

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Salak Pondoh

Tanaman salak pondoh merupakan jenis tanaman kelapa (*Palmae*) yang banyak dibudidayakan di Indonesia karena memiliki rasa yang khas sehingga digemari oleh masyarakat dan paling banyak beredar dipasaran (Putra, 2016). Salak merupakan buah tropis asli Indonesia yang memiliki batang tertutup oleh pelepah daun dan buahnya tersusun sangat rapat dalam satu tandan, salak mempunyai rasa yang asam dan manis (Adirahmanto *et al.*, 2013).

2.2. Budidaya Salak Pondoh

Tanaman salak pondoh dapat tumbuh pada suhu antara 20 – 30 °C, pH antara 6 – 7 serta memiliki rata-rata curah hujan 1800 mm per tahun, intensitas sinar yang dibutuhkan berkisar 80 – 90% (Indrawati *et al.*, 2015). Buah salak berbentuk lonjong dengan diameter antara 2,5 - 10 cm x 5 - 8 cm, daging buah ditutupi dengan sisik yang teratur yang berasal dari kulit buah seperti kulit ular (Lestari, 2011). Salak pondoh memiliki rasa yang khas serta kandungan gizi yang cukup lengkap antara lain kalori, protein, lemak, karbohidrat, Vitamin dan mineral (Pradipta, 2011).

2.2.1. Pembibitan

Pembibitan salak dapat dilakukan secara generatif (biji) dan vegetatif (tunas anakan), pembibitan secara vegetatif lebih menguntungkan dibandingkan dengan cara generatif karena cenderung sama dengan induknya, serta cepat berbunga dan berbuah (Gustini *et al.*, 2012). Selain memiliki sifat yang sama dengan induk serta pertumbuhan yang cepat, budidaya salak pondoh secara vegetatif juga dapat dikerjakan dengan mudah dan murah, diperoleh bibit yang banyak, tanaman yang dihasilkan tumbuh lebih sehat, tanaman yang dihasilkan memiliki perakaran kuat sehingga tahan rebah, dan kemungkinan diadakan perbaikan sifat dalam bentuk persilangan (Hazra, 2015).

2.2.2. Pengolahan lahan dan penanaman

Proses awal pengolahan lahan yaitu pembuatan saluran di sekitar kebun untuk saluran air dimusim hujan, dan untuk mengairi kebun di musim kemarau. Penanaman salak pondoh pada umumnya dilakukan pada awal musim penghujan atau sekitar Bulan November-Desember dan dilakukan pada sore hari karena pada awal fase pertumbuhan tanaman salak membutuhkan lebih banyak air (Syafi'ah, 2010). Jarak tanam yang biasa dipakai untuk menanam salak pondoh adalah 2 x 2 meter. Setelah menentukan jarak tanam, selanjutnya pembuatan lubang tanam. Ukuran lubang tanam adalah 50 x 50 x 50 cm atau 75 x 75 x 75 cm jumlah tanaman 1.800 rumpun/ hektar (Widyaningsih *et al.* 2013).

2.2.3. Perawatan

Perawatan tanaman salak terdiri dari penyiangan, penjarangan buah, pemupukan, pemangkasan dan perempelan, penyerbukan dan pengendalian hama (Widyaningsih *et al.*, 2013). Penyiangan tidak dilakukan setiap hari, kegiatan penyiangan dilakukan petani rata-rata 4 bulan sekali atau jika petani merasa salak pondok sudah banyak ditumbuhi gulma, sehingga dalam setahun petani rata-rata melakukan 3 kali penyiangan (Hazra, 2015). Pengendalian hama sudah termasuk dalam jam kerja yang digunakan dalam pemupukan, pupuk yang digunakan adalah pupuk KCL dan NPK mutiara, para petani juga memanfaatkan pelepah-pelepah daun salak yang telah dipangkas sebagai sumber pupuk organik. Hal ini dilakukan dengan cara meletakkan pelepah-pelepah daun tersebut disekitar tajuk tanaman dan menimbunnya dengan tanah (Tama *et al.*, 2014).

