

## 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 bagaimana 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 – 2014 bukan merupakan komoditas basis dengan nilai LQ < 1, sedangkan pada Tahun 2015 dan 2016 merupakan komoditas basis di Kecamatan Bajarmangu dengan nilai LQ 1,726 pada Tahun 2015 dan 1,560 pada Tahun 2016. 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, LQ, SWOT, salak pondoh.

### ABSTRACT

The aimed of the study to calculate salak pondoh farm income to analyze 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 used survey method, sampling was using 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 are 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 analysis using income analysis, LQ analysis, and SWOT analysis. The results showed that the income of salak pondoh farmers amounted to Rp 4,964,615/ month. Production of salak pondoh in the period 2012 - 2014 is not a basic commodity with a value of LQ <1, while in 2015 and 2016 is a base commodity in Bajarmangu with LQ value of 1.726 in 2015, and 1.560 in 2016. SWOT analysis results showed that the score on IFE matrix 2.97 and EFE matrix showed a score of 2.76. The score shows that the potential development of salak commodity in Banjarmangu is in quadrant 1 which indicated that the salak pondoh commodity has the internal strength to exploit the opportunities.

Keywords: base, development, LQ, SWOT, salak pondoh.

### 1. PENDAHULUAN

Pengembangan wilayah merupakan upaya untuk memberdayakan *stakeholders* (masyarakat, pemerintah dan pengusaha) di suatu wilayah terutama dalam pemanfaatan sumber daya alam unggulan dan lingkungan

yang ada di wilayah tersebut. Indonesia merupakan negara yang memiliki keuntungan komparatif (*comperatif advantage*) untuk sektor pertanian, keunggulan ini dapat dijadikan sebagai modal bagi pertumbuhan ekonomi apabila dikelola dengan baik. Sektor pertanian memiliki komoditi-komoditi penting

Hidayatun, et al. 2018

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. Tiga kelompok buah-buahan yang mempunyai potensi antara lain: kelompok pertama meliputi mangga, jeruk, rambutan & pisang; kelompok kedua meliputi durian, manggis, salak, nangka dan nanas; kelompok ketiga meliputi apel, anggur, pepaya, duku dan melon (Poerwanto, 2004).

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 tani dan 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 maupun eksternal seperti tingginya harga input produksi, terbatasnya modal petani, harga salak yang rendah, adanya bencana alam dan faktor-faktor 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.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode *survey*. Metode *survey* digunakan untuk mengumpulkan informasi berbentuk opini dari sejumlah orang terhadap topik atau isu tertentu. Karakteristik utama survei antara lain informasi yang dikumpulkan dari sekelompok besar orang untuk mendeskripsikan beberapa aspek atau karakteristik tertentu seperti pengetahuan, kemampuan, kepercayaan dari populasi. Informasi dikumpulkan melalui pengajuan pertanyaan (tertulis atau lisan) dari suatu populasi, informasi diperoleh dari sampel bukan populasi. 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

Hidayatun, et al. 2018

merupakan daerah penghasil salak pondoh terbesar di Jawa Tengah.

#### Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel petani yang dipilih adalah *multistage random sampling*. Tahap pertama dalam metode ini adalah memilih Kecamatan Banjarnangu 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 pada analisis pendapatan usahatani salak pondoh.

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 masyarakat terkait 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. Diperoleh dari BPS dan Bappeda Kabupaten Banjarnegara.

#### Metode Analisis Data

##### Analisis Pendapatan

Pendapatan salak pondoh diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya (Tama *et al.*, 2014).

Total biaya dapat dihitung dengan cara:

$$TC = TVC + TFC$$

$$TC = \{(X_1P_{X_1}) + (X_2P_{X_2}) + (X_3P_{X_3}) + (X_4P_{X_4})\} + D$$

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/th

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 = Pendapatan Kotor (Rp/luas garapan/thn)

Y = Jumlah produksi

Py = Harga produk

##### Analisis *Locatioan Quotient*

Analisis *Locatioan Quotient* (LQ) merupakan suatu alat analisis yang digunakan untuk menentukan suatu sektor apakah basis atau non basis. Analisis *Locatioan Quotient* (LQ) merupakan suatu metode statistik yang menggunakan karakteristik output/nilai tambah untuk menentukan keberagaman basis ekonomi suatu wilayah yang termasuk kedalam basis ekonomi masyarakat adalah sektor-sektor yang memiliki karakteristik yang menyangkut pendapatan dan kesempatan kerja. Analisis LQ memberikan kerangka pengertian fleksibilitas dan stabilitas perekonomian masyarakat melalui penyelidikan derajat industri untuk mengubah kondisi (Hendayana, 2013). Analisis *Locatioan Quotient* (LQ) dapat dirumuskan sebagai berikut:

Hidayatun, et al. 2018

$$LQ_i = \frac{v_i/v_t}{V_i/V_t}$$

Di mana:

- $LQ_i$  menyatakan besarnya nilai location quotien sektor  $i$  di suatu wilayah
- $v_i$  menyatakan jumlah output dari sektor  $i$  di suatu wilayah
- $v_t$  menyatakan jumlah total output dari sektor yang ada di wilayah
- $V_i$  menyatakan jumlah output dari sektor  $i$  di wilayah referensi
- $V_t$  menyatakan jumlah total output yang ada di wilayah referensi

Nilai ang 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  $i$  diwilayah tersebut memenuhi kebutuhan wilayahnya sendiri.

