

SKRIPSI

**ANALISIS RANTAI PASOKAN DAN STRATEGI PEMASARAN
SAYURAN HIDROPONIK DI KOTA JAMBI
(STUDI KASUS: TERAS HIDRONIK)**

***SUPPLY CHAIN ANALYSIS AND MARKETING STRATEGY OF
HYDROPONIC VEGETABLES IN JAMBI CITY
(CASE STUDY: TERAS HIDROPONIK)***



**Scilia Romatua Marianita.S
05011282025092**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2024**

SUMMARY

SCICILIA ROMATUA MARIANITA.S. Supply Chain Analysis and Marketing Strategy of Hydroponic Vegetables at Jambi City (Case Study: Teras Hidroponik) (Supervised by **LIFIANTHI**).

Hydroponic vegetable production in Jambi City is still limited, because there are few active agribusiness actors, even though the demand and market opportunities are quite high. The objectives of this study are: (1) to describe the flow of product supply chain management of Teras Hidroponik Jambi from upstream to downstream, (2) to analyze the income of hydroponic vegetable business in Teras Hidroponik Jambi, (3) to analyze the marketing strategy of hydroponic vegetables in Teras Hidroponik Jambi. This research was conducted at Teras Hidroponik Jambi from October 2023 to November 2023. The research method used in this research is the case study method. The sampling method used in this research is purposive sampling and accidental sampling method. Data was collected through interviews with the help of questionnaires and field observations. The business production data used is data from January 2022 to December 2022. Data processing uses descriptive methods, farming analysis, and SWOT analysis. The results showed that supply chain management of product flow was well implemented from upstream to downstream. The monthly income of Teras Hidroponik Jambi reached Rp 4,130,438 or Rp 49,575,250 in a year with an R/C ratio of 1.7, which means it is profitable. The position of Teras Hidroponik Jambi on the SWOT diagram is included in quadrant I, namely the SO (Strengths-Opportunities) strategy, where this strategy is carried out by maintaining market potential, improving product quality, and developing products.

Keywords: hydroponics, marketing strategy, supply chain, SWOT analysis

RINGKASAN

SCICILIA ROMATUA MARIANITA.S. Analisis Rantai Pasokan Dan Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Di Kota Jambi (Studi Kasus: Teras Hidroponik) (Dibimbing oleh **LIFIANTHI**).

Produksi sayuran hidroponik di Kota Jambi hingga saat ini masih terbatas, karena pelaku agribisnis yang aktif jumlahnya sedikit, padahal permintaan dan peluang pasar cukup tinggi. Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) mendeskripsikan arus aliran produk manajemen rantai pasokan Teras Hidroponik Jambi mulai dari hulu hingga hilir, (2) menganalisis pendapatan usaha sayuran hidroponik di Teras Hidroponik Jambi, (3) menganalisis strategi pemasaran sayuran hidroponik di Teras Hidroponik Jambi. Penelitian ini dilakukan di Teras Hidroponik Jambi pada bulan Oktober 2023 sampai dengan November 2023. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian kali ini adalah metode studi kasus. Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *purposive sampling* dan *accidental sampling*. Pengumpulan data dilakukan melalui metode wawancara dengan bantuan kuisisioner dan observasi lapangan. Data produksi usaha yang digunakan adalah data bulan Januari 2022 hingga Desember 2022. Pengolahan data menggunakan metode deskriptif, analisis usahatani, dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan manajemen rantai pasokan terhadap aliran produk diterapkan dengan baik mulai dari hulu hingga hilir. Pendapatan Teras Hidroponik Jambi setiap bulannya mencapai Rp4.130.438 atau Rp49.575.250 per tahun dengan nilai R/C rasio 1,7 yang artinya menguntungkan. Posisi Teras Hidroponik Jambi pada diagram SWOT masuk dalam daerah kuadran I yaitu strategi SO (*Strengths-Opportunities*), dimana strategi ini dilakukan dengan mempertahankan potensi pasar, meningkatkan kualitas produk, dan mengembangkan produk.

Kata kunci: analisis SWOT, hidroponik, rantai pasokan, strategi pemasaran

SKRIPSI

**ANALISIS RANTAI PASOKAN DAN STRATEGI PEMASARAN
SAYURAN HIDROPONIK DI KOTA JAMBI
(STUDI KASUS: TERAS HIDROPONIK)**

**Diajukan Sebagai Syarat untuk Mendapatkan Gelar
Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya**



**Scilia Romatua Marianita.S
05011282025092**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2024**

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS RANTAI PASOKAN DAN STRATEGI PEMASARAN
SAYURAN HIDROPONIK DI KOTA JAMBI
(STUDI KASUS: TERAS HIDROPONIK)**

