

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI SELADA HIDROPONIK SISTEM DFT KE SISTEM NFT DI PT. NINA AGRO JAYA DESA POMBEWE KECAMATAN SIGI BIROMARU KABUPATEN SIGI

Strategy for Developing Hydroponic Lettuce Farming from the DFT System to The NFT System in PT. Nina Agro Jaya

Andre Ahmad Fahrurazi¹⁾, Sulaeman²⁾, Puput Puspitasari Syamdi BS²⁾

¹⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tadulako.

²⁾Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tadulako.

E-mail : andrewae260@gmail.com, sulaemanjie6978@gmail.com, puspitapuput300@gmail.com.

ABSTRACT

Hydroponics is the cultivation of plants without using soil media but by utilizing water, and in basic principles hydroponics is divided into two namely DFT (Deep Flow Technique) and NFT (Nutrient Film Technique). Increasing production with unfavorable systems and opportunities affects the profitability of hydroponic farming income. This study aims to determine the development strategy of the DFT hydroponic system to the NFT system based on the condition of internal and external factors at PT Nina Agro Jaya farm. Determination of respondents was determined by purposive sampling, the number of respondents was 13 people, namely leader and staff of PT Nina Agro Jayas, partners and regular consumers of PT Nina Agro Jaya. The analysis used in this research is SWOT analysis. The results of the analysis show that the development at PT Nina Agro Jaya is in the SO strategy, namely quadrant I, meaning that in this position the company can take advantage of opportunities by using its strengths. Alternative strategies are: (a) Utilizing the use of hydroponic tools and materials that have met the qualifications of national standards, the use of superior seed varieties, and natural organic. The business place is large enough to maximize the development potential of hydroponic farming. (b) Utilizing social media and websites in sales in the rapid development of the use of technology and information in marketing, making it easier for companies to promote to consumers. (c) Number of events food crop exhibitions held can utilized so that there is potential for added value.

Keywords: SWOT, Development Strategy, DFT System, NFT System.

ABSTRAK

Hidroponik adalah budidaya menanam tanpa menggunakan media tanah melainkan dengan cara memanfaatkan air, dan pada prinsip dasar hidroponik dibagi menjadi dua yaitu DFT (*Deep Flow Technique*) dan NFT (*Nutrient Film Technique*). Peningkatan produksi dengan sistem dan peluang yang kurang menguntungkan berpengaruh pada ketidakmaksimalan keuntungan pendapatan usahatani hidroponik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan sistem hidroponik DFT ke sistem NFT berdasarkan kondisi faktor internal dan eksternal pada usahatani PT. Nina Agro Jaya. Penentuan responden ditentukan secara *purposive sampling*, jumlah responden sebanyak 13 orang, yaitu pimpinan dan staff PT. Nina Agro Jaya, serta mitra PT. Nina Agro Jaya dan konsumen tetap PT. Nina Agro Jaya. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil analisis menunjukkan bahwa pengembangan di PT. Nina Agro Jaya berada pada strategi SO yaitu kuadran I, artinya pada posisi ini perusahaan dapat memanfaatkan peluang dengan cara menggunakan kekuatan yang dimiliki. Alternatif strategi yaitu: (a) Memanfaatkan penggunaan alat dan bahan hidroponik yang sudah memenuhi kualifikasi standar nasional, penggunaan varietas benih unggul, dan pengendalian

secara. Tempat usaha yang cukup luas agar dapat memaksimalkan potensi pengembangan usahatani hidroponik. (b) Memanfaatkan media sosial dan *website* dalam penjualan dalam lajunya perkembangan penggunaan teknologi dan informasi dalam pemasaran, sehingga memudahkan perusahaan dalam melakukan promosi kepada konsumen. (c) Banyaknya penyelenggaraan *event* atau pameran tanaman pangan yang diadakan dapat dimanfaatkan sehingga berpotensi nilai tambah selada.

Kata Kunci : SWOT, Strategi Pengembangan, Sistem DFT, Sistem NFT.

