

BAB V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Analisis Usaha Sayuran Hidroponik Pada LM Hidroponik, Kelurahan Limau Manis, Kecamatan Pauh, Kota Padang periode Desember 2025 hingga Januari 2026 dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, seluruh kegiatan operasional dikelola secara mandiri oleh pemilik usaha yaitu Ibu Norani Fatma suaminya Bapak Afrianda tanpa bantuan TKLK. Komoditi yang dibudidayakan meliputi kangkung, pakcoy, dan selada. Secara geografis, target pasar berasal dari Kota Padang, terutama wilayah sekitar lokasi usaha. Secara demografis, pelanggan terdiri dari konsumen rumah tangga dari berbagai kelompok usia dan pekerjaan, seperti ibu rumah tangga, karyawan, dan masyarakat umum, serta dua vendor yaitu Ibu Anggun dan Ibu Mayang. Secara psikografis, konsumen LM Hidroponik umumnya memiliki gaya hidup sehat, modern, serta peduli terhadap kualitas dan kebersihan pangan. Secara perilaku, konsumen membeli produk LM Hidroponik karena menginginkan sayuran yang lebih segar, higienis, bebas pestisida, dan memiliki kualitas lebih baik dibandingkan sayuran konvensional. Proposisi Nilai yang diberikan kepada pelanggan dilihat dari segi kesegaran produk, kebersihan produk dan tidak menggunakan pestisida kimia. Saluran distribusi terdiri dari distribusi langsung kepada konsumen dan melalui saluran distribusi tidak langsung atau vendor. Usaha ini menjalin hubungan dengan pelanggan dibangun melalui pemberian pelayanan yang ramah kepada konsumen dan layanan pengantaran gratis kepada vendor. Sumber pendapatan usaha ini berasal dari penjualan sayuran hidroponik. Seluruh sumber daya fisik dan sumber daya bahan produksi dibeli secara *online* dan struktur biaya disusun berdasarkan kebutuhan selama periode penelitian. Sumber daya intelektual berupa pengetahuan dan keterampilan teknis budidaya hidroponik. Mitra Pemasok bahan produksi usaha ini yaitu *GoodFarm* Indonesia, *Laa Mart* dan toko Sinar Cahaya Sentosa Kota Padang. Serta Vendor Penjualan yaitu Ibu Anggun dan Ibu Mayang sebagai

vendor. Struktur biaya terdiri dari biaya variabel sebesar Rp. 660.294 dan total biaya tetap sebesar Rp.970.844. Sehingga total biaya yang dikeluarkan selama periode Desember 2025 hingga Januari 2026 sebesar Rp. 1.631.138. Kondisi usaha disusun dalam bentuk model BMC sehingga setiap elemen dalam kegiatan usaha budidaya sayuran hidroponik menjadi gambaran elemen yang saling berkaitan.

2. Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh oleh LM Hidroponik dari tiga jenis sayuran yang dijual selama periode Januari Desember 2025-Januari 2026 adalah sebesar Rp. 5.398.362 dengan R/C rasio sebesar 4,3. Dengan demikian, usaha LM Hidroponik dapat dinyatakan berada pada kondisi menguntungkan selama periode pengamatan yaitu selama 35 hari. Titik impas kuantitas dan titik impas penjualan kangkung yaitu 3,74 Kg dan Rp.187.099. Titik impas kuantitas dan titik impas penjualan pakcoy yaitu 11,72 Kg dan Rp.523.584. Titik impas kuantitas dan titik impas penjualan selada yaitu 4,12 Kg dan Rp.364.245. Berdasarkan analisis titik impas, komoditi kangkung, pakcoy dan selada mencapai titik impas kuantitas dan titik impas penjualan yang mengindikasikan bahwa pendapatan yang diperoleh telah mampu menutup biaya produksi.

B. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan kepada pemilik LM Hidroponik adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan sumber daya kunci yang tersedia, LM Hidroponik sebaiknya memanfaatkan seluruh lubang tanam yang tersedia di *greenhouse*, karena pada saat ini tidak semua lubang tanam dimanfaatkan secara optimal. Kemudian disarankan agar LM Hidroponik mempertimbangkan penambahan tenaga kerja untuk membantu pelaksanaan kegiatan produksi. Hal ini dikarenakan seluruh aktivitas operasional usaha, mulai dari proses penyemaian, pemeliharaan tanaman, hingga panen dan pemasaran masih dilakukan secara mandiri oleh pemilik usaha.
2. LM Hidroponik dapat memperluas jangkauan pamasarannya karena pada saat ini LM masih bermitra dengan dua vendor yang menjual produknya kembali. Promosi menggunakan media sosial juga perlu ditingkatkan agar

sayuran yang dijual lebih banyak dikenal dikalangan konsumen di Kota Padang.

3. Usaha LM Hidroponik sebaiknya melakukan pencatatan keuangan secara lebih sistematis dan terperinci yang mencakup seluruh komponen biaya, seperti biaya operasional, biaya tetap, biaya variabel, serta pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan. Pengelolaan keuangan yang tertata dengan baik akan memudahkan dalam melakukan evaluasi terhadap kinerja usaha serta dapat menjadi dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang.