SKRIPSI

Sebagai Syarat untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian
pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh :
Scicilia Romatua Marianita.S
05011282025092

Indralaya, Januari 2024

Pembimbing



Dr. Ir. Lifianthi, M.Si
NIP. 196806141994012001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian Unsri



Prof. Dr. H. A. Muslim, M.Agr.
NIP. 196412291990011001

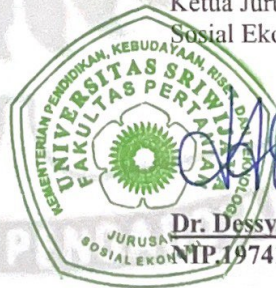


Skripsi dengan Judul “Analisis Rantai Pasokan dan Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik di Kota Jambi (Studi Kasus: Teras Hidroponik)” oleh Scicilia Romatua Marianita.S telah dipertahankan dihadapan Komisi Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada tanggal 08 Januari 2024 dan telah diperbaiki sesuai saran dan masukan tim penguji.

Komisi Penguji

- | | | |
|--|------------|--------------------------------|
| 1. Utan Sahiro Ritonga, S.P., M. Si.
NIP.198405052023211026 | Ketua | (<i>Utan Sahiro Ritonga</i>) |
| 2. Merna Ayu Sulastri, S.P., M. Si.
NIP.199708122023212024 | Sekretaris | (<i>Merna Ayu Sulastri</i>) |
| 3. Dr. Selly Oktarina, S.P., M. Si.
NIP.197810152001122001 | Penguji | (<i>Dr. Selly Oktarina</i>) |
| 4. Dr. Ir. Lifianthi, M. Si.
NIP.196806141994012001 | Pembimbing | (<i>Dr. Ir. Lifianthi</i>) |

Indralaya, Januari 2024
Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian



Dr. Dessy Adriani
Dr. Dessy Adriani, M.Si.
NIP.197412262001122001

PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Scicilia Romatua Marianita.S

NIM : 05011282025092

Judul : Analisis Rantai Pasokan dan Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik di Kota Jambi (Studi Kasus: Teras Hidroponik)

Menyatakan bahwa semua data dan informasi yang dimuat di dalam laporan ini merupakan hasil penelitian saya sendiri di bawah supervisi pembimbing, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya unsur plagiaris dalam laporan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak mendapat paksaan dari pihak manapun.



Indralaya, Januari 2024



Scicilia Romatua Marianita.S

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Scicilia Romatua Marianita.S biasa dipanggil Scicil, lahir pada tanggal 04 Desember 2002 di Kota Jambi. Penulis merupakan putri tunggal dari pasangan suami istri Bapak Fredson Samosir dan Ibu Sortauli Natalina Pasaribu.

Pada tahun 2014, penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SDS Unggul Sakti Kota Jambi. Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama yaitu di SMPS Unggul Sakti Kota Jambi dan selesai pada tahun 2017. Lalu penulis melanjutkan pendidikan di SMAN 3 Kota Jambi dan menyelesaikannya pada tahun 2020. Sekarang penulis melanjutkan pendidikan sebagai mahasiswi Universitas Sriwijaya Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis di Kampus Indralaya dan telah menjalani perkuliahan selama 6 semester.

Penulis memiliki pengalaman organisasi sebagai anggota departemen SOSMASLING Himpunan Mahasiswa Jambi (HIMAJA) pada tahun 2020-2022, anggota Dinas Minat dan Bakat Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEPERTA) pada tahun 2021-2022, dan pada tahun 2022-2023 pernah memegang amanah sebagai Kepala Biro Kesekretariatan Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEPERTA).

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi guna memenuhi syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Pertanian pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya. Adapun judul dari skripsi ini ialah “Analisis Rantai Pasokan dan Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik di Kota Jambi (Studi Kasus: Teras Hidroponik)”.

Tidak lupa juga penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis yang selalu ada dalam kondisi apapun sebagai panutan agar penulis tetap bisa melewati semuanya dengan penuh cinta kasih tanpa merasa kekurangan sedikitpun.
2. Keluarga besar penulis yang selalu mempercayakan dan menyerahkan semuanya kepada penulis.
3. Ibu Dr. Ir. Lifianthi, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan kepada penulis.
4. Ibu Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si. selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan izinnya untuk kelancaran akademik penulis.
5. Seluruh Dosen beserta jajaran staff akademik Program Studi Agribisnis dan Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya yang telah membantu penulis selama masa perkuliahan.
6. Keluarga besar Teras Hidroponik yang sudah berkenan menerima dan sangat membantu penulis untuk melakukan penelitian.
7. Yang Depan-Depan Aja, karena selalu mendukung semua keputusan penulis.
8. Layo Las Vegas, karena selalu meluangkan waktunya untuk menemani penulis.
9. Sahabat SMA yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, untuk dukungannya selama ini.
10. Kos Bunda Lisa untuk bantuannya di saat kita bersama.
11. Kamar 6B, yang memberikan semangat dan meyakinkan penulis.
12. Cewek PALI, yang mau direpotkan dalam segala hal.
13. Teman-teman Agribisnis Angkatan 2020, tekhusus satu Pembimbing Akademik dan kelas B Indralaya yang telah berjuang sampai di titik ini.

