasanuddin, Makassar  
Universitas Hasanuddin, Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Makassar, 90245

\*Kontak penulis: nurindahwaliyanti@gmail.com

#### Abstract

*This research aims to analyze strategies that can be used in hydroponic vegetable business at Green Top Farm. This research method uses SWOT analysis. Determination of the research location by purposive. Informants in this study consisted of main informants and key informants. Data used are primary and secondary. The results showed that the Green Top Farm IFE matrix was able to take advantage of strengths to overcome weaknesses with a value of 2.40. While the EFE matrix shows that the Green Top Farm can take advantage of opportunities and be able to anticipate threats with a value of 1.90. The SWOT matrix shows that Green Top Farm is in quadrant I, namely the SO (Strength–Opportunities) strategy. The strategy formulation produces alternative strategies that are in accordance with the company's circumstances, namely expanding the hydroponic vegetable market, increasing the production and quality of hydroponic vegetables and maximizing the use of information technology to market products.*

**Keywords:** *Hydroponic Vegetables; Business Strategy; SWOT Matrix; Green Top Farm.*

#### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang dapat digunakan dalam usaha sayuran hidroponik di Green Top Farm. Metode penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*Purposive*). Informan dalam penelitian ini terdiri dari informan utama dan informan kunci. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada matriks IFE Green Top Farm mampu memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi kelemahan dengan nilai 2.40. Sedangkan matriks EFE menunjukkan bahwa Green Top Farm dapat memanfaatkan peluang dan mampu mengantisipasi ancaman dengan nilai 1.90. Matriks SWOT menunjukkan bahwa Green Top Farm berada pada kuadran I yaitu strategi SO (*Strenght–Opportunities*). Perumusan strategi menghasilkan alternatif strategi yang sesuai dengan keadaan perusahaan yaitu memperluas pasar sayuran hidroponik, meningkatkan produksi dan kualitas sayuran hidroponik dan memaksimalkan pemanfaatan teknologi informasi untuk memasarkan produk.

**Kata Kunci:** Sayuran Hidroponik; Strategi Usaha; Matriks SWOT; Green Top Farm.

### 1. Pendahuluan

Salah satu jenis komoditas pertanian di Indonesia adalah tanaman sayuran yang merupakan salah satu komoditas unggulan karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Selain itu, sayuran juga memiliki masa panen yang relatif pendek, permintaan

pasarnya juga cukup tinggi karena sayuran merupakan kebutuhan sehari-hari (Setyaningrum & Saparinto, 2011). Menurut (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2015) mengatakan bahwa potensi sub sektor hortikultura Indonesia mempunyai peran yang cukup besar dalam pembangunan perekonomian. Sempitnya lahan dan keadaan tanah yang ekstrim bukan merupakan faktor penghambat dalam bertanam. Dewasa ini sudah banyak dilakukan penanaman melalui budidaya hidroponik yang memanfaatkan media berupa sekam, serabut kelapa, serbuk gergaji, spons serta rockwool (Swastika et al., 2018).

Hidroponik adalah metode bercocok tanam yang menggunakan air, nutrisi dan oksigen. Teknologi hidroponik memiliki banyak keunggulan dibandingkan dengan teknik bertanam secara tradisional. Keunggulan hidroponik antara lain ramah lingkungan, produk yang dihasilkan higienis, pertumbuhan tanaman lebih cepat, kualitas hasil tanaman dapat terjaga, dan kuantitas dapat lebih meningkat. Sayuran yang diproduksi dengan sistem hidroponik juga menjadi lebih sehat karena terbebas dari kontaminasi logam berat industri yang ada di dalam tanah, segar dan tahan lama serta mudah dicerna (Indriasti, 2013).

