

**EFEKTIVITAS STRATEGI HOME INDUSTRI  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN  
(Studi Kasus Pada “Home Industri Hidroponik Kecil Pwt”  
Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas)**



**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

**Oleh:**

**RIFDAH FITRI RAHMAWATI  
2017201120**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
PROF. K. H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
2024**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rifdah Fitri Rahmawati  
NIM : 2017201120  
Jenjang : S. 1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul : Efektivitas Strategi Home Industri  
Dalam Meningkatkan Pendapatan  
(Studi Kasus Pada “Home Industri Hidroponik Kecil Pwt”  
Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 7 Juni 2024

Saya yang menyatakan



Rifdah Fitri Rahmawati  
NIM. 2017201120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**EFEKTIVITAS STRATEGI HOME INDUSTRI**  
**DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN**  
**(Studi Kasus Pada “Home Industri Hidroponik Kecil Pwt”**  
**Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas)**

Yang disusun oleh Saudara **Rifdah Fitri Rahmawati NIM 2017201120** Program Studi **S-1 Ekonomi Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis, 20 Juni 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.  
NIP. 19741217 200312 1 006

Sekretaris Sidang/Penguji

Safrina Muarifah, S.E., M.Si.  
NIP. 19921230 201903 2 026

Pembimbing/Penguji

Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.I  
NIP. 19880731 202321 2 027

Purwokerto, 25 Juni 2024

Mengesahkan

Dekan,



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto  
di Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Rifdah Fitri Rahmawati NIM 2017201120 yang berjudul :

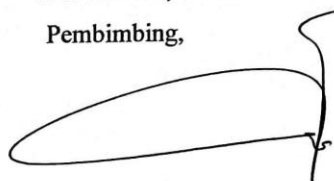
**EFEKTIVITAS STRATEGI HOME INDUSTRI  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN  
(Studi Kasus Pada "Home Industri Hidroponik Kecil Pwt"  
Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E).

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 7 Juni 2024

Pembimbing,



Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.I

NIP. 19880731 202321 2 027

## MOTTO HIDUP

*“ Dan barangsiapa yang bertakwa kepada Allah, niscaya Allah menjadikan bagianya kemudahan dalam urusannya”*

(Q.S. At-Talaq : 3)

*“ Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah*

*Bersama orang-orang yang sabar”*

(Q.S. Al-Baqarah: 153)



**EFEKTIVITAS STRATEGI HOME INDUSTRI  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN  
(Studi Kasus Pada “Home Industri Hidroponik Kecil Pwt”  
Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas)**

**Rifdah Fitri Rahmawati**

**NIM. 2017201120**

E-mail: [rifdahfitriahmawati12@gmail.com](mailto:rifdahfitriahmawati12@gmail.com)

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRAK**

Indonesia adalah negara agraris dengan mayoritas penduduk bekerja sebagai petani. Berdasarkan BPS 2023, terdapat 28.419.398 usaha pertanian (RTUP), meningkat 8,74% sejak 2013 di sektor hortikultura dari total unit usaha. Di Banyumas, hidroponik menjadi alternatif untuk memenuhi kebutuhan pangan akibat keterbatasan lahan. Usaha hidroponik di Banyumas salah satunya adalah Home Industri Hidroponik Kecil Pwt. Usaha ini belum lama berdiri tetapi mampu bersaing dengan usaha hidroponik lainnya yang sudah lebih lama berdiri, dengan jumlah mitra kerja yang semakin besar. Selain menawarkan sayuran hidroponik juga menjual hasil oolahan sayuran hidroponik, menyediakan perlengkapan dan jasa layanan hidroponik serta menerapkan prinsip ekonomi Islam dalam menjalankan bisnisnya. Tujuan penelitian ini adalah mengkaji efektivitas strategi dalam meningkatkan pendapatan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt serta pandangan ekonomi Islam terhadap strategi tersebut.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan utama adalah karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt, Ibu Ervy Suryani dan Bapak Dio. Teknik analisis datanya menggunakan model Milles Huberman yaitu dengan pengumpulan data, reduksi, penyajian data serta penarikan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan efektivitas strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dalam meningkatkan pendapatan terutama dipengaruhi oleh strategi kemitraan dengan ritel-ritel di Purwokerto yang berkontribusi 53,07%. Pemasaran *offline* menggunakan plang dan *banner*, serta *online* melalui media sosial berkontribusi 31,55%. Toko perlengkapan hidroponik berkontribusi 12,1%. Kerupuk sehat “Mas Kit” berkontribusi 0,122%. Selain itu, usaha ini menyediakan jasa pembersihan dan perbaikan instalasi hidroponik serta pelatihan hidroponik. Semua strategi dijalankan sesuai prinsip ekonomi Islam yang menekankan kejujuran, keadilan, dan etika bisnis dengan menerapkan empat sifat Nabi yaitu *siddiq* (kejujuran), *amanah* (kepercayaan), *fathanah* (kecerdasan), dan *tabligh* (komunikatif)

**Kata Kunci: Efektivitas, Strategi, Pendapatan, Home Industri, Hidroponik**

**EFFECTIVENESS OF HOME INDUSTRY STRATEGIES  
IN INCREASING INCOME**

*(Case Study on "Home Hydroponic Industry Kecil Pwt"  
Patikraja District Banyumas Regency)*

**Rifdah Fitri Rahmawati**

**NIM. 2017201120**

**E-mail: [rifdahfitrirahmawati12@gmail.com](mailto:rifdahfitrirahmawati12@gmail.com)**

**Sharia Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business  
State Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

**ABSTRACT**

*Indonesia is an agricultural country with the majority of the population working as farmers. Based on BPS 2023, there are 28.419.398 agricultural businesses (RTUP), an increase of 8,74% since 2013 in the horticulture sector of the total business units. In Banyumas, hydroponics is an alternative to meet food needs due to limited land. One of the hydroponic businesses in Banyumas is Home Hydroponic Industry Kecil Pwt. This business has not been established for long but is able to compete with other hydroponic businesses that have been established for longer, with an increasingly large number of working partners. Apart from offering hydroponic vegetables, it also sells processed hydroponic vegetables, provides hydroponic equipment and services and applies Islamic economic principles in running its business. The aim of this research is to examine the effectiveness of the strategy in increasing the income of Home Hydroponic Industry Kecil Pwt as well as the Islamic economic view of this strategy.*

*This research uses a qualitative descriptive method with observation, interview and documentation techniques. The main informants were employees of the Home Hydroponic Industry Kecil Pwt, Mrs. Ervy Suryani and Mr. Dio. The data analysis technique uses the Milles Huberman model, namely data collection, reduction, data presentation and drawing conclusions or verification.*

*The research results show that the effectiveness of Home Hydroponic Industry Kecil Pwt strategy in increasing income is mainly influenced by the partnership strategy with retailers in Purwokerto which contributed 53,07%. Offline marketing using signs and banners, as well as online via social media contributed 31,55%. Hydroponic supply stores contributed 12,1%. Healthy "Mas Kit" crackers contributed 0,122%. Apart from that, this business provides cleaning and repair services for hydroponic installations as well as hydroponic training. All strategies are carried out in accordance with Islamic economic principles which emphasize honesty, justice and business ethics by applying the four characteristics of the Prophet, namely siddiq (honesty), amanah (trust), fathanah (intelligence) and tabligh (communicative).*

**Keywords: Effectiveness, Strategy, Income, Home Industry, Hydroponics**

## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I Nomor 158/1987 dan Nomor:0543b/U/1987.

### 1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Dzal	D	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zal	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye



ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Tha	TH	te (dengan titik di bawah)
ظ	Zha	ZH	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	...'...	Koma k terbali di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
ه	Ha	H	ha
و	Waw	W	We
ء	Hamzah	..'..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

### 1. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متعقدين	Ditulis	<i>muta' aqqidin</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

### 2. Ta' marbutah

هبة	Ditulis	<i>Hibbah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat dan sebagainya, kecuali apabila dikehendaki lafal aslinya).

كرمة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al auliyā'</i>
---------------	---------	---------------------------

Apabila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dhammah ditulis

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakātul-fītri</i>
------------	---------	----------------------

### 3. Vokal pendek

ـَ	Kasrah	Ditulis	<i>I</i>
ـِ	fathah	Ditulis	<i>a</i>
ـُ	dammah	Ditulis	<i>u</i>

#### 4. Vokal panjang

1	Fathah + alif جاهلية	Ditulis	Ā <i>Jāhiliyyah</i>
2	Fathah + ya' mati يسعى	Ditulis	Ā yas'ā
3	Kasrah + ya' mati كريم	Ditulis	Ī <i>Karīm</i>
4	Dhammah + wawu mati فروض	Ditulis	Ū <i>Furūd</i>

#### 5. Vokal rangkap

1	Fathah + ya' mati بينكم	Ditulis	<i>ai Bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati قول	Ditulis	<i>au Qaulun</i>

#### 6. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

#### 7. Kata sandang alif + lam

Apabila diikuti huruf qamariyyah ditulis dengan menggunakan huruf “al”

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

Apabila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, dengan menghilangkan huruf “al” nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

### 8. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوي الفروض	Ditulis	<i>ẓawī alfurūd</i> atau <i>ẓawil furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl asSunnah</i> atau <i>ahlussunnah</i>



## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan rasa syukur yang sangat amat banyak kepada Allah SWT, atas berkat, rahmat serta karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Pada “Home Industri Hidroponik Kecil Pwt” Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas) untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW. Semoga kita tergolong umatnya yang akan mendapatkan pertolongan di hari kiamat aamiin.

Adanya penyusunan skripsi ini peneliti menyadari tentu tidak dapat terlepas dari kelemahan dan kekurangan. Peneliti juga menyadari berkat pertolongan Allah SWT dan dukungan, bimbingan, serta bantuan semua pihak penelitian ini akhirnya dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, dengan ketulusan hati dan penuh rasa syukur pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkenan memberikan dukungan baik materi maupun non materi demi terselesaikannya penelitian ini. Peneliti ucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

6. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Prof. Dr. H. Tutuk Ningsih, M.Pd selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dr. H. Chandra Warsito, S.TP., SE, M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Dr. Ahmad Dahlan, MSI selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. H. Sochimim, Lc., M.Si selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Terima kasih peneliti ucapkan atas segala arahan, bimbingan, masukan, motivasi, keikhlasan waktu dan pikiran demi terselesaikannya penyusunan penelitian ini. Dan peneliti memohon maaf apabila terjadi kesalahan baik perkataan maupun perbuatan yang disengaja atau tidak di sengaja. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan membalas segala kebaikan Ibu.
12. Teruntuk pemilik dan seluruh karyawan Hidroponik Kecil Pwt Purwokerto, baik pemilik maupun pengelola yang sudah memberikan izin kepada penulis untuk mendapatkan informasi guna menyelesaikan skripsi ini.
13. Teruntuk Bapak Ujang Sulaeman dan Mamah Suwarti selaku orangtua tercinta. Kakak saya tersayang mas Muhammad Ricky Nusyamsi dan mas Muhammmad Rifky Dwi Nur Santosa. Serta Kakak ipar mba Siti Nur Chasanah dan mba Pipit Elfiana Yasinta yang senantiasa memberikan perhatian, dukungan moral, dan spiritual selama proses perkuliahan dan

penyusunan penelitian ini. Semoga Allah SWT selalu menjaga dan melimpahkan kebahagiaan serta melindungi Mamah, Bapak dan Kakak.

14. Teruntuk sahabat penulis yang tidak disebutkan namanya terima kasih selalu direpotkan, meminjamkan laptop, dan selalu menyemangati.
15. Teruntuk teman seperjuangan Ekonomi Syariah C 2020 Alfina Septiyawati, Ayatulloh Fatimah, Khusnul Khotimah dan Sri Mundri Asih semoga ilmu yang sudah kita dapatkan bermanfaat dan sukses terus untuk kita semua.
16. Teruntuk teman-teman organisasi KSEI FEBI UIN SAIZU Purwokerto, terima kasih telah menjadi bagian selama kuliah. Banyak hal yang penulis dapatkan dan bersyukur bisa berproses bersama orang-orang hebat dan bermanfaat bagi orang lain.
17. Terakhir, terima kasih untuk diri sendiri sudah banyak berjuang. Terima kasih untuk tidak pernah berhenti belajar, berkembang, mencari pekerjaan baru, dan melakukan banyak hal untuk impianmu.

Semoga Allah SWT memberikan karunia dan nikmat-Nya kepada kita semua. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini tidak sempurna dan masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, peneliti mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sehingga skripsi ini dapat lebih baik. Semoga dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Purwokerto, 7 Juni 2024



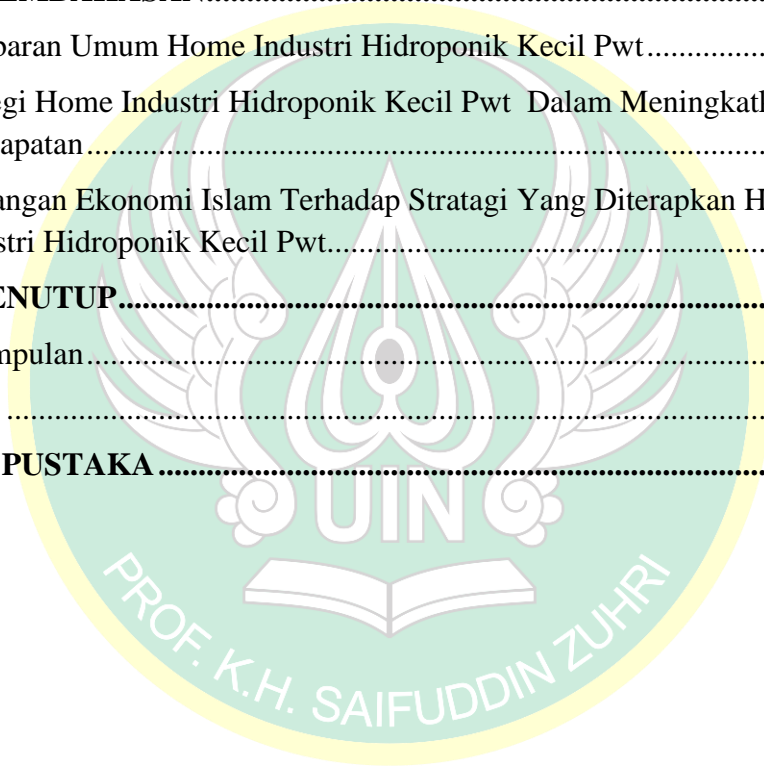
Rifdah Fitri Rahmawati  
2017201120

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING</b> .....	<b>iii</b>
<b>MOTTO HIDUP</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Definisi Operasional .....	11
C. Rumusan Masalah.....	12
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	13
E. Kajian Pustaka .....	14
F. Sistematika Pembahasan .....	20
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>22</b>
A. Kajian Teori .....	22
1. Efektivitas.....	22
2. Strategi.....	26
3. Pendapat.....	29
4. Home Industri .....	30
5. Hidroponik.....	32
B. Kajian Teologis.....	43
1. Kajian Teologis Efektivitas.....	43
2. Kajian Teologis Strategi.....	44
3. Kajian Teologis Pendapat.....	45
4. Kajian Teologis Home Industri.....	45
5. Kajian Teologis Hidroponik.....	46



<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>47</b>
A. Jenis Penelitian .....	47
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	47
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	48
D. Sumber Data .....	48
E. Teknik Pengumpulan Data.....	49
F. Uji Keabsahan Data.....	50
G. Teknik Analisis Data .....	51
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>	<b>54</b>
A. Gambaran Umum Home Industri Hidroponik Kecil Pwt.....	54
B. Strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Dalam Meningkatkan Pendapatan.....	59
C. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Stratagi Yang Diterapkan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt.....	66
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>70</b>
A. Kesimpulan.....	70
B. Saran .....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>73</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah Penduduk Banyumas .....	2
Tabel 1.2. Usaha Hidroponik di Kabupaten Banyumas 2024.....	4
Tabel 1.3. Pendapatan Bruto Home Industri Hidroponik Kecil Pwt .....	9
Tabel 1.4. Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu .....	16
Tabel 4.1. Jumlah Meja dan Lubang Tanaman Hidroponik.....	55
Tabel 4.2. Jam Operasional Home Industri Hidroponik Kecil Pwt .....	56
Tabel 4.3. Pendapatan Pemasaran(Kebun) Tahun 2023 .....	60
Tabel 4.4. Pendapatan Dari Mitra Kerja Tahun 2023 .....	62
Tabel 4.5. Pendapatan Toko Perlengkapan Hidroponik 2023 .....	65



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt .....	48
Gambar 3.2. Analisis Data Model Miles dan Huberman .....	52
Gambar 4.1. Logo Home Industri Hidroponik Kecil Pwt.....	54



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Indonesia merupakan negara agraris yang mayoritas penduduknya bermatapencaharian sebagai petani. Berdasarkan Statistik Ketenagakerjaan Sektor Pertanian 2023, sektor pertanian memiliki tenaga kerja terbesar dengan jumlah mencapai 38,14 juta orang pada Februari 2023. Jumlah ini mencakup 27,52% dari total tenaga kerja di Indonesia yang berjumlah 138,63 juta orang. Dibandingkan pada Februari 2022, jumlah tenaga kerja sektor pertanian adalah 37,84 juta orang, terdapat peningkatan sebesar 0,79% atau sekitar 298 ribu orang. Tenaga kerja tersebut tersebar ke dalam subsektor salah satunya yaitu subsektor hortikultura. Pada bulan Februari 2023, jumlah tenaga kerja di subsektor hortikultura 3,78 juta orang, mengalami kenaikan 4,54% pada periode sebelumnya.

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023 jumlah Rumah Tangga Usaha Pertanian (RTUP) hortikultura sebanyak 28.418.398, meningkat 8,74% dibandingkan tahun 2013 (26.135.469). Peningkatan jumlah RTUP menunjukkan pertumbuhan sektor pertanian yang dapat memberikan lebih banyak peluang ekonomi dan pembangunan di masa depan. Petani hortikultura merupakan petani fleksibel yang menerima perkembangan baru dalam bidang produksi, cara budidaya, dan kualitas benih. Tanaman hortikultura merupakan salah satu bidang pertumbuhan baru di sektor pertanian (Tambunan et al., 2022).

Salah satu cabang hortikultura yang sedang berkembang adalah hidroponik. Sekitar tahun 1970, hidroponik diperkenalkan ke Indonesia dan dipelajari di perguruan tinggi UGM. Pada tahun 1982, Bob Sadino pertama kali mengembangkan hidroponik untuk menanam sayuran di lahan seluas 2,5 hektar. Antara tahun 1983 dan 2003, industri hidroponik hanya dikembangkan oleh dua perusahaan Agricultura (1998) dan PT Kebun Sayur Segar (2003). Selain dilatarbelakangi oleh kebutuhan untuk memperluas produksi pertanian

khususnya hortikultura, sistem hidroponik dikembangkan di Indonesia sebagai salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan pangan negara (Susilawati, 2019: 8).

Sejalan dengan data BPS pada tahun 2023 terdapat 278,69 juta jiwa penduduk Indonesia. Peningkatan jumlah penduduk sebesar 1,05% dibandingkan dengan tahun sebelumnya, yaitu sebanyak 275,77 juta jiwa pada tahun 2022. Jumlah penduduk di Kabupaten Banyumas terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Data dalam tabel di bawah ini menunjukkan pertumbuhan penduduk dari tahun ke tahun yang mencerminkan perkembangan demografis di wilayah ini.

**Tabel 1.1. Jumlah Penduduk Banyumas**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Penduduk (Jiwa)</b>
2020	1.776.918
2021	1.798.630
2022	1.806.013
2023	1.828.573

Sumber: Data dan Informasi Kabupaten Banyumas 2024 Volume 8

Berdasarkan tabel di atas jumlah penduduk di Kabupaten Banyumas terus menunjukkan peningkatan dari tahun 2020 hingga 2023. Pada tahun 2020 jumlah penduduk mencapai 1.776.918 jiwa, kemudian naik menjadi 1.798.630 jiwa pada tahun 2021, menunjukkan penambahan 21.712 jiwa. Kenaikan 1.806.013 jiwa pada tahun 2022 dengan penambahan 7.383 jiwa dari tahun sebelumnya. Puncak pertumbuhan terjadi pada tahun 2023, di mana jumlah penduduk mencapai 1.828.573 jiwa, menandakan peningkatan sebesar 22.560 jiwa dari tahun sebelumnya. Kenaikan ini mencerminkan perkembangan demografis yang signifikan di Kabupaten Banyumas, yang berdampak pada berbagai aspek kehidupan masyarakat dan pembangunan wilayah tersebut. Sementara itu, luas wilayah Kabupaten Banyumas berdasarkan data Batas Wilayah dari Badan Informasi Geospasial Tahun 2022 adalah 139.115,30 ha atau sekitar 4,05% dari luas wilayah Provinsi Jawa Tengah 3.433.748,9 ha (Data dan Informasi Kabupaten Banyumas 2024 Volume 8).

Kabupaten Banyumas merupakan wilayah yang mengalami perkembangan penutup lahan yang pesat di Provinsi Jawa Tengah bagian barat. Perubahan penutup lahan dipantau menggunakan *Geographic Information System (GIS)* dengan data citra satelit Landsat tahun 2001, 2011, dan 2021. Dalam periode 2001-2021, terjadi pergeseran signifikan dari lahan non-terbangun menjadi kawasan terbangun. Pada periode 2011-2021 terjadi perluasan kawasan terbangun sebesar 2.228 Ha atau 17,6%. Peningkatan yang paling signifikan terjadi pada kawasan terbangun yang meningkat sebesar 2.785 Ha atau 18,7% dari tahun 2011 hingga 2021. Perubahan ini disebabkan oleh alih fungsi lahan sawah, kebun, hutan, dan tanah kosong menjadi kawasan pemukiman dan komersial (Nugroho et al., 2023).

Peningkatan jumlah penduduk secara langsung berdampak pada penggunaan lahan, terutama ketika lahan tersebut diperlukan untuk pertanian termasuk produksi tanaman sayuran sebagai sumber pangan utama. Pertambahan jumlah penduduk menyebabkan tekanan tambahan terhadap lahan, baik untuk keperluan perumahan maupun pertanian, yang dapat mengakibatkan perubahan lahan pertanian menjadi kawasan hunian atau komersial. Untuk menghadapi tantangan keterbatasan lahan dan meningkatkan ketahanan pangan, salah satu solusi inovatif yang diterapkan adalah sistem hidroponik. Sistem ini memungkinkan tanaman tumbuh tanpa menggunakan tanah, dengan menyediakan nutrisi melalui larutan yang disalurkan langsung ke akar tanaman. Dengan demikian, penggunaan lahan dapat dioptimalkan secara signifikan karena tanaman hidroponik dapat ditanam di ruang terbatas (Hangge et al., 2022).

Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap nilai kesehatan dan lingkungan hidup, perkembangan sistem hidroponik mengalami pertumbuhan yang pesat, terlihat pada tabel dibawah ini yang menyajikan jumlah usaha hidroponik di Kabupaten Banyumas.

**Tabel 1.2. Usaha Hidroponik di Kabupaten Banyumas 2024**

No.	Nama Usaha Hidroponik	Alamat
1.	Higi Farm Hidroponik	Kedungcekong, Kaliurip, Kec. Purwojati
2.	Gundinks Hidroponik	Krunculan, Cindaga, Kec. Kebasen
3.	Tanaman Hidroponik	Cidondong, Cirahab, Kec. Lumbir
4.	Aswana Hidroponik Purwokerto	Gg. VI Jl. Sunan Kalijaga No.40, Kalibakal, Berkoh, Kec. Purwokerto Selatan
5.	Ksb Hidroponik	Jl. Cangkring, RT.01/Rw.04, Kedungkembang, Kedunggede
6.	Namiska Hidroponik	RT 01/05, Rawalo, Kec. Rawalo,
7.	Hidroponik Fresh Sayurku	Jl. Kober Gg. Riswan No.8, Kober, Kec. Purwokerto Barat
8.	Hidroponik Farm Bersole	Jl. Wadas Kelir, Bersole, Karangpucung, Kec. Purwokerto Selatan
9.	Ahimsa Hidroponik	Dusun III Kalibagor, Kalibagor, Kec. Kalibagor
10.	Zee Hidroponik	Jl. Raya Bentul No.19, Beji Wetan, Kebasen, Kec. Kebasen
11.	Joker Hidroponik	Jl. Kalibener No.38, Kalibener, Kranji, Kec. Purwokerto Timur
12.	Lara's Melon Hidroponik	Jl. Kertawibawa, Dusun Dua, Pasir Kulon, Kec. Karanglewas
13.	Hidroponik Karangklesem	Jl. Pasiraman, Karangsegon, Karangklesem, Kec. Pekuncen
14.	Ecoponic Hidroponik	Gg. Puteran 2, Kedungbidang, Pamijen, Kec. Sokaraja
15.	Maju Makmur Hidroponik	Jl. Sultan Agung No.25, Dusun IV, Karangnanas, Kec. Sokaraja
16.	Kebun Kita Farm Hidroponik	Kedungwuluh Kidul RT 09/02,

		Kabupaten Banyumas
17.	Nandoer Betjik Hidroponik	Jl. Munggangsari Utara, Munggangsari Lor, Lesmana, Kec. Ajibarang
18.	Be_hidroponik	Jl. Lap., Dusun I, Kebumen, Kec. Baturaden
19.	Healthy Fresh Hidroponik	Jl. Raya Banjarsari Wetan No.299, Dusun II, Banjarsari Wetan, Kec. Sumbang
20.	Keluarga Bapak Sugeng	Jl. Smp V Gg. Hidayah I No.104 A, Windusara, Karangklesem, Kec. Purwokerto Selatan
21.	Djiwatani Hidroponik	Desa Kalisari, Dusun I, Kalisari, Kec. Cilongok
22.	Jie Farm Hidroponik	Dwagang, Kemawi, Kec. Somagede
23.	As-Syifa Farm	Jl. Samparangin Gang Mushola Assyifa, Tasari, Teluk, Kec. Purwokerto Selatan
24.	Hidroponik Kecil Pwt Purwokerto	Jl. Raya Pengasinan No.12, Pengasinan, Kedungwringin, Kec. Patikraja
25.	Fresh Hidroponik	Gg. III, Pasirmuncang Wetan, Pasirmuncang, Kec. Purwokerto Barat
26.	Fayza Hidroponik	Dusun III Sirongge, Manggala, Karangtengah, Kec. Cilongok
27.	Hidroponik Sri Unggul	Dusun II, Banjarsari Kidul, Kec. Sokaraja
28.	Hidroponik Farming	Jl. Sultan Agung, Dusun IV, Karangnanas, Kec. Sokaraja
29.	Warung Sehat Hydroponik	Jl. Raya Karangtengah, Dusun II, Banjarsari Kidul, Kec. Sokaraja
30.	Zidane Hidroponik Farm	Jl. Perum Karen Indah No.2,



		Dusun III Karangdur, Karangduren, Kec. Sokaraja
31.	Sendy Hidroponik Kalibagor	Dusun III Kalibagor, Kalibagor, Kec. Kalibagor
32.	Zara Farm	Jl. Brawijaya, Dusun III Banjaranyar, Kec. Sokaraja
33.	Mitra Farm Kalibagor	Dusun III Kalibagor, Kalibagor, Kec. Kalibagor
34.	Betafarm Hidroponik	Dusun I, Pekaja, Kec. Kalibagor

Sumber: Google. (2024). Data Jumlah Hidroponik. Diakses pada 16 Maret 2024

Tabel di atas menunjukkan jumlah usaha hidroponik di Kabupaten Banyumas sebanyak 34, dapat disimpulkan bahwa menanam secara hidroponik semakin digemari. Metode ini diminati karena tidak memerlukan lahan yang cukup besar dan dapat dilakukan di berbagai lokasi, seperti di samping rumah, di halaman, atau di pagar sekeliling rumah. Hal ini menggambarkan tren meningkatnya minat masyarakat terhadap pertanian hidroponik sebagai alternatif yang praktis dan efisien dalam memenuhi kebutuhan tanaman. Potensi hidroponik sangat menjanjikan karena sistemnya yang sederhana tidak memerlukan lahan yang luas, tanaman tumbuh lebih cepat dibandingkan tanaman konvensional, dan produk hidroponik dijual dengan harga lebih mahal dibandingkan tanaman konvensional. Saat ini banyak pengusaha yang mencari prospek usaha hidroponik (Hayati Nur et al., 2020:2).

Bentuk usaha atau bisnis yang cocok dalam hal ini adalah industri rumahan (home industri). Home industri adalah suatu usaha kecil atau unit perdagangan yang bergerak pada suatu industri tertentu. Mayoritas pelaku ekonomi dalam perekonomian Indonesia adalah pemilik usaha kecil dan mikro (Kusumastuti, 2021). Peran home Industri sangat penting dalam memberdayakan masyarakat agar memiliki kemandirian dalam perekonomian. Meskipun skala bisnisnya tidak besar, home industri secara tidak langsung dapat membuka peluang usaha. Peran ini meliputi perluasan usaha, peningkatan pendapatan produsen,

pengembangan keterampilan produsen, meningkatkan nilai tambah dan kualitas produk (Diana & Laila, 2020).

Salah satu bisnis home industri dalam bidang hortikultura yang sedang berkembang di kabupaten Banyumas ialah Home Industri Hidroponik Kecil Pwt milik Bapak Bangkit Kusuma Jati. Hidroponik ini berlokasi di Jl. Raya Pengasinan No.12, Pengasinan, Kedungwringin, Kec. Patikraja, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt berdiri pada tahun 2018, meskipun belum lama berdiri tetapi mampu bersaing dengan usaha hidroponik lainnya dengan jumlah mitra kerjanya semakin besar dengan mempekerjakan 2 karyawan. Alas lahan sudah menggunakan semen sehingga lebih bersih dan nyaman dibandingkan yang beralaskan tanah. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt sering dijadikan *Outing Class*, program magang mahasiswa seperti mahasiswa UIN Saizu Purwokerto, Universitas Jenderal Soedirman, Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Universitas Nahdlatul Ulama. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt budidaya berbagai macam sayuran, diantaranya selada, pakcoy, sawi, pagoda, bayam, cabe, daun mint, dan kangkung (Hasil Observasi Peneliti Pada Tanggal 15 Maret 2024).

Setiap bisnis memiliki tujuan untuk mencapai keuntungan yang digunakan dalam pengembangan usaha. Praktik bisnis dalam Islam harus didasarkan pada prinsip-prinsip syariah yaitu dengan memiliki niat baik seperti jujur, amanah, dan toleran, serta percaya pada takdir dan ridha Allah. Wirausaha Muslim wajib mengimani takdir dan bersyukur atas nikmat yang diberikan oleh Allah. Bekerja dalam Islam dianggap sebagai kewajiban kedua setelah sholat, sehingga jika dilakukan dengan ikhlas, dapat dianggap sebagai ibadah dan mendapat pahala. Islam memperbolehkan kegiatan ekonomi selama tidak melanggar prinsip-prinsip syariah yang diharamkan (Ningrum dan Madjakusumah, 2022).

Dalam menjalankan sebuah usaha tidak hanya mementingkan urusan dunia yaitu mencari laba sebanyak-banyaknya dan tidak memperdulikan orang-orang yang ada disekitar, melainkan harus memiliki prinsip syariah yang mampu memberikan ketentraman serta keamanan dalam menjalankan suatu usaha, dan perusahaan juga dapat menerapkan strategi pemasaran yang berdasarkan nilai-

nilai keIslaman. Pemasaran dalam pandangan Islam memiliki 4 aspek diantaranya: produk, harga, distribusi atau tempat, dan promosi (Lestari et al.,2022).

Pemasaran merupakan salah satu inisiatif utama yang membantu bisnis tetap bertahan dan menghasilkan keuntungan. Tujuannya adalah mencapai profitabilitas dengan menjaga keseimbangan antara biaya produksi dan volume penjualan serta kelangsungan hidup perusahaan (Apriyani, 2020). Dalam memperkenalkan produk, terdapat dua cara umum yang digunakan, yaitu pemasaran *online* dan *offline* (Ningsih dan Intansari, 2022). Oleh karena itu, penting untuk memanfaatkan teknologi dengan bijak dan mengadopsi strategi pemasaran yang sesuai dengan perkembangan zaman. Pemilihan teknologi yang tepat dapat meningkatkan nilai tambah, daya saing, pendapatan, dan keuntungan pelaku usaha, terutama dalam sektor pertanian (Sulasih et al., 2021). Pemilihan teknologi yang tepat menjadi salah satu strategi penting dalam berbisnis. Dengan memilih teknologi yang sesuai, seorang Muslim dapat meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan daya saing bisnisnya, sebagaimana ditegaskan firman Allah surat Al-Baqarah ayat 148:

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۗ اِنَّ مَا تَكُوْنُوْنَ بِكُمْ اِلٰهَ جَمِيْعًا ۗ اِنَّ اِلٰهَ عَلٰى  
كُلِّ شَيْءٍ قَدِيْرٌ

Artinya: *Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu” (Q.S. Al-Baqarah ayat 148 dalam Mushaf Al-Hilali 2012: 23).*

Dalam lafadz فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ memiliki arti berkompetisi dalam kebaikan, memberikan makna sebagai kompetisi yang sehat meskipun tingkat usahanya berbeda-beda. Dalam persaingan dagang, cara untuk menang dan bertahan adalah dengan menggali pemikiran-pemikiran kreatif dalam bertransaksi dengan keyakinan bahwa rezeki tidak akan tertukar (Khallid, 2023).

Dalam persaingan bisnis setiap perusahaan harus mampu beradaptasi dengan cepat kebutuhan konsumen. Setiap industri besar maupun kecil memiliki harapan untuk menghasilkan keuntungan sebagai indikasi keberhasilan dan

potensi perkembangan (Dewandaru et al., 2022). Keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur melalui berbagai faktor, salah satunya adalah tingkat pendapatan yang diperoleh. Menurut Soekarwati 2002 pendapatan memiliki dampak terhadap para pelaku sektor informal. Pendapatan sektor informal dapat diukur dari total penerimaan (*total revenue*) pelaku sektor informal itu sendiri (Hidayatullah dan Sri, 2023). Adapun data pendapatan bruto Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Tahun 2022 dan 2023 sebagai berikut:

**Tabel 1.3. Pendapatan Bruto Home Industri Hidroponik Kecil Pwt**

Bulan	Tahun	
	2022	2023
Januari	Rp8.257.900,00	Rp8.721.490,00
Februari	Rp2.679.150,00	Rp8.728.900,00
Maret	Rp10.144.390,00	Rp6.282.300,00
April	Rp2.379.100,00	Rp5.388.150,00
Mei	Rp7.384.150,00	Rp7.143.200,00
Juni	Rp6.583.250,00	Rp4.318.300,00
Juli	Rp8.311.350,00	Rp7.935.500,00
Agustus	Rp1.669.850,00	Rp6.770.650,00
September	Rp3.312.200,00	Rp8.821.350,00
Oktober	Rp9.313.300,00	Rp6.433.650,00
November	Rp2.997.500,00	Rp8.285.450,00
Desember	Rp9.687.800,00	Rp10.420.200,00

Sumber: Hasil Pengolahan Data Sekunder 2 Tahun

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan fluktuasi pendapatan dari tahun 2022 ke tahun 2023, seperti Januari naik Rp463.590,00 bulan Februari Rp6.049.750,00 bulan April Rp3.009.050,00 bulan Agustus Rp5.100.800,00 bulan September Rp5.509.150,00 bulan November Rp5.287.950,00 dan Desember Rp732.400,00. Namun, ada bulan-bulan yang menunjukkan penurunan pendapatan dari tahun 2022 ke tahun 2023, seperti Maret menurun Rp3.862.090,00 bulan Mei Rp240.950,00 bulan Juni Rp2.246.950,00 bulan Juli Rp375.850,00 dan Oktober Rp2.879.650,00.

Pendapatan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt mengalami fluktuasi hal ini merupakan suatu yang wajar dialami pelaku usaha atau bisnis. Dengan demikian berdampak pada tingkat kesejahteraan ekonomi masyarakat. Dalam ekonomi islam Al-falah digunakan sebagai parameter untuk mengukur tingkat kesejahteraan. Al-Falah artinya kesejahteraan yang utuh dan menyeluruh baik di dunia maupun di akhirat, baik materiil maupun non materiil (Kaharudin et al., 2020). Fluktuasi pendapatan yang meningkat mengajarkan pelaku bisnis untuk bersyukur atas rezeki yang diberikan dan mengelola dengan bijak. Sementara itu, ketika pendapatan mengalami penurunan, hal tersebut memberikan pelajaran berharga pelaku bisnis untuk mengevaluasi strategi dan mengidentifikasi peluang baru dalam menghadapi tantangan bisnis. Dengan demikian penting bagi pelaku bisnis untuk selalu berusaha mencapai kesejahteraan lahir dan batin serta menyikapi fluktuasi pendapatan dengan bijak tetap bersyukur dan memperoleh pembelajaran dalam menghadapi perubahan pendapatan.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Pada “Home Industri Hidroponik Kecil Pwt” Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas)”**.

## B. Definisi Operasional

### 1. Efektivitas

Efektivitas adalah seberapa baik suatu pekerjaan yang dapat dilaksanakan, seberapa jauh orang itu dapat membuat keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Menurut Schermerhorn (2003), efektivitas merupakan suatu pencapaian target keluaran (output) yang akan dinilai dengan cara menyandingkan antara output anggaran biasa disingkat dengan OA (seharusnya) dengan output realisasi biasa disingkat dengan OS (sesungguhnya). Jika nilai OA lebih besar dari nilai OS maka pekerjaan tersebut akan dinilai efektif (Sofi, 2021).

### 2. Strategi

Strategi ini berasal dari bahasa Yunani *strat gos* yang berarti panglima perang pada waktu itu. Strategi adalah rencana jangka panjang yang terdiri dari tindakan yang bertujuan untuk mencapai tujuan tertentu dan seringkali berhasil. Strategi merupakan suatu model atau rencana yang menggabungkan tujuan atau kebijakan utama perusahaan dengan serangkaian tindakan menjadi pernyataan yang saling mengikat. Strategi merupakan interpretasi dan analisis kapabilitas internal atau kapabilitas organisasi, yang kemudian diterjemahkan ke dalam struktur organisasi (Julia dan Alifah, 2022).

### 3. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari kegiatan penjualan barang atau jasa di sebuah perusahaan dalam periode tertentu. Sebenarnya tidak hanya hasil dari penjualan, pendapatan sebuah perusahaan bisa juga berasal dari bunga dari aktiva perusahaan yang digunakan pihak lain, dividen, dan royalti. Selain itu, pendapatan juga dapat didefinisikan sebagai biaya yang dibebankan kepada pelanggan atau konsumen atas harga barang atau jasa. Pendapatan memiliki peranan penting dalam sebuah perusahaan karena merupakan indikator kemajuan atau kemunduran perusahaan tersebut. Semakin besar pendapatan yang diperoleh dinilai semakin maju perusahaan tersebut begitu pula sebaliknya (Khaeria et al.,2023).

#### 4. Home Industri

Home industri adalah suatu unit perdagangan skala kecil yang bergerak pada bidang tertentu. Perusahaan ini menggunakan satu atau dua rumah sebagai tempat produksi, pemasaran, dan promosi secara bersama. Jika dilihat dari modal usaha yang digunakan dalam proses produksi dan jumlah tenaga kerja yang diserap tentu lebih sedikit dibandingkan perusahaan besar pada umumnya (Ardiansah et al., 2022).

#### 5. Hidroponik

Hidroponik dapat menjadi salah satu strategi menanam tanaman tanpa menggunakan tanah sebagai medianya, yang didalamnya termasuk pengaturan suplemen untuk pertumbuhan tanaman. Hidroponik Kecil Pwt adalah salah usaha tanaman sayuran yang digeluti oleh Bapak Bangkit Kusuma jati. Media yang digunakan sebagai pengganti tanah adalah larutan nutrisi dan udara secara eksklusif misalnya NFT (*Nutrient Film Technique*, DFT (*Deep-Flow Strategy*) dan sistem aeroponik. Selain menggunakan media air, hidroponik juga mencakup tanaman yang tumbuh dengan menggunakan media substrat seperti pasir, batu, sabut kelapa, sekam, arang sekam, *rockwool*, dan lain-lain. Oleh karena itu, hidroponik juga disebut *soilless culture* atau budidaya tanpa tanah (Aini dan Azizah, 2018 ).

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana efektivitas strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas dalam meningkatkan pendapatan?
2. Bagaimana pandangan ekonomi Islam pada strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas dalam meningkatkan pendapatan?

## **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui bagaimana efektivitas strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas dalam meningkatkan pendapatan.
- b. Untuk mengetahui bagaimana pandangan ekonomi islam pada Strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas dalam meningkatkan pendapatan.

### **2. Manfaat Penulisan**

Berdasarkan tujuan di atas dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat:

#### **a. Secara Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan kontribusi sebagai bahan rujukan atau referensi mengenai Ekonomi syariah, khususnya model usaha home industri hidroponik serta mengetahui efektivitas strategi home industri untuk meningkatkan pendapatan.

#### **b. Secara Teoritis**

- 1) Bagi pelaku usaha home industri hidroponik dapat menjadi acuan ataupun inovasi bagi setiap pelaku usaha dalam meningkatkan pendapatan.
- 2) Bagi Akademik penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam menambah perbendaharaan kepustakaan di UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri yang digunakan sebagai referensi keilmuan mengenai efektivitas strategi dalam meningkatkan pendapatan di home industri khususnya hidroponik.
- 3) Bagi peneliti selanjutnya dapat digunakan sebagai bahan referensi, terutama untuk penelitian yang berkaitan dengan strategi home industri hidroponik dalam meningkatkan pendapatan.



## E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan pendukung yang berkaitan dengan konsep, teori, data atau temuan hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan yang mendasari penelitian yang sedang dijalankan (Sarwono Jonathan, 2018). Dalam hal ini, maka peneliti akan membahas tentang Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Pada Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas). Untuk mengetahui lebih dalam peneliti melakukan kajian literatur yang berkaitan dengan penelitian ini, antara lain:

*Pertama*, jurnal dengan judul “Analisis Strategi Usaha Sayuran Hidroponik Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Green Top Farm)”. Peneliti menyatakan selama pandemi Covid-19, Green Top Farm memiliki tiga strategi alternatif yang efektif untuk diterapkan dalam usaha sayuran hidroponiknya. Strategi pertama adalah memperluas pasar sayuran hidroponik dengan menjangkau lebih banyak konsumen dan wilayah baru untuk meningkatkan penjualan. Strategi kedua adalah meningkatkan produksi dan kualitas sayuran hidroponik, sehingga hasil panen lebih banyak, berkualitas, dan memenuhi standar konsumen. Strategi ketiga adalah memaksimalkan pemanfaatan teknologi informasi untuk memasarkan produk, yang melibatkan penggunaan platform digital dan media sosial untuk menjangkau konsumen secara lebih efektif dan efisien. Pemanfaatan teknologi informasi e-commerce, situs web, dan media sosial memungkinkan jangkauan pasar lebih luas dengan biaya rendah dan interaksi cepat dengan pelanggan. Dengan menerapkan ketiga strategi ini secara bersamaan, Green Top Farm diharapkan mampu mempertahankan kelangsungan usaha serta meningkatkan daya saingnya di pasar sayuran hidroponik, terutama di tengah tantangan yang dihadapi selama pandemi COVID-19 (Waliyanti et al., 2022).

*Kedua*, penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Usaha Selada Segar Makassar di Kota Makassar” dalam penelitian menjelaskan strategi yang dapat diterapkan oleh usaha Selada Segar Makassar adalah mengembangkan jaringan pemasaran sayuran hidroponik

sejalan dengan peningkatan permintaan, menggunakan teknologi informasi. Selain itu, strategi lainnya mencakup mempertahankan dan meningkatkan citra produk di mata konsumen, menjaga kualitas sayuran untuk meningkatkan kepuasan konsumen, meningkatkan efisiensi dan produksi untuk penjualan, mengenalkan label pada kemasan produk, dan meningkatkan jumlah sumber daya manusia (Yusrina, 2022).

*Ketiga*, penelitian tentang “Strategi Pemasaran Dengan Memanfaatkan Sosial Media Pada Perusahaan Ikifarm Hidroponik, Kabupaten Bogor” dalam penelitian menjelaskan strategi pemasaran untuk pengembangan bisnis ini menggunakan optimasi Instagram untuk mempengaruhi minat masyarakat dalam membeli sayuran dan buah hidroponik. Pendekatan ini mencakup pembuatan konten menarik tentang produk hidroponik serta interaksi langsung dengan pelanggan melalui platform tersebut. Strategi ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan di IKIfarm dan memperluas jangkauan pasar. Upaya optimalisasi media sosial sebagai alat promosi produk didasarkan pada analisis faktor internal dan eksternal perusahaan. Pendekatan bisnis ini memanfaatkan kelemahan dalam sistem pemasaran yang belum optimal dengan memanfaatkan peluang (strategi W-O). Kelemahan teridentifikasi dari analisis internal adalah kurangnya aktifitas promosi produk melalui media sosial oleh IKIFarm Hidroponik. Di sisi lain, peluang eksternal yang dianalisis adalah perkembangan teknologi internet yang mendukung efektivitas promosi produk, memungkinkan perusahaan untuk memasuki pasar dengan lebih efisien (Sayekti et al., 2023).