Besaran LQ menunjukkan besaran derajat spessialisasi atau konsentrasi komoditas itu di wilayah yang bersangkutan relatif terhadap wilayah referensi. Artinya semakin besar nilai LQ maka semakin besar pula derajat konsentrasi diwilayah 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*).

Tahapan dalam penyusunan evaluasi faktor internal dan eksternal adalah sebagai berikut (Rangkuti, 2016).

- a. Menentukan faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

- b. Memberikan bobot masing-masing faktor dengan sekala 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), jumlah bobot tidak boleh melebihi 1.
- c. Memberikan skala rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (paling baik) sampi dengan 1 (paling buruk). Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan dan peluang) diberi nilai mulai dari 1 (sangat buruk) sampai dengan 4 (sangat baik). Sedangkan variabel yang bersifat negatif (semua fariabel yang masuk kategori kelemahan dan ancaman) diberi nilai 4 (sangat lemah) dan (merupakan kelemahan utama) .

#### **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). 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 di terapkan 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.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Karakteristik Responden Petani**

Responden dalam penelitian analisis pendapatan usahatani salak pondoh sebanyak 60 responden petani salak pondoh yang berasal dari Kecamatan Banjarmangu

Hidayatun, et al. 2018

Kabupaten Banjarnegara meliputi jenis kelamin, umur, pendidikan, dan pengalaman usahatani (Tabel 1). Responden dengan jenis kelamin laki-laki persentase sebesar 78% sedangkan responden perempuan berjumlah 23 responden (22%). Kelompok umur petani 20 – 30 tahun sejumlah 5 responden (8%), kelompok umur 31 – 40 tahun sebanyak 12 responden (20%), selanjutnya yaitu kelompok umur 41 – 50 tahun berjumlah 21 responden (35%), kelompok umur 51 – 60 sebesar 18 responden (30%) dan kelompok umur 60 tahun ke atas berjumlah 4 responden (7%) (Tabel 1).

Tingkat pendidikan responden petani salak pondoh mayoritas lulusan SD berjumlah 38 responden (63%), tingkat pendidikan SMP sebanyak 15 responden (25%) sedangkan tingkat pendidikan petani setara dengan SMA sebanyak 7 petani (12%). Hal tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan petani salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu sudah baik karena berada pada standar wajib belajar 9 tahun. Semua responden merupakan pemilik lahan (Tabel 1).

Pengalaman usahatani petani salak pondoh di Kecamatan banjarmangu 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%) (Tabel 1).

Jumlah responden yang memiliki luas lahan < 1000 m<sup>2</sup> sebanyak 3 responden (5%), 1000 – 3000 m<sup>2</sup> sebanyak 22 responden (37%), luas lahan lebih dari 3000 – 5000 m<sup>2</sup> 15 responden (25%), memiliki luas lahan lebih dari 5000 – 7000 m<sup>2</sup> sebanyak 3 responden (5%). Responden dengan luas lahan lebih dari 7000 – 9000 sebanyak 2 responden (3%) sedangkan sebanyak 15

responden memiliki lahan seluas 10.000 – 30.000 m<sup>2</sup> dengan (25%) (Tabel 1).

### **Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Usahatani Salak Pondoh**

Biaya yang dikeluarkan dalam usahatani salak pondoh terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap usahatani salak pondoh meliputi penyusutan alat, biaya investasi dan pajak, sedangkan biaya variabel terdiri dari tenaga kerja pemeliharaan tanaman, penyiangan, panen dan pupuk. Hal ini sesuai dengan pendapat Ekowati *et al.* (2014) yang menyatakan bahwa biaya adalah semua pengorbanan yang diperlukan untuk suatu proses produksi usahatani guna menghasilkan output.

Rata-rata biaya usahatani yang dikeluarkan oleh petani salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu sebesar Rp 10.684.626/tahun. Biaya tetap sebesar Rp 1.723.293/tahun dan biaya variabel sebesar Rp 9.162.866/tahun. Kuswandi (2005) menyatakan bahwa biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tetap konstan dan tidak dipengaruhi perubahan volume atau aktivitas sampai kegiatan tertentu sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah secara proporsional sampai batas tertentu tergantung jumlah produksi. Jumlah rata-rata produksi salak pondoh sebesar Rp 23.420 kg/tahun dengan rata-rata harga sebesar Rp 3000/tahun maka diperoleh rata-rata penerimaan 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.

