

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian merupakan salah satu pilar utama penggerak ekonomi di Indonesia, yang terbagi menjadi tiga subsektor, yaitu subsektor tanaman pangan, hortikultura, dan Perkebunan (Athifa dkk., 2018). Pertanian di Indonesia perlu terus dikembangkan seiring dengan tuntutan teknologi yang semakin maju guna meningkatkan produksi hasil pertanian. Produksi hasil pertanian berperan penting dalam pembangunan, terutama untuk memenuhi konsumsi pangan masyarakat. Salah satu yang berperan penting dalam pemenuhan kebutuhan pangan adalah petani sayuran (Sulistyo & Marsela, 2021).

Berdasarkan data yang disajikan oleh Badan Pangan Nasional (2023), rata-rata konsumsi sayuran per kapita di Indonesia menunjukkan tren peningkatan selama lima tahun terakhir. Pada tahun 2019, tingkat konsumsi sayuran mencapai 150,4 gram per kapita per hari, namun mengalami penurunan sebesar 7,2 gram pada tahun 2020, sehingga menjadi 143,2 gram per kapita per hari. Selanjutnya, konsumsi sayuran kembali meningkat pada tahun 2021 dan 2022 dengan masing-masing mencapai 149,5 gram dan 152,3 gram per kapita per hari. Pada tahun 2023, terjadi sedikit penurunan sebesar 0,5 gram, menjadikan rata-rata konsumsi sebesar 151,8 gram per kapita per hari. Meskipun terdapat fluktuasi antar tahun, secara umum tingkat konsumsi sayuran di Indonesia masih tergolong tinggi (Lampiran 1).

Kebutuhan pangan khususnya sayuran, terus mengalami peningkatan seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk. Peningkatan tersebut tidak diimbangi dengan ketersediaan lahan pertanian yang justru semakin menyempit akibat tekanan pembangunan. Fenomena alih fungsi lahan pertanian menjadi kawasan pemukiman semakin sering terjadi, termasuk di wilayah yang sebelumnya menjadi sentra produksi pertanian (Roidah, 2014).

Perkembangan kegiatan pertanian mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir di berbagai daerah, termasuk di Provinsi Sumatra Barat. Menurut data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (2023), terdapat sebanyak 246 rumah tangga dan 250 unit usaha pertanian urban farming di Provinsi Sumatra Barat. Kota Padang menjadi wilayah dengan jumlah usaha terbanyak,

yakni mencapai 68 unit (Lampiran 2). Fenomena ini terjadi karena semakin terbatasnya ketersediaan lahan serta meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kota Padang, penggunaan lahan untuk perumahan pada tahun 2023 tercatat sebesar 8.005,06 hektare dan pada tahun 2024 meningkat menjadi 8.011,58 hektare. Kondisi ini berbanding terbalik dengan luas lahan kebun sayuran yang hanya tercatat sebesar 1.343,00 hektare pada periode 2023–2024 dan tidak menunjukkan adanya peningkatan. Fakta ini mengindikasikan adanya potensi tekanan terhadap ketersediaan sayuran di Kota Padang akibat keterbatasan lahan produktif (Lampiran 3).

Kondisi tidak bertambahnya luas lahan pertanian akibat alih fungsi lahan mendorong lahirnya inovasi sistem budidaya untuk mengoptimalkan ruang terbatas dan meningkatkan efisiensi serta kualitas produksi. Praktik bercocok tanam masih mengandalkan tanah sebagai media utama dalam proses budidaya. Kondisi tersebut mendorong lahirnya berbagai inovasi, termasuk teknik bercocok tanam hidroponik dalam upaya menghadapi keterbatasan lahan (Astuti dkk., 2024).

