

JURNAL PEMBANGUNAN AGRIBISNIS

(Journal Of Agribusiness Development)

Website : <http://jurnal.faperta.untad.ac.id/index.php/jpa>

STRATEGI PENGEMBANGAN SAYURAN SELADA HIDROPONIK (STUDI KASUS DI PT. NINA AGRO JAYA)

Strategy of Developing Hydroponic Lettuce Vegetable (Case Study at PT. Nina Agro Jaya)

Ade Rusmayanti¹⁾, Arifuddin Lamusa²⁾, Made Krisna Laksmayani²⁾

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

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

Email: aderusmayanti77@gmail.com, lamusa.arif@yahoo.com, nana.laksmayani@gmail.com

ABSTRACT

Public demand for vegetables, especially lettuce, is increasing in line with the growing awareness of the importance of maintaining a healthy diet. Sigi Biromaru District is known as one of the central areas for producing hydroponic lettuce vegetables. This research was conducted with the aim of formulating a strategy for the development of hydroponic lettuce vegetable cultivation business at PT. Nina Agro Jaya through an analysis of internal and external factors that affect business development. The determination of respondents in this study used a purposive sampling technique with a total of 11 respondents consisting of 1 leader, 1 treasurer, 1 employee, 1 competitor, 2 partners, 4 consumers, and 1 staff from the Central Sulawesi Provincial Food Office. The data analysis method applied in this study is SWOT analysis. The findings of the study indicate that the aspects that affect the development of the hydroponic lettuce vegetable business at PT. Nina Agro Jaya includes internal factors in the form of strengths (good company image, self-owned land, having production SOPs, skilled human resources), weaknesses (inadequate greenhouse, lack of electricity reserves, poor financial management, limited workforce) and external factors of opportunity (changes in consumer behavior, technological developments, the existence of hydroponic communities, government support), threats (increase in MSEs (Regency Minimum Wage), the price of imported seeds is expensive, fluctuations in the availability of nutrients, the existence of competitors).

Keywords: SWOT; Development Strategy; NFT System; Lettuce.

ABSTRAK

Permintaan masyarakat terhadap sayuran terutama selada semakin bertambah sejalan dengan tumbuhnya kesadaran akan pentingnya menjaga pola makan yang sehat. Kecamatan Sigi Biromaru dikenal sebagai salah satu kawasan sentra penghasil sayuran selada hidroponik. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha budidaya sayuran selada hidroponik di PT. Nina Agro Jaya melalui analisis terhadap faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi perkembangan bisnis. Penentuan responden dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling dengan jumlah responden sebanyak 11 orang yang terdiri atas 1 orang pimpinan, 1 bendahara, 1 karyawan, 1 pihak pesaing, 2 mitra, 4 konsumen, serta 1 staf dari Dinas Pangan

Provinsi Sulawesi Tengah. Metode analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Temuan penelitian mengindikasikan bahwa aspek-aspek yang memengaruhi pengembangan usaha sayuran selada hidroponik di PT. Nina Agro Jaya meliputi faktor internal berupa kekuatan (citra perusahaan baik, lahan milik sendiri, memiliki SOP Produksi, SDM yang terampil), kelemahan (*screenhouse* tidak memadai, tidak memiliki cadangan listrik, manajemen keuangan kurang baik, keterbatasan tenaga kerja) dan faktor eksternal peluang (perubahan perilaku konsumen, perkembangan teknologi, adanya komunitas hidroponik, adanya dukungan pemerintah), ancaman (kenaikan UMK (Upah Minimum Kabupaten) Sigi, harga benih impor mahal, fluktuasi ketersediaan nutrisi, adanya pesaing).

Kata kunci: SWOT; Strategi Pengembangan; Sistem NFT; Selada.

