

**ANALISIS POTENSI PENGEMBANGAN
KOMODITAS SALAK PONDOH (*Salaca edulis*)
DI KECAMATAN BANJARMANGU KABUPATEN BANJARNEGARA**

Hidayatun, W. Roessali dan T. Ekowati

Program Studi Agribisnis, Fakultas Peternakan dan Pertanian,
Universitas Diponegoro, Tembalang, Semarang 50275 – Indonesia
Email: Hidayatun685@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung pendapatan usahatani salak pondoh, menganalisis potensi produksi dan potensi pengembangan komoditas salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara. Penelitian dilaksanakan Bulan November hingga Desember 2017. Metode penelitian yang digunakan adalah survey, pengambilan sampel dilakukan menggunakan metode *multistage random sampling* dengan mengambil Desa Pekandangan dan Desa Sipedang di Kecamatan Banjarmangu yang paling banyak mengusahakan tanaman salak. Responden dalam penelitian ini berjumlah 80 responden yang terdiri dari 60 responden petani salak pada analisis pendapatan, 20 responden dalam analisis SWOT yang terdiri dari 6 dinas pemerintah, 10 petani salak, dan 4 pedagang. Metode analisis data menggunakan analisis pendapatan, analisis LQ dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan petani salak pondoh sebesar Rp 4.964.615/bulan. Produksi salak pondoh pada periode 2012 – 2016 merupakan komoditas basis dengan nilai $LQ > 1$. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa skor pada matrik IFE 2,97 dan matrik EFE menunjukkan skor sebesar 2,76. Skor tersebut menunjukkan potensi pengembangan komoditas salak di Kecamatan Banjarmangu berada pada kuadran 1 yang menunjukkan bahwa komoditas salak pondoh memiliki kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Kata kunci: basis, pengembangan, potensi, salak pondoh.

ABSTRACT

The aimed of the study was calculated salak pondoh farm income, analyzed the potential of production and potential development of salak pondoh commodity in Banjarmangu, Banjarnegara Regency. The research was conducted from November to December 2017. The method was survey method, sampling was multistage random sampling method by taking Pekandangan Village and Sipedang Village in Banjarmangu, which have mostly farmers who cultivated salak plants. Respondents in this research were 80 respondents consisting of 60 respondents of salak farmers on income analysis, and 20 respondents in SWOT analysis that consisting of 6 government agencies, 10 salak farmers, and 4 traders. Data were analys by income analysis, LQ analysis and SWOT analysis. The results showed that the income of salak pondoh farmers amounted to IDR

4,964,615/ month. Production of salak pondoh in the period 2012 – 2016 was a basic commodity with a value of $LQ > 1$. SWOT analysis results showed that the score on IFE matrix was 2.97 and EFE matrix showed score of 2.76. The score showed that the potential development of salak commodity in Banjarmangu was in quadrant 1 which indicated that the salak pondoh commodity has internal strength to develop the opportunities.

Keyword : base, development, potency, salak pondoh.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang memiliki keunggulan komperatif (*comperatif advantage*) untuk sektor pertanian, keunggulan ini dapat dijadikan sebagai modal bagi pertumbuhan ekonomi apabila dikelola dengan baik. Sektor pertanian memiliki komoditi-komoditi penting atau unggulan untuk dikembangkan sebagai pendorong utama bagi pertumbuhan ekonomi secara nasional maupun regional. buah-buahan merupakan salah satu sektor pertanian yang mempunyai potensi untuk dikembangkan. Salak pondoh merupakan buah asli Indonesia yang banyak digemari oleh masyarakat karena memiliki rasa khas (Suskendriyati *et al.*, 2000). Buah salak Pondoh dapat dimakan dalam keadaan segar secara langsung dan juga dapat dijadikan buat awetan, misalkan kaleng, sup buah serta dapat dibuat manisan. Kandungan yang dimiliki salak pondoh antara lain karbohidrat, protein, asam amino, lemak, vitamin, mineral, enzim dan esens (Rochani, 2007).

