



AGRILAND

Jurnal Ilmu Pertanian

Journal homepage: <https://jurnal.uisu.ac.id/index.php/agriland>

Strategi ketahanan usaha bale hidroponik

Bale hydroponic businnes resilince strategy

Cristina Apriana^{1*}, Lasmono Tri Sunaryanto²

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Kristen Satya Wacana, Jl. Diponegoro 52-60, Salatiga 500711, Indonesia. Email: 522016030@student.uksw.edu

²Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Kristen Satya Wacana, Jl. Diponegoro 52-60, Salatiga 50771, Indonesia. Email: Lasmono.jurnal@gmail.com

*Corresponding Author: 522016030@student.uksw.edu

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini 1) Mengetahui dan menganalisis strategi yang tepat dalam mempertahankan usaha Bale Hidroponik. 2) Mengetahui dan menganalisis factor-faktor internal maupun eksternal yang dapat berperan dalam usaha Bale Hidroponik. 3) Mengetahui ketahanan usaha Bale Hidroponik di masa pandemi. Penelitian ini dilakukan di Bale Hidroponik yang berada di Jl. Mutiara No. 35, Bugel, Kota Salatiga, Jawa Tengah. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan teknik penentuan partisipan menggunakan purposive sampel dengan partisipan sebanyak tiga orang yaitu Key Informan, karyawan dan konsumen. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT, Matrik IFAS dan EFAS, Matrik IE, dan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Untuk uji validitas data menggunakan triangulasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan posisi Bale Hidroponik berada di sel IV sehingga strategi terbaik adalah tumbuh dan membangun. Prioritas dalam ketahanan usaha Bale Hidroponik yaitu, yang pertama pengembangan produk dengan TAS 5.091, penetrasi pasar dengan TAS 4.785, pengembangan pasar dengan TAS 4.57.

Kata Kunci: Faktor internal, faktir eksternal, kekuatan, ancaman, peluang

ABSTRACT

The purpose of this study 1) to find out and analyze the right strategy in maintaining the hydroponic Bale business. 2) knowing and analyzing internal and external factors that can play a role in the Hydroponic Bale business. 3) knowing the resilience of the Hydroponic Bale business during the pandemic. This research was conducted at the Hydroponic Bale which is located on Jl. Pearl (Mutiara) No. 35, Bugel, Salatiga City, Central Java. This type of research is a qualitative research and the technique of determining participants is using a purposive sample with three participants, namely key informan, employees and consumers. The analytical methods used are SWOT analysis, IFAS and EFAS matrices, IE matrix, and QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). To test the validity of the data using triangulation. The results of this study indicate that the position of the Hydroponic Bale is in cell IV so the best strategy is to grow and build. The priority in the Hydroponic Bale business resilience is, the first is product development with TAS 5.091, market penetration with TAS 4.785, market development with TAS 4.57.

Keywords: Internal factor, external factor, strength, threat, opportunity

Pendahuluan

Perkembangan permintaan akan sayuran hidroponik di Indonesia setiap tahunnya cenderung mengalami peningkatan, namun data permintaan sayuran hidroponik yang menyatakan tingginya permintaan konsumen di Indonesia secara statistik belum ada. Karena belum terdokumentasi dengan baik (Muntaha, 2018).

Menurut BPS (2017), tren konsumsi sayur menunjukkan keterkaitan antara tingkat penghasilan dengan pola makan

penduduk. Penduduk berpenghasilan rendah mengkonsumsi sayur dalam jumlah yang sangat sedikit dan konsumsi akan mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya penghasilan. Hal yang menjadi menarik adalah meskipun sayuran hidroponik relatif lebih mahal, namun ada sebagian konsumen yang lebih memilih untuk beralih konsumsi ke sayuran hidroponik. Ini disebabkan dengan meningkatnya kesadaran konsumen terhadap kesehatan, peningkatan pendapatan dan gaya hidup saat ini,

sehingga menyebabkan adanya peningkatan permintaan konsumen terhadap sayuran hidroponik.