PENDAHULUAN

Sayuran sebagai bagian dari kelompok komoditas hortikultura, memegang peran vital dalam mendukung ketahanan pangan dan meningkatkan kualitas gizi masyarakat. Keberadaannya tidak hanya berfungsi sebagai sumber makanan sehari-hari, tetapi juga memberikan manfaat kesehatan melalui kandungan vitamin, mineral, serta serat yang dibutuhkan tubuh. Sayuran mengandung beragam nutrisi esensial seperti potasium, asam folat, serat, serta vitamin A, E, dan C yang berperan menjaga fungsi tubuh yang optimal (P2PTM KEMENKES RI, 2018).

Dalam beberapa tahun terakhir, tren konsumsi sayuran segar terus meningkat terutama di kawasan perkotaan. Fenomena peningkatan tersebut dipicu oleh kecenderungan masyarakat yang mulai beralih pada pola hidup lebih sehat, dengan menempatkan konsumsi makanan bergizi, segar, serta praktis sebagai bagian penting dalam menjaga kesehatan dan kualitas hidup (Sajali dan Khoiriah, 2023).

Sayuran selada umumnya dikonsumsi dalam keadaan segar, baik sebagai bahan utama salad, isian sandwich, maupun campuran dalam smoothie. Oleh karena itu, perhatian utama dalam rantai produksi dan distribusi sayuran selada terletak pada aspek keamanan pangan.

Fokus ini terutama ditujukan untuk meminimalisasi risiko adanya residu pestisida maupun kontaminasi mikroorganisme patogen yang berpotensi membahayakan kesehatan masyarakat (Qurrohman, 2019). Residu pestisida merujuk pada kandungan zat aktif atau senyawa turunan yang masih terdapat pada produk hasil budidaya. Keberadaan residu ini bisa berasal dari pemakaian pestisida secara langsung pada tanaman maupun dari paparan tidak langsung selama kegiatan budidaya, sehingga menjadi perhatian penting dalam aspek keamanan pangan (Sakung, 2004).

Residu pestisida yang masih tertinggal pada bahan makanan menjadi salah satu faktor risiko bagi kesehatan masyarakat. Paparan senyawa berbahaya ini dapat mengakibatkan gangguan neurologis, memengaruhi sistem reproduksi, serta memperbesar kemungkinan timbulnya penyakit degeneratif seperti kanker (Dinas Ketahanan Pangan, 2022).

Berbagai dampak negatif tersebut mendorong lahirnya inovasi teknologi dalam bidang pertanian dengan tujuan utama menghadirkan produk yang lebih aman dikonsumsi dan bernilai gizi lebih baik. Sistem hidroponik menjadi salah satu metode budidaya sayuran yang berkembang sangat pesat.

Hidroponik dapat dipahami sebagai suatu teknik penanaman yang menggunakan air sebagai media utama, menggantikan peran tanah dengan penyediaan unsur hara yang diperoleh melalui larutan nutrisi yang terlarut dalam air (Istiqomah, 2016). Keunggulan dari

sistem ini adalah tingkat kebersihan yang lebih tinggi karena tidak bersentuhan langsung dengan tanah sehingga risiko kontaminasi oleh mikroorganisme patogen dapat diminimalisasi (Armiriawan dkk, 2021). Kecamatan Sigi Biromaru yang terletak di wilayah Kabupaten Sigi, dikenal sebagai salah satu daerah penghasil utama sayuran hidroponik. Dari berbagai jenis yang dibudidayakan, selada menjadi komoditas yang paling menonjol dan banyak diproduksi di daerah tersebut. Desa-desa di daerah ini memiliki sumber daya lahan yang potensial bagi pengembangan hortikultura, sebagaimana ditunjukkan oleh jumlah produksi sayuran selada hidroponik yang tercantum pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi Sayuran Selada Hidroponik Menurut Desa di Kecamatan Sigi Biromaru 2023.

NO	Nama Desa	Jumlah Produksi (kg)	Persentase (%)
1	Oloboju	720	1.95
2	Ngatabaru	4.680	12.70
3	Loru	8.300	22.53
4	Pombewe	12.342	33.50
5	Kalukubula	3.600	9.77
6	Sidondo IV	7.200	19.54
Jumlah		36.842	100.00
Rata-rata		6.140,33	16.67

Sumber: PERHINDO Sigi, 2024.

