Kybernology **ISSN 3031-1063**
Jurnal Ilmu Pemerintahan Dan Administrasi Publik
Volume 4 Nomor 1, Juni 2026
https://journal.wiyatapublisher.or.id/index.php/kybernology

ANALISIS PENDAPATAN, KELAYAKAN FINANSIAL DAN STRATEGI PEMASARAN BISNIS SAYURAN SELADA (*Lactuca sativa)* DENGAN SISTEM HIDROPONIK (Studi Kasus Pada Aqitaz Hidroponik) DI DESA NANGANESA KECAMATAN NDONA KABUPATEN ENDE

Nining Jumiarni Purwanti[1], Charles Kapioru[2], Bayu Mahendra[3]
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Cendana, Indonesia[1,2,3]
Email: niningjumiarni28@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to: (1) analyze the income of hydroponic lettuce vegetables in Hydroponic Aqitaz in Nanganesa Village, Ndona District, Ende Regency; (2) assess the financial feasibility of the business; and (3) to know the marketing strategies applied in the development of the hydroponic lettuce business. The research method used is a quantitative descriptive method with a case study approach. Data collection was carried out through observation, interviews, and documentation, then analyzed using revenue analysis, five financial feasibility indicators, and 6P marketing mix analysis. The results of the study show that the hydroponic lettuce business at Aqitaz Hydroponics obtained a total revenue of IDR 154,175,000 per year with a total production cost of IDR 91,655,660 per year, resulting in an income of IDR 62,519,340 per year. Based on the financial feasibility analysis, the R/C Ratio value was 1.7, NPV of IDR 90,500,664, IRR of 43%, production BEP of 2,619 kg, BEP price of IDR 20,807,187, and Payback Period of 1.7 years. These results show that the hydroponic lettuce business is feasible and profitable to develop. In addition, the marketing strategy based on the 6P marketing mix concept includes quality products, competitive prices, direct distribution to consumers, supportive promotions, good service, and effective production processes, so that this business has quite promising market prospects.

Keywords: *Business Income, Financial Feasibility, Marketing Strategy, Hydroponic Lettuce*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis pendapatan usaha sayuran selada hidroponik pada Aqitaz Hidroponik di Desa Nanganesa, Kecamatan Ndona, Kabupaten Ende; (2) menilai kelayakan finansial usaha tersebut; dan (3) mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan dalam pengembangan usaha selada hidroponik. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan analisis pendapatan, lima indikator kelayakan finansial, serta analisis bauran

pemasaran (marketing mix) 6P. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha selada hidroponik pada Aqitaz Hidroponik memperoleh total penerimaan sebesar Rp154.175.000 per tahun dengan total biaya produksi sebesar Rp91.655.660 per tahun, sehingga menghasilkan pendapatan sebesar Rp62.519.340 per tahun. Berdasarkan analisis kelayakan finansial, diperoleh nilai R/C Ratio sebesar 1,7, NPV sebesar Rp90.500.664, IRR sebesar 43%, BEP produksi sebesar 2.619 kg, BEP harga sebesar Rp20.807.187, dan Payback Period selama 1,7 tahun. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha selada hidroponik layak dan menguntungkan untuk dikembangkan. Selain itu, strategi pemasaran berdasarkan konsep marketing mix 6P meliputi produk berkualitas, harga yang kompetitif, distribusi langsung kepada konsumen, promosi yang mendukung, pelayanan yang baik, serta proses produksi yang efektif, sehingga usaha ini memiliki prospek pasar yang cukup menjanjikan.

Kata kunci: *Pendapatan Usaha, Kelayakan Finansial, Strategi Pemasaran, Selada Hidroponik*

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan pangan dan meningkatkan perekonomian masyarakat. Seiring meningkatnya kebutuhan pangan berkualitas, diperlukan inovasi pertanian yang lebih efisien, salah satunya melalui sistem hidroponik. Hidroponik merupakan metode budidaya tanaman tanpa tanah dengan memanfaatkan air bernutrisi sehingga dinilai mampu mengatasi keterbatasan lahan dan lebih efisien dalam penggunaan air maupun ruang (Sahat et al., 2020). Selain dapat diterapkan pada skala rumah tangga, sistem hidroponik juga membuka peluang usaha yang menjanjikan bagi masyarakat (Hakim et al., 2023).