Salah satu usaha yang bergerak di bidang budidaya sayuran hidroponik yaitu Bale Hidroponik. Bale Hidroponik merupakan usaha yang memproduksi sayur-sayuran segar, usaha ini dimulai pada tahun 2017 usaha ini digerakkan oleh kak Adit dan kak Tito. Awalnya hanya dua orang dalam mengelola usaha Bale Hidroponik tersebut, dengan perkembangan saat ini Bale Hidroponik sudah mempunyai anggota karyawan 8 orang. Usaha ini telah memiliki beberapa mitra seperti took swalayan dan restoran yang mana pesanan setiap minggunya selalu ada. Perkembangan usaha Bale Hidroponik pun semakin terasa awalnya belum memiliki label penjualan sekarang telah ada label penjualan dan usaha ini semakin dikenal banyak orang.

Namun per awal maret Indonesia mengalami virus corona terbaru merupakan penyebab satu kasus baru penyakit pneumonia, kasus ini pertama kali ditemukan di Wuhan Cina pada akhir Desember 2019, sehingga membuat membuat *World Health Organization* (WHO) menetapkannya sebagai salah satu wabah yang harus segera ditangani. Virus ini telah menimbulkan kepanikan diseluruh dunia, disebabkan penyebarannya yang cukup cepat (Azamfirei, 2020).

Kasus di Indonesia pertama kali diketahui, dengan diumumkankannya 2 warga yang dinyatakan positif terinfeksi covid-19. Data yang dirilis oleh Gugus Tugas Percepatan Penanganan pandemi covid-19 Indonesia per 31 Maret 2020 tercatat jumlah pasien covid-19 di Indonesia yaitu kasus positif bertambah 1.528 dan meninggal dunia 136 orang serta pasien sembuh sebanyak 81 orang. Dampak dari pandemi ini dirasakan disemua sektor, tidak terkecuali sektor pertanian dan UMKM pangan. Sektor pertanian menjadi salah satu prioritas dalam menghadapi penyebaran covid-19 di Indonesia. Sektor pertanian harus kuat dalam menghadapi pandemi covid-19, karena berkaitan langsung dengan kebutuhan dasar umat manusia. Dampak lain yang dirasakan oleh petani ialah harga produk pertanian yang mengalami penurunan drastis disebabkan daya beli masyarakat yang turun. Selain itu, saat ini pemerintah telah memberlakukan kebijakan mensosialisasikan dan

menerapkan *social distancing*, *physical distancing*, *work from home* (WFH), dan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang tercantum pada peraturan pemerintah RI No. 21 tahun 2020. Kebijakan tersebut dirasa sangat menyulitkan petani dalam dalam memasarkan hasil produk budidaya mereka.

Berdasarkan uraian masalah, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai strategi ketahanan usaha yang dilakukan oleh Bale Hidroponik dalam menghadapi pandemi covid-19.

Bahan dan Metode

Penelitian dilaksanakan pada bulan Juni sampai Agustus 2020 di Bale Hidroponik Salatiga. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa di tempat penelitian tersebut berpotensi sebagai salah satu penggerak pengembangan agribisnis di bidang pertanian hidroponik.

Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif. Deskriptif merupakan metode dalam penelitian suatu objek, kondisi, pemikiran atau suatu peristiwa pada masa sekarang (Nazir, 2009). Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kalimat, gerak badan, kata ekspresi muka gambar, bagan dan foto (Sugiyono, 2017). Teknik penentuan informan dengan menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu merupakan salah satu metode pengambilan sampel dengan cara menentukan kriteria khusus sesuai dengan topik penelitian sehingga dapat memberi informasi yang tepat dan benar dalam memberikan jawaban atas permasalahan (Sugiyono, 2019)

Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data, dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian untuk melihat dari suatu kegiatan yang dilakukan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Melakukan wawancara dengan informan dan informan kunci untuk

bertukar informasi melalui sesi tanya jawab sehingga didapat data sesuai topik penelitian.

