

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan wawancara langsung, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan manajemen bisnis sayuran segar hidroponik di Hydro Garden Banjarbaru dari pemilik bisnis selaku narasumber.

Nama : Arfiandi

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 45 tahun

Jabatan : Pemilik

Pendidikan Terakhir : STM

Alamat : Jl. IR. PM. Noor Komplek Asabri Blok LC No. 13,
Banjarbaru Utara

1. Data Manajemen Bisnis Sayuran Segar Hidroponik Di Hydro Garden Banjarbaru

Berdasarkan hasil wawancara yang telah penulis lakukan dengan pemilik mengenai manajemen bisnis sayuran segar hidroponik di Hydro Garden Banjarbaru, berikut pemaparan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis sesuai dengan rumusan masalah pada point pertama mengenai manajemen beserta fungsinya.

Manajemen dalam bisnis sayuran segar milik Hydro Garden Banjarbaru ini dijalankan oleh pemilik bisnis beserta anggota keluarganya. Fungsi dari manajemen itu sendiri sudah berjalan meskipun belum secara maksimal karena para pekerja masih berasal dari anggota keluarga atau terkadang dengan pekerja harian lepas dan mitra bisnis yang bekerjasama untuk memasok sayuran segar jika diperlukan.

Mitra bisnis dalam bisnis ini merupakan pihak lain yang bekerjasama untuk memasok sayuran segar guna memenuhi permintaan pasar jika melebihi kapasitas yang tersedia di Hydro Garden Banjarbaru, mitra bisnis terbagi menjadi dua yaitu¹:

a. Mitra Bisnis Lepas

Yaitu pihak lain yang bekerjasama untuk memasok ketersediaan sayuran segar yang merupakan penanam maupun pebisnis hidroponik skala rumahan yang mana peralatan untuk keperluan menanam tidak merupakan hasil pembelian di Hydro Garden Banjarbaru.

b. Mitra Bisnis Binaan

Yaitu pihak lain yang bekerjasama untuk memasok ketersediaan sayuran segar yang mana peralatan untuk keperluan menanam merupakan hasil pembelian dari Hydro Garden Banjarbaru. Mitra Bisnis jenis ini juga mendapat keistimewaan karena setiap hasil panennya akan dibeli kembali

¹Arfiandi, Pemilik Bisnis Hydro Garden Banjarbaru, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 26 April 2018.

oleh Hydro Garden untuk memasok ketersediaan sayuran, akan tetapi juga tidak menutup kemungkinan jika mereka ingin menjual sendiri hasil panen mereka.

Selanjutnya, dilihat dari fungsi-fungsi pada manajemennya berdasarkan hasil wawancara adalah sebagai berikut:

a. Fungsi Perencanaan

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pemilik bahwa fungsi perencanaan pada manajemen bisnis sayuran segar milik Hydro Garden Banjarbaru belum berjalan dengan baik dikarenakan berbagai faktor:

- 1) Ketersediaan benih.
- 2) Kegagalan saat panen.
- 3) Mitra bisnis sebagai pemasok tidak menanam sayuran yang dibutuhkan.

b. Fungsi Organisasi

Fungsi organisasi pada bisnis sayuran segar ini telah berjalan walaupun hanya terdiri dari anggota keluarga saja. Pembagian tugas dalam bisnis ini telah berjalan seperti pemilik bertugas mengawasi dan membuat modul. Anak pemilik bertugas untuk menanam, mengontrol tanaman. Istri pemilik bertugas memanen dan memasarkan produk kepada konsumen.

c. Fungsi Pengarahan

Dalam bisnis ini fungsi pengarahan sudah terlaksana dengan baik, Baik itu saat dikerjakan oleh anggota keluarga, pekerja harian lepas, ataupun para mitra bisnis.

d. Fungsi Pengawasan

Dari hasil wawancara Hydro Garden memberikan informasi bahwa fungsi pengawasan sudah berjalan dengan baik karena hanya dikerjakan oleh anggota keluarga dan sesekali pekerja harian lepas dan para mitra bisnis sehingga memudahkan bagi pemilik untuk menjalankan fungsi pengawasan terhadap usahanya.

