

SKRIPSI

**ANALISIS SALURAN DAN EFISIENSI PEMASARAN
SAYURAN HIDROPONIK NASHIR FARM
DI PALEMBANG**

***CHANNEL ANALYSIS AND MARKETING EFFICIENCY OF
NASHIR FARM'S HYDROPONIC VEGETABLES AT
PALEMBANG***



**Fajerul Falach
05011181823030**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2023**

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS SALURAN DAN EFISIENSI PEMASARAN
SAYURAN HIDROPONIK NASHIR FARM
DI PALEMBANG**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian pada
Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh:

Fajerul Falach
05011181823030

Indralaya, Januari 2023
Pembimbing Akademik



Prof. Dr. Ir. Elisa Wildavana, M.Si.
NIP. 196104261987032007

Mengetahui,
Dekan Fakultas Pertanian



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

Skripsi dengan judul "Analisis Saluran dan Efisiensi Pemasaran Sayuran Hidroponik Nashir Farm di Palembang" oleh Fajerul Falach telah dipertahankan di hadapan Komisi Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada tanggal 19 Desember 2022 dan telah diperbaiki sesuai saran dan masukan penguji.

Komisi Penguji

1. Dini Damayanthi, S.P., M.Sc. Ketua (.....) NIP. 199607102022032014
2. Erni Purbiyanti, S.P., M.Si. Sekretaris (.....) NIP. 197802102008122001
3. Dr. Agustina Bidarti, S.P., M.Si. Penguji (.....) NIP. 197708122008122001
4. Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si. Pembimbing (.....) NIP. 196104261987032007

Indralaya, Januari 2023

Kemahasiswaan
Kerjasama
Sosial Ekonomi Pertanian

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

PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fajerul Falach

NIM : 05011181823030

Judul : Analisis Saluran dan Efisiensi Pemasaran Sayuran Hidroponik Nashir Farm di Palembang

Menyatakan bahwa semua data dan informasi yang dimuat dalam laporan magang ini merupakan hasil pengamatan saya sendiri dibawah supervisi pembimbing, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya. Apabila di kemudian hari ditemukan adanya unsur plagiasi dalam laporan magang ini, maka saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Sriwijaya.

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



Indralaya, Januari 2023



Fajerul Falach

RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir pada tanggal 9 September 2000 di Palembang, Sumatera Selatan. Penulis merupakan anak pertama dari lima bersaudara. Orang tua bernama Turmudi, Sri Swarni (ibu kandung) dan Bekti Rahayu (ibu sambung). Pekerjaan orang tua yaitu wiraswasta dan ibu rumah tangga, saya memiliki 2 adik perempuan bernama Sivana Choirunnisa dan 3 adik laki-laki bernama M. Faqih, Syihab dan M. Raffan.

Penulis bersekolah di SD Negeri 01 Bandarjaya pada usia 6 tahun. SMP Negeri 01 Air Sugihan. Setelah lulus dari SMP, penulis melanjutkan pendidikan ke Pondok Pesantren Ar-Rahman Palembang. Dan sekarang penulis sedang menempuh pendidikan di Universitas Sriwijaya, Program Studi Agribisnis angkatan 2018.

Selama menempuh pendidikan dari Sekolah Dasar hingga Perguruan Tinggi, Alhamdulillah banyak prestasi yang telah penulis dapatkan baik di bidang akademik maupun non-akademik. Saat di Sekolah Dasar pernah mendapatkan juara 3 lomba menggambar se-Kecamatan Air Sugihan. Saat SMP pernah meraih juara 3 dikelas 2 dan 3 SMP N 01 Air Sugihan dan meraih juara 1 lomba MTQ Kecamatan Air Sugihan. Saat MA penulis meraih juara 1 dikelas 2 dan 3 MA Ar-Rahman, mengikuti perlombaan Pekan Olahraga dan Seni tingkat Nasional di Banten, juara 3 pidato bahasa Inggris tingkat kota Palembang dalam rangka perkemahan santri nusantara.