Kondisi ini relevan dengan Kecamatan Ndona, Kabupaten Ende, yang mengalami penurunan luas lahan pertanian dari 10.399,9 hektar pada tahun 2022 menjadi 9.104,9 hektar pada tahun 2023. Penurunan tersebut mendorong perlunya alternatif budidaya yang hemat lahan, seperti hidroponik (Sumitro, 2017). Salah satu usaha yang bergerak di bidang ini adalah Aqitaz Hidroponik di Desa Nanganesa, Kecamatan Ndona, yang memiliki luas lahan sekitar 500 m² dengan ±6.600 lubang tanam. Usaha ini memproduksi sayuran hidroponik untuk dipasarkan kepada masyarakat, restoran, dan program Makan Bergizi Gratis (MBG).

Meskipun memiliki potensi usaha yang baik, Aqitaz Hidroponik masih menghadapi beberapa kendala, seperti tingginya biaya produksi, fluktuasi hasil panen, dan strategi pemasaran yang belum optimal. Selain itu, harga jual sayuran hidroponik yang relatif lebih tinggi dibandingkan sayuran konvensional menyebabkan pasar produk ini masih terbatas pada konsumen tertentu. Oleh karena itu,

diperlukan analisis pendapatan dan kelayakan finansial untuk mengetahui tingkat keuntungan dan keberlanjutan usaha. Penilaian kelayakan dilakukan menggunakan indikator NPV, IRR, BEP, R/C Ratio, dan Payback Period (Handjojo, Syarief, dan Sugiyono, 2018). Selain aspek finansial, penelitian ini juga menganalisis strategi pemasaran menggunakan pendekatan marketing mix 6P yang meliputi product, price, place, promotion, people, dan process (Hendrayani et al., n.d.). Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai kondisi usaha serta menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan usaha hidroponik agar lebih efisien, menguntungkan, dan berkelanjutan.

METODE

Penelitian ini dilaksanakan di Aqitaz Hidroponik, Desa Nanganesa, Kecamatan Ndona, Kabupaten Ende. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja karena Aqitaz Hidroponik merupakan usaha pertanian modern berbasis hidroponik yang masih berkembang dan relevan untuk diteliti dalam konteks agribisnis berbasis teknologi pertanian. Pengumpulan data dilakukan pada bulan Desember hingga penelitian selesai. Jenis data yang digunakan meliputi data kualitatif dan kuantitatif yang bersumber dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara terstruktur dengan pengelola usaha menggunakan kuesioner, serta dokumentasi kegiatan usaha. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari studi pustaka, dokumen, dan berbagai literatur yang relevan dengan penelitian. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus (case study). Teknik pengumpulan data meliputi observasi langsung, wawancara mendalam, dokumentasi, dan studi pustaka untuk mendukung kelengkapan serta keakuratan data penelitian.

1. Untuk menjawab tujuan pertama yaitu mengetahui pendapatan dalam bisnis sayuran hidroponik dengan metode kuantitatif dapat digunakan rumus perhitungan sebagai berikut:

1) Analisis biaya

TC = TFC+ TVC
Dimana:
TC = Total Biaya/*Total Cost* (Rp)
TFC = Total Biaya Tetap/*Total Fixed Cost* (Rp)
TVC = Biaya Variabel/*Variabel Cost* (Rp)

2) Analisis penerimaan

TR = P.Q`
Dimana:
TR = Total Penerimaan /*Total Revenue* (Rp)
P= Harga/*Price* (Rp)
Q = Jumlah Produksi/*Quantity* (Rp)

3) Analisis pendapatan

I = TR – TC
Dimana:
I= Pendapatan Usahatani/*Income* (Rp)
TR = Total Penerimaan /*Total Revenue* (Rp)
TC = Total Biaya/*Total Cost* (Rp)

2. Untuk menjawab tujuan kedua yaitu mengetahui kelayakan finansial bisnis hidroponik dengan metode kuantitatif menggunakan perhitungan NPV, IRR, R/C Rasio ,BEP dan PP

Analisis perhitungan yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1) Net Present Value (NPV)

Menurut Kuswadi (2007) dalam (Zainul.Dr n.d.) Secara Matematis, perhitungan NPV dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=0}^{n} \frac{Bt-Ct}{(1+i)^t}$$

Keterangan :
NPV = Net Present Value (Rp)
Bt = Benefit atau manfaat pada tahun ke-t
Ct = Cost atau biaya pada tahun ke-t
I = suku bunga yang digunakan
T = tahun ke-t

Indikator kelayakan adalah jika nilai NPV bernilai positif (NPV> 0) maka usaha layak untuk dijalankan, sebaliknya jika NPV bernilai negative (NPV < 0), maka usaha tidak layak untuk dijalankan.