Sayuran hidroponik merupakan komoditas hortikultura yang mulai banyak diminati dan dikembangkan pada sektor pertanian saat ini. Budidaya tanaman sayuran secara hidroponik lebih menguntungkan karena kualitas produk yang lebih baik, serangan hama dan penyakit yang lebih rendah, produksi tinggi, dan hasil tanaman yang lebih bersih (Eneng Fakhrunnisa, 2018). Dari keistimewaan tersebut menimbulkan daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk mengubah pola konsumsinya dari sayuran konvensional menjadi sayuran hidroponik. Keuntungan dari teknologi hidroponik dibanding teknologi lain dalam hidroponik adalah volume larutan hara yang dibutuhkan lebih rendah, pengaturan suhu lingkungan tumbuh lebih mudah, serangan hama dan penyakit lebih terkontrol, dan kepadatan tanaman lebih tinggi meskipun membutuhkan biaya yang lebih tinggi dan penyebaran penyakit lebih cepat (Chow, 1990). Prinsip hidroponik adalah pemberian nutrisi untuk pertumbuhan tanaman (Tallei et al., 2017). Hidroponik juga bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan pangan keluarga dan membantu melestarikan lingkungan, hal ini karena hidroponik mampu meningkatkan kandungan oksigen di udara sehingga dapat mengurangi tingkat pencemaran udara dan menjadikan udara lingkungan sekitar lebih segar (Hutagalung, 2017).

Pandemi Covid-19 banyak membawa dampak yang signifikan terhadap kehidupan manusia dalam segala aspek baik sosial, budaya maupun ekonomi. Perubahan tersebut bekerja pada level global, nasional dan local (Mazlina et al., 2021). Di tengah mewabahnya Covid-19, ternyata ada sisi lain yang dapat kita lihat jika menggunakan sudut pandang yang berbeda. Contohnya seperti produk-produk pertanian yang malah laku keras dan masyarakat lebih memilih mengonsumsi makanan yang lebih mengarah ke hidup sehat. Ada banyak peluang usaha yang bisa dilakukan di masa pandemi. Kota Makassar selama masa pandemi covid-19 ini banyak masyarakatnya mengonsumsi sayuran khususnya hidroponik karena kesadaran masyarakat akan kesehatan ditengah wabah ini. Oleh karena itu, banyak masyarakat yang menggeluti usaha sayuran hidroponik, baik sebagai hobi maupun untuk dikonsumsi pribadi. Salah satu usaha sayuran hidroponik yang ada di Kota Makassar adalah Green Top Farm. Nama Green Top sendiri merupakan nama kebun dari Selada Segar Makassar. Green Top Farm ini memiliki beberapa jenis sayuran hidroponik yang

diusahakan, seperti selada, *pakchoy*, daun mint, brokoli, kucai, kailan, paprika, tomat *cherry*, dan *kyuri* (timun jepang).

Strategi adalah pola tindakan untuk mencapai tujuan organisasi atau badan usaha. Strategi sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya (Rangkuti, 2014). Perumusan strategi yang baik dapat membantu menyusun dan melaksanakan sumber daya organisasi secara unik dan tahan lama berdasarkan keunggulan-keunggulan antisipasi perubahan lingkungan dan gerakan-gerakan lainnya (Syaifullah, 2016).

Ada beberapa studi tentang strategi usaha yang telah dilakukan. Kebaharuan dari penelitian ini adalah mengambil waktu penelitian ditengah masa pandemi covid-19 dan mengambil tema tentang strategi usaha sayuran hidroponik yang berlokasi di Kota Makassar. Berdasarkan uraian diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk : menganalisis strategi yang dapat digunakan dalam usaha sayuran hidroponik di Green Top Farm pada masa pandemi covid-19.

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada masa pandemi covid-19 bulan Agustus 2021 di *Green Top Farm* yang merupakan salah satu usaha sayuran hidroponik di Kota Makassar. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*Purposive*). Pemilihan informan sumber data dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling*. Dalam penelitian ini, informan dipilih dengan pertimbangan bahwa mereka adalah pihak-pihak yang mengetahui informasi dan terlibat langsung dalam usaha sayuran hidroponik *Green Top Farm*. Informan dalam penelitian ini terdiri dari informan utama dan informan kunci. Informan utama yaitu orang yang menjalankan usaha ini yaitu karyawan dibagian produksi dan pemasaran. Informan kunci dalam penelitian ini yaitu pemilik dari usaha *Green Top Farm*.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi kasus. Dalam metode ini digunakan teknik analisis data kualitatif dan data kuantitatif. Analisis data kualitatif digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang dimiliki sedangkan untuk analisis data kuantitatif untuk perhitungan IFAS dan EFAS. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, kuesioner dan dokumentasi.