PENDAHULUAN

Hidroponik adalah budidaya menanam tanpa menggunakan media tanah, melainkan dengan cara memanfaatkan air. Satu hal yang sangat ditekankan dalam hidroponik adalah pemenuhan kebutuhan nutrisi bagi tanaman. Hidroponik adalah cara bercocok tanam tanpa menggunakan media tanah melainkan dapat menggunakan air atau bahan porous lainnya seperti kerikil, arang sekam, cocopeat, batang pakis, pasir, batu bata dan penambahan nutrisi untuk pertumbuhannya (Cahyono, 2014).

Hidroponik memiliki beberapa sistem diantaranya ialah sistem sumbu (*Wick System*), kultur air (*Water Culture*), pasang surut (*Ebb and Flow*), irigasi tetes (*Drips System*), *Nutrient Film Technique* (NFT), *Deep Flow Technique* (DFT), rakit apung (*Floating*) dan kultur udara (*Aeroponic*) (Subandi dkk, 2020). Prinsip dasar hidroponik dibagi menjadi dua yaitu DFT (*Deep Flow Technique*) dan NFT (*Nutrient Film Technique*). Penggunaan sistem hidroponik NFT sudah banyak dilakukan pada beberapa tanaman selada, sawi, tomat, pakchoi, kaylan, mentimum, seledri dengan kombinasi nutrisi dan media yang berbeda pada setiap jenis tanaman (Perwitasari dkk, 2012).

Sistem hidroponik salah satunya yaitu NFT, Sistem hidroponik NFT merupakan budidaya hidroponik dengan meletakkan akar tanaman pada lapisan air yang dangkal dan tersirkulasi serta mengandung nutrisi sesuai dengan kebutuhan tanaman (Roidah, 2014). Keuntungan sistem NFT ialah dapat memudahkan pengendalian daerah perakaran tanaman, kebutuhan air dapat terpenuhi dengan baik dan mudah, keseragaman nutrisi dan tingkat konsentrasi larutan nutrisi yang dibutuhkan oleh tanaman dapat disesuaikan dengan umur dan jenis tanaman (Suryani, 2015).

Sistem pengairan dalam hidroponik menentukan perkembangan pada tanaman, pemilik dari PT. Nina Agro Jaya ingin mengembangkan usahatani miliknya dibidang hidroponik dari sistem DFT (*Deep Flow Technique*) ke sistem NFT (*Nutrient Film Technique*), hal ini dilakukan seiring dengan

berkembangnya usahatani hidroponik milik PT. Nina Agro Jaya dengan jumlah produksi, jumlah meja hidroponik sistem DFT, dan jumlah mitra yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Produksi Usahatani Selada Hidroponik Sistem DFT PT. Nina Agro Jaya.

Tahun	Data Produksi Selada	Jumlah Meja	Jumlah Mitra	Sistem Pengairan
2019	1.200 kg	4		DFT
2020	3.600 kg	12	2	DFT
2021	6.000 kg	20	3	DFT
2022	6.300 kg	21	8	DFT
2023	4.200 kg	24	10	DFT
Total	21.300 kg	81	23	DFT

Sumber : Data PT. Nina Agro Jaya 2023.

Tabel 1 menunjukkan bahwa, pada 5 tahun terakhir sejak berdirinya usahatani hidroponik milik PT. Nina Agro Jaya yang dimulai pada tahun 2019, kemudian terjadi peningkatan pesat produksi selada hidroponik pada tahun 2021 dengan sistem DFT (*Deep Flow Technique*) dengan jumlah meja hidroponik mencapai 20.

Bertambahnya mitra kerja yang ikut berkontribusi setiap tahunnya, serta penambahan data pada bulan Januari hingga Juni Tahun 2023.

Seiring dengan berkembangnya usahatani hidroponik milik PT. Nina Agro Jaya juga mulai mengembangkan usahatani miliknya ke sistem NFT (*Nutrient Film Technique*) pada bulan Februari 2023 yaitu dengan jumlah produksi, dan jumlah meja hidroponik sistem NFT yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Data Produksi Usahatani Selada Hidroponik Sistem NFT PT. Nina Agro Jaya.

Tahun (2023)	Data Produksi Selada	Jumlah Meja	Jumlah Mitra	Sistem Pengairan
Februari	50 kg	1		NFT
Maret	100 kg	2		NFT
April	100 kg	2		NFT
Mei	150 kg	3		NFT
Juni	200 kg	4		NFT
Total	600 kg	12		NFT

Sumber : Data PT. Nina Agro Jaya 2023.

