

KAJIAN KEMITRAAN PADA PENGEMBANGAN KOMODITAS SAYURAN HIDROPONIK UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS USAHA DI KOTA KENDARI

Kadek Widyantari¹, Bahari², Surni³

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Halu Oleo

Artikel Info

Genesis Artikel:

Diterima : 26-03-2024
Direvisi : 18-09-2024
Diterbitkan : 21-10-2024

Kata Kunci :

Hidroponik
Kemitraan
Profitabilitas

Keywords:

Hydroponics
Partnership
Profitability

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola kemitraan dan profitabilitas usaha pengembangan komoditas sayuran hidroponik di Kota Kendari. Populasi dalam penelitian ini, yaitu usaha hidroponik di Kota Kendari Sulawesi Tenggara berjumlah 39 usaha, dengan menggunakan metode purposive sampling diperoleh usaha hidroponik sebagai sampel penelitian, usaha kecil yaitu Usaha Hidroponik Tunas Baru, usaha menengah yaitu Usaha Hidroponik Puncak Puwatu, dan usaha besar yaitu Usaha Hidroponik Faperta. Analisis datamenggunakan analisis kualitatif dan rasio profitabilitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola kemitraan yang diterapkan usaha pengembangan komoditas sayuran hidroponik dalam meningkatkan profitabilitas di Kota Kendari mayoritas menggunakan pola kemitraan subkontrak dimana usaha hidroponik sebagai pemasok sayuran hidroponik untuk mitra-mitranya. Profitabilitas usaha pengembangan komoditas sayuran hidroponik melalui pola kemitraandi Kota Kendari adalah rata-rata NPM sebesar 43,12%,ROA sebesar 79,13%, ROE sebesar 36,17%, dan GPM sebesar 45,39%, sehingga dapat dikatakan bahwa usaha hidroponik di Kota Kendari sangat efisien dan menguntungkan untuk dijalankan.

ABSTRACT

This study aims to determine the pattern of partnership and profitability of hydroponic vegetable commodity development business in Kendari City. The population in this study, namely hydroponic businesses in Kendari City, Southeast Sulawesi amounted to 39 businesses, using the purposive sampling method, 3 hydroponic businesses were obtained as research samples, small businesses, namely the Tunas Baru Hydroponic Business, medium businesses, namely the Puncak Puwatu Hydroponic Business, and large businesses, namely the Faperta Hydroponic Business. Data analysis uses qualitative analysis and profitability ratios. The results showed that the partnership pattern applied by the hydroponic vegetable commodity development business in increasing profitability in Kendari City mostly uses a subcontracted partnership pattern where the hydroponic business as a supplier of hydroponic vegetables for its partners. The profitability of hydroponic vegetable commodity development business through partnership patterns in Kendari City is an average NPM of 43.12%, ROA of 79.13%, ROE of 36.17%, and GPM of 45.39%, so it can be said that the hydroponic business in Kendari City is very efficient and profitable to run.

This is an open access article under the CC BY-SA License.



Penulis Korespondensi:

Kadek Widyantari
Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian
Universitas Halu Oleo
Email: kdwyantari1899@gmail.com
Handphone: 082246644098

PENDAHULUAN

Budidaya sayuran dengan sistem hidroponik telah menjadi trend dan mulai diminati kalangan masyarakat untuk dikonsumsi sehari-hari. Sistem hidroponik dapat menjadi salah satu solusi bagi pengembangan tanaman hortikultura dalam dunia bisnis dengan berbagai kelebihan dibandingkan pertanian konvensional (Saifudin *et al.*, 2017). Dengan cara sederhana menanam tanaman secara hidroponik, masyarakat bisa melakukan budidaya tanaman dengan modal yang terjangkau. Hal ini tidak hanya dapat meningkatkan pendapatan, tetapi juga membantu menjaga lingkungan. Nutrisi untuk tanaman juga bisa dibuat sendiri dengan cara-cara yang mudah. Budidaya tanaman hidroponik memiliki kelebihan tambahan dalam menciptakan keindahan dan nilai estetika tanaman, sambil meminimalisir kebutuhan akan lahan yang luas. Selain itu, tanaman dapat ditanam sepanjang tahun tanpa perlu melakukan rotasi tanaman (Abubakar, 2019).

