

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Analisis Usaha Arif Hidrofarm di Kecamatan Pauh Kota Padang dapat disimpulkan bahwa:

1. Usaha Arif Hidrofarm merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang budidaya sayuran hidroponik dengan sistem Nutrient Film Technique (NFT) di dalam *greenhouse*. Usaha ini dikelola oleh pemilik dengan dukungan satu tenaga kerja tetap pada kegiatan produksi. Komoditas yang dibudidayakan meliputi selada, pakcoy, dan kangkung, dengan tahapan produksi mulai dari pembibitan hingga pemanenan. Sarana produksi diperoleh melalui pembelian secara online, sedangkan pemasaran masih terbatas di wilayah Kota Padang melalui pedagang pengencer dan distributor. Dari aspek keuangan, usaha ini menggunakan modal pribadi dan belum menerapkan pencatatan keuangan secara terstruktur.
2. Hasil analisis menunjukkan bahwa selama periode November–Desember 2025, keuntungan Usaha Arif Hidrofarm berbeda pada setiap komoditas. Selada memberikan keuntungan tertinggi sebesar Rp690.734,2, diikuti pakcoy sebesar Rp144.729,9, dan kangkung sebesar Rp84.506,3. Berdasarkan analisis titik impas, seluruh komoditas telah melampaui BEP penjualan dan BEP kuantitas, yang mengindikasikan bahwa pendapatan yang diperoleh telah mampu menutup biaya produksi. Hal ini juga didukung oleh nilai R/C lebih besar dari satu, yaitu selada sebesar 1,76, pakcoy sebesar 1,11, dan kangkung sebesar 1,13. Dengan demikian, usaha Arif Hidrofarm dapat dinyatakan berada pada kondisi menguntungkan selama periode pengamatan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan disarankan kepada pihak Usaha Arif Hidrofarm sebagai berikut :

1. Dari aspek operasional, Usaha Arif Hidrofarm perlu meningkatkan kegiatan budidaya dengan cara memaksimalkan pemanfaatan seluruh lubang tanam yang tersedia di dalam *greenhouse*, karena saat ini belum semua lubang tanam

digunakan sehingga potensi produksi belum optimal. Selain itu, pemilik usaha yang masih merangkap beberapa posisi seperti bagian pemasaran dan keuangan perlu mempertimbangkan penambahan tenaga kerja agar beban kerja tidak terlalu besar dan kegiatan operasional dapat berjalan lebih efisien.

2. Dari aspek pemasaran, Usaha Arif Hidrofarm diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran. Strategi promosi melalui media sosial juga perlu diperkuat dengan pembaruan konten secara berkala serta menambahkan testimoni konsumen untuk meningkatkan daya tarik dan kepercayaan pembeli. Selain itu, penyesuaian harga yang lebih tepat terutama pada komoditas pakcoy yang masih dijual dengan harga konvensional perlu dipertimbangkan agar margin keuntungan dapat meningkat.
3. Dari aspek keuangan, Usaha Arif Hidrofarm perlu melakukan pencatatan keuangan yang lebih rinci dan terstruktur terkait seluruh biaya operasional, biaya tetap, biaya variabel, serta pendapatan penjualan. Pengelolaan keuangan yang baik akan mempermudah evaluasi kinerja usaha dan menjadi dasar pengambilan keputusan dalam pengembangan usaha ke depannya.