*Keempat*, penelitian tentang “Analisis Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Masa Pandemi Covid-19” dalam penelitian menjelaskan selama pandemi Covid-19, Hidroponik Al-Falah dihadapkan pada berbagai peluang seperti jaringan pemasaran yang luas, tren kesehatan yang positif, pandangan masyarakat yang baik terhadap metode hidroponik, dan loyalitas pelanggan, serta ancaman seperti munculnya pesaing, kondisi ekonomi yang tidak stabil, permintaan yang fluktuatif, dan cuaca yang tidak menentu. Kekuatan perusahaan termasuk produk berkualitas, harga terjangkau, lokasi strategis, segmentasi pasar yang tepat, dan ketersediaan sayur yang stabil,

sementara kelemahan mencakup harga bahan baku yang tinggi, promosi yang kurang berkembang, dan variasi produk yang terbatas. Hasil analisis matriks SWOT menunjukkan bahwa Hidroponik Al-Falah dapat menerapkan beberapa strategi pemasaran: mempertahankan pasar potensial dan memanfaatkan tren kesehatan *Strengths-Opportunities (S-O)*, mengembangkan promosi melalui media sosial *Weaknesses-Opportunities (W-O)*, mengoptimalkan kualitas produk untuk bersaing dengan produsen lain *Strengths-Threats (S-T)*, serta *Weaknesses-Threats (W-T)* dengan meningkatkan promosi dan mencari dana modal alternatif (Sukandar et al., 2022).

*Kelima*, penelitian “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pada Usaha Home Industry Hidroponik Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Home Industry Hidroponik Kelurahan Sukabumi)” menjelaskan faktor modal, pemasaran, dan jenis tanaman secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan usaha home industry hidroponik. Strategi yang digunakan untuk meningkatkan pendapatan meliputi pengembangan jenis tanaman, kemasan, harga jual, modal usaha, dan promosi penjualan. Dalam perspektif ekonomi Islam, home industry hidroponik umumnya sudah menerapkan sifat-sifat yang diajarkan oleh Rasulullah SAW, yaitu Siddiq, Amanah, Fathanah, dan Tabliq. Dengan menerapkan sifat-sifat ini, home industry hidroponik mampu membangun kepercayaan konsumen terhadap produknya (Putri, 2022).

**Tabel 1.4 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**

No.	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Waliyanti Nur Indah, jusni, dan Pipi Diansari. (2022). Analisis	Strategi yang baik untuk diterapkan dalam usaha sayuran hidroponiknya, yaitu memperluas pasar sayuran	Persamaan membahas strategi yang usaha hidroponik.	Peneliti terdahulu fokus bagaimana perusahaan ini mengembangkan strategi bisnisnya selama

	<p>Strategi Usaha Sayuran Hidroponik Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Green Top Farm). Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian. JSEP, Volume 18, No. 3.</p>	<p>hidroponik, meningkatkan produksi dan kualitas sayuran hidroponik dan memaksimalkan pemanfaatan teknologi informasi untuk memasarkan produk.</p>		<p>pandemi Covid-19. Sedangkan penelitian penulis fokus penekanan pada evaluasi strategi bisnis dalam meningkatkan pendapatan sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.</p>
2.	<p>Yuzrizka Indah Putri Akhiria. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Usaha Selada Segar Makassar di Kota Makassar. Skripsi Universitas Hasanuddin Makassar</p>	<p>Strategi yang dapat diterapkan adalah memperluas jaringan pemasaran sayuran hidroponik seiring meningkatnya permintaan sayuran dengan memanfaatkan teknologi informasi, mempertahankan dan meningkatkan image produk (positioning) pada konsumen, mempertahankan kualitas produk sayuran untuk meningkatkan kepuasan konsumen, mengoptimalkan dan meningkatkan volume produksi</p>	<p>Persamaan membahas strategi pengembangan usaha hidroponik</p>	<p>Penelitian terdahulu fokus pada strategi pemasaran produk tertentu sayuran hidroponik dari sebuah usaha. Sedangkan penelitian penulis evaluasi umum efektivitas strategi-strategi dalam meningkatkan pendapatan dalam konteks home industri hidroponik, dengan penekanan pada prinsip-prinsip ekonomi Islam.</p>

		penjualan, menciptakan label pada kemasan produk dan menambah sumber daya manusia.		
3.	Sayekti Ayutyas, Meiriskha Eka putri, dan M. Nauval Makarim. (2023). Strategi Pemasaran Dengan Memanfaatkan Sosial Media Pada Perusahaan Ikifarm Hidroponik Kabupaten Bogor. Jurnal Sosial Terapan Vol. 1, No. 1.	Strategi pemasaran yang menggunakan digital marketing dapat menjangkau pasar lebih luas dan berpotensi meningkatkan efisiensi pemasaran, mengurangi stok sayuran yang tidak terjual, serta meningkatkan pendapatan perusahaan.	Persamaan membahas strategi meningkatkan pendapatan usaha hidroponik.	Penelitian terdahulu focus terkait platform media sosial (seperti Instagram, Facebook, dll) untuk memasarkan produk hidroponik, meningkatkan brand awareness, dan menjangkau pelanggan. Sedangkan penelitian penulis bagaimana strategi home industri hidroponik meningkatkan pendapatan dengan pendekatan yang sesuai prinsip ekonomi Islam.
4.	Sukandar Erna Rusmiwati, Endang Syarif, dan Asri Mursidah. (2022). Analisis	Hidroponik Al-Falah memiliki peluang seperti jaringan pemasaran luas, tren kesehatan positif selama pandemi, pandangan	Persamaan membahas strategi meningkatkan usaha hidroponik.	Penelitian terdahulu fokus pada bagaimana sayuran hidroponik dipasarkan selama pandemi serta bertujuan memahami dan

	<p>Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Masa Pandemi Covid-19. Perwira Journal of Economics and Business (PJEB).Vol. 2, No. 2</p>	<p>masyarakat baik terhadap hidroponik, dan loyalitas pelanggan. Ancaman yang dihadapi termasuk pesaing baru, kondisi ekonomi dan permintaan yang tidak stabil, serta cuaca yang tidak menentu. Kekuatan perusahaan meliputi produk berkualitas, harga terjangkau, lokasi strategis, segmentasi pasar tepat, ketersediaan sayur stabil, dan volume produksi optimal. Kelemahan mencakup harga bahan baku tinggi, promosi yang kurang berkembang, dan variasi produk yang terbatas. Berdasarkan analisis SWOT, Hidroponik Al-Falah dapat menerapkan sembilan strategi alternatif (S-O, W-O, S-T, dan W-T) untuk menghadapi pandemi COVID-19.</p>	<p>mengevaluasi berbagai strategi pemasaran yang digunakan selama pandemi, sedangkan penelitian penulis mengukur seberapa efektif strategi bisnis rumahan hidroponik dalam meningkatkan pendapatan sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.</p>
--	---	---	---

5.	Putri Nabila Rizky. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pada Usaha Home Industry Hidroponik Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Home Industry Hidroponik Kelurahan Sukabumi). Skripsi. UIN Raden Intan Lampung	Faktor modal, faktor pemasaran dan faktor jenis tanaman secara bersama - sama berpengaruh terhadap pendapatan Home Industry Hidroponik. Strategi yang dilakukan dalam meningkatkan pendapatan yaitu pengembangan pada jenis tanaman, kemasan, harga jual, modal usaha dan promosi penjualan.	Persamaan membahas tentang strategi usaha hidroponik dalam perspektif ekonomi Islam.	Penelitian terdahulu fokus utama pada analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan dalam konteks usaha home industry hidroponik. Sedangkan penelitian penulis mengevaluasi seberapa efektif strategi-strategi tertentu dalam usaha home industry hidroponik dalam meningkatkan pendapatan.
----	---	--	--	---

## F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan adalah kerangka skripsi yang berfungsi untuk memberikan petunjuk mengenai topik yang dibahas di dalamnya. Adapun sistematika pembahasan dalam penulisan ini terdiri dari lima bab, berikut ini adalah sistematika penulisan secara lengkap:

### Bab I Pendahuluan

Pada bab ini adalah gambaran secara umum untuk memberikan pola pemikiran skripsi. Bab ini menjelaskan mengenai: latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, dan sistematika pembahasan.

## Bab II Landasan Teori

Pada bab ini membahas landasan teori mengenai Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Pada Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas).

## Bab III Metode Penelitian

Bab ini merupakan metodologi penelitian yang meliputi jenis penelitian yang sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan uji keabsahan.

## Bab VI Hasil Dan Pembahasan

Bab ini merupakan uraian pokok penelitian dan pembahasan, serta observasi lapangan yang kemudian dibandingkan dengan temuan-temuan teori sebelumnya, semuanya tercakup dalam produk akhir penelitian dan pembahasan. setelah itu data dianalisis untuk menghasilkan hasil penelitian yang dapat dipercaya dan valid.

## Bab V Penutup

Penutup berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan didapatkan dari temuan setelah melakukan penelitian dan saran disesuaikan dengan permasalahan yang diteliti untuk lebih baik kedepannya. Bagian terakhir terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup. merupakan bagian akhir dari pembahasan skripsi yang berupa penutup mencakup kesimpulan dan saran.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kajian Teori**

Teori Stewardship menyatakan bahwa kesuksesan organisasi berhubungan erat dengan kepuasan pemiliknya. Dalam konteks Home Industri Hidroponik Kecil di Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas, teori ini dapat diterapkan untuk menggambarkan bagaimana pemilik yang bertindak sebagai steward mampu mengoptimalkan aset organisasi. Strategi yang efektif menjadi sangat penting dalam memastikan bahwa setiap langkah yang diambil mendukung tujuan peningkatan pendapatan dan kesejahteraan organisasi secara menyeluruh. Perspektif Islam memberikan landasan etika yang kuat dalam menjalankan bisnis dengan amanah, kejujuran, dan tanggung jawab sosial. Maka, penjabaran teori tersebut menjadi dasar perumusan landasan teori dalam penelitian ini yang meliputi:

##### **1. Efektivitas**

###### **a. Pengertian Efektivitas**

Efektivitas merujuk pada korelasi antara *output* dan tujuan. Jika suatu program atau kegiatan menghasilkan lebih banyak hasil yang berkontribusi terhadap pencapaian suatu tujuan, maka organisasi tersebut akan lebih berhasil. Konsep efektivitas menekankan pada hasil yang dihasilkan dengan fokus pada pencapaian tujuan. Indikator kinerja suatu organisasi, program, atau kegiatan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan menjadi landasan untuk mengevaluasi efektivitasnya. Penekanan pada hasil tidak hanya mencakup pencapaian tujuan akhir, tetapi juga melibatkan pengelolaan sumber daya dengan efisien. Oleh karena itu, efektivitas ditekankan pada hasil dari program atau kegiatan sebagai ukuran keberhasilan.

## b. Metode Efektivitas dan Indikator Efektivitas

Cara untuk mengevaluasi efektivitas adalah dengan membuat perbandingan antara tujuan dan hasil aktual yang telah dicapai. Di sisi lain, ketidakakuratan dalam upaya atau hasil kerja dapat menyebabkan ketidakmampuan memenuhi harapan atau mencapai tujuan, yang menandakan ketidakefektifan. Ada tiga metode untuk menilai efektivitas organisasi, seperti yang dijelaskan oleh Martani dan Lubis (1987) dalam (Sari, 2022):

- 1) Metode Sumber Daya mengevaluasi efektivitas kontribusi. Strategi ini menempatkan prioritas tinggi pada kemampuan organisasi untuk berhasil memperoleh sumber daya, baik yang berwujud maupun tidak berwujud dalam memenuhi kebutuhannya. Strategi ini berupaya mengukur efektivitas dari sisi masukan organisasi, yaitu dengan mengukur seberapa baik perusahaan memperoleh sumber daya yang diperlukan untuk menghasilkan pekerjaan yang berkualitas. Menurut metode ini, organisasi dan lingkungan memiliki hubungan yang setara karena sumber daya diambil dari lingkungan, digunakan sebagai masukan oleh organisasi, dan produk jadi dikembalikan ke lingkungan.
- 2) Metode Proses untuk mengevaluasi seberapa baik suatu program diterapkan di seluruh proses internal dan mekanisme organisasi. Strategi ini, yang berkonsentrasi pada tugas-tugas yang diselesaikan dengan sumber daya organisasi, juga dikenal sebagai pendekatan proses internal.
- 3) Metode Sasaran juga dikenal sebagai pendekatan tujuan, sangat menekankan pada output dan mengukur seberapa baik kinerja organisasi dalam menghasilkan hasil yang selaras dengan tujuannya. Tujuan operasional merupakan target penting yang perlu dipertimbangkan ketika mengukur efektivitas strategi ini. Hasil yang realistis akan diperoleh melalui pengukuran kinerja berdasarkan target aktual dibandingkan dengan tujuan resmi. Efisiensi organisasi,

produksi tinggi, pendapatan maksimal, pertumbuhan organisasi, stabilitas organisasi, dan kesejahteraan karyawan merupakan tanda-tanda bahwa strategi ini berhasil.

Berikut ini adalah indikator yang digunakan untuk menilai efektivitas:

1) Pendapatan

Alasan utama seseorang memulai bisnis adalah untuk menghasilkan uang, oleh karena itu peningkatan pendapatan dalam perusahaan dapat menjadi tanda keberhasilan dalam mencapai tujuan pemiliknya.

2) Membuka lapangan pekerjaan

Kemampuan suatu perusahaan untuk mempekerjakan tenaga kerja lokal merupakan salah satu indikator keberhasilannya, karena perusahaan tersebut dapat memanfaatkan tenaga kerja yang ada.

3) Memanfaatkan sumber daya lokal untuk mengubah sumber daya yang sebelumnya kurang dimanfaatkan menjadi sesuatu yang berharga adalah suatu tanda keberhasilan.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas

Denison sebagaimana diterjemahkan dalam Fitri (2020) menyatakan bahwa empat aspek berikut mempengaruhi efektivitas pekerjaan:

1) Karakteristik Organisasi

Elemen organisasi mencakup hal-hal seperti teknologi dan struktur. Struktur menggambarkan hubungan yang mapan yang mengatur bagaimana sumber daya manusia diatur dalam suatu organisasi. Ini mencakup cara perusahaan menugaskan atau mengumpulkan karyawan untuk melakukan tugas. Sementara itu, teknologi mengacu pada proses yang digunakan bisnis untuk mengubah sumber daya mentah menjadi barang jadi. Pemilihan teknologi yang tepat akan membantu pencapaian tujuan perusahaan, dan sangat penting untuk menugaskan personel yang tepat untuk peran yang sesuai.

## 2) Karakteristik Lingkungan

Lingkungan baik internal maupun eksternal mempengaruhi efektivitas. Tiga tingkat variabel yaitu tingkat rasionalitas organisasi, tingkat prediktabilitas kondisi lingkungan, dan keakuratan persepsi kondisi lingkungan memiliki dampak signifikan terhadap keberhasilan hubungan organisasi lingkungan. Ketepatan organisasi dalam merespons perubahan lingkungannya dipengaruhi oleh ketiga elemen ini.

## 3) Karakteristik Pekerja

Perilaku anggota organisasi akan menentukan tercapai atau tidaknya tujuan organisasi, sehingga sebagai faktor yang mempengaruhi paling signifikan. Perilaku anggota organisasi mempunyai pengaruh yang besar terhadap tercapainya tujuan organisasi, karena karyawan merupakan sumber daya yang terikat langsung dengan pengelolaan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan saat ini.

## 4) Kebijakan dan Praktik Manajemen

Semakin sulit bagi manajemen untuk mengkoordinasikan orang dan proses untuk kinerja organisasi seiring dengan semakin rumitnya teknologi dan perubahan lingkungan.

### d. Tingkatan Efektivitas

Efektivitas individu, kelompok, dan organisasi adalah tiga aspek yang digunakan Gibson dalam memandang gagasan efektivitas organisasi (Yohanes et al., 2023).

- 1) Efektivitas individu dalam suatu organisasi yaitu seseorang berinteraksi langsung dengan kelompoknya dalam menjalankan pekerjaannya, maka keberhasilan atau prestasi sangat erat kaitannya dengan kerja kolaboratif dalam kelompok.
- 2) Efektivitas kelompok mengacu pada kinerja tim di mana tugas yang seharusnya dikerjakan secara bersama dilakukan dalam bentuk kerja kelompok, bukan secara individu.

- 3) Efektivitas organisasi merupakan hasil dari interaksi efektivitas individu dan kelompok. Fokus utama adalah pada pencapaian prestasi organisasi yang merupakan gabungan antara prestasi individu dan kelompok. Efektivitas organisasi merupakan hasil efektivitas antara individu dan kelompok.

## 2. Strategi

Strategi adalah proses perencanaan yang bertujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif dalam dunia bisnis. Sedarmayanti menjelaskan bahwa strategi juga merupakan perumusan rencana oleh pemimpin tertinggi dalam organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjang. Ini melibatkan penentuan langkah-langkah dan upaya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Selain itu, aktivitas bisnis harus mematuhi hukum yang mengatur operasinya. Dalam konteks etika bisnis Islam, strategi tidak hanya mencakup evaluasi sumber daya dan analisis lingkungan eksternal, tetapi juga harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan strategi yang efektif, organisasi dapat memaksimalkan potensinya dan menghadapi tantangan di masa depan. Keberhasilan implementasi strategi sangat tergantung pada koordinasi yang baik di seluruh bagian organisasi (Rahim dan Saina, 2020).

### a. Tahapan Strategi

Tahapan-tahap strategi berdasarkan (Timpal et al., 2021) sebagai berikut:

#### 1) Tahap Perumusan (Formulasi)

Tahap pertama dikenal sebagai keputusan keseluruhan bersyarat, yang menguraikan langkah-langkah yang perlu diambil untuk menghadapi setiap skenario yang mungkin timbul di masa depan.

#### 2) Tahap Pemutusan (Terminasi)

Keputusan mengambil semua potensi kepemilikan yang tersedia

#### 3) Tahap Pelaksanaan

Tahap ini mencakup taktik yang ada dipraktikkan dan semua sumber daya yang tersedia digunakan untuk mencapai tujuan.

#### 4) Tahap penilaian

Penelitian yang dilakukan pada tahap ini apa yang telah dilakukan pada tahap lainnya.

#### b. Strategi Bisnis Islam

Sifat-sifat Nabi Muhammad *Shallallahu `alaihi Wa Sallam* (SAW) dalam konteks bisnis diidentifikasi sebagai prinsip-prinsip etika bisnis syariah (Manzani et al., 2021). Nilai-nilai yang diterapkan dalam praktik bisnis Islam yaitu:

##### 1) *Shiddiq*

*Shiddiq* adalah sifat jujur dan memastikan bahwa perkataan, pikiran, dan tindakan selalu didasarkan pada ajaran Islam. Dalam menjalankan bisnis, Nabi Muhammad SAW selalu jujur. menilai, mengkhianati konsumen sama saja dengan berbohong. Salah satu pihak akan dikecewakan, ditipu, berhenti berbisnis, dan pada akhirnya perusahaan akan semakin hancur.

##### 2) *Amanah*

*Amanah* atau dapat dipercaya berarti bertanggung jawab. Kepercayaan juga dapat merujuk pada niat untuk melaksanakan suatu tugas sesuai dengan pedoman. Seorang pengusaha harus memiliki sifat dapat dipercaya.

##### 3) *Fathanah*

*Fathanah* adalah intelektual kepandaian, kecerdasan atau kebijaksanaan. *Fathanah* memotivasi para pelaku bisnis untuk menggunakan kreativitas dan inovasi untuk menghasilkan barang-barang yang dibutuhkan masyarakat dalam rangka mendukung pertumbuhan suatu perusahaan atau bisnis.

##### 4) *Tabligh*

*Tabligh* artinya menyampaikan. Pemahaman *Tabligh* dalam konteks kewirausahaan dapat mencakup komunikasi dan penalaran. Penjual dan pelaku usaha lainnya harus dapat memasarkan produk secara efektif dengan memilih media promosi yang tepat dan

mengkomunikasikan manfaat penawaran dengan cara yang menarik dan fokus tanpa mengorbankan kebenaran dan kejujuran penawaran.

c. Jenis-Jenis Strategi Bisnis

Menurut Susilo dalam Anita et al. (2023: 315-316), terdapat beberapa jenis strategi bisnis:

- 1) Diversifikasi Bisnis. Dianjurkan bagi orang-orang yang baru memulai bisnis untuk menunda penerapan rencana ini sekarang. Mengutamakan pengembangan bisnis lebih diutamakan. Menambahkan produk inovatif baru ke pasar adalah definisi diversifikasi bisnis. Jika dilakukan tanpa persiapan, diversifikasi berpotensi merugikan perusahaan yang sudah mapan.
- 2) Strategi Menyerang. Biasanya strategi ini bertujuan untuk meningkatkan pangsa pasar. sering kali menyertakan kampanye pemasaran luas dengan berbagai teknik, seperti program penawaran khusus pelanggan seperti Beli 3 Gratis 1.
- 3) Perluasan Pasar. Taktik ini biasanya lebih santai dalam mengoptimalkan produk saat ini, para pebisnis berupaya menganalisis pasar tempat bekerja sebelumnya. Diperlukan kecermatan dalam memahami pasar untuk menerapkan strategi ini.
- 4) Pengembangan Produk. Taktik ini erlawanan dengan perluasan pasar, memperkenalkan produk baru ke pasar yang sudah ada. Teknik ini memiliki keuntungan karena pasarnya sudah terbentuk, kesulitannya terletak pada membuat pasar menerima produk baru.

d. Tingkatan Strategi

Perusahaan besar yang memiliki berbagai divisi biasanya memiliki tingkatan strategi:

1) Strategi Korporat

Strategi korporat menguraikan tujuan menyeluruh perusahaan untuk pengembangan portofolio produk dan layanan, pertumbuhan bisnis serta manajemen. Hal ini mencakup pilihan jenis bisnis yang harus dijalankan perusahaan, bagaimana dana dan sumber daya harus

didistribusikan ke seluruh divisinya, dan bagaimana berinteraksi dengan pemangku kepentingan. Rencana perusahaan dapat memberikan prioritas pada pertumbuhan, stabilitas atau pengangguran.

## 2) Strategi Bisnis

Strategi bisnis disebut sebagai strategi bersaing yang berfokus pada penguatan posisi kompetitif produk atau layanan dalam sektor atau wilayah pasar tertentu. Rencana bisnis suatu divisi dapat berkonsentrasi pada peningkatan pendapatan melalui penciptaan dan pemasaran barang dan jasa selain mengintegrasikan aktivitas fungsional untuk memenuhi tujuan divisi.