Pengalaman organisasi penulis adalah mengikuti organisasi Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEPERTA), organisasi LDF BWPI dan Keluarga Mahasiswa Nahdlotul Ulama yang saat ini penulis menjadi ketua umum tingkat regional Sumatera-Malaysia. Tujuan penulis mengikuti organisasi seperti ini dikarenakan penulis ingin menggali lebih dalam potensi yang penulis miliki dalam berorganisasi sehingga potensi yang dimiliki dapat dikembangkan oleh penulis untuk mewujudkan cita-cita.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur atas segala limpahan nikmat dan rahmat dari Allah SWT., karena berkat nikmat dan rahmatnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Analisis Saluran dan Efisiensi Pemasaran Sayuran Hidroponik Nashir Farm di Palembang”.

Pada kesempatan kali ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang turut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini tanpa suatu halangan apapun. Penulis berterimakasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan nikmatnya berupa Kesehatan dalam fikiran dan kesehatan jasmani sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Orang tua saya, yaitu Bapak Turmudi, Ibu Sri Swarni dan Ibu Bakti Rahayu yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingannya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tanpa terkendala dengan hal apapun.
4. Ibu Dr. Agustina Bidarti, S.P., M.Si. selaku dosen pembimbing saya di Klinik Agribisnis dan selaku penelaah ujian skripsi saya.
5. Ibu Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si. selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan izin sehingga penelitian ini bisa dilaksanakan.
6. Seluruh dosen Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Agribisnis yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang banyak.
7. Kak Bayu, Mbak Dian dan Kak Ikhsan yang telah membantu penulis dalam bidang administrasi.
8. Aldoni, Cindy, Samsul, Azza dan Riki selaku teman saya yang telah memberikan motivasi dan bantuan serta semangat dalam pengerjaan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan untuk membantu memperbaiki dan menyempurnakan tulisan di masa yang akan datang.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih, semoga skripsi ini dapat menambah wawasan dan berguna bagi kita semua.

Indralaya, Januari 2023

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Fajerul Falach', with a horizontal line extending to the right and a small dot at the end.

Fajerul Falach

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
BAB 2 KERANGKA PEMIKIRAN	5
2.1. Tinjauan Pustaka.....	5
2.1.1. Konsepsi Hidroponik	5
2.1.2. Konsepsi Budidaya Sayuran Hidroponik.....	6
2.1.3. Konsepsi Pemasaran	6
2.1.4. Konsepsi Lembaga Pemasaran	8
2.1.5. Konsepsi Saluran Pemasaran	9
2.1.6. Konsepsi Biaya Produksi	10
2.1.7. Biaya Pemasaran.....	11
2.1.8. Konsepsi Margin Pemasaran	12
2.1.9. <i>Farmer's share</i>	13
2.1.10. Konsepsi Efisiensi Pemasaran	14
2.1.11. Konsepsi Keuntungan Pemasaran.....	15
2.2. Model Pendekatan	16
2.3. Hipotesis	17
2.4. Batasan Operasional	18
BAB 3 PELAKSANAAN PENELITIAN	20
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	20
3.2. Metode Penelitian	20
3.3. Metode Penarikan Contoh	20
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	21