Banjarnegara merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang terkenal akan produksi salak pondohnya, merupakan kabupaten penghasil salak terbesar di Jawa Tengah dengan jumlah produksi 233.391.800 Kg dari jumlah produksi Jawa Tengah keseluruhan 354.770.100 Kg pada Tahun 2016 (Badan Pusat Statistik Jawa Tengah, 2017). Sentra perkebunan salak pondoh di Kabupaten Banjarnegara terletak di daerah Kecamatan Banjarmangu, Kecamatan Sigaluh, Kecamatan Madukara dan Kecamatan Pagentan. Jumlah kelompok tani yang ada di Kabupaten Banjarnegara sebanyak 43 kelompok tanidan 7 kelompok UKM pengolahan hasil salak (Dinas Pertanian Perikanan dan Perternakan Kabupaten Banjarnegara, 2017).

Kecamatan Banjarmangu merupakan kecamatan yang ada di Kabupaten Banjarnegara yang mempunyai potensi dikembangkannya perkebunan salak pondoh. Jumlah jumlah rumpun produktif 5.276.971 tanaman. Produksi salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu tertinggi di Kabupaten Banjarnegara dengan jumlah produksi sebanyak 106.339.200 Kg pada tahun 2016 (Badan Pusat Statistika Kabupaten Banjarnegara, 2017).

Usaha salak pondoh merupakan sumber mata pencaharian utama oleh sebagian masyarakat yang memberikan sumbangan bagi pendapatan petani salak di Kecamatan Banjarmangu. Namun berbagai permasalahan masih dialami oleh petani salak pondoh baik dari faktor internal maupu eksternal seperti tingginya harga input produksi, terbatasnya modal petani, harga salak yang rendah, adanya bencana alam dan faktor-fakor lain yang mengakibatkan pendapatan petani yang

menurun. Oleh karena itu analisis pendapatan potensi pengembangan komoditas salak pondoh perlu dilakukan untuk mengetahui pendapatan petani, potensi produksi dan pengembangan salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara. Tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Menganalisis pendapatan usahatani salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara.
2. Menganalisis potensi produksi salak pondoh sebagai sektor basis di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara
3. Menganalisis pengembangan komoditas salak di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survei. Metode survei digunakan untuk mengumpulkan informasi berbentuk opini dari sejumlah orang terhadap topik atau isu tertentu. Tujuan dari survei adalah mengetahui gambaran umum karakteristik dari populasi (Hamdi dan Bahrudin, 2014).

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan November – Desember 2017 berlokasi di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan Kabupaten Banjarnegara merupakan daerah penghasil salak pondoh terbesar di Jawa Tengah (Badan Pusat Statistik Jawa Tengah, 2017).

Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel lokasi yang dipilih adalah *multistage sampling*. Tahap pertama dalam metode ini adalah memilih Kecamatan Banjarmangu sebagai kecamatan penghasil salak terbesar di Kabupaten Banjarnegara pada tahun 2016. Metode selanjutnya dipilih dua desa dengan metode *purposive* yaitu Desa Sipedang dan Desa Pekandangan dengan alasan kedua desa tersebut banyak terdapat tanaman salak yang diusahakan oleh petani. Langkah selanjutnya mengambil sampel petani yang mengusahakan tanaman salak secara acak di Desa Sipedang dan Desa Pekandangan sebanyak 60 responden.

Penentuan *key person* yang dijadikan responden untuk menganalisis perumusan strategi pengembangan Salak Pondoh di Kabupaten Banjarnegara sebanyak 20 orang yang terdiri dari pedagang/distributor salak pondoh sebanyak 4 orang, instansi dinas terkait sebanyak 6 orang, dan petani salak sebanyak 10 orang). Jumlah keseluruhan responden yang dijadikan objek penelitian sebanyak 80 responden.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diambil dari hasil wawancara dan diskusi kepada petani, pemerintah terkait, dan stakeholder. Data sekunder yang digunakan adalah

data *time series* tahun 2013 – 2017 yang diperoleh dari BPS dan Bappeda Kabupaten Banjarnegara.

Metode Analisis Data

Analisis Pendapatan

Pendapatan salak pondoh diperoleh dari total penerimaan di kurangi dengan total biaya (Tama *et al.*, 2014). Pendapatan usahatani diperoleh dari penerimaan dikurangi dengan biaya dalam kurun waktu tertentu (Ekowati *et al.*, 2014).