Penerapan budidaya sayuran berbasis sistem hidroponik di Indonesia sudah sangat luas, salah satunya di Kota Kendari Sulawesi Tenggara. Kota Kendari menerapkan sistem hidroponik sebagai cara bercocok tanam yang baru dimulai pada tahun 2017. Mulai banyak ditemukan masyarakat Kota Kendari yang mengkonsumsi sayur hidroponik maupun dijadikan sebagai usaha (Boer *et al.*, 2021). Bahkan sayuran hidroponik ini banyak diminati di rumah makan, hotel, maupun di swalayan-swalayan. Berdasarkan data dari Dinas Pertanian Kota Kendari tahun 2022 jumlah pengusaha hidroponik di Kota Kendari kian meningkat sampai 39 kelompok usaha. Wirausaha hidroponik di Kota Kendariberasal dari berbagai kalangan, mulai dari yang memang petani, dosen, PegawaiNegeri Sipil (PNS), bahkan mahasiswa turut andil dalam berwirausaha hidroponik (Purnama *et al.*, 2022).

Usaha hidroponik yang ada di Kota Kendari adalah usahatani yang membudidayakan tanaman sayur-sayuran menggunakan sistem hidroponik. Usaha ini tentunya memiliki kualitas yang baik dibandingkan dengan sayuran yang digunakan melalui media tanah. Namun, yang menjadi kendala adalah sistem pemasaran yang belum terlalu luas dan usaha-usaha serupa lainnya mulai bermunculan. Umumnya, pemasaran sayuran hidroponik menargetkan segmen pasar dari kalangan ekonomi menengah ke atas karena memiliki harga jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan sayuran konvensional (Boer *et al.*, 2021).

Produk hidroponik tidak dapat langsung dipasarkan seperti sayuran pada umumnya di pasar tradisional atau lapak-lapak terbuka. Hal ini karena sayuran hidroponik perlu disimpan dalam suhu ruang sebelum menjalani proses distribusi dan pemasaran. Dengan begitu dapat meminimalisir resiko kerugian pada semua pihak perusahaan yang menjalin hubungan kemitraan (Priandika *et al.*, 2016). Dalam memenuhi kebutuhan sayuran hidroponik, kolaborasi dengan petani mitra sangat penting. Kerjasama ini harus didasarkan pada kedisiplinan agar pasokan sayuran hidroponik dapat dipertahankan secara berkelanjutan oleh pelaku usaha hidroponik (Halik *et al.*, 2020). Dengan demikian, diperlukan evaluasi keuangan dan manajemen terkait dengan usaha hidroponik melalui kerjasama mitra di Kota Kendari dengan menggunakan analisis profitabilitas.

METODE PENELITIAN

Penelitian berlangsung di Kota Kendari, Sulawesi Tenggara pada bulan Januari hingga April tahun 2022. Populasi penelitian ini adalah usaha hidroponik di Kota Kendari Sulawesi Tenggara berjumlah 39 usaha yang dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Menurut (Sugiyono, 2013), teknik pengambilan sampel ini dilakukan dengan pertimbangan tertentu yaitu sampel yang diambil secara sengaja dengan pertimbangan sampel tersebut merupakan sampel yang usahanya berskala kecil, menengah, dan besar. Berdasarkan dari penjelasan tersebut, maka sampel dalam penelitian ini adalah berjumlah tiga usaha dari usaha kecil yaitu Usaha Hidroponik Tunas Baru, usaha menengah yaitu Usaha Hidroponik Puncak Puwatu, dan usaha besar yaitu Usaha Hidroponik Faperta. Jenis data yang dimanfaatkan terdiri dari kedua jenis, yakni kualitatif dan kuantitatif. Variabel dalam penelitian ini mencakup karakteristik responden, polakemitraan, dan profitabilitas usaha. Metode analisis yang diterapkan meliputi analisis kualitatif serta rasio profitabilitas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha

Usaha Hidroponik Tunas Baru

Usaha Hidroponik Tunas Baru berlokasi di Kompleks Perumahan Teporombua Kelurahan Watubangga yang dikelola sepasangan suami istri bernama Ambo Intang dan

