

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki kekayaan alam yang melimpah, terutama sektor pertanian. Sektor pertanian menjadi sumber mata pencaharian utama dan penopang pembangunan, dan salah satu subsektor pangan dan hortikultura. Hortikultura merupakan cabang pertanian yang berurusan dengan budidaya intensif tanaman yang diajukan untuk bahan pangan manusia, obat-obatan, dan pemenuhan kebutuhan (Zulkarnain, 2010). Produk hortikultura dapat menjadi salah satu alternatif yang dapat diandalkan dalam pengembangan agribisnis di Indonesia.

Produk hortikultura terdiri dari beberapa jenis, salah satunya sayuran. Sayuran merupakan produk hortikultura yang sangat penting untuk memenuhi kebutuhan hidup, terutama dalam hal makanan dan nutrisi yang bermanfaat bagi tubuh. Produksi sayuran perlu ditingkatkan mengingat populasi yang terus bertambah, peningkatan kesejahteraan masyarakat, dan meningkatnya kesadaran akan pentingnya kesehatan, yang semuanya akan meningkatkan permintaan akan sayuran (Hidayati, 2014).

Kenyataannya produksi sayuran semakin menurun dikarenakan kondisi lahan di Indonesia terutama lahan sayuran yang semakin berkurang setiap tahunnya karena banyaknya pengalihan fungsi lahan (Lampiran 1). Hal tersebut menyebabkan berkurangnya produksi dari lahan pertanian. Permasalahannya kebutuhan pangan di Indonesia semakin tinggi, tentu peningkatan produksi juga sangat dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan yang meningkat tersebut. Ini tidak sejalan dengan realita dapat dilihat dari data produksi sayuran di Sumatera Barat tahun 2021-2022, dimana terjadinya penurunan produksi sebagian besar jenis sayuran yang cukup signifikan dalam jangka waktu satu tahun (Lampiran 2).

Untuk memenuhi permintaan sayuran yang semakin meningkat, perkembangan zaman dan teknologi budidaya dituntut menciptakan cara untuk mengatasi permasalahan tersebut. Teknologi yang semakin maju seharusnya dapat dimanfaatkan dengan baik guna menutupi kekurangan pangan. Hal tersebut telah mendorong sistem pertanian yang memanfaatkan lahan sempit berupa pekarangan

rumah dan lainnya untuk budidaya tanaman. Sistem pemanfaatan lahan sempit yang banyak digunakan masyarakat sekarang adalah budidaya tanaman secara hidroponik (Soemarno, 2008).

Hidroponik merupakan teknik budidaya tanaman tanpa menggunakan media tanah, melainkan menggunakan air sebagai media tanamnya. Teknologi budidaya pertanian sistem hidroponik memberikan alternatif bagi para petani yang memiliki lahan sempit atau yang hanya memiliki pekarangan rumah untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha yang dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan yang memadai. Luas tanah sempit, kondisi tanah kritis, hama dan penyakit yang tak terkendali, keterbatasan jumlah air irigasi, musim yang tidak menentu dan mutu yang tidak seragam. Semua keterbatasan tersebut bisa ditanggulangi dengan sistem hidroponik (Tim Karya Tani Mandiri, 2010).

Usaha sayuran dengan teknologi hidroponik memiliki banyak keunggulan dibandingkan dengan sistem konvensional, yaitu ramah lingkungan, produk yang dihasilkan higienis dan sehat, pertumbuhan tanaman lebih cepat, kualitas hasil tanaman dapat terjaga, dan kuantitas dapat lebih meningkat. Namun sayuran yang dihasilkan dari sistem hidroponik memiliki harga jual yang lebih mahal dibandingkan sayuran dengan cara konvensional. Harga jual sayuran hidroponik di supermarket dapat mencapai Rp10.000-Rp12.000/250 gr, dan untuk harga yang ditawarkan langsung pada konsumen akhir berkisar Rp8.000-Rp10.000/250 gr. Sedangkan harga sayuran konvensional yang dijual di pasar tradisional dengan harga Rp3.000-Rp7.000/250 gr sesuai dengan jenis sayuran (Dewita, 2022). Sehingga diperlukan strategi yang baik agar usaha sayuran hidroponik dapat berjalan dan berkembang.

Strategi pengembangan adalah suatu pendekatan yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan dengan memperluas atau mengembangkan bisnisnya melalui berbagai metode, seperti diversifikasi produk, ekspansi pasar, akuisisi, atau pengembangan produk baru. Strategi pengembangan yang cerdas dan efektif harus mampu beradaptasi dengan kondisi pasar yang terus berubah. Peluang pasar untuk produk-produk organik semakin besar pada masyarakat (Hunger & Wheelen, 2012).