Total biaya dapat dihitung dengan cara:

$$TC = TVC + TFC$$

$$TC = \{(X_1Px_1) + (X_2Px_2) + (X_3Px_3) + (X_4Px_4)\} + D \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan :

- TC = Total Biaya(Rp/luas garapan/thn)
- TVC = Total Biaya Variabel (Rp/luas garapan/thn)
- TFC = Total Biaya Tetap (Rp/luas garapan/thn)
- X1 = Jumlah Pupuk X1 (kg/luasgarapan/thn)
- PX1 = Harga Pupuk X1 (Rp/kg)
- X2 = Jumlah Pupuk X2 (kg/luasgarapan/thn)
- PX2 = Harga Pupuk X2 (Rp/kg)
- X3 = Jumlah Pestisida X3 (liter/luas garapan/thn)
- PX3 = Harga Pestisida X3 (Rp/liter)
- X4 = Jumlah Tenaga Kerja (HKP/luas garapan/thn)
- Px4 = Upah Tenaga Kerja (Rp/HKP)
- D = Penyusutan (Rp/unit/thn)

Pendapatan kotor dapat diperoleh dengan cara mengalikan antara produksi dengan harga produksi yang berlaku

$$TR = Y.Py$$

Keterangan:

$$TR = \text{Pendapatan Kotor (Rp/luas garapan/thn)}$$

$$Y = \text{Jumlah produksi}$$

Analisis Location Quotient

Analisis *Location Quotient* (LQ) merupakan suatu alat analisis yang digunakan untuk menentukan suatu sektor apakah basis atau non basis. Analisis LQ memberikan kerangka pengertian fleksibilitas dan stabilitas perekonomian masyarakat melalui penyelidikan derajat industri untuk mengubah kondisi (Hendayana, 2013). Analisis *Location Quotient* (LQ) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$LQ_i = \frac{v_i/v_t}{V_i/V_t} \dots\dots\dots (2)$$

Di mana:

- Lqi menyatakan besarnya nilai location quotien sektor i di suatu wilayah
- vi menyatakan jumlah output dari sektor i di suatu wilayah
- vt menyatakan jumlah total output dari sektor yang ada di wilayah

- V_i menyatakan jumlah total output yang ada di suatu wilayah
- V_i menyatakan jumlah output dari sektor i di wilayah referensi
- V_t menyatakan jumlah total output yang ada di wilayah referensi

Nilai yang ditunjukkan pada rumus LQ memiliki arti sebagai berikut:

- Jika nilai $LQ_i > 1$ maka sektor i wilayah tersebut merupakan sektor basis
- Jika $LQ_i < 1$ maka sektor i wilayah tersebut merupakan sektor non basis
- Jika nilai $LQ_i = 1$ maka sektor i di wilayah tersebut memenuhi kebutuhan wilayahnya sendiri.

Besaran LQ menunjukkan semakin besar nilai LQ maka semakin besar pula derajat konsentrasi di wilayah tersebut.

Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal

Analisis internal dilakukan untuk memperoleh faktor kekuatan yang dapat dimanfaatkan dan faktor kelemahan yang harus diatasi. Faktor tersebut dievaluasi dengan menggunakan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*). Evaluasi faktor eksternal dilakukan untuk memperoleh faktor peluang dan faktor ancaman. Faktor tersebut dievaluasi dengan menggunakan matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*).

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan kombinasi faktor internal dan eksternal untuk memaksimalkan peranan faktor yang bersifat positif dan meminimalkan kelemahan untuk mencegah dampak dari ancaman yang timbul (David, 2016). Analisis SWOT menggambarkan empat kuadran. Kuadran satu menggambarkan kekuatan internal dan peluang yang kuat pada perusahaan, strategi yang diterapkan dalam kondisi ini yaitu kebijakan yang mendorong pertumbuhan agresif. Kuadran dua menggambarkan perusahaan menghadapi ancaman eksternal tetapi memiliki kekuatan internal, strategi yang diterapkan adalah memanfaatkan peluang jangka panjang dan diversifikasi. Kuadran tiga menggambarkan peluang pasar yang sangat besar tetapi menghadapi berbagai kendala internal. Kuadran empat menggambarkan kondisi perusahaan yang mengalami kelemahan internal dan menghadapi berbagai ancaman eksternal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani Responden

Karakteristik petani responden dalam penelitian ini meliputi jenis kelamin, umur, pendidikan, dan pengalaman usahatani. Responden dengan jenis kelamin laki-laki persentase sebesar 78% dan perempuan 22%. Persentase kelompok umur terbesar antara 41 – 50 tahun. Tingkat pendidikan responden petani salak pondoh mayoritas lulusan SD berjumlah 38 responden (63%) serta semua responden merupakan pemilik lahan.

