

Analisis Swot: Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Sayuran Hidroponik Di Kota Banda Aceh
(*Swot Analysis: Internal And External Factors In The Development Of Hydroponic Vegetable Business In Banda Aceh City*)

Muhamad Ikhlasul Amal¹, Sofyan¹, Zulkarnain^{1*}

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Syiah Kuala

* *Corresponding author: zulkarnainsjam@unsyiah.ac.id*

Abstrak, Tujuan penelitian ini untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangan usaha tebu merah. Penelitian ini menggunakan metode evaluasi faktor internal (IFE) dan evaluasi faktor eksternal (EFE). Analisis faktor internal dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan internal perusahaan yang dapat digunakan dan kelemahan yang diantisipasi. Analisis faktor eksternal dilakukan untuk mengidentifikasi peluang yang dapat dimanfaatkan dan ancaman yang dapat dihindari. Berdasarkan hasil pengolahan matriks IFE, total skor yang dihasilkan sebesar 3,58. Sedangkan total skor pengolahan matriks EFE adalah sebesar 3,14. Kedua skor tersebut berada di atas 2,5 yang berarti posisi internal cukup kuat. Sehingga perusahaan memiliki kemampuan di atas rata-rata untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang untuk mengantisipasi kelemahan dan ancaman. Kekuatan utamanya ada pada lokasi kebun yang dekat dengan konsumen. Sedangkan kelemahan usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh adalah pameran kurang tersedia. Peluang terbesarnya adalah segmen pasar yang efektif. Ancaman yang dihadapi adalah kenaikan harga bahan baku.

Kata kunci: Sayuran hidroponik, IFE, EFE.

Abstract, The purpose of this research is to identify internal and external factors that influence the development of red sugar cane business. This study uses the method of evaluation of internal factors (IFE) and evaluation of external factors (EFE). Internal factor analysis is carried out to identify the company's internal strengths that can be used and anticipated weaknesses. External factor analysis is conducted to identify opportunities that can be exploited and threats that can be avoided. Based on the results of processing the IFE matrix, the total score generated is 3.58. While the total score for processing the EFE matrix is 3.14. Both scores are above 2.5 which means the internal position is quite strong. So that the company has an above average ability to take advantage of strengths and opportunities to anticipate weaknesses and threats. Its main strength lies in the location of the gardens that are close to consumers. While the weakness of the hydroponic vegetable business in Banda Aceh City is the lack of available exhibitions. The biggest opportunity is effective market segmentation. The threat faced is the increase in the price of raw materials.

Keywords: Hydroponic Vegetables, IFE, EFE.

PENDAHULUAN

Perkembangan dan pembangunan infrastruktur yang sangat pesat di Indonesia menyebabkan semakin berkurangnya lahan untuk sektor pertanian. Pemanfaatan pekarangan salah usaha untuk mencapai ketahanan pangan masyarakat yang paling kecil, yang skala rumah tangga. Cara yang biasa digunakan dalam pemanfaatan pekarangan dengan teknologi budidaya dengan metode hidroponik yang menggunakan larutan nutrisi (Yuliana, 2020).

Menurut Raffar (1993), sistem hidroponik merupakan metode produksi tanaman yang sangat efisien. Pengembangan sistem ini didasarkan pada pemikiran bahwa potensi produksi maksimum dapat dicapai jika tanaman diberikan kondisi pertumbuhan yang optimal. Budidaya sayuran hidroponik merupakan bisnis yang sangat menguntungkan dan tidak menutup kemungkinan kepada setiap orang untuk mengusahakannya. Namun terdapat hal-hal teknis yang harus diketahui dan dikuasai dalam hal budidaya, terutama terkait dengan proses produksi. Dimulai dari penanaman, perawatan, pemanenan sampai dengan pemasaran (Kusnawan, 2008).

Terbatasnya lahan pertanian di Kota Banda Aceh tidak menghalangi masyarakat kota untuk bekerja sebagai petani. Permasalahan tersebut dapat diatasi dengan menggunakan model *urban farming* yang benar. Masyarakat perkotaan dengan modal yang cukup dapat melihat adanya peluang ekonomi yang baik untuk pertanian perkotaan. Keunggulan *urban farming* selain dapat membuka peluang usaha juga dapat meningkatkan kualitas lingkungan sekitar dan menambah suplai pangan (Widyawati, 2013).