3. Studi pustaka

Studi Pustaka adalah teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari buku-buku dan jurnal yang mendukung penelitian ini.

Dokumentasi merupakan cara pengambilan data yang digunakan dalam pengambilan suatu data penelitian sosial untuk penelusuran data secara historis (Burhan, 2008).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari *Key Informant*, karyawan dan konsumen.

Teknik analisis data bertujuan untuk menyederhanakan seluruh data yang terkumpul. Tahapan analisis data kualitatif dilakukan menurut Miles and Huberman (2009), yaitu:

1. Koleksi data

Koleksi data merupakan proses merekam semua proses wawancara yang dilakukan, kemudian hasil wawancara yang telah diperoleh ditranskripsikan.

2. Reduksi data

Reduksi data adalah proses menggabungkan dan menyeragamkan segala bentuk data yang relevan menjadi suatu tulisan yang akhirnya akan dianalisis. Reduksi data dilakukan dengan cara meringkas data, coding dan menelusuri tema Miles and Huberman (2007). Menurut Mantja dalam Harsono (2008), reduksi data dapat berlangsung secara terus menerus sepanjang penelitian belum berakhir. Hasil dari reduksi data bisa berupa ringkasan dari catatan lapangan, baik dari catatan awal, perluasan hingga penambahan catatan.

3. Penyajian data

Penyajian data yaitu menyajikan data yang sudah diperoleh dari hasil wawancara menjadi hasil penelitian yang ditampilkan dalam bentuk teks naratif.

4. Penarikan kesimpulan

Kesimpulan merupakan tahap terakhir yang dilakukan untuk memverifikasi data. Kesimpulan mengarah pada jawaban dari pertanyaan panduan wawancara dan merupakan jawaban tentang “apa” dan “bagaimana” data yang ditemukan di lapangan.

Hasil dan Pembahasan Gambaran Umum Bale Hidroponik

Bale Hidroponik Salatiga merupakan usaha yang dikelola secara perorangan oleh alumni Mahasiswa Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana yaitu Aditya Yoga Sustika dan Christopher Allo Posende. Bale Hidroponik mempunyai 1 Greenhouse yang beralamat di jalan Mutiara No. 35 Kelurahan Bugel, Kecamatan Sidorejo, Kota Salatiga, 50714, Jawa tengah, Indonesia.

Jam operasional *Greenhouse* Bale Hidroponik yaitu Senin-Sabtu mulai jam 08.00-16.00 WIB. Bale Hidroponik juga menerima kunjungan *Home Tour* dan praktik kerja lapangan bagi siswa-siswi tingkat menengah atas, serta penelitian di bidang terkait. Selain itu pelayanan yang diberikan pemilik yang ramah dan karyawan yang ramah, harga terjangkau, serta fasilitas yang mendukung. Saat ini Bale Hidroponik memiliki 40 jenis sayur berbeda yang siap dipasarkan ke konsumen, resto dan swalayan.

Bale Hidroponik saat ini bermitra dengan beberapa resto dan swalayan yang ada di Kota Salatiga dan Kota Semarang seperti Niki Baru, Ada Baru, Zam-Zam dan Gelael Semarang. Total mitra penjualan Bale Hidroponik saat ini yang ada di Salatiga dan Semarang berjumlah 9 mitra. Saat ini pemasaran produk sayuran segar Bale Hidroponik juga dilakukan melalui media sosial seperti *Instagram*, *Whatsapp*, *Facebook* dan *Youtube*.

Karakteristik pemilik usaha yang unik, sehingga membuat adik-adik tingkat dari mahasiswa Fakultas Pertanian dan Bisnis tertarik ikut serta dalam kegiatan part time yang disediakan, mereka dapat menambah penghasilan dari bekerja setiap hari Rabu dan Kamis. Suasana yang nyaman dan akrab dari pemilik usaha Bale Hidroponik membuat karyawan selalu betah dalam menjalankan pekerjaan. Saat ini karyawan Bale Hidroponik berjumlah 8 orang.