3.5. Metode Pengolahan Data	21
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	24
4.1. Keadaan Umum Daerah Penelitian.....	24
4.1.1. Lokasi dan Batas Wilayah Administratif Kota Palembang	24
4.1.2. Keadaan Penduduk Kota Palembang.....	25
4.1.3. Kondisi Topografi dan Iklim Kota Palembang.....	26
4.2. Keadaan Umum Usaha	27
4.2.1. Sejarah Nashir Farm	27
4.2.2. Lokasi Penelitian	28
4.2.3. Struktur Organisasi Nashir Farm	28
4.3. Instalasi Hidroponik yang Digunakan	30
4.4. Kegiatan Produksi Sayuran Hidroponik	31
4.5. Pemasaran	36
4.5.1. Pola Pemasaran Nashir Farm.....	36
4.5.2. Pemasaran <i>Online</i>	37
4.5.3. Produsen-Konsumen.....	39
4.5.4. Saluran Pemasaran.....	40
4.5.5. Karakteristik Pedagang Pengecer	42
4.6. Biaya Produksi.....	43
4.7. Biaya Pemasaran.....	44
4.8. Efisiensi Pemasaran Sayuran Hidroponik Nashir Farm	46
4.8.1. Margin Pemasaran	46
4.8.2. <i>Farmer's Share</i>	47
4.8.3. Rasio Keuntungan Terhadap Biaya Pemasaran	48
4.8.4. Efisiensi Saluran Pemasaran.....	50
BAB 5 PENUTUP	52
5.1. Kesimpulan	52
5.2. Saran	52
DAFTAR PUSTAKA.....	54
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Nama Usaha Hidroponik di Kota Palembang.....	3
Tabel 4.1. Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kota Palembang.....	25
Tabel 4.2. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin	26
Tabel 4.3. Volume Pembelian Sayur Hidroponik Nashir Farm.....	39
Tabel 4.4. Volume Pembelian Pedagang Pengecer	41
Tabel 4.5. Karakteristik Usia Pedagang Pengecer	42
Tabel 4.6. Tingkat Pendidikan Pedagang Pengecer.....	43
Tabel 4.7. Biaya Produksi Sayur Selada Hidroponik Nashir Farm	44
Tabel 4.8. Biaya Pemasaran Pada Pedagang Pengecer.....	45
Tabel 4.9. Margin Pemasaran Selada Hidroponik Nashir Farm	46
Tabel 4.10. Nilai <i>Farmer's Share</i> pada Saluran Pemasaran Selada Hidroponik Nashir Farm	47
Tabel 4.11. Keuntungan Saluran Pemasaran Selada Hidroponik Nashir Farm.....	48
Tabel 4.12. Rasio Keuntungan Pada Saluran Pemasaran Nashir Farm	49
Tabel 4.13. Rasio Keuntungan Pemasaran Pada Produsen-Konsumen.....	50
Tabel 4.14. Rekapitulasi Margin Pemasaran, <i>Farmer's Share</i> Rasio Keuntungan Saluran Pemasaran Selada Hidroponik di Nashir Farm.....	50

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Model Pendekatan Diagramatis	16
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Nashir Farm	29
Gambar 4.2. Proses Penyemaian Selada Hidroponik Nashir Farm	31
Gambar 4.3. Proses Pindah Tanam Semaian Selada Hidroponik	32
Gambar 4.4. Pemberian Nutrisi Pada Tandan Instalasi Hidroponik.....	34
Gambar 4.5. Proses Penyulaman Selada Hidroponik	35
Gambar 4.6. Proses Panen Selada Hidroponik Nashir Farm	36
Gambar 4.7. Pola Pemasaran Sayuran Hidroponik Nashir Farm	36
Gambar 4.8. Skema Pemasaran <i>Online</i>	37
Gambar 4.9. Skema Pemasaran Produsen-Konsumen Nashir Farm.....	39
Gambar 4.10. Saluran Pemasaran Selada Hidroponik di Nashir Farm.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Peta Bukit Sangkal Kecamatan Kalidoni Palembang	58
Lampiran 2. Identitas Pedagang Pengecer	59
Lampiran 3. Rata – Rata Harga Jual dan Volume Penjualan Nashir Farm Ke Pedagang Pengecer	60
Lampiran 4. Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer	61
Lampiran 5. Rekapitulasi Margin Pemasaran dan <i>Farmer's Share</i> Saluran Pemasaran Selada Hidroponik di Nashir Farm	62
Lampiran 6. Dokumentasi Keadaan Kebun Hidroponik Nashir Farm di Bukit Sangkal	63
Lampiran 7. Keadaan Kebun di Tanjung Barangan	64
Lampiran 8. Pemanenan Sayur Selada Hidroponik	65
Lampiran 9. Pemasaran Selada Hidroponik Nashir Farm Melalui Saluran Pemasaran	66
Lampiran 10. Pemasaran <i>Online</i> Melalui <i>Facebook, Instagram dan Tokopedia</i>	68

Analisis Saluran dan Efisiensi Pemasaran Sayuran Hidroponik Nashir
Farm di Palembang

*Channel Analysis and Marketing Efficiency Of Nashir Farm's
Hydroponic Vegetables At Palembang*