## 3. Pendapatan

Pendapatan memiliki pengaruh besar terhadap kelangsungan sebuah perusahaan. Menurut Samuelson dan Nordhaus, 2018 semakin besar pendapatan semakin tinggi pula keahlian perusahaan dalam membiayai seluruh pengeluaran dan aktivitasnya. Kondisi seseorang dapat diukur menggunakan konsep pendapatan, dengan menunjukkan total pendapatan yang diterima oleh individu atau keluarga dalam periode waktu tertentu. Selain itu, pendapatan juga dapat diartikan sebagai jumlah uang yang diperoleh dari pekerjaan selama kurun waktu bulanan atau tahunan.

### a. Jenis-Jenis Pendapatan

Prathama Rahardja dan Manurung Mandala (Fawaid dan Erwin, 2020) mengkategorikan bentuk pendapatan dalam kategori berikut:

- 1) Pendapatan ekonomi diartikan sebagai uang yang diterima oleh seseorang atau sekelompok orang dan digunakan untuk menutupi pengeluaran tanpa memerlukan konversi
- 2) Pendapatan uang adalah jumlah uang yang diterima dalam jangka waktu tertentu oleh seseorang atau sekelompok orang sebagai pembayaran atas output jasa yang diberikan.



- 3) Pendapatan perseorangan atau individu adalah bagian dari pendapatan nasional yang mewakili sejumlah hak yang diterima masyarakat sebagai pembayaran atas masukannya dalam perekonomian.

Berdasarkan sumbernya, uang dapat digolongkan menjadi dua kelompok:

- 1) Pendapatan kotor adalah jumlah uang yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya.
- 2) Pendapatan bersih adalah sisa setelah dikurangi biaya-biaya.

#### b. Indikator Pendapatan

Menurut Bramastuti dalam Isma et al 2023, indikator tingkat pendapatan terdiri dari:

- 1) Penghasilan bulanan adalah jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau organisasi setiap bulan sebagai pembayaran atas layanan yang diberikan dikenal sebagai pendapatan bulanan.
- 2) Pekerjaan adalah hubungan antara perusahaan dan karyawan yang melibatkan keterlibatan dua belah pihak.
- 3) Anggaran biaya sekolah adalah perencanaan penerimaan dan pengeluaran keuangan dalam suatu periode, didukung oleh data yang mencerminkan kebutuhan pendidikan dan tujuan proses pendidikan.
- 4) Pengeluaran keluarga adalah jumlah pengeluaran yang dibayarkan oleh anggota keluarga lain selama jangka waktu tertentu.

#### 4. Home Industri

Home Industri secara teori adalah setiap perusahaan kecil yang memusatkan operasinya di dalam lingkungan rumahnya. Sebagaimana didefinisikan oleh Pambudi et al., 2021:49 home industri adalah unit perusahaan kecil yang bekerja pada industri tertentu dan sering mempekerjakan satu atau dua tempat tinggal sebagai pusat produksi, administrasi, dan pemasaran secara bersamaan. Selain itu juga memainkan peran penting dalam mendukung perekonomian lokal dengan menciptakan lapangan kerja di komunitas setempat.

a. Karakteristik Home Industri

Subanar dalam (Diana dan Laila, 2020:5–6) menyebutkan ciri-ciri usaha rumahan sebagai berikut:

- 1) Kecenderungannya mengubah komoditas setengah jadi menjadi barang jadi sebagai industri ekstraktif.
- 2) Dibagi menjadi beberapa sektor yang mempekerjakan antara satu hingga sembilan belas pekerja. Batasan jumlah staf merupakan fungsi dari kompleksitas organisasi, yang memerlukan pendanaan lebih besar.
- 3) Memiliki sedikit ketergantungan pada kebutuhan tenaga kerja dan tidak bergantung pada pasar, bahan mentah, dan biaya tenaga kerja. Karakteristik industri ini tidak bergantung pada persyaratan lokasi karena rendahnya tingkat teknologi, manajemen sederhana, dan kurangnya permintaan akan pekerja khusus.
- 4) Menggunakan komoditas setengah jadi untuk menghasilkan barang jadi, dengan kemudahan pemrosesan memiliki dampak yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan menengah dan besar.
- 5) Termasuk dalam industri ringan, yang menghasilkan barang-barang sederhana dan tidak rumit tanpa memerlukan mesin atau proses yang canggih.
- 6) Sebagian besar pemilik usaha rumahan berasal dari latar belakang kelas menengah ke bawah dan tidak memiliki sumber daya atau aset yang memenuhi syarat untuk mendapatkan pembiayaan bank, sistem permodalan bersifat otonom atau dibiayai sendiri.
- 7) Memiliki struktur kepengurusan yang mendasar dan dimiliki oleh masyarakat sendiri.
- 8) Lebih bersifat kekeluargaan dan memiliki struktur keuangan dan manajemen yang sederhana.

#### b. Fungsi Home Industri

Menurut Pambudi et al., 2021:75, industri rumahan memiliki kemampuan untuk memperluas lapangan kerja serta menyediakan layanan ekonomi yang luas kepada masyarakat. Selain itu, home industri juga berkontribusi pada tingkat pengangguran yang lebih rendah, pendapatan keluarga yang lebih tinggi, dan perekonomian lokal yang lebih kuat. Industri rumah tangga mempunyai tujuan sebagai berikut:

- 1) Memperkuat perekonomian negara melalui beragam koneksi komersial, seperti pengadaan, manufaktur, distribusi, dan promosi barang-barang industri penting. Usaha kecil berfungsi sebagai penghubung antar industri yang memiliki hubungan maju dan mundur.
- 2) Meningkatkan efektivitas keuangan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Karena dapat menggunakan tenaga kerja dan sumber daya lokal serta mengembangkan kemampuan kewirausahaan menjadi lebih kuat, industri rumah tangga sangat mudah beradaptasi.
- 3) Karena tersebar di beberapa wilayah baik perkotaan maupun pedesaan, maka berfungsi sebagai alat pengalokasian pendapatan nasional serta pemerataan usaha dan pendapatan.

#### **5. Hidroponik**

Hidroponik merupakan teknik bercocok tanam tanpa menggunakan tanah. Menurut Nugroho dan Arrosyad, 2020 hidroponik merupakan suatu teknik bercocok tanam tanpa menggunakan tetapi dengan menggunakan larutan mineral atau bahan pengganti tanah yang mengandung unsur hara. Teknik ini memungkinkan tanaman tumbuh dalam lingkungan yang terkontrol dan bebas dari penggunaan pestisida, sehingga dianggap lebih sehat. kemampuannya untuk mengatasi kendala ruang dan kualitas tanah, hidroponik menjadi alternatif pertanian modern yang berkelanjutan dan efisien (Samsi et al., 2023).

#### a. Kelebihan dan Kekurangan Hidroponik

Sistem hidroponik memberikan sejumlah kelebihan dan kekurangan, menurut Melfia (2023:12–20). Berikut beberapa manfaat metode hidroponik:

Kelebihan dari sistem hidroponik adalah sebagai berikut:

##### 1) Tanpa Memerlukan Tanah sebagai Media Tanam

Metode hidroponik menggunakan air sebagai media tanam pengganti tanah. Namun, bahan padat hara tertentu menggantikan unsur hara tanah.

##### 2) Hemat dalam Penggunaan Lahan

Penanaman tanaman hidroponik tidak membutuhkan lahan yang luas, sehingga lebih efisien dalam penggunaan lahan. Metode ini dapat diterapkan pada lahan yang kecil atau sempit.

##### 3) Fleksibel

Hidroponik bersifat fleksibel dan dapat diterapkan dalam berbagai kondisi. Misalnya, dapat diterapkan pada daerah perkotaan yang sempit, seperti teras rumah, taman dalam ruang, di depan jendela, di dapur, di pagar, di atap rumah, di dinding, dan sebagainya.

##### 4) Hemat dalam Pemakaian Air dan Pupuk

Sistem hidroponik menggunakan pengairan otomatis dengan menggunakan pompa listrik. Hal ini memungkinkan distribusi air dan nutrisi yang telah ditentukan sesuai standar secara merata ke semua tanaman, sehingga menghemat air dan pupuk secara optimal.

##### 5) Dapat Memanfaatkan Barang-Barang Bekas

Untuk pemula atau pecinta hidroponik, dapat menggunakan wadah untuk air dari barang-barang bekas yang tersedia di sekitar, seperti botol bekas dan kaleng bekas. Hal ini memungkinkan tanpa perlu membeli wadah hidroponik khusus.

Namun, hidroponik juga memiliki beberapa kekurangan, yaitu:

1) Memerlukan Tenaga Kerja yang Terampil

Pengoperasian hidroponik memerlukan tenaga kerja yang memiliki keterampilan standar untuk mengoperasikan sistem tersebut. Tenaga kerja perlu memahami cara mengontrol pengairan, meramu nutrisi tanaman, dan hal-hal lain yang terkait dengan pengelolaan hidroponik.

2) Memerlukan Modal Awal yang Besar

Pada awal pengelolaan hidroponik, dibutuhkan modal yang besar untuk pengadaan alat dan bahan dalam pembuatan sistem hidroponik, seperti pompa listrik dan sistem pengairan hidroponik. Terutama untuk skala industri, diperlukan modal atau biaya yang lebih besar.

b. Macam-Macam Media Tanam Hidroponik

Tanaman dapat tumbuh dan berkembang pada media tanam hidroponik, yaitu media yang tersusun dari komponen selain tanah. Adapun media tanam menurut (Susilawati, 2019: 25-46).

1) Arang Sekam

Arang sekam atau sekam bakar adalah media tanam yang mudah diperoleh, berbiaya rendah, dan banyak digunakan oleh petani hidroponik. Media tanam organik ini bebas dari bakteri dan jamur, memiliki pH netral, serta mampu menyerap air dengan baik dan mengoptimalkan interaksi udara dan air untuk menyediakan oksigen (aerasi) yang optimal. Selain itu arang sekam juga ramah lingkungan.

2) Media *Cocopeat*

Selain sering digunakan untuk sapu dan mencuci panci, sabut kelapa juga sering dimanfaatkan sebagai media hidroponik. Dutch Plantin adalah yang pertama kali mengumumkan pada 1980-an bahwa sabut kelapa bisa diolah menjadi bubuk halus. Dibandingkan dengan media sabut kelapa lainnya, cocopeat lebih lembut dan mirip serbuk gergaji. Cocopeat memiliki pH stabil antara 5,0–6,8, sehingga mampu menyerap air dengan cepat. Cocopeat, yang

merupakan serbuk dari sabut kelapa, dikenal memiliki kemampuan menahan air dengan baik dan dapat menyimpan hingga 73% dari volumenya, atau enam hingga sembilan kali lipat air. Karena hidroponik membutuhkan lebih sedikit air untuk irigasi, penggunaannya akan lebih efisien dalam menghemat air.

### 3) Media Batang dan Akar Pakis

Batang pakis hitam paling sering digunakan untuk penanaman. Pakis tua menghasilkan batang berwarna hitam yang biasanya digunakan sebagai media tanam untuk anggrek. Namun, batang pakis sering menjadi sarang bagi semut dan hewan kecil lainnya. Media tanam dari pakis memiliki keunggulan dalam pengikatan air, aerasi yang baik, dan efisiensi. Selain itu, teksturnya yang halus memudahkan akar tanaman untuk menembus. Namun, untuk menghasilkan tanaman hidroponik yang berkualitas, diperlukan tambahan arang atau cocopeat karena akar pakis kurang efisien dalam menyerap air.

### 4) Media Kerikil

Kerikil umumnya dipakai dalam pot atau vas bunga dan dapat berfungsi sebagai media tanam yang efektif. Biasanya digunakan untuk tanaman hias. Dalam konteks berkebun hidroponik, kerikil sering digunakan untuk memperlancar pergerakan udara dan larutan nutrisi di sekitar akar tanaman, memberikan ruang bagi pertumbuhan tanaman tanpa menghambat akar.

Kerikil sulit untuk menahan air, sehingga cepat basah dan kering. Oleh karena itu, perlu dilakukan penyiraman secara teratur jika menggunakan kerikil sebagai media tanam. Saat ini, kerikil buatan banyak digunakan. Salah satu keunggulan kerikil sintesis dibandingkan kerikil biasa adalah kemampuannya yang lebih baik dalam menahan air. Jenis kerikil ini juga memiliki sistem drainase yang efisien, membantu menjaga kelembapan media tanam dan

sirkulasi udara dengan baik. Kerikil biasanya digunakan dalam vas bunga atau pot dan bisa dijadikan media tanam yang cukup baik.

#### 5) Media Pasir

Pasir digunakan sebagai media tanam untuk berbagai jenis tanaman seperti tomat, lobak, selada, okra, mentimun, kubis, dan terong. Untuk penanaman bibit, budidaya bibit tanaman, dan budidaya stek tanaman, pasir sering kali menjadi pilihan media tanam. Pasir memiliki sifat cepat kering, sehingga memudahkan pemindahan bibit ke media tanam lainnya.

Keunggulan media tanam pasir termasuk meningkatkan sistem *aerasi* dan *drainase*. Di dalam hidroponik, jenis pasir seperti pasir Malang sering digunakan, namun pasir tidak dapat digunakan sendiri sebagai media tanam; biasanya harus dicampur dengan bahan lain seperti kerikil atau campuran yang sesuai dengan kebutuhan spesifik tanaman yang akan ditanam.

#### 6) Media *Spons*

*Spons* sebagai media tanam hidroponik dilengkapi dengan lubang-lubang besar yang memfasilitasi aliran air nutrisi ke akar tanaman. Karena sangat ringan, *spons* mudah dipindahkan dan ditempatkan di berbagai lokasi. Ketika direndam, *spons* mampu menyerap air, dan beratnya yang ringan mengurangi kebutuhan akan tambahan beban. Hal ini memastikan tanaman tetap terhidrasi dan dapat berdiri tegak.

Kelebihan *spons* meliputi ketahanannya terhadap jamur yang dapat merugikan tanaman, serta kemampuannya menyerap air dengan baik sehingga dapat bertahan hingga dua minggu. *Spons* ini cocok digunakan baik untuk pertumbuhan tanaman maupun bibit dalam sistem hidroponik. Penggunaan bahan tanam berbentuk *spons* ini juga diketahui meningkatkan pertumbuhan tanaman secara keseluruhan. Karena ketersediaannya yang luas, penggunaan *spons*

sebagai media tanam dapat mengurangi biaya dalam berkebun hidroponik.

#### 7) Media Kapas

Kapas adalah pilihan media tanam yang sangat baik untuk menabur benih pada awal pertumbuhan sebelum dipindahkan ke media tanam lain. Kapas dikenal memiliki kemampuan penyerapan air yang sangat tinggi, membuatnya ideal untuk mendukung pertumbuhan tanaman hidroponik yang memerlukan sedikit benih atau berlangsung selama musim pertumbuhan yang panjang. Media penyemaian berbasis kapas juga tersedia secara luas dan dikenal di kalangan pengguna tanaman.

#### 8) Gabus/*Styrofoam*

Gabus adalah sebuah bahan anorganik yang terbuat dari campuran kopolimer stirena, sering juga dikenal dengan nama "*Styrofoam*", yang merupakan alternatif media tanam. Pada awalnya, media tanam ini digunakan terutama untuk membantu dalam *aklimatisasi* bagian-bagian tanaman sebelum penanaman dalam skala besar. Saat ini, beberapa penggunaan pembibitan mengombinasikan bahan gabus dengan material lain untuk menciptakan media tanam.

#### 9) Media *Rockwool*

*Rockwool* yang dikenal sebagai wool mineral, sering dipilih sebagai media pertumbuhan dalam sistem hidroponik. Bahan pembuat *rockwool* seperti kaca, keramik, atau batuan (biasanya batu kapur, basal, atau batu bara) dilelehkan pada suhu tinggi dan kemudian dipintal menjadi serat-serat yang mirip dengan yang digunakan dalam pembuatan permen kapas. Setelah seratnya mendingin, *rockwool* dibagi menjadi berbagai ukuran yang sesuai.

Jika digunakan sebagai media tanam, *rockwool* mampu menyimpan air dan udara, serta menyediakan oksigen untuk aerasi, yang sangat penting untuk perkembangan akar dan penyerapan



nutrisi dalam metode hidroponik. Struktur serat alami *rockwool* mendukung batang dan akar tanaman dengan efektif, memungkinkan tanaman untuk tetap tegak. Kualitasnya yang baik membuat *rockwool* cocok digunakan sebagai media tanam dari tahap pembibitan hingga tahap produksi dan pemanenan.

#### 10) Media *Moss*

Media tanam ini sering ditemukan di hutan dan berasal dari akar paku. Biasanya digunakan sebagai media tanam dari fase penyemaian hingga fase berbunga. Kombinasi media tanam ini dengan bahan lain seperti kulit kayu dan daun kering dapat menghasilkan hasil yang optimal dalam berkebun hidroponik.

#### 11) Media *Hydroton*

*Hydroton* adalah bola-bola kecil yang terbuat dari tanah liat yang dipanaskan hingga suhu kering dengan diameter sekitar satu hingga dua sentimeter. PH *hydroton* netral dan stabil, mirip dengan arang sekam, memungkinkan penggunaannya secara berulang dengan mencuci secara menyeluruh untuk menghilangkan kotoran atau lumut yang menempel. Salah satu kelebihan *hydroton* adalah menjaga akar tanaman tetap teroksidasi dan mendukung keberlanjutan lingkungan dengan memastikan regenerasi akar tanaman. Meskipun demikian, *hydroton* memiliki beberapa kelemahan seperti kapasitas retensi air yang rendah, biaya yang tinggi, dan risiko potensial penyumbatan pipa.

#### 12) Media *Perlite*

*Perlite* adalah batuan putih yang dihasilkan dengan memanaskan batu silika pada suhu yang sangat tinggi. Proses ini mengubah batu silika menjadi cair dan kemudian membentuknya menjadi ukuran yang sangat kecil. Untuk penggunaan sebagai media tanam, sebaiknya perlit dipadukan dengan media lain seperti *cocopeat*. Perlit digunakan dalam kombinasi media tanam untuk mengurangi berat jenis dan meningkatkan kemampuan penyerapan

air, serta untuk memaksimalkan jumlah unsur hara yang terserap oleh tanaman.

#### 13) Media *Vermiculite*

*Vermiculite* merupakan media anorganik steril yang mengandung kalium dan helium, dibuat dengan memanaskan serpihan mika. Media tanam jenis ini, apalagi yang padat dan lembab, mempunyai kapasitas kation yang cukup tinggi. Sebagai bahan campuran pada media tanam, *vermiculite* dapat menurunkan berat jenis dan meningkatkan daya serap air. Dibandingkan dengan perlit, *vermiculite* dapat menyerap lebih banyak air dan lebih berat. Bentuk dari *vermiculite* seperti kerang.

#### 14) Media *Pumice*

Salah satu media tanam hidroponik yang dapat digunakan untuk mempromosikan budidaya tanaman adalah batu apung. Media tanam semacam ini terbuat dari batuan basalt dari aktivitas vulkanik. Mirip dengan kapur, batu apung memiliki warna putih yang lembut.

#### 15) Media *Hydrogel*

Media tanam ini tidak memerlukan penggantian, penyiraman, atau pemupukan, sehingga penggunaannya sangat sederhana dan efektif. Biasanya, hidrogel digunakan sebagai media pertumbuhan dalam hidroponik, bukan untuk budidaya skala besar. Karena hidrogel tersedia dalam berbagai warna dan bentuk, biasanya digunakan untuk membudidayakan tanaman hias. Oleh karena itu, media tanam ini sering digunakan untuk mempercantik tampilan tanaman hias yang ditempatkan di ruang keluarga atau kantor.

### c. Jenis-Jenis Sistem Hidroponik

Beberapa sistem hidroponik yang umum digunakan menurut Siskayanti, 2020: 13-17. Adapun sistemnya sebagai berikut:

#### 1) Sistem Sumbu (*Wick System*)

Dalam hal sistem hidroponik, sistem sumbu adalah pilihan yang paling mudah dan populer, terutama bagi pemula. Karena digunakan kain sumbu atau flanel untuk menghubungkan larutan nutrisi dengan media tanam, maka teknik ini disebut juga dengan sistem sumbu. Menggunakan sumbu untuk menyerap larutan nutrisi dan kemudian mengarahkannya ke akar tanaman adalah cara kerja sistem sumbu. Hidroponik sistem sumbu bekerja sangat baik untuk tanaman kecil. Di sisi lain, tanaman yang membutuhkan banyak air tidak cocok terhadap pengaturan ini. Dengan memanfaatkan bahan daur ulang, seperti botol air mineral kosong, untuk membuat sistem sumbu hidroponik. Dengan menggunakan sumbu sebagai penghubung atau jembatan untuk memindahkan air nutrisi dari wadah penyimpanan air ke akar tanaman, sistem sumbu menerapkan konsep kapilaritas. Biasanya, kain flanel atau bahan lain dengan sifat menyerap air digunakan sebagai sumbu dalam pengaturan ini.

#### 2) Sistem Rakit Apung (*Water Culture System*)

Sistem hidroponik ini adalah dengan menyiram tanaman dengan larutan air dan nutrisi. Sistem ini disebut juga dengan sistem rakit apung karena biasanya papan styrofoam digunakan sebagai tempat meletakkan tanaman dan juga berfungsi untuk menahan tanaman pada tempatnya agar dapat mengapung. Selain itu, pompa air digunakan untuk memberikan oksigen ke akar tanaman dengan

menyebabkan terbentuknya gelembung-gelembung dalam larutan nutrisi. Untuk tanaman sayuran seperti yang membutuhkan banyak air dan dapat ditanam dalam waktu singkat, metode rakit apung bisa digunakan. Misalnya tanaman Petsai, Pakcoy, dan Caisun.

3) Sistem *NFT (Nutrient Film Technique)*

Sistem hidroponik yang menggunakan aliran air tipis untuk menyediakan air bergizi bagi tanaman. Tanpa menggunakan pengatur waktu, nutrisi dipaksa bersirkulasi terus menerus melalui pompa. Karena tidak semua akar tanaman terendam air yang kaya unsur hara, maka diharapkan akar yang terkena udara mampu menyerap oksigen dan mendukung perkembangan tanaman.

4) Sistem Pasang Surut (*Ebb dan Flow*)

Dalam sistem pasang surut hidroponik, tanaman memperoleh oksigen, nutrisi, dan air melalui transpirasi dari daun yang didorong ke dalam media yang dapat menyerap karbon dioksida (pasang). Setelah beberapa jam udara bercampur dengan nutrisi, kulit akan kembali ke keadaan alaminya (surut). Suhu dan kelembapan dapat diatur menggunakan pengatur waktu berdasarkan kebutuhan tanaman agar tidak terlalu panas atau terlalu dingin.