Analisis faktor internal dan eksternal strategi ketahanan usaha Bale Hidroponik

Hasil wawancara bersama pihak Bale Hidroponik terdapat kekuatan yang dianalisis dan dimasukkan ke dalam Tabel matriks yaitu lokasi yang strategis, harga produk, komunikasi pelayanan, SDM, sarana dan prasarana, manajemen pengolahan, logo yang unik, bahan baku, pemasaran, strategi pemasaran dan kualitas produk, inovasi, visi dan misi dan promosi

online. Kelemahan yang dapat dianalisis menurut data dari hasil wawancara dan dimasukkan ke dalam tabel matriks antara lain kemasan produk, keinginan pengembangan usaha ke kota lain, bantuan pemerintah, evaluasi, kondisi fisik bahan baku, dan permintaan konsumen. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari usaha Bale Hidroponik dilakukan analisis SWOT yang disajikan dalam matrik IFAS (Tabel 1) dan EFAS (Tabel 2).

Tabel 1 menunjukkan bahwa skor kekuatan yaitu 0.27 yang dapat diartikan bahwa kekuatan bahwa kualitas produk dari usaha Bale Hidroponik adalah item penting dalam menjalankan usaha Bale Hidroponik. Sedangkan hasil indikator kelemahan dari Bale Hidroponik yaitu kondisi fisik bahan baku dan ketersediaan bahan baku dengan skor 0.069. Hal ini menjadi faktor kelemahan dari usaha Bale Hidroponik dikarenakan kondisi fisik bahan baku dari supplier terkadang ada yang

sayurnya sudah layu dan lain sebagainya sedangkan ketersediaan produk masih kurang.

Tabel 2 menunjukkan bahwa skor peluang adalah kepuasan konsumen menunjukkan skor 0.90. Kepuasan konsumen merupakan salah satu kunci utama dari ketahanan usaha Bale Hidroponik, karena jika konsumen puas dengan pelayanan dan produk dari Bale Hidroponik tentunya konsumen akan tetap loyal terhadap produk Bale Hidroponik dan selalu membeli produknya Bale Hidroponik. Kemudian skor untuk ancaman yaitu kompetitor, pendapatan pada saat covid diperoleh skor 0.22. Dimana Bale Hidroponik mempunyai 1 pesaing tentunya saja itu merupakan ancaman untuk usaha Bale Hidroponik. Dan ancaman lainnya adalah keuntungan dan kerugian pada saat covid, dimana memang pada masa pandemi covid-19 ini banyak usaha yang mengalami kerugian bahkan ada yang sampai menutup usahanya.

Tabel 1. Matrik IFAS

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Strength)				
A	Lokasi strategis	0.063	3.66	0.23
B	Harga produk	0.058	3.33	0.19
C	Komunikasi pelayanan	0.063	3.66	0.23
D	SDM	0.063	3.66	0.23
E	Sarana dan prasarana	0.058	3.33	0.19
F	Penanganan pascapanen	0.058	3.33	0.19
G	Logo yang unik	0.052	3	0.15
H	Pemasaran	0.063	3.66	0.23
I	Strategi pemasaran	0.063	3.66	0.23
J	Kualitas produk	0.069	4	0.27
K	Inovasi	0.063	3.66	0.23
L	Visi dan misi	0.058	3.33	0.19
M	Promosi online	0.063	3.66	0.23
Jumlah Skor Kekuatan				2.85
Kelemahan (Weakness)				
N	Kemasan produk	0.029	1.66	0.048
O	Keinginan pengembangan usaha ke kota lain	0.023	1.33	0.031
P	Bantuan pemerintah	0.023	1.33	0.031
Q	Evaluasi	0.023	1.33	0.031
R	Kondisi fisik bahan baku	0.034	2	0.069
S	Permintaan konsumen disaat covid	0.029	1.66	0.048
T	Ketersediaan produk	0.034	2	0.069
Jumlah Skor Kelemahan				0.329
Total Skor (Kekuatan + Kelemahan)				3.179