Pengalaman usahatani petani salak pondoh antara 1 – 10 tahun sebanyak 4 responden (7%), pengalaman usahatani antara 11 – 20 tahun sebanyak 16 responden (27%), selanjutnya responden dengan pengalaman usahatani antara 21

– 30 dan 31 – 40 masing-masing sebanyak 18 responden (30%) dan responden dengan pengalaman usahatani lebih dari 40 tahun sebanyak 4 responden (7%).

Jumlah responden yang memiliki luas lahan 1000 – 3000 m² sebanyak 5%, luas lahan lebih dari 3000 – 5000 m² sebanyak 22 responden (37%), responden dengan yang memiliki luas lahan lebih dari 5000 – 7000 m² sebanyak 3 responden (5%). Responden dengan luas lahan lebih dari 7000 – 9000 m² sebanyak 2 responden (3%) sedangkan sebanyak 15 responden memiliki lahan seluas 10.000 – 30.000 m² dengan (25%).

Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Usahatani Salak Pondoh

Biaya yang dikeluarkan dalam usahatani salak pondoh terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Ekowati *et al.* (2014) yang menyatakan bahwa biaya adalah semua pengorbanan yang diperlukan untuk suatu proses produksi usahatani guna menghasilkan output.

Tabel 1. Biaya, Penerimaan dan Pendapatan selama Satu Tahun

No.	Rincian	Jumlah
		----- Rp -----
1.	Biaya tetap	
	Penyusutan Peralatan	240.900
	Biaya Investasi	1.419.900
	Pajak Bumi dan Bangunan	62.493
	Jumlah	1.723.293
2.	Biaya tidak tetap	
	Pupuk kandang	492.083
	Pupuk kimia	562.449
	Tenaga kerja	8.108.333
	Jumlah	9.162.866
	Total biaya produksi	10.684.626
3	Penerimaan	70.260.000
4	Pendapatan	59.575.374

Rata-rata biaya usahatani yang dikeluarkan oleh petani salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu sebesar Rp 10.684.626/tahun. Kuswandi (2005) menyatakan bahwa biaya terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Penerimaan usaha tani salak pondoh sebesar Rp 70.260.000/tahun. Rata-rata pendapatan usahatani salak pondoh sebesar Rp 59.575.374/tahun yang diperoleh dari penerimaan dikurangi dengan biaya sehingga pendapatan per bulan sebesar Rp 4.964.615. Hal ini sesuai dengan Soekartawi *et al.* (2011) yang menyatakan bahwa pendapatan bersih usahatani adalah selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran usahatani untuk mengukur imbalan yang diperoleh petani dari penggunaan faktor-faktor produksi.

Analisis Location Quotient (LQ)

Analisis LQ merupakan suatu alat analisis yang digunakan untuk menentukan suatu sektor apakah basis atau non basis (Hendayana, 2013). Berdasarkan hasil perhitungan LQ menggunakan jumlah produksi komoditas salak di Kecamatan Banjarmangu terhadap produksi salak di Kabupaten Banjarnegara sebagai wilayah referensi dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Produksi Salak Pondoh dan Produksi Buah-buahan di Kecamatan Banjarmangu dan Kabupaten Banjarnegara Tahun 2012 – 2016

Tahun	Kecamatan Banjarmangu		Kabupaten Banjarnegara	
	Produksi Salak (vi)	Produksi Buah-buahan (vt)	Produksi Salak (Vi)	Produksi Buah-buahan (Vt)
	----- Kg -----			
2012	46.848.400	47.191.000	233.391.800	255.487.300
2013	53.533.800	57.197.700	360.356.100	399.683.368
2014	106.642.400	112.644.406	335.636.800	381.547.900
2015	114.733.600	120.859.700	364.725.200	431.578.700
2016	106.339.200	110.674.772	379.084.000	422.133.600

Sumber: Badan Pusat Statistika tahun 2017

Berdasarkan hasil analisis LQ , komoditas salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu pada tahun 2012 – 2016 merupakan komoditas basis dengan nilai $LQ > 1$. produksi salak di Kecamatan Banjarmangu mempunyai kapasitas unruk bisa di ekspor ke daerah lain. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa salak pondoh merupakan sektor ekonomi yang menguntungkan bagi pendapatan daerah serta memberikan sumbangan bagi pertumbuhan wkonomi di Kecamatan Banjarmangu pada tahun 2015 dan tahun 2016. Hal ini sesuai dengan pendapat Sjafrizal (2008) yang menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi suatu daerah ditentukan oleh keuntungan kompetitif (*Competitive Advantage*) yang dimiliki oleh daerah yang bersangkutan, bila suatu daerah memiliki keunggulan kompetitif sebagai basis ekspor maka pertumbuhan daerah yang bersangkutan dapat ditingkatkan.