14. Diri penulis sendiri, karena sudah mau kuat untuk tetap bertahan dan berjuang agar yang diharapkan kepada penulis tercapai sesuai impian penulis serta tidak mengecewakan pihak manapun.

Kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan untuk memperbaiki penulisan pada skripsi ini, karena penulis menyadari dalam penyusunannya masih banyak terdapat kekurangan. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Indralaya, Januari 2024

Scicilia Romatua Marianita.S

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan dan Kegunaan.....	5
BAB 2. KERANGKA PEMIKIRAN.....	6
2.1. Tinjauan Pustaka.....	6
2.1.1. Konsep Hidroponik.....	6
2.1.2. Konsep Rantai Pasok.....	8
2.1.3. Konsep Manajemen Rantai Pasokan.....	9
2.1.4. Konsep Aliran Produk Rantai Pasokan.....	9
2.1.5. Konsep Biaya Produksi.....	11
2.1.6. Konsep Penerimaan.....	12
2.1.7. Konsep Pendapatan.....	12
2.1.8. Konsep Strategi Pemasaran.....	13
2.1.9. Analisis SWOT.....	14
2.2. Model Pendekatan.....	15
2.3. Hipotesis.....	16
2.4. Batasan Operasional.....	16
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	19
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	19
3.2. Metode Penelitian.....	19
3.3. Metode Penarikan Contoh.....	19
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	20
3.5. Metode Pengolahan Data.....	21
3.5.1. Tahap Masukan (<i>Input Stage</i>).....	22

	Halaman
3.5.2. Tahap Penentuan Kuadran	24
3.5.3. Tahap Matriks SWOT	25
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1. Keadaan Umum Daerah Penelitian.....	27
4.1.1. Lokasi dan Batas Wilayah Administrasi Kota Jambi.....	27
4.1.2. Keadaan Penduduk Kota Jambi	28
4.1.3. Keadaan Geografis dan Topograid Kota Jambi	29
4.1.4. Kondisi Iklim dan Cuaca Kota Jambi.....	29
4.2. Kondisi Umum Usaha	29
4.2.1. Sejarah	29
4.2.2. Visi, Misi, dan Tujuan.....	31
4.2.3. Lokasi	31
4.2.4. Struktur Organisasi	32
4.2.5. Sarana dan Prasarana	32
4.3. Sistem Hidroponik.....	33
4.3.1. NFT (<i>Nutirent Film Technique</i>)	33
4.3.2. DFT (<i>Deep Flow Technique</i>)	33
4.4. Aliran Produk Manajemen Rantai Pasokan	34
4.4.1. Pemasok.....	35
4.4.2. Produksi	36
4.4.3. Pemasaran.....	40
4.4.4. Konsumen Akhir.....	42
4.5. Kendala Internal dan Eksternal	42
4.5.1. Kendala Internal.....	42
4.5.2. Kendala Eksternal.....	43
4.6. Analisis Pendapatan Usaha Sayuran Hidroponik.....	44
4.6.1. Biaya Tetap	45
4.6.2. Biaya Variabel.....	46
4.6.3. Biaya Produksi.....	46
4.6.4. Penerimaan	47
4.6.5. Pendapatan dan Tingkat Keuntungan (<i>R/C Ratio</i>)	48