Sumber: data primer 2021

Tabel 2. Matrik EFAS

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (Opportunities)				
A	Investor	0.118	3.33	0.39
B	Akses pasar	0.118	3.33	0.39
C	Kepuasan konsumen	0.226	4	0.90
D	Loyalitas konsumen	0.169	3	0.50
Jumlah Skor Peluang				2.18
Ancaman (Threats)				
E	Kompetitor	0.113	2	0.22
F	Pendapatan pada saat covid	0.113	2	0.22
Jumlah Skor Ancaman				0.44
Total skor (Peluang + Ancaman)				2.62

Sumber: data primer 2021

Matrik IE

Perumusan dalam mengetahui matrik posisi usaha Bale Hidroponik maka digunakan matrik Internal Eksternal (IE). Nilai matrik ini dapat dilihat dari nilai matrik IFE dan EFE. Dalam perumusan alternatif strategi ketahanan usaha yang dilakukan oleh Bale Hidroponik dengan proses pencocokan menggunakan dua alat analisis yaitu matriks SWOT dan matrik IE.

Berdasarkan analisis dari matrik IE yang telah dilakukan didapatkan nilai pembobotan untuk matrik IFE sebesar 3,17 dan nilai bobot rata-rata matrik EFE sebesar 2,62. Kemudian langkah selanjutnya yang dilakukan adalah memasukan nilai masing-masing dari matrik IFE dan EFE kedalam matrik IE. Dalam matrik IE, IFE diposisikan ke dalam sumbu X. Sedangkan EFE dimasukkan ke dalam sumbu Y.

Tabel 4. Jumlah buah mentimun jepang dengan pemberian dosis NOC AB-mix dan media tanam yang ditanam secara hidroponik menggunakan metode system Wick

Perlakuan	Dosis NOC AB-mix (mL/L air)				Rataan M
	K ₀ (0. 0)	K ₁ (7.5)	K ₂ (10)	K ₃ (12.5)	
M ₁ (cocopeat)	2.08	1.92	3.08	3.25	2.58b
M ₂ (hidroton)	2.92	2.50	4.00	3.75	3.29a
M ₃ (kompos)	1.58	2.92	3.58	4.25	3.08ab
Rataan K	2.19b	2.44b	3.56a	3.75a	

Keterangan: Angka pada kolom dan baris yang sama tanpa notasi menunjukkan berbeda tidak nyata berdasarkan uji Duncan 5%
 Angka pada Rataan diikuti oleh notasi berbeda menunjukkan berbeda nyata berdasarkan uji Duncan 5%.

Matrik IE

Perumusan dalam mengetahui matrik posisi usaha Bale Hidroponik maka digunakan matrik Internal Eksternal (IE). Nilai matrik ini dapat dilihat dari nilai matrik IFE dan EFE. Dalam perumusan alternatif strategi ketahanan usaha yang dilakukan oleh Bale Hidroponik dengan proses pencocokan menggunakan dua alat analisis yaitu matriks SWOT dan matrik IE.

Berdasarkan analisis dari matrik IE yang telah dilakukan didapatkan nilai pembobotan untuk matrik IFE sebesar 3.17 dan nilai bobot rata-rata matrik EFE sebesar 2.62. Kemudian langkah selanjutnya yang dilakukan adalah memasukan nilai masing-

masing dari matrik IFE dan EFE kedalam matrik IE. Dalam matrik IE, IFE diposisikan ke dalam sumbu X. Sedangkan EFE dimasukkan ke dalam sumbu Y.

Tabel 3 terlihat bahwa hasil dari matrik IE menunjukkan bahwa posisi usaha ketahanan Bale Hidroponik terletak di sel ke IV yang menunjukkan tumbuh dan membangun. Dimana strategi yang bisa dilakukan adalah penetrasi pasar, penetrasi pengembangan pasar dan penetrasi pengembangan produk. Dalam pembuatan matrik SWOT posisi matrik IE juga dijadikan pertimbangan dalam merumuskan alternatif strategi. Berikut adalah analisis matrik SWOT yang sudah dilakukan (Tabel 4).