2. Data Kendala Manajemen Bisnis Sayuran Segar Hydroponik di Hydro Garden Banjarbaru

Berdasarkan wawancara pribadi yang penulis lakukan dengan pemilik bisnis hydroponik Hydro Garden Banjarbaru, sesuai dengan rumusan masalah pada point kedua mengenai kendala yang dihadapi dalam manajemen bisnis sayuran segar hydroponik di Hydro Garden Banjarbaru adalah sebagai berikut:

a. Kendala Internal

Kendala internal dalam bisnis ini menurut hasil wawancara yang telah penulis lakukan adalah dalam kurangnya jumlah pekerja. Karena anggota keluarga memiliki kesibukkan lain selain mengurus bisnis.

b. Kendala Eksternal

1) Peluang Pasar

Peluang pasar terhadap sayuran segar hydroponik ini sangat luas dikarenakan merupakan salah satu kebutuhan pokok yang pasti dikonsumsi oleh manusia sebagai konsumen. Dan hal tersebut mengakibatkan melonjaknya permintaan yang masuk kepada Hydro Garden Banjarbaru terhadap sayuran segar.

2) Target Konsumen

Target konsumen dalam bisnis ini sebenarnya seluruh elemen masyarakat. Akan tetapi kebanyakan kalangan menengah ke atas lah yang paling berminat dikarenakan harga yang sedikit lebih mahal dibanding dengan harga sayuran yang ditanam secara konvensional.

3) Pemasaran

Hydro Garden Banjarbaru menggunakan berbagai macam teknik pemasaran dalam menarik konsumen dan mencari peluang bisnis baik secara langsung seperti dari mulut ke mulut, pameran, berbagai even serta pelatihan dan secara tidak langsung seperti melalui sosial media.

4) Harga

Dalam penjualan produk sayuran segarnya, Hydro Garden Banjarbaru memasang harga mulai dari Rp 5000,- per satuannya dan Rp 20.000,- per kilogram nya tergantung jenis sayuran yang diinginkan.

5) Tenaga Kerja

Saat ini Hydro Garden Banjarbaru masih belum memiliki karyawan tetap untuk membantu dalam berjalannya bisnis. mereka masih mengandalkan anggota keluarga untuk mengerjakan dan pekerja harian lepas yang bersifat tidak terikat dan mitra bisnis sebagai pemasok jika persediaan sayuran kurang dari banyaknya permintaan pasar.

6) Persediaan Jumlah Sayuran

Kebun milik Hydro Garden Banjarbaru berada satu tempat dengan tempat tinggal pemilik dan hanya memiliki kapasitas 1000 lubang modul untuk beberapa jenis tanaman.

B. Analisis Data

1. Analisis Manajemen Bisnis Sayuran Segar Hydroponik di Hydro Garden Banjarbaru

Dalam sudut pandang Islam, manajemen diistilahkan dengan menggunakan kata *at-tadbir* (pengaturan).² Kata ini merupakan derivasi dari kata *dabbara* (mengatur) yang banyak terdapat dalam Alquran.

Seperti dalam firman Allah Swt Q.S As-Sajadah/32: 5.

يُدَبِّرُ الْأَمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يُعْرِجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ مِّمَّا تَعُدُّونَ ﴿٥﴾

²Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Kalam Mulia, 2008), hal.362.

“Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepadanya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu”.³

Manajemen sangat erat kaitannya dengan konsep organisasi. Organisasi ialah sekelompok orang yang bekerjasama dalam struktur dan kordinasi tertentu dalam mencapai serangkaian tujuan tertentu dan berupaya untuk mewujudkan tujuannya tersebut melalui kerjasama.⁴

Dalam Islam, manajemen dipandang sebagai perwujudan amal shaleh yang harus bertitik tolak dari niat baik. Niat baik tersebut akan tersebut akan memunculkan motivasi untuk mencapai hasil yang baik demi kesejahteraan bersama. Paling tidak, ada empat landasan untuk mengembangkan manajemen menurut pandangan Islam, yaitu kebenaran, kejujuran, keterbukaan, dan keahlian. Seorang manajer harus memiliki sifat utama itu agar manajemen yang dijalankannya mendapatkan hasil yang maksimal.⁵

Pokok dari manajemen tidak lain pengurus suatu usaha, mengurus, mengatur membimbing, dan memimpin agar tujuan suatu usaha itu tercapai seperti yang dikehendaki. Suatu proses kegiatan dari pada seorang pemimpin

³Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahnya, (Jakarta: Proyek Pengadaan Kitab Suci Al-Quran, 1993) hal. 415.

⁴Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2006), hal.. 4

⁵Undang Ahmad Kamaluddin, *Etika Manajemen Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), hal. 39.