5) Sistem Irigasi Tetes (*Drip System*)

Sistem irigasi tetes merupakan suatu teknologi hidroponik yang menggunakan pipa atau selang untuk meneteskan larutan nutrisi secara terus menerus ke dalam media tanam. Setelah larutan nutrisi dikumpulkan dalam wadah atau tempat penampungan air dan dihubungkan dengan media tanam dengan selang, air disemprotkan ke atas media hingga menghasilkan tetesan. Baik pompa maupun

tenaga listrik diperlukan untuk pengaturan ini. Nutrisi diserap oleh tanaman dari semua sumber yang tersedia. Untuk mencegah kekeringan atau banjir pada tanaman. Tetes ini lebih bermanfaat bagi yang sibuk atau tidak sempat memberikan air bergizi karena juga menggunakan waktu atau pengatur waktu.

#### 6) Aeroponik (*Aeroponics*)

Aeroponik adalah metode hidroponik yang menghasilkan oksigen dengan menggunakan selang untuk menghasilkan tetesan kabut kecil. Karena sistem aeroponik merupakan teknologi yang canggih dan mahal, fasilitas penelitian dan mahasiswa yang mempelajari pertanian seringkali menjadi pihak yang menggunakannya. Mirip dengan kabut, tanaman akan mengambil sedikit nutrisi dalam sistem ini.

#### d. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Hidroponik

Berikut Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pada perusahaan hidroponik, menurut Yuliani dkk, 2023 adalah sebagai berikut:

##### 1) Modal

Modal menjadi faktor penentu dalam besarnya produksi dalam usaha hidroponik. Kurangnya modal akan membatasi penggunaan sarana produksi dan berdampak pada penurunan produksi. Jumlah benih sayuran yang dapat diolah secara hidroponik semakin meningkat seiring dengan bertambahnya modal yang dikeluarkan sehingga menyebabkan peningkatan produksi sayuran hidroponik.

##### 2) Luas Lahan

Besar kecilnya suatu usaha pertanian ditentukan oleh luas lahannya. Jumlah sayuran yang dihasilkan pada akhirnya akan bergantung pada luas lahan yang dimanfaatkan dan jumlah tanaman

yang boleh ditanam. Peningkatan hasil panen dan pendapatan lebih besar kemungkinannya terjadi pada petani dengan luas tanam yang cukup. Nilai produksi sayuran hidroponik akan meningkat sebanding dengan luas lahan yang digunakan untuk usaha hidroponik, karena semakin banyak benih hidroponik yang dapat diolah.

### 3) Tenaga Kerja

Tenaga kerja memegang peranan penting dalam proses produksi. Dengan membantu dalam pengorganisasian dan pemrosesan produk, pelaksanaan beragam tugas produksi, dan penciptaan komoditas dan jasa. Produksi akan lesu dan tidak mampu memenuhi permintaan pelanggan tanpa tenaga kerja yang cukup.

## B. Kajian Teologis

### 1. Kajian Teologis Efektivitas

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ  
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: *Dan katakanlah: “Bekerjalah, karena Allah, Rasul-Nya, dan orang-orang beriman akan melihat apa yang kamu kerjakan. Kemudian kamu akan dikembalikan kepada Allah yang mengetahui yang gaib dan yang nyata, dan Dia akan memberitahukan kepadamu apa yang telah kamu kerjakan (At-Taubah ayat 105).*

Ayat ini menekankan pentingnya bekerja dengan sungguh-sungguh, memiliki tujuan yang jelas, menghasilkan hasil yang nyata, serta bekerja dengan integritas dan akuntabilitas, mengingat bahwa setiap amal akan dievaluasi dan dipertanggungjawabkan di hadapan Allah. Persaingan diperbolehkan asalkan dilakukan dengan baik.

فَاِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ

Artinya: *Setelah menyelesaikan suatu tugas, lakukanlah tugas lain dengan penuh kesungguhan (Al-Insyirah ayat 7).*

Makna dari ayat ini adalah Islam menganjurkan untuk bersungguh-sungguh dengan selalu menuntaskan amal shaleh; setelah satu tahap selesai, lanjutkan ke tahap berikutnya tanpa menunda-nunda. Jika manajemen terbaik akan mendorong kerja keras dan profesionalisme, yang penting dalam persaingan untuk mencapai mutu tertinggi (Maharani Nandita, 2024: 28).

## 2. Kajian Teologis Strategi

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, kecuali dengan cara jual-beli yang disepakati bersama, maka janganlah kamu memakan harta tetanggamu dengan cara yang sombong (tidak benar). Hindari bunuh diri. Allah sungguh Maha penyayang padamu (An-Nisa ayat 29).*

Ayat di atas memperjelas bahwa praktik ekonomi seorang Muslim dan keyakinannya saling terkait. Strategi bisnis yang kuat sangat penting dimiliki oleh perusahaan agar dapat bersaing. Namun, perusahaan juga harus memperhatikan prinsip etika dan metode bisnis yang sejalan dengan nilai-nilai Islam (Lisnawati, 2024:50).

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ  
كَثِيرًا

Artinya: *Sesungguhnya kamu punya teladan sejati dalam diri Rasulullah, terutama bagi mereka yang sering berdzikir kepada Allah dan menantikan rahmat Allah serta datangnya hari kiamat (Al-Ahzab ayat 21).*

Ayat tersebut menjelaskan seorang muslim dapat menumbuhkan sifat-sifat tersebut dalam dirinya dengan meneladani Nabi Muhammad SAW. Ayat ini menyarankan agar umat Islam harus menjalani hidup dengan integritas, kebijaksanaan, keandalan, dan kapasitas untuk menyampaikan

kebenaran. Kualitas-kualitas ini akan menjadi landasan strategi untuk menciptakan orang-orang yang bijaksana, berintegritas, dapat diandalkan, dan memiliki keterampilan komunikasi yang baik.

### 3. Kajian Teologis Pendapatan

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ  
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: *Setelah shalat Jumat, bertebaranlah ke seluruh penjuru bumi, mohon ampun kepada Allah, dan ingatlah Allah agar berhasil (Al-Jumu'ah ayat 10).*

Ayat di atas menjelaskan umat Islam diajarkan untuk bekerja keras, mencari rezeki yang halal, dan mengelola pendapatan dengan cara yang beretika dan sesuai dengan ajaran Islam, sehingga mencapai kesuksesan dan keberkahan di dunia dan akhirat.

### 4. Kajian Teologis Home Industri

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ  
نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا  
رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا أَنْتَ مَوْلَانَا  
فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ

Artinya: *Allah tidak akan membebani siapa pun kecuali dalam batas kemampuannya. Ia mengalami sesuatu (kesakitan) sebagai tambahan terhadap sesuatu (ganjaran) atas (kebajikan) yang ia kejar dan (kejahatan) yang dilakukannya. "Ya Tuhan kami, jangan hukum kami jika kami lupa atau melakukan sesuatu yang salah. Selamatkan kami dari beban berat yang Engkau bebankan pada orang-orang sebelum kami. Tolong, Tuhan, jangan menambah beban melebihi kemampuan kami. Kasihanilah kami dan mohon maafkan kami, menjaga kami. Oleh karena itu, tolong bantu kami mengatasi mereka yang kafir (Al-Baqarah ayat 286).*

Berdasarkan Ayat tersebut menunjukkan bahwa setiap usaha dilakukan sesuai dengan kemampuan individu, yang dapat mencakup usaha



kecil seperti industri rumahan yang dapat dilakukan sesuai dengan kapasitas masing-masing.

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

Artinya: *Laki-laki atau perempuan, siapa pun yang mengerjakan amal shaleh sambil beriman, niscaya Kami akan memberinya kehidupan yang baik dan membalasnya dengan sesuatu yang lebih besar dari apa yang mereka terima (An-Nahl ayat 97).*

Ayat ini memberikan gambaran bahwa berbuat baik dan bekerja keras akan menghasilkan kehidupan yang bahagia, hal ini sejalan dengan peran industri rumah tangga dalam memberdayakan masyarakat dan menciptakan lapangan kerja.

#### 5. Kajian Teologis Hidroponik

يٰۤاَيُّهَا النَّاسُ كُلُوْا مِمَّا فِى الْاَرْضِ حَلٰلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوْا خُطُوٰتِ الشَّيْطٰنِ اِنَّهٗ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِيْنٌ

Artinya: *Makanlah makanan yang enak dan halal di muka bumi ini, dan janganlah kamu mengikuti jalan setan, wahai manusia. Ya, dia adalah musuh sejati bagimu (Al-Baqarah ayat 168).*

Ayat ini menekankan pentingnya mengkonsumsi makanan yang halal dan baik (thayyib), yang berarti makanan tersebut harus bersih dan sehat. Hidroponik sebagai metode pertanian dapat memastikan bahwa sayuran yang dihasilkan adalah bersih, sehat, dan bebas dari kontaminasi yang merugikan.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

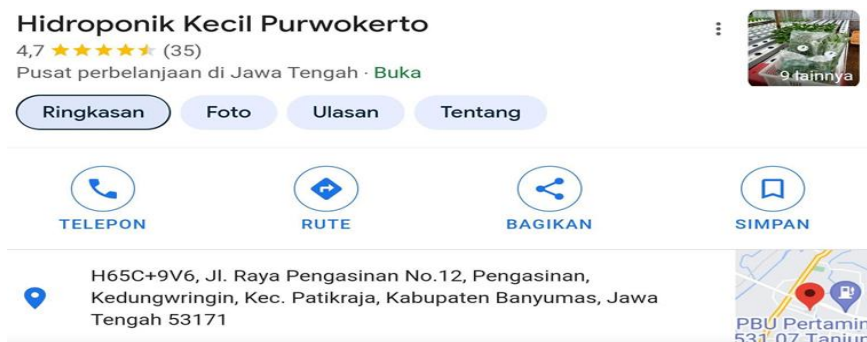
Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Data yang digunakan mencakup observasi partisipan, wawancara, dan data dokumenter untuk memahami serta menjelaskan fenomena sosial (Azmi et al., 2020). Penelitian kualitatif berlangsung secara alami dalam situasi normal tanpa manipulasi kondisi, dan menekankan deskripsi yang autentik. Ini berarti pengumpulan data dilakukan dalam keadaan yang sewajarnya. Karena sifat alaminya, peneliti harus terlibat langsung di lapangan (Harahap, 2020:124).

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan pengumpulan data secara triangulasi atau gabungan. Jika satu teknik pengumpulan data belum dapat mencapai tujuan yang diinginkan, maka teknik lain akan digunakan untuk memastikan keakuratan data. Selain itu, dalam metode kualitatif, data yang diperoleh diuji kredibilitasnya, dan penelitian berakhir ketika data sudah mencapai kejenuhan, sehingga kepastian data dapat diperoleh (Harahap, 2020:121).

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian yang dilakukan berlokasi di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt di Jl. Raya Pengasinan No.12, Pengasinan, Kedungwringin, Kecamatan Patikraja, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah dengan waktu saat penelitian ini adalah 25 November 2023 sampai dengan 28 April 2024.

**Gambar 3.1. Home industri Hidroponik Kecil Pwt**



Sumber: Google Maps Tahun 2024. Diakses Pada 17 Maret 2024

## C. Subjek dan Objek Penelitian

### 1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah informan yang dipilih untuk memberikan berbagai informasi selama proses penelitian (Saleh, 2017:56). Subjek dalam penelitian ini adalah 2 karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Ibu Eryv Suryani dan Bapak Dio.

### 2. Objek Penelitian

Objek penelitian atau disebut juga variabel penelitian adalah sesuatu yang menjadi perhatian peneliti (Abubakar, 2021:55). Objek dalam penelitian ini adalah Efektivitas Strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dalam Meningkatkan Pendapatan.

## D. Sumber Data

Sumber data adalah segala informasi atau data yang diperoleh dari sumber penelitian ini kemudian diakses dan dijadikan sebagai data (Nashrullah et al., 2023: 17). Untuk mengumpulkan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan data sebagai berikut :

### 1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian (Rahmadi, 2011:71). Penelitian ini dilakukan secara langsung melalui observasi dan wawancara tatap muka dengan berbagai pihak atau informan yang bersedia memberikan data dan

informasi yang dibutuhkan. Dalam penelitian ini data primer didapatkan melalui wawancara dengan karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt yaitu Ibu Ervy Suryani dan Bapak Dio.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, seperti melalui perantara orang lain atau dokumen (Sugiyono, 2022:225). Dalam konteks penelitian ini, data sekunder mencakup buku-buku, jurnal, dokumen-dokumen, artikel, dan literatur lain yang relevan dengan topik penelitian. Data sekunder yang digunakan berasal dari buku, jurnal, serta penelitian sebelumnya yang mengulas strategi home industri hidroponik untuk meningkatkan pendapatan, serta data yang diperoleh dari sumber-sumber internet.

## E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada natural setting (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi (Sugiyono, 2022:224-225). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Observasi

Observasi adalah proses pengamatan dan pencatatan sistematis terhadap gejala yang terlihat pada objek penelitian. Pengamatan dapat dilakukan secara langsung atau tidak langsung. Pengamatan secara langsung berarti peneliti secara langsung mengamati objek penelitiannya di lokasi dan saat kejadian peristiwa terjadi. Di sisi lain, pengamatan tidak langsung dilakukan melalui penggunaan alat tertentu seperti rekaman video, rangkaian slide, atau rangkaian foto (Rahmadi, 2011:80). Disini penulis melakukan observasi langsung untuk mendapatkan data-data tentang efektivitas strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dalam meningkatkan pendapatan.

## 2. Wawancara

Teknik wawancara adalah metode pengumpulan data dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan kepada subjek yang diwawancarai. Wawancara juga dapat diartikan sebagai cara untuk memperoleh data dengan bertanya langsung kepada responden atau informan yang menjadi fokus penelitian. Dalam era teknologi komunikasi yang sangat maju seperti sekarang, bertemu langsung atau berhadapan muka tidak lagi menjadi syarat mutlak, karena peneliti dapat berkomunikasi dengan responden melalui telepon, ponsel, atau melalui internet (Rahmadi, 2011:75). Wawancara yang diterapkan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin, di mana peneliti menggunakan pedoman wawancara untuk mengarahkan pertanyaan sehingga tetap terfokus dan tidak menyimpang dari pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya (Abubakar, 2021:81). Wawancara dilakukan secara langsung di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dan melalui WhatsApps dengan karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode untuk mengumpulkan data dengan memeriksa sumber-sumber tertulis seperti buku, laporan, notulensi rapat, catatan harian, dan lain-lain yang berisi data atau informasi yang relevan bagi peneliti (Abubakar, 2021:114). Penulis menggunakan metode dokumentasi yang berupa foto laporan pendapatan dan catatan informasi yang terpasang di *banner* dan akun media sosial Home Industri Hidroponik Kecil Pwt.

## F. Uji Keabsahan Data

Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpul data yang menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Penggunaan triangulasi dalam pengumpulan data bertujuan untuk menguji kredibilitas data dengan memeriksa keabsahan data menggunakan metode dan sumber data yang berbeda-beda (Saat dan Mania, 2020:98). Dengan kata lain, peneliti memanfaatkan observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Triangulasi dalam konteks pengujian kredibilitas juga berarti memverifikasi data

dari berbagai sumber, menggunakan berbagai metode, dan dalam berbagai periode waktu (Sugiyono, 2022:273-274). Dengan demikian, teknik triangulasi tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

#### 1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Untuk menguji data pada penelitian ini mengenai efektivitas strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dalam meningkatkan pendapatan. Maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dilakukan kepada karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Ibu Ervy Suryani dan Bapak Dio. Dari sumber data tersebut dapat dikategorisasikan dan dideskripsikan mana pandangan yang sama, pandangan yang berbeda, serta spesifikasi dari keduanya.

#### 2. Triangulasi Teknik

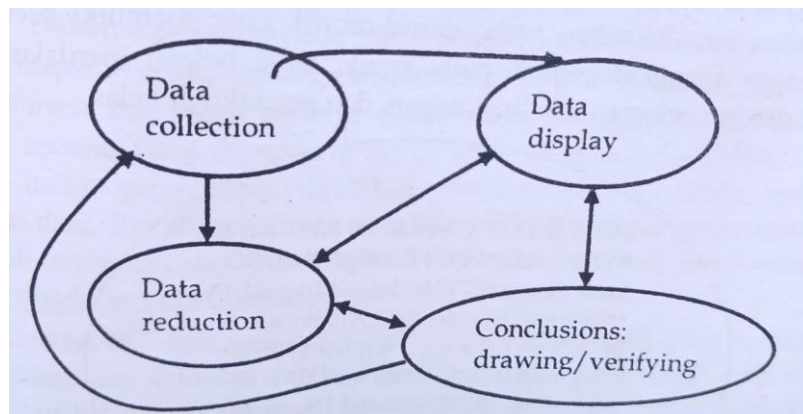
Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, pesan singkat whatsapp lalu dicek dengan observasi, dokumentasi di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt. Apabila teknik tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data yang dianggap benar.

### **G. Teknik Analisis Data**

Analisis data dalam metode penelitian kualitatif dilakukan selama proses pengumpulan data dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Jika saat wawancara dan analisis jawaban masih dirasa kurang memuaskan, peneliti akan melanjutkan pertanyaan sampai mencapai tingkat kepercayaan yang dianggap memadai. Menurut Miles dan Huberman (1984), seperti yang dikutip oleh Sugiyono, aktivitas analisis data kualitatif merupakan proses yang berkesinambungan dan berlangsung secara terus menerus hingga

data dianggap sudah mencapai titik jenuh (Sugiyono, 2022:246-252). Proses analisis data kualitatif ini terdiri dari beberapa tahap yaitu:

**Gambar 3.2 Analisis Data Model Miles dan Huberman**



Sumber: Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D

#### 1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah proses berpikir yang sensitif dan membutuhkan kecerdasan, wawasan yang luas dan mendalam. Proses ini memerlukan pemikiran yang sensitif serta wawasan yang luas. Diskusi dengan rekan atau ahli dapat membantu memperluas wawasan dan kemampuan dalam mereduksi data yang memiliki nilai penting untuk temuan dan pengembangan teori (Sugiyono, 2022).

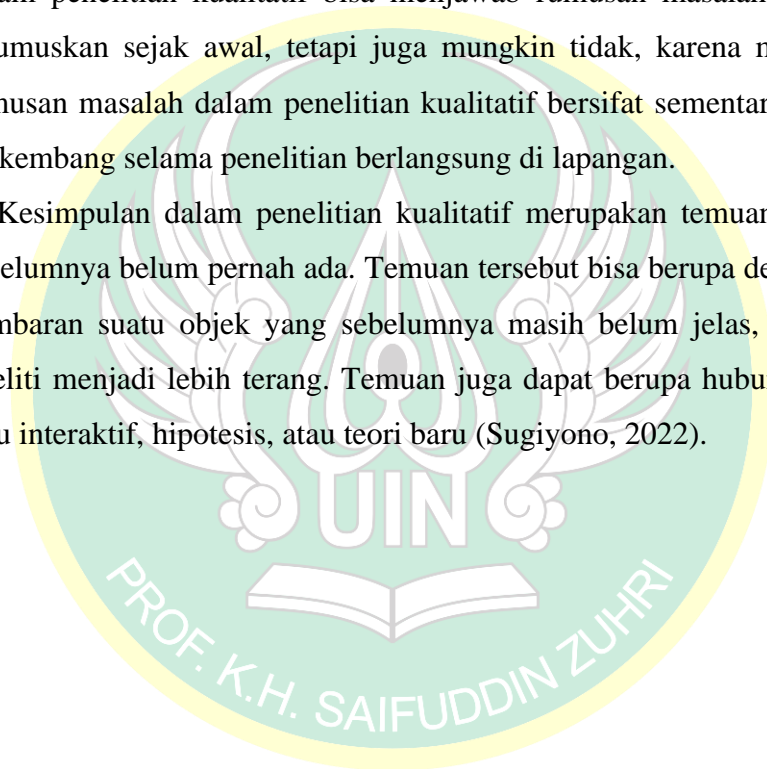
#### 2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, langkah berikutnya adalah menampilkan data. Dalam penelitian kuantitatif, penyajian data ini bisa dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, diagram lingkaran, pictogram, dan sejenisnya. Melalui penyajian tersebut, data menjadi terorganisir dan tersusun dalam pola hubungan yang memudahkan pemahaman. Dalam penelitian kualitatif, data sering disajikan dalam bentuk teks naratif. Menampilkan data dengan cara ini membantu untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan langkah selanjutnya berdasarkan pemahaman tersebut (Sugiyono, 2022).

### 3. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi (*Concluding Drawing/ Verification*)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah jika tidak ditemukan bukti-bukti kuat pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun, jika kesimpulan awal tersebut didukung oleh bukti-bukti valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan tersebut menjadi kredibel. Dengan demikian, kesimpulan dalam penelitian kualitatif bisa menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal, tetapi juga mungkin tidak, karena masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan dapat berkembang selama penelitian berlangsung di lapangan.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan tersebut bisa berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas, dan setelah diteliti menjadi lebih terang. Temuan juga dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis, atau teori baru (Sugiyono, 2022).





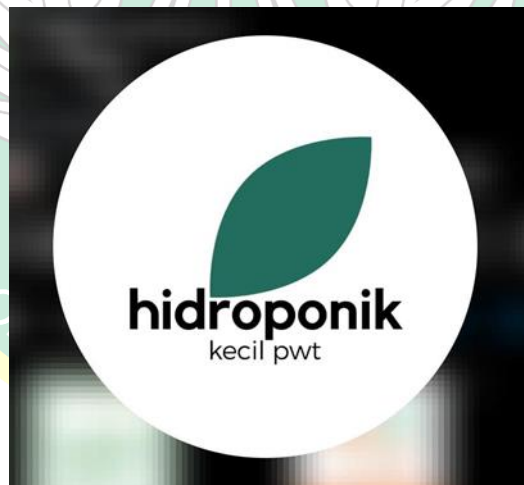
## **BAB IV PEMBAHASAN**

### **A. Gambaran Umum Home Industri Hidroponik Kecil Pwt**

#### **1. Profil Home Industri Hidroponik Kecil Pwt**

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt adalah sebuah usaha rumah tangga yang bergerak di bidang hortikultura yang menanam berbagai jenis sayuran tanpa menggunakan tanah sebagai media tanam. Sebagai gantinya menggunakan larutan nutrisi khusus yang dirancang untuk menyediakan nutrisi esensial yang dibutuhkan oleh tanaman. Lokasi usaha ini berada di Jl. Raya Pengasinan No.12, Pengasinan, Kedungwringin, Kecamatan Patikraja, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah.