Merumuskan strategi pengembangan yang tepat untuk produk pertanian terutama sayuran hidroponik dinilai krusial, selain tidak tahan lama untuk disimpan atau mudah busuk, penerapan strategi pada sayuran hidroponik dan sayuran konvensional memiliki beberapa perbedaan. Strategi yang diterapkan pada sayuran hidroponik meliputi perlakuan khusus pada produk seperti penggunaan kemasan khusus agar kesegaran sayuran yang menjadi tahan 2 minggu dalam suhu ruangan. Strategi pengembangan bermanfaat untuk meningkatkan kesadaran atas ancaman eksternal, pemahaman yang lebih baik atas strategi pesaing, meningkatkan produktivitas, dan meningkatkan kemampuan untuk memperbaiki produk atau jasa (David, 2011).

B. Rumusan Masalah

Kelompok Wanita Tani Bunda Atirah merupakan salah satu kelompok tani di Kota Padang, berada di Komplek Bara Intel RT 01/RW 19 Kelurahan Nanggalo. Pada pertengahan 2019 ketua KWT Bunda Atirah mengusulkan perizinan berdirinya KWT dan mendapatkan dana Pokok Pikiran (Pokir) dari anggota DPR RI. Kemudian pada Januari 2020 terbentuknya KWT Bunda Atirah yang beranggotakan 22 orang. Melalui pra survei yang telah dilakukan, didapat informasi bahwa sebagian anggota KWT Bunda Atirah adalah ibu rumah tangga dengan pendidikan rendah dan tergolong pada ekonomi lemah. Adapun kegiatan yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan anggota, diharapkan dapat menambah penghasilan keluarga. KWT Bunda Atirah membudidayakan beberapa sayuran hidroponik seperti selada, kangkung, pakcoy dan juga bayam. Selama ini KWT Bunda Atirah sudah menggunakan media online dalam memasarkan produknya, melalui aplikasi *WhatsApp* dan juga *Facebook*.

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. Langkah ini bertujuan untuk mencapai sasaran bisnis yang telah ditetapkan, sehingga dapat meningkatkan profil perusahaan secara keseluruhan.

Kelompok Wanita Tani Bunda Atirah memiliki beberapa kendala yaitu penurunan penjualan yang disebabkan oleh kurang luasnya pemasaran di mana hanya dipasarkan sekitar Kecamatan Nanggalo, serta tidak stabilnya harga

sayuran hidroponik dengan kisaran perubahan harga Rp19.000-Rp20.000/250 gr dengan jangka waktu yang tidak menentu sesuai dengan permintaan pasar. Pada beberapa periode tertentu produksi hidroponik mengalami kendala dikarenakan tenaga kerja yang tidak maksimal, sebagian besar anggota kelompok tidak aktif dalam kegiatan produksi hingga pasca panen, dari 22 anggota KWT Bunda Atirah sebanyak 10 orang anggota yang aktif. Serta harga media tanam dan nutrisi yang mahal. Selain itu, persaingan semakin meningkat dengan banyaknya produsen hidroponik baru yang bermunculan di wilayah sekitar, yang menawarkan produk dengan harga lebih kompetitif dan strategi pemasaran yang lebih agresif. Seharusnya KWT dapat memanfaatkan fasilitas yang ada dengan optimal dan peluang pasar terhadap produk berkualitas yang dihasilkan.

Volume penjualan sayuran hidroponik dari tahun 2021-2023 tidak mengalami perubahan yang signifikan, namun pada sayuran pakcoy terjadi peningkatan yang cukup besar pada tahun 2022 yaitu sebesar 18 Kg. Sedangkan pada tahun selanjutnya mengalami penurunan yang cukup signifikan yaitu 27 Kg, dapat dilihat pada Lampiran 3 volume penjualan sayuran tahun 2021-2023. Penurunan penjualan ini disebabkan oleh harga pakcoy yang lebih mahal dibandingkan sayuran lainnya.

Berdasarkan masalah tersebut, maka dapat dirumuskan beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut.

1. Bagaimana faktor-faktor internal dan eksternal dapat mempengaruhi pengembangan sayuran hidroponik pada KWT Bunda Atirah di Kota Padang ?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha sayuran hidroponik pada KWT Bunda Atirah di Kota Padang ?

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas peneliti tertarik untuk mengangkat sebuah judul penelitian **“Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik Pada KWT Bunda Atirah Kelurahan Surau Gadang Kecamatan Nanggalo Kota Padang”**.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal sayuran hidroponik pada KWT Bunda Atirah di Kota Padang.
2. Merumuskan strategi pengembangan usaha sayuran hidroponik pada KWT Bunda Atirah di Kota Padang.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi pelaku usaha

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi Kelompok Wanita Tani Bunda Atirah agar dapat menjadikannya sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan strategi pengembangan produknya secara efektif dan efisien dalam rangka pengembangan usaha di masa mendatang.

2. Bagi akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya mengenai strategi pengembangan pada kelompok wanita tani

3. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai proses pembelajaran, menambah ilmu pengetahuan, serta sebagai sarana untuk menerapkan teori dan ilmu yang telah didapatkan selama perkuliahan.