Kapasitas produksi sayuran hidroponik di Banda Aceh dari hasil pra penelitian yang dilakukan mencapai 267 kg/bulan. Faktor musim juga sangat berpengaruh dengan pertumbuhan dan distribusi sayuran. Pada hari raya, hari besar keagamaan dan hari libur lainnya permintaan sayuran meningkat. Mayoritas konsumen adalah restoran serta UMKM. Dengan meningkatnya permintaan restoran dan UMKM pada saat musim liburan, maka permintaan sayuran hidroponik akan meningkat.

Analisis SWOT digunakan guna mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki perusahaan serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang tengah dihadapi perusahaan. Menurut Rangkuti (2006), analisis SWOT adalah analisis yang berguna untuk memperoleh formulasi strategi yang tepat. Analisis SWOT memiliki beberapa keunggulan, antara lain kemampuan model analisis ini untuk mendeteksi setiap kelemahan dan kekuatan suatu organisasi, sehingga membantu untuk meminimalkan dampak atau konsekuensi di masa depan (Corman, 2009). Analisis faktor internal dan faktor eksternal merupakan metode analisis SWOT yang dapat digunakan guna mengidentifikasi faktor internal serta eksternal yang ada di lingkungan perusahaan. Selain itu, faktor internal serta eksternal dapat diidentifikasi dan bagaimana pengaruhnya terhadap perusahaan. Oleh karena itu, faktor internal dan eksternal dianalisis untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang berupa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi perkembangan usaha sayuran hidroponik di Banda Aceh, yang dapat dijadikan acuan untuk ketertelusuran usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kota Banda Aceh. Pemilihan lokasi ini dilakukan dengan cara sengaja (*purposive*) dengan mempertimbangkan banyaknya pengusaha hidroponik di Kota Banda Aceh dan Kota Banda Aceh sebagai pemasok utama sayuran hidroponik. Dengan waktu penelitian yang akan dilakukan pada bulan Maret 2022.

MATERI DAN METODE

Hidroponik

Hidroponik merupakan salah satu teknik menanam tanpa menggunakan tanah sebagai media tanam. Hidroponik berarti tumbuh di air yang mengandung berbagai nutrisi. Pada prakteknya, hidroponik saat ini tidak lepas dari penggunaan media tanam non tanah lainnya sebagai penunjang pertumbuhan tanaman (Rosliani, 2005). Sistem hidroponik merupakan teknik produksi tanaman yang sangat efisien, (Raffar, 1993).

Strategi Pengembangan

Menurut Afridhal (2017), Strategi pengembangan adalah kegiatan yang membutuhkan penerapan ketentuan manajemen pada pengembangan usaha guna mengaplikasikannya. Selain itu, strategi pengembangan dapat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan pada jangka panjang, minimal lima tahun. Maka dari itu, inti dari strategi pembangunan merupakan mengarah pada masa depan.

Analisis Lingkungan Usaha

Lingkungan usaha dibagi menjadi dua lingkungan, ialah lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Lingkungan internal adalah setiap aspek dari dalam perusahaan, sedangkan lingkungan eksternal dibagi menjadi kedalam dua bagian, ialah lingkungan jauh serta lingkungan industri.

Metode Penelitian

Pada penelitian ini, populasi adalah seluruh pengusaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh yang berjumlah 5 usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan metode *sensus*. Hal ini dikarenakan populasi yang digunakan pada penelitian ini relatif kecil.

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara observasi dan wawancara langsung. Data sekunder digunakan untuk mendukung data primer. Data sekunder yaitu bersifat internal dan eksternal. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif serta kuantitatif. Data yang didapatkan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada 5 responden. Data yang diperoleh akan digunakan untuk mengetahui skor faktor internal dan faktor eksternal serta pengaruhnya terhadap pengembangan usaha. Identifikasi faktor internal dan eksternal dilakukan dengan analisis *internal factor evaluation* (IFE) dan *eksternal factor evaluation* (EFE). Analisis ini merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk dapat memaksimalkan kekuatan (*strenghts*) dan peluang (*opportunities*) namun secara bersamaan bisa meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Lebih lanjut dijelaskan bahwa tahapan analisis IFE dan EFE adalah sebagai berikut:

a. Prosedur Teknik IFE

Analisis lingkungan internal (IFE) dilakukan guna menyederhanakan serta menguji kekuatan dan kelemahan pada perusahaan. Tahapan dalam pembuatan matriks IFE yaitu :

