



V .KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Analisis biaya dan keuntungan, total biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha pada usahatani melon sistem hidroponik di Rumah Kebon Farm dalam satu kali produksi sebesar Rp. 10.103.933, sedangkan total penerimaan yang diterima sebesar Rp. 25.350.000, sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 15.246.067 per musim tanam.
2. Pendapatan Kerja Dalam Keluarga (PKDK) pada usahatani melon sistem hidroponik di Rumah Kebon Farm sebesar Rp. 20.295.000 per musim tanam. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha ini mampu memberikan kontribusi pendapatan yang cukup besar bagi keluarga pengelola.
3. Usahatani melon sistem hidroponik di Rumah Kebon Farm Kelurahan Tembilahan Hilir Kecamatan Tembilahan mempunyai nilai efisiensi yang lebih dari satu ($R/C > 1$) yaitu sebesar 2,51 yang berarti setiap pengeluaran biaya sebesar Rp. 1,00 mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 2,51. Hal ini menunjukkan bahwa usahatani melon sistem hidroponik di Rumah Kebon Farm efisien atau layak untuk dikembangkan.
4. Strategi pemasaran, Rumah Kebon Farm menerapkan strategi 4P secara terpadu. Produk yang dihasilkan memiliki kualitas premium (bebas pestisida dan lebih manis), harga ditetapkan secara kompetitif pada segmen menengah ke atas, lokasi penjualan strategis di Jl. Bunga Padi (sekaligus sebagai agrowisata), serta promosi yang mengandalkan media sosial seperti (WhatsApp, Instagram, Facebook) dan edukasi langsung kepada konsumen.



5.2 Saran

1. Produksi usahatani melon sistem hidroponik di Rumah Kebon Farm perlu meningkatkan edukasi kepada masyarakat mengenai keunggulan melon sistem hidroponik (seperti aspek kesehatan dan kebersihan) melalui konten kreatif di media sosial sehingga mampu meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai nilai tambah melon hidroponik dibandingkan dengan melon konvensional.
2. Pengembangan label merek dan kemasan (packaging) yang lebih informatif, mencantumkan tingkat kemanisan (Brix), agar nilai jual dan daya saing produk di pasar ritel semakin kuat.
3. Menambah saluran pemasaran melalui marketplace (Shopee, Tokopedia) atau bekerja sama dengan beberapa toko buah, swalayan, maupun kafe agar jangkauan pasar semakin luas.
4. Menambah papan nama atau media informasi (banner, spanduk, maupun petunjuk arah) menuju lokasi Rumah Kebon Farm agar masyarakat lebih mudah mengetahui keberadaan usahatani melon hidroponik tersebut.
5. Bagi peneliti selanjutnya, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai analisis strategi pengembangan usaha (SWOT) untuk memetakan peluang ekspansi pasar yang lebih luas di luar wilayah kecamatan Tembilahan.