Hidroponik merupakan metode budidaya pertanian yang tidak menggunakan media tanah, melainkan memanfaatkan air sebagai media pengganti tanah. Dengan demikian, sistem bercocok tanam secara hidroponik memungkinkan pemanfaatan lahan yang terbatas. Adapun keuntungannya, yaitu; (1) keberhasilan tanaman untuk tumbuh dan berproduksi lebih terjamin, (2) perawatan lebih praktis dan gangguan hama lebih terkontrol, (3) pemakaian pupuk lebih hemat, (4) tanaman yang mati lebih mudah diganti dengan tanaman yang baru, (5) tanaman dapat tumbuh lebih pesat dengan keadaan yang tidak kotor dan rusak, (6) hasil produksi lebih *continue* dan lebih tinggi dibanding dengan penanaman di tanah, (7) harga jual hidroponik lebih tinggi dari produk non-hidroponik, (8) beberapa jenis tanaman dapat dibudidayakan di luar musim, (9) tidak ada risiko banjir, erosi, kekeringan, atau ketergantungan dengan kondisi alam, (10) tanaman hidroponik dapat dilakukan pada lahan atau ruang yang terbatas, misalnya di atap, dapur atau garasi (Roidah, 2014).

Selain memiliki keuntungan, sistem hidroponik juga memiliki kekurangan. Sistem ini membutuhkan dana yang tidak sedikit untuk membiayai investasi dalam

jangka panjang. Selain itu, biaya benih, biaya nutrisi, biaya media tanam serta biaya kemasan yang cenderung menyebabkan adanya perubahan yang terjadi pada biaya produksi (Tsalas, 2020).

Peningkatan konsumsi sayuran hasil budidaya secara hidroponik memberikan peluang besar untuk pengusaha sayuran hidroponik. Sayuran yang dihasilkan dengan menggunakan teknologi hidroponik memiliki kualitas lebih baik dibandingkan sayuran konvensional. Hasil panen sayuran hidroponik biasanya dijual di supermarket atau masyarakat golongan menengah keatas dan memiliki harga jual yang tinggi dibandingkan sayuran konvensional. Namun, harga produk hidroponik yang relatif sangat tinggi dibandingkan dengan harga sayuran konvensional yang dijual di pasar. Fenomena ini disebabkan oleh biaya produksi yang sangat tinggi, seperti biaya pemeliharaan dan pengendalian hama terhadap tanaman karena tidak menggunakan pestisida (Siahaan dkk., 2022).

Kota Padang memiliki potensi pasar yang cukup besar bagi komoditi sayuran hidroponik, karena mampu menyediakan kebutuhan pasokan sayuran segar untuk rumah tangga, supermarket, hotel, serta restoran (Nafila, 2025). Saat ini, telah banyak pelaku usaha pertanian yang melakukan budidaya sayuran secara hidroponik di kota ini (Lampiran 3). Salah satu pelaku usaha sayuran hidroponik yang berlokasi di Kelurahan Limau Manis, Kecamatan Pauh adalah LM Hidroponik yang membudidayakan sayuran secara hidroponik. Usaha tersebut memiliki karakteristik menarik karena menjual sayuran dengan harga yang sama antara konsumen yang datang langsung membeli di lokasi budidaya dan pembelian vendor. Pemilik usaha juga memberikan layanan pengantaran produk secara langsung ke lokasi vendor tanpa mengenakan biaya pengiriman. Selain itu, LM Hidroponik juga menghadapi berbagai kendala dalam proses budidaya, seperti serangan penyakit tanaman, dan keterbatasan tenaga kerja. Dengan mempertimbangkan kendala tersebut, LM Hidroponik menjadi lokasi yang relevan untuk dijadikan objek penelitian. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis usaha yang mendalam agar keberlangsungan suatu usaha terjamin, pemilik usaha perlu mengetahui kondisi usaha yang dijalankannya (Sulindawati dkk., 2017).

Analisis usaha yang digunakan yaitu menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Menurut Osterwalder & Pigneur (2010), BMC dirancang

untuk menjadi alat yang sederhana dan mudah dipahami, sehingga dapat digunakan oleh perusahaan mulai dari startup hingga perusahaan besar. BMC membantu perusahaan untuk memvisualisasikan elemen-elemen kunci dari model bisnis dalam satu gambaran yang terstruktur. Elemen-elemen tersebut terdiri dari segmen pasar (*customer segments*), proposisi nilai (*value proposition*), saluran distribusi (*channels*), hubungan dengan pelanggan (*customer relationships*), sumber pendapatan (*revenue streams*), sumber daya kunci (*key resources*), kegiatan kunci (*key activities*), mitra kunci (*key partnerships*), dan struktur biaya (*cost structure*).

