

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap usaha Hidroponik di Kota Padang, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil analisis faktor lingkungan internal usaha sayuran hidroponik di Kota Padang menunjukkan bahwa usaha hidroponik skala besar memiliki posisi internal yang kuat dengan nilai IFE sebesar 2,881. Kekuatan utama usaha ini adalah variasi produk yang beragam sesuai dengan permintaan pasar, pengalaman owner menjadi duta petani *millennial*, dan pembuatan nutrisi hidroponik secara mandiri. Namun kelemahan utamanya terletak pada kurangnya tenaga kerja tetap bagian pemasaran dan Pencatatan keuangan yang belum jelas. Di sisi lain, usaha sayuran hidroponik memiliki posisi internal yang lebih lemah dengan nilai IFE sebesar 2,480. Kekuatan utama usaha ini adalah pemasok bahan baku yang tetap dan waktu operasional yang lebih efektif karena lahan berada di rumah. Namun, kelemahan utamanya adalah belum ada konsumen yang tetap, pencatatan keuangan yang tidak jelas dan struktur organisasi tidak berjalan efektif.

Dalam analisis faktor lingkungan eksternal usaha sayuran hidroponik skala besar mampu memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman dengan nilai EFE sebesar 2,729. Peluang utama usaha ini adalah *trend* masyarakat yang mengutamakan kualitas dan dukungan pemerintah. Sebaliknya, usaha skala kecil merespon lemah terhadap peluang eksternal dengan nilai EFE sebesar 2,89. Meskipun memiliki peluang untuk bekerjasama dengan usaha besar, namun terancam oleh lokasi yang kurang strategis.

2. Strategi alternatif usaha yang dihasilkan adalah sebagai berikut:
 - a) Strategi alternatif usaha hidroponik skala besar: 1) Melakukan kerja sama dengan Bidang Pemerintahan atau lembaga penunjang dalam memenuhi kebutuhan produksi untuk pengembangan usaha Sayur hidroponik. 2) Menambah tenaga kerja untuk membantu proses produksi dan pemasaran sayur hidroponik. 3) Meningkatkan kualitas hasil produksi dengan

mengikuti perkembangan teknologi yang lebih *modern*. 4) Mempelajari dan memperhatikan internal perusahaan demi kemajuan usaha. Hasil analisis QSPM yang menjadi strategi prioritas pertama yaitu strategi ke tiga, Meningkatkan kualitas hasil produksi dengan mengikuti perkembangan teknologi yang lebih *modern* dengan nilai TAS 4,485.

- b) Strategi alternatif usaha hidroponik skala kecil: 1) Meningkatkan fasilitas produksi dan menjaga kualitas sayur hidroponik. 2) Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dalam kegiatan promosi secara *online* maupun *offline* untuk meningkatkan penjualan Strategi 3) Melakukan riset pasar perkembangan produk dalam menemukan konsumen tetap, perkembangan harga, serta tingkat persaingan. 4) Meningkatkan keahlian manajemen Stok agar dapat meminimalisir terjadinya kerugian akibat kelebihan dan kekurangan dalam produksi sayur hidroponik. Hasil analisis QSPM menunjukkan yang menjadi strategi prioritas yaitu Strategi ke dua, Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dalam kegiatan promosi secara *online* maupun *offline* untuk meningkatkan penjualan dengan nilai TAS 5,757.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka saran yang dapat diajukan untuk kedua usaha adalah:

1. Untuk pengembangan usaha hidroponik di Kota Padang skala besar lebih bisa memperhatikan kondisi internal usaha yang masih kurang, seperti bagian SDM, proses produksi sayur hidroponik hingga bagian Pencatatan keuangan yang harus jelas. Serta dibutuhkan teknologi yang lebih modern dan tepat guna untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk sayuran hidroponik.
2. Untuk pengembangan usaha hidroponik di Kota Padang skala kecil dibutuhkan pelatihan untuk strategi promosi yang tepat dalam pemasaran produk dalam menemukan konsumen yang tepat, sehingga produk juga tepat pada konsumen sasaran.

3. Menjalin kerja sama yang baik dengan Lembaga-lembaga pendukung Usaha Hidroponik, baik asosiasi hidroponik maupun bagian pemerintahan untuk meningkatkan hasil produksi.