2) *Internal Rate of Return (IRR)*

Secara matematis perhitungan *IRR* dapat dirumuskan sebagai berikut : (Zainul.Dr n.d.)

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} x(I_1 - I_2)$$

Keterangan:
IRR = *Internal Rate of Return*
i1 = suku bunga yang menghasilkan *NPV* positif
i2 = suku bunga yang menghasilkan *NPV* negatif
*NPV*1 = *NPV* positif
*NPV*2 = *NPV* negatif

Indikator kelayakannya adalah : jika *IRR* lebih besar dari suku bunga bank yang berlaku (*IRR>DR*) maka usaha layak untuk diusahakan. Sebaliknya jika *IRR* lebih kecil dari suku bunga yang berlaku (*IRR<DR*) maka usaha tidak layak untuk diusahakan (Khotimah & Sutiono, 2014).

3) R/C Rasio

Secara sistematis perhitungan *R/C Rasio* dapat dirumuskan sebagai berikut: (Pardani et.,al)

$$R/C = \frac{\text{Penerimaan Total (TR)}}{\text{Biaya Total (TC)}}$$

Dimana :
Revenue = Besarnya penerimaan yang diperoleh
Cost = Besarnya biaya yang dikeluarkan

Ada tiga kriteria dalam perhitungannya, yaitu:

a. R/C Ratio sama dengan satu (R/C = 1) artinya, usaha tersebut tidak menguntungkan atau tidak merugikan (usaha impas).
b. R/C Ratio lebih dari satu (R/C > 1) artinya, usaha tersebut menguntungkan atau layak untuk dijalankan.
c. R/C Ratio kurang dari satu (R/C < 1) artinya, usaha tersebut tidak menguntungkan atau tidak layak dijalankan.

4) *Break Even Point*

Untuk menentukan BEP volume produksi (kg) dan BEP harga (Rp) dengan rumus sebagai berikut (Heru n.d.)

a. BEP volume produksi (kg) merupakan dalah jumlah produksi sayuran hidroponik yang perlu dicapai oleh pengusaha agar usaha yang dijalankan berada pada posisi impas, yaitu tidak mengalami kerugian maupun keuntungan.

Dengan rumus :

$$\text{BEP Volume (kg)} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Jual/kg}}$$

b. BEP Harga (Rp) merupakan tingkat harga jual terendah yang harus dijaga oleh pengusaha hidroponik agar usahanya tetap berada pada kondisi impas.

Dengan rumus:

$$\text{BEP Harga (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total produksi}}$$

5) *Payback Period*

Perhitungan *payback period* secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Payback\ Period = \frac{1}{Ab} x\ 1\ tahun$$

Keterangan:
I = Nilai investasi
Ab = Kas masuk bersih yang telah di-diskonto24

Kriteria *payback period* ini tidak memiliki indikator standar dan bersifat relatif tergantung umur proyek dan besarnya investasi. Usaha layak dijalankan jika *payback period* usaha tidak terlalu lama mendekati akhir proyek atau lebih lama dari umur proyek. Payback Period yang relative cepat lebih disukai untuk investasi.

3. Untuk menjawab tujuan ketiga yaitu mengetahui strategi pemasaran bisnis sayuran hidroponik digunakan konsep bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri dari enam unsur, yaitu 6P (*product, price, place, promotion, people), dan process*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pendapatan bisnis sayuran hidroponik

1. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan oleh suatu usaha dalam mengolah bahan siap pakai menjadi produk akhir yang memiliki nilai jual. Secara umum, biaya produksi terbagi ke dalam tiga kategori, yaitu biaya investasi, biaya tetap, dan biaya variabelt (Novianto *et al*. 2024)

a) Biaya Investasi

Investasi mencakup pengeluaran awal untuk pembelian peralatan produksi, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Biaya Investasi Aqitaz Hidroponik

No.	Komponen	Unit	Harga/Unit (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Greenhause	10	5.000.000	50.000.000
2.	Instalasi	20	4.000.000	80.000.000
3.	Pompa air	4	360.000	1.440.000
4.	Tds meter	2	125.000	150.000
5.	Ph meter	2	100.000	200.000
7.	Net pot	6500	1.250	8.125.000
8.	Tenaga kerja	2	900.000	1.800.000
9.	Listrik		105.000	105.000
10.	Gunting	2	15.000	30.000
11.	Bak cuci	5	55.000	275.000
12.	Nampaan Semai	47	15.000	705.000
13.	Sapray hand	2	115.000	230.000
14.	Keranjang Panen	4	50.000	200.000
15.	Pisau	4	15.000	60.000
	JUMLAH			**Rp141.525.000**