	Halaman
4.7. Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik	49
4.7.1. Strategi Produk	49
4.7.2. Strategi Harga	50
4.7.3. Strategi Promosi	51
4.7.4. Strategi Tempat	51
4.7.5. Strategi Partisipan.....	53
4.7.6. Strategi Proses	53
4.7.7. Strategi Lingkungan	53
4.8. Analisis SWOT	53
4.8.1. Faktor Internal	54
4.8.2. Faktor Eksternal.....	56
4.8.3. Analisis Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE).....	58
4.8.4. Analisis Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE).....	59
4.8.5. Hasil Analisis Diagram SWOT.....	60
4.8.6. Hasil Analisis Matriks SWOT	62
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	66
5.1. Kesimpulan.....	66
5.2. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	68
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1. Jumlah Responden.....	20
Tabel 3.2. Matrik IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>).....	23
Tabel 3.3. Matrik EFE (<i>External Factor Evaluation</i>).....	24
Tabel 3.4 Matriks SWOT	25
Tabel 4.1. Luas Daerah, Jumlah Penduduk dan Kepadatan Penduduk	27
Tabel 4.2. Jumlah Penduduk Kota Jambi.....	28
Tabel 4.3. Rata-Rata Pasokan Tambahan per Bulan	36
Tabel 4.4. Rata-Rata Pembelian Produksi per Bulan	40
Tabel 4.5. Presentase Penjualan	41
Tabel 4.6. Biaya Tetap Usaha Sayuran Hidroponik	45
Tabel 4.7. Biaya Variabel	46
Tabel 4.8. Jumlah Biaya Produksi Usaha Sayuran Hidroponik	47
Tabel 4.9. Besar Penerimaan Usaha Sayuran Hidroponik	47
Tabel 4.10. Pendapatan dan Tingkat Keuntungan (R/C Ratio) Usaha	48
Tabel 4.11. Rincian Harga Sayuran Hidroponik	50
Tabel 4.12. Hasil Analisis Matriks IFE	58
Tabel 4.13. Hasil Analisis Matriks EFE	59
Tabel 4.14. Nilai Titik Koordinat X Diagram SWOT	60
Tabel 4.15. Nilai Titik Koordinat Y Diagram SWOT	61
Tabel 4.16. Hasil Analisis Matriks SWOT.....	63

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Sistem Hidroponik (NFT)	7
Gambar 2.2. Sistem Hidroponik (DFT)	8
Gambar 2.3. Model Pendekatan Secara Diagramatik	15
Gambar 4.1. Spanduk di Depan Pagar Lokasi Usaha	31
Gambar 4.2. Struktur Organisasi.....	31
Gambar 4.3. Instalasi Sistem Hidroponik NFT.....	32
Gambar 4.4. Instalasi Sistem Hidroponik DFT.....	33
Gambar 4.5. Bagan Aliran Produk	34
Gambar 4.6. Rekan Kerja.....	35
Gambar 4.7. Bibit pada Meja Peremajaan	38
Gambar 4.8. Kemasan Produk	50
Gambar 4.9. Alur Distribusi Langsung	52
Gambar 4.10. Alur Distribusi Tidak Langsung	52
Gambar 4.11. Hasil Analisis Diagram SWOT	62

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Peta Administrasi Kota Jambi.....	72
Lampiran 2. Biaya Tetap sebelum Penyusutan	73
Lampiran 3. Biaya Tetap setelah Penyusutan.....	74
Lampiran 4. Produksi Sayuran Hidroponik per Bulan pada Tahun 2022 ...	75
Lampiran 5. Pembobotan Faktor Internal oleh Responden.....	76
Lampiran 6. Pembobotan Faktor Eksternal oleh Responden.....	77
Lampiran 7. Dokumentasi.....	78

ANALISIS RANTAI PASOKAN DAN STRATEGI PEMASARAN
SAYURAN HIDROPONIK DI KOTA JAMBI
(STUDI KASUS: TERAS HIDROPONIK)

*SUPPLY CHAIN ANALYSIS AND MARKETING STRATEGY OF HYDROPONIC
VEGETABLES AT JAMBI CITY
(CASE STUDY: TERAS HIDROPONIK)*

Scicilia Romatua Marianita.S¹ Lifianthi²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya, Jalan Palembang-Indralaya
Km.32, Indralaya Ogan Ilir, 30662

Abstract

Hydroponic vegetable production in Jambi City is still limited, because there are few active agribusiness actors. The objectives of this study are: (1) to describe the flow of product supply chain management of Teras Hidroponik Jambi from upstream to downstream, (2) to analyze the income of hydroponic vegetable business in Teras Hidroponik Jambi, (3) to analyze the marketing strategy of hydroponic vegetables in Teras Hidroponik Jambi. This research was conducted at Teras Hidroponik Jambi from October 2023 to November 2023. The research method used in this research is the case study method. The sampling method used in this research is purposive sampling and accidental sampling method. The collection was carried out through the interview method with the help of questionnaires and field observations. The business production data used is data from January 2022 to December 2022. Data processing uses descriptive methods, farming analysis, and SWOT analysis. The results showed that supply chain management of product flow was well implemented from upstream to downstream. The monthly income of Teras Hidroponik Jambi reached Rp 4,130,438 or Rp 49,575,250 per year with an R/C ratio of 1.7, which means it is profitable. The position of Teras Hidroponik Jambi on the SWOT diagram is included in quadrant I, namely the SO (Strengths-Opportunities) strategy.