- 1) Menentukan faktor utama penentu kekuatan serta kelemahan pada perusahaan
- 2) Menentukan bobot untuk masing-masing variabel dengan menggunakan skala 1 (Jika faktor horizontal kurang penting dari pada faktor vertikal), 2 (Jika faktor

horizontal sama penting dari pada faktor vertikal) serta 3 (Jika faktor horizontal lebih penting dari pada faktor vertikal). Skala dimanfaatkan guna pengisian kolom adalah

- 3) Memberikan peringkat 1 hingga 4 guna setiap faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut menunjukkan kelemahan utama (peringkat = 1), kelemahan kecil (peringkat = 2), kekuatan kecil (peringkat = 3), serta kekuatan utama (peringkat = 4).
 - 4) Mengalikan setiap bobot faktor dengan peringkat guna memperoleh skor terhadap setiap variabel.
 - 5) Menjumlahkan rata-rata skor guna masing-masing variable. Jika total rata-rata nilai skor di bawah 2,5 maka perusahaan lemah secara internal. Namun, jika total nilai rata-rata nilai skor di atas 2,5 maka internal perusahaan tersebut mengindikasikan posisi yang kuat.
- b. Prosedur Teknik EFE

Analisis lingkungan internal (IFE) dilakukan guna menyederhanakan serta menguji kekuatan dan kelemahan pada perusahaan. Tahapan dalam pembuatan matriks IFE yaitu:

- 1) Menentukan faktor utama penentu peluang serta ancaman pada perusahaan
- 2) Menentukan bobot untuk masing-masing variabel dengan menggunakan skala 1 (Jika faktor horizontal kurang penting dari pada faktor vertikal), 2 (Jika faktor horizontal sama penting dari pada faktor vertikal) serta 3 (Jika faktor horizontal lebih penting dari pada faktor vertikal). Skala dimanfaatkan guna pengisian kolom adalah
- 3) Memberikan peringkat 1 hingga 4 guna setiap faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut menunjukkan kelemahan utama (peringkat = 1), kelemahan kecil (peringkat = 2), kekuatan kecil (peringkat = 3), serta kekuatan utama (peringkat = 4).
- 4) Mengalikan setiap bobot faktor dengan peringkat guna memperoleh skor terhadap setiap variabel.
- 5) Menjumlahkan rata-rata skor guna masing-masing variable. Jika total rata-rata nilai skor di bawah 2,5 maka perusahaan lemah secara internal. Namun, jika total nilai rata-rata nilai skor di atas 2,5 maka internal perusahaan tersebut mengindikasikan posisi yang kuat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Internal

Langkah pertama menentukan indikator-indikator pada tiap faktor *strengths* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan). *Key factor* yang didapatkan berdasarkan hasil wawancara dengan manajemen usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh dapat dilihat di tabel 1.

Tabel 1. *Key Factor* Internal

Faktor	<i>Key factor</i>
<i>Strength</i>	Manajemen usaha yang efektif
	Produk yang berkualitas
	Keberagaman sayuran hidroponik
	Tingkat penjualan tinggi
	Lokasi kebun yang dekat dengan konsumen
<i>Weakness</i>	Keterbatasan Modal
	Volume produksi belum optimal
	Pameran kurang tersedia
	Pengemasan produk kurang menarik
	Tidak adanya komunitas Hidroponik

1) Kekuatan

Kekuatan yaitu mencakup kekuatan internal yang mendorong pengembangan usaha. Kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan diantaranya yaitu:

a. Manajemen usaha yang efektif

Dalam mengelola manajemen sayuran hidroponik, sebagian besar pemilik kebun memiliki kalender tanam untuk memenuhi kebutuhan sayuran, efisiensi karyawan, manajemen sumber daya manusia yang bersifat kekeluargaan, dan proses kontrol yang efektif untuk menjaga kuantitas dan kualitas sayuran.

b. Produk yang berkualitas

Seluruh produk sayuran yang diproduksi dan dipasarkan oleh usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh telah melewati pemeriksaan kualitas yang ketat. Manajemen usaha menerapkan pemilihan pada sayuran yang telah dipanen serta layak untuk dikirim.

c. Keberagaman sayuran hidroponik

Usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh memiliki yang segmentasi kelas menengah ke atas. Jenis sayuran hidroponik yang menjadi andalan usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh dalam memenuhi kebutuhan konsumennya adalah pakcoy, selada, kale, dan kailan.

d. Tingkat penjualan tinggi

Hingga kini permintaan sayur hidroponik di Kota Banda Aceh cukup tinggi sebanyak 372 Kg/bulan. Sedangkan kemampuan usaha hidroponik di Kota Banda Aceh dalam produksi sendiri terbatas sebesar 267 Kg/bulan. Tidak sedikit manajemen mengambil sebagian sayuran dari kebun lain yang telah bermitra.

e. Lokasi kebun yang dekat dengan konsumen

Lokasi sebagian besar kebun berada di daerah Kota Banda Aceh ini karena mempertimbangkan aspek jarak dari produsen hingga konsumen. Fokus utama usaha ini merupakan terpenuhinya permintaan sayuran di Kota Banda Aceh.