**Gambar 4.1 Logo Home Industri Hidroponik Kecil Pwt**



Sumber: Instagram Home Industri Hidroponik Kecil Pwt

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt didirikan oleh Bapak Bangkit Kusuma Jati pada tahun 2018. Inspirasi mendirikan usaha ini datang dari pengalamannya saat melakukan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Dawuhan, Brebes. Di sana, beliau mengamati metode pertanian organik yang diterapkan masyarakat setempat, yang memotivasi beliau untuk mengeksplorasi cara menanam sayuran tanpa menggunakan tanah.

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt tidak hanya fokus pada penjualan sayuran segar yang ditanam dengan metode hidroponik. Usaha ini juga menawarkan berbagai layanan dan produk tambahan, termasuk jasa pelatihan hidroponik, jasa pembersihan dan pengaktifan media hidroponik serta jual beli perlengkapan hidroponik. Lokasi usahanya strategis dan mudah dijangkau, terletak sekitar 350 meter dari jalan raya, dengan fasilitas parkir yang cukup luas dan aman serta dilengkapi CCTV.

*Owner* Home Industri Hidroponik Kecil Pwt belajar secara otodidak terkait sistem hidroponik yang pada awalnya hanya menggunakan 100 lubang dari bekas *styrofoam* untuk kebutuhan konsumsi pribadi. Namun, kualitas hasil panen yang gurih, renyah, dan bebas dari pestisida menarik perhatian masyarakat. Melihat *antusiasme* masyarakat, Bapak Bangkit Kusuma Jati memutuskan untuk memperluas usaha ini. Area di bagian depan memiliki ukuran 15 meter x 7 meter, sedangkan area di bagian belakang sekitar 25 meter x 25 meter. Pada tahun 2024 Home Industri Hidroponik Kecil Pwt telah mengalami perkembangan dengan jumlah meja dan lubang tanam yang terus bertambah, seperti yang ditunjukkan dalam tabel berikut.

**Tabel 4.1 Jumlah Meja dan Lubang Tanam Hidroponik Home Industri Hidroponik Kecil Pwt**

Meja	Banyak Lubang Tanaman
1	360
2	360
3	360
4	320
5	320
6	400
7	259
8	259
9	296
10	418
11	741
12	180
<b>Total</b>	<b>4.273</b>

Sumber: Hasil Pengolahan Data Sekunder 1 Tahun

Dengan bertambahnya jumlah lubang tanam yang tersedia, diharapkan pendapatan yang diperoleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt juga akan meningkat. Peningkatan ini diharapkan terjadi seiring dengan meningkatnya kapasitas produksi. Semakin banyak lubang tanam, semakin besar pula jumlah sayuran yang dapat ditanam dan dipanen, yang pada akhirnya akan berkontribusi pada peningkatan pendapatan. Selain itu, lebih banyak lubang tanam juga berarti kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih tinggi, memberikan peluang bagi perluasan bisnis dan peningkatan keuntungan.

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt memiliki jam operasional yang bervariasi setiap harinya untuk melayani pelanggan. Berikut adalah jadwal operasionalnya:

**Tabel 4.2 Jam Operasional  
Home Industri Hidroponik Kecil Pwt**

Hari	Waktu
Senin	08.00-16.00
Selasa	08.00-16.00
Rabu	08.00-16.00
Kamis	08.00-16.00
Jum'at	08.00-16.00
Sabtu	10.00-18.00
Minggu	15.00-18.00

Sumber: WhatsApps Home Industri Hidroponik  
Kecil Pwt Tahun 2024

Jam operasional yang terstruktur memastikan bahwa pelanggan dapat mengunjungi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt pada berbagai waktu yang sesuai dengan kebutuhan pembeli. Pada hari kerja, jam operasional dimulai dari pukul 08.00 hingga 16.00, memberikan kesempatan bagi pelanggan untuk berkunjung di sela-sela kegiatan. Pada hari Sabtu, jam operasional dari

pukul 10.00 hingga 18.00 mengakomodasi pembeli memiliki waktu luang lebih banyak di akhir pekan. Sementara itu, pada hari Minggu, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt beroperasi dari pukul 15.00 hingga 18.00, memberikan waktu bagi pelanggan untuk berbelanja setelah beristirahat di pagi hari. Dengan jam operasional yang bervariasi dan fleksibel ini, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt berupaya untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Kombinasi antara kapasitas produksi yang lebih besar dan jam operasional yang efisien diharapkan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan serta pendapatan usaha secara keseluruhan.

Media tanam yang digunakan untuk penyemaian atau benih menggunakan *rockwool*. *Rockwool* dapat menyimpan banyak air dan udara, atau oksigen untuk aerasi, yang diperlukan untuk perkembangan akar dan penyerapan nutrisi. Sedangkan sistem hidroponik dapat dilakukan sistem *NFT (Nutrient Film Technique)* dan Rakit Apung (*Water Culture System*) digunakan oleh Industri Hidroponik Kecil Rumah Tangga Pwt.

Menurut Siskayanti Rini, 2020:15-17 NFT merupakan metode hidroponik yang menggunakan aliran udara untuk menyuplai nutrisi udara pada tanaman. Pompa digunakan untuk mengedarkan nutrisi secara konstan tanpa memerlukan pengatur waktu. Akar yang tidak terendam larutan nutrisi diharapkan mampu menyerap oksigen agar tanaman dapat tumbuh subur. Sebaliknya, sistem hidroponik yang dikenal dengan rakit apung memungkinkan tanaman mengapung di air yang telah diberi larutan nutrisi. Tanaman-tanaman tersebut dipasang di atas papan *styrofoam* yang untuk mengapung dan menopangnya. Nama lain dari teknologi ini adalah sistem rakit apung. Larutan nutrisi dipompa dengan air untuk menghasilkan gelembung yang kemudian diambil oleh akar tanaman, sehingga memasok oksigen tambahan.

## 2. Jenis-Jenis Sayuran Yang ada di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt menawarkan berbagai jenis sayuran segar yang ditanam secara hidroponik. Beberapa jenis sayuran yang tersedia antara lain:

- a) Selada Caipira
- b) Selada Anizel
- c) Selada Keriting Lokal
- d) Pakcoy
- e) Pagoda
- f) Kangkung
- g) Bayam Hijau
- h) Bayam Merah
- i) Daun Mint Lemon
- j) Kale Curly dan Nero

## 3. Perlengkapan di Toko Home Industri Hidroponik Kecil Pwt

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt tidak hanya menyediakan sayuran segar, tetapi juga berbagai perlengkapan hidroponik yang diperlukan untuk menanam sayuran sendiri. Berikut adalah beberapa perlengkapan yang tersedia di toko Home Industri Hidroponik Kecil Pwt:

- a) Nutrisi AB Mix
- b) TDS Mix (*Total Dissolved Solids Meter*)
- c) PH Meter
- d) Net Pot 7 Cm
- e) Ph Up & PH Down
- f) Benih Sayur
- g) Instalasi Hidroponik

Dengan berbagai jenis sayuran dan perlengkapan hidroponik yang tersedia, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt berupaya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang ingin menanam sayuran segar sendiri di rumah atau menikmati produk segar dari pertanian hidroponik.

## **B. Strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt Dalam Meningkatkan Pendapatan**

Evaluasi dan penerapan strategi yang tepat memastikan bisnis berkembang dan kesejahteraan organisasi tercapai. Strategi bisnis melibatkan perencanaan untuk mencapai keunggulan kompetitif, sambil mematuhi prinsip-prinsip hukum dan syariah dalam etika bisnis Islam. Pendapatan yang tinggi meningkatkan kemampuan perusahaan dalam membiayai operasionalnya. Home industri penting bagi perekonomian lokal karena menciptakan lapangan kerja. Salah satunya adalah hidroponik. Hidroponik sebagai metode bercocok tanam tanpa tanah memungkinkan pertumbuhan tanaman dalam lingkungan yang terkontrol, lebih sehat, dan efisien, menjadikannya alternatif pertanian modern yang berkelanjutan. Untuk mencapai peningkatan pendapatan, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt mengimplementasikan beberapa strategi dalam meningkatkan sebagai berikut:

### 1) Pemasaran

Pemasaran Home Industri Hidroponik Kecil Pwt menekankan prinsip keadilan dan kejujuran, memastikan setiap tahap proses dari penanaman hingga penjualan dilakukan secara halal dan thayyib. Sebelum dipasarkan sayuran hidroponik dipilih berdasarkan kualitas unggul sebelum dikemas. Pelanggan juga dapat memanen sendiri sayuran hidroponik di kebun secara langsung sehingga dapat memastikan kesegaran dan kualitas dari sumbernya, serta menawarkan layanan gratis ongkos kirim di wilayah Purwokerto dengan minimal pembelian sejumlah Rp30.000,00.

Pemasaran yang dilakukan oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt mencakup dua pendekatan utama, yaitu metode *offline* dan *online*. Pemasaran *offline* dilakukan melalui penggunaan plang dan *banner* yang dipasang di depan lokasi usaha. Di sisi lain, untuk pemasaran *online* Home Industri Hidroponik Kecil Pwt memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan Shopee. Instagram dan WhatsApp menjadi fokus utama dalam pemasaran *online* dalam membagikan foto-foto produk dan kegiatan yang berkaitan dengan aktivitas di kebun hidroponik sesuai keadaan

yang sebenarnya. Kesadaran masyarakat terhadap reputasi suatu merek sebagian besar bergantung pada upaya pemasaran. Reputasi yang positif pada akhirnya akan menarik lebih banyak tamu dan peserta dalam berbagai acara yang direncanakan. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt memiliki skala waktu yang ditentukan. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Ervy Suryani selaku karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt yang menyatakan:

Untuk pemasaran produk biasanya kami menggunakan Facebook, Instagram, Whatsapp, dan Shopee, tapi lebih seringnya di WhatsApp dan Instagram. Untuk foto-foto biasanya saya upload seminggu minimal satu kali lebih sering lebih bagus, tetapi jika setiap hari upload hal yang sama terkait sayuran hidroponik dikhawatirkan merasa bosan, jadi biasa saya selingi misalnya ada kegiatan kunjungan dinas ataupun mahasiswa dan perlengkapan hidroponik. (wawancara Bersama Ibu Ervy Suryani, 21 Maret 2024).

Salah satu manfaat utama dari pemasaran melalui media sosial adalah peningkatan reputasi merek. Dengan memanfaatkan media sosial, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas, sehingga memperluas potensi pemasaran. Hal ini berpotensi untuk mencapai jumlah pelanggan yang lebih besar, memperkuat branding produk, dan meningkatkan pendapatan secara keseluruhan.

Berikut ini adalah tabel pendapatan yang diperoleh Hidroponik Kecil Pwt melalui pemasaran pada tahun 2023.

**Tabel 4.3. Pendapatan dari Pemasaran Tahun 2023 Terhadap Total Pendapatan Tahun 2023**

No.	Bulan	Pendapatan Pemasaran Tahun 2023	Pendapatan Tahun 2023
1.	Januari	Rp3.638.500,00	Rp8.721.490,00
2.	Februari	Rp3.932.000,00	Rp8.728.900,00
3.	Maret	Rp1.676.500,00	Rp6.282.300,00
4.	April	Rp1801.500,00	Rp5.388.150,00
5.	Mei	Rp888.000,00	Rp7.143.200,00
6.	Juni	Rp1.512.500,00	Rp4.318.300,00
7.	Juli	Rp3.256.300,00	Rp7.935.500,00
8.	Agustus	Rp1.625.300,00	Rp6.770.650,00
9.	September	Rp2.945.000,00	Rp8.821.350,00

10.	Oktober	Rp1.725.500,00	Rp6.433.650,00
11.	November	Rp1.681.500,00	Rp8.285.450,00
12.	Desember	Rp3.257.300,00	Rp10.420.200,00
<b>Jumlah</b>		<b>Rp30.930.600,00</b>	<b>Rp98.148.240,00</b>

Sumber: Hasil Pengolahan Data Sekunder 1 Tahun

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa presentase pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan pemasaran mencapai Rp30.930.600,00 dari total pendapatan keseluruhan sebesar Rp98.148.240,00. Hal ini menunjukkan bahwa kontribusi pemasaran terhadap pendapatan total adalah sebesar 31,55%. Angka ini diperoleh dari perhitungan  $(Rp30.930.600,00 / Rp98.148.240,00) \times 100$ , yang menghasilkan presentase sebesar 31,55%. Presentase ini memberikan gambaran tentang seberapa besar dampak kegiatan pemasaran terhadap keseluruhan pendapatan yang diperoleh oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt serta menegaskan pentingnya strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan usaha.

## 2) Kemitraan Usaha

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt menawarkan kerjasama secara langsung kepada ritel-ritel besar di Purwokerto dalam penyediaan sayuran hidroponik. Kemitraan sayuran hidroponik memastikan semua transaksi dan perjanjian dilakukan secara adil dan transparan melalui kesepakatan bersama. Langkah ini terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan, karena kerjasama ini menjadi salah satu sumber utama pendapatan bagi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt. Hal tersebut juga sesuai dan diperkuat dengan hasil wawancara dengan karyawan Home Industri Hidroponik kecil Pwt yang menyatakan:

Alhamdulillah mba, kami sudah bermitra dengan beberapa ritel-ritel di Purwokerto sejak 2021. Produk kami sudah ada di Rita Supermall Purwokerto, Rita Pasaraya Kebondalem, Indogrosir, Cherry Fresh Fruit Market, Hanna Meat Shop & Frozen Food, Captain Frozen Food, Salsa Snack, dan Cerme Mart. Untuk sitemnya kami tergantung dari ritelnya, Misalnya Indogrosir, dia pakainya sistem putus jadi tidak ada *return*. Kalau ritel yang lainnya sistemnya pakai titip. Jadi misalnya dari sini harga selada Rp7.000,00 karena dijual kemitra maka menjadi Rp5.500,00. Ritel bebas menjual dengan harga berapa saja dan produk



yang dikirim sesuai sayuran yang ada di kebun. Misalnya ada 5 selada ya kami kirim 5, tapi ada *return*. (Wawancara Bersama Ibu Eryv Suryani, 21 Maret 2024).

Dengan menjalin kerjasama dengan mitra-mitra ini, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dapat memastikan distribusi sayuran hidroponik secara luas dan teratur, sehingga mampu mencapai pasar yang lebih besar, beragam dan meningkatkan pendapatan. Berikut adalah tabel yang menunjukkan pendapatan dari mitra kerja selama tahun 2023.

**Tabel 4.4 Pendapatan dari Mitra Kerja Tahun 2023 Terhadap Total Pendapatan Tahun 2023**

No	Bulan	Pendapatan Dari Mitra Tahun 2023	Pendapatan Tahun 2023
1.	Januari	Rp5.083.490,00	Rp8.721.490,00
2.	Februari	Rp4.168.400,00	Rp8.728.900,00
3.	Maret	Rp3.734.300,00	Rp6.282.300,00
4.	April	Rp2.870.500,00	Rp5.388.150,00
5.	Mei	Rp5.087.950,00	Rp7.143.200,00
6.	Juni	Rp2.000.300,00	Rp4.318.300,00
7.	Juli	Rp2.234.500,00	Rp7.935.500,00
8.	Agustus	Rp4.127.300,00	Rp6.770.650,00
9.	September	Rp3.678.500,00	Rp8.821.350,00
10.	Oktober	Rp5.625.000,00	Rp6.433.650,00
11.	November	Rp1.932.300,00	Rp8.285.450,00
12.	Desember	Rp6.521.200,00	Rp10.420.200,00
<b>Jumlah</b>		<b>Rp52.085.840,00</b>	<b>Rp98.148.240,00</b>

Sumber: Hasil Pengolahan Data Sekunder 1 Tahun

Berdasarkan tabel di atas, persentase kontribusi pendapatan dari mitra kerja terhadap total pendapatan yang diterima oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt yaitu ( $\text{Rp}52.085.840,00 / \text{Rp}98.148.240,00 \times 100 = 53,07\%$ ). Jadi, dapat disimpulkan bahwa mitra kerja memberikan kontribusi sebesar 53,07% dari total pendapatan yang diterima oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt. Angka ini menunjukkan bahwa lebih dari setengah pendapatan usaha

berasal dari kerjasama dengan berbagai mitra kerja, yang meliputi ritel-ritel besar di Purwokerto. Hal ini diperkuat hasil wawancara dengan karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt yang menyatakan:

Untuk pendapatan di tempat kami yang paling banyak itu berasal dari mitra dengan ritel-ritel di Purwokerto. Karena Mitra sudah lumayan banyak jadi prentase pendapatan Alhamdulillah banyak. (Wawancara dengan Ibu Ervy Suryani, 21 Maret 2024).

Persentase ini menegaskan betapa pentingnya hubungan dan kerjasama yang baik dengan mitra-mitra kerja tersebut. Kerjasama ini juga mencerminkan kepercayaan yang tinggi dari para mitra terhadap kualitas produk hidroponik yang dihasilkan, serta efisiensi dan profesionalisme dalam pengelolaan dan pengiriman produk oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt.

### 3) Mengolah Sayuran Menjadi Kerupuk

Sayuran hidroponik memiliki masa simpan hingga satu minggu. Jika dalam periode tersebut stok sayuran belum habis di mitra dan kondisi sayuran masih baik, maka Home Industri Hidroponik Kecil Pwt akan mengolahnya menjadi camilan sehat dengan nama kerupuk sayuran hidroponik “Mas Kit” dengan varian rasa yang beragam.

Iya kami mengolah sayuran *return* yang masih bagus. Awalnya untuk coba-coba membuat produk yang sehat kiranya apa, lalu pemilik mencoba mengolahnya menjadi kerupuk. Dengan nama Kerupuk sehat “Mas Kit” diambil dari nama *owner* Mas Bangkit Kusuma Jati. Untuk sayuran yang dibuat kerupuk ada sawi pokcoy, bayam, selada hijau, dan kangkung. Dan kami juga menambahkan dengan variasi rasa seperti pedas, asin, dan balado. (Wawancara dengan Ibu Ervy Suryani, 21 Maret 2024).

Pada tahun 2023, pendapatan dari penjualan kerupuk mencapai Rp120.000,00. Jika dibandingkan dengan total pendapatan tahun 2023 sebesar Rp98.148.240,00 maka persentase kontribusi dari penjualan kerupuk adalah sebesar 0,122%. Meskipun kontribusi dari penjualan kerupuk saat ini masih kecil, inovasi ini menunjukkan upaya Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dalam memanfaatkan stok sayuran yang berlebih, mengurangi pemborosan, dan menawarkan produk sehat yang bervariasi kepada

konsumen. Dengan pengembangan lebih lanjut dan peningkatan produksi, potensi pendapatan dari camilan sehat ini dapat meningkat di masa depan.

#### 4) Menyediakan Layanan Jasa

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt tidak hanya menyediakan berbagai macam sayuran, tetapi juga menawarkan berbagai layanan tambahan yang sangat bermanfaat bagi masyarakat. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt berkontribusi dalam mendukung dan memajukan praktik pertanian hidroponik. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt:

Yaa..kami menyediakan layanan pelatihan hidroponik bisa privat atau kelompok. Biasanya untuk pelatihan akan diisi oleh ownernya yaitu Bapak Bangkit Kusuma Jati, Jasa pelatihan membantu dalam mendidik masyarakat dan memberdayakan mereka dengan keterampilan yang bermanfaat. Layanan pembersihan instalasi dan pengaktifan hidroponik dengan biaya mulai dari Rp100.000,00 tergantung luas kebun. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt berkontribusi dalam mendukung dan memajukan praktik pertanian hidroponik di masyarakat. (Wawancara dengan Bapak Dio, 25 Maret 2024).

Dengan berbagai layanan yang ditawarkan, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt tidak hanya menyediakan kebutuhan pangan yang sehat dan berkualitas, tetapi juga memberikan edukasi dan dukungan praktis bagi masyarakat untuk terlibat langsung dalam praktik pertanian hidroponik. Hal ini menjadikan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt sebagai mitra yang berharga dalam mewujudkan masyarakat yang lebih mandiri dan berkelanjutan dalam bidang pertanian.

#### 5) Toko Perlengkapan Hidroponik

Home Industri Hidroponik Kecil Pwt memiliki sebuah toko yang strategis terletak di depan kebun Home Industri Hidroponik Kecil Pwt. Toko ini menjual berbagai perlengkapan hidroponik. Perlengkapan yang dijual dipastikan dengan baik. Hal ini diperkuat melalui hasil wawancara dengan karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt.

Toko ini berdiri pada tahun 2022 dengan perlengkapan yang di jual mulai dari benih, instalasi hidroponik, nutrisi ab mix, tds mix, ph meter, net pot 7 Cm, ph up & ph down. Saya juga rutin mengecek

perlengkapan di toko, di khawatirkan ada yang sudah kadaluwarsa atau kualitasnya sudah tidak bagus, jika sempat terbeli maka dari kami siap menggantinya. (Wawancara dengan Ibu Ervy Suryani, 21 Maret 2024).

Dengan menawarkan barang-barang tersebut, toko perlengkapan hidroponik berkontribusi terhadap pendapatan bulanan atau tahunan. Hal ini mencerminkan kesuksesan toko dalam mendukung komunitas yang semakin tertarik dengan pertanian modern dan berkelanjutan, sekaligus menggambarkan dampak positifnya terhadap pertumbuhan bisnis secara keseluruhan. Analisis kinerja keuangan toko pada tahun 2023, seperti yang tercantum dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 4.5 Pendapatan Toko Perlengkapan Hidroponik 2023**

No.	Bulan	Pendapatan Toko 2023	Total Pendapatan Tahun 2023
1.	Januari	Rp1.899.000,00	Rp8.721.490,00
2.	Februari	Rp62.500,00	Rp8.728.900,00
3.	Maret	Rp1.086.500,00	Rp6.282.300,00
4.	April	Rp596.000,00	Rp5.388.150,00
5.	Mei	Rp1.167.250,00	Rp7.143.200,00
6.	Juni	Rp805.000,00	Rp4.318.300,00
7.	Juli	Rp728.500,00	Rp7.935.500,00
8.	Agustus	Rp1.215.300,00	Rp6.770.650,00
9.	September	Rp897.000,00	Rp8.821.350,00
10.	Oktober	Rp1.035.000,00	Rp6.433.650,00
11.	November	Rp1.221.300,00	Rp8.285.450,00
12.	Desember	Rp1.050.000,00	Rp10.420.200,00
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp11.883.350,00</b>	<b>Rp98.148.240,00</b>

Sumber: Hasil Pengolahan Data Sekunder 1 Tahun

Persentase pendapatan dari toko yaitu:  $\frac{Rp11.883.350,00}{Rp98.148.240,00} \times 100 = 12.1\%$  dari total pendapatan tahun 2023. Dari perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa toko hidroponik Hidroponik Kecil Pwt berkontribusi sebesar 12.1% terhadap keseluruhan pendapatan yang diperoleh pada tahun 2023. Persentase ini mencerminkan keberhasilan toko dalam menarik pelanggan dan memenuhi kebutuhan pembeli akan perlengkapan berkualitas untuk kegiatan bercocok tanam secara hidroponik.