Tabel 3. Analisis Location Quotient (LQ)

Tahun	Kecamatan Banjarmangu	Kabupaten Banjarmangu	LQ	Keterangan
	vi/vt	Vi/Vt	(vi/vt)/(Vi/Vt)	
2012	0,993	0,914	1,087	Basis
2013	0,936	0,902	1,038	Basis
2014	0,947	0,880	1,076	Basis
2015	0,949	0,845	1,123	Basis
2016	0,961	0,898	1,070	Basis

Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan responden, diperoleh hasil fakto-faktor yang berpengaruh terhadap pengembangan potensi komoditas Salak Pondoh Kecamatan Banjarmangu adalah faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman.

Matrik Evaluasi Faktor Internal (IFE)

Berdasarkan identifikasi faktor-faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan pengembangan komoditas salak di Kecamatan Banjarmangu. Perhitungan kuantitatif terhadap faktor internal dari responden yang telah dipilih dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE)

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Nilai
Kekuatan			
1. Potensi Sumber Daya Alam	0,12	3	0,36
2. Usahatani salak pondoh menguntungkan	0,11	3	0,33
3. Kuantitas produk	0,11	4	0,44
4. Penyerapan tenaga kerja	0,11	4	0,44
5. Kualitas produk	0,11	4	0,44
Total	0,56		2,01
Kelemahan			
1. Kualitas dan Keterampilan Sumber Daya Manusia	0,09	3	0,27
2. Kelembagaan penunjang belum berfungsi optimal	0,09	3	0,27
3. Teknologi sederhana turun temurun	0,08	2	0,16
4. Penanganan pasca panen belum optimal	0,08	1	0,08
5. Akses permodalan terbatas	0,09	2	0,18
Total	0,43		0,96
Total strategi internal	1,00		2,97

Berdasarkan Tabel 4. nilai rating (peringkat) berdasarkan wawancara dengan 20 responden menunjukkan bahwa faktor internal kekuatan yaitu kualitas produk, penyerapan tenaga kerja dan kualitas produk dinilai sangat penting dalam urgensi penanganan dengan nilai rating rata-rata 4. Sementara potensi sumber daya alam serta usahatani salak pondoh menguntungkan nilai rating rata-ratanya 3 yang artinya penting. Faktor kelemahan yang memiliki nilai rating 3 yaitu kualitas dan keterampilan sumber daya manusia dan kelembagaan penunjang belum berfungsi secara optimal yang artinya faktor tersebut penting. Sedangkan faktor yang mempunyai nilai 1 yang artinya sangat penting untuk segera ditangani yaitu penanganan pasca panen yang belum optimal.

Hasil evaluasi faktor internal menunjukkan bahwa nilai total skor faktor internal 2,97. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengembangan komoditas salak pondoh di Kecamatan Banjarnegara memiliki posisi internal yang kuat karena nilainya lebih dari 2,5. Hal ini sesuai dengan pendapat David (2016) yang menyatakan bahwa total skor tertimbang dibawah 2,5 mengindikasikan bahwa

organisasi memiliki kelemahan internal sedangkan nilai skor tertimbang di atas 2,5 menandakan bahwa organisasi memiliki kekuatan internal.

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Berdasarkan identifikasi faktor-faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman pengembangan komoditas salak di Kecamatan Banjarnegara. Perhitungan kuantitatif terhadap faktor internal dari responden yang telah dipilih dapat dilihat pada Tabel 5.