Tabel 2 menunjukkan bahwa, pada 5 bulan terakhir usahatani hidroponik milik PT. Nina Agro Jaya mulai mengembangkan usahatani miliknya dengan sistem NFT (*Nutrient Film Technique*) dengan total produksi tertinggi pada bulan Juni dengan jumlah meja 4, dan total produksi mencapai 600 kg pada bulan Februari hingga Juni 2023.

Permasalahan yang sering muncul dalam perusahaan kecil atau baru yaitu kemampuan organisasi untuk melakukan peningkatan efisiensi dan keefektifan di dalam proses produksi atau operasinya, meliputi: efisiensi bahan, kontrol kualitas, perencanaan dan penjadwalan dalam proses produksi. Pengembangan kapabilitas proses produksi terdiri dari tiga tahap yaitu *pre-production*, *production* dan *post-production*. Tahap pertama adalah tahap sebelum proses produksi (*pre-production*) meliputi tahap penerapan sistem desain yang berkualitas. Tahap kedua adalah tahap proses produksi (*production*), Pada tahap ini yang diperhatikan adalah jaminan kualitas produk. Salah satu cara yang dapat digunakan adalah proses pengawasan statistik, termasuk efisiensi penggunaan bahan dan standarisasi produk. Tahap terakhir *post-production*, adalah tahap pengawasan kualitas setelah proses produksi (Sulistyo, 2011).

Seorang pengusaha disamping kemampuan melihat peluang dan kemudian mendirikan sebuah perusahaan, ia juga harus mampu melihat dan menganalisis permasalahan yang ada pada perusahaannya. Hasil analisis tersebut nantinya akan dirumuskan untuk menjadi bahan evaluasi sehingga menghasilkan solusi yang dapat diterapkan di masa yang akan datang demi kemajuan dan keberlanjutan perusahaan.

Perkembangan usahatani hidroponik terdapat peningkatan pendapatan dari hasil penjualan serta promosi yang dilakukan PT. Nina Agro Jaya dalam proses pemasarannya, akan tetapi menyebabkan peluang keuntungan yang hilang (*opportunity cost*) sebanyak 20% akibat biaya variabel dan perawatan hidroponik seperti biaya penggunaan listrik, keefesienan penggunaan mesin pompa, netpot, bak penampung, dan kesulitan pencucian

meja hidroponik jika tetap menggunakan sistem DFT (*Deep Flow Technique*) dibandingkan jika menggunakan sistem NFT (*Nutrient Film Technique*) yang dapat memangkas biaya variabel sebanyak 10% pada keefesienan penggunaan listrik, mesin pompa, bak penampung, tidak menggunakan netpot, serta kemudahan perawatan meja. Peningkatan produksi dengan sistem dan peluang yang kurang menguntungkan berpengaruh pada ketidakmaksimalan keuntungan pendapatan usahatani hidroponik PT. Nina Agro Jaya, sehingga diperlukan suatu strategi agar usaha ini dapat memangkas biaya variabel pada penggunaan sistem dalam hidroponik, mendapatkan manfaat dan meminimalisir kegagalan produksi akibat serangan hama dan penyakit, serta dapat berkembang dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat secara meluas khususnya di Kota Palu.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena di lapangan, maka penulis tertarik untuk meneliti tentang “Strategi Pengembangan Usahatani Selada Hidroponik Sistem DFT ke Sistem NFT di PT. Nina Agro Jaya Desa Pombewe Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Nina Agro Jaya yang bertempat di JL. Tanggul di Desa Pombewe, Kecamatan Sigi Biromaru, Kabupaten Sigi, Sulawesi Tengah. Dengan pemilihan lokasi secara sengaja (*Purposive sampling*), dengan pertimbangan bahwa di lokasi tersebut merupakan tempat operasional usahatani hidroponik. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai Juni 2023.

Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*). Responden yang diambil dalam penelitian ini sejumlah 13 orang yaitu pemilik PT. Nina Agro Jaya 1 orang, manajer keuangan 1 orang, staf produksi unit 1 orang, staf produksi 2 orang, staf pemasaran 2 orang, mitra kerja 3 orang, dan 3 orang konsumen tetap PT. Nina Agro Jaya di kota Palu dengan pertimbangan bahwa

responden tersebut sangat berkompeten dalam memberikan informasi sehingga hasil yang diperoleh cukup akurat dengan tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data dan informasi yang diperoleh dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan responden yang menggunakan daftar pertanyaan (*Quisitioner*), sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari berbagai sumber yang sesuai dengan tujuan penelitian. Data diperoleh melalui observasi dan wawancara terhadap 13 orang responden, selain itu data juga diperoleh melalui penelusuran pustaka serta beberapa data dan informasi dari instansi-instansi terkait dengan penelitian tentang strategi pengembangan sistem hidroponik.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT digunakan untuk membuat suatu strategi dalam pengembangan usaha. Analisis SWOT ini akan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal suatu usaha, pada sisi internal akan dilihat kekuatan dan kelemahan dalam usaha, sedangkan dari sisi eksternal akan dilihat peluang dan ancaman dari luar usaha (Rangkuti, 2017).

Penjelasan mengenai analisis SWOT adalah sebagai berikut :

1. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan yang dimaksud adalah potensi sumber daya, kondisi usaha dalam melaksanakan segala aktivitas serta produk yang dihasilkan yang dapat dijadikan modal dalam rangka pengembangan usaha.

2. Kelamahan (*Weakness*)

Kelemahan yang dimaksud adalah hambatan-hambatan yang dihadapi oleh perusahaan dalam rangka pengembangan usahanya.

3. Peluang (*Opportunities*)

Faktor peluang dalam suatu usaha bisa menjadi ancaman bagi usaha lain, dimana peluang pada suatu saat tentu akan tampil sebagai peluang pada kesempatan lain. Peluang menunjukkan prospek atau harapan dalam pengembangan usaha dimasa yang

akan datang yang berasal dari kondisi eksternal perusahaan yang dapat dimanfaatkan untuk memperluas pangsa pasar.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman dapat diartikan sebagai tantangan yang timbul yang dapat menghambat jalannya usaha. Ancaman pada suatu saat tidak selamanya merupakan ancaman dikemudian hari.

Menurut (Rangkuti, 2015) tahapan analisis IFAS dan EFAS yaitu dengan memberi nilai rating dan bobot. Lebih lanjut dijelaskan tahapan analisis pemberian nilai rating dan bobot sebagai berikut:

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman perusahaan dalam kolom 1 (5 - 10 kekuatan kelemahan, peluang dan ancaman).
2. Beri bobot masing-masing faktor internal dan eksternal tersebut berdasarkan tingkat kepentingan atau urgensi penanganan, dimulai dari 1 (tidak penting) s.d 4 (sangat penting sekali). Bobot faktor internal dan eksternal tersebut harus berjumlah 100% atau 1.
3. Memberi rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor internal dan eksternal dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai 1 (*poor*). Berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi internal dan eksternal perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel masuk kategori kekuatan dan peluang) diberi nilai +1 sampai +4 (sangat baik), sedangkan variabel negatif kebalikannya. Jika nilai kelemahan dan ancaman sangat besar maka nilainya 1, sebaliknya jika kelemahan dan ancaman sangat kurang maka nilainya 4.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
5. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor

pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internal dan eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan membandingkan perusahaan dengan perusahaan yang lainnya.

6. Penentuan bobot dihitung dengan menggunakan metode obyektif dengan rumus (Rangkuti, 2009).

$$Bi = \frac{Ri}{\sum Ri}$$

Keterangan :

Bi = Bobot faktor ke-i

Ri = Rating ke-i

$\sum Ri$ = Total rating

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil perhitungan setiap *Rating*, maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal. Pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 menunjukkan bahwa faktor koefisien IFAS kekuatan (*Strenghts*) adalah sebesar **1,92** dan koefisien dari IFAS kelemahan (*Weakness*) adalah sebesar **0,70**. Hal ini menunjukkan faktor kekuatan yang dimiliki oleh PT. Nina Agro Jaya lebih besar dari faktor kelemahan.

Berdasarkan hasil perhitungan setiap *Rating*, maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal. Pembobotan untuk masing-masing nilai faktor eksternal dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 3. Analisis SWOT Matriks IFAS (Internal Factor Analisis Summary) Pada PT. Nina Agro Jaya.

