

IDENTIFIKASI FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PADA USAHA HIDROPONIK DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI PADA USAHA HIDROPONIK DI KOTA JAMBI)

M.Yusuf¹, Arsa², Maulana Hamzah³, Muhammad Nur Maulana⁴, Samsinar Syarifuddin⁵

maulanayusuf@uinjambi.ac.id¹, muhammadarsa62@gmail.com², mhamzah@uinjambi.ac.id³, muhammadnurmaulana.712@gmail.com⁴, samsinarakbar20@gmail.com⁵

UIN STS Jambi

ABSTRAK

Indonesia adalah negara agraris di mana sebagian besar penduduknya bergantung pada sektor pertanian. Saat ini, budidaya sayuran secara hidroponik menjadi tren yang digemari masyarakat, karena selain memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari, juga menjadi cara praktis menghadapi keterbatasan lahan pertanian. Salah satu bentuk usaha yang cocok untuk mendukung kegiatan ini adalah industri rumahan (home industri). Namun berdasarkan data dari tahun 2023 hingga 2024, terjadi fluktuasi pendapatan yang dialami oleh salah satu usaha industri rumahan yang mengindikasikan bahwa pendapatan belum stabil dan dipengaruhi oleh berbagai faktor internal maupun eksternal. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha dan konsumen home industri hidroponik yang berlokasi di Kelurahan Suka Karya, Kecamatan Kota Baru, Kota Jambi, serta didukung oleh data sekunder berupa literatur dan dokumentasi terkait. Teknik analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor utama yang mempengaruhi fluktuasi tingkat pendapatan pada usaha home industri hidroponik adalah kondisi cuaca, siklus panen, biaya produksi, serta kondisi pasar yang menyebabkan terjadinya kelebihan produksi pada waktu tertentu. Selain itu, pengelolaan modal, tenaga kerja, dan strategi pemasaran yang relatif sederhana (seperti door to door dan distribusi melalui perantara) juga turut mempengaruhi stabilitas pendapatan.

Kata Kunci: Home Industry, Hidroponik, Fluktuasi Pendapatan, Faktor Pendapatan, Biaya Produksi, Siklus Panen, Strategi Pemasaran.

PENDAHULUAN

Berikut ringkasan pendahuluan yang lebih singkat dan tetap mempertahankan inti permasalahan penelitian:

Ringkasan Pendahuluan

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki potensi besar dalam pengembangan sektor pertanian, salah satunya melalui pertanian modern dengan metode hidroponik. Hidroponik menjadi salah satu alternatif budidaya yang sesuai dengan kondisi semakin terbatasnya lahan pertanian karena dapat dilakukan pada ruang sempit seperti pekarangan rumah. Selain itu, Indonesia memiliki kondisi agroklimat yang mendukung pengembangan berbagai jenis sayuran hidroponik. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan dan lingkungan juga turut mendorong perkembangan usaha hidroponik karena metode ini memiliki berbagai keunggulan, seperti pertumbuhan tanaman yang relatif cepat, masa panen lebih singkat, perawatan lebih mudah, serta nilai jual yang relatif tinggi.

Salah satu bentuk usaha yang berkembang dalam bidang ini adalah home industry hidroponik yang dapat memberikan kontribusi terhadap pendapatan keluarga, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan nilai tambah produk pertanian. Home Industry Hidroponik yang berlokasi di Jl. Serunai Malam 1, Kelurahan Suka Karya, Kecamatan Kota Baru, Jambi, telah beroperasi sejak tahun 2019 dan dikelola oleh Beny Suprpto. Usaha ini

membudidayakan beberapa jenis sayuran, yaitu pakcoy, selada, kangkung, seledri, dan kailan, dengan jenis tanaman yang disesuaikan dengan musim dan kondisi harga pasar. Pemasaran dilakukan secara sederhana melalui penjualan langsung dan distributor, antara lain kepada usaha kebab, Mall Jamtos, Meranti, serta konsumen yang datang langsung ke kebun.

Dalam menjalankan usaha, tingkat pendapatan sangat dipengaruhi oleh efisiensi pengelolaan faktor-faktor produksi, biaya produksi, kualitas dan ketersediaan benih, harga pupuk, kondisi cuaca, waktu panen, serta permintaan pasar. Berdasarkan data pendapatan netto tahun 2023 dan 2024, pendapatan Home Industry Hidroponik mengalami fluktuasi setiap bulan. Meskipun secara umum pendapatan tahun 2024 cenderung lebih tinggi dibandingkan tahun 2023 pada sebagian besar bulan, masih terdapat beberapa periode penurunan pendapatan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pendapatan usaha belum stabil dan dipengaruhi oleh berbagai faktor produksi dan pemasaran.

Permasalahan meningkatnya biaya produksi, sulitnya memperoleh benih berkualitas, tingginya harga pupuk, serta perubahan harga jual produk menjadi tantangan yang dapat memengaruhi tingkat pendapatan usaha. Oleh karena itu, diperlukan analisis terhadap faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan Home Industry Hidroponik agar dapat diketahui faktor yang berperan dalam keberlangsungan dan pengembangan usaha.

Dalam perspektif ekonomi Islam, pendapatan tidak hanya dinilai berdasarkan keuntungan material, tetapi juga harus memperhatikan aspek kehalalan, keberkahan, kemaslahatan, serta tercapainya konsep al-falah, yaitu kesejahteraan dunia dan akhirat. QS. Al-Jumu'ah ayat 10 menegaskan bahwa setelah melaksanakan ibadah, manusia diperintahkan untuk berusaha mencari karunia Allah SWT dengan tetap mengingat-Nya. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas ekonomi, termasuk usaha pertanian hidroponik, merupakan kegiatan yang dianjurkan selama dilakukan secara halal, jujur, bertanggung jawab, dan tidak melalaikan kewajiban kepada Allah SWT. Dengan demikian, penelitian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi tingkat pendapatan Home Industry Hidroponik menjadi penting untuk dilakukan, khususnya ditinjau dari perspektif ekonomi Islam, dengan studi kasus pada Home Industry Hidroponik di Kelurahan Suka Karya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memahami dan menggambarkan secara mendalam fenomena yang terjadi di lapangan. Pendekatan ini digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan usaha home industry hidroponik serta strategi pemasaran dan pengembangan usaha berdasarkan perspektif ekonomi Islam. Peneliti berperan sebagai instrumen utama dalam proses pengumpulan dan analisis data, dengan menekankan pada pemahaman terhadap kondisi empiris di lapangan.

Penelitian dilaksanakan pada dua lokasi usaha budidaya hidroponik, yaitu Home Industry Hidroponik yang beralamat di Jl. Serunai Malam, Kelurahan Suka Karya, Kecamatan Kota Baru, Kota Jambi, dan Puri Hidroponik yang berlokasi di Kasang Puduk, Kecamatan Kumpe Ulu, Kabupaten Muaro Jambi. Wawancara di Home Industry Hidroponik dilakukan pada 30 April 2025, sedangkan keseluruhan penelitian berlangsung hingga 8 Januari 2026. Wawancara di Puri Hidroponik dilakukan pada 15 Januari 2026

Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan dua orang pemilik usaha hidroponik sebagai informan utama dan empat orang konsumen. Sementara itu, data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan yang meliputi jurnal ilmiah, artikel, dokumen resmi, hasil penelitian terdahulu, makalah, dan berbagai sumber relevan lainnya.

Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif dan induktif untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi usaha, faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan, strategi pemasaran, serta penerapan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam kegiatan usaha hidroponik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha Hidroponik

1. Home Industry Hidroponik

Usaha home industry hidroponik Yang Berlokasi di Jl. Serunai Malam, Kelurahan Suka Karya, Kecamatan Kota Baru, Kota Jambi, dengan kode pos 36127 merupakan salah satu bentuk usaha pertanian skala kecil yang bergerak di bidang budidaya sayuran hidroponik. Usaha ini dijalankan secara mandiri oleh pemilik usaha dengan memanfaatkan lahan terbatas di lingkungan rumah tinggal. Pemilihan sistem hidroponik didasarkan pada keterbatasan lahan pertanian konvensional serta tingginya kebutuhan masyarakat terhadap sayuran segar dan sehat, khususnya di wilayah perkotaan.

Proses produksi dimulai dari tahap persemaian, pemeliharaan tanaman, hingga panen. Persemaian dilakukan secara bertahap untuk menghindari penumpukan hasil panen dalam satu waktu (over produksi). Pemeliharaan tanaman meliputi pengontrolan nutrisi, pH air, serta kebersihan instalasi hidroponik. Namun, usaha ini belum menggunakan greenhouse, sehingga proses budidaya masih sangat dipengaruhi oleh kondisi cuaca dan perubahan musim.

Dalam hal tenaga kerja, usaha home industry hidroponik dikelola langsung oleh pemilik usaha dengan bantuan tenaga kerja dalam jumlah terbatas, bahkan pada beberapa kegiatan masih dilakukan secara mandiri. Hal ini menyebabkan pengelolaan usaha dilakukan secara sederhana, namun tetap mengedepankan ketelitian dan konsistensi dalam perawatan tanaman.

Pemasaran hasil panen dilakukan secara langsung kepada konsumen, seperti masyarakat sekitar dan pelanggan tetap, serta melalui pesanan dalam jumlah kecil. Harga jual sayuran ditetapkan dengan mempertimbangkan biaya produksi, kondisi pasar, serta daya beli konsumen. Meskipun berskala kecil, usaha home industry hidroponik memiliki potensi ekonomi yang cukup baik karena mampu memenuhi kebutuhan pasar lokal akan sayuran segar dan sehat.

Secara umum, usaha home industry hidroponik menunjukkan bahwa keterbatasan lahan dan modal bukan menjadi penghalang utama dalam menjalankan usaha pertanian. Dengan manajemen sederhana namun terencana, usaha ini tetap mampu menghasilkan pendapatan dan menjadi sumber penghidupan bagi pemiliknya, meskipun masih menghadapi berbagai kendala, terutama yang berkaitan dengan cuaca, skala produksi, dan keterbatasan sarana pendukung.

Tabel 1
Jenis Tanaman Dan Kebutuhan Nutrisi Setiap Tanaman

Tanaman	PPM Minimum	PPM Maksimum	Kebutuhan Nutrisi Dalam Satu Liter		Masa Panen (HSS)
			Pada Masa Pertumbuhan	Pada Masa Pematangan Atau Tanaman Menjelang Panen	

			Nutrisi A (ml)	Nutrisi B (ml)	Nutrisi A (ml)	Nutrisi B (ml)	
Selada	560	800	3	3	4	4	30-40
Kangkung	1050	1400	5	5	7	7	30
Bayam	1260	1610	6	6	8	8	40-52
Pakcoy	1050	1400	5	5	7	7	50-80
Seledri	1260	1680	6	6	8	8	120-150

Sumber : Arsip Home Indutry HidroponikHidroponik

2. **Sistem hidroponik yang diterapkan membutuhkan ketelatenan dan pengawasan yang rutin, terutama dalam menjaga kualitas air, nutrisi tanaman, serta kebersihan lingkungan tanam. Meskipun terlihat sederhana, usaha hidroponik memerlukan manajemen yang baik agar hasil panen sesuai dengan standar kualitas yang diinginkan pasar.**

Puri Hidroponik

Usaha Puri Hidroponik yang berlokasi di Kasang Pudak, Kec. Kumpe Ulu, Kabupaten Muaro Jambi, Jambi merupakan salah satu usaha home industry yang bergerak di bidang budidaya dan pemasaran sayuran hidroponik di Kota Jambi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, hidroponik dipahami sebagai metode penanaman sayuran yang menggunakan media air yang telah diberi nutrisi tertentu untuk menunjang pertumbuhan tanaman. Sistem ini diterapkan sebagai alternatif dari pertanian konvensional karena dinilai lebih bersih, efisien, serta menghasilkan sayuran dengan kualitas yang lebih baik.

Sayuran hidroponik yang diproduksi oleh Puri Hidroponik dinilai memiliki kandungan gizi yang lebih baik dibandingkan dengan sayuran konvensional. Hal ini disebabkan karena dalam proses budidayanya tidak menggunakan pestisida kimia atau bahan berbahaya lainnya, melainkan lebih mengutamakan pengendalian nutrisi dan penggunaan pestisida nabati. Dengan demikian, sayuran yang dihasilkan relatif lebih aman untuk dikonsumsi oleh masyarakat.

Dalam hal promosi, Puri Hidroponik tidak menggunakan strategi pemasaran yang rumit. Promosi dilakukan melalui metode dari mulut ke mulut serta memanfaatkan media sosial. Cara ini dinilai cukup efektif dalam memperkenalkan produk kepada masyarakat dan menarik minat konsumen baru. Meskipun demikian, pelanggan tetap masih tergolong rendah, sementara konsumen yang bersifat coba-coba justru cukup banyak.

Jenis sayuran hidroponik yang dibudidayakan oleh Puri Hidroponik sangat beragam. Beberapa di antaranya adalah kangkung, bayam merah, bayam hijau, pak choy, selada pandan, selada kriting, kale, kailan, daun mint, sawi neybay, dan sawi kriting. Jumlah dan jenis sayuran yang diproduksi disesuaikan dengan permintaan pasar agar tidak terjadi kelebihan produksi yang dapat merugikan usaha.