(*manager*) yang harus dilakukan dengan menggunakan cara-cara pemikiran yang ilmiah maupun praktis untuk mencapai kerjasama orang-orang lain sebagai sumber tenaga kerja, serta dengan manfaat sumber-sumber yang tersedia untuk itu dengan cara yang setepat-tepatnya.⁶

Sedangkan bisnis sendiri menurut Madura (2010: 2) Bisnis adalah suatu badan yang diciptakan untuk menghasilkan produk barang dan jasa kepada pelanggan. Kerjasama lintas fungsional dalam bisnis adalah dengan menekankan kebutuhan primer para manajer dari area fungsional yang berbeda untuk memaksimalkan laba dalam mencapai tujuan bersama.⁷

Dalam manajemen bisnis, Hydro Garden Banjarbaru menjalankan usaha guna mencapai tujuan usaha dan memperoleh keuntungan yang dikerjakan bersama anggota keluarga dan sesekali mempekerjakan pekerja harian lepas dan bekerjasama dengan para mitra bisnis baik binaan maupun lepas. Sehingga dalam hal manajemen Hydro Garden sebenarnya memiliki sistem manajerial yang baik. Omset yang di hasilkan oleh Hydro Garden pun tidak main-main yaitu berkisar 10 juta disetiap bulannya. Akan tetapi permasalahan dalam hal kurangnya tenaga kerja yang bersifat terikat dan tidak adanya perjanjian secara tertulis oleh pihak Hydro Garden dengan para mitra menjadi kendala yang cukup berarti. Hal ini berakibat pada tidak tercapainya tujuan yang ingin

⁶Ida Indrawati, *Tanya Jawab Mengantar Manajemen dan Organisasi*, (Bandung: Armico, 1998), hal.1.

⁷Jeff Madura, *Introduction to Business*, edisi 4 (Jakarta: Salemba Empat, 2007) hal. 18.

dicapai secara maksimal. Seperti tidak tercapainya kepuasan konsumen dikarenakan kurangnya atau bahkan ketidaktersediaan stok sayuran yang mereka inginkan sehingga mereka menunda pembelian atau mencari pebisnis hidroponik lain yang memiliki stok sayuran yang diinginkan.

Sedangkan menurut teori dua konsepsi utama untuk mengukur prestasi kerja (*performance*) manajemen adalah efisiensi dan efektivitas. Efisiensi adalah kemampuan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan benar, sedangkan efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, seorang manajer efektif dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.⁸

Disini dapat diartikan bahwa pemilik bisnis dari Hydro Garden belum dapat dikatakan memperoleh prestasi kerja karena belum efisiensi dan efektivitas dalam melaksanakan pekerjaannya

Selanjutnya mengenai fungsi dari manajemen penulis melakukan penjabaran yang meliputi:

a. Fungsi perencanaan

Perencanaan adalah fungsi utama dan pertama dari manajemen.⁹

Perencanaan mendefinisikan dimana organisasi ingin berada dimasa

⁸T. Hani Handoko, *Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 1986), hal.7.

⁹Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah*,(Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2012), hal 195.

depan dan bagaimana mencapainya. Adalah fungsi untuk merencanakan tujuan yang ingin dicapai organisasi.

Perencanaan sesungguhnya merupakan sunnatullah. Segala sesuatu telah direncanakan, tidak ada sesuatupun yang tidak direncanakan. Bahkan usia manusia juga direncanakan. Jika Allah saja telah menyusun perencanaan dalam segala sesuatu, maka kitapun harus menyusun perencanaan yang matang dalam melakukan pekerjaan.

Dalam perencanaan, Hydro Garden Banjarbaru sebenarnya sudah memiliki perencanaan yang matang akan tetapi tehalang oleh beberapa faktor seperti:

- 1) Ketersediaan Benih

Kekosongan stok benih di distributor sering kali menjadi suatu permasalahan pada fungsi perencanaan dikarenakan benih yang digunakan tidak dijual dipasaran sehingga jika benih di distributor kehabisan stok maka berpengaruh terhadap waktu tanam yang bergeser karena harus menunggu stok pada distributor tersedia kembali. Dalam permasalahan ini fungsi perencanaan akan ikut terganggu karena mengakibatkan sayuran yang diminta konsumen menjadi tidak tersedia.

- 2) Gagal Panen

Kegagalan pada saat panen juga menjadi permasalahan pada fungsi perencanaan karena seperti halnya yang telah penulis sebutkan di point sebelumnya yaitu mengakibatkan sayuran yang diminta oleh konsumen menjadi tidak tersedia.