Tabel 3. Total rata-rata tertimbang IE

	KUAT (3.0-4.0)	SEDANG (2.0-2.99)	LEMAH (1.0-1.99)
KUAT (3.0-4.0)	I	II	III
SEDANG (2.0-2.99)	IV	V	VI
LEMAH (1.0-1.99)	VII	VIII	IX

Sumber: data primer, 2021

Tabel 4. Matriks SWOT Bale Hidroponik

Internal/Eksternal	Kekuatan = S	Kelemahan = W
	<ol style="list-style-type: none"> Lokasi strategis Harga Jual Komunikasi pelayanan SDM Sarana dan prasarana Penanganan Pascapanen Logo yang unik Pemasaran Strategi pemasaran Kualitas produk Inovasi Visi dan misi Promosi 	<ol style="list-style-type: none"> Kemasan produk Keinginan pengembangan usaha ke kota lain Bantuan pemerintah Evaluasi Kondisi fisik bahan baku Permintaan konsumen Ketersediaan produk
Peluang = O	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> Investor Akses pasar Kepuasan konsumen Loyalitas konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan inovasi dalam pengembangan produk hidroponik untuk menarik minat para investor. Tetap mempertahankan kualitas produk untuk menjaga loyalitas konsumen dan kepuasan konsumen. Melakukan pemasaran dan meningkatkan promosi agar mendapat akses pasar 	<ol style="list-style-type: none"> Membuat kemasan produk semenarik mungkin agar mempertahankan kepuasan konsumen sama loyalitas konsumen Keinginan pengembangan usaha ke kota lain dengan bantuan investor
Ancaman = T	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> Kompetitor Pendapatan pada saat covid 	<ol style="list-style-type: none"> Menjaga kualitas produk dan meningkatkan promosi serta inovasi agar pesaing tidak bisa memasuki pasar 	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan kemasan produk agar dapat bersaing dipasar Memanfaatkan bantuan dari pemerintah sebagai Pendapatan pada saat covid

Sumber: data primer, 2021

Berdasarkan analisis pada Tabel 4 menunjukkan bahwa dalam menciptakan ketahanan usaha Bale Hidroponik memiliki beberapa faktor internal dan eksternal yang akan menguatkan usaha ini. Kombinasi dari kedua faktor ditunjukkan dari diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1. Strategi SO (Mendukung sebagai growth)

Strategi ini dibuat berdasarkan pilihan dari perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi ini juga dapat membuat Bale hidroponik bisa mengetahui

ketahanan usaha. Strategi SO yang ditempuh oleh Bale Hidroponik adalah:

- Meningkatkan inovasi dalam pengembangan produk hidroponik untuk menarik minat para investor.
- Tetap mempertahankan kualitas produk untuk menjaga loyalitas konsumen dan kepuasan konsumen
- Melakukan pemasaran dan meningkatkan promosi agar mendapatkan akses pasar

2. Strategi WO (mendukung strategi Turn Around)

Strategi ini digunakan oleh usaha Bale Hidroponik untuk mengatasi kelemahan

dengan memanfaatkan peluang yang ada sebagai berikut:

- a. Membuat kemasan produk semenarik mungkin agar mempertahankan kepuasan konsumen sama loyalitas konsumen.
- b. Keinginan pengembangan usaha ke kota lain dengan bantuan investor

3. Strategi ST (mendukung strategi diversifikasi)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal untuk menghindari atau berperan mengurangi dari ancaman eksternal usaha Bale Hidroponik, yaitu: menjaga kualitas produk dan meningkatkan promosi serta inovasi agar pesaing tidak bisa memasuki pasar.