Tabel 2

Jenis Tanaman Dan Kebutuhan Nutrisi Setiap Tanaman

Jenis Tanaman Dan Kebutuhan Nutrisi Setiap Tanaman							
Tanaman	PPM Minimum	PPM Maksimum	Kebutuhan Nutrisi Dalam Satu Liter				Masa Panen (HSS)
			Pada Masa Pertumbuhan		Pada Masa Pembuahan Atau Tanaman Menjelang Panen		
			Nutri	Nutri	Nutri	Nutri	

			si A (ml)	si B (ml)	si A (ml)	si B (ml)	
Selada Pandan	800	1200	5	5	7	7	45-55
Kangkung	1050	1400	5	5	7	7	30
Bayam Merah	1200	1400	5	5	7	7	25-30
Kailan	1100	1600	6	6	8	8	45-60
Pakcoy	1050	1400	5	5	7	7	50-80
Selada Keriting	800	1200	5	5	7	7	40-50
Sawi Keriting	1000	1500	5	5	7	7	35-45
Bayam Hijau	1000	1400	5	5	7	7	25-30
Daun Mint	900	1000	5	5	7	7	60-80

Sumber : Arsip Puri Hidroponik

Tabel 2 kebutuhan nutrisi tanaman hidroponik di atas menunjukkan perbedaan kebutuhan nutrisi pada masing-masing jenis tanaman yang dibudidayakan. Perbedaan tersebut terlihat dari nilai PPM minimum dan maksimum, jumlah nutrisi A dan B yang digunakan, serta masa panen setiap tanaman. Hal ini menunjukkan bahwa setiap tanaman memiliki karakteristik pertumbuhan yang berbeda sehingga memerlukan perlakuan nutrisi yang disesuaikan.

Nilai PPM minimum dan maksimum berfungsi sebagai pedoman dalam menjaga konsentrasi nutrisi di dalam air. PPM yang terlalu rendah dapat menyebabkan tanaman kekurangan unsur hara, sedangkan PPM yang terlalu tinggi dapat menghambat pertumbuhan tanaman dan berpotensi merusak akar. Oleh karena itu, pengaturan PPM menjadi salah satu faktor penting dalam keberhasilan budidaya tanaman hidroponik.

Pemberian nutrisi A dan nutrisi B dilakukan secara seimbang sesuai dengan fase pertumbuhan tanaman. Pada masa pertumbuhan awal, tanaman membutuhkan nutrisi dalam jumlah yang lebih rendah untuk mendukung pembentukan akar dan daun. Sementara itu, pada masa menjelang panen, kebutuhan nutrisi cenderung meningkat guna menunjang pertumbuhan maksimal dan kualitas hasil panen. Pemberian nutrisi A dan B dengan takaran yang seimbang bertujuan agar unsur hara makro dan mikro dapat diserap tanaman secara optimal.

Jenis tanaman seperti kangkung, bayam, dan pakcoy memiliki masa panen yang relatif lebih singkat dibandingkan dengan tanaman lain seperti kailan dan daun mint. Hal ini dipengaruhi oleh karakteristik biologis tanaman serta tingkat kecepatan pertumbuhannya. Tanaman dengan masa panen yang lebih lama umumnya memerlukan pengawasan nutrisi yang lebih intensif dan konsisten.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, pengaturan nutrisi, PPM, serta jadwal tanam yang tepat menjadi kunci utama dalam menjaga kualitas sayuran hidroponik. Selain itu, penyesuaian jumlah produksi dengan permintaan pasar juga dilakukan untuk menghindari kelebihan produksi. Dengan penerapan pengelolaan nutrisi yang baik, usaha hidroponik dapat menghasilkan sayuran yang sehat, berkualitas, dan memiliki nilai jual yang stabil di pasaran.

Tingkat Pendapatan Usaha Hidroponik

1. Home Industry Hidroponik

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha hidroponik pada lokasi pertama, diketahui bahwa tingkat pendapatan usaha masih bersifat fluktuatif dan belum menunjukkan kestabilan dari bulan ke bulan. Kondisi ini wajar terjadi mengingat usaha tersebut masih tergolong sebagai usaha skala rumahan yang dikelola secara sederhana dan belum menerapkan sistem pencatatan keuangan yang konsisten dan terstruktur. Oleh karena itu, data pendapatan yang diperoleh lebih banyak bersumber dari keterangan langsung pemilik usaha berdasarkan pengalaman usaha sehari-hari.

Pendapatan usaha pada lokasi ini diperoleh dari hasil penjualan sayuran hidroponik kepada konsumen sekitar dan pembeli dalam jumlah kecil. Sistem pemasaran yang masih terbatas menyebabkan usaha ini belum memiliki pelanggan tetap dalam jumlah besar. Akibatnya, pendapatan sangat bergantung pada kondisi permintaan pasar harian. Apabila permintaan meningkat, maka pendapatan ikut meningkat, sebaliknya jika permintaan menurun atau terjadi kendala dalam proses produksi, maka pendapatan usaha juga mengalami penurunan.

Tabel 3
Pendapatan Netto Industri Rumah Tangga Hidroponik

Bulan	Tahun 2023	Tahun 2024
Januari	Rp.7.100.000	Rp.7.600.000
Februari	Rp.7.300.000	Rp.7.800.000
Maret	Rp. 8.050.000	Rp.7.050.000
April	Rp.7.800.000	Rp.8.550.000
Mei	Rp.7.500.000	Rp.7.470.000
Juni	Rp.6.800.000	Rp.7.900.000
Juli	Rp.6.500.000	Rp.7.020.000
Agustus	Rp.8.100.000	Rp.8.100.000
September	Rp.8.500.000	Rp.9.810.000
Oktober	Rp.8.220.000	Rp.9.350.000
November	Rp.9.010.000	Rp.8.120.000
Desember	Rp.9.500.000	Rp.8.500.000

Sumber: Wawancara pemilik Home Industry Hidroponik Jambi

Pemilik usaha juga menjelaskan bahwa keterbatasan modal menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi tingkat pendapatan. Modal yang dimiliki saat ini hanya mampu mengoperasikan jumlah lubang tanam yang terbatas, sehingga volume produksi dan hasil panen yang diperoleh belum maksimal. Kondisi ini berdampak langsung pada jumlah sayuran yang dapat dijual dan pada akhirnya memengaruhi besaran pendapatan usaha.

2. Puri Hidroponik

Berbeda dengan lokasi pertama, hasil wawancara dengan pemilik Puri Hidroponik menunjukkan bahwa tingkat pendapatan usaha relatif lebih tinggi dan cenderung stabil. Pemilik usaha menyatakan bahwa rata-rata pendapatan yang diperoleh setiap bulan berkisar antara Rp20.000.000 hingga Rp21.000.000, yang berasal dari penjualan berbagai jenis sayuran hidroponik.