Data pada Tabel 1 menunjukkan variasi produksi selada hidroponik di setiap desa di Kecamatan Sigi Biromaru. Desa Pombewe menghasilkan 12.342 kg, tertinggi dibandingkan desa lainnya, sementara Desa Oloboju terendah dengan 720 kg. Secara keseluruhan, produksi mencapai 36.842 kg, menandakan peluang besar pengembangan usaha selada hidroponik. Data pelaku usaha di Desa Pombewe tercantum dalam Tabel 2.

Tabel 2. Pelaku Usaha dan produksi Sayuran Selada Hidroponik di Desa Pombewe Tahun 2023.

No	Nama Usaha	Jumlah Produksi (kg)	Persentase (%)
1	PT. Nina Agro Jaya	8.190	66.36
2	Kelompok Sampesuvu	576	4.67
3	Kelompok Sarara	576	4.67
4	Tanggul Hidroponik	3.000	24.31
Jumlah		12.342	100.00
Rata-rata		3.086	25.00

Sumber: PERHINDO Sigi, 2024.

Berdasarkan data yang tertera pada Tabel 2, dapat diketahui bahwa Desa Pombewe memiliki beberapa pelaku usaha yang bergerak dalam produksi selada hidroponik. PT. Nina Agro Jaya menempati peringkat tertinggi dengan jumlah produksi sebesar 8.190 kg, sementara produksi terendah dihasilkan oleh Kelompok Sampesuvu dengan volume 576 kg. Kedua kelompok tani, yaitu Sampesuvu dan Sarara berfungsi sebagai mitra usaha yang menjalin kerja sama dengan PT. Nina Agro Jaya dalam pengembangan komoditas tersebut.

PT. Nina Agro Jaya berperan sebagai pendamping bagi para mitra dengan memberikan arahan dan bimbingan berdasarkan SOP produksi yang telah ditetapkan. Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses budidaya yang dilakukan oleh para mitra sesuai dengan standar perusahaan sehingga kualitas sayuran selada hidroponik

yang dihasilkan tetap terjaga. Data terkait perkembangan produksi selada hidroponik di PT. Nina Agro Jaya selama lima tahun terakhir disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Produksi Sayuran Selada PT. Nina Agro Jaya Tahun 2019 - 2023.

No	Tahun	Jumlah Produksi (kg)	Sistem Pengairan
1	2019	1.200	DFT
2	2020	3.600	DFT
3	2021	3.600	DFT
4	2022	6.300	DFT
5	2023	8.190	DFT & NFT
Jumlah		25.290	-
Rata-rata		5.058	-

Sumber: PERHINDO Sigi, 2024.

Tabel 3 menunjukkan adanya peningkatan produksi setiap tahunnya. Peningkatan ini seiring dengan penambahan jumlah meja hidroponik serta pengembangan teknologi sistem pengairan yang digunakan. Awalnya, PT. Nina Agro Jaya menerapkan sistem hidroponik DFT (*Deep Flow Technique*), namun sejak pertengahan Tahun 2023 mulai beralih ke sistem hidroponik NFT (*Nutrient Film Technique*) untuk meningkatkan hasil produksi (Tabel 4).

Tabel 4. Produksi dan Permintaan Sayuran Selada Hidroponik di PT. Nina Agro Jaya 2024.

Bulan	Produksi (kg)	Permintaan (kg)	Selisi	Jumlah Meja	Sistem Pengairan
Januari	900	1.400	-500	15	NFT
Februari	900	1.410	-510	15	NFT
Maret	880	1.440	-560	15	NFT
April	840	1.440	-600	15	NFT
Mei	850	1.455	-605	15	NFT
Juni	870	1.460	-590	15	NFT
Juli	850	1.400	-550	15	NFT
Agustus	865	1.450	-585	15	NFT
Jumlah	6.955	11.455	-4.500	-	-
Rata-Rata	869,38	1.432	-562,50	-	-

Sumber: PT. Nina Agro Jaya, 2024.