Analisis usaha menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) berfungsi untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi suatu usaha dan keterkaitan setiap elemen pendukung dalam usaha. Melalui analisis usaha, dapat diketahui apakah suatu kegiatan usaha menghasilkan keuntungan atau tidak, sekaligus menjadi dasar dalam menyusun perencanaan usaha. Oleh karena itu, penerapan analisis usaha pada kegiatan pengolahan hasil pertanian sangat penting guna mengetahui kondisi keuangan, khususnya terkait laba dan rugi yang dialami oleh usaha tersebut (Supriadi dkk., 2018). Penerapan analisis usaha pada usaha sayuran hidroponik menjadi sangat penting untuk mengetahui kondisi keuangan secara menyeluruh, termasuk perhitungan laba rugi, efisiensi penggunaan sumber daya, dan prospek pengembangan usaha di masa mendatang.

B. Rumusan Masalah

Sayuran hidroponik merupakan komoditi hortikultura yang mulai banyak diminati dan dikembangkan pada sektor pertanian saat ini. Usaha sayuran hidroponik saat ini telah banyak diusahakan di Kota Padang, beberapa di antaranya yaitu Blasta Urban Farming Center, Binara Hydrofarm, Arif Hidroponik, Alfi Hidroponik, Parak Hidroponik, LM Hidroponik, Asrindah Hydrofarm, NH Farm Hidroponik, WRP Hidroponik, Bgd_hydrofarm, dan Yara Hidroponik (Lampiran 4).

Kota Padang salah satu tempat budidaya hidroponik yang berlokasi di Kelurahan Limau Manis, Kecamatan Pauh adalah LM Hidroponik. Usaha ini didirikan oleh Ibu Norani Fatma pada bulan Agustus 2020 dan memiliki 3300 lubang tanam sebagai media budidayanya. Jenis sayuran yang dibudidayakan pada LM Hidroponik antara lain Kangkung, Pakcoy dan Selada. LM Hidroponik pada

awalnya juga bayam hijau, bayam merah, bayam brazil, kale, daun mint, dan sawi bunga, namun komoditi tersebut tidak lagi diusahakan karena rendahnya permintaan pasar. Lokasi budidaya terletak di samping rumah pemilik usaha hidroponik dengan luas lahan keseluruhan yaitu 96 m². Usaha ini telah memiliki tiga *greenhouse* yang digunakan untuk kegiatan produksi. Secara keseluruhan, LM Hidroponik saat ini memiliki 3.300 lubang tanam untuk budidaya, namun pemanfaatannya belum sepenuhnya digunakan secara maksimal. Beberapa konsumen langganan usaha ini antara lain kalangan ibu rumah tangga yang bekerja di Puskesmas Pauh dan Puskesmas Lubuk Kilangan (Luki), dan juga memiliki pelanggan dari kalangan ibu rumah tangga di sekitar wilayah Pauh dan Gadut yang tertarik pada produk sayuran segar, higienis, dan bebas pestisida. Keberadaan konsumen langganan ini menunjukkan bahwa produk LM Hidroponik telah dipercaya masyarakat karena kualitasnya yang baik.

Berdasarkan hasil survei pendahuluan, LM Hidroponik mengalami ketidakseimbangan antara produksi dan permintaan pasar pada periode tertentu. Kelebihan hasil panen pada salah satu jenis sayuran yang menyebabkan pemborosan karena tidak terserap oleh konsumen. Sebaliknya, saat permintaan terhadap jenis sayuran tertentu meningkat, stok yang tersedia justru tidak mencukupi. Informasi yang didapatkan dari pemilik LM Hidroponik, ketika produksi kale pada bulan Maret 2025 melimpah hingga mencapai 7 kg, pasar justru lebih banyak membutuhkan selada sebanyak 10 kg pada waktu bersamaan namun belum tercukupi, dan begitu pula sebaliknya. Kondisi tersebut menyebabkan LM Hidroponik berpotensi kehilangan peluang pendapatan akibat ketidaksesuaian antara produksi dan permintaan konsumen.