Keywords: hydroponics, marketing strategy, supply chain, SWOT analysis

¹Mahasiswa

²Dosen Pembimbing

Pembimbing,

Dr. Ir. Lifianthi, M.Si.
NIP.196806141994012001

Indralaya, Januari 2024
Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian

Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.
NIP.197412262001122001

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Agribisnis merupakan serangkaian kegiatan yang terkait dalam upaya peningkatan nilai tambah kekayaan sumber daya alam hayati. Indonesia merupakan salah satu negara agraris yang memiliki potensi besar di sektor pertanian. Potensi Indonesia dalam sektor pertanian ini dapat dikembangkan dan menjadi salah satu sektor yang dapat berkontribusi penting terhadap negara. Salah satu komoditas pertanian yang berpotensi untuk dikembangkan yaitu tanaman hortikultura (Kurniatiningsih *et al.*, 2022).

Sayuran adalah salah satu tanaman hortikultura yang mengandung serat, vitamin, dan mineral, serta memiliki peran penting untuk kebutuhan nutrisi bagi setiap manusia. Sayuran atau bahan pangan yang berasal dari tumbuhan ini umumnya memiliki kadar air yang tinggi dan dapat dikonsumsi dalam keadaan segar maupun setelah diolah. Kesadaran masyarakat akan pentingnya mengonsumsi sayuran mendorong petani untuk meningkatkan produksi sayuran, dengan demikian keuntungan dapat diperoleh petani sebagai produsen utama (Amar *et al.*, 2023).

Iklim tropis dan kondisi alam yang dimiliki Indonesia membuat berbagai jenis sayuran dapat tumbuh subur. Dengan kondisi itulah, masyarakat Indonesia dapat mengonsumsi aneka jenis sayuran dengan mudah. Upaya pemenuhan akan sayuran segar tentunya memiliki berbagai kendala, seperti saat ini terdapat masalah kondisi iklim yang tidak stabil, kemudian tingginya alih fungsi lahan pertanian menjadi lahan non pertanian, dan tingginya tingkat kerusakan lahan pertanian yang berdampak pada produktivitas tanah serta hasil panen. Usaha yang dapat dilakukan untuk meminimalisasi dampak dari permasalahan tersebut adalah dengan memanfaatkan lahan pekarangan milik masyarakat agar dapat digunakan sebagai pendukung dalam kegiatan pertanian. Penerapan budidaya dengan sistem hidroponik bisa menjadi salah satu solusi untuk mengatasi permasalahan-permasalahan pemenuhan kebutuhan pangan melalui lahan pekarangan yang sempit dengan kondisi tanah tidak subur atau berbatu (Kusmiati *et al.*, 2022).

Berdasarkan data yang diperoleh, Kota Jambi belum mampu memenuhi kebutuhan sayuran untuk penduduk setempat. Hal tersebut disebabkan karena Kota Jambi masih kekurangan lahan untuk budidaya tanaman sayuran. Maka dari itu, pengembangan teknik budidaya hidroponik mendapat dorongan dari pemerintah kota Jambi. Dikarenakan teknik hidroponik ini digunakan karena tidak memerlukan lahan yang luas sehingga sesuai dikembangkan di wilayah Kota Jambi. Saat ini terdapat beberapa usahatani yang telah melakukan pengembangan tanaman sayuran hidroponik dengan *greenhouse*, diantaranya terletak di daerah Thehok, Kota Baru, Telanaipura, Kasang Pudak, Aur Duri, Sipin dan sekitarnya.

Hidroponik adalah teknik budidaya pada tanaman dengan menggunakan larutan nutrisi dengan memanfaatkan atau tidak media buatan seperti *coir*, *rockwool*, kerikil, pasir, *peatmoss*, *perlite*, atau *sawdust* sebagai penunjang mekanik. Selain itu, untuk mengurangi dampak keterbatasan iklim lahan sempit, keterbatasan jumlah air irigasi, kondisi tanah kritis, dan hama serta penyakit yang sulit dikendalikan juga sangat cocok bagi sistem hidroponik.

Hidroponik adalah metode bercocok tanam tanpa menggunakan media tanam tanah seperti budidaya tanaman pertanian pada umumnya. Hidroponik ini berpotensi membuka peluang usaha yang besar untuk calon pelaku agribisnis. Masih sangat banyak pekebun yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan sayuran hidroponik, karena dapat dilihat banyak pasar sayuran hidroponik yang belum tergarap. (Pamuji *et al.*, 2020).

Dalam pertanian, penggunaan hidroponik mempunyai beberapa keunggulan dan telah diterapkan secara luas dibandingkan dengan metode budidaya konvensional. Resiko bertani atau masalah yang berkaitan dengan tanah seperti serangga, bakteri, dan jamur pada metode hidroponik lebih kecil. Pemeliharaan menggunakan sistem hidroponik lebih mudah dikarenakan tidak melibatkan proses penyiangan pada saat mengolah tanah sebelum menanam tanaman. Perlu diketahui bahwa nutrisi merupakan faktor yang sangat penting dalam hal penentuan hasil serta kualitas dari tanaman hidroponik. Apabila suatu sistem budidaya hidroponik menggunakan nutrisi yang tepat, maka hasilnya akan menciptakan sayuran yang berkualitas baik. Hal ini tentu dapat mempengaruhi daya jual, permintaan, dan kepuasan konsumen.