3) Mitra bisnis tidak menanam sayuran yang dibutuhkan

Mitra bisnis merupakan pemasok sayuran segar untuk memenuhi ketersediaan sayuran di Hydro Garden Banjarbaru, akan tetapi untuk jenis sayuran yang mereka tanam tidak ada perjanjian sebelumnya harus menanam sayuran seperti yang diminta oleh konsumen Hydro Garden Banjarbaru.

Hal yang telah penulis sebutkan di ataslah yang menjadi faktor terhambatnya fungsi perencanaan pada bisnis pengelolaan sayuran segar milik Hydro Garden Banjarbaru. Sehingga hal tersebut masih belum sesuai dengan tujuan dari fungsi perencanaan yang menentukan secara jelas pemilihan pola pengarah untuk para pengambil keputusan sehingga terdapat koordinasi demikian banyak keputusan-keputusan dalam suatu kurun waktu tertentu dan mengarah kepada tujuan-tujuan yang telah ditentukan.¹⁰

¹⁰Joseph L Massie, *Dasar-dasar Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010) hal. 6

b. Fungsi Organisasi

Organisasi dalam pandangan Islam lebih menekankan pada bagaimana sebuah pekerjaan dilakukan secara rapi. Organisasi lebih menekankan pengaturan mekanisme kerja.¹¹

Pengorganisasian pada hakikatnya mengandung pengertian sebagai proses penetapan struktur peran, melalui penentuan aktivitas-aktivitas yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi dan bagian-bagiannya. Pengelompokan aktivitas, penugasan pengelompok aktivitas kepada manajer, pendelegasian wewenang untuk melaksanakannya, pengoordinasian hubungan wewenang dan informasi, baik horizontal maupun vertical dalam struktur organisasi.

Pengorganisasian adalah fungsi mengelompokkan pekerjaan. Kegiatan-kegiatan organisasi kecil untuk mencapai tujuan tentu dapat diurus oleh satu orang atau dengan bantuan beberapa orang terdekat seperti anggota keluarga atau saudara. Namun tidak demikian bagi organisasi besar yang memiliki banyak pekerjaan untuk diselesaikan. Pekerjaan-pekerjaan organisasi besar harus dikelompokkan agar lebih mudah diselesaikan, dan banyak pekerja akan dibutuhkan untuk mengisi kelompok-kelompok tersebut.¹²

¹¹Didin Hafifuddin dan Hendri Tanjung, *op.cit.*, hal. 101.

¹²Karyoto, *op.cit.*, hal. 5.

Dalam bisnis berskala besar, Hydro Garden Banjarbaru sudah menjalankan fungsi organisasi dengan cukup baik walaupun hanya dikerjakan anggota keluarga, pekerja harian lepas beserta mitra sehingga pembagian tugas telah dilakukan agar lebih fokus untuk mengerjakan pekerjaan. Akan tetapi kembali lagi kepada jumlah pekerja yang masih sangat kurang. Hal ini yang menjadi faktor penyebab tidak tercapainya tujuan yang diinginkan. Seperti yang telah penulis jelaskan sebelumnya bahwa dalam Islam menganjurkan agar pengorganisasian dilakukan dengan tujuan agar suatu pekerjaan dapat dikerjakan dan terselesaikan dengan rapi. Sehingga dalam hal ini dapat dikatakan jika Hydro Garden Banjarbaru belum melaksanakan fungsi pengorganisasian dengan benar sesuai dengan yang sudah dianjurkan dalam Islam.

c. Fungsi Pengarahan

Motivasi atau pengarahan adalah sesuatu pokok yang menjadi dorongan seseorang untuk bekerja.¹³ Pengarahan adalah fungsi untuk mempengaruhi para pekerja agar mereka bersemangat dalam bekerja atau berkegiatan, dan mampu memberikan hasil yang maksimal.

Dalam fungsi ini Hydro Garden telah menjalankannya dengan baik karena masih dikerjakan bersama dengan anggota keluarga walaupun

¹³Ishak Arep dan Hendri Tanjung, *Manajemen Motivasi*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia), hal.12.

sesekali bekerja sama dengan pekerja harian lepas dan para mitra bisnis sehingga pengarahan lebih bersifat internal.

Selain itu, fungsi pengarahan sudah berjalan dengan baik dikarenakan status pekerja harian lepas dan mitra bisnis yang tidak terikat. Bahkan dalam suatu waktu bisa saja pemilik bisnis memberikan penghargaan seperti upah yang lebih kepada pekerja harian lepas atau tawaran kerjasama yang lebih besar kepada mitra bisnis.