Tabel 4
Produk-Produk Di Puri Hidroponik

No	Produk	Volume	Harga
1	Nay Bay	1 Pcs	Rp 10.000
2	Kailan	1pcs	Rp 10.000
3	Selada Pandan	1 Pcs	Rp 10.000
4	Pak Choy	1 Pcs	Rp 10.000
5	Sawi Keriting	1 Pcs	Rp 10.000
6	Kale	1 Pcs	Rp 9.000
7	Sawi Manis	1 Pcs	Rp 8.000
8	Daun Mint	1 Pcs	Rp 8.000
9	Bayam Merah	1 Pcs	Rp 6.000
10	Bayam Hijau	1 Pcs	Rp 6.000
11	Selada Keriting	1 Pcs	Rp 6.000
12	Kangkung	1 Pcs	Rp 5.000

Sumber : Arsip Puri Hidroponik

Tabel 5
Data Penjualan Puri Hidroponik Tahun 2025

NO	BULAN	JENIS SAYURAN			PENDAPATAN PEERBULAN
		NAY BAY , KAILAN, PAK CHOY, SELADA PANDAN,DAN SAWI KRITING			
		Pcs	Harga/Pcs	Jumlah	
1	Januari	1.100 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.000.000	Rp.11.000.000
2	Februari	1.120 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.200.000	Rp.11.200.000
3	Maret	1.110 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.100.000	Rp.11.100.000
4	April	1.125 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.250.000	Rp.11.250.000
5	Mei	1.130 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.300.000	Rp.11.300.000
6	Juni	1.125 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.250.000	Rp.11.250.000
7	Juli	1.130 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.300.000	Rp.11.300.000
8	Agustus	1.145 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.450.000	Rp.11.450.000
9	September	1.145 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.450.000	Rp.11.450.000
10	Oktober	1.148 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.480.000	Rp.11.480.000
11	November	1.150 Pcs	Rp.10.000	Rp.11.500.000	Rp.11.500.000
12	Desember	1.145 pcs	Rp.10.000	Rp.11.450.000	Rp.11.450.000
TOTAL		10.173		RP.125.425.000	RP.125.425.000

Sumber : Arsip Puri Hidroponik

Tabel 6
Data Penjualan Puri Hidroponik Tahun 2025

NO	BULAN	JENIS SAYURAN			PENDAPATAN PEERBULAN
		BAYAM MERAH,BAYAM HIJAU DAN SELADA KERITING			
		Pcs	Harga/Pcs	Jumlah	
1	Januari	580 Pcs	Rp.6.000	Rp.3.480.000	Rp.3.480.000
2	Februari	580 Pcs	Rp.6.000	Rp.3.480.000	Rp.3.480.000
3	Maret	570 Pcs	Rp.6.000	Rp.3.470.000	Rp.3.470.000
4	April	590 Pcs	Rp.6.000	Rp.3.540.000	Rp.3.540.000
5	Mei	550 Pcs	Rp.6.000	Rp.3.100.000	Rp.3.100.000
6	Juni	585 Pcs	Rp.6.000	Rp.3.510.000	Rp.3.510.000
7	Juli	590 Pcs	Rp.6.000	Rp.3.540.000	Rp.3.540.000
8	Agustus	590 Pcs	Rp.6.000	Rp.3.540.000	Rp.3.540.000
9	September	595 Pcs	Rp.6.000	Rp.3570.000	Rp.3570.000
10	Oktober	598 Pcs	Rp.6.000	Rp.3588.000	Rp.3588.000
11	November	590 Pcs	Rp.6.000	Rp.3540.000	Rp.3540.000
12	Desember	598 Pcs	Rp.6.000	Rp.3588.000	Rp.3588.000
TOTAL		6.418 Pcs		Rp 38.716.800	Rp 38.716.800

Sumber : Arsip Puri Hidroponik

NO	BULAN	JENIS SAYURAN			PENDAPATAN PEERBULAN
		KALE, SAWI MANIS DAN KANGKUNG			
		Pcs	Harga/Pcs	Jumlah	
1	Januari	120 Pcs	Rp.9.000	Rp.1.080.000	Rp.5.900.000
		360 Pcs	Rp.8.000	Rp.2880.000	
		400 Pcs	Rp.5.000	Rp.2000.000	
2	Februari	120 Pcs	Rp.9.000	Rp.1.080.000	Rp.6.100.000
		360 Pcs	Rp.8.000	Rp.2880.000	
		440 Pcs	Rp.5.000	Rp.2200.000	
3	Maret	120 Pcs	Rp.9.000	Rp.1.080.000	Rp.6.210.000
		360 Pcs	Rp.8.000	Rp.2880.000	
		450 Pcs	Rp.5.000	Rp.2.250.000	

4	April	120 Pcs 340 Pcs 400 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.080.000 Rp.2.720.000 Rp.2000.000	Rp.5.800.000
5	Mei	130 Pcs 360 Pcs 400 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.170.000 Rp.2880.000 Rp.2000.000	Rp.6.050.000
6	Juni	130 Pcs 360 Pcs 400 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.170.000 Rp.2880.000 Rp.2000.000	Rp.6.050.000
7	Juli	120 Pcs 360 Pcs 450 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.080.000 Rp.2880.000 Rp.2.250.000	Rp.6.210.000
8	Agustus	120 Pcs 360 Pcs 400 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.080.000 Rp.2880.000 Rp.2000.000	Rp.5.800.000
9	September	120 Pcs 360 Pcs 450 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.080.000 Rp.2880.000 Rp.2.250.000	Rp.6.210.000
10	Oktober	120 Pcs 360 Pcs 450 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.080.000 Rp.2880.000 Rp.2.250.000	Rp.6.210.000
11	November	120 Pcs 360 Pcs 500 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.080.000 Rp.2880.000 Rp.2500.000	Rp.6.210.000
12	Desember	120 Pcs 360 Pcs 450 Pcs	Rp.9.000 Rp.8.000 Rp.5.000	Rp.1.080.000 Rp.2880.000 Rp.2.250.000	Rp.6.210.000
TOTAL		6.418 Pcs		Rp 66 750.000	Rp 72.960.000

TOTAL PENDAPATAN SELAMA TAHUN 2025 = Rp 237.101.800

Sumber : Arsip Puri Hidroponik

Pendapatan Puri Hidroponik didukung oleh skala produksi yang lebih besar serta variasi jenis tanaman yang dibudidayakan. Berdasarkan wawancara, pemilik usaha menjelaskan bahwa produksi dilakukan dengan menyesuaikan permintaan pasar sehingga risiko kelebihan produksi dapat diminimalisir. Selain itu, Puri Hidroponik telah memiliki jaringan pemasaran yang lebih luas, seperti kerja sama dengan swalayan dan pemasok tetap, yang turut berkontribusi terhadap kestabilan pendapatan.

Meskipun menghadapi persaingan dengan petani hidroponik lain di Kota Jambi, Puri Hidroponik tetap mampu mempertahankan tingkat pendapatannya. Pemilik usaha menyebutkan bahwa pengalaman usaha yang lebih lama, pengelolaan nutrisi yang terkontrol, serta kualitas produk yang konsisten menjadi faktor utama yang mendukung tingginya pendapatan usaha dibandingkan dengan pelaku usaha hidroponik lainnya .

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Home Industry Hidroponik Home Industry Hidroponik

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha home industry hidroponik pada lokasi pertama, terdapat beberapa faktor utama yang mempengaruhi tingkat pendapatan usaha, yaitu skala produksi, modal usaha, strategi pemasaran, kualitas produk, dan persaingan usaha.