Fajerul Falach¹, Elisa Wildayana²

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

Abstract

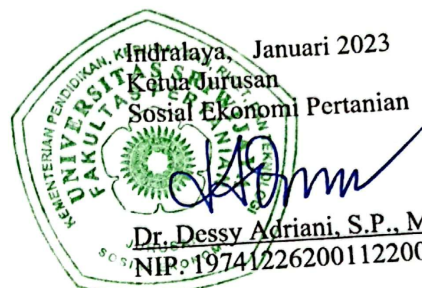
The purpose of this study was to (1) establish the existing marketing channels at Nashir Farm. (2) Analyzing the marketing efficiency of hydroponic vegetables at Nashir Farm. This research was conducted at Nashir Farm Hydroponic Farming on Jalan Sambung Rasa, Bukit Sangkal, Kalidoni District, Palembang City, South Sumatra. The choice of this location was made deliberately with the consideration that the location had been operating for 3 years and was still developing. Data collection was carried out from October to November 2022. The research method used was survey and field observation methods. The sampling method used was purposive sampling. The data processing method is descriptive analysis and contribution analysis which is presented in the data processing tabulation with Microsoft Excel. The results of this study indicate that there is one Nashir Farm marketing channel pattern. the party involved is the trader who got burned. The determining indicators of marketing efficiency at Nasir Farm are the level of margin, profit ratio and farmer's share. The margin level on the Nashir Farm marketing channel is Rp. 7,500.00 while the profit ratio for the Nashir Farm marketing channel is 15.9 and the producer-consumer profit ratio is 4.8. The market share level for traders is 81.25 and the producer-consumer level is 100. So from the calculation of marketing efficiency at Nashir Farm it is stated that marketing is efficient.

Keywords: hydroponic lettuce, marketing channel efficiency, Nashir Farm.

Pembimbing,



Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si.
NIP.196104261987032007



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang potensial untuk dikembangkan. Salah satu produk pertanian yang berkembang adalah produk perkebunan. Hortikultura merupakan bagian dari sektor pertanian yang terdiri dari sayuran, buah-buahan, tanaman hias dan biofarmasi. Produk hortikultura memiliki nilai ekonomi yang tinggi, sehingga hortikultura (buah, sayuran, bunga dan tanaman obat) dapat menjadi sumber pendapatan masyarakat (Indriasti, 2013).

Kebutuhan pangan untuk manusia seperti sayuran semakin meningkat dengan seiring perkembangan penduduk. Namun hal tersebut tidak diiringi dengan pertumbuhan lahan pertanian yang justru semakin sempit. Sebagian besar Daerah perkotaan biasanya dikembangkan untuk penggunaan non-pertanian. Namun, pertanian di kawasan perkotaan jelas merupakan pola budidaya yang mempengaruhi baik bentuk maupun kelestarian kawasan perkotaan (Abrilianty dan Iwan 2015).

Selain manfaat ekonomi, pertanian perkotaan juga memiliki manfaat sosial dan lingkungan. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Slabingki (2013) bahwa pertanian perkotaan dapat menjadi solusi karena tidak hanya membuat lahan kosong dapat digunakan tetapi juga menawarkan solusi yang terjangkau dan fleksibel bagi masyarakat yang kesulitan keuangan. Hal ini sudah menjadi hal yang lumrah dalam dunia pertanian. Karena masyarakat tidak menggunakan lahan yang luas untuk lahan pertanian, saat ini ada cara lain untuk memanfaatkan lahan yang sempit untuk pengembangan produk pertanian yaitu hidroponik (Roidah, 2014).

Sayuran yang dihasilkan dengan teknologi hidroponik memiliki kualitas yang lebih baik dibandingkan dengan sayuran konvensional, namun harganya mahal. Oleh karena itu, segmen pasar yang dibidik sebagian besar adalah kelas wisatawan menengah ke atas. Sayuran hidroponik di segmen premium dan khususnya di pasaran bisa dijual dengan atau di atas harga pasar. Sayuran budidaya yang dihasilkan dipasarkan di swalayan, pasar swalayan, hotel dan restoran. Sayuran

hidroponik komersial biasanya merupakan sayuran berkualitas tinggi (Indriasti, 2013).

