KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Aspek sumber daya manusia (SDM): Aspek sumber daya manusia di HSC *UrbanFarm* dinilai layak untuk mendukung keberlangsungan usaha. Struktur organisasi jelas, tenaga kerja berada pada usia produktif 30-50 tahun, dan aktif dalam operasional. Meskipun sebagian tidak berlatar belakang Pendidikan formal, kekurangan tersebut ditutupi melalui pelatihan teknis dan *soft skill* yang rutin, sehingga kapasitas SDM dinilai memadai untuk pengembangan usaha secara berkelanjutan.
2. Aspek Teknis: Aspek teknis HSC *UrbanFarm* dinilai layak untuk mendukung kegiatan agribisnis *urban farming* secara berkelanjutan. Lokasi strategis di Jakarta Selatan memudahkan akses distribusi dan pemasaran. Fasilitas seperti greenhouse, kolam terval, dan bedengan, serta peralatan pendukung budidaya tersedia dengan baik dan fungsional. Teknik budidaya aquaponik, vertikultur, tumpang sari, serta penggunaan *polybag* terbukti efektif di lahan terbatas. Proses budidaya dilaksanakan secara sistematis dan ramah lingkungan. Secara keseluruhan, aspek teknis menunjukkan kesiapan dan efisiensi dalam operasional dan pengembangan usaha.
3. Aspek Pemasaran: Aspek pemasaran dinilai cukup layak, dilihat dari segmentasi pasar yang jelas, permintaan produk organik yang cukup tinggi, sistem pemasaran yang dilakukan secara langsung melalui pre-order *whatsapp.*
4. Aspek Lingkungan: Aspek lingkung dari HSC *UrbanFarm* layak dimana HSC *UrbanFarm* mampu memanfaatkan lahan sempit secara efisien, menerapkan system pengolahan limbah organik menjadi pupuk kompos menggunakan mesin pencacah dan metode fermentasi, penggunaan pestisida nabati dalam pengendalian hama sehingga menjaga kesehatan lingkungan.
5. Aspek Finansial: Berdasarkan aspek finansial, usaha agribisnis ini dinilai kurang layak dikembangkan secara optimal. Hal ini ditunjukkan oleh R/C *ratio* 0,98 yang menunjukkan setiap pengeluaran Rp 1 menghasilkan Rp

0,98 dan B/C *ratio* sebesar 1,07 yang mengindikasikan manfaat usaha sangat kecil, serta BEP volume sebesar 4.485 unit dan BEP harga Rp 112.147.415 menunjukkan batas pendapatan penjualan sayuran agar semua biaya tertutup. NPV bernilai Rp 5.794.284 dan IRR sebesar 12%, di atas standar tingkat diskonto. Selain itu, *Payback period* selama 4,1.

Saran

1. Perlu adanya pelatihan lanjutan secara rutin bagi karyawan tetap dan tidak tetap, termasuk pelatihan soft skill seperti manajemen tim dan komunikasi. Pelatihan ini dapat membantu meningkatkan produktivitas kerja dan efisiensi dalam proses budidaya.
2. Disarankan agar HSC *UrbanFarm* memperluas jenis produk ke bentuk olahan (misalnya jus sayur atau salad pack) untuk meningkatkan nilai tambah. Selain itu, pemasaran digital melalui media sosial, marketplace, atau website perlu dioptimalkan untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
3. HSC *UrbanFarm* sebaiknya menjalin kemitraan untuk memperluas jejaring distribusi.

UNIVERSITAS TRILOGI