4. Strategi WT (mendukung strategi defensif)

Strategi WT adalah strategi yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

- a. Dengan cara meningkatkan kemasan produk agar dapat bersaing dipasar.
- b. Memanfaatkan bantuan dari pemerintah sebagai tambahan pendapatan pada saat covid

Analisis QSPM

Hasil pengolahan QSPM dieproleh prioritas strategi yang dapat diterapkan oleh Bale Hidroponik yaitu pengembangan produk dengan TAS 5.091, Penetrasi pasar dengan TAS 4.785, Pengembangan pasar dengan TAS 4.57.

Kesimpulan

1. Hasil analisis faktor internal Bale Hidroponik diperoleh bahwa faktor strategis yang merupakan kekuatan terbesar dan berperan terhadap usaha Bale Hidroponik adalah kualitas produk dengan skor 0.27. Kelemahan dari usaha Bale Hidroponik terbesar adalah kondisi fisik bahan baku dan ketersediaan produk dengan total skor 0.069.
2. Hasil analisis faktor eksternal Bale Hidroponik diperoleh bahwa faktor strategis yang merupakan peluang terbesar dari usaha Bale Hidroponik adalah kepuasan konsumen dengan skor 0.90. Sedangkan ancaman dari usaha Bale Hidroponik terbesar adalah kompetitor dan pendapatan pada saat covid dengan skor 0.22.

3. Hasil analisis matrik IE menggambarkan bahwa Bale Hidroponik berada pada posisi sel IV, sehingga strategi terbaik yang dapat dilakukan oleh Bale Hidroponik adalah tumbuh dan membangun. Hasil dari pengolahan QSPM diperoleh alternatif strategi yaitu penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Hasil TAS alternative penetrasi pasar yaitu 4.785, TAS pengembangan pasar 4.57, TAS pengembangan produk 5.091. Jadi dapat disimpulkan prioritas strategi yang dapat dilakukan Bale Hidroponik adalah yang pertama pengembangan produk, kedua penetrasi pasar, dan yang terakhir adalah pengembangan pasar.

Berdasarkan kondisi Bale Hidroponik yang berada di Kota Salatiga maka diajukan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan yaitu:

1. Melakukan perluasan pemasaran sayur hidroponik ke beberapa kota di luar kota Salatiga.
2. Diharapkan pemerintah provinsi Jawa Tengah bisa lebih memperhatikan UMKM yang berada di kota Salatiga seperti di sektor pertanian.
3. Bale Hidroponik bisa membuat pengajuan proposal kepada pemerintahan di Kota Salatiga untuk pengajuan dana dengan maksud pengembangan produksi di Bale Hidroponik
4. Bagi peneliti selanjutnya membuat penelitian tentang perkembangan Hidroponik di wilayah Jawa Tengah.

Daftar Pustaka

- Azamfirei, R. 2020. The 2019 Novel Coronavirus: A Crown Jewel of Pandemics? *The Journal of Critical Care Medicine*, 6(1): 3-4.
- BPS. 2017. *Tren Konsumsi dan Produksi Buah dan Sayur*.
- Burhan, B. 2008. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta (ID): Prenada Media Group.
- Harsono. 2008. *Model-Model Pengelolaan Perguruan Tinggi*. Pustaka Pelajar.
- Miles, M.B., Huberman, A.M. 2007. *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. Terjemahan Tjepjep Rohendi Rohisi. Depok (ID): Universitas Indonesia.
- Miles, M.B., Huberman, A.M. 2009. *Analisi Data Kualitatif*. Depok (ID) UI-Press.

- Muntaha, M.M. 2018. Sayuran Hidroponik Ditopang Permintaan Restoran dan Cafe. [Internet]. [Diakses 09 September 2020]. Tersedia pada: <https://radarbojonegoro.Jawapos.com/read/2018/01/20/41807/sayuran-idoponik=ditopang-permintaan-restoran-dan-cafe>.
- Nazir. 2009. Manajemen Strategis. Tigaserangkai.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R&D. Jakarta (ID): Alfabeta.
- Sugiyono. 2019. Buku Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Jakarta (ID): Alfabeta.