Kesuksesan Hydro Garden pada fungsi inilah yang membuat kualitas sayuran yang mereka jual juga lebih terjaga karena pengarahan dan penghargaan kepada pekerja harian lepas dan mitra bisnis sudah berjalan dengan baik sehingga mereka dapat bekerja dan menjalin kerjasama dengan sepenuh hati dan bersemangat.

d. Fungsi Pengawasan

Pengawasan adalah fungsi untuk mencegah terjadinya kesalahan-kesalahan dalam dalam kegiatan. Titik tolak yang digunakan dalam membahas pengawasan sebagai salah satu fungsi organik manajemen ialah definisi yang mengatakan bahwa pengawasan merupakan “proses pengamatan dari seluruh kegiatan organisasi guna lebih menjamin bahwa semua pekerjaan yang sedang dilakukan sesuai rencana yang telah ditentukan sebelumnya”.¹⁴

¹⁴Sondang P. Siagian, *op. cit.*, hal 169.

Dalam fungsi ini Hydro Garden Banjarbaru juga telah berjalan dengan maksimal. Seperti landasan koreksi terhadap suatu kesalahan dalam Islam yaitu *Tawa Shaubil Marhamah* yaitu saling menasehati atas dasar kasih sayang yang bertujuan untuk melakukan pengawasan agar kualitas hidup terus meningkat. Seperti itulah yang telah diterapkan Hydro Garden Banjarbaru kepada anggota keluarga yang ikut berpartisipasi mengelola bisnis, pekerja harian lepas dan mitra bisnis dalam bentuk kerjasama sehingga kualitas sayuran pun ikut menjadi maksimal karena sifat pengawasan yang berasaskan kasih sayang sesuai pandangan Islam.

2. Analisis Kendala Manajemen Bisnis Sayuran Segar Hydroponik di Hydro Garden Banjarbaru.

Dalam analisis SWOT, analisis dilakukan pertama-tama dengan memisahkan antara faktor eksternal yang meliputi peluang serta ancaman dan internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan. Selanjutnya melakukan analisis dengan memisahkan antara faktor eksternal dan internal untuk dapat melihat hasil dari analisis dan pengambilan keputusan yang tepat.

Dari data kendala yang telah penulis paparkan di atas maka faktor eksternal dan internal dalam bisnis sayuran segar hydroponik milik Hydro Garden Banjarbaru adalah sebagai berikut:

a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal dalam hal ini mempengaruhi terbentuknya peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang mempengaruhi bisnis hidroponik milik Hydro Garden Banjarbaru.

Berbagai bentuk dari peluang tersebut antara lain:

1) Peluang pasar

Peluang pasar dalam bisnis hidroponik ini cenderung ke arah pasar modern karena kebanyakan peminatnya merupakan kalangan menengah ke atas akan tetapi tidak menutup kemungkinan untuk merambah ke pasar tradisional jika memungkinkan.

Kedepannya Hydro Garden Banjarbaru juga telah merencanakan untuk membuat suatu pasar modern sendiri dimana konsumen dapat mengunjungi pasar tidak hanya untuk berbelanja, akan tetapi ada nilai edukasi dan wisata. Pemilik merencanakan untuk membuat sebuah kebun hidroponik yang mana pengunjung dapat membeli hasil budidaya, belajar berhidroponik, melihat hasil olahannya, merasakan sensasi panen atau memetik langsung sayuran segar, dan menghadirkan tempat yang menjadi salah satu referensi wisata sekaligus edukasi bagi masyarakat khususnya di Kota Banjarbaru.

2) Target Konsumen

Target konsumen merupakan kalangan menengah ke atas yang bersedia membeli dengan harga yang lebih tinggi demi kualitas dan memperhatikan dari sisi kesehatan.

3) Teknologi Dalam Pemasaran

Kemudahan memasarkan suatu produk melalui sosial media dan diiringi dengan kemajuan teknologi sekarang yang dapat mencakup konsumen secara lebih luas.

Selain peluang, sudah pasti terdapat ancaman yaitu:

1) Persaingan Ketat

Karena merupakan bisnis yang lumayan menjanjikan dipastikan banyak sekali terjadi persaingan antar kompetitor dengan bisnis yang sama.