Skala Produksi menjadi faktor pertama yang mempengaruhi pendapatan usaha. Pemilik usaha menyampaikan bahwa jumlah produksi masih terbatas karena instalasi hidroponik yang dimiliki belum banyak. Dalam usaha hidroponik, skala produksi sangat menentukan jumlah hasil panen yang dapat dijual ke pasar. Semakin kecil skala produksi, maka jumlah sayuran yang dihasilkan juga terbatas, sehingga pendapatan usaha belum dapat meningkat secara optimal. Kondisi ini sesuai dengan praktik umum usaha mikro, di mana keterbatasan sarana produksi berdampak langsung pada rendahnya volume penjualan.

Modal Usaha. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik usaha pada lokasi pertama memiliki modal yang masih terbatas dan digunakan secara bertahap. Modal dalam usaha hidroponik sangat dibutuhkan untuk pengadaan instalasi tanam, pembelian nutrisi, bibit, serta perawatan tanaman. Keterbatasan modal menyebabkan pemilik usaha belum dapat menambah jumlah lubang tanam atau memperluas area produksi, sehingga pendapatan usaha cenderung stagnan.

Tabel 7
Data Modal fixed cost Home Industry Hidroponik

N o	Nama Aset	Masa Pakai/Har i	Masa Pakai (Tahun)	Harga Aset	Penyusuta n Hari	Dana Wajib Di Simpan/Siklu s Panen	Penyusuta n Barang
1	Plastik UV	1095	3	Rp 315.000	Rp 288	Siklus Panen Selada	16%
2	Baju Ringan Set	3650	10	Rp 1.210.00 0	Rp 331		18%

3	Pipa dll1 set PVC	1825	5	Rp 770.000	Rp 422	42 Hari	23%
4	Pompa Air	730	2	Rp 275.000	Rp 377		21%
5	Dll Tergantun g Design	365	1	Rp 100.000	Rp 274		15%
6	Tandon Nutrisi	1825	5	Rp 250.000	Rp 127		7%
7	Jasa Pembuatan	0		Rp 1.000.00 0			
Total				Rp 3.920.00 0	Rp 1.829.000		100%

Sumber : Arsip Home Industry Hidroponik

Tabel 6 menunjukkan biaya tetap (fixed cost) yang digunakan dalam usaha budidaya selada hidroponik. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan satu kali untuk pembelian aset usaha dan dapat digunakan secara berulang dalam jangka waktu tertentu

Tabel 8

Data Modal variable cost Home Industry Hidroponik

No	Nama Bahan	Jml/Liter/Biji	Harga	Total Harga Per Item	Di Gunakan Dalam 1 Siklus	Total Operasional PerSiklus Panen
1	Benih Selada RZ	1000	Rp 275.000	Rp 275	270	Rp 74.250
2	Nutrisi	5	Rp 110.000	Rp 22.000	3	Rp 66.000
3	Listrik	1	Rp 50.000	Rp 50.000	1	Rp 50.000

4	Rockwool	1300	Rp 95.000	Rp 73	270	Rp 19.731
5	Sabun dll	1	Rp 20.000	Rp 20.000	1	Rp 20.000
6	Distribusi	1	Rp 50.000	Rp 50.000	1	Rp 50.000
7	Karyawan	1			1	
Total			Rp 600.000	Rp 142.348		Rp 279.981

Sumber : Arsip Home Industry Hidroponik

Tabel 7 menyajikan biaya variabel (variable cost) yang dikeluarkan dalam satu kali siklus panen tanaman selada hidroponik selama satu bulan. Biaya variabel merupakan biaya yang habis dalam satu siklus produksi dan besarnya dapat berubah tergantung pada jumlah produksi dan kegiatan operasional usaha

Strategi Pemasaran. Pemilik usaha menyampaikan bahwa pemasaran masih dilakukan secara sederhana, yaitu menjual langsung kepada konsumen sekitar. Dalam teori pemasaran usaha mikro, pemasaran yang terbatas pada lingkup kecil menyebabkan jangkauan konsumen menjadi sempit. Hal ini berdampak pada rendahnya volume penjualan dan pendapatan. Keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas membuat usaha ini belum mampu bersaing secara maksimal dengan usaha hidroponik yang telah memiliki jaringan pemasaran yang lebih luas.

Kualitas produk juga sangat dipengaruhi oleh faktor lingkungan, terutama kondisi cuaca dan perubahan musim. Berdasarkan hasil wawancara, usaha home industry hidroponik belum menggunakan greenhouse, sehingga proses budidaya tanaman masih sangat bergantung pada kondisi alam sekitar. Perubahan cuaca, khususnya pada musim hujan, dapat menjadi faktor penghambat dalam siklus panen tanaman hidroponik

Persaingan Usaha. Pemilik usaha menyampaikan bahwa persaingan harga dengan pelaku usaha baru menjadi kendala utama. Beberapa pesaing menjual sayuran hidroponik dengan harga di bawah harga pasar tanpa melakukan proses sortir. Kondisi ini menyebabkan konsumen lebih memilih produk dengan harga murah, sehingga pendapatan usaha home industry hidroponik pada lokasi pertama menjadi tertekan.

Puri Hidroponik

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha Puri hidroponik pada lokasi Ke Dua, terdapat beberapa faktor utama yang mempengaruhi tingkat pendapatan usaha, yaitu skala produksi, modal usaha, strategi pemasaran, kualitas produk, dan persaingan usaha.

Skala Produksi Skala produksi merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi pendapatan usaha Puri Hidroponik. Berdasarkan hasil wawancara, Puri Hidroponik menjalankan produksi dalam skala yang relatif besar dibandingkan usaha hidroponik lainnya di Kota Jambi. Hal ini terlihat dari jumlah lubang tanam yang digunakan serta banyaknya variasi tanaman hidroponik yang diproduksi, seperti kangkung, bayam merah, bayam hijau, pakcoy, selada pandan, selada keriting, kale, kailan, daun mint, sawi

neypay, dan sawi keriting.

Selain itu, Puri Hidroponik juga memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi untuk memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas. Dalam teori pemasaran, strategi pemasaran yang tepat dan jaringan distribusi yang luas dapat meningkatkan akses pasar dan volume penjualan. Dengan strategi pemasaran yang terus berkembang, Puri Hidroponik mampu meningkatkan pendapatan usaha secara berkelanjutan.

Kualitas Produk Kualitas produk menjadi faktor yang sangat berpengaruh terhadap pendapatan Puri Hidroponik. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik usaha menjaga kualitas sayuran hidroponik melalui pengontrolan nutrisi secara rutin, penanaman yang terjadwal, penggunaan pestisida nabati, serta menjaga kebersihan lingkungan tanam. Upaya tersebut dilakukan untuk menghasilkan sayuran yang segar, bersih, dan aman dikonsumsi.