### C. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Yang Diterapkan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt

Keberhasilan strategi sangat bergantung pada koordinasi yang baik pada seluruh bagian organisasi. Strategi merupakan suatu proses perencanaan yang bertujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif dalam dunia bisnis. Ini juga merupakan perumusan rencana oleh para pemimpin tertinggi dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjang. Hal ini melibatkan penentuan langkah-langkah dan upaya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Selain itu, aktivitas bisnis harus mematuhi undang-undang yang mengatur operasinya. Dalam konteks etika bisnis Islam, strategi tidak hanya mencakup evaluasi sumber daya dan analisis lingkungan eksternal, tetapi juga harus sesuai dengan prinsip syariah. Perspektif Islam berpendapat bahwa semua strategi harus diterapkan sesuai dengan hukum Syariah, yang mencakup integritas dalam bisnis, keadilan, dan kejujuran. Untuk analisis yang lebih mendalam tentang strategi yang digunakan oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt bagaimana dalam meningkatkan pendapatan berdasarkan pandangan ekonomi Islam dapat dilihat pada analisis di bawah ini:

#### 1) Pemasaran

Ekonomi Islam sangat mengedepankan keutamaan keadilan, kejujuran, dan kehalalan yang kesemuanya ditekankan dalam upaya pemasaran Industri Rumah Tangga Hidroponik Kecil Pwt. Pemasaran ini memastikan standar halal dan thayyib dipatuhi di seluruh proses, mulai dari penanaman hingga penjualan. Hal ini juga diperkuat dengan hasil wawancara karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt yang menyatakan:

Di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt, kami memastikan bahwa standar halal dan thayyib selalu dipatuhi dalam setiap proses pemasaran, mulai dari penanaman hingga penjualan. Kami juga menerapkan prinsip dasar yang adil, jujur dan akurat dalam pemasaran produk. (Wawancara dengan Bapak Dio, 25 Maret 2024).

Pemasaran Islam, dua prinsip dasar yang perlu diikuti dalam setiap kegiatan ekonomi adalah keadilan dan kejujuran (*siddiq*). Taktik pemasaran *offline* dan *online* dirancang untuk memperluas jangkauan merek dan

meningkatkan reputasinya dengan cara yang jujur dan etis. Hal ini sesuai dengan gagasan *Siddiq* (kejujuran) dan *Fatanah* (kecerdasan) dalam memberikan informasi produk yang akurat dan dapat dipercaya kepada pelanggan.

## 2) Kemitraan

Kerjasama yang terjalin dengan toko-toko besar di Purwokerto mewujudkan nilai-nilai keadilan dan keterbukaan dalam bertransaksi. Hal ini sesuai dengan pernyataan karyawan Home Industri Hidroponik kecil Pwt

Kemitraan kami sebisa mungkin dengan menerapkan kesepakatan yang adil dan transparan, sesuai dengan nilai-nilai Islam yang amanah, Supaya kami saling merasakan keuntungan. (Wawancara dengan Bapak Dio, 25 Maret 2024).

Tingkat kepercayaan yang tinggi ditunjukkan oleh kemitraan yang didasarkan pada kerangka amanah yang disepakati bersama. Selain itu, kolaborasi yang sangat baik ini menunjukkan *tabligh* (komunikatif) dalam membangun kemitraan bisnis yang menguntungkan.

## 3) Mengolah Sayuran Menjadi Kerupuk

Mengolah sayur-sayuran *return* yang masih bagus menjadi barang lain seperti kerupuk merupakan penggunaan sumber daya yang efisien dan bijaksana. Hal ini diperkuat hasil wawancara dengan karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt

Sayuran yang *return* tidak semuanya jelek ya... sehingga kami masih dapat memilih sayuran yang masih layak untuk diolah. Selanjutnya, sayuran yang dipilih ini kami proses menjadi kerupuk, yang merupakan salah satu bentuk pengelolaan sumber daya yang bijaksana dan sesuai dengan prinsip keberlanjutan dalam ekonomi Islam. Sayuran yang tidak layak konsumsi kemudian diberikan kepada tetangga untuk dijadikan pakan ternak, sehingga sayuran tersebut tidak terbuang percuma dan tetap memberikan manfaat. (Wawancara dengan Bapak Dio, 25 Maret 2024).

Penemuan ini menunjukkan *fathanah* (kecerdasan) dalam pengelolaan stok dan menghasilkan nilai tambah dari barang yang sudah ada, serta

memberikan contoh nyata bagaimana kita bisa memanfaatkan sumber daya dengan efektif dan efisien.

#### 4) Jasa Layanan Hidroponik

Layanan jasa yang diberikan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt menekankan tanggung jawab sosial yang tinggi dan kontribusi kepada masyarakat. Hasil tersebut sesuai hasil wawancara dengan karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt yang menyatakan:

Kami memberikan layanan jasa melalui pelatihan untuk menyampaikan ilmu yang bermanfaat. Selain itu, harapan kami dapat membantu menciptakan peluang ekonomi baru dan memberdayakan masyarakat. Kami juga menyediakan seperti jasa pembersihan dan pengaktifan instalasi hidroponik. itu juga sesuai keinginan pelanggan. (Wawancara dengan Bapak Dio, 25 Maret 2024).

Melalui pelatihan dan layanan ini, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt menunjukkan amanah (kepercayaan) dalam menyampaikan ilmu yang bermanfaat dan menjadi bukti bahwa Home Industri Hidroponik Kecil Pwt menjunjung tinggi prinsip keadilan dan integritas dalam segala aktivitasnya. Selain itu, usaha ini juga membantu menciptakan peluang ekonomi baru dan memberdayakan masyarakat lokal, yang sejalan dengan ajaran Islam tentang pemberdayaan dan keberlanjutan.

#### 5) Toko Perlengkapan Hidroponik

Toko perlengkapan hidroponik menawarkan peralatan untuk dijual dengan tetap menjamin kualitas dan kesiapan produk. Hal ini sesuai hasil wawancara dengan karyawan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt yang menyatakan:

Toko perlengkapan hidroponik kami menawarkan produk berkualitas pertanian ramah lingkungan dan harapannya bisa menjadi salah satu pelestarian alam. Kami selalu memastan produk yang dijual seperti benih, instalasi hidroponik, nutrisi ab mix, tds mix, ph meter, net pot 7 Cm, ph up & ph down dalam kondisi yang baik supaya tidak merugikan pelanggan. (Wawancara dengan Bapak Dio, 25 Maret 2024).

Dengan menjamin kualitas dan kesiapan produk merupakan tanda etika bisnis siddiq (kejujuran). Toko Home Industri Hidroponik Kecil Pwt menjalankan aktivitas bisnis dengan jujur dan bertanggung jawab atas barang yang ditawarkan dalam kondisi prima. Melalui upaya tersebut Home Industri Hidroponik Kecil Pwt tidak hanya menyediakan produk, tetapi juga mendukung keberlanjutan lingkungan dan pemberdayaan masyarakat, sejalan dengan prinsip-prinsip Islam tentang keadilan dan pelestarian alam.





## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Efektivitas strategi Home Industri Hidroponik Kecil Pwt untuk meningkatkan pendapatan terutama dipengaruhi oleh strategi kemitraan dengan ritel besar di Purwokerto seperti Rita Supermall Purwokerto, Rita Pasaraya Kebondalem, Indogrosir, Cherry Fresh Fruit Market, Hanna Meat Shop & Frozen Food, Captain Frozen Food, Salsa Snack, dan Cerme Mart yang berkontribusi sebesar 53,07% dari total pendapatan. Strategi pemasaran *offline* dan *online* juga memberikan dampak signifikan, dengan pemasaran *offline* melalui plakat dan *banner* serta pemasaran *online* melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan Shopee yang berkontribusi sebesar 31,55%. Selain itu, toko perlengkapan hidroponik yang menjual kebutuhan seperti nutrisi ab mix, tds mix, ph meter, net pot 7 cm, ph up & ph down, benih sayur, Instalasi Hidroponik memberikan kontribusi yang signifikan sebesar 12,1%. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt juga mengolah sayuran hidroponik menjadi kerupuk sehat 'Mas Kit', meski kontribusinya masih kecil yaitu 0,122%. Selain itu, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt juga menyediakan jasa pelatihan, pembersihan dan pengaktifan instalasi hidroponik.
2. Home Industri Hidroponik Kecil Pwt berhasil meningkatkan pendapatan dengan menerapkan strategi-strategi yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Dalam strategi pemasaran produk mengedepankan kejujuran dan keadilan, baik *online* melalui media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp, dan shopee maupun pemasaran *offline* dengan plang dan banner. Kemitraan dengan ritel besar di Purwokerto meliputi rita supermall purwokerto, rita pasaraya kebondalem, indogrosir, cherry fresh fruit market, hanna meat shop & frozen food, captain frozen food, salsa snack, dan cerme

mart juga terbukti efektif dengan transaksi yang transparan dan harga yang adil, serta memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan. Selain itu, pemanfaatan sumber daya yang cerdas juga ditunjukkan dengan daya cipta sayuran dalam mengolah sayur-sayuran hingga menjadi kerupuk “Mas Kit”. Toko perlengkapan hidroponik mendukung pendapatan dengan menjual perlengkapan berkualitas tinggi, sekaligus memajukan praktik pertanian modern yang ramah lingkungan. Secara keseluruhan, taktik ini tidak hanya berhasil meningkatkan pendapatan namun juga menunjukkan dedikasi dalam menegakkan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang berkelanjutan.

## **B. Saran**

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, terdapat saran sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan lebih lanjut, Adapun saran sebagai berikut:

1. Untuk lebih meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan, Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dapat mempertimbangkan diversifikasi produk dengan menambah variasi seperti tanaman herbal, buah-buahan kecil, atau bunga, serta meningkatkan produksi dan promosi kerupuk sayuran "Mas Kit" dan produk olahan lainnya. Memperkuat pemasaran digital melalui konten berkualitas tinggi dan iklan berbayar di media sosial, serta mengembangkan program edukasi dan pelatihan hidroponik yang lebih profesional, baik secara langsung maupun *online*, dapat menarik lebih banyak pelanggan. Menjalin kerjasama dengan restoran, hotel, dan kafe yang mengutamakan bahan pangan organik, serta mengadopsi teknologi terbaru untuk meningkatkan efisiensi produksi, juga akan bermanfaat. Selain itu, perbaikan kemasan dan branding, pembuatan program keanggotaan atau langganan bulanan, serta peningkatan layanan pelanggan dapat membantu memperkuat posisi di pasar dan memastikan keberlanjutan bisnis jangka panjang.

2. Untuk peneliti selanjutnya diperlukan penelitian mengenai analisis dampak ekonomi lokal yang dihasilkan oleh Home Industri terhadap perekonomian lokal. Selain itu terkait pengaruh penerapan strategi hidroponik dengan menggunakan strategi pemasaran secara *online* ataupun offline dalam meningkatkan pendapatan usahanya. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat menilai tingkat pendapatan melalui beberapa variabel seperti cara pemasaran ataupun melalui variasi produknya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar R. (2021). Pengantar Metodologi Penelitian. Suka-Press Uin Sunan Kalijaga.
- Aini N. dan Azizah, N. (2018). Teknologi Budidaya Tanaman Sayuran Secara Hidroponik. Universitas Brawijaya Press.
- Anita Efni, Alawiyah Rabiyyatul, dan Syahrurromadhon. 2023. Analisis Strategi Bisnis Batik (Studi Pada Diana Batik Di Seberang Kota Jambi). Journal of Student Research. Vol.1, No.6.
- Apriyani Indah. (2022). Analisis Teori Pemasaran. PUSDANSI.ORG. Vol.2, No .6.
- Ardiansah, I. et al., (2022). Sistem Pakar Uji Kelayakan Perizinan Pangan Industri Rumah Tangga P-Irt: Penggunaan Metode Forward Chaining Berbasis Web Pada Industri Kecil Menengah (Ikm). Cendekia Press.
- Badan Pusat Statistik. (BPS). Retrieved September 25, 2023, From <https://www.bps.go.id/indicator/6/1171/1/persentase-tenaga-kerja-informal-sektor-pertanian.html>
- Badan Pusat Statistik. Hasil Pencacahan Lengkap Sensus Pertanian 2023 - Tahap I. <https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2023/12/04/2050/hasil-pencacahan-lengkap-sensus-pertanian-2023---tahap-i.html>
- Dewandaru, B., Sudjiono, S., Purnamaningsih, N., & Susilaningsih, N. (2022). Pengaruh Sektor Industri Pengolahan Terhadap Pdrb Kabupaten Kediri Periode Tahun 2015-2019. Jurnal Pendidikan Ekonomi (Jupe), 10(2), 108–113. <https://doi.org/10.26740/jupe.v10n2.p108-113>.
- Diana dan Laila Nor. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Makanan Sebagai Peluang Pendapatan Di Masa Pandemi Covid 19. Vol.6,No.8.
- Fawaid Achmad dan Erwin Fatmala. (2020). Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat. Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan, 14(1), 109. <https://doi.org/10.35931/aq.v14i1.342>
- Fitri Radhilatul Eka. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas Kinerja Karyawan Pada Cv. Arif Sejahtera Mandiri Pekanbaru.

- Hangge Elsy Elisabet, Dolly W. Karels, Dantje A.T.S, dan Elia Hunggurami. (2022). Hidroponik Rakit Apung Bagi Kaum Milenial Kelurahan Nunleu Kota Kupang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Undana*, 16(2), 36–44. <https://doi.org/10.35508/Jpkmlppm.V16i2.9545>
- Harahap, N. (2020). *Penelitian Kualitatif (pertama, p. 120)*. Wal ashri Publishing.
- Hayati Nur, Lina Arifah Fitriyah, Nindha Ayu Berlianti, Noer Afidah, & Andri Wahyudi Wijayadi. (2020). *Peluang Bisnis Dengan Hidroponik (Pertama, Pp. 1–85)*. Lppm Unhasy Tebuireng Jombang.
- Hidayatullah Afif dan Sri Muljati. 2023. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang. *Journal Of Development Economic And Social Studies Volume 2 No 4*.
- Isma As'ad, Victor Diwantara, dan Ira Puspita Sari. (2023). Pengaruh Pendapatan Dan Religiusitas Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Pada PT. Bhakti Idola Tama Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi). *Lokawati: Jurnal Penelitian Manajemen Dan Inovasi Riset*. Vol. 1, No.6.
- Julia I. (2021). Efektivitas Bantuan Langsung Tunai Dana Desa Dalam Pemulihan Ekonomi Di Desa. *Indonesian Treasury Review: Jurnal Perbendaharaan, Keuangan Negara Dan Kebijakan Publik*. Vol. 6, No. 3.
- Julia Mela dan Alifah Jiddal Masyuroh. 2022. Literature Review Determinasi Struktur Organisasi: Teknologi Lingkungan, dan Strategi Organisasi. *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Sistem Informasi*. Vol. 3, No 4.
- Khaeria A. Nurul et al., (2023). Pendapatan Dan Beban. *Ulil Albab: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*. Vol.2, No.2.
- Khallid Muhammad. (2023). Qs. Al-Baqarah Ayat 148: Persaingan Swalayan Dan Toko Klontong. *Jahe: Jurnal Ayat Dan Hadits Ekonomi*. Vol.2 No.2.
- Kusumastuti, D. K. (2021). Peningkatan Literasi Keuangan Melalui Pelatihan Evaluasi Dan Perencanaan Keuangan Sehat Berbasis Syariah Pada Pengusaha Muslim Skala Mikro Kecil Di Purwokerto. *Solidaritas: Jurnal Pengabdian*, Vol.1, No.1, 31–42. <https://doi.org/10.24090/Sjp.V1i1.5136>
- Lestari Diana, Masruchin, dan Fitri Nur Latifah. (2022). Penerapan Strategi Pemasaran Syariah Pada Umkm Franchise Pentol Kabul Dalam Meningkatkan Pendapatan. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance*, 5(1), 216–229. [https://doi.org/10.25299/Jtb.2022.Vol5\(1\).9243](https://doi.org/10.25299/Jtb.2022.Vol5(1).9243)

- Lisnawati. 2024. Penyusunan Strategi Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam. Al-Sharf Jurnal Ekonomi Islam. Vol. 5, No. 1.
- Manzani Astrid, Zuhendry, dan Diena fadhilah. (2021). Pengaruh Penerapan Sifat Shiddiq, Amanah, Fathanah dan Tabligh terhadap Keberhasilan Usaha Online Shop. Jurnal Bilal Bisnis Ekonomi Halal. Vol. 2, No. 1.
- Melfia, Y. (2023). Hidroponik di Rumah Tangga. Bumi Aksara.
- Nashrullah Mochammad et al., (2023). Metodologi Penelitian Pendidikan (Prosedur Penelitian, Subyek Penelitian, Dan Pengembangan Teknik Pengumpulan Data) (Pertama). Umsida Press . (Original Work Published 2023).
- Ningrum, H. Y. W. N.. dan Madjakusumah, D. G. (2022). Strategi Pengembangan Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay. Jurnal Riset Perbankan Syariah (JRPS), 1(1).
- Ningsih Tutuk & Anggita Isty Intansari. (2022). Metode Daring Dan Luring Guna Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru Di Kabupaten Banyumas Dan Purbalingga. Solidaritas: Jurnal Pengabdian, 2(1), 57–66. <https://doi.org/10.24090/Sjp.V2i1.5259>
- Nugroho Rahman Hilmy, Erma Fitria Rini, dan Murtanti Jani Rahayu Rini, E. F., & Rahayu, M. J. (2023). Analisis perubahan penutup lahan Kabupaten Banyumas menggunakan Citra Satelit Landsat. Region: Jurnal Pembangunan Wilayah Dan Perencanaan Partisipatif, 18(1), 51. <https://doi.org/10.20961/region.v18i1.53310>
- Pambudi et al., (2021). Menjaga Ketahanan di Masa Pandemi 19. Unisri Press.
- Rahim Rahman Dan Saina Nirwana. (2020). Strategi Mewujudkan Pasar Niaga Daya Menjadi Pasar Islami Berbasis Fast (Fathonah, Amanah, Siddiq, Tabliq) Di Daya Kota Makassar. Ar-Ribh: Jurnal Ekonomi Islam. Vol. 3, No. 1.
- Rahmadi. (2011). Pengantar metodologi penelitian. Antasari Press.
- Saat Sulaiman & Mania Sitti. (2020). Pengantar Metodologi Penelitian: Panduan Bagi Peneliti Pemula. Pusaka Almaida.
- Saleh, S. (2017). Analisis Data Kualitatif (pertama, p. 55). Pustaka Ramadhan,.
- Samsi Mohd, M. S., Kamal Basir, M. Z., & Gerunsin, N. (2023). Aquaponic System From A Human Health Perspective: A Literature Review. International

- Journal Of Innovation And Industrial Revolution, 5(13), 240–252.  
<https://doi.org/10.35631/ijirev.513019>
- Sari, N. (2022). Efektivitas Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Media Keberlangsungan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Mommys Bakery And Cafe). <https://repository.ummat.ac.id>
- Siskayanti Rini. (2020.). Hidroponik Untuk pemula. Fakultas Teknik Kimia. universitas muhammadiyah jakarta.
- Statistik Ketenagakerjaan Sektor Pertanian (Februari 2023). Diakses pada 3 Maret 2024.
- Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D. Alfabeta. (Original Work Published 2022).
- Sukandar Erna R. Endang Syarif, dan Asri Mursidahet.(2022). Analisis Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Pada Masa Pandemi Covid-19. Perwira Journal of Economics and Business (PJEB).Vol.2, No. 2.
- Sulasih. (2021). Studi Kelayakan Bisnis (Cetakan 1). Yayasan Kita Menulis.
- Susilawati. (2019). Dasar-Dasar Bertanam Secara Hidroponik (Pertama, Pp. 1–188). Upt.Penerbit Dan Percetakan Universitas Sriwijaya.
- Tambunan Syariani Br, Asri Jumadewi, & Desi Sri Panca Sari. (2022). Cultivation Of Horticultural Plant Technology As A Medicinal Plant Made From Herbs. Serambi Journal Of Agricultural Technology (Sjat, 4(2), 96–123. <https://doi.org/http://ojs.serambimekkah.ac.id/index.php/sjat>
- Tim Penyusun Mushaf Al-Hilali, Al-Qur'an dan Terjemahan (Jakarta: Insan Media Pustaka, (2012).
- Timpal Erlene T.V, Agustinus B. Pati, dan Fanley P. (2021). Strategi Camat Dalam Meningkatkan Perangkat Desa di Bidang Teknologi Informasi di Kecamatan Ratahan Timur Kabupaten Minahasa Tenggara. Jurnal Governance. Vol. 1, No. 2.
- Yohanes, Rochmawati Ida, & Juliana A. (2023). Analisis Peran Badan Kesatuan Bangsa dan Politik dalam Merawat Kerukunan Masyarakat di Kabupaten Sintang, Kalimantan Barat. Jurnal Ilmiah Administrasi Publik (JIAP), Vol 9, No 2.
- Yuliani Rahmi, Hardian Purwaka & Hari Prihanto. (2023). Faktor-Faktor yang mempengaruhi nilai produksi usahatani tanaman Pakcoy Dengan Sistem Hidroponik Di Kota Jambi. Perdagangan Industri Dan Moneter , 11(3).

Lampiran 1

## **PANDUAN WAWANCARA**

Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan  
(Studi Kasus Pada “Home Industri Hidroponik Kecil Pwt” Kecamatan Patikraja  
Kabupaten Banyumas).