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis matriks SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi dari berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Rangkuti, 2006). Analisis SWOT dimulai dengan membandingkan antara faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman dengan faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi usaha sayuran hidroponik *Green Top Farm*. Sebelum membuat matriks SWOT, perlu diketahui terlebih dahulu matriks IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*) dengan cara pemberian nilai dan bobot serta kuadran SWOT.

### 3. Hasil Dan Pembahasan

#### Kondisi Umum Lokasi Penelitian

Green Top Farm adalah salah satu usaha yang berusaha dibidang sayuran hidroponik dan merupakan anak perusahaan dari CV. Niaga Guna Corporindo. Nama Green Top sendiri merupakan nama kebun dari Selada Segar Makassar. Green Top Farm didirikan oleh Hendri Murdani. Green Top Farm memiliki dua buah kebun dan memiliki sebuah kantor yang dijadikan sebagai outlet. Adapun jenis sayuran hidroponik yang diproduksi pada Green Top Farm adalah selada, *pakchoy*, daun mint, brokoli, kucai, kailan, paprika, tomat *cherry*, dan *kyuri* (timun jepang).

Sayuran hidroponik yang ada di Green Top Farm menggunakan sistem hidroponik *Nutrient Film Technique* (NFT). NFT merupakan model budidaya hidroponik dengan meletakkan akar tanaman pada lapisan air yang dangkal. Air tersebut tersirkulasi dan mengandung nutrisi sesuai kebutuhan tanaman. Perakaran bisa berkembang di dalam larutan nutrisi. Karena di sekeliling perakaran terdapat selapis larutan nutrisi, maka sistem ini dikenal dengan nama *nutrient film technique* (NFT) (Lingga, 2011).

#### Strategi Usaha Sayuran Hidroponik pada Green Top Farm

Matriks IFAS digunakan untuk menganalisis faktor strategis internal pada usaha Green Top Farm. Faktor-faktor strategis ini merupakan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan usaha sayuran hidroponik Green Top Farm. Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan dimasukkan kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1.  
Matriks IFAS Usaha Sayuran Hidroponik Green Top Farm

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skoring
<b>KEKUATAN</b>				
1.	Memiliki beragam jenis sayuran hidroponik	0.12	3.67	0.43
2.	Produk segar dan berkualitas	0.12	3.67	0.43
3.	Harga produk murah dan beragam	0.09	3.00	0.26
4.	Kapasitas penjualan tinggi			
5.	Produk yang dijual telah dikemas	0.10	3.00	0.29
6.	Menyediakan layanan pesan antar	0.10	3.33	0.33
7.	Pemasaran melalui media offline dan online	0.10	3.33	0.33
		0.11	3.00	0.32
<b>Jumlah</b>		<b>0.73</b>		<b>2.40</b>
<b>KELEMAHAN</b>				
1.	Bahan baku import	0.10	2.67	0.26
2.	Lokasi sulit dijangkau	0.09	2.33	0.21
3.	Belum memiliki pencatatan yang lengkap	0.09	2.00	0.18
<b>Jumlah</b>		<b>0.27</b>		<b>0.64</b>
<b>TOTAL</b>		<b>1.00</b>		<b>3.04</b>
<b>Selisih jumlah Kekuatan - jumlah Kelemahan</b>				<b>1.76</b>

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) menunjukkan bahwa nilai faktor internal sebesar 3.04 dengan skor kekuatan sebesar 2.40 dan skor kelemahan sebesar 0.64. Adapun kekuatan terbesar yang dimiliki pada usaha ini adalah memiliki beragam jenis sayuran hidroponik dan produk segar dan berkualitas dengan skor sebesar 0.43. Kelemahan utama yang dimiliki pada usaha ini adalah bahan baku import dengan skor sebesar 0.26. Hal ini menunjukkan bahwa posisi usaha sayuran hidroponik Green Top Farm berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

Matriks EFAS digunakan untuk menganalisis faktor strategis eksternal usaha Green Top Farm. Faktor-faktor strategis ini merupakan faktor yang menjadi peluang dan ancaman usaha sayuran hidroponik Green Top Farm. Hasil identifikasi peluang dan ancaman dimasukkan sebagai faktor strategi eksternal kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi dapat dilihat pada tabel 2 berikut.