Sumber: Data Primer diolah, 2025

Berdasarkan data diatas, dapat dilihat bahwa biaya investasi yang dikeluarkan Aqitaz Hidroponik sebesar Rp.141.525.000 Hidroponik sebesar Rp.141.525.000

b) Biaya Tetap

Menurut Mulyadi (2016), biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tidak dipengaruhi oleh naik atau turunnya volume produksi barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. (B, Basir, Hanafi 2019)

Biaya penyusutan dihitung per bulan, sehingga total penyusutan tahunan diperoleh dari akumulasi perhitungan bulanan selama tahun 2024, yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Biaya Penyusutan

No.	Komponen	Total Harga Beli (Rp)	UE Tahun	Tahun (Rp)	Bulan (Rp)
1.	Greenhouse	50.000.000	5	10.000.000	833.333
2.	instalasi	80.000.000	7	11.428.571	952.381
3.	pompa air	1.440.000	3	480.000	40.000
4.	tds meter	250.000	3	83.333	6.944
5.	ph meter	200.000	3	66.667	5.556
6.	net pot	8.125.000	2	4.062.500	338.542
7.	Gunting	40.000	3	13.333	1.111
8.	Bak cuci	275.000	4	68.750	5.729
9.	Nampan semai	705.000	3	235.000	19.583
10.	seprey hand	230.000	4	57.500	4.792
11	Keranjang panen	200.000	4	50.000	4.167
12.	pisau	60.000	3	20.000	1.667
	JUMLAH				**2.213.805**

Sumber: Data Primer diolah, 2025

Tabel penyusutan menunjukkan bahwa biaya penyusutan aset tetap pada usaha Aqitaz Hidroponik dihitung berdasarkan harga perolehan dan umur ekonomis. Umur ekonomis aset ditetapkan bervariasi antara 2 hingga 7 tahun sesuai dengan tingkat pemakaian, daya tahan, dan fungsi operasional setiap alat. Perhitungan penyusutan dalam penelitian ini menggunakan metode garis lurus (straight line method), yaitu metode yang membebankan biaya penyusutan secara merata setiap periode selama umur ekonomis aset. Pada penelitian ini perhitungan penyusutan dilakukan tanpa memperhitungkan nilai sisa. Hal ini disebabkan karena sebagian besar peralatan yang digunakan dalam usaha hidroponik, seperti instalasi pipa, pompa air, dan peralatan pendukung lainnya, pada akhir masa pemakaian umumnya sudah mengalami penurunan fungsi dan kondisi sehingga tidak memiliki nilai jual yang signifikan. Selain itu, peralatan tersebut biasanya digunakan hingga tidak layak pakai sehingga sulit untuk menentukan nilai sisa secara pasti. Oleh karena itu, dalam penelitian ini nilai sisa dianggap nol (0) agar perhitungan penyusutan lebih sederhana dan mencerminkan kondisi penggunaan aset yang sebenarnya dalam kegiatan usaha Aqitaz Hidroponik.

Tabel 3. Biaya Tetap Produksi

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
Penyusutan	2.213.805
Listrik	105.000
JUMLAH	2.318.805

Sumber: Data Primer diolah, 2025

c) Biaya variabel

Biaya variabel adalah jenis pengeluaran yang jumlahnya tidak tetap dan akan berubah seiring dengan naik turunnya volume produksi atau aktivitas usaha. Semakin banyak produk yang dihasilkan, semakin besar pula biaya variabel yang dikeluarkan. Biaya variabel merupakan pengeluaran yang jumlahnya berubah sesuai dengan volume kegiatan usaha, biaya ini dikeluarkan untuk mendukung operasional perusahaan dan berperan langsung dalam menghasilkan pendapatan (Badriah *et al*. 2023)