Mariam Maman yang memanfaatkan lahan di pekarangan rumahnya. Bapak Ambo mulai mengeksplorasi bercocok tanam menggunakan sistem hidroponik sejak bulan Juni 2018. Niat awal Bapak Ambo bercocok tanam dengan menggunakan sistem hidroponik dikarenakan hobi menanam dan di kampung juga merupakan seorang petani. Maka, dengan semangat mencoba dan belajar dari tutorial di YouTube mengenai hidroponik, akhirnya Bapak Ambo berhasil mendirikan Usaha Hidroponik Tunas Baru. Awalnya, Bapak Ambo mencoba membeli satu etalase media tanam dari hidroponik dan melakukan penanaman sekitar 45 hari, kemudian mempostingkegiatannyadisosialmediamiliknya danmendapatresponpositif dariorang-orang yang melihatnya, sehingga banyak yang memesan untuk membeli sayur yang ditanamnya. Akhirnya, ia pun terus mengembangkan usaha hidroponik miliknya hingga memiliki empat etalase media tanam hidroponik. Usaha hidroponik Tunas Baru telah memiliki jumlah lubang tanam sebanyak 8.000 lubang tanam dengan luas lahan 700 m². Berbagai jenis sayur yang diusahakan yaitu sawi pagoda, sawi dakota, sawi pakcoy, sawi samhong, selada, brokoli, kangkung, bayam, daun mint dan seledri.

Usaha Hidroponik Puncak Puuwatu

Usaha Hidroponik Puncak Puuwatu berdiri pada tahun 2019 yang berlokasi di JalanProf. M. Yamin, Kelurahan Puuwatu, Kecamatan Puuwatu. Usaha Hidroponik Puncak Puuwatu ini didirikanoleh Bapak Gusti Ngurah Sartika dihalaman belakang rumahnya. Sampai sekarang Bapak Sartika mempunyai 11.000 lubang tanam dengan luas lahan yang digunakan yaitusekitar 800 m² . Permintaan yang tinggi dari konsumen terhadap sayuran organik mendorong Bapak Sartika untuk lebih mengembangkan bisnis sayuran organiknya dengan menggunakan metode NFT (Nutrient Film Technique). Dari aspek ekonomi, metode hidroponik jenis NFT terbukti lebih efisien daripada metode hidroponik lainnya, baik dari segi biaya, tenaga kerja, maupun faktor lainnya. Di Rumah Hidroponik, jenis sayuran yang dibudidayakan adalah selada dan pakcoy.

Usaha Hidroponik Faperta

Hidroponik Faperta didirikan oleh seorang mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Halu Oleo (UHO) yang bernama Sahril dan sekarang telah menjadi alumni. Usaha ini berdiri sejak bulan Oktober 2017. Usaha Hidroponik Faperta adalah usaha yang mengelola budidaya sayuran dengan menggunakan sistem hidroponik NFT

(Nutrient Film Technique) dan Semi NFT. Pada awalnya, jumlah lubang tanam sebanyak 3000, kemudian pada tahun kedua meningkat menjadi 6000, sehingga totalnya menjadi 9000 lubang tanam untuk budidaya sayuran hidroponik. Pada tahun 2019 menjadi 10.000 lubang tanam dan di tahun 2020- 2021 menjadi 13.000 lubang tanam, menggunakan lahan seluas 1.500 m². Jenis sayur yang diusahakan yaitu pakcoy, selada caipira, samhong, dan sawi manis. Lokasinya terletak di Laboratorium Lapangan Percobaan 1 Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo. Pada awalnya, luas area adalah 160m², namun pada tahun berikutnya, luasnya diperluas menjadi 900m². Lahan yang digunakan merupakan milik Universitas Halu Oleo (UHO) yang dipinjam Sahril sewaktu masih kuliah untuk berkebun sayur hidroponik. Penempatan lokasi usaha ini dipilih karena telah diberikan kepercayaan melalui Dekan Fakultas Pertanian untuk mengelola sebagian lahan yang ada di laboratorium lapangan percobaan pertama, dan mengembangkan contoh penggunaan teknologi sistem hidroponik. Usaha ini mulai mengembangkan budidaya sayuran hidroponik secara komersial, dengan jenis sayuran yang dibudidayakan seperti selada, sawi pakcoy, dan seledri. Pada Hidroponik Faperta, tanaman selada mendominasi budidaya karena permintaannya di pasaran jauh lebih tinggi daripada sawi pakcoy dan seledri.