Kualitas produk yang baik membuat sayuran hidroponik Puri Hidroponik memiliki daya saing yang tinggi di pasar modern. Dalam teori perilaku konsumen, kualitas produk yang konsisten akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan memungkinkan produk dijual dengan harga yang stabil. Hal ini berdampak langsung pada peningkatan pendapatan usaha, karena konsumen cenderung melakukan pembelian ulang terhadap produk yang berkualitas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pembeli, diketahui bahwa konsumen menilai kualitas sayuran Puri Hidroponik relatif lebih konsisten dari segi ukuran, kesegaran, dan kebersihan dibandingkan dengan sayuran hidroponik dari produsen skala kecil. Pembeli juga menyampaikan bahwa produk Puri Hidroponik memiliki daya simpan yang lebih baik, sehingga cocok dipasarkan ke pasar modern dan swalayan. Konsistensi kualitas tersebut menjadi alasan utama pembeli tetap menjalin kerja sama dengan Puri Hidroponik, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap stabilitas dan peningkatan pendapatan usaha..

Persaingan Usaha Persaingan usaha juga menjadi faktor yang mempengaruhi pendapatan Puri Hidroponik. Berdasarkan hasil wawancara, persaingan antar produsen hidroponik di Kota Jambi saat ini tergolong cukup ketat, terutama dengan munculnya petani hidroponik baru yang menjual produk dengan harga lebih rendah tanpa melakukan proses sortir. Kondisi ini dapat mempengaruhi stabilitas harga dan pendapatan usaha.

Namun demikian, Puri Hidroponik mampu bertahan dalam persaingan dengan mengedepankan kualitas produk dan konsistensi pasokan. Dalam teori persaingan usaha, pelaku usaha yang mampu mempertahankan kualitas dan kepercayaan konsumen akan memiliki keunggulan kompetitif. Dengan strategi tersebut, Puri Hidroponik tetap mampu mempertahankan pendapatan meskipun berada dalam kondisi persaingan yang ketat.

Strategi Pelaku Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan

Strategi Pelaku Usaha Home Industry Hidroponik

Dalam upaya meningkatkan pendapatan usaha, pelaku home industry hidroponik menerapkan berbagai strategi yang disesuaikan dengan kondisi lingkungan dan keterbatasan sarana produksi. Berdasarkan hasil wawancara, salah satu strategi utama yang dilakukan adalah peningkatan intensitas perawatan tanaman, terutama pada musim hujan. Pada kondisi tersebut, pemilik usaha melakukan pengawasan tanaman secara lebih rutin untuk mencegah serangan hama dan penyakit yang dapat menurunkan kualitas hasil panen.

Selain itu, pelaku usaha juga menjaga kualitas air dan kestabilan pH nutrisi tanaman agar pertumbuhan tanaman tetap optimal. Penggunaan pestisida nabati berbasis organik menjadi salah satu strategi yang diterapkan untuk mengurangi risiko kerusakan tanaman tanpa menggunakan bahan kimia berbahaya. Langkah ini dilakukan agar hasil panen tetap aman dikonsumsi dan sesuai dengan preferensi konsumen yang mengutamakan produk sehat.

Dari sisi pemasaran, strategi yang diterapkan oleh home industry hidroponik masih bersifat sederhana, yaitu dengan menjalin hubungan langsung dengan konsumen, seperti toko kebab dan pembeli rumah tangga. Strategi ini dinilai efektif dalam menjaga stabilitas permintaan dan harga jual meskipun skala usaha relatif kecil. Selain itu, pelaku usaha juga menerapkan standar ukuran panen agar produk terlihat lebih rapi dan menarik sehingga lebih mudah diterima oleh konsumen. Dalam teori pemasaran usaha kecil, pendekatan personal dan konsistensi kualitas menjadi strategi penting dalam meningkatkan pendapatan dan mempertahankan keberlangsungan usaha.

Puri Hidroponik

Strategi peningkatan pendapatan yang diterapkan oleh Puri Hidroponik dilakukan secara lebih terencana dan terstruktur seiring dengan skala usaha yang lebih besar. Berdasarkan hasil wawancara, Puri Hidroponik memanfaatkan penggunaan green house sebagai strategi utama dalam menjaga stabilitas produksi sepanjang tahun. Dengan adanya green house, pengaruh cuaca dan perubahan musim dapat dikendalikan, sehingga risiko gagal panen dapat diminimalkan dan kualitas produk tetap terjaga.

Selain itu, Puri Hidroponik menerapkan penjadwalan tanam secara berkala untuk memastikan ketersediaan produk di pasar dan menghindari over produksi. Strategi ini memungkinkan usaha untuk memenuhi permintaan konsumen secara berkelanjutan dan menjaga stabilitas pendapatan. Pengontrolan nutrisi tanaman, kebersihan instalasi, serta penggunaan pestisida nabati juga dilakukan secara rutin untuk menghasilkan sayuran hidroponik yang berkualitas dan konsisten.

Dari sisi pemasaran, Puri Hidroponik menerapkan strategi perluasan jaringan distribusi dengan menjalin kerja sama dengan swalayan dan pasar modern, seperti Meranti, serta memanfaatkan promosi melalui media sosial. Keberadaan pasar modern memungkinkan produk dipasarkan dalam jumlah yang lebih besar dengan harga yang relatif stabil. Selain itu, Puri Hidroponik juga menetapkan standar ukuran dan kemasan produk agar sesuai dengan kebutuhan pasar swalayan. Dalam teori manajemen usaha pertanian, strategi diversifikasi pemasaran dan konsistensi kualitas merupakan faktor penting dalam meningkatkan daya saing dan pendapatan usaha. Oleh karena itu, strategi yang diterapkan Puri Hidroponik terbukti berkontribusi dalam menjaga dan meningkatkan pendapatan usaha secara berkelanjutan.

Strategi Manajemen Tanam

Home Industry Hidroponik

Pada usaha home industry hidroponik dengan kapasitas sekitar ± 1250 lubang tanam, manajemen persemaian dilakukan secara bertahap untuk menghindari panen bersamaan dalam jumlah besar yang dapat menyebabkan over produksi. Berdasarkan praktik umum budidaya hidroponik, tanaman selada memiliki masa panen sekitar 30–35 hari sejak pindah tanam.

Untuk menjaga kesinambungan produksi, penyemaian dapat dilakukan 2 kali dalam satu minggu dengan pembagian lubang tanam secara bertahap. Sebagai contoh, dari total ± 1250 lubang tanam, pelaku usaha dapat menyemai sekitar 100–125 benih selada setiap kali semai. Dengan pola ini, dalam satu minggu dilakukan dua kali penyemaian sehingga total lubang tanam terisi secara bertahap.

Pola penyemaian bertahap tersebut memungkinkan panen dilakukan secara berkala setiap minggu setelah memasuki masa panen. Dengan demikian, hasil panen tidak menumpuk dalam satu waktu, melainkan tersebar secara merata. Strategi ini membantu pelaku usaha menyesuaikan jumlah produksi dengan permintaan pasar dan meminimalkan risiko sayuran tidak terjual akibat over load panen.

Puri Hidroponik

Berbeda dengan home industry hidroponik, Puri Hidroponik memiliki kapasitas produksi yang lebih besar dengan jumlah lubang tanam sekitar ± 5000 lubang. Oleh karena itu, manajemen persemaian dilakukan dengan perencanaan yang lebih terstruktur dan terjadwal. Berdasarkan praktik budidaya hidroponik, penyemaian selada pada skala ini idealnya dilakukan 3 kali dalam satu minggu.