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
I. Kekuatan (<i>Strenghts</i>)			
1. Kualitas sayur baik dan bebas pestisida	0,15	4	0,6
2. Penggunaan alat dan bahan yang memenuhi kualifikasi standar	0,11	3	0,33
3. Tempat usaha yang cukup luas	0,11	3	0,33
4. Sistem penjualan <i>online</i> dan <i>offline</i>	0,11	3	0,33
5. Memiliki media sosial dan <i>website</i>	0,11	3	0,33

Sub Total	0,59	16	1,92
II. Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1. Belum optimal dalam memenuhi kebutuhan pasar	0,07	2	0,14
2. Permodalan penambahan unit meja hidroponik	0,07	2	0,14
3. Kurangnya melakukan promosi	0,07	2	0,14
4. Kurangnya sumberdaya manusia teknis lapangan	0,07	2	0,14
5. Beberapa hasil produk dari mitra tidak memenuhi kualifikasi standar	0,07	2	0,14
Sub Total	0,35	10	0,70
(Sub Total I+Sub Total II)	1	26	2,62

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2023.

Tabel 4 menunjukkan bahwa faktor koefisien EFAS peluang (*Opportunities*) adalah sebesar **1,65** dan koefisien EFAS ancaman (*Threats*) adalah sebesar **1,08**. Hal ini menunjukkan bahwa faktor peluang pada usaha PT. Nina Agro Jaya lebih besar dari faktor ancaman.

Hasil analisis kuantitatif faktor internal dan faktor eksternal pada usahatani selada hidroponik PT. Nina Agro Jaya akan diformulasikan pada diagram SWOT. Titik letak kuadran usaha tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai acuan dalam menentukan alternatif strategi yang sesuai dengan kuadran, dan dimana titik tersebut berada diantaranya kuadran 1 SO (*Strenghts - Oppotunities*), kuadran 2 ST (*Strenghts - Threats*), kuadran 3 WO (*Weaknesses - Oppotunities*), dan kuadran 4 WT (*Weaknesses - Threats*).

Tabel 4. Analisis SWOT Matriks EFAS (Eksternal Faktor Analisis Summary) Pada PT. Nina Agro Jaya.

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
III. Peluang (<i>Opportunities</i>)			
1. Permintaan sayur hidroponik tinggi	0,11	3	0,33
2. Konsumen kini lebih memperhatikan kesehatan	0,11	3	0,33
3. Perkembangan penggunaan teknologi dan informasi dalam pemasaran	0,11	3	0,33
4. Nilai tambah produk olahan selada tinggi	0,11	3	0,33
5. Banyaknya penyelenggaraan <i>event</i>	0,11	3	0,33
SubTotal	0,55	15	1,65

IV. Ancaman (*Threats*)

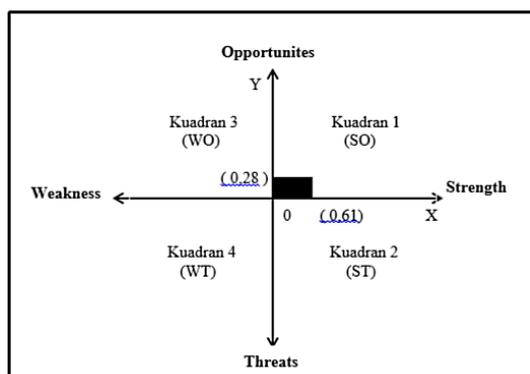
1. Serangan hama dan penyakit	0,11	3	0,33
2. Munculnya pesaing	0,07	2	0,14
3. Fluktuasi harga kebutuhan pokok	0,07	2	0,14
4. Keadaan ekonomi tidak stabil berpengaruh pada masyarakat sebagai konsumen	0,11	3	0,33
5. Kendala import alat dan bahan baku hidroponik	0,07	2	0,14
SubTotal	0,43	12	1,08
(Sub Total I+Sub Total II)	1	27	2,73

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2023.

Berdasarkan data faktor internal dan eksternal didapatkan skor pembobotan Kekuatan = **1,92**, Kelemahan = **0,70**, Peluang = **1,65** dan Ancaman = **1,08**. Skor pembobotan di atas selanjutnya dijabarkan dalam suatu diagram analisis SWOT yang dapat dilihat pada Gambar 1.