Tabel 4 menunjukkan bahwa sepanjang bulan Januari sampai Agustus, PT. Nina Agro Jaya mampu menghasilkan selada dengan rata-rata produksi 869,38 kg, sedangkan rata-rata permintaan pasar mencapai 1.432 kg per bulan. Dengan demikian, terdapat kesenjangan antara jumlah produksi dan permintaan pasar sebesar 562,50 kg per bulan.

Produksi sayuran selada di PT. Nina Agro Jaya juga menunjukkan fluktuasi yang dipengaruhi oleh kerusakan pada instalasi *screenhouse* yang menyebabkan proses budidaya harus dilakukan di ruang terbuka. Dampak dari kondisi ini adalah menurunnya produktivitas panen. Penelitian Ayu dkk. (2023), mendukung temuan ini dengan menyatakan bahwa *screenhouse* mampu memberikan perlindungan efektif terhadap tanaman dari hama dan penyakit, sekaligus mempertahankan kondisi lingkungan tetap stabil.

Sebagai strategi dalam menghadapi rendahnya volume produksi serta ketidakstabilan hasil panen, PT. Nina Agro Jaya membangun kerja sama dengan instansi dinas yang berwenang. Kerja sama tersebut diwujudkan melalui salah satu bentuk kegiatan yaitu pemanfaatan instalasi meja hidroponik milik Dinas Pangan serta kolaborasi dengan komunitas hidroponik yang memberikan akses tambahan terhadap sarana produksi seperti benih, nutrisi, dan pengetahuan teknis budidaya. Perusahaan juga menyelenggarakan program

pelatihan bagi masyarakat yang tertarik dalam budidaya hidroponik dengan harapan dapat merekrut mitra baru dalam menyuplai sayuran selada. Namun, program ini belum berjalan dengan efektif karena rendahnya komitmen peserta serta tingginya investasi awal untuk memulai usaha hidroponik sehingga banyak calon mitra yang ragu untuk menjalankan bisnis ini.

Atas dasar permasalahan yang telah diuraikan, penelitian ini mengambil topik "Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Selada Hidroponik (Studi Kasus di PT. Nina Agro Jaya)" untuk mengidentifikasi strategi yang dapat diterapkan dalam meningkatkan produksi dan daya saing perusahaan di pasar. Berdasarkan penjelasan pada bagian latar belakang, pokok permasalahan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut: Strategi pengembangan seperti apa yang tepat untuk diterapkan pada usaha sayuran selada hidroponik, dengan memperhatikan faktor lingkungan internal serta eksternal di PT. Nina Agro Jaya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Nina Agro Jaya, yang berlokasi di Jl. Tanggul, Desa Pombewe, Kecamatan Sigi Biromaru, Kabupaten Sigi. Penentuan lokasi ini menggunakan metode *purposive*, dengan pertimbangan bahwa perusahaan tersebut merupakan pemasok sayuran selada hidroponik terbesar yang ada di Kecamatan Sigi Biromaru namun belum mampu memenuhi semua permintaan karena kapasitas produksi yang terbatas. Penelitian berlangsung selama tiga bulan, yakni mulai Juni sampai Agustus tahun 2024.

Penentuan responden dilakukan melalui pendekatan *purposive sampling*. Metode ini dipilih karena memungkinkan peneliti menentukan sampel berdasarkan kriteria khusus, sehingga informasi yang diperoleh lebih sesuai dengan tujuan penelitian. Adapun jumlah responden yang terlibat adalah sebanyak 11 orang yang memiliki keterkaitan langsung dengan strategi pengembangan PT. Nina Agro Jaya. Responden yang terlibat dalam penelitian ini terdiri dari 3 orang dari internal perusahaan, yaitu pimpinan, bendahara, dan karyawan, 2 orang mitra usaha, 1 orang pesaing, 4 orang konsumen, dan 1 orang dari Dinas Pangan Provinsi Sulawesi Tengah.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian mencakup data primer serta data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui teknik wawancara dengan panduan kuesioner. Data sekunder diperoleh melalui kajian pustaka dari berbagai literatur yang membahas strategi pengembangan usaha hidroponik, baik dalam bentuk artikel ilmiah, laporan keuangan perusahaan, maupun publikasi akademik yang relevan.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Berdasarkan (Rangkuti, 2016), analisis SWOT merupakan suatu pendekatan strategis yang berfungsi untuk mengidentifikasi serta mengelola faktor internal maupun eksternal organisasi. Prinsip dasarnya adalah mengoptimalkan kekuatan dan peluang yang tersedia, sementara pada saat yang sama berupaya menekan kelemahan dan mengantisipasi potensi ancaman.