Sayuran hidroponik memiliki peluang pasar yang cukup menjanjikan, khususnya untuk segmentasi pasar konsumen yang mengutamakan kualitas, kandungan gizi dan produk diproduksi secara higienis. Produk yang dihasilkan dari budidaya sayuran dengan sistem hidroponik apat dianggap aman pangan karena bebas dari penggunaan pestisida. Pestisida dalam hal ini sangat berbahaya bagi manusia karena senyawa kimia yang terkandung memiliki potensi menurunkan kecerdasan, mengganggu kerja saraf, menghancurkan metabolisme tubuh, menimbulkan radikal bebas, menyebabkan kanker, serta meningkatkan risiko keguguran dan pada dosis tinggi menyebabkan kematian (Karman *et al*, 2021)

Berfokus pada pasokan sayuran adalah hal yang penting karena hal ini melibatkan pemenuhan permintaan masyarakat akan sayuran, sehingga memberikan keunggulan kompetitif bagi produsen. Keunggulan kompetitif dapat dicapai dalam bisnis ini jika rantai kegiatan mulai dari penyediaan bahan baku hingga produk sampai ke konsumen akhir dikelola dengan baik. Manajemen rantai pasokan disebut sebagai manajemen rantai pasokan atau *Supply Chain Management* (SCM) (Putri dan Adriani, 2018).

Manajemen rantai pasokan adalah pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk jadi, pengintegrasian aktifitas pelayanan pengadaan bahan, serta pengiriman produk ke pelanggan. Oleh karena itu, manajemen rantai pasokan memiliki keterkaitan secara signifikan dengan sayuran yang mudah busuk atau rusak. Peningkatan risiko terkait dengan sayuran yang mudah rusak ini dapat menghasilkan limbah atau kerugian pada setiap tahapan manajemen rantai pasokan (Monoarfa *et al.*, 2020).

Dalam upaya mencapai tujuannya, setiap perusahaan juga mengarahkan seluruh kegiatan usaha untuk menghasilkan produk yang mampu memberikan kepuasan konsumen, agar kedepannya usaha tersebut mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Oleh karena itu, keberhasilan suatu bisnis sangat bergantung pada keberhasilan dalam proses pemasaran hasil produksinya. Keberhasilan ini tentu didapatkan dari strategi pemasaran yang telah diterapkan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus mengadopsi strategi pemasaran yang khusus agar dapat mencapai keunggulan dalam persaingan bisnis.

Produksi sayuran hidroponik di Kota Jambi hingga saat ini masih terbatas, karena pelaku agribisnis skala usaha lama yang aktif jumlahnya kurang dari 10. Sedangkan pelaku agribisnis dengan skala usaha baru dirintis yang aktif jumlahnya kurang dari 5, padahal permintaan dan peluang pasar cukup tinggi. Bukan hanya itu, modal yang tinggi untuk kebutuhan usaha ini juga menjadi pertimbangan bagi calon pelaku agribisnis. Sementara dukungan pemerintah akan bantuan modal untuk usaha masih belum terealisasikan. Pemerintah juga tidak sepenuhnya memberikan perhatian kepada petani sayuran hidroponik, dimana fokus pemerintah berada pada petani konvensional.

Teras Hidroponik merupakan salah satu pemasok sayuran hidroponik yang memasarkan produknya ke beberapa *outlet*, rumah makan, kafe, dan beberapa komunitas yang berlokasi di wilayah Kota Jambi. Untuk pemenuhan permintaan, Teras Hidroponik menggandeng 5 usaha hidroponik setempat yang dijadikan sebagai rekan kerja dalam memasok kebutuhan sayuran yang dibutuhkan oleh konsumen. Didukung juga dengan organisasi Bank Mantap, Teras Hidroponik terus berkembang melebarkan sayapnya memasarkan hasil produksi sayuran hidroponik.

Dari banyaknya usaha produksi sayuran hidroponik di Kota Jambi, Teras inilah usaha hidroponik yang masih tetap berdiri dan terus berkembang. Sehingga merupakan langkah yang tepat untuk melaksanakan penelitian pada usaha tersebut. Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dijelaskan, hal tersebut menarik perhatian penulis untuk menyelidiki arus aliran produk manajemen rantai pasokan mulai dari hulu hingga hilir dan menganalisis strategi pemasaran serta pendapatan usahatani sayuran hidroponik agar dapat diketahui keefektifan manajemen rantai pasokan Teras Hidroponik Jambi.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan di atas, permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana arus aliran produk manajemen rantai pasokan Teras Hidroponik Jambi mulai dari hulu hingga hilir ?
2. Berapa besar pendapatan usaha sayuran hidroponik di Teras Hidroponik Jambi ?
3. Bagaimana strategi pemasaran sayuran hidroponik di Teras Hidroponik Jambi ?