2) Kelemahan

Kelemahan mencakup kelemahan internal yang dapat mempengaruhi jalannya usaha. Kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu:

a. Keterbatasan Modal

Dalam permodalan awal membangun usaha sayuran hidroponik yang besar, dikarenakan untuk harga bahan-bahan rak hidroponik di Kota Banda Aceh sendiri masih tergolong mahal. Sebagaimana pengusaha sayuran hidroponik memiliki modal yang berasal dari modal pribadi dan untuk saat ini masih kurangnya pengetahuan tentang permodalan dari luar (PWMP atau bantuan pemerintah lainnya).

b. Volume produksi belum optimal

Berdasarkan hasil wawancara, usaha hidroponik di Kota Banda Aceh mengalami kendala pada penerimaan permintaan yang masuk. Terbatasnya kapasitas produksi sayuran hidroponik perbulan sebesar 267 Kg/bulan dari seluruh kebun, sedangkan permintaan yang diterima setiap bulan mencapai 372 Kg/bulan, maka perusahaan perlu meninjau terhadap kapasitas produksi.

c. Pameran kurang tersedia

Pameran merupakan kegiatan dalam menampilkan ataupun memperkenalkan produk secara langsung. Menurut hasil wawancara dapat diketahui bahwa pameran yang dilaksanakan guna sayuran hidroponik tidak rutin. Dengan demikian, kurangnya pelaksanaan pameran menjadi kelemahan usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh dalam mengembangkan usahanya.

d. Pengemasan produk kurang menarik

Dalam pengemasan sayuran sebagian usaha sayuran hidroponik masih secara konvensional hanya menggunakan plastik kaca transparan dan tidak menggunakan label usaha. Sebaiknya usaha hidroponik di Kota Banda Aceh merubah pengemasannya menjadi lebih menarik dan menambahkan label usaha dalam kemasan agar berbeda dengan produk sejenis lainnya dan para konsumen juga semakin tertarik untuk membeli.

e. Tidak adanya komunitas Hidroponik di Kota Banda Aceh

Semakin berkembang serta terkenalnya metode hidroponik di Kota Banda Aceh, semestinya mendorong terciptanya komunitas yang memiliki latar belakang hobi yang seragam. Peran komunitas sangat penting, karena pengusaha dapat bertukar informasi mengenai usaha hidroponik yang ada, bertukar informasi terkait dengan usaha sayuran hidroponik, dan dapat mengenalkan sayuran hidroponik ke masyarakat luas khususnya di Kota Banda Aceh.

Tabel 2. Matriks IFE pada usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh

Faktor Strategis	Bobot Rata-Rata (B)	Rating Rata-Rata (R)	Skor total (B x R)
Kekuatan			
Manajemen usaha yang efektif	0,091	4	0,365
Produk yang berkualitas	0,091	4	0,365
Keberagaman sayuran hidroponik	0,094	3,8	0,359
Tingkat penjualan tinggi	0,097	4	0,389
Lokasi kebun yang dekat dengan konsumen	0,124	3,4	0,423
Kelemahan			
Keterbatasan modal	0,096	3,6	0,344
Volume produksi belum optimal	0,093	3,2	0,298
Pameran kurang tersedia	0,122	3	0,367
Pengemasan produk kurang menarik	0,101	3	0,302
Tidak adanya komunitas Hidroponik di Kota Banda Aceh	0,096	3,8	0,363
TOTAL	1		3,58

Analisis Faktor Eksternal

Begitupun pula dilakukan pengidentifikasian indikator-indikator pada tiap faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman. *Key factor* yang didapatkan berdasarkan hasil wawancara dengan manajemen usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh dapat dilihat di tabel 2.