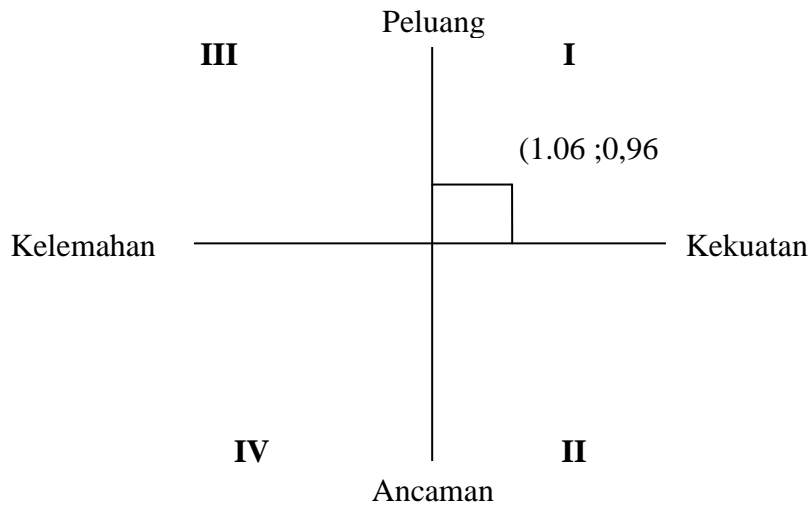
Tabel 5. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
Peluang			
1. Inovasi produk turunan	0,18	3	0,54
2. Sarana dan prasarana	0,16	3	0,48
3. Dukungan pemerintah	0,13	3	0,39
4. Pasar ekspor	0,14	3	0,42
Total	0,61		1,83
Ancaman			
1. Buah salak sebagai buah substitusi	0,11	2	0,22
2. Bencana alam	0,13	3	0,39
3. Fluktuasi harga	0,15	3	0,45
Total	0,39		1,06
Total strategi eksternal	1,00		2,89

Tabel 5. Menunjukkan faktor peluang yang paling berpengaruh antara lain (1) inovasi produk turunan dengan bobot skor 0,18, (2) sarana dan prasarana 0,16, (3) dukungan dari pemerintah 0,13 dan (3) pasar ekspor 0,14. Faktor-faktor eksternal ancaman antara lain buah salak sebagai buah substitusi dengan nilai bobot 0,11, bencana alam 0,13 dan fluktuasi harga membunyai bobot tertinggi yaitu 0,15.

Hasil evaluasi faktor eksternal menunjukkan bahwa nilai total skor sebesar 2,89. Faktor peluang lebih besar dibandingkan dengan faktor ancaman dengan selisih nilai sebesar 1,06. Skor total tertimbang mengindikasikan bahwa pelaku *stakeholders* dalam pengembangan usaha komoditas salak pondoh di Kecamatan Banjarnegara secara efektif memanfaatkan kesempatan yang ada dan meminimalisir dampak yang merusak dari ancaman eksternal.

Hasil nilai peluang pada faktor eksternal diperoleh lebih besar dibandingkan dengan ancaman, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa posisi pengembangan komoditas salak pondoh di Kecamatan Banjarnegara Kabupaten Banjarnegara berada pada kuadran 1 seperti pada Ilustrasi 1. Kuadran satu merupakan posisi yang sangat menguntungkan, kondisi ini menunjukkan bahwa usahatani tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Rangkuti (2016) menyatakan bahwa strategi yang harus diterapkan pada kondisi perusahaan yang berada pada kuadran 1 adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).



Ilustrasi 1. Matriks SWOT

Tabel 6. Formulasi Analisis Matrik SWOT

IFAS <i>(Internal Factor Analisis Strategy)</i> EFAS <i>(Eksternal Factor Analisis Strategy)</i>	Kekuatan (<i>Strenght</i>) 1. Potensi sumber daya alam 2. Usahatani salak pondoh menguntungkan 3. Kualitas produk 4. Penyerapan tenaga kerja 5. Kuantitas produk	Kelemahan (Weakness) 1. Kualitas dan keterampilan SDM 2. Kelembagaan belum berfungsi optimal 3. Teknologi sederhana turun temurun 4. Penanganan pasca panen belum optimal 5. Akses permodalan terbatas
	Peluang (Opportunity) 1. Inovasi produk turunan salak 2. Sarana dan prasarana 3. Dukungan dari pemerintah 4. Adanya pasar ekspor	Strategi S-O 1. Penerapan standarisasi produk 2. Pembentukan klaster salak 3. Penguatan kegiatan promosi penjualan
Ancaman (Threat) 1. Buah salak sebagai buah substitusi 2. Bencana alam 3. Fluktuasi harga	Strategi S-T 1. Penerapan standar manajemen budidaya yang baik (<i>good Agricultural Practice</i>) menuju sertifikasi prima. 2. Meningkatkan mutu	Strategi (W-T) 1. Optimalisasi penggunaan teknologi dan Informasi 2. Mengupayakan peningkatan SDM petani 3. Pengembangan iklim

		usaha yang kondusif
--	--	---------------------

Prioritas Strategi

Berdasarkan hasil analisis SWOT empat strategi prioritas pengembangan komoditas salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara antara lain penerapan standar manajemen budidaya yang baik, pengadaan pelatihan pasca panen, penguatan lembaga pertanian dan mengupayakan peningkatan sumber daya manusia petani.