Karakteristik Responden

Karakteristik responden adalah karakter yang menggambarkan suatu kondisi atau ke keadaan serta status dari responden. Karakteristik responden yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi umur, tingkat pendidikan, dan kelompok tanggungan. Sebagaimana tercantum dalam Tabel 1, berikut adalah detail informasi mengenai karakteristik tersebut.

Tabel 1. Karakteristik Responden Pelaku Usaha Hidroponik di Kota Kendari

Karakteristik Responden	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Umur	3	100,00
Usia produktif (15–55 tahun)		
Tingkat pendidikan	1	33,33
Pendidikan Menengah (SMA)	2	66,67
Pendidikan Tinggi (S1)		
Pengalaman Berusaha	3	100,00
≤ 5 (Kurang)		

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Mayoritas usia responden tergolong pada usia produktif dimana kemampuan bekerja masih baik. Kemampuan kerja dan penerapan teknologi dalam hidroponik lebih optimal

pada pelaku usaha usia produktif dibandingkan usia yang tidak produktif. Menurut (Hasyim, 2006) Usia muda identik dengan kekuatan dan fleksibilitas, sehingga ideal untuk menerima dan menerapkan inovasi dalam berbagai bidang, termasuk usaha tani. Pengusaha dan pekerja muda yang produktif diharapkan mampu membaca peluang dan memanfaatkannya untuk mengembangkan usaha taninya.

Menurut Susanti (2016) pendidikan memiliki dampak terhadap cara seseorang memandang pengambilan keputusan dan pengelolaan manajemen dalam mengelola bisnis atau usaha. Pendidikan juga memfasilitasi penerimaan dan pertimbangan terhadap inovasi yang mendukung peningkatan kinerja usaha.

Berdasarkan hasil penelitian tahun 2022, pengalaman berusahatani rata-rata pelaku usaha hidroponik yaitu kurang dari 5 tahun. Namun, diluar dari berusaha sayuran hidroponik terdapat responden yang sebelumnya telah menjadi petani di kampungnya, sehingga kondisi ini menunjukkan bahwa pengalaman pelaku usaha sayuran hidroponik pada daerah penelitian telah memadai dalam bidang pertanian dan usaha hidroponik di Kota Kendari telah banyak dilakukan oleh masyarakat. Seperti yang dikemukakan oleh (Soekartawi, 2003) Pengalaman berusahatani seseorang memengaruhi penerimaan inovasi dari luar. Petani yang memiliki pengalaman bertani lebih lama cenderung lebih menerima inovasi dari pada petani yang baru memulai. Pengalaman bertani yang telah lama juga mempermudah petani untuk menerima anjuran dari penyuluhan serta menerapkan teknologi baru.

Pola Kemitraan Usaha Hidroponik

Berdasarkan hasil interview yang diperoleh dari responden, mayoritas para petani hidroponik memasarkan sayuran langsung pada konsumen, *online marketing*, dan melalui sebuah hubungan kemitraan dengan usaha lain. Oleh karena itu, Kemitraan menjadi peluang emas untuk meningkatkan pemasaran sayuran hidroponik, menjangkau konsumen lebih luas, dan memperkuat jaringan distribusi.

Kemitraan Usaha Hidroponik Tunas Baru

Usaha Hidroponik Tunas Baru melakukan pola kemitraan dengan sistem subkontrak, dimana Tunas Baru menjadi penyuplai bahan baku sayuran untuk beberapa mitranya. Sayuran yang ditanam antara lain sawi pakcoy, sawi samhong, sawi pagoda dan sawi dakota, selada, brokoli, kankung, dan seledri. Kriteria yang diberlakukan oleh

kemitraan dalam menentukan hasil panen dari petani usaha Hidroponik Tunas Baru mencakup kesegaran, kecacatan, keutuhan, ketiadaan hama seperti ulat, serta kebersihan. Semakin meningkat hasil panen yang diperoleh petani akan diambil oleh bagian pengadaan mitra usaha dengan berbantuan mobil pick up.