Tabel 3. *Key Factor* Eksternal

Faktor	<i>Key factor</i>
	Perubahan pola konsumsi masyarakat dan gaya hidup masyarakat
	Permintaan sayuran hidroponik yang tinggi
	Segmen pasar yang efektif
<i>Opportunities</i>	Harga sayur yang stabil
	Perkembangan urban farming di perkotaan
	Pendatang baru tidak mudah masuk dalam industri
	Loyalitas pelanggan

	Serangan Hama dan penyakit tanaman
<i>Threats</i>	Sulit mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas
	Meningkatnya harga sarana produksi
	Cuaca yang tidak menentu

1) Peluang

Peluang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk meningkatkan usaha. Peluang yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari:

a. Perubahan pola konsumsi masyarakat dan gaya hidup masyarakat

Kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan serta gaya hidup sehat merupakan Peluang terbesar guna menjalankan bisnis sayuran hidroponik. Meskipun relative sedikit orang yang menyadari artinya kesehatan, banyak orang secara bertahap beralih dari makan makanan tinggi lemak ke makanan tinggi serat serta bagus untuk tubuh.

b. Permintaan sayuran hidroponik yang tinggi

Perkembangan supermarket dan restoran di Kota Banda Aceh juga meningkatkan permintaan sayuran segar berkualitas tinggi. Mengikuti tren ini adalah meningkatnya jumlah kafe dan restoran, yang tidak hanya menjadi tempat makan serta *hang out*, tetapi juga merupakan simbol dari personalisasi yang sukses dan bagian dari gaya hidup masyarakat modern, yang juga menciptakan potensi yang berkembang untuk mempengaruhi pelanggan.

c. Segmen pasar yang efektif

Dalam menentukan segmen usahanya, usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh tidak mau berhadapan langsung dengan petani sayur tradisional. Pemilik kebun berkeyakinan jika usaha sayuran hidroponik menggunakan segmen pasar yang sama dengan petani sayuran tradisional, keuntungan yang diperoleh akan sulit untuk menutupi biaya operasional karena mahal biaya operasional bisnis budidaya sayuran hidroponik. Oleh karena itu, dalam menentukan pangsa pasarnya, bisnis sayuran hidroponik memilih untuk mengukir segmen baru dan tidak kompetitif, yaitu golongan menengah ke atas (*middle up*).

d. Harga sayur yang stabil

Harga komoditas sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh tidak ada perubahan setiap tahunnya. Sayuran hidroponik (pakcoy, selada, kale, dan kailan) dengan harga Rp.10.000/pack.

e. Perkembangan *urban farming* di perkotaan

Adanya *urban farming* terjawab sudah akan bermacam permasalahan yang dialami masyarakat dengan keterbatasan lahan, sehingga mengarah gerakan masyarakat hortikultura. Berkebun di Indonesia merupakan salah satunya. Berkebun Indonesia adalah gerakan sosial guna menggerakkan masyarakat guna mengubah ruang terbuka yang tidak efisien di daerah metropolitan menjadi ruang terbuka hijau yang dapat di manfaatkan. Ridwan Kamil dan Syafiq Pontoh adalah pendiri dari Komunitas ini.

Gerakan berkebun di masyarakat dapat dimanfaatkan oleh usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh guna memperkenalkan metode budidaya hidroponik yang sesuai dengan karakteristik lingkungan metropolitan akan keterbatasan lahan dan sebagai sarana promosi produk usaha sayuran hidroponik.

f. Pendetang baru tidak mudah masuk dalam industri

Budidaya sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh saat ini dikuasai oleh 5 usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh, yaitu Kebun Mint, Ruhul Hidroponik, Gule Geutanyo, Green Farm, dan Suryadi Hidroponik. Usaha ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan sayuran di Kota Banda Aceh. Dibandingkan dengan budidaya sayuran tradisional, karena biaya investasi yang besar dan biaya operasi dan pemeliharaan bisnis yang tinggi, tidak mudah bagi pesaing guna mengaktifkan persaingan yang ada.

g. Loyalitas pelanggan

Pelanggan sangat loyal terhadap produk dari usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh. Sebagian besar pelanggan tersebut berasal dari kalangan menengah ke atas (*upper middle*), restoran dan UMKM. Konsumen ini percaya bahwa produk sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh mudah didapat karena jaraknya yang dekat serta harga yang stabil.

2) Ancaman

Ancaman merupakan faktor eksternal perusahaan yang dapat menghambat pengembangan usaha. Ancaman yang dihadapi oleh perusahaan terdiri dari:

1. Serangan hama dan penyakit tanaman

Salah satu sebab pengusaha hidroponik menjadi bimbang dalam menjalankan usaha sayuran hidroponik karna adanya hama dan penyakit tanaman. Penyakit tanaman dan hama adalah salah satu pengaruh biotik yang menyebabkan kesenjangan hasil antara potensi hasil aktual dan juga menyebabkan ketidakstabilan hasil (Widiarta dan Suharto, 2009).