Sebagai contoh, dari total ± 5000 lubang tanam, penyemaian dapat dibagi menjadi sekitar 300–350 benih selada setiap kali semai. Dengan pola ini, penyemaian dilakukan secara rutin dan berkesinambungan sehingga tanaman yang siap panen juga tersebar dalam beberapa periode waktu.

Dengan sistem ini, Puri Hidroponik dapat melakukan panen selada secara bertahap setiap minggu dalam jumlah yang relatif stabil. Pola panen yang teratur memudahkan pelaku usaha dalam memenuhi permintaan pasar modern dan swalayan yang membutuhkan pasokan produk secara konsisten. Selain itu, manajemen persemaian yang terjadwal juga membantu menghindari kelebihan produksi dan menjaga kualitas hasil panen.

Strategi Marketing

Home Industry Hidroponik

Dalam kegiatan pemasarannya, usaha home industry hidroponik masih menjangkau pasar dalam skala terbatas. Hasil panen sayuran hidroponik umumnya dipasarkan secara langsung kepada konsumen akhir, seperti masyarakat sekitar, pelanggan tetap, serta penjualan berdasarkan pesanan. Pola distribusi ini dilakukan karena kapasitas produksi yang relatif kecil, yaitu sekitar ± 1250 lubang tanam, sehingga jumlah hasil panen belum mencukupi untuk memenuhi permintaan pasar dalam skala besar secara kontinu.

Puri Hidroponik

Berbeda dengan usaha home industry hidroponik, Puri Hidroponik memiliki jangkauan pemasaran yang lebih luas dan terstruktur. Dengan kapasitas produksi yang lebih besar, yaitu sekitar ± 5000 lubang tanam, Puri Hidroponik mampu memenuhi permintaan pasar secara rutin dan berkelanjutan. Hal ini memungkinkan Puri Hidroponik untuk menjalin kerja sama dengan berbagai mini market, swalayan, dan pemasok bahan pangan di Kota Jambi.

Produk sayuran hidroponik Puri Hidroponik telah didistribusikan ke beberapa swalayan dan mini market yang memiliki standar kualitas tertentu, seperti keseragaman ukuran, kebersihan produk, serta kemasan yang menarik dan higienis. Selain itu, Puri Hidroponik juga menyuplai sayuran ke pasar modern dan mitra usaha seperti restoran, katering, serta pelaku usaha kuliner yang membutuhkan pasokan sayuran segar dalam jumlah stabil.

Tabel 9
Data Markering Puri Hidroponik

No	Nama Swalayan, Mini Market, Pasar	Alamat
1	Pasar Modern	Kebun Handil, Kec. Jelutung, Kota Jambi, Jambi 36124
2	Fresh Talang Banjar	Jl. Sultan Hasanuddin, Bakung Jaya, Kec. Paal Merah, Kota Jambi, Jambi 36139
3	Meranti swalayan	Jl. Gr. Djamin Datuk Bagindo No.52, Talang Banjar, Kec. Jambi Tim., Kota Jambi, Jambi 36121
4	Mall Jamtos	Jl. Kapt. A. Bakaruddin No.88, Simpang IV Sipin, Kec. Telanaipura, Kota Jambi, Jambi 36361

Sumber : Arsip Puri Hidroponik

Selain pasar modern, Puri Hidroponik juga tetap menjangkau pasar tradisional sebagai saluran distribusi tambahan. Keberadaan jaringan pemasaran yang lebih luas ini

memberikan keuntungan bagi Puri Hidroponik dalam menjaga stabilitas pendapatan usaha, karena tidak bergantung pada satu saluran pemasaran saja. Dengan demikian, sistem distribusi yang diterapkan mampu mendukung keberlanjutan usaha hidroponik dalam jangka panjang.

Analisis Data Wawancara

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan terhadap data yang diperoleh melalui proses wawancara dengan para informan yang terlibat langsung dalam kegiatan usaha hidroponik. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi secara mendalam mengenai identitas informan, faktor-faktor produksi, proses produksi, kendala usaha, serta prospek pengembangan usaha hidroponik yang dijalankan.

Data hasil wawancara kemudian dianalisis menggunakan teknik koding data, yaitu proses mengelompokkan informasi berdasarkan tema-tema tertentu yang sesuai dengan fokus penelitian. Proses koding ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam mengidentifikasi pola, kesamaan, maupun perbedaan informasi yang disampaikan oleh informan.

Melalui proses koding tersebut, data wawancara selanjutnya disajikan dalam bentuk tabel agar lebih sistematis dan mudah dipahami. Penyajian tabel koding ini mencakup beberapa aspek penting, yaitu identitas informan, faktor produksi, proses produksi, kendala usaha, serta prospek usaha hidroponik.

Adapun hasil koding data wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti disajikan pada tabel-tabel berikut :

Tabel 10
Table Identifikasi Informan

No	Informan	Lokai Usaha	Peran	Keterangan
1	Informan 1	Home Industry Hidroponik	Pemilik usaha	Mengelola usaha hidroponik skala kecil
2	Informan 2	Puri Hidroponik	Pemilik usaha	Mengelola usaha hidroponik skala besar

Berdasarkan tabel identifikasi informan di atas, dapat diketahui bahwa informan dalam penelitian ini merupakan pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan usaha hidroponik. Informan tersebut dipilih karena memiliki pengetahuan dan pengalaman terkait pengelolaan serta proses produksi usaha hidroponik. Identifikasi informan ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai latar belakang narasumber yang menjadi sumber data dalam penelitian ini.

Tabel 11
Table Faktor Produksi

No	Faktor Produksi	Home Industry Hidroponik	Puri Hidroponik	Kesimpulan
1	Modal	Modal berasal dari dana pribadi pemilik	Modal lebih besar untuk instalasi luas dan operasional	Skala usaha mempengaruhi kebutuhan modal
2	Tenaga Kerja	Tenaga kerja terbatas dan dikelola sendiri	Memiliki beberapa tenaga kerja	Usaha besar membutuhkan tenaga kerja lebih banyak

3	Bahan Baku	Benih, nutrisi hidroponik, dan air	Bahan baku sama tetapi dalam jumlah lebih banyak	Bahan baku menjadi faktor utama produksi
4	Pemasaran	Penjualan langsung dan media sosial	Pemasaran lebih luas dan memiliki pelanggan tetap	Strategi pemasaran mempengaruhi penjualan

Berdasarkan tabel faktor produksi di atas, dapat diketahui bahwa faktor produksi merupakan unsur penting dalam menjalankan usaha hidroponik. Faktor produksi tersebut meliputi modal, tenaga kerja, bahan baku, serta peralatan yang digunakan dalam proses budidaya hidroponik. Faktor-faktor tersebut berperan dalam mendukung kelancaran proses produksi serta keberlangsungan usaha hidroponik.