2) Mitra Bisnis

Mitra bisnis lepas dapat kapan saja memutuskan kerjasama atau berhenti bermitra karena tidak ada aturan atau perjanjian yang mengikat antara pihak Hydro Garden Banjarbaru dengan para mitra bisnis lepas.

b. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang mempengaruhi tingkat kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*). Berikut faktor kekuatan yang terdapat dalam bisnis Hydroponik milik Hydro Garden Banjarbaru:

1) Kualitas Sayuran

Dalam hal ini pemilik bisnis menginginkan kehadiran bisnisnya dapat menjadi sarana bagi masyarakat untuk dapat menikmati dan mengkonsumsi sayuran yang terjamin kesehatannya karena dirawat secara khusus dan tanpa menggunakan pestisida yang banyak digunakan dalam pertanian konvensional dan bahaya jika dikonsumsi.

2) Dikerjakan oleh para anggota keluarga.

Karena dilakukan sendiri bersama anggota keluarga, bisnis ini menciptakan hubungan antar keluarga menjadi sangat erat sehingga jikalau terjadi suatu permasalahan akan mudah dan cepat untuk diatasi.

3) Mitra bisnis binaan

Menjadi mitra bisnis binaan Hydro Garden Banjarbaru sangatlah menguntungkan karena hasil panen dijanjikan untuk dibeli kembali jika pihak mitra belum dapat menjualnya sendiri.

Selain kekuatan, tentu terdapat kelemahan yang meliputi:

1) Jumlah tenaga kerja

Kurangnya jumlah tenaga kerja di bisnis ini merupakan penghalang utama, karena terkadang tidak semua anggota keluarga dapat meluangkan waktu untuk terus menerus bergelut untuk bisnis ini. Dan Hydro Garden Banjarbaru belum memiliki karyawan tetap

selama ini hanya pekerja harian lepas yang bersifat tidak terikat dan mitra bisnis baik binaan maupun lepas.

2) Manajemen

Sistem manajemen masih dilakukan dalam lingkup kecil sehingga banyak tujuan yang belum tercapai dengan maksimal.

3) Perjanjian antar mitra bisnis

Belum adanya perjanjian antara pihak Hydro Garden Banjarbaru dengan mitra bisnis binaan maupun lepas untuk menanam jenis sayuran yang sesuai dengan permintaan pasar.

Dari seluruh faktor eksternal dan internal yang telah dipaparkan, maka tabel perhitungan SWOT adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Tabel Analisis Swot Faktor Eksternal dan Internal

Faktor Eksternal	Faktor Internal
Peluang (<i>opportunities</i>)	Kekuatan (<i>strength</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Teknologi dalam Pemasaran yang sangat memudahkan pemasaran produk milik Hydro Garden Banjarbaru 2. Peluang pasar Hydro Garden Banjarbaru adalah pasar modern 3. Target Konsumen Hydro Garden Banjarbaru adalah kalangan menengah ke atas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas Sayuran di Hydro Garden Banjarbaru yang terjamin kesehatannya 2. Manajemen Hydro Garden Banjarbaru masih dalam lingkup kecil sehingga mudah dalam mengatasi permasalahan 3. Mitra bisnis binaan yang dibeli kembali hasil tanamnya oleh Hydro Garden Banjarbaru
Ancaman (<i>threats</i>)	Kelemahan (<i>weakness</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan Ketat antar kompetitor bisnis Hydroponik 2. Mitra Bisnis yang dapat sewaktu-waktu menghentikan kemitraannya dengan Hydro 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah tenaga kerja yang sangat minim di Hydro Garden Banjarbaru 2. Tidak ada perjanjian antar mitra bisnis dengan pihak Hydro Garden Banjarbaru untuk menanam

Garden Banjarbaru	tanaman sesuai permintaan pasar 3. Manajemen di Hydro Garden Banjarbaru yang masih dilakukan bersama anggota keluarga.
-------------------	---

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel tersebut dapat dilihat jika pemilik bisnis Hydro Garden Banjarbaru dapat memaksimalkan bisnis nya dengan memaksimalkan seluruh peluang dan kekuatan seperti dalam hal teknologi dalam pemasaran, peluang pasar, target konsumen, kualitas sayuran, mitra bisnis binaan dan masih dikerjakan bersama anggota keluarga dan meminimalisir ancaman serta kelemahan yang terjadi seperti kompetitor, pemutusan kerjasama oleh mitra, dan menambah jumlah tenaga kerja dalam faktor eksternal maupun internal yang ada dalam bisnisnya.