Kemitraan Usaha Hidroponik Puncak Puuwatu

Hidroponik Puncak Puuwatu pada tahun 2019 hingga saat ini memproduksi sayuran hidroponik seperti pakchoy, bayam, kangkung, selada, seledri, dan sawi putih. Usaha Hidroponik Puncak Puuwatu telah memiliki pelanggan tetap dari beberapa usaha rumah makan di Kota Kendari. Seiring berjalan waktu Hidroponik Puncak Puuwatu semakin berkembang dan menambah mitra dengan menjadi penyuplai sayur-mayur di salah satu perusahaan tambang di Konawe Utara dan beberapa *frozen food* di Kota Kendari. Puncak Puuwatu menjalin kerja sama dengan mitra untuk penjualan sayur hidroponik. Kerja sama ini menggunakan sistem pasokan produk ke setiap mitra.

Sayuran yang telah melalui proses pengemasan akan didistribusikan pada malam harinya. Sayuran hidroponik didistribusikan ke swalayan yang berada di wilayah Kota Kendari. Sayuran hidroponik dipasarkan di pasar modern dengan fokus pada kalangan menengah ke atas. Di segmen ini, sayuran hidroponik dapat dijual dengan harga yang tinggi karena kualitasnya yang premium.

Dalam menjalin kemitraan dengan Hidroponik Puncak Puuwatu, para mitra harus memiliki kesadaran yang kuat untuk membangun hubungan kemitraan yang efektif. Berdasarkan hasil wawancara bersama karyawan Hidroponik Puncak Puuwatu (Februari 2022), kerjasama antara Hidroponik Puncak Puuwatu dan mitra usaha biasanya bersifat jangka panjang, karena petani mitra umumnya mengikuti prosedur penanaman yang telah disepakati, yakni tiga kali periode budidaya.

Proses bermitra yang dilakukan oleh Hidroponik Puncak Puuwatu memberikan keuntungan mengenai kepastian harga dan pasar. Secara pemahaman, Hidroponik Puncak Puuwatu lebih mengetahui segala proses budidaya sayuran yang lebih spesifik.

Kemitraan Usaha Hidroponik Faperta

Pola kemitraan yang dilakukan oleh Usaha Hidroponik Faperta dengan mitra-mitranya adalah dengan menerapkan pola subkontrak, yang dimana Hidroponik Faperta sebagai suatu usaha yang menyediakan bahan baku sayuran organik bagi mitranya.

Berikut ini adalah beberapa usaha yang bermitra dengan hidroponik faperta seperti Hypermart, Indogrosir, KFC, Texas, Hotel Plaza Inn, Hotel Zenith, RM. Angkasa Nikmat, RM. Padang Sederhana, dan Pasar tradisional se-Kota Kendari.

Terdapat perjanjian antara Usaha Hidroponik Faperta dengan calon mitra usaha sebelum berjalannya kemitraan. Perjanjian kerjasama yang dibuat tersebut mencakup kesepakatan kerjasama antara kedua belah pihak, termasuk kewajiban Usaha Hidroponik Faperta dan mitra usaha, aspek kualitas dan harga, pembayaran, penyelesaian perselisihan, serta durasi kontrak kerja. Para mitra bisnis dari Usaha Hidroponik Faperta menyesuaikan diri dengan harga pasar yang berlaku. Dalam kerangka kontrak kemitraan, jumlah penyerahan produk kepada perusahaan mitra telah ditentukan dan terbatas. Pengiriman produk puncak dilakukan pada panen ke-7 atau ke-8, karena pada saat itu kualitas produk masih optimal, dan jumlah pengiriman tidak boleh melebihi yang telah disepakati. Apabila Usaha Hidroponik Faperta mengirimkan hasil produksi melebihi jumlah yang telah disepakati, perusahaan akan membeli sisa hasil produksi dari petani mitra dengan harga berkisar antara 50% hingga 75% dari harga yang tercantum dalam kontrak.