Tabel 4. Biaya Variabel produksi Sayuran Selada Hidroponik

Bulan	Benih (Rp)	Nutrisi AB Mix (Rp)	Rockwool (Rp)	Kemasan (Rp)	Air (Rp)	Transportasi (Rp)	Pemasaran (Rp)
Januari	230.000	2.300.000	750.000	480.000	170.000	280.000	280.000
Februari	225.000	2.250.000	730.000	460.000	170.000	270.000	270.000
Maret	220.000	2.200.000	720.000	450.000	170.000	265.000	265.000
April	200.000	2.000.000	680.000	420.000	160.000	250.000	250.000
Mei	190.000	1.850.000	650.000	400.000	150.000	230.000	230.000
Juni	160.000	1.550.000	580.000	350.000	140.000	210.000	210.000
Juli	150.000	1.350.000	520.000	320.000	140.000	200.000	200.000
Agustus	130.000	1.150.000	470.000	290.000	130.000	180.000	180.000
September	135.000	1.200.000	490.000	300.000	130.000	185.000	185.000
Oktober	190.000	1.850.000	650.000	400.000	150.000	230.000	230.000
November	210.000	2.100.000	700.000	440.000	160.000	260.000	260.000
Desember	230.000	2.300.000	750.000	480.000	170.000	280.000	280.000

Perlu diketahui bahwa besarnya biaya variabel yang dikeluarkan setiap bulan dapat mengalami fluktuasi sesuai dengan jumlah produksi selada hidroponik yang dihasilkan.

d) Biaya Total

Biaya total (*total cost*) merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh sebuah usaha dalam proses produksi barang atau jasa. Biaya ini terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).

Biaya total yang dikeluarkan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Total Biaya Sayuran Selada Hidroponik

Bulan	Total Fc (Rp)	Total vc (Rp)	Total Tc (Rp)
Januari	2.318.805	6.350.000	8.668.805
Februari	2.318.805	6.225.000	8.543.805
Maret	2.318.805	6.130.000	8.448.805
April	2.318.805	5.560.000	7.878.805
Mei	2.318.805	5.270.000	7.588.805
Juni	2.318.805	4.690.000	7.008.805
Juli	2.318.805	4.250.000	6.568.805
Agustus	2.318.805	3.840.000	6.158.805
September	2.318.805	3.945.000	6.263.805
Oktober	2.318.805	5.270.000	7.588.805
November	2.318.805	5.950.000	8.268.805
Desember	2.318.805	6.350.000	8.668.805
Jumlah			91.655.660

Sumber : Data primer diolah, 2025

Berdasarkan Berdasarkan data diatas, dapat dilihat bahwa total biaya yang dikeluarkan Aqitaz Hidroponik sebesar Rp.91.655.660

Penerimaan Sayuran Selada Hidroponik

Penerimaan adalah perkalian total produksi dan harga jual produki, dapat ditulis dengan rumus sebagai berikut : TR= P . Q

Produksi sayuran pada Aqitaz Hidroponik setiap bulan bervariasi, sayuran yang di produksi oleh usaha akitaz hidroponik di antaranya sayuran selada dengan harga jual Rp 35.000/Kg dengan produksi setiap bulan,

Total Penerimaan dapat di lihat pada tabel berikut :

Tabel 6. Total Penerimaan Sayuran Selada Hidroponik

Bulan	Total Produksi/ Kg	Harga Jual (Rp)/Kg	Total Penerimaan (Rp)
Januari	500	35.000	17.500.000
Februari	480	35.000	16.800.000
Maret	475	35.000	16.625.000
April	400	35.000	14.000.000
Mei	350	35.000	12.250.000
Juni	250	35.000	8.750.000
Juli	250	35.000	8.750.000
Agustus	200	35.000	7.000.000
September	200	35.000	7.000.000
Oktober	350	35.000	12.250.000
November	450	35.000	15.750.000
Desember	500	35.000	17.500.000
Total	4.405		Rp154.175.000

Sumber Data Primer Diolah,2025

Berdasarkan hasil penelitian pada tabel diatas, data produksi dan penjualan pada usaha Aqitaz Hidroponik**,** penerimaan bulanan menunjukkan fluktuasi yang cukup jelas setiap bulan. Pada awal tahun, khususnya Januari hingga Mei, volume panen dan penjualan sayuran hidroponik cenderung tinggi dengan rata-rata penjualan yang stabil. Kondisi ini mencerminkan tingginya permintaan pasar saat aktivitas ekonomi masyarakat berjalan normal. Memasuki periode Juni hingga September, terjadi penurunan produksi dan penerimaan yang cukup signifikan, yang kemungkinan dipengaruhi oleh menurunnya permintaan pasar, perubahan daya beli konsumen, atau kendala teknis produksi seperti perawatan instalasi, ketersediaan nutrisi, dan tenaga kerja. Selanjutnya, sejak Oktober hingga Desember, penerimaan kembali meningkat seiring pulihnya permintaan pasar dan meningkatnya kebutuhan konsumsi masyarakat menjelang Hari Raya Natal Dan Tahun Baru, sehingga penjualan sayuran hidroponik kembali menunjukkan tren positif.