1.3. Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan arus aliran produk manajemen rantai pasokan Teras Hidroponik Jambi mulai dari hulu hingga hilir.
2. Menganalisis pendapatan usaha sayuran hidroponik di Teras Hidroponik Jambi.
3. Menganalisis strategi pemasaran sayuran hidroponik di Teras Hidroponik Jambi.

Kegunaan dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai sarana untuk mengaplikasikan teori-teori yang telah diperoleh selama proses perkuliahan, sehingga penulis dapat memperoleh pemahaman secara langsung dan lebih nyata tentang tantangan-tantangan yang dihadapi oleh suatu perusahaan.
2. Sebagai bahan kajian untuk mendukung proses pengambilan keputusan dalam pengembangan pemasaran produk.
3. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan referensi dan masukan terhadap disiplin ilmu pengetahuan, serta dapat menjadi bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amar, Grace A. J. R., dan Jeanne P. 2023. Analisis Pendapatan Usahatani Hidroponik Utama Hidrofarm Di Minahasa Utara. *Jurnal Transdisiplin Pertanian*, 19(1): 635-644.
- Analia, Devi. 2017. Struktur Rantai Pasok (*Supply Chain*), Kelembagaan Dan Klaster Industri Komoditas Cabai : Sebuah Tinjauan Literatur. *AGRIPITA*, 1(1): 21-30.
- Angipora. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Asmarantaka, R. W., Juniar A., Yanti N. M., dan Nia R. 2017. Konsep Pemasaran Agribisnis: Pendekatan Ekonomi Dan Manajemen. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 5(2): 151-172.
- Badan Pusat Statistik Kota Jambi. 2018. *Luas Daerah, Jumlah Penduduk dan Kepadatan Penduduk menurut Kecamatan di Kota Jambi Tahun 2017*. Jambi: BPS.
- Badan Pusat Statistik Kota Jambi. 2021. *Luas Wilayah Kota Jambi 2021*. Jambi: BPS.
- Chindy, D. P., Indrrie D. P., dan Jessy J. P. 2023. Analisis Manajemen Rantai Pasok Produk Beras Pada Desa Mopuya Dumoga Utara (Studi Kasus Pandemi Covid-19). *Jurnal EMBA*, 11(3): 453-465.
- Fauzi, D., dan Syahrial. 2022. Pemasaran Kubis (*Brassica oleracea var. Capitata*) Di Kecamatan Baso Kabupaten Agam. *JEPA*, 6(2): 616-624.
- Hanintyas W., H. E., dan A. Achsa. 2021. Strategi pemasaran terhadap tingkat penjualan. *KINERJA*, 18(1): 15-23.
- Heizer, J., dan Render, B. 2016. *Operation Management*. Salemba Empat, Jakarta.
- Hidayat, L., dan S. Salim. 2013. Analisis Biaya Produksi Dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 1(2): 159-168.
- Karman, N., St. Sabahannur, dan A. Azrarul A. 2021. Peningkatan Kualitas dan Kuantitas Produksi Sayur Hidroponik Menggunakan *Greenhouse*. *Resona*, 5(2): 221-228.
- Kasymir, D. A., Dwi H., dan Rio T. P. 2019. Strategi Pemasaran Pt Sayuran Siap Saji Kabupaten Bogor Jawa Barat. *JIIA*, 7(3): 306-313.
- Kotler dan Keller. 2017. *Marketing Management*. 15th Edition. Prentice Hall, Inc, New Jersey.