c. Analisis SWOT

1) Analisis SWOT Faktor Eksternal

Tabel 4.2 Tabel Analisis SWOT Faktor Peluang Eksternal

Uraian	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>opportunities</i>)			
1. Teknologi dalam Pemasaran yang sangat memudahkan pemasaran produk milik Hydro Garden Banjarbaru	0,75	4	3
2. Peluang pasar Hydro Garden Banjarbaru adalah pasar modern	0,75	3	2,25
3. Target Konsumen Hydro Garden Banjarbaru adalah kalangan menengah ke atas	0,50	3	1,5
Jumlah	2	12	6,75

Sumber: Data diolah 2018

Dalam tabel di atas dijelaskan bahwa faktor peluang eksternal yang pertama adalah mengenai teknologi dalam pemasaran produk milik Hydro Garden Banjarbaru yang berbobot 0,75 yang berarti penting dan rating 4 yang berarti baik yang dapat diartikan bahwa teknologi dalam pemasaran produk milik Hydro Garden Banjarbaru bersifat penting dan baik sebagai peluang dalam bisnisnya. Selanjutnya peluang pasar diberikan bobot 0,75 dan rating 3 yang artinya standar menjadikan aspek peluang pasar merupakan aspek yang penting akan tetapi hanya kepada kalangan menengah keatas. Selanjutnya target konsumen diberikan bobot 0,50 dan rating 3 yang artinya memiliki kepentingan dan kebaikan yang berada di ambang standar.

Tabel 4.3 Tabel Analisis SWOT Faktor Ancaman Eksternal

Uraian	Bobot	Rating	Skor
Ancaman (<i>threats</i>)			
1. Persaingan Ketat antar kompetitor bisnis Hydroponik	0,75	2	1,5
2. Mitra Bisnis yang dapat sewaktu-waktu menghentikan kemitraannya dengan Hydro Garden Banjarbaru	0,75	1	0,75
Jumlah	1,5	3	2,25
Jumlah O+T	3	6	4,5

Sumber: Data diolah 2018

2) Analisis SWOT Faktor Internal

Tabel 4.4 Tabel Analisis Swot Faktor Kekuatan Internal

Uraian	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>strength</i>)			
1. Kualitas Sayuran di Hydro Garden Banjarbaru yang terjamin kesehatannya	0,75	4	3
2. Manajemen Hydro Garden Banjarbaru masih dalam lingkup kecil sehingga mudah dalam mengatasi permasalahan	0,50	3	1,5
3. Mitra bisnis binaan yang dibeli kembali hasil tanamnya oleh Hydro Garden Banjarbaru	0,25	4	1
Jumlah	1,5	11	5,5

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa kualitas sayuran berbobot 0,75 yang artinya penting dan rating 4 yang artinya baik sehingga kualitas sayuran di Hydro Garden menjadi suatu kekuatan dalam faktor internal. Selanjutnya manajemen yang masih dalam lingkup kecil dengan bobot 0,50 yang artinya sedang dan rating 3 yang artinya juga sedang. Selanjutnya pembelian kembali hasil tanaman mitra bisnis binaan berbobot 0,25 yang artinya tidak penting dengan rating 4 yang berarti baik.

Tabel 4.5 Tabel Analisis Swot Faktor Kelemahan Internal

Uraian	Bobot	Rating	Skor
Kelemahan (<i>weakness</i>)			
1. Jumlah tenaga kerja yang sangat minim di Hydro Garden Banjarbaru	0,75	1	0,75

Uraian	Bobot	Rating	Skor
Kelemahan (weakness)			
2. Tidak ada perjanjian antar mitra bisnis dengan pihak Hydro Garden Banjarbaru untuk menanam tanaman sesuai permintaan pasar	0,10	2	0,20
3. Manajemen di Hydro Garden Banjarbaru yang masih dilakukan bersama anggota keluarga.	1,0	1	1
Jumlah	2	4	1,95
Jumlah S+W	3,5	15	7,45

Sumber: Data diolah 2018

Berdasarkan hasil evaluasi eksternal dengan total skor 9 dan evaluasi internal dengan total skor 7,45, maka dihasilkan matriks eksternal dan internal bisnis hidroponik Hydro Garden Banjarbaru sebagai berikut:

Tabel 4.6 Tabel Matriks Eksternal Internal Hydro Garden Banjarbaru

Total Skor Evaluasi Faktor Eksternal	Total Skor Evaluasi Faktor Internal		
	Kuat 6,7-10	Sedang 3,4-6,6	Lemah 1,0-3,3
Tinggi 6,7-10	I	II	III
Sedang 3,4-6,6	IV	V	VI
Rendah 1,0-3,3	VII	VIII	IX

Sumber: Data diolah 2018

Tabel Matriks Internal dan Eksternal menunjukkan bahwa bisnis hidroponik milik Hydro Garden Banjarbaru sama-sama berada pada sel I yang artinya berada di level Tinggi untuk evaluasi eksternal dan Kuat

pada evaluasi internal. Rentang nilai pada total skor telah penulis sesuaikan dengan hasil wawancara yang dilakukan.