2.2.4. Panen

Panen besar buah salak umumnya pada bulan November – Januari. Tanaman salak mulai berbuah pada tahun keempat setelah tanam dengan rata-rata produksi 1 kg/pohon, pada tahun kelima mencapai rata-rata 2,5 kg/pohon, tahun keenam 3,5 kg/pohon dan tahun ketujuh mencapai 5 kg/pohon (Widyaningsih *et al.*, 2013). Pemanenan biasanya dilakukan setelah 7–8 bulan sejak penyerbukan. Petani salak pondok Desa Rambah Baru menghasilkan salak pondok hingga mencapai 8–9 kg/pohon dalam sekali panen. Jangka waktu panen raya biasanya selama 3 bulan (Tama *et al.*, 2014).

2.3. Produktivitas

Salak pondoh merupakan varietas salak yang memiliki produksi serta nilai jual yang tinggi dibandingkan dengan varietas salak lokal (Djoni dan Feri, 2009). Dari segi produksi, salak lokal hanya menghasilkan lebih kurang empat ton/ha sedangkan salak pondoh dapat mencapai enam sampai tujuh ton/ha. Produktivitas merupakan hubungan antara *output* dengan *input* yang digunakan dalam proses produksi, berhubungan dengan output secara efisien. Produksi merupakan hasil yang diperoleh petani selama musim panen, pendapatan petani diperoleh dari hasil penjualan atau produksi dikali dengan harga jual (Tama *et al.*, 2014).

2.4. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah sejumlah uang dikeluarkan untuk mendapatkan sejumlah input yaitu secara akuntansi sama dengan jumlah uang keluar yang tercatat (Soekartawi *et al.*, 2011). Biaya adalah semua pengorbanan yang diperlukan untuk suatu proses produksi usahatani guna menghasilkan output (Ekowati *et al.*, 2014). Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan volume produksi, biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tetap konstan dan tidak dipengaruhi perubahan volume produksi (Nastalia *et al.*, 2014).

2.5. Pendapatan Usahatani

Pendapatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya dalam kurun waktu tertentu. Usahatani yang berhasil dapat memenuhi syarat-

syarat berikut, yaitu: menghasilkan pendapatan untuk membayar sarana produksi dan peralatan, mampu membayar bunga modal sendiri maupun pinjaman, membayar upah tenaga kerja petani dan keluarganya secara layak, keadaan setelah produksi paling sedikit seperti keadaan semula, serta mampu membayar petani sebagai manajer (Ekowati *et al.*, 2014). Pendapatan kotor usahatani adalah nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual mencakup pendapatan kotor tunai dan pendapatan kotor tidak tunai. Pengeluaran total usahatani adalah nilai semua input yang habis terpakai atau dikeluarkan didalam produksi mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai. Pendapatan bersih usahatani adalah selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran usahatani untuk mengukur imbalan yang diperoleh petani dari penggunaan faktor-faktor produksi (Soekartawi *et al.*, 2011).

2.6. Teori Ekonomi Basis (*Export-base Model*)

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. (Sjafrizal, 2008). Ekonomi suatu wilayah dibagi menjadi sektor ekonomi basis dan non-basis. Sektor basis suatu wilayah akan menghasilkan barang dan jasa , baik pasar domestik daerah maupun pasar wilayah daerah. Sedangkan sektor non basis adalah sektor dengan kegiatan ekonomi yang hanya melayani pasar

didaerahnya sendiri, dan kapasitas ekspor daerah belum berkembang (Muljarjadi, 2011).

Salah satu pendekatan yang digunakan untuk menginisiasi komoditas unggulan adalah dengan metode *Location Quotient* (LQ) (Hendayana, 2013). Analisis LQ merupakan teknik ini membandingkan tentang besarnya peranan suatu sektor disuatu daerah terhadap besarnya peranan sektor tersebut ditingkat nasional. Teknik ini digunakan untuk mengidentifikasi potensi internal yang dimiliki daerah tersebut yaitu sektor basis dan yang merupakan sektor basis (non basis) (Rasyid, 2016).

2.7. Strategi SWOT

Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities and Threats* (SWOT) merupakan sebuah strategi analisis yang digunakan untuk mengetahui kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh petani (Kipdiah *et al.*, 2013). Penjabaran faktor-faktor internal dan eksternal dalam strategi SWOT menggunakan matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE). *Internal Factor Evaluation* (IFE) merupakan sebuah alat formulasi strategi yang digunakan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) digunakan untuk mengetahui faktor-faktor eksternal berkaitan dengan peluang dan ancaman yang dianggap penting. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisis hal-hal menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya demografi, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum dan persaingan (David, 2010).