Kekuatan merupakan aspek positif yang membantu perusahaan mencapai tujuannya. Kelemahan adalah keterbatasan yang dapat menghambat kemajuan perusahaan. Kelemahan bisa merujuk pada terbatasnya sumber daya (SDA ataupun SDM) dalam sebuah perusahaan (David, 2006). Peluang adalah kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan bisnis. Ancaman adalah tantangan dari lingkungan yang dapat menghambat perkembangan usaha.

Menurut (Rangkuti, 2016) prosedur dalam penyusunan tabel IFAS dan EFAS meliputi proses penetapan bobot, pemberian rating, hingga perhitungan skor, dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Memberi bobot (dalam kolom 2) untuk masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00). Nilai bobot untuk setiap faktor harus disesuaikan dengan kemungkinan pengaruhnya. Nilainya berkisar antara 0-1.
2. Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 4 (*Outstanding*) sampai dengan 1 (*Poor*) berdasarkan pengaruh tersebut terhadap kondisi perusahaan, variabel yang bersifat positif (semua variabel yang termasuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari 1 sampai 4 (sangat baik), sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya, jika kelemahan perusahaan besar sekali nilainya 1, sedangkan jika nilai kelemahannya rendah nilainya 4.
3. Menghitung skor (dalam kolom 4) dengan mengalikan bobot dan rating. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulaidari 4,0 (*Outstanding*) sampai dengan 1,0 (*Poor*).
4. Pengambilan keputusan untuk perumusan strategi dengan menggunakan matriks IFAS dan EFAS, matriks tersebut menghasilkan 4 kemungkinan alternatif strategi yaitu Strategi SO, Strategi ST, Strategi WO, dan Strategi WT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Internal dan Eksternal Usaha Sayuran Selada Hidroponik di PT. Nina Agro Jaya.

Faktor Internal. Kekuatan yaitu: Citra perusahaan baik, lahan milik sendiri, memiliki SOP produksi, dan SDM yang terampil. Kelemahan yaitu: *Screenhouse* kurang memadai, tidak memiliki cadangan listrik, manajemen keuangan kurang baik, dan keterbatasan tenaga kerja.

Faktor Eksternal. Peluang yaitu: Perubahan perilaku konsumen, perkembangan teknologi, adanya komunitas hidroponik, dan adanya dukungan pemerintah. Ancaman yaitu: Kenaikan UMK Sigi, benih impor mahal, fluktuasi ketersediaan nutrisi, dan adanya pesaing.

Tabel 5. Hasil Bobot x Rating Faktor Internal PT. Nina Agro Jaya.

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan (<i>Strengths</i>)			
S1. Citra perusahaan baik	0.14	4	0.56
S2. Lahan milik sendiri	0.12	4	0.48
S3. Memiliki SOP produksi	0.14	4	0.56
S4. SDM yang terampil	0.15	4	0.60
Sub total 1	0.55	16	2.21
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)			
W1. <i>Screenhouse</i> kurang memadai	0.13	1	0.13
W2. Tidak memiliki cadangan listrik	0.10	2	0.20
W3. Manajemen keuangan kurang baik	0.12	2	0.24
W4. Keterbatasan tenaga kerja	0.10	2	0.20
Sub total 2	0.45	7	0.77
Total (sub total 1 + sub total 2)	1.00	14	2.98
Sumbu X (sub total 1-sub total 2)			1.44

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2024.