Tabel 2.  
Matriks EFAS Usaha Sayuran Hidroponik Green Top Farm

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skoring
<b>PELUANG</b>				
1.	Telah memiliki pasar	0.13	3.67	0.46
2.	Permintaan sayuran meningkat	0.14	3.33	0.46
3.	Kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi sayuran sehat	0.13	3.67	0.46
4.	Perkembangan teknologi dan informasi	0.14	3.67	0.51
<b>Jumlah</b>		<b>0.53</b>		<b>1.90</b>
<b>ANCAMAN</b>				
1.	Belum memiliki asosiasi hidroponik	0.11	2.33	0.27
2.	Serangan hama dan penyakit tanaman	0.13	2.00	0.25
3.	Pesaing dan pendatang baru	0.10	2.67	0.27
4.	Cuaca yang tidak menentu	0.13	2.00	0.25
<b>Jumlah</b>		<b>0.47</b>		<b>1.04</b>
<b>TOTAL</b>		<b>1.00</b>		<b>2.95</b>
<b>Selisih jumlah peluang - jumlah ancaman</b>				<b>0.86</b>

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa hasil perhitungan matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) menunjukkan bahwa nilai faktor eksternal sebesar 2.95 dengan skor peluang sebesar 1.90 dan skor ancaman sebesar 1.04. Adapun peluang terbesar yang dimiliki pada usaha ini adalah perkembangan teknologi dan informasi dengan skor sebesar 0.51. Ancaman terbesar yang dimiliki pada usaha ini adalah belum memiliki asosiasi hidroponik serta pesaing dan pendatang baru dengan skor sebesar 0.27. Hal ini menunjukkan bahwa posisi usaha sayuran hidroponik Green Top Farm berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman.

Setelah melakukan tahap input faktor internal dan eksternal, langkah selanjutnya yang harus dilakukan adalah tahap pencocokan yang merupakan tahap analisis faktor-faktor eksternal dan internal yang telah diidentifikasi untuk menciptakan alternatif-alternatif strategi. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki usaha Green Top Farm. Matriks ini dapat menghasilkan 10 alternatif strategi yang dapat dilihat pada tabel 3 berikut.

Tabel 3.

Analisis Matriks SWOT Usaha Green Top Farm pada Masa Pandemi Covid-19

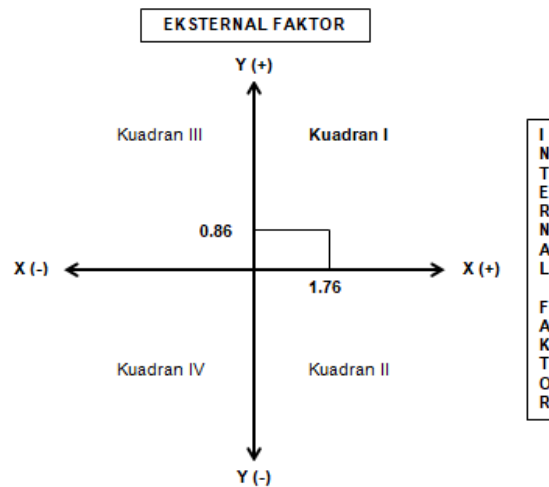
FAKTOR INTERNAL	KEKUATAN STRENGTHS (S)	KELEMAHAN WEAKNESSES (W)
	1. Memiliki beragam jenis sayuran hidroponik 2. Produk segar dan berkualitas 3. Harga produk murah dan beragam 4. Kapasitas penjualan tinggi 5. Produk yang dijual telah dikemas 6. Menyediakan pesan antar 7. Pemasaran melalui media offline dan online	1. Bahan baku import 2. Lokasi sulit dijangkau 3. Belum memiliki pencatatan yang lengkap
FAKTOR EKSTERNAL	STRATEGI SO	STRATEGI WO
	1. Memperluas pasar sayuran hidroponik 2. Meningkatkan produksi dan kualitas semua jenis sayuran hidroponik yang dijual 3. Memaksimalkan pemanfaatan teknologi informasi untuk memasarkan produk	1. Menambah outlet penjualan yang mudah dijangkau konsumen 2. Memaksimalkan pencatatan permintaan dan penawaran sayuran hidroponik
PELUANG OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
1. Telah memiliki pasar 2. Permintaan sayuran meningkat 3. Kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi sayuran sehat 4. Perkembangan teknologi dan informasi	1. Perbaiki Greenhouse 2. Menjalin kerjasama yang baik dengan mitra yang ada untuk pengembangan usaha yang berkelanjutan	1. Membentuk asosiasi hidroponik 2. Melakukan koordinasi dengan pemerintah terhadap kebijakan sayuran hidroponik 3. Meningkatkan kapasitas SDM
ANCAMAN THREATS (T)		
1. Belum memiliki asosiasi hidroponik 2. Serangan hama dan penyakit tanaman 3. Pesaing dan pendatang baru 4. Cuaca yang tidak menentu		