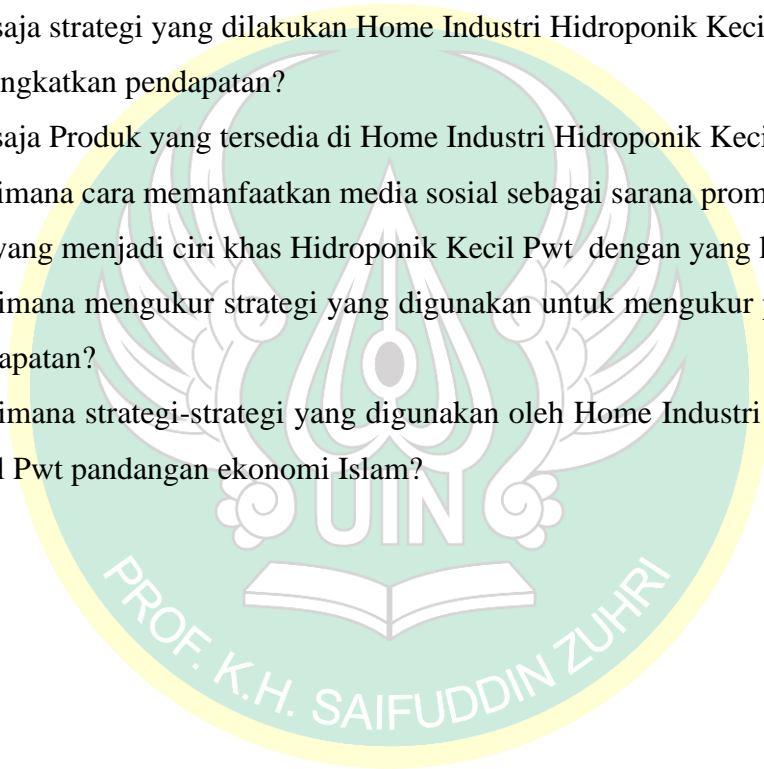
Nama Usaha: Home Industri Hidroponik Kecil Pwt

Informan atau narasumber : Ibu Ervy Suryani

: Bapak Dio

### **A. Bahan Wawancara**

1. Apa saja strategi yang dilakukan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dalam meningkatkan pendapatan?
2. Apa saja Produk yang tersedia di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt ?
3. Bagaimana cara memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi?
4. Apa yang menjadi ciri khas Hidroponik Kecil Pwt dengan yang lainnya?
5. Bagaimana mengukur strategi yang digunakan untuk mengukur peningkatan pendapatan?
6. Bagaimana strategi-strategi yang digunakan oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt pandangan ekonomi Islam?





Lampiran 2

**HASIL WAWANCARA**

**Identitas Informan**

**1. Nama : Ibu Ervy Suryani**

**Alamat : Sokaraja**

Peneliti : Apa motivasi mendirikan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt ?

Responden : Alasan owner mendirikan Home Industri ini karena pengalamannya pada saat beliau Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Dawuhan Brebes Bumiayu. Eee...sejak disitu mengenal jenis sayuran atau semacam tanaman, tapi di daerah Brebes itu menggunakan organik. Disana beliau meneliti, melihat menghasilkan sayur tanpa menggunakan tanah. Nah setelah owner kembali ke Purwokerto pada tahun 2018 mencari ide buat hidroponik. Awalnya pakai sterofom bekas anggur...eemm lalu mencoba sekitar 100 lubang dan dikonsumsi sendiri terus rasanya gurih, renyah dan lebih bersih karena ngga pakai pestisida.

Peneliti : Jenis sayuran apa saja yang dibudidayakan di Hidroponik Kecil Pwt?

Responden : Untuk jenis sayuran yaa..ada selada caipira, selada anizel, selada keriting lokal, pakcoy, pagoda, kangkung, bayam hijau, bayam merah, dau mint, kale curly dan nero.

Peneliti : Berapakah jumlah karyawan di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt?

Responden : Sekarang si karyawannya tinggal 2 mba...saya dengan mas Dio. Dulu lah banyak tapi pada keluar.

Peneliti : Apa saja strategi yang digunakan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt untuk meningkatkan pendapatan?

Responden : Strateginya ngga jauh beda kaya pada umumnya si mba. Disini strateginya ada pemasaran, kemitraan, olahan produk sayuran menjadi kerupuk, jasa layanan, dan toko perlengkapan hidroponik.

Peneliti : Bagaimana terkait strategi pemasaran yang dilakukan oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt?

Responden : Untuk pemasaran produk biasanya kami menggunakan Facebook, Instagram, Whatsapp, dan Shopee, tapi lebih seringnya di WhatsApp dan Instagram. Untuk foto-foto biasanya saya upload seminggu minimal satu kali lebih sering lebih bagus, tetapi jika setiap hari upload hal yang sama terkait sayuran hidroponik dikhawatirkan merasa bosan, jadi biasa saya selingi misalnya ada kegiatan kunjungan dinas ataupun mahasiswa dan perlengkapan hidroponik.

Peneliti : Dimana saja mitra Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dan sudah berlangsung sejak kapan?

Responden : Alhamdulillah mba, kami sudah bermitra dengan beberapa ritel-ritel di Purwokerto sejak 2021. Produk kami sudah ada di Rita Supermall Purwokerto, Rita Pasaraya Kebondalem, Indogrosir, Cherry Fresh Fruit Market, Hanna Meat Shop & Frozen Food, Captain Frozen Food, Salsa Snack, dan Cerme Mart. Untuk sistemnya kami tergantung dari ritelnya, Misalnya Indogrosir, dia pakainya sistem putus jadi tidak ada *return*. Kalau ritel yang lainnya sistemnya pakai titip. Jadi misalnya dari sini harga selada 7.000 rupiah, karena dijual

kemitra maka menjadi 5.500 rupiah. Ritel bebas menjual dengan harga berapa saja dan produk yang dikirim sesuai sayuran yang ada di kebun. Misalnya ada 5 selada ya kami kirim 5, tapi ada *return*. Untuk pendapatan di tempat kami yang paling banyak itu berasal dari mitra dengan ritel-ritel di Purwokerto. Karena Mitra sudah lumayan banyak jadi prentase pendapatan Alhamdulillah banyak.

Peneliti : Bagaimana Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dalam menangani produk *return* dari mitra kerja?

Responden : Iya kami mengolah sayuran *return* yang masih bagus. Awalnya untuk coba-coba membuat produk yang sehat kiranya apa, lalu pemilik mencoba mengolahnya menjadi kerupuk. Dengan nama Kerupuk sehat “Mas Kit” diambil dari nama *owner* Mas Bangkit Kusuma Jati. Untuk sayuran yang dibuat kerupuk ada sawi pokcoy, bayam, selada hijau, dan kangkung. Dan kami juga menambahkan dengan variasi rasa seperti pedas, asin, dan balado.

Peneliti : Jasa layanan apa saja yang ditawarkan oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt?

Responden : Disini kita menyediakan jasa pelatihan hidroponik. Untuk yang mau privat atau berkelompok juga bisa. Lalu ada jasa pembersihan instalasi dan pengaktifan hidroponik dengan biaya mulai dari 100.000 rupiah, tergantung luas kebun..emm kadang juga tergantung permintaan ada yang hanya jasa bersih-bersih atau sekalian dengan pengaktifan instalasi hidroponik.

Peneliti : Sejak kapan toko perlengkapan hidroponik didirikan dan menjual apa saja?

Responden : Toko ini berdiri pada tahun 2022 dengan perlengkapan yang di jual mulai dari benih, instalasi hidroponik, nutrisi ab mix, tds mix, ph meter, net pot 7 Cm, ph up & ph down. Saya juga rutin mengecek perlengkapan di toko, di khawatirkan ada yang sudah kadaluwarsa atau kualitasnya sudah tidak bagus, jika sempat terbeli maka dari kami siap menggantinya.

Peneliti : Apa yang ciri khas Home Industri Hidroponik Kecil Pwt ?

Responden : Ciri khasnya boleh metik sendiri sayuran di kebun, kami juga gratis ongkos kirim area Purwokerto dan sekitarnya tapi dengan minimal pembelian 30.000 rupiah. Disini juga tersedia mushola, kantor dan ruang tunggu tamu, serta lokasi dilengkapi cctv. Banyak juga mahasiswa di Purwokerto untuk program magang atau Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) misalnya...unsoed, uin saizu, unu, ump dan ut, kunjungan kantor sda, ibu-ibu pkk.

Peneliti : Apa saja bagian- bagian pekerjaan di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt

Responden : Sekarang saya di admin..eemm...tapi bisa juga di kebun, atau yang lainnya, soalnya karyawannya tersisa 2 orang.

Peneliti : Apa saja jenis sayuran yang dibudidayakan di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt ?

Responden : Jenisnya ada macam-macam mba..ada selada caipira, selada anizel, selada keriting lokal, pakcoy, pagoda, kangkung, bayam hijau, bayam merah, daun mint lemon dan kale curly dan nero.

Peneliti : Kapan melakukan pencatatan laporan keuangan ?  
Responden :Pencatatanya dilakukan setiap akhir bulan, tapi untuk  
mulainya itu pada tahun 2022 baru saya buat di excel.

Peneliti : Apakah ada pernah ada Dinas terkait terkait bantuan modal  
atau pelatihan?  
Responden : Pernah ada tapi terkait modal atau apa saya kurang tahu  
karena itu hubungannya langsung ke *owner*, yang saya tahu  
terkait pelatihan dari dinas.



- 1. Nama : Bapak Dio**
- Alamat : Cilacap**
- Peneliti : Berapakah luas kebun Home Industri Hidroponik Kecil Pwt?
- Responden : Untuk luas kebun depan sekitar 15 meter lebarnya 7 meter. Terus...kebun belakang luasnya 25 meter × 25 meter.
- Peneliti : Media tanam yang digunakan oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt?
- Responden : Kami menggunakan media *rockwool* untuk melakukan penyemaian bibit. Nah..nanti bibit ini akan dijual lagi atau bisa juga ditanam di kebun sendiri untuk dirawat menjadi sayuran dewasa dan siap panen.
- Peneliti : Sistem perairan yang digunakan oleh Home Industri Hidroponik Kecil Pwt?
- Responden : Disini menggunakan sistem *NFT* dan rakit apung. *NFT* itu emm dimana air nutrisi itu bakala mengalir secara terus menerus lewat akar tanaman dalam saluran pipa. Sedangkan rakit apung ya... pakai rakit atau wadah terapung yang mengapung di atas air, di mana akar tanaman dibiarkan menggantung di dalam air yang mengandung nutrisi.
- Peneliti : Apakah ada tugas selain bapak merawat kebun?
- Responden : Yaa...tugas saya selain merawat kebun, misalnya ada *packing*, membantu mengarahkan jika ada mahasiswa yang PPL, kirim sayuran ke mitra.

- Peneliti :Bagaimana strategi pemasaran yang Anda terapkan untuk memasarkan produk hidroponik dalam perspektif ekonomi Islam?
- Responden :Kami gabungan antara pemasaran *offline* dan *online*. Secara *offline* menggunakan plang dan banner yang di depan itu mba... Secara *online*, biasanya lebih aktif di Instagram sama whatsapp. Di Home Industri Hidroponik Kecil Pwt, kami memastikan bahwa standar halal dan thayyib selalu dipatuhi dalam setiap proses pemasaran, mulai dari penanaman hingga penjualan. Kami juga menerapkan prinsip dasar yang adil, jujur dan akurat dalam pemasaran produk.
- Peneliti :Bagaimana kemitraan dengan ritel besar di Purwokerto dipandang dari perspektif ekonomi Islam?
- Responden :Kemitraan kami sebisa mungkin dengan menerapkan kesepakatan yang adil dan transparan, sesuai dengan nilai-nilai Islam yang amanah, Supaya kami saling merasakan keuntungan. Produk kami sudah ada di Rita Supermall Purwokerto, Rita Pasaraya Kebondalem, Indogrosir, Cherry Fresh Fruit Market, Hanna Meat Shop & Frozen Food, Captain Frozen Food, Salsa Snack, dan Cerme Mart.
- Peneliti :Bagaimana olahan sayur menjadi kerupuk dapat dilihat dari sudut pandang ekonomi Islam?
- Responden : Sayuran yang *return* tidak semuanya jelek ya... sehingga kami masih dapat memilih sayuran yang masih layak untuk diolah. Selanjutnya, sayuran yang dipilih ini kami proses menjadi kerupuk, yang merupakan salah satu bentuk pengelolaan sumber daya yang bijaksana dan sesuai dengan prinsip keberlanjutan dalam ekonomi Islam. Sayuran yang tidak layak konsumsi kemudian diberikan kepada tetangga

untuk dijadikan pakan ternak, sehingga sayuran tersebut tidak terbuang percuma dan tetap memberikan manfaat.

Peneliti :Bagaimana layanan jasa yang ditawarkan Home Industri Hidroponik Kecil Pwt dapat disesuaikan dengan nilai-nilai ekonomi Islam?


Responden :Kami memberikan layanan jasa melalui pelatihan untuk menyampaikan ilmu yang bermanfaat. Selain itu, harapan kami dapat membantu menciptakan peluang ekonomi baru dan memberdayakan masyarakat. Kami juga menyediakan seperti jasa pembersihan dan pengaktifan instalasi hidroponik..itu juga sesuai keinginan pelanggan.

Peneliti :Apa pentingnya toko perlengkapan hidroponik dalam konteks ekonomi Islam?

Responden : Toko perlengkapan hidroponik kami menawarkan produk berkualitas pertanian ramah lingkungan dan harapannya bisa menjadi salah satu pelestarian alam. Kami selalu memastan produk yang dijual seperti benih, instalasi hidroponik, nutrisi ab mix, tds mix, ph meter, net pot 7 Cm, ph up & ph down dalam kondisi yang baik supaya tidak merugikan pelanggan.



## Surat Izin Observasi Pendahuluan

	<b>KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA</b> <b>UNIVERSITAS ISLAM NEGERI</b> <b>PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO</b> <b>FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM</b> Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id
---	--

---

Nomor : 203.a/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/11/2023  
Lamp. : -  
Perihal : **Permohonan Surat Izin Observasi Pendahuluan**

Purwokerto, 6 November 2023

Kepada Yth.,  
Owner Home Industri Hidroponik Kecil Purwokerto  
di  
Patikraja

Assalamu'alaikum Wr. wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul "Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Pada Home Industri Hidroponik Kecil Purwokerto Kecamatan Patikraja Banyumas" maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa kami :


1. Nama : Rifdah Fitri Rahmawati
2. NIM : 2017201120
3. Semester/Prodi : 8 / Ekonomi Syariah
4. Tahun Akademik : 2023/2024
5. Alamat : Banjarparakan Rt. 01 Rw. 07 Rawalo Kab. Banyumas

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Obyek yang diobservasi : Efektivitas Strategi
2. Tempat/Lokasi : Home Industri Hidroponik Kecil Purwokerto
3. Waktu Obsevasi : 25 November 2023 s.d. 5 Februari 2024

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

  
An. Dekan  
Koordinator Prodi Ekonomi Syariah

## Surat Izin Riset Individu



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

Nomor : 444.a/Un.19/FEBI.J.E5/PP.009/3/2024 Purwokerto, 7 Maret 2024  
Lamp. : -  
Perihal : **Permohonan Izin Riset Individual**

Kepada Yth.,  
Owner Home Industri Hidroponik Kecil Purwokerto  
di  
Patikraja

Assalamu'alaikum Wr. wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Skripsi yang berjudul "Efektivitas Strategi Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Pada Home Industri Hidroponik Kecil Purwokerto Kecamatan Patikraja Banyumas" maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa kami :

1. Nama : Rifdah Fitri Rahmawati
2. NIM : 2017201120
3. Semester/Prodi : 8 / Ekonomi Syariah
4. Tahun Akademik : 2023/2024
5. Alamat : Banjarparakan Rt. 01 Rw. 07 Rawalo Kab. Banyumas

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Obyek yang diobservasi : Efektivitas Strategi
2. Tempat/Lokasi : Home Industri Hidroponik Kecil Purwokerto
3. Waktu Obsevasi : 15 Maret s.d. 26 April 2024

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Koordinator Prodi Ekonomi Syariah

**DOKUMENTASI PENELITIAN**

**Hidroponik Kecil Pwt**



**Kantor Hidroponik**



**Instalasi Hidroponik Kecil Pwt**



**Ruang Packing dan Tunggu**



**Toko Hidroponik Kecil Pwt**



**Sayuran Hidroponik di kemas**



### Produk Olahan Hidroponik



### Pembibitan Tanaman Hidroponik



### Wawancara Karyawan Hidroponik (Ibu Ervy)



### Wawancara Karyawan Hidroponik (Bapak Dio)



Lampiran 4

**SERTIFIKAT**

**Sertifikat PPL**



**SERTIFIKAT**  
Nomor: B-475/Un.19/LAB.FEBI/PP.009/3/2024

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

**NAMA : RIFDAH FITRI RAHMAWATI**  
**NIM : 2017201120**

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun 2024 mulai bulan Januari 2024 sampai dengan Februari 2024 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai **A**

Sertifikat Ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian Munaqasyah/Skripsi.

Purwokerto, 25 Maret 2024

Mengetahui,  
Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

Kepala Laboratorium  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Hj. Yoz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.**  
NIP. 19781231 200801 2 027

**Sertifikat PBM**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO**  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp. 0281 - 635624, Fax : 0281 - 636553, Website : febi.uinsaizu.ac.id

**SERTIFIKAT**  
Nomor : 4322/Un.19/D.FEBI/PP.009/10/2023

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Program Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

**Nama : Rifdah Fitri Rahmawati**  
**NIM : 2017201120**

Dinyatakan Lulus Dengan Nilai **A**

Dalam mengikuti Praktek Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode II Tahun 2023.

Purwokerto, 2 Oktober 2023

Mengetahui,  
Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

Kepala Laboratorium  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**H. Sochimry, Lc., M.Si.**  
NIP. 19691009 200312 1 001

## Sertifikat KKN



## Sertifikat BTAPPI



## Sertifikat Inggris

MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA  
STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT  
Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.uinsaizu.ac.id | www.bahasa.uinsaizu.ac.id | +62 (281) 635624

وزارة الشؤون الدينية جمهورية إندونيسيا  
جامعة الأستاذ كياي الحاج سيف الدين زهري الإسلامية الحكومية بوروكرتو  
الوحدة لتدنية اللغة

CERTIFICATE  
الشهادة  
No.B-3074/Un.19/K.Bhs/PP.009/4/2024

This is to certify that  
Name : **Rifdah Fitri Rahmawati**  
Place and Date of Birth : **Banyumas, 16 Desember 2001**  
Has taken **EPTUS**  
with Computer Based Test,  
organized by Language Development Unit on : **01 April 2024**  
with obtained result as follows :  
**Listening Comprehension: 49**    **Structure and Written Expression: 58**    **Reading Comprehension: 57**  
فهم المسوع    فهم العبارات والتراكيب    فهم المقروء

متحت إلى  
الاسم  
محل وتاريخ الميلاد  
وقد شارك/ت الاختبار  
على أساس الكمبيوتر  
التي قامت بها الوحدة لتنمية اللغة في التاريخ  
مع النتيجة التي تم الحصول عليها على النحو التالي:  
فهم المقروء

**Obtained Score : 548**  
المجموع الكلي :

The test was held in UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto. تم إجراء الاختبار بجامعة الأستاذ كياي الحاج سيف الدين زهري الإسلامية الحكومية بوروكرتو.

Purwokerto, 01 April 2024  
The Head of Language Development Unit,  
رئيسة الوحدة لتدنية اللغة  
**Muthibah, S.S., M.Pd.**  
NIP.19720923 200003 2 001



## Sertifikat Arab

MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA  
STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT  
Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.uinsaizu.ac.id | www.bahasa.uinsaizu.ac.id | +62 (281) 635624

وزارة الشؤون الدينية جمهورية إندونيسيا  
جامعة الأستاذ كياي الحاج سيف الدين زهري الإسلامية الحكومية بوروكرتو  
الوحدة لتدنية اللغة

CERTIFICATE  
الشهادة  
No.B-3075/Un.19/K.Bhs/PP.009/4/2024

This is to certify that  
Name : **Rifdah Fitri Rahmawati**  
Place and Date of Birth : **Banyumas, 16 Desember 2001**  
Has taken **IQLA**  
with Computer Based Test,  
organized by Language Development Unit on : **01 April 2024**  
with obtained result as follows :  
**Listening Comprehension: 44**    **Structure and Written Expression: 58**    **Reading Comprehension: 54**  
فهم المسوع    فهم العبارات والتراكيب    فهم المقروء

متحت إلى  
الاسم  
محل وتاريخ الميلاد  
وقد شارك/ت الاختبار  
على أساس الكمبيوتر  
التي قامت بها الوحدة لتنمية اللغة في التاريخ  
مع النتيجة التي تم الحصول عليها على النحو التالي:  
فهم المقروء

**Obtained Score : 522**  
المجموع الكلي :

The test was held in UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto. تم إجراء الاختبار بجامعة الأستاذ كياي الحاج سيف الدين زهري الإسلامية الحكومية بوروكرتو.

Purwokerto, 01 April 2024  
The Head of Language Development Unit,  
رئيسة الوحدة لتدنية اللغة  
**Muthibah, S.S., M.Pd.**  
NIP.19720923 200003 2 001



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Rifdah Fitri Rahmawati  
2. NIM : 2017201120  
3. Tempat/Tgl. Lahir : Banyumas, 16 Desember 2001  
4. Nama Orang Tua  
Nama Ayah : Ujang Sulaeman  
Nama Ibu : Suwarti

### B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
- a. TK/PAUD : TK Pertiwi Banjarparakan
  - b. SD?MI : SD Negeri 1 Banjarparakan
  - c. SMP/MTS : MTs Ma'arif NU 2 Rawalo
  - d. SMA/SMK : SMA Negeri 1 Sampang Cilacap
  - e. S.1 : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Tahun  
Masuk 2020
2. Pendidikan Non Formal  
Pondok Pesantren Modern El-Fira 1 Purwanegara Purwokerto

### C. Prestasi Akademik

1. Juara Harapan 3 Business Plan Competition Se-Jawa Tengah Temu Ilmiah Regional di Universitas Negeri Semarang Tahun 2023.
2. Juara 3 Business Case ISECO Nasional (Industrial Science and Engineering Competition) Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto Tahun 2022.
3. Finalis 5 Besar Karya Tulis Ilmiah Islam Nasional FISCOM Masjid Fattimatuzzahra Tahun 2022.
4. Finalis 10 Besar Business Plan Competition Nasional UIN Imam Bonjol Padang Tahun 2022.
5. Finalis 8 Besar Olimpiade Ekonomi Islam Se-Jawa Tengah Temu Ilmiah Regional di IPMAFA Pati Tahun 2022.



6. Juara 2 Smart KSEI FEBI UIN Prof.K.H.Saifuddin Zuhri Purwokerto Tahun 2022.

#### **D.Pengalaman Organisasi**

- 1.Koordinator Divisi Keilmuan FoSEEI Purwokerto tahun 2022-2023.
2. Staf Departemen Research and development (R&D) KSEI FEBI UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto 2021-2022.

#### **E. Pengalaman Magang/Pelatihan**

- 1.Future Skills Fisipol UGM Batch 4 Program Perkuliahan Inovatif EVERIDEA
- 2.Pelatih Pramuka MTs Ma'arif NU 2 Rawalo 2022-2024
- 3.Guru Matematika MTs Ma'arif NU 2 Rawalo September 2023-Desember 2023