Pendapatan Sayuran Selada Hidroponik

Pendapatan Aqitaz Hidroponik dapat diartikan sebagai hasil dari penerimaan yang diperoleh dari penjualan sayuran hidroponik, setelah dikurangi dengan biaya–biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Pendapatan ini mencerminkan seberapa besar kemampuan usaha dalam menghasilkan pemasukan dari sayuran hidroponik, dapat dilihat pada tabel berikut: Pendapatan yaitu selisi antara

penerimaan (TR) dan semua biaya (TC), penelitian ini bertujuan untuk melihat pendapatan usaha sayuran hidroponik dapat ditulis dengan rumus **: π : $TR - TC$**

Tabel 7. Total pedapatan Sayuran Selada Hidroponik

Bulan	Pendapatan
Januari	8.831.195
Februari	8.256.195
Maret	8.176.195
April	6.121.195
Mei	4.661.195
Juni	1.741.195
Juli	2.181.195
Agustus	841.195
September	736.195
Oktober	4.661.195
November	7.481.195
Desember	8.831.195
Jumlah	**Rp62.519.340**

Sumber Data Primer Diolah, 2025

Fluktuasi penerimaan pada usaha Aqitaz Hidroponik secara langsung memengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh. Pada periode produksi tinggi, khususnya Januari hingga Mei, pendapatan cenderung lebih stabil dan meningkat karena volume panen sayuran hidroponik yang berhasil dijual juga lebih besar. Dengan harga jual yang relatif konstan per kilogram, perubahan pendapatan sangat dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dipasarkan. Sebaliknya, pada periode Juni hingga September ketika produksi mengalami penurunan, pendapatan turut mengalami penurunan. Pada bulan-bulan tersebut, pendapatan berpotensi berada di bawah rata-rata bulanan karena jumlah produk yang terjual menurun, sementara biaya operasional seperti nutrisi, listrik, dan perawatan instalasi tetap harus dikeluarkan. Memasuki akhir tahun, khususnya Oktober hingga Desember, pendapatan kembali menunjukkan peningkatan. Hal ini sejalan dengan meningkatnya permintaan pasar terhadap sayuran hidroponik segar, sehingga volume penjualan bertambah dan penerimaan usaha kembali mengalami pertumbuhan. Interpretasi ini memperlihatkan bahwa dinamika pendapatan usaha hidroponik sangat dipengaruhi oleh stabilitas produksi dan kondisi permintaan pasar sepanjang tahun.

Analisis Kelayakan finansial

Kriteria kelayakan merupakan suatu analisis yang digunakan untuk mengevaluasi apakah suatu usaha layak atau tidak untuk dijalankan. Dalam hal ini, analisis yang diterapkan untuk menilai kelayakan bisnis sayuran hidroponik mencakup R/C *Ratio*, *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value*, *Internal Rate of Return* (IRR), dan *peyback periode*, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Analisis kelayakan finansial

Indikator kelayakan	Nilai	Kriteria kelayakan
R/C Rasio	1,7	Layak
BEP		
1. BEP Produksi	2.619 kg	Layak
2. BEP Harga	Rp20.807	Layak
NPV	Rp 90.500.664	Layak
IRR	43%	Layak
PP	1,7 Tahun	Layak

Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha menggunakan lima indikator, usaha Aqitaz Hidroponik dinyatakan layak untuk dijalankan. Nilai R/C Ratio sebesar 1,7 menunjukkan bahwa setiap Rp1,00 biaya produksi mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,7, sehingga usaha memberikan keuntungan dan

dinilai efisien secara finansial. Hasil analisis Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa BEP produksi sebesar 2.619 kg, sedangkan produksi aktual berada di atas titik impas tersebut. Selain itu, BEP harga sebesar Rp20.807/kg juga lebih rendah dibandingkan harga jual aktual, sehingga usaha masih memperoleh keuntungan dari setiap penjualan produk. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha mampu menutupi seluruh biaya produksi dan memiliki margin keuntungan yang baik. Analisis Net Present Value (NPV) menghasilkan nilai positif sebesar Rp90.500.664 dengan tingkat diskonto 12% selama periode analisis 4 tahun. Nilai tersebut menunjukkan bahwa manfaat ekonomi yang diperoleh lebih besar dibandingkan biaya investasi yang dikeluarkan. Selanjutnya, nilai Internal Rate of Return (IRR) sebesar 43% lebih tinggi dibandingkan tingkat diskonto 12%, sehingga usaha dinilai mampu memberikan tingkat pengembalian investasi yang tinggi dan layak secara finansial. Sementara itu, hasil analisis Payback Period (PP) menunjukkan waktu pengembalian investasi selama 1,7 tahun, lebih cepat dibandingkan umur ekonomis usaha yang direncanakan selama 4 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa modal investasi dapat kembali dalam waktu relatif singkat. Secara keseluruhan, hasil analisis kelayakan menunjukkan bahwa usaha Aqitaz Hidroponik layak, menguntungkan, dan memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan.