Perhitungan terhadap setiap nilai rating menghasilkan bobot tertentu yang mewakili masing-masing faktor internal perusahaan. Hasil pembobotan tersebut kemudian disusun secara sistematis dan ditampilkan pada Tabel 5 untuk memberikan gambaran yang lebih jelas. Hasil analisis pada Tabel 5 menunjukkan bahwa faktor kekuatan (*strengths*) di PT. Nina Agro Jaya memperoleh skor 2,21, sedangkan faktor kelemahan (*weaknesses*) hanya sebesar 0,77. Perbedaan skor tersebut menegaskan bahwa perusahaan memiliki keunggulan internal yang lebih dominan daripada keterbatasannya. Selanjutnya, perhitungan rating juga menghasilkan bobot pada masing-masing faktor eksternal, dan hasil lengkapnya terlihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Hasil Bobot x Rating Faktor Eksternal PT. Nina Agro Jaya.

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
O1.Perubahan perilaku konsumen	0.15	3	0.45
O2.Perkembangan teknologi	0.18	4	0.72
O3.Adanya komunitas hidroponik	0.16	3	0.48
O4.Adanya dukungan pemerintah	0.15	3	0.45
Sub total 1	0.65	13	2.10
Ancaman (<i>Threats</i>)			
T1.Kenaikan UMK Sigi	0.08	2	0.16
T2.Benih impor mahal	0.12	1	0.12
T3.Fluktuasi ketersediaan nutrisi	0.09	2	0.18
T4.Adanya pesaing	0.06	3	0.18
Sub total 2	0.35	8	0.64
Total (sub total 1 + sub total 2)	1.00	21	2.74
Sumbu X (sub total 1-sub total 2)			1.46

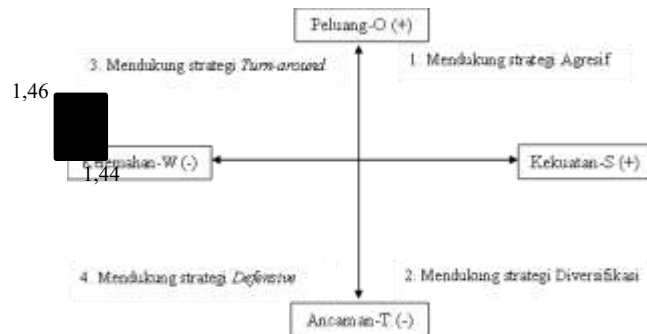
Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2024.

Tabel 6 menunjukkan bahwa faktor peluang memiliki skor 2,10, sedangkan faktor ancaman hanya 0,64. Hal ini mengindikasikan bahwa PT. Nina Agro Jaya memiliki kondisi eksternal yang lebih banyak memberikan peluang dibandingkan tantangan. Kondisi tersebut membuka peluang bagi perusahaan untuk mengoptimalkan potensi pasar sekaligus mengantisipasi risiko yang mungkin timbul.

Untuk memperoleh gambaran strategis yang lebih komprehensif, hasil perhitungan faktor internal dan eksternal kemudian dipetakan dalam diagram SWOT. Melalui pendekatan ini dapat diketahui posisi kuadran PT. Nina Agro Jaya, yang selanjutnya dijadikan rujukan dalam menentukan strategi pengembangan.

Perhitungan menunjukkan bahwa selisih faktor internal antara kekuatan dan kelemahan adalah $2,21 - 0,77 = 1,44$ (sumbu X), sedangkan selisih faktor eksternal antara peluang dan ancaman adalah $2,10 - 0,64 = 1,46$ (sumbu Y). Hasil koordinat tersebut memposisikan PT. Nina Agro Jaya pada kuadran tertentu dalam diagram SWOT yang digambarkan berikut.

Berdasarkan hasil diagram analisis SWOT pada Gambar 1, dapat diketahui bahwa strategi yang relevan untuk pengembangan usaha selada hidroponik di PT. Nina Agro Jaya terletak pada Kuadran I, yaitu strategi yang mengombinasikan kekuatan (*strengths*) dengan peluang (*opportunities*). Posisi ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan internal yang signifikan serta didukung oleh peluang eksternal yang besar, sehingga baik untuk pengembangan usaha.