Faktor Kekuatan - Faktor Kelemahan ↔ Faktor Peluang - Faktor Ancaman

$$\begin{array}{ccc}
 2 & & 2 \\
 1,92 - 0,70 & \leftrightarrow & 1,65 - 1,08 \\
 2 & & 2 \\
 \text{Sumbu X} & \leftrightarrow & \text{Sumbu Y} \\
 (0,61) & & (0,28)
 \end{array}$$



Gambar 1: Diagram Analisis SWOT Strategi Pengembangan Usahatani PT. Nina Agro Jaya Desa.

Berdasarkan diagram SWOT di atas pada gambar 1 menunjukan bahwa, posisi strategi pada usahatani selada hidroponik PT. Nina Agro Jaya berada pada kuadran 1

yaitu berada pada poisisi kekuatan – peluang (SO). Posisi tersebut merupakan situasi menguntungkan sehingga memberikan peluang untuk meningkatkan usaha tersebut, serta memiliki kekuatan untuk mengembangkan produk yang berkualitas.

Berdasarkan hasil perhitungan diagram SWOT didapatkan beberapa alternatif strategi pengembangan usahatani selada hidroponik sistem DFT ke sistem NFT di PT. Nina Agro Jaya. Berikut beberapa alternatif strategi yang dapat dilakukan:

1. PT. Nina Agro Jaya harus memanfaatkan penggunaan alat dan bahan yang sudah memenuhi kualifikasi standar nasional Indonesia dalam usahatani hidroponik, dan penggunaan varietas benih yang unggul merek Rz Jonction yang sudah mendapat sertifikasi dari kementerian dalam melakukan pengembangan sistem DFT ke sistem NFT agar tetap menghasilkan sayur yang baik dan berkualitas, serta pengendalian secara organik alami seperti penyemprotan sari tembakau, sari bawang putih, minyak cengkeh, dan minyak neem, serta secara konsisten dan optimal dapat membantu menjaga kualitas sayuran hidroponik tanpa penggunaan pestisida kimia dalam rangka memenuhi permintaan sayuran selada hidroponik yang tinggi dan tetap menjaga kualitas selada. Tempat usaha yang cukup luas agar dapat memaksimalkan potensi pengembangan usahatani yang bergerak dalam bidang hidroponik.
2. Memanfaatkan media sosial dan website dalam penjualan sehingga konsumen dapat mengetahui perkembangan dan produk yang ada pada usahatani PT. Nina Agro Jaya terutama produk selada, dan memesan secara *online* melalui media sosial: Whatsapp, Instagram, dan halaman Facebook, maupun memesan secara *offline* dengan datang langsung ke lokasi tempat usahatani yang tertera pada website perusahaan. Lajunya perkembangan penggunaan teknologi dan informasi dalam pemasaran, sehingga memudahkan perusahaan dalam melakukan promosi dan mengenalkan produk ataupun varietas

- tanaman yang dapat ditanam dengan menggunakan metode hidroponik kepada konsumen sehingga ada daya tarik dari usahatani hidroponik PT. Nina Agro Jaya.
3. Banyaknya penyelenggaraan event atau pameran tanaman pangan yang diadakan oleh dinas terkait maupun lembaga swasta yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan, dalam mempromosikan produk olahan selada yang dapat dikembangkan menjadi nilai tambah pada produk perusahaan. Potensi nilai tambah pada selada seperti bahan dalam salad siap saji, kemasan selada potong segar, selada dalam bahan olahan makanan kebab dan burger.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil strategi pengembangan usahatani selada hidroponik sistem DFT ke sistem NFT di PT. Nina Agro Jaya Desa Pombewe Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi yang teridentifikasi yaitu faktor internal memiliki total nilai sebesar 0,61 dan faktor eksternal memiliki total nilai sebesar 0,28. Strategi yang tepat untuk digunakan dalam rangka peningkatan pengembangan usahatani selada hidroponik sistem DFT ke sistem NFT di PT. Nina Agro Jaya pada usaha tersebut yaitu berada pada kuadran I, sehingga menggunakan strategi S-O (Strengths-Opportunities) dimana alternatif S-O yaitu: (1) PT. Nina Agro Jaya harus memanfaatkan penggunaan alat dan bahan yang sudah memenuhi kualifikasi standar nasional Indonesia dalam usahatani hidroponik, dan penggunaan varietas benih yang unggul dan mendapat sertifikasi dari kementerian dalam melakukan pengembangan sistem DFT ke sistem NFT agar tetap menghasilkan sayur yang baik dan berkualitas, serta pengendalian secara organik alami, serta secara konsisten dan optimal dapat membantu menjaga kualitas sayuran hidroponik tanpa penggunaan pestisida kimia dalam rangka memenuhi permintaan sayuran selada hidroponik yang tinggi dan tetap menjaga kualitas selada. Tempat usaha