Tujuan Usaha Hidroponik Faperta dalam melakukan mitra usaha adalah untuk membentuk jaringan antar sesama pebisnis, untuk mendapatkan keuntungan dari mitra yang dipilih, dan saling menguatkan bisnis satu sama lain. Usaha Hidroponik Faperta terbuka secara luas untuk bermitra dengan siapa saja. Cara menjadi mitra Usaha Hidroponik Faperta yaitu dengan mempunyai semangat/passion serta visi yang sama yang bisa berjalan bersamaan untuk mencapai tujuan. Usaha Hidroponik Faperta sendiri berpedoman pada integritas yang tinggi dengan mengutamakan pelayanan dan kepuasan pelanggan, dimana kualitas menjadi hal paling penting dalam menjalankan usaha ini.

Profitabilitas Usaha Pengembangan Komoditas Sayuran Hidroponik

Analisis profitabilitas pada usaha hidroponik di Kota Kendari terbagi menjadi *Net Profit Margin* (NPM), *Return On Assets* (ROA), *Return On Equity* (ROE), dan *Gross Profit Margin* (GPM). Pada tabel 2 dibawah menampilkan hasil perhitungan rasio profitabilitas dari Usaha Hidroponik di Kota Kendari.

Tabel 2. Hasil Perhitungan Rasio Profitabilitas Usaha Hidroponik di Kota Kendari

Nama Usaha	NPM(%)	ROA(%)	ROE(%)	GPM(%)
Tunas Baru	45,39	86,93	33,82	47,78
Puncak Puuwatu	42,52	76,97	30,50	44,76
Faperta	41,44	73,49	44,20	43,62

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Tabel di atas memberikan keterangan rasio Net Profit Margin memiliki nilai yang cukup tinggi yaitu rata-rata sebesar 43,2% dimana pada Usaha Hidroponik Tunas Baru sebesar 45,39%, Hidroponik Puncak Puuwatu sebesar 42,52%, dan Hidroponik Faperta sebesar 41,44%. Artinya, setiap Rp 100 dari penjualan bersih yang dilakukan oleh pelaku usaha hidroponik di Kota Kendari akan menghasilkan laba bersih pada Usaha Hidroponik Tunas Baru sebesar Rp 45,39, Hidroponik Puncak Puuwatu sebesar Rp 42,52, dan Hidroponik Faperta sebesar Rp 41,44. Nilai rasio ini sudah berada di atas standar rata-rata industri yang baik, yaitu sebesar 20% untuk Net Profit Margin. Hal ini sesuai dengan pernyataan Kasmir (2008) bahwa standar umum rata-rata industri untuk margin laba bersih adalah 20%, jika berada di atas rata-rata industri maka margin laba suatu perusahaan baik, begitu pun sebaliknya.

Rasio *Return On Assets* (Pengembalian aset) mendapat nilai yang cukup baik sebesar 79,13% dimana pada Usaha Hidroponik Tunas Baru sebesar 86,97%, Hidroponik Puncak Puuwatu sebesar 76,97%, dan Hidroponik Faperta sebesar 73,49%. Artinya, setiap Rp100 harta yang diinvestasikan oleh pelaku usaha hidroponik di Kota Kendari maka akan memperoleh pengembalian keuntungan bersih pada Usaha Hidroponik Tunas Baru sebesar Rp 86,97, Hidroponik Puncak Puuwatu sebesar Rp 76,97, dan Hidroponik Faperta sebesar Rp 76,97. Nilai dari rasio usaha hidroponik di Kota Kendari sudah di atas rasio pedoman yang baik yaitu apabila mencapai rata-rata industri sebesar 30% (Kasmir, 2013).

Rasio *Return On Equity* (pengembalian ekuitas) memiliki nilai yang cukup baik sebesar 36,17% dimana pada Usaha Hidroponik Tunas Baru sebesar 33,82%, Hidroponik Puncak Puuwatu sebesar 30,50%, dan Hidroponik Faperta sebesar 44,20%. Artinya, setiap Rp100 penanaman modal oleh pelaku usaha hidroponik di Kota Kendari maka akan memperoleh pengembalian keuntungan bersih pada Usaha Hidroponik Tunas Baru sebesar Rp 33,82, Hidroponik Puncak Puuwatu sebesar Rp30,50, dan Hidroponik Faperta sebesar Rp44,20. Nilai dari rasio yang diperoleh lebih besar dibandingkan dengan

pedoman yang baik dan cukup yaitu mencapai rata-rata industri sebesar 30% dan 40% (Dewa, 2015).