Gambar 1. Hasil Diagram Analisis SWOT Strategi Pengembangan Sayuran Selada di PT. Nina Agro Jaya.

Melalui perhitungan yang diperoleh dari diagram analisis SWOT, dapat dirumuskan beberapa pilihan strategi pengembangan usaha selada hidroponik di PT. Nina Agro Jaya. Alternatif strategi tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Memanfaatkan citra perusahaan yang baik dan memiliki SOP produksi untuk mengoptimalkan perubahan perilaku konsumen. Citra positif perusahaan yang terbentuk melalui komitmen terhadap kualitas dan kebersihan produk, yang diperkuat oleh penerapan SOP produksi menjadi kekuatan dalam mengoptimalkan perubahan perilaku konsumen yang mulai menerapkan pola makan sehat. Perusahaan secara aktif membangun reputasi ini melalui keterbukaan informasi, serta keterlibatan dalam kegiatan edukatif bersama komunitas lokal.
Implementasi strategi ini dilakukan dengan melakukan edukasi kepada konsumen, baik secara langsung maupun melalui platform digital untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap manfaat konsumsi sayuran selada hidroponik yang bebas pestisida. Pendekatan ini membangun loyalitas konsumen yang tidak hanya membeli produk, tetapi juga mendukung nilai-nilai kesehatan dan keberlanjutan. Strategi ini memperkuat posisi perusahaan di pasar yang semakin selektif dan kritis terhadap produk pangan, sehingga mampu memanfaatkan perubahan perilaku konsumen secara optimal.
2. Memanfaatkan lahan milik sendiri untuk mengoptimalkan perkembangan teknologi. Kepemilikan lahan yang strategis memberikan keleluasaan bagi perusahaan untuk berinovasi dan mengadopsi teknologi terbaru dalam sistem budidaya hidroponik. Lahan tersebut digunakan tidak hanya sebagai tempat produksi, tetapi juga sebagai area uji coba dan pengembangan teknologi yang disesuaikan dengan kebutuhan, seperti pengembangan sensor nutrisi. Kepemilikan lahan memungkinkan perusahaan untuk mengimplementasikan teknologi tanpa ketergantungan pada pihak ketiga, sehingga dapat mengefisiensi biaya operasional. Selain itu, perusahaan membuka ruang kolaborasi dengan institusi pendidikan untuk melakukan penelitian di lahan tersebut tanpa mengganggu kegiatan produksi sayuran selada. Kegiatan ini menciptakan inovasi yang berkelanjutan, sejalan dengan perkembangan pertanian modern yang menuntut adaptasi terhadap kemajuan teknologi.
3. Memanfaatkan SDM yang terampil untuk mengoptimalkan adanya dukungan pemerintah. Keunggulan sumber daya manusia (SDM) yang terampil yang dimiliki PT. Nina Agro Jaya khususnya di bidang teknis budidaya hidroponik menjadi

kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk mengoptimalkan peluang dari dukungan pemerintah. Dukungan tersebut berupa pengelolaan instalasi hidroponik yang berada di kantor Dinas Pangan Provinsi Sulawesi Tengah, serta pelaksanaan program pelatihan budidaya hidroponik yang melibatkan PT. Nina Agro Jaya sebagai mentor.

Keterlibatan ini tidak hanya menjadi bentuk kontribusi terhadap program pemerintah, tetapi juga sebagai sarana memperluas jangkauan pengalaman teknis dan peningkatan kredibilitas perusahaan dihadapan stakeholder publik, dengan menjadi mentor dari program pemerintah menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk membimbing pihak lain dan ini dapat meningkatkan citra sebagai pelaku agribisnis yang profesional dan kepercayaan dari stakeholder publik (pemerintah, konsumen, mitra, dan lembaga pendidikan).

Melalui kolaborasi ini, perusahaan tidak hanya memperkuat hubungan dengan dinas terkait, tetapi juga membangun jejaring kemitraan baru dan membuka peluang kerja sama lainnya.