1. Penerapan standar manajemen budidaya yang baik (*good Agricultural Practice*) menuju sertifikasi prima.

Permasalahan dalam penerapan standar manajemen budidaya yang baik (*good Agricultural Practice*) menuju sertifikasi prima antara lain keterampilan yang rendah mengenai GAP hortikultura, kemampuan sumber daya penyuluh yang belum sesuai dengan kebutuhan petani. Berdasarkan pendapat Agustina *et al.* (2017) bahwa Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) harus meningkatkan latihan dan kunjungan, meningkatkan demonstrasi plot GAP hortikultura sebagai wujud untuk meningkatkan pembinaan kepada petani serta meningkatkan sarana dan prasarana penunjang dalam untuk mendukung terwujudnya penerapan GAP pada tingkat petani.

2. Pengadaan pelatihan pasca panen

Penerapan pasca panen buah salak perlu dilakukan mengingat buah salak juga merupakan produk pertanian yang mudah rusak (*perishable*) dan mempunyai masa simpan yang pendek. Pencegahan terhadap laju kematangan dan terjadi busuk selama proses distribusi sampai ke tangan konsumen, buah perlu dilakukan penerapan pasca panen. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Riau (2017) menyebutkan bahwa kegiatan pasca panen salak pondoh ada dua yaitu penanganan segar (*fresh handling*) atau penanganan primer, penanganan hasil atau pascapanen sekunder. Penanganan primer bertujuan untuk memperpanjang masa simpan buah, menjaga kesegaran dan menekan kehilangan hasil. Salah satu yang bisa dilakukan dalam pascapanen primer adalah melakukan sortasi buah dengan memisahkan antara buah yang busuk atau tingkat kematangan yang tinggi dengan buah segar. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari penyebaran mikroba penyebab kebusukan. Penanganan sekunder atau pengolahan hasil bertujuan untuk memperpanjang masa simpan buah, meningkatkan nilai gizi, diversifikasi produk dan meningkatkan nilai tambah.

3. Penguatan kelembagaan pertanian

Kelembagaan Petani adalah lembaga oleh dan untuk petani guna memperkuat dan memperjuangkan kepentingan petani. Kelembagaan petani yang ada di Indonesia antara lain Kelompok Tani, Gabungan Kelompok Tani, Asosiasi Komoditas Pertanian dan Dewan Komoditas Pertanian Nasional. Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) berdasarkan UU No.19 Tahun 2013 menyebutkan

bahwa Gabungan Kelompok Tani merupakan gabungan dari beberapa kelompok tani yang berkedudukan di desa atau beberapa desa dalam kecamatan yang sama. Tugas dari Kelompok tani dan Gabungan kelompok tani antara lain meningkatkan kemampuan anggota atau kelompok dalam mengembangkan usahatani, berkelanjutan dan Kelembagaan Petani yang mandiri, memperjuangkan kepentingan anggota atau kelompok dalam mengembangkan kemitraan usaha, menampung dan menyalurkan aspirasi anggota atau kelompok; dan membantu menyelesaikan permasalahan anggota atau kelompok dalam berusahatani. Strategi penguatan Gapoktan antara lain pembuatan lembaga keuangan baru yaitu koperasi. Fitriani (2015) menyatakan bahwa syarat bekerjanya koperasi dengan baik adalah performa managerial keuangan dan organisasi, koperasi, kondisi pendukung kinerja koperasi adalah iklim usaha yang kondusif. penguatan jejaring koperasi dengan mitra strategis menjadi kunci keberhasilan koperasi dalam meningkatkan kapasitas usaha.