Selanjutnya untuk membuat hasil analisis menjadi lebih baik, maka melanjutkan format analisis dengan menentukan keputusan strategis dengan pendekatan matriks SWOT. Keputusan ini dilakukan agar dapat memberikan pengarahannya keputusan yang akan dilakukan tersebut diharapkan mampu memberi pengaruh secara jangka panjang.

Tabel 4.7 Tabel Analisa Dan Pengambilan Keputusan Strategi Dengan Pendekatan Matrik SWOT

	Kekuatan (<i>strength</i>)	Kelemahan (<i>weakness</i>)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas Sayuran di Hydro Garden Banjarbaru yang terjamin kesehatannya 2. Manajemen Hydro Garden Banjarbaru masih dalam lingkup kecil sehingga mudah dalam mengatasi permasalahan 3. Mitra bisnis binaan yang dibeli kembali hasil tanamnya oleh Hydro Garden Banjarbaru 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah tenaga kerja yang sangat minim di Hydro Garden Banjarbaru 2. Tidak ada perjanjian antar mitra bisnis dengan pihak Hydro Garden Banjarbaru untuk menanam tanaman sesuai permintaan pasar 3. Manajemen di Hydro Garden Banjarbaru yang masih dilakukan bersama anggota keluarga.

Peluang (Opportunities)	Kekuatan dan Ancaman (Strenght + Threats)	Kelamahan dan Ancaman (Weakness + Threats)
1. Teknologi dalam Pemasaran yang sangat memudahkan pemasaran produk milik Hydro Garden Banjarbaru 2. Peluang pasar Hydro Garden Banjarbaru adalah pasar modern	Pemilik Bisnis harus jeli untuk melihat pergerakan kompetitor untuk bersaing secara sehat guna mempertahankan pasar yang sudah ada.	Pemilik bisnis memperbaiki manajemen yang ada dengan menambah jumlah pekerja dan organisasi yang ada di dalamnya agar dapat bersaing dengan para kompetitor dalam mencapai target pasar yang maksimal.
3. Target Konsumen Hydro Garden Banjarbaru adalah kalangan menengah ke atas.	Kekuatan dan Peluang (Strenght + Opportunities)	Kelemahan dan Peluang (Weakness+Opportunities)
Ancaman (Threats)	Pemilik bisnis harus selalu menjaga hubungan baik dan sesekali memberikan reward kepada mitra bisnis agar tetap terjalin hubungan yang baik dan mereka tidak jera untuk menjalin kerjasama	Pemilik bisnis harus selalu berhubungan dengan mitra dalam hal penanaman jenis sayuran agar pelanggan tidak hilang karena tidak tersedianya persediaan sayuran yang di inginkan.
1. Persaingan Ketat antar kompetitor bisnis Hydroponik 2. Mitra Bisnis yang dapat sewaktu-waktu menghentikan kemitraannya dengan Hydro Garden Banjarbaru		

Sumber: Data diolah 2018

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa keputusan strategi yang telah dijabarkan melalui pendekatan Matrik SWOT adalah:

a) Strategi Kekuatan dan Peluang

Pemilik bisnis harus selalu menjaga hubungan baik dan sesekali memberikan reward kepada mitra bisnis agar tetap terjalin hubungan yang baik dan mereka tidak jera untuk menjalin kerjasama.

b) Strategi Kekuatan dan Ancaman

Pemilik Bisnis harus jeli untuk melihat pergerakan kompetitor untuk bersaing secara sehat guna mempertahankan pasar yang sudah ada.

c) Strategi Kelemahan dan Peluang

Pemilik bisnis harus selalu berhubungan dengan mitra dalam hal penanaman jenis sayuran agar pelanggan tidak hilang karena tidak tersedianya persediaan sayuran yang diinginkan.

d) Strategi Kelemahan dan Ancaman

Pemilik bisnis memperbaiki manajemen yang ada dengan menambah jumlah pekerja dan organisasi yang ada di dalamnya agar dapat bersaing dengan para kompetitor dalam mencapai target pasar yang maksimal.