Tabel 11

Table Proses Produksi

No	Tahapan Produksi	Home Industry Hidroponik	Puri Hidroponik	Kesimpulan
1	Penyemaian	Benih disemai secara sederhana	Penyemaian dilakukan dengan sistem yang lebih teratur	Proses awal menentukan kualitas tanaman
2	Pemeliharaan	Dilakukan oleh pemilik usaha	Dilakukan oleh tenaga kerja	Perawatan rutin penting untuk pertumbuhan tanaman
3	Panen	Dilakukan sesuai kebutuhan pasar	Panen dilakukan dalam jumlah lebih besar	Skala usaha mempengaruhi jumlah produksi

Berdasarkan tabel proses produksi di atas, dapat diketahui bahwa proses produksi dalam usaha hidroponik meliputi beberapa tahapan, mulai dari penyemaian bibit, penanaman, perawatan tanaman, hingga proses panen. Setiap tahapan dilakukan secara terencana untuk menghasilkan tanaman hidroponik yang berkualitas. Proses produksi ini menjadi bagian penting dalam keberhasilan usaha hidroponik.

Tabel 12

Table Kendala Usaha

No	Kendala	Home Industry Hidroponik	Puri Hidroponik	Kesimpulan
1	Modal	Modal terbatas untuk pengembangan usaha	Modal relatif lebih stabil	Modal mempengaruhi perkembangan usaha
2	Cuaca	Cuaca mempengaruhi pertumbuhan tanaman	Dampak cuaca dapat diatasi dengan sistem yang lebih baik	Faktor lingkungan mempengaruhi produksi

3	Pemasaran	Pasar masih terbatas	Pasar lebih luas	Skala usaha mempengaruhi jaringan pemasaran
---	-----------	----------------------	------------------	---

Berdasarkan tabel kendala usaha di atas, dapat diketahui bahwa dalam menjalankan usaha hidroponik terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha. Kendala tersebut dapat berupa keterbatasan modal, faktor cuaca, hama tanaman, maupun pemasaran hasil produksi. Kendala-kendala tersebut menjadi tantangan yang perlu diatasi agar usaha hidroponik dapat terus berkembang.

Tabel 13
Table Prospek Usaha

No	Aspek	Home Industry Hidroponik	Puri Hidroponik	Kesimpulan
1	Permintaan Pasar	Permintaan cukup baik di lingkungan sekitar	Permintaan lebih luas dari berbagai konsumen	Sayuran hidroponik memiliki peluang pasar yang baik
2	Pengembangan Usaha	Masih terbatas karena modal	Memiliki peluang pengembangan lebih besar	Usaha hidroponik memiliki prospek yang baik

Berdasarkan tabel prospek usaha di atas, dapat diketahui bahwa usaha hidroponik memiliki peluang yang cukup baik untuk dikembangkan. Hal ini didukung oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap sayuran sehat serta peluang pasar yang masih terbuka. Dengan pengelolaan yang baik, usaha hidroponik diharapkan dapat terus berkembang dan memberikan manfaat bagi pelaku usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh Theory of Consumption Value terhadap intensi beli produk skincare halal lokal pada Generasi Z di Kota Serang, dapat disimpulkan bahwa emotional value dan conditional value berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi beli. Hasil ini menunjukkan bahwa perasaan senang, nyaman, percaya diri, bangga, dan puas saat menggunakan produk mampu meningkatkan keinginan Generasi Z untuk membeli skincare halal lokal. Intensi beli juga semakin tinggi ketika terdapat promo, potongan harga, kemudahan memperoleh produk, maupun tren yang sedang berkembang.

Functional value, social value, dan epistemic value tidak berpengaruh signifikan terhadap intensi beli Generasi Z pada produk skincare halal lokal di Kota Serang. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas dan manfaat produk, pengaruh dari lingkungan sosial, serta rasa ingin tahu terhadap inovasi produk belum menjadi faktor utama yang mendorong Generasi Z untuk membeli skincare halal lokal.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa Theory of Consumption Value mampu menjelaskan intensi beli sebesar 71,4%, sedangkan 28,6% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian. Temuan ini menegaskan bahwa emotional value dan conditional value menjadi faktor yang paling berperan dalam meningkatkan intensi beli Generasi Z terhadap produk skincare halal lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhitiya, Lucky, and Rifelly Dewi Astuti. 2019. "The Effect of Consumer Value on Attitude Toward Green Product and Green Consumer Behavior in Organic Food." *IPTEK Journal of Proceedings Series* 0(5): 193.
- Agustin, Isnaini Nuzula, Yang Songsen Samuel, Fakultas Bisnis, and Universitas Internasional Batam. 2023. "Analisa Pengaruh Consumption Value Dan Pricing Terhadap Purchase Intention Pada Pembelian Virtual Item Pada Game Online." 7(2): 253–70.
- Ambarwati, Diana, and Ahmad Abroza. 2024. "Tinjauan Literatur Tentang Etika Pemasaran Syariah: Prinsip, Implementasi, Dan Tantangan Dalam Bisnis Modern." *AL-MIKRAJ Jurnal Studi Islam dan Humaniora* (E-ISSN 2745-4584) 5(01): 592–609.
- Antonio, Ferdi, and Putri Astika. 2019. "The Antecedents of Consumption Value and Its Impact on Customer Behavior; a Study of Batik Cloth on Non-Javanese Indonesian Millennials." *International Journal of Applied Business and International Management* 4(1): 46–58.
- Asshidin, Nor Hazlin Nor, Nurazariah Abidin, and Hafizzah Bashira Borhan. 2016. "Perceived Quality and Emotional Value That Influence Consumer's Purchase Intention towards American and Local Products." *Procedia Economics and Finance* 35(October 2015): 639–43.
- Aula, Ivadhatul, and Aan Zainul Anwar. 2024. "Pengaruh Religiusitas, Literasi Halal, Dan Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Makanan Halal Pada Masyarakat Di Jawa Tengah." *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa* 9(02): 341–55.
- Barbier, Bianca, and Luis Manuel. 2021. "HOW THE PSYCHOLOGICAL EFFECTS RISING FROM COVID-19 AFFECT CONSUMER BEHAVIOR : A STUDY ON ITALIAN GEN Z AND."
- Hair, Joseph F, G Tomas M Hult, and Christian M Ringle. 2017. *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. 2012. *Marketing Management*.
- Pamuncak, Mohammad Bintang, Bayu Taufiq Possumah, and Diva Azka Karimah. 2025. "Bridging Maqasid and Consumer Behaviour: A Proposed Empirical Result." *Falah: Jurnal Ekonomi Syariah* 10(2): 68–84.
- Sheth, Jagdish N., Bruce I. Newman, and Barbara L. Gross. 1991. "Why We Buy What We Buy: A Theory of Consumption Values." *Journal of Business Research* 22(2): 159–70.
- Wijayanti, Rena Feri et al. 2025. "Consumption Value Dan Pengaruhnya Terhadap Minat Pembelian Produk Local Brand." *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah* 4(10): 2691–2705.