KESIMPULAN

Kesimpulan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa hasil analisis faktor internal menunjukkan bahwa PT. Nina Agro Jaya memiliki kekuatan berupa citra perusahaan yang baik, lahan milik sendiri, memiliki SOP produksi, serta tenaga kerja yang terampil, dengan skor total kekuatan sebesar 2,21. Sementara itu, kelemahan perusahaan meliputi kondisi *screenhouse* yang kurang memadai, tidak memiliki cadangan listrik, manajemen keuangan yang kurang baik, dan keterbatasan tenaga kerja, dengan skor total kelemahan sebesar 0,77. Dari sisi eksternal, perusahaan memiliki peluang seperti perubahan perilaku konsumen, perkembangan teknologi, adanya komunitas hidroponik, serta dukungan pemerintah, dengan skor total peluang sebesar 2,10.

Di sisi lain, perusahaan juga menghadapi ancaman berupa kenaikan UMK, harga benih impor mahal, fluktuasi ketersediaan nutrisi, serta munculnya pesaing baru, dengan skor total ancaman sebesar 0,64. Dengan demikian, selisih skor IFAS sebesar 1,44 pada sumbu X dan EFAS sebesar 1,46 pada sumbu Y menunjukkan bahwa PT. Nina Agro Jaya berada pada Kuadran I dalam matriks SWOT, yang berarti perusahaan berada dalam kondisi yang sangat mendukung untuk menerapkan strategi agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Berdasarkan posisi tersebut, strategi yang dapat diterapkan oleh PT. Nina Agro Jaya meliputi strategi S-O (*Strength-Opportunities*) yaitu memanfaatkan citra perusahaan yang baik dan penerapan SOP produksi untuk mengoptimalkan perubahan perilaku konsumen, memanfaatkan lahan milik sendiri dalam penerapan teknologi baru, serta memaksimalkan keterampilan SDM untuk memanfaatkan dukungan pemerintah. Dengan penerapan strategi-strategi tersebut, diharapkan PT. Nina Agro Jaya mampu mengembangkan usaha hidroponik selada secara optimal, meningkatkan daya saing, dan memperluas pangsa pasar secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Armiriawan, K., dan Setyowati. 2021. *Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Pembelian Sayuran Hidroponik di Kota Surakarta*. Jurnal Agrista, 9(2), 1-9.

- Ayu, W. S., Falahuddin, M. A., Mitrakusuma, W. H., dan Anggraeni, D. 2023. *Pengaruh Variasi Kapasitas Pemanas Terhadap Kondisi Suhu Dan Kelembaban Serta Durasi Pemanasan Pada Screenhouse Berbasis Evaporative Cooling System*. JTT (Jurnal Teknologi Terapan), 9(1), 75-83.
- David, F. R. 2006. *Manajemen Strategi: Konsep (Edisi Kesepuluh)*. Salemba Empat. Jakarta.
- Dinas Ketahanan Pangan. 2022. *Dampak Residu Pestisida pada Pangan Segar Asal Tumbuhan*. <https://dkp.banyuasinkab.go.id/2022/12/dampak-residu-pestisida-pada-pangan-segar-asal-tumbuhan/>. Diakses 8 Maret 2023.
- Istiqomah, S. 2016. *Menanam Hidroponik*. Erlangga. Jakarta.
- P2PTM Kemenkes RI. 2018. <http://p2ptm.kemkes.go.id/infographic/p2ptm/obesitas/nutrisi-dalam-sayur-sayuran>. Diakses 16 Februari 2024.
- Qurrohman, B. F. T. 2019. *Bertanam Selada Hidroponik: Konsep dan Aplikasi*. Pusat Penelitian dan Penerbitan UIN SGD. Bandung.
- Rangkuti, 2016. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sajali, C. U., dan S. Khoiriah. 2023. *Analisis Kelayakan Usahatani Sayuran Sawi Pagoda (Brassica narinosa L.) Hidroponik di HPT Farm Tulungagung*. Agrisintech, 4(2), 58-63.
- Sakung, J. 2004. *Kadar Residu Pestisida Golongan Organofosfat pada Beberapa Jenis Sayuran*. Jurnal Ilmiah Santina, 1(1), 520-52.