Menurut (Rangkuti, 2006), matriks IFAS dan EFAS dapat dipetakan dengan kuadran SWOT. Hasil dari tabel matriks IFAS dan tabel matriks EFAS didapat skor masing-masing faktor yaitu Nilai skor kekuatan sebesar 2.40 ; Nilai skor kelemahan sebesar 0.64 ; Nilai skor peluang sebesar 1.90 ; Nilai skor ancaman sebesar 1.04. Untuk menentukan titik koordinat kuadran (X,Y) pada diagram SWOT menggunakan rumus:

$$\text{Titik Koordinat (X)} = \text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 2.40 - 0.64 = 1.76$$

$$\text{Titik Koordinat (Y)} = \text{Peluang} - \text{Ancaman} = 1.90 - 1.04 = 0.86$$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai  $X > 0$  yaitu 1.76 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 0.86. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat kuadran berikut.



Gambar 1. Kuadran Analisis SWOT

Pada Kuadran analisis SWOT diatas menyatakan bahwa strategi yang dapat diterapkan di usaha sayuran hidroponik Green Top Farm adalah strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran I menunjukkan hasil sumbu x dan y (positif, positif) yang berada pada titik (1.76 ; 0.86). Strategi Agresif atau strategi SO pada matriks SWOT merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki oleh usaha Green Top Farm untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini merupakan situasi strategi yang sangat menguntungkan. Adapun strategi SO pada usaha Green Top Farm adalah :

1. Memperluas pasar sayuran hidroponik. Perluasan pasar ini dianggap perlu agar masyarakat dapat lebih mengenal produk dari Green Top Farm ini sendiri. Menurut (Wibowo, 2007) perluasan pasar merupakan upaya untuk memasarkan kelebihan hasil produksi yang tidak terserap oleh pasar yang lama atau sengaja dilakukan untuk menambah tingkat penjualan produk. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Syaifullah, 2016), yang menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha Kebunsayur Surabaya yang terpilih berdasarkan analisa SWOT dan AHP memperoleh strategi S-O dengan prioritas alternatif strategi yang pertama adalah melakukan pengembangan produk olahan sayur hidroponik, mempertahankan pasar potensial yang sudah ada.

2. Meningkatkan produksi dan kualitas sayuran hidroponik. Peningkatan produksi sayuran hidroponik pada Green Top Farm dianggap perlu karena seiring berkembangnya pengetahuan dan pola hidup masyarakat dengan mengkonsumsi sayuran yang sehat dan berkualitas. Sejalan dengan pernyataan (Rizkiansah et al., 2018) yang menyatakan bahwa seiring berkembangnya pendidikan dan teknologi, pola hidup masyarakat lebih mengutamakan kesehatan, sehingga permintaan sayuran hidroponik yang lebih higienis dan bebas pestisida terus meningkat.

Hal ini pun mendukung penelitian (Pane, 2017), yang menunjukkan bahwa strategi pengembangan yang harus dilakukan sayuran hidroponik adalah strategi SO (*Strength-Opportunities*), yaitu budidaya dengan menggunakan Pestisida Nabati

(S1 dan O1) Meningkatkan produksi untuk mendapatkan keuntungan besar dan memanfaatkan permintaan lokal yang ada.

3. Memaksimalkan pemanfaatan teknologi informasi untuk memasarkan produk. Saat ini, perkembangan teknologi informasi berkembang secara pesat. Kemajuan teknologi yang semakin pesat telah masuk ke segala bidang, salah satunya bidang pemasaran suatu usaha. Hal ini sejalan dengan pendapat (Tandjung, 2011) yang menyatakan bahwa teknologi informasi khususnya internet dapat memberikan efisiensi anggaran pemasaran, internet memiliki jangkauan yang luas, akses mudah dan biaya murah.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Nasution, 2018), yang menyatakan bahwa Strategi SO KUT Hidrotani Sejahtera yaitu dengan memberikan pelatihan dan gagasan untuk melakukan cara budidaya sistem sayuran hidroponik terhadap masyarakat sekitar (kelompok tani). Sehingga akan berdampak pada pemanfaatan teknologi informasi dalam memasarkan produk.