Strategi Pemasaran (Marketing Mix 6P)

Menurut Philip Kotler (2009:101), marketing mix merupakan seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran di pasar sasaran. Unsur-unsur dalam bauran pemasaran dapat dikombinasikan dan disesuaikan dengan kondisi usaha, karakteristik produk, serta kebutuhan pasar yang dituju. Melalui penerapan bauran pemasaran yang tepat, perusahaan dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen serta meningkatkan daya saing produk di pasar. Dalam penelitian ini, strategi pemasaran pada usaha Aqitaz Hidroponik dianalisis menggunakan enam unsur bauran pemasaran, yaitu *product, price, place, promotion, people, dan process*.

1. Product (Produk)
   Produk utama yang dihasilkan oleh Aqitaz Hidroponik adalah sayuran hidroponik segar, khususnya selada. Produk yang dihasilkan memiliki kualitas baik, bebas pestisida, lebih bersih, segar, serta memiliki tampilan yang menarik. Meskipun variasi produk masih terbatas pada satu komoditas, fokus produksi tersebut membantu menjaga konsistensi kualitas dan memenuhi permintaan pasar.
2. Price (Harga)
   Harga jual selada hidroponik ditetapkan sebesar Rp35.000/kg

dengan mempertimbangkan biaya produksi, kualitas produk, dan harga pasar. Harga tersebut dinilai cukup kompetitif karena sebanding dengan kualitas produk yang ditawarkan. Selain itu, Aqitaz Hidroponik juga memberikan potongan harga untuk pembelian dalam jumlah besar serta menyediakan sistem pembayaran yang fleksibel melalui tunai dan transfer.

3. Place (Distribusi/Tempat)
   Distribusi produk dilakukan melalui penjualan langsung kepada konsumen dan penjualan tidak langsung melalui pasar lokal, restoran, mitra usaha, serta program MBG. Lokasi usaha cukup mudah dijangkau dan memiliki potensi pengembangan usaha di masa mendatang. Dalam menghadapi persaingan pasar, Aqitaz Hidroponik mengandalkan kualitas produk sebagai keunggulan kompetitif.
4. Promotion (Promosi)
   Kegiatan promosi dilakukan melalui media sosial seperti WhatsApp, Instagram, TikTok, dan Facebook, serta melalui promosi dari mulut ke mulut (word of mouth). Promosi yang dilakukan menekankan pada kualitas, kesegaran, dan keunggulan sistem budidaya hidroponik untuk menarik minat konsumen.
5. People (Sumber Daya Manusia)
   Usaha Aqitaz Hidroponik dikelola oleh satu orang pemilik dan dua tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan produksi hingga pelayanan konsumen. Konsumen berasal dari berbagai kalangan seperti rumah tangga, UMKM, restoran, dan program MBG. Hubungan yang baik dengan konsumen menjadi salah satu faktor penting dalam menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan.
6. Process (Proses)
   Proses produksi dilakukan secara terkontrol mulai dari penyemaian benih, pemberian nutrisi, perawatan tanaman, pemanenan, hingga pengemasan dan distribusi produk. Proses yang teratur dan berkelanjutan tersebut bertujuan untuk menjaga kualitas, kesegaran, dan keamanan produk yang dihasilkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha sayuran selada dengan sistem hidroponik pada Aqitaz Hidroponik di Desa Nanganesa memperoleh total penerimaan sebesar Rp154.175.000 per tahun dengan total biaya produksi Rp91.655.660, sehingga menghasilkan pendapatan sebesar Rp62.519.340 per tahun. Hal ini menunjukkan bahwa usaha hidroponik mampu memberikan keuntungan bagi pelaku usaha.
2. Berdasarkan Hasil analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa usaha Aqitaz Hidroponik layak untuk dijalankan dan dikembangkan,

dengan nilai R/C Ratio 1,7, NPV Rp90.500.664, IRR 43%, BEP produksi 2.619 kg, BEP harga Rp20.807/kg, serta Payback Period 1,7 tahun. Nilai-nilai tersebut menunjukkan bahwa penerimaan usaha lebih besar dari biaya yang dikeluarkan serta investasi dapat kembali dalam waktu relatif singkat.