4. Mengupayakan peningkatan sumber daya manusia petani

Kualitas sumber daya manusia merupakan faktor yang paling penting dalam upaya pembangunan pertanian. upaya yang perlu dilakukan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia antara lain pemerintah perlu menambah fasilitas dan sarana pengembangan diri dan keterampilan, mengusahakan agar menyentuh masyarakat pedesaan serta dapat mejalin kerja sama dengan perguruan tinggi, lembaga swadaya, maupun lembaga lain. Fadhil *et al.* (2017) strategi pengembangan sumber daya manusia yaitu memilih pendekatan kelembagaan misalnya dorongan (assistance), difasilitasi (facilitation) atau cukup di promosikan (promotion), pameran skala rakyat, penambahan jumlah penyuluh.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian potensi pengembangan komoditas salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara dapat ditarik kesimpulan sebaga berikut:

1. Pendapatan usahatani salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara Rp 4.964.615/tahun.
2. Potensi produksi salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara tahun 2012 – 2016 merupakan komoditas basis dengan nilai $LQ > 1$.
3. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi salak pondoh Kecamatan Banjarmangu berada pada posisi yang menguntungkan. Strategi priotitas pengembangan meliputi penerapan standar manajemen budidaya yang baik, pengadaan pelatihan pasca panen, penguasaan lembaga pertanian dan mengupayakan peningkatan sumber daya manusia petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, F., I. Zahri., M. Yazid dan Yunita. 2017. Strategi pengembangan *good agricultural practices* (GAP) di Kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. *J. Ilmu Pertanian Indonesia*. 22 (2): 144 - 129.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Banjarnegara. 2017. Kabupaten Banjarnegara dalam Angka Tahun 2017. Badan Pusat Statistik Banjarnegara, Banjarnegara.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah. 2017. Statistik Pertanian Hortikultura Jawa Tengah 20014 – 2016. Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah, Semarang.
- Balai Pengkajian teknologi Pertanian Riau. 2017. Teknologi Pascapenen dan Pengolahan Salak.
- David, F. R. 2016. Manajemen Strategi (Terjemahan Novita. P dan Liza. N. P). Salemba Empat, Jakarta.
- Dinas Pertanian Perikanan dan Peternakan Kabupaten Banjarnegara. 2017. Potensi Pertanian Kabupaten Banjarnegara.
- Ekowati,T., D. Sumarjono, H. Setiyawan dan E. Prasetyo. 2014. Buku Ajar Usahatani. UPT UNDIP Press, Seemarang.
- Fadhil, R., M.S. Maarif., T. Bantacut dan A. Hermawan. 2017. Model strategi pengembangan sumber daya manusia agroindustri kopi gayo dalam menghadapi masyarakat ekonomi ASEAN. *J. Manajemen Teknologi*. 16 (2): 141 - 156.
- Fitriani. 2015. Penguatan kapasitas kelembagaan gapoktan melalui koperas pertanian .*J. Masyarakat, Kebudayaan dan Politik* 28 (2); 63 - 69.
- Hamdi, A. S dan E. Bahrudin. 2014. Metode Penelitian Kuantitatif Aplikasi dalam Pendidikan. Deepublish, Yogyakarta.
- Hendayana, R. 2013. Aplikasi metode location Quotient (LQ) dalam penentuan komoditas unggulan nasional. *J. Informatika Pertanian* 13 (1): 1 – 21.
- Kuswandi. 2005. Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya, PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Rangkuti, F. 2006. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia, Jakarta.
- Rochani, S. 2007. Bercocok Tanam Salak Pondoh. Azka Mulia Media, Jakarta.

- Syafrizal. 2008. *Ekonomi Regional, Teori dan Penerapannya*. Baduose Media. Skousen, Padang.
- Soekartawi., A. Soeharjo., J. L. Dillon dan J. B. Hardaker. 2011. *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. UI Press, jakarta.
- Suskendriyati, H., A. Wijayati, N. Hidayah, dan D. Cahyuningdari. 2000. Studi morfologi dan hubungan kekerabatan varietas salak pondoh (*salacca zalacca* (gaert.) voss.) di Dataran Tinggi Sleman. *J. Biodiversitas*. 1 (2) : 59 – 64.
- Tama, F. Y., Jumantri dan Cepriadi. 2014. Analisis usahatani dan pemasaran salak pondoh (*salacca edulis reinw*) di Desa Rambah Baru Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu *J. Faperta*. 1 (20): 1 – 15.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2013 tentang Perlindungan Dan Pemberdayaan Petani.