yang cukup luas agar dapat memaksimalkan potensi pengembangan usahatani yang bergerak dalam bidang hidroponik. (2) Memanfaatkan media sosial dan *website* dalam penjualan sehingga konsumen dapat memesan secara online melalui media sosial: Whatsapp, Instagram, dan halaman Facebook, maupun memesan secara offline dengan datang langsung ke lokasi tempat usahatani yang tertera pada *website* perusahaan. Lajunya perkembangan penggunaan teknologi dan informasi dalam pemasaran, sehingga perusahaan mudah dalam melakukan promosi dan mengenalkan produk baru kepada konsumen. (3) Banyaknya penyelenggaraan pameran tanaman pangan dapat dimanfaatkan oleh perusahaan dalam mempromosikan produk olahan selada yang dapat dikembangkan menjadi nilai tambah.

Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini antara lain yaitu:

1. PT. Nina Agro Jaya disarankan agar dapat mempertahankan kekuatan serta memaksimalkan peluang yang ada, dengan meminimalisir kelemahan serta ancaman, dan juga dapat menerapkan rekomendasi strategi yang diberikan yaitu strategi S – O, serta memanfaatkan kemajuan teknologi dan informasi yang ada dalam perpindahan dan pengembangan sistem DFT ke sistem NFT, perusahaan juga harus lebih aktif dalam memposting dan mengenalkan kegiatan mengenai hidroponik di media sosial.
2. PT. Nina Agro Jaya disarankan memiliki lebih banyak karyawan tetap, sehingga perusahaan dapat berfokus pada pengembangan sistem NFT (*Nutrient Film Technique*) pada usahatani selada hidroponik tanpa perlu adanya pendampingan dari pemilik usaha. Bagi peneliti selanjutnya, dapat menjadikan penelitian ini sebagai salah satu referensi untuk melakukan penelitian strategi pengembangan dengan menggunakan analisis SWOT.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyono, B. 2014. Teknik Budidaya Daya dan Analisis Usaha Tani Selada. Semarang.
- Oktaviani, R. F. (2017). Peran Kemajuan Teknologi E-Commerce Untuk Percepatan Keberhasilan Kinerja Dengan Penerapan Strategi Pemasaran Ukm (Kasus Ukm Sektor Fashion Di Wilayah Jakarta). *Jurnal Ekonomika Dan Manajemen*.
- Perwitasari B., Ripatma Sari, M., Wasono Wati, J. 2012. Pengaruh Media Tanam dan Nutrisi Terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Pakchoi dengan Sistem Hidroponik. *Jurnal Agrovigor*.
- Rangkuti, F. 2009. Strategi promosi yang kreatif & analisis kasus integrated marketing communication PT.Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti F. 2015. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT.Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti. 2017. Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Roidah, I.S. 2014. *Pemanfaatan Lahan dengan Menggunakan Sistem Hidroponik*. *Jurnal Universitas Tulungagung Bonoworo, Jawa Timur*.
- Subandi, M., Birnadi, S., Ginandjar, S., & Frasetya, B. 2020. Identifikasi arah pengembangan riset dan tinjauan sistem teknik budidaya hidroponik di Indonesia. *Jurnal Agroteknologi, UINSGD, Bandung*.
- Sulistyo, H., & Rahmani, E. 2011. Model Peningkatan Kinerja Melalui Kapabilitas Inovasi Pada UKM di Semarang. *Jurnal Fakultas Ekonomi, Universitas Agung, Semarang*.
- Suryani, R. 2015. Hidroponik Budidaya Tanaman Tanpa Tanah, Mudah, Bersih, dan Menyenangkan. Arcitra. Yogyakarta.