Saluran pemasaran menurut Wijaya (2022) adalah suatu aliran atau jalur pemasaran. Saluran pemasaran sayuran hidroponik merupakan rantai pemasaran mulai dari sayuran yang dihasilkan oleh petani hidroponik sebagai produsen sampai ke konsumen. Dalam pendistribusian sayuran hidroponik tentu saluran pemasaran menjadi peran utama dalam keberhasilan pemasaran. Karena dengan saluran pemasaran, produsen sayuran hidroponik dapat dengan mudah dalam mendistribusikan produknya dan biasanya pemasaran sayuran hidroponik melalui lembaga pemasaran memiliki harga yang relatif stabil dan kepastian pasar. Lembaga pemasaran adalah badan atau individu yang melakukan kegiatan pemasaran dengan menjual produk seperti jasa dan barang dari produsen ke konsumen akhir.

Efisiensi pemasaran dapat dilihat dari kecilnya biaya pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran. Margin pemasaran yang relatif besar dibandingkan dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh produsen menunjukkan bahwa lembaga-lembaga yang terlibat cukup efisien secara operasional. Saluran pemasaran yang efisien terjadi jika rasio margin total relatif lebih tinggi dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya.

Perkebunan sayuran hidroponik di kota Palembang telah beroperasi selama beberapa tahun, meskipun dalam skala terbatas. Produksi di kota Palembang masih terbatas karena pelaku pertanian di sektor perikanan budidaya masih sedikit, padahal permintaan dan potensi pasar jenis tanaman budidaya di kota Palembang cukup tinggi. Hal ini terjadi karena telah banyak pasar baru bermunculan seperti outlet burger, kebab, *coffe and resto* yang menggunakan bahan dasar sayuran hidroponik selada keriting di kota Palembang. Selain itu juga timbul dari kesadaran masyarakat terhadap kualitas pangan saat ini dimana sayuran hidroponik di produksi tanpa menggunakan pestisida dan menggunakan pupuk khusus dengan dosis yang cukup (Arby, 2016). Berikut Tabel 1.1. Nama-nama perusahaan hidroponik yang ada di Kota Palembang.

Tabel 1.1. Nama Usaha Hidroponik di Kota Palembang.

No	Nama Usaha Hidroponik	Tahun Berdiri	Tempat Usaha Hidroponik
1	Nashir <i>Farm</i>	2019	Jl. Tanjung Barangan
2	Hidroponik <i>Center</i> Palembang	2015	Jl. Manunggal, IB II
3	<i>Green Corner</i> Hidroponik	2012	Jl. Mariam, Sekip Ujung
4	Hidroponik <i>Higrow Farm</i>	2019	8 Ilir
5	<i>Fresh</i> Hidroponik Palembang	2020	Ilir Timur II
6	Hidroponik Aisyah	2020	Jl. Talang Keramat
7	<i>Eve's Veggies Hydroponic</i>	2010	Jl. Sako Baru, Kenten
8	<i>Haniafarm</i> Hidroponik	2020	Jl. Temiyang
9	<i>Vagabond</i> Hidroponik	2020	Alang-alang Lebar

Sumber: Penelitian Terdahulu

Berdasarkan Tabel 1.1. di atas, bahwa jumlah pelaku usaha bidang hidroponik di Kota Palembang masih sedikit. Dalam kasus ini, peneliti memilih salah satu usaha yang masih berkembang sebagai objek penelitian dikarenakan usaha yang masih berkembang terdapat banyak permasalahan dalam pemasarannya seperti sedikitnya saluran dan lembaga pemasaran yang terlibat sehingga mempengaruhi pendapatan dari usahanya. Selain itu, usaha hidroponik di Nashir Farm belum pernah ada mahasiswa yang melakukan penelitian di tempat tersebut. Hal tersebutlah yang membuat peneliti memilih Nashir Farm sebagai objek penelitian karna Nashir Farm adalah usaha yang masih baru dan berkembang di kota Palembang. Adapun hubungan antara pemilik usaha dengan peneliti sudah terjalin sejak awal tahun 2022 dimana peneliti sering mengunjungi Nashir Farm untuk membeli peralatan hidroponik. Dengan adanya hubungan transaksi tersebut, memudahkan peneliti untuk menggali informasi lebih dalam mengenai usaha tersebut.