3. Strategi pemasaran usaha Aqitaz Hidroponik berdasarkan marketing mix 6P (product, price, place, promotion, people, process) menunjukkan bahwa produk memiliki kualitas baik, harga yang kompetitif, distribusi yang cukup mudah, promosi melalui media sosial dan dari mulut ke mulut, serta didukung oleh pelayanan dan proses produksi yang baik sehingga usaha memiliki peluang pasar yang cukup menjanjikan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, terdapat beberapa saran yang dapat diterapkan:

1. Bagi pelaku usaha hidroponik, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan manajerial, khususnya dalam pengendalian biaya produksi, peningkatan efisiensi penggunaan input, serta pengelolaan produksi yang lebih terencana. Dengan pengelolaan yang lebih baik, pendapatan usaha dapat ditingkatkan dan risiko kerugian dapat diminimalkan.
2. Bagi pemilik usaha, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi kinerja finansial dan operasional usaha secara menyeluruh. Pemilik usaha disarankan untuk terus meningkatkan kualitas produk, memperluas jaringan pemasaran, serta memperkuat strategi promosi agar daya saing usaha semakin meningkat dan peluang pengembangan usaha dapat dimanfaatkan secara optimal.
3. Bagi pemerintah daerah dan masyarakat, hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam pengembangan usaha pertanian hidroponik sebagai alternatif usaha yang produktif, efisien dalam penggunaan lahan, serta berpotensi meningkatkan ketahanan pangan dan perekonomian masyarakat lokal. Dukungan dalam bentuk pelatihan, pendampingan, dan akses permodalan diharapkan dapat mendorong berkembangnya usaha hidroponik di daerah.

DAFTAR PUSTAKA

B, A. Tawakkal, Muhammad Basir, and Muh. Alam Nasyrah Hanafi. 2019. "Analisis Penentuan Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Dalam Meningkatkan Laba Pada Outlet The Coffee Bean & Tea Leaf Grand Indonesia Di Kota Makassar." 14(3):2181–88.

Badriah, Elis, Eva Faridah,

Purnamasari, and Asep Nurwanda. 2023. "Pengaruh Biaya Variabel Terhadap Margin Kontribusi." Maro: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis 6(2):377–84. doi:10.31949/maro.v6i2.7387.

Hakim, Tharmizi, Sulardi, and Harianto. 2023. "The Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Memanfaatkan Lahan Pekarangan Rumah Dalam Program Ketahanan Pangan." Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 7(5):1294–1300. doi:10.31849/dinamisia.v7i5.15582.

Handjojo, Eko Suwito, Rizal Syarief, and - Sugiyono. 2018. "Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Teh Papua (Vernonia Amygdalina)." Manajemen Ikm: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah 12(2):145–50. doi:10.29244/mikm.12.2.145-150.

Heru, Maruta. n.d. "Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen Oleh: Heru Maruta 1 Abstrak." 9–28.

Hendrayani, Eka, Wahyunita Sitinjak, Gusti Putu Eka Kusuma, David Ahmad Yani, Ni Nyoman Kerti Yasa, Teti Chandrayanti, Voettie Wisataone, Aditya Wardhana, Roeskani Sinaga, and Nur Hilal. n.d. "Manajemen Pemasaran."

Khotimah, Khusnul, Suci Nur Utami, M. Erwin, and Dwi Listyanto. 2022. "Teknik Budidaya Dan Kelayakan Usahatani Selada Hidroponik Dengan Memanfaatkan Pekarangan Di Hidroponik Media Cultivation Techniques and Feasibility of Hydroponic Lettuce Farming by Utilizing Yards in Hidroponik Media." Jurnal Pertanian Tropik 9(3):224–31. doi:10.32734/jpt.v9i3.

Sumitro, Sri Swastika Ade Yulfida Yogo. 2017. Budidaya Sayuran Hidroponik (Bertanam Tanpa Media Tanah).

Sugiyono. 2020. Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D.

Novianto, Ardhian, Nicko Albart, Analisis Manfaat Biaya, and Pengembalian Investasi. 2024. "Mrizal1,+44.+Ardhian+Novianto++JRPP." 7:16362–66.

Zainul.Dr. n.d. Buku Ekonomi Teknik.