Rasio *Gross Profit Margin* (Margin laba kotor) memiliki nilai yang cukup baik pada Usaha Hidroponik Tunas Baru sebesar 47,78%, Hidroponik Puncak Puuwatu sebesar 44,76%, dan Hidroponik Faperta sebesar 43,62%. Artinya, setiap Rp 100 penanaman modal oleh pelaku usaha hidroponik di Kota Kendari maka akan memperoleh pengembalian keuntungan bersih pada Usaha Hidroponik Tunas Baru sebesar Rp 47,78, Hidroponik Puncak Puuwatu sebesar Rp 44,76, dan Hidroponik Faperta sebesar Rp 43,62. Rasio ini telah melampaui rata-rata standar yang baik untuk rasio industri *Gross Profit Margin*, yang biasanya sekitar 30%. (Kasmir, 2013).

KESIMPULAN DAN SARAN

Pola kemitraan yang diterapkan usaha pengembangan komoditas sayuran hidroponik dalam meningkatkan profitabilitas di Kota Kendari mayoritas menggunakan pola kemitraan subkontrak dimana usaha hidroponik sebagai pemasok sayuran hidroponik untuk mitra- mitranya. Profitabilitas usaha pengembangan komoditas sayuran hidroponik melalui pola kemitraan di Kota Kendari adalah dapat dikatakan baik, dapat dibuktikan dari hasil nilai masing-masing indikator kinerja keuangan tersebut. Nilai Net Profit Margin (NPM) sebesar 43,12%, Return On Asset (ROA) sebesar 79,13%, Return On Equity (ROE) sebesar 36,17%, dan Gross Profit Margin (GPM) sebesar 45,39%.

Pelaku usaha hidroponik agar tetap menjaga hubungan kemitraan dengan para mitranya. Contohnya adalah hubungan kemitraan usaha hidroponik dengan suatu rumah makan. Dan meningkatkan kemitraan dengan usaha yang lain untuk membantu memaksimalkan profitabilitas usaha yang diperoleh dan mempunyai jaringan pemasaran yang semakin luas.

DAFTAR PUSTAKA

Abubakar, R. (2019). Pemanfaatan Pekarangan Rumah dengan Menanam Secara Hidroponik di Kelurahan 2 Ulu Kecamatan Seberang Ulu 1 Kota Palembang. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 51—56.

- Boer, N. P., Abdi, & Gafarudin, A. (2021). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Hidroponik di Kelurahan Kambu Kecamatan Kambu Kota Kendari (Studi Kasus Hidroponik Faperta). *Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 6(1), 27–36.
- Dewa, A. P. (2015). Analisis Kinerja Keuangan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 8(2), 17–28.
- Fachrysa Halik, R. A., Rifin, A., & Jahroh, S. (2020). Pengaruh Kemtraan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Dan Kecil Tahu Di Indonesia. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 164–174. <https://doi.org/10.29244/jai.2020.8.2.164-174>. Diakses pada tanggal 27 November 2022.
- Hasyim, H. (2006). Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan (Studi Kasus: Desa Dolok Saribu Kecamatan Paguran Tapanuli Utara). *Jurnal Komunikasi*, 18(1), 123–130.
- Kasmir. (2013). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Priandika, I., Antara, M., & Yudhari, I. (2016). Pola Kemitraan Komoditi Padi Sawah Antara P4S Sri Wijaya Dengan Subak Batusangian, Desa Gubug, Kecamatan Tabanan, Kabupaten Tabanan. *E-Journal Agribisnis Dan Agrowisata (Journal of Agribusiness and Agritourism)*, 4(4), 230–240.
- Saifudin, A., Aini, Lianur, & Hadi, W. (2017). Jurnal Inovasi Penelitian. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(1), 37–42.
- Soekartawi. (2003). *Teori Ekonomi Produksi dengan Pokok Bahasan Analisis Cobb Douglas*. Jakarta: Grafindo Pers.
- Sugiyono. (2013). *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susanti, H. (2016). Analisis Kemampuan Penalaran Logis Siswa yang Memiliki Gaya Berpikir Sekuensial Abstrak. *Seminar Nasional Matematika Dan Pendidikan Matematika*, 17–22. Universitas Negeri Yogyakarta.