Nashir Farm merupakan salah satu produsen sayuran hidroponik di Kota Palembang yang terletak di Jl. Tanjung Barangan Kecamatan Ilir Barat I. Nashir Farm ini telah berdiri sejak tahun 2019 dan kini telah mempunyai kebun kedua di Bukit Sangkal. Jenis sayuran yang diusahakan oleh Nashir Farm adalah jenis sayur selada caipira. Produksi sayur hidroponik selada tersebut dilakukan didalam *greenhouse* sebanyak 6000 lubang tanam.

Dalam memasarkan sayuran hidroponik seharusnya Nashir Farm memiliki aliran dan lembaga distribusi yang cukup sesuai dengan kemampuan memproduksi sayuran selada hidroponik. Nashir Farm memiliki beberapa pelanggan tetap dalam

memasarkan sayur selada seperti untuk konsumsi rumah tangga, *reseller*, *catering*, *cafe and resto*. Selain itu juga Nashir Farm memasarkan sayuran selada hidroponik melalui media sosial yaitu Facebook, Whatsapp dan Instagram.

Dengan landasan dan uraian yang disusun di atas, hal tersebutlah yang melatarbelakangi penulis untuk meneliti dan mengetahui bagaimana saluran dan efisiensi pemasaran yang akan dituangkan dalam penelitian yang berjudul “Analisis Saluran dan Efisiensi Pemasaran Sayuran Hidroponik di Nashir Farm”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka peneliti dapat merumuskan masalah pada penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana saluran pemasaran sayuran hidroponik di Nashir Farm?
2. Bagaimana efisiensi pemasaran sayuran hidroponik di Nashir Farm?

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi saluran pemasaran sayuran hidroponik yang ada di Nashir Farm.
2. Menganalisis efisiensi pemasaran sayuran hidroponik di Nashir Farm.

Berdasarkan permasalahan dan tujuan di atas, maka kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa, sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut yang berkaitan dengan penelitian yang sama.
2. Bagi kebun Nashir Farm dapat dijadikan sebagai bahan informasi atau referensi terkhusus dalam pemasarannya dan menjadi pertimbangan keputusan pemasaran khususnya bagi pemilik usaha hidroponik Nashir Farm.
3. Bagi Pemerintah, sebagai bahan acuan bagi dunia Pendidikan untuk membangun ilmu pengetahuan di masa mendatang

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, F. 2016. Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi. Jakarta: PT. Bhineka Cipta.
- Abrilianty dan Iwan. 2015. Jurnal Perencanaan WilaBAPPK, 2 (1), 89-99.
- Aliyah. 2017. Analisa Finansial Usaha Sayuran Hidroponik. Jurnal Inovasi Penelitian Vol. 1 No. 1 Hal. 22-40 ISSN 2722-9475.
- Alma, B. 2016. Manajemen Bisnis Syariah. Bandung: Alfabeta.
- Angreni, M. 2014. Analisis Efisiensi Pemasaran Beras Organik Kabupaten Karanganyar. [Skripsi]. (ID). Surakarta. Universitas Sebelas Maret.
- Arby, Muhammad. 2016. Kajian Sebaran Produksi Dan Perdagangan Serta Karakteristik Konsumen Sayuran Hidroponik Di Kota Palembang. Jurnal Agriekonomika Vol. 5(1): 54-55.
- Faisal, M. 2015. Analisis Pendapatan Usahatani Jeruk Siam (Studi Kasus di Desa Padang Pangrapat Kecamatan Tanah Grogot Kibupaten Paser). Jurnal Universitas Mulawarman Vol. 2 No. 2 Hal. 46-54.
- Feni, M. 2018. Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Tingkat Penjualan Ditinjau dari Etika Bisnis Islam. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan.
- Hendra, H. 2014. Bertanam Sayuran Hidroponik Ala Paktani Hidrofarm. Jakarta: Agromedia.
- Indiasti, Ratna, 2013. Analisis Usaha Sayuran Hidroponik Pada PT Sayur Segar Kabupaten Bogor.
- Jones, B. J. 2014. *Complete Guide For Growing Plants Hydroponically South Carolina. USA: CRC Press Taylor and Francis Group.*
- Koyyim, M. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Jeruk Keprok Di Desa Yosowilangun Kidul Kecamatan Yosowilangun Kabupaten Lumajang. [Skripsi]. Malang (ID). Universitas Muhammadiyah Malang.
- Kusuma, Hendra. 2017. Analisis Pemasaran Jamur Merang Lembaga Mandiri Mengakar Masyarakat (LM3) Agrina Di Tanjong Paya Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen. Jurnal S. Pertanian, 1 (2), 106-115.
- Luthfi. 2017. Analisis Usaha dan Strategi Pemasaran Hidroponik pada UMKM Bakoel Sayur Kabupaten Karanganyar. Jurnal AGRISTA Vol. 5 No. 1 Maret ISSN: 2303-1713 Hal. 58-67.