- Kurniatiningsih, S., Muharam, dan I P. E. Wijaya. 2022. Analisis Kelayakan Usahatani Sayuran Hidroponik (Studi Kasus pada Usahatani Sayuran Hidroponik P4S Maura Farm di Kota Bekasi). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(16): 578-584.
- Kusmiati, A., Sendy E. T., dan Diana F. 2022. Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usahatani Sayuran Hidroponik CV. Langgeng Hidroponik Kota Kediri. *Jurnal Penelitian Sains dan Teknologi Indonesia*, 1(2): 97-106.
- Leppe, E. P., dan Merlyn K. 2019. Analisis Manajemen Rantai Pasokan Industri Rumahan Tahu Di Kelurahan Bahu Manado. *Jurnal EMBA*, 7(1): 201-210.
- Linda J., Muhammad N. S. Q., Andi F. H., Haswiana B. S., dan Abdu R. 2021. Hidroponik Sebagai Sarana Pemanfaatan Lahan Kosong di Kantor Lurah Salo, WatangSawitto, Pinrang. *Jurnal Lepa-lepa Open*, 1(3): 503-510.
- Lukitaningsih, Ambar. 2014. Perkembangana Konsep Pemasaran: Implementasi dan Aplikasinya. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 14(1): 6-29.
- Monoarfa, V., M. Reza S.B., Regita D., dan Sinthia N. H. M. 2022. Analisis Penerapan Manajemen Rantai Pasokan Dalam Mendukung Persediaan Sayuran Beberapa Pedagang Sayur di Pasar Sentral Gorontalo, *JAMBURA*. 5(1): 98-101.
- Muin, Muhyina. 2017. Pengaruh Faktor Produksi Terhadap Hasil Produksi Merica Di Desa Era Baru Kecamatan Tellulimpoe Kabupaten Sinjai. *Jurnal Economix*, 5(1): 203-214.
- Oroh, G. J., Olivia S. N., dan Genita G. L. 2023. Penerapan *Marketing Mix* 7P Pada CV. Indocipta Karya Gemilang Leilem. *Jurnal EMBA*, 11(1): 465-474.
- Pamuji, R., H. Fajeri, dan A. Y. Kurniawan. 2020. Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Sayuran Hidroponik di Kota Banjarbaru (Studi Kasus pada Usahatani Sayuran Hidroponik Casual Farmer). *Jurnal Frontier Agribisnis*, 1(4): 75-83.
- Probowati, B. D., Adi D. G., M. Maksum, dan Dyah I. 2021. Analisis Struktur Jaringan Dan Proses Bisnis Dalam Rantai Pasok Sayuran Lahan Pasir Pantai. *Agrointek*, 15(1): 48-60.
- Putri, R. E., dan Dwi R. A. 2018. Analisis Manajemen Rantai Pasokan Sayuran Studi Kasus Supplier Sayuran Cv. Lestari Kota Malang. *JEPA*, 2(4): 303-317.
- Rangkuti, F. 2017. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rini, Puspa. 2021. Analisis Pengaruh Pengakuan Pendapatan pada Perhitungan Akuntansi. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Indonesia*, 2(1): 62-71.
- Roidah, I. S. 2014. Pemanfaatan Lahan dengan Menggunakan Sistem Hidroponik. *Jurnal Universitas Tulungagung Bonorowo*, 1(2): 43-50.

- Sabilaa, H. R., Adrian E., dan Evy N. 2022. Analisis Manajemen Rantai Pasok Pemenuhan Pesanan Usaha pada Bogor Kardus (PT Samudera Berlian Packindo). *JUSTIN*, 1(1): 69-73.
- Salsabilla, A. N., Cherryl A. D., dan Rubby H. S. 2022. Sistem Rantai Pasok Sayuran Organik Berdaya Agri Dengan Pendekatan *Supply Chain Operation Reference* (SCOR). *ESCAF*, 1: 964-973.
- Singgih, M., K. Prabawati, dan D. Abdulloh. 2019. Bercocok Tanam Mudah Dengan Sistem Hidroponik NFT. *Jurnal Karya Pengabdian Dosen dan Mahasiswa*, 3(1): 21-24.
- Suryana. 2016. *Kewirausahaan Kiat dan Proses Maju Sukses*. Salemba Empat, Jakarta.
- Tumoka, Nova. 2013. Analisis Pendapatan Usaha Tani Tomat di Kecamatan Kawangkoan Barat Kabupaten Minahasa. *Jurnal EMBA*, 1(3): 345-354.
- Ulma, Riri Oktari. 2017. Efisiensi Penggunaan Faktor-Faktor Produksi Pada Usahatani Jagung, *Jurnal Ilmiah Ilmu Terapan Universitas Jambi*.
- Waliyanti, N. I., Jusni, dan Pipi D. 2022. Analisis Strategi Usaha Sayuran Hidroponik Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Green Top Far). *JSEP*, 18(3): 201-209.
- Wijaya, N. R., dan M. Rizal T. 2022. Manajemen Rantai Pasokan Tanaman Kangkung dengan Media Hidroponik (Studi Kasus: Kebun Hidroponik Casafarm Kecamatan Cikadut, Kabupaten Bandung), *Jurnal Agroekoteknologi dan Agribisnis*, 6(1): 1-16.
- Zakiah, P. N., dan Tuti K. 2022. Analisis Rantai Pasok Sayuran Pakcoy Dengan Sistem Budidaya Ramah Lingkungan: Studi Kasus Tani Kota, Kota Bandung, *Mimbar Agribisnis*, 8(2): 1375-1386.