Menurut informasi dari pemilik usaha LM Hidroponik, sayuran yang menggunakan benih lokal yaitu Kangkung dengan varietas Kangkung Bika dengan harga Rp.40.000/kemasan. Komoditi pakcoy menggunakan jenis *Dwarf Pakchoy Sylphy F1* dengan harga Rp.20.000/kemasan. Sedangkan komoditi selada menggunakan jenis benih "*Lettuce Batavia Caipira F1*" dengan harga lebih mahal dari biaya benih kangkung dan pakcoy yaitu Rp. 230.000/kemasan. Selada merupakan satu-satunya sayuran yang dibudidayakan oleh pemilik usaha dengan menggunakan benih yang biayanya lebih mahal dan secara online dengan harga

Rp.230.000. Pemilihan benih selada tersebut dikarenakan benih tersebut lebih berkualitas dibandingkan dengan benih selada lainnya.

Selanjutnya, terdapat tantangan dalam kegiatan budidaya hidroponik yaitu serangan organisme pengganggu tanaman seperti kutu daun. Penyakit yang menyerang sayuran yaitu mata kodok, busuk akar, dan bercak daun yang disebabkan oleh jamur. Hal tersebut dapat menurunkan kualitas dan kuantitas hasil produksi. Serangan organisme pengganggu tanaman dan penyakit menjadi permasalahan yang cukup serius karena dapat menghambat pertumbuhan tanaman serta mengakibatkan kerugian ekonomi bagi pelaku usaha. Pada saat musim hujan, LM Hidroponik pernah mengalami serangan penyakit mata kodok yang cukup parah, di mana 80% tanaman selada terserang penyakit tersebut. Penyakit mata kodok menimbulkan bercak hitam berbentuk bulat pada permukaan daun, sehingga menurunkan kualitas visual. Kondisi kelembapan yang tinggi pada musim hujan mempercepat perkembangan jamur, terutama ketika daun selada sering terkena cipratan air. Akibatnya, sebagian besar hasil panen dijual lebih cepat pada usia tanaman 25 hari. Meskipun harga jual tetap sebesar Rp.10.000/0,3 Kg, komposisi dalam setiap kemasan diubah dengan menambahkan jumlah batang selada lebih banyak dari biasanya, di mana dalam kondisi normal satu *pack* berisi 2 batang dengan berat 300 gram.

Permasalahan lainnya yang dihadapi dalam kegiatan budidaya di LM Hidroponik terletak pada sumber daya manusia. Proses budidaya belum dapat dilaksanakan secara maksimal karena keterbatasan tenaga kerja yang tersedia. Seluruh kegiatan, mulai dari penyemaian, perawatan tanaman, hingga panen, sebagian besar hanya dilakukan oleh pemilik usaha bersama suaminya tanpa adanya tenaga tambahan. Kondisi ini menyebabkan beban kerja menjadi tinggi dan efisiensi produksi belum maksimal.

Berdasarkan informasi yang didapatkan dari pemilik usaha sayuran LM hidroponik, penjualan mengalami fluktuasi setiap bulannya. Komoditi yang paling banyak terjual adalah pakcoy, terutama pada bulan Agustus dengan jumlah penjualan mencapai 58 Kg, diikuti oleh kangkung sebanyak 50 Kg dan selada sebanyak 42 Kg pada bulan yang sama. Sementara itu, komoditi lain seperti bayam hijau, bayam merah, bayam Brazil, kale, daun mint, dan sawi bunga menunjukkan

volume penjualan yang lebih kecil dan bervariasi. Secara umum, puncak penjualan sayuran hidroponik terjadi pada bulan Agustus, yang dipengaruhi oleh meningkatnya permintaan konsumen pada periode tersebut. Data ini menggambarkan bahwa setiap jenis sayuran memiliki tingkat permintaan yang berbeda (Lampiran 5). Namun demikian, pencatatan tersebut belum sepenuhnya lengkap karena terdapat beberapa transaksi yang tidak dicatat karena pemilik hanya mencatat hasil penjualan di buku sederhana dan terkadang di *handphone* sehingga catatan hasil penjualan sayuran hidroponik tidak bertahan lama.