- Masduki, A. 2017. Hidroponik Sebagai Sarana Pemanfaatan Lahan Sempit di Dusun Randubeleng Bangunharjo Sewon Bantul. *Jurnal Pemberdayaan* Vol. 1 No. 2 Hal. 185-192.
- Ningsih, F. E. Tety. E. Maharani. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Dan Tranmisi Harga Pada Petani Bokar Di Desa Sei Tonang Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar. Fakultas Pertanian Universitas Riau.
- Nugroho, A. 2013. Aplikasi Teknologi Aquaponik pada Budidaya Ikan Air Tawar untuk Optimalisasi Kapasitas Produksi. *Jurnal Saintek Perikanan* Vol. 8 No. 1 Hal. 46-51.
- Panjaitan, F. E. D. 2014. Analisis Efisiensi Produksi dan Pendapatan Usahatani Jagung (Studi Kasus Desa Kuala Kecamatan Tigabinaga Kabupaten Karo). *Journal on Social Economic of Agriculture and Agribusiness*. Vol. 3 No. 3 Hal. 1-14.
- Roidah, Ida Syamsu. 2014. Pemanfaatan Lahan dengan Menggunakan Sistem Hidroponik. *Jurnal Universitas Tulungagung Bonorowo* Vol. 1(2): 43-50.
- Rudianto. 2013. Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategi. Jakarta: Erlangga.
- Safira, E. 2018. Analisis Efisiensi Pemasaran Kangkung (Studi Kasus: Gapoktan Bojong Jaya, Desa Bojong, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor). [Skripsi]. (ID). Bogor. Institut Pertanian Bogor.
- Savaringga, R. 2013. Strategi Pengembangan Usaha Cabai Paprika Hidroponik di Koperasi Petani Mitra Sukamaju Kecamatan Cisarua Kabupaten Bandung Barat. Skripsi Institut Pertanian Bogor.
- Shinta, A. 2011. Ilmu Usahatani. Malang: UB Press.
- Shuhada, R. R. Tetty, dan S. Tarumun. 2015. Analisis Pemasaran Dan Transmisi Harga Pada Petani Karet Pola Swadaya di Desa Gobah Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. *Jom Faperta*, 2 (2).
- Soekartawi. 2002. Pemasaran Hasil Pertanian. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi, 1993, Manajemen Pemasaran Dalam Bisnis Modern, Pustaka Harapan, Jakarta.
- Susila, A. 2013. Sistem Hidroponik. Bogor: Departemen Agronomi dan Hortikultura Fakultas Pertanian IPB.
- Sutarni. 2018. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian Sayuran Hidroponik di Kota Bandar Lampung. *Journal of Food System and Agribusiness* Vol. 2 No.1 Hal. 17-24.

- Sutariyah. 2015. Analisis Distribusi dan Margin Pemasaran Usahatani Kacang Tanah di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. *Jurnal Agronesia* Vol. 1 No. 1 Hal. 70-78 ISSN: 25541-6847.
- Wanda, E. 2015. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta* Vol. 2 No.3 Hal. 45-63
- Wijaya, Cindy Aulia Putri. 2022. Analisis Pendapatan Rumah Tangga Petani Sawit Swadaya dan Saluran Pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) di Kelurahan Terawas Kabupaten Musi Rawas Sumatera Selatan. *Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya*.
- Winda, G. 2020. Optimalisasi Produksi Usahatani Sayuran Hidroponik di Usaha Hydro Garden Padang. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Tropis Joseta* Vol. 2 No. 2 Hal. 166-175 ISSN: 2686-0953.
- Zukarnain. 2014. *Dasar-Dasar Holtikultura*. PT Bumi Aksara. Jakarta.