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dapat disimpulkan bahwa pada masa pandemi covid-19, Green Top Farm memiliki tiga alternatif strategi yang baik untuk diterapkan dalam usaha sayuran hidroponiknya, yaitu memperluas pasar sayuran hidroponik, meningkatkan produksi dan kualitas sayuran hidroponik dan memaksimalkan pemanfaatan teknologi informasi untuk memasarkan produk.

Saran yang dapat diberikan adalah agar usaha sayuran hidroponik dapat terus dikembangkan, ada baiknya pemerintah membuat asosiasi ataupun lembaga yang dapat menaungi usaha sayuran hidroponik yang ada di Sulawesi Selatan agar dapat diketahui jumlah usaha hidroponik maupun standar harga sayuran hidroponik.

#### Daftar Pustaka

- Chow, V. (1990). The commercial approach in hydroponics. *International Seminar on Hydroponic Culture of High Value Crops in the Tropics in Malaysia*.
- Direktorat Jenderal Hortikultura. (2015). *Rencana Strategis Direktorat Jenderal Hortikultura 2015 - 2019*. Kementerian Pertanian Dirjen Hortikultura.
- Eneng Fakhrunnisa, J. G. K. dan S. (2018). Produksi Tomat Cherry dan Tomat Beef dengan Sistem Hidroponik di Perusahaan Amazing Farm, Bandung. *Bul. Agrohorti* 6(3) : 316-325(2018).
- Hutagalung, I. (2017). *Pelestarian Lingkungan melalui Tanaman Hidroponik (Budidaya Tanaman Hidroponik di Kelurahan Rawa Buaya dan Kembangan Utara, Jakarta Barat)*. (pp. 269-280.).
- Indriasti, R. (2013). *Analisis Usaha Sayuran Hidroponik Pada PT Kebun Sayur Segar Kabupaten Bogor*.
- Lingga, P. (2011). *Hidroponik Bercocok Tanam Tanpa Tanah*. (Cetakan XX). Penerbit Penebar Swadaya.
- Mazlina, M., Koryati, T., Yunidawati, W., Purba, E., & Sihaloho, M. A. (2021). Peningkatan Ekonomi Keluarga Dengan Memanfaatkan Sistem Hidroponik Pada Masa Pandemi Di Desa Marindal-I Kecamatan Patumbak. *Prioritas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(01), 56-64.
- Nasution, M. A. (2018). *Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik di KUT*



- Hidrotani Sejahtera di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.*
- Pane, F. M. (2017). *Strategi Pengembangan Sayuran Hidroponik (Studi Kasus : Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang).*
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.* PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2014). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT : Cara Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI.* Gramedia Pustaka Utama.
- Rizkiansah, T., Kurniati, D., & Imelda, I. (2018). Analisis Faktor-Faktor Pribadi Dan Psikologi Pada Proses Keputusan Pembelian Sayuran Hidroponik di Kota Pontianak (Studi Kasus Merek Sayok Kite). *Jurnal Sains Mahasiswa Pertanian*, 7(2).
- Setyaningrum, H. D., & Saparinto, C. (2011). *Panen sayur secara rutin di lahan sempit.* Penebar Swadaya Grup.
- Swastika, S., Yulfida, A., & Sumitro, Y. (2018). *Budidaya Sayuran Hidroponik: Bertanam Tanpa Media Tanah.* Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Balitbangtan Riau, Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Kementerian Pertanian.
- Syaifullah, H. (2016). Identifikasi Perumusan Strategi Pada Pengembangan Usaha Budidaya Sayur Hidroponik. In *Magister Teknik Industri.*
- Tallei, T., Rumengan, I. F. M., & Adam, A. A. (2017). *Hidroponik untuk Pemula.* UNSRAT Press.
- Tandjung, J. W. (2011). *18 Jurus Ampuh Menyiasati Persaingan Bisnis.* Andi Publisher.
- Wibowo. (2007). *Manajemen Kinerja.* Raja Grafindo Persada.