Usaha LM Hidroponik menerapkan penetapan harga yang sama per kilogram untuk seluruh konsumen, baik konsumen rumah tangga yang melakukan pembelian secara langsung di lokasi usaha maupun vendor yang membeli dalam jumlah lebih besar. Selain itu, pada penjualan kepada vendor, pemilik usaha juga memberikan layanan pengantaran produk secara langsung ke lokasi tanpa mengenakan biaya pengiriman. Kondisi tersebut menimbulkan permasalahan terkait biaya yang dikeluarkan oleh usaha, mengingat adanya tambahan biaya operasional seperti bahan bakar dan biaya distribusi yang tidak dibebankan kepada pihak vendor. Hal ini menimbulkan kesenjangan antara harga jual yang sama serta tidak adanya biaya ongkos kirim dalam penjualan sayuran kepada vendor dan memberikan keuntungan yang tidak optimal bagi usaha LM Hidroponik.

Berdasarkan kondisi tersebut, analisis usaha sangat penting dilakukan di LM Hidroponik karena usaha hidroponik yang dijalankan selama ini juga lebih berfokus pada produksi dan penjualan tanpa disertai pencatatan keuangan yang sistematis. Kondisi tersebut membuat pemilik tidak mengetahui secara pasti besarnya biaya yang telah dikeluarkan, pendapatan yang diperoleh, maupun keuntungan yang sebenarnya. Tanpa adanya analisis usaha, maka pengelola tidak dapat mengetahui berapa besarnya biaya operasional serta tingkat keuntungan yang diperoleh untuk mengetahui apakah usaha sayuran hidroponik yang dijalankan sudah mencapai titik impas.

Oleh karena itu pentingnya dilakukan analisis usaha menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Analisis ini penting agar usaha hidroponik tidak hanya berjalan secara teknis dan menghasilkan produk, tetapi juga mampu dikelola secara profesional dengan perencanaan yang matang berdasarkan

sembilan elemen utama dalam *Business Model Canvas*, sehingga dapat menjamin keberlanjutan usaha sekaligus menjadi dasar pengambilan keputusan dalam pengembangan agribisnis hidroponik di masa mendatang.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan diatas, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pemetaan usaha LM Hidroponik Kelurahan Limau Manis, Kecamatan Pauh, Kota Padang dalam bentuk pendekatan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana kondisi usaha yang dilihat dari keuntungan, R/C (*Revenue Cost Ratio*) dan titik impas usaha sayuran di LM Hidroponik Kelurahan Limau Manis, Kecamatan Pauh, Kota Padang?

Oleh karena itu, penulis merasa penting dan tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Usaha Sayuran Hidroponik Pada LM Hidroponik Kelurahan Limau Manis, Kecamatan Pauh, Kota Padang”**

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka penelitian ini memiliki tujuan, sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan usaha LM Hidroponik Kelurahan Limau Manis, Kecamatan Pauh, Kota Padang dalam bentuk pendekatan *Business Model Canvas*
2. Menganalisis keuntungan yang diperoleh, nilai R/C (*Revenue Cost Ratio*) dan titik impas dari usaha sayuran di LM Hidroponik Kelurahan Limau Manis, Kecamatan Pauh, Kota Padang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, diantaranya:

1. Bagi Pelaku Usaha (LM Hidroponik), hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berupa informasi dan saran dalam pengelolaan usaha sayuran hidroponik agar dapat mengetahui tingkat keuntungan secara lebih jelas serta memiliki dasar yang kuat dalam

mengambil keputusan untuk pengembangan usaha sayuran hidroponik di masa yang akan datang.

2. Bagi Peneliti, penelitian ini dapat memberikan wawasan tambahan bagi para peneliti mengenai kondisi usaha sayuran hidroponik dilihat dari elemen yang berada dalam *Business Model Canvas* terdiri dari segmen pasar (*customer segments*), proposisi nilai (*value proposition*), saluran distribusi (*channels*), hubungan dengan pelanggan (*customer relationships*), sumber pendapatan (*revenue streams*), sumber daya kunci (*key resources*), kegiatan kunci (*key activities*), mitra kunci (*key partnerships*), dan struktur biaya (*cost structure*).
3. Bagi Pembaca, penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber informasi, media pembelajaran, serta acuan atau pertimbangan bagi penelitian selanjutnya.