2. Sulit mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas

Sulit mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas dikarenakan para pekerja tidak memiliki skill atau keterampilan yang di butuhkan dalam usaha sayuran hidroponik. Dalam upaya mengatasi sulitnya mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas sebaiknya para pengusaha sayuran hidroponik menyiapkan pelatihan dalam hal sayuran hidroponik untuk menambah kompetensi dari tenaga kerja yang tersedia.

3. Meningkatnya harga sarana produksi

Salah satu ancaman yang dihadapi usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh adalah harga sarana produksi yang terus meningkat, terutama untuk sarana produksi seperti pembuatan rak hidroponik di Kota Banda Aceh yang tergolong cukup mahal, yang menghambat usaha sayuran hidroponik dalam perluasan lahan produksi.

4. Cuaca yang tidak menentu

Cuaca yang tidak menentu merupakan ancaman untuk menjalankan bisnis sayuran hidroponik. Cuaca yang tidak menentu, seperti hujan terus menerus atau tidak hujan akan mempengaruhi produksi pertanian. Jika proses produksi tidak berjalan dengan sempurna maka hasil produksi akan turun secara signifikan, salah satu penyebab utamanya adalah cuaca yang tidak mendukung pertumbuhan tanaman (Handayani, 2017).

Tabel 4. Matriks EFE pada usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh

Faktor Strategis	Bobot Rata-Rata (B)	Rating Rata-Rata (R)	Skor Total (B x R)
Peluang			
Perubahan pola konsumsi masyarakat dan gaya hidup masyarakat	0,082	3,8	0,311
Permintaan sayuran hidroponik yang tinggi	0,083	4	0,330
Segmen pasar yang efektif	0,087	4	0,348
Harga sayur yang stabil	0,088	3,8	0,334
Perkembangan <i>urban farming</i> di perkotaan	0,086	3,4	0,293
Pendatang baru tidak mudah masuk dalam industri	0,090	2,4	0,217
Loyalitas pelanggan	0,087	4	0,349
Ancaman			
Serangan Hama dan penyakit tanaman	0,098	2	0,195
Sulit mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas	0,102	2	0,203
Kenaikan harga bahan baku	0,114	3,4	0,389
Cuaca yang tidak menentu	0,083	2	0,167
TOTAL	1		3,14

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang berperan dalam keberhasilan usaha sayuran hidroponik di Kota Banda Aceh terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Kedua faktor ini perlu menjadi fokus utama bagi perusahaan agar dapat terus bertahan dalam persaingan. Skor analisis faktor internal sebesar 3,58 dan skor analisis faktor eksternal sebesar 3,14. Kedua skor tersebut diatas 2,5 yang artinya perusahaan memiliki kemampuan di atas rata-rata untuk dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk menghadapi ancaman dan kelemahan.

DAFTAR PUSTAKA

Akbar, P.S., & Usman. 2008. *Pengantar Statistika*. Bumi Aksara, Jakarta.

- Coman A., and Ronen, B. 2009. Focused SWOT: Diagnosing critical strengths and weaknesses. *International Journal of Production Research*, 47 (20): 5677–5689.
- Galih Kusnawan. 2008. *Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Efektifitas Volume Penjualan Sayuran Hidroponik*. Hal 98.
- Handayani, I. L., & Si, M. 2017. Strategi Pengembangan Tanaman Pangan Di Kabupaten Serdang Bedagai. *KULTURA*, 6752.
- Muhamad Afridhal. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*, Hal 224.
- Raffar, K.A. 1990. Hydroponics in tropica. International Seminar on Hydroponic Culture of High Value Crops in the Tropics in Malaysia.
- Rangkuti, F. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Saaty, Thomas L., 1993. Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin, Proses Hirarki Analitik untuk Pengambilan Keputusan dalam Situasi Kompleks. *Seri Manajemen No. 134*. PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Widiarta, I. N., & Suharto, H. 2009. Pengendalian hama dan penyakit tanaman padi secara terpadu. *Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian-Balitbangtan*. pp. 441-442.
- Widyawati, Nugraheni. 2013. *Urban Farming. Gaya Bertani Spesifik Kota*. Lily Publisher, Yogyakarta.
- Yuliana, F. 2020. *Studi perbandingan strategi pemasaran sayuran hidroponik dan sayuran konvensional di Kota Palangka Raya*. IAIN Palangka Raya, Kalimantan Tengah.