Tabel 1. Identitas Responden Analisis Pendapatan Petani

No.	Komponen	Jumlah --- jiwa ---	Persentase --- % ---
1	Jenis Kelamin		
	Laki-laki	47	78
	Perempuan	23	22
	Jumlah	60	100
2	Umur		
	20 – 30	5	8
	31 – 40	12	20
	41 – 50	21	35
	51 – 60	18	30
	≥ 61	4	7
Jumlah	60	100	
3	Pendidikan		
	SD	38	63
	SMP	15	25
	SMA/SMK	7	12
Jumlah			
4	Kepemilikan Lahan		
	Pemilik	60	100
	Jumlah	60	100
5	Pengalaman Usahatani		
	1 – 10	4	7
	11 – 20	16	27
	21 – 30	18	30
	31 – 40	18	30
	≥ 41	4	6
Jumlah	60	100	
6	Rata-rata Luas Lahan (m <sup>2</sup> )		
	< 1000	3	5
	1000 – 3000	22	37
	3000 – 5000	15	25
	5001 – 7000	3	5
	7001 – 9000	2	3
	10.000 – 30.000	15	25
Jumlah	60	100	

Tabel 2. Rincian 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

Tabel 3. Produksi Salak Pondoh dan Produksi Buah-buahan di Kecamatan Banjarmangu dan Kabupaten Banjarnegara Tahun 2012 – 2016 (Sumber: Badan Pusat Statistika tahun 2017)

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

Tabel 4. 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 *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 3. 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 Syafrizal (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.

#### Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan responden, diperoleh hasil fakto-faktor yang berpengaruh terhadap pengembangan potensi komoditas salak 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 5.

Tabel 5. Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE)

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Nilai
<b>Kekuatan</b>			
1. Potensi Sumber Daya Alam	0,12	3	0,32
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		1,97
<b>Kelemahan</b>			
1. Kualitas dan Keterampilan Sumber Daya Manusia	0,09	3	0,24
2. Kelembagaan penunjang belum berfungsi optimal	0,09	3	0,27
3. Teknologi sederhana turun temurun	0,08	2	0,19
4. Penanganan pasca panen belum optimal	0,08	1	0,10
5. Akses permodalan terbatas	0,09	2	0,20
Total	0,43		1
Total strategi internal	1		2,97

Tabel 6. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
<b>Peluang</b>			
1. Inovasi produk turunan	0,18	3	0,60
2. Sarana dan prasarana	0,16	3	0,47
3. Dukungan pemerintah	0,13	3	0,33
4. Pasar ekspor	0,14	3	0,36
Total	0,61		1,76
<b>Ancaman</b>			
1. Buah salak sebagai buah substitusi	0,11	2	0,23
2. Bencana alam	0,13	3	0,33
3. Fluktuasi harga	0,15	3	0,44
Total	0,39		1
Total strategi eksternal	1		2,76

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 nilai nya 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. Faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor

kelemahan. Selisih antara faktor kekuatan dan kelemahan sebesar 0,97.

#### **Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)**

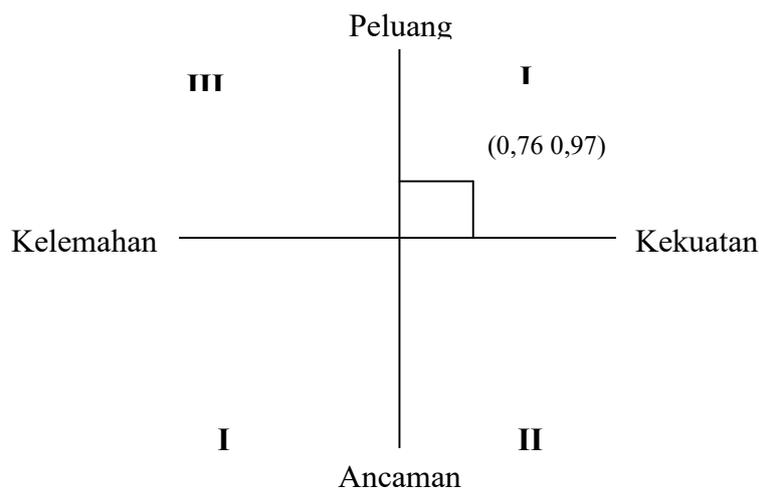
Berdasarkan identifikasi faktor-faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman pengembangan komoditas salak di Kecamatan Banjarnegara. Perhitungan kuantitatif terhadap faktor internal dari responden yang telah dipilih dapat dilihat pada Tabel 6. Hasil evaluasi faktor eksternal menunjukkan bahwa nilai total skor sebesar 2,76. Faktor peluang lebih besar dibandingkan dengan faktor ancaman dengan selisih nilai sebesar 0,76. Skor total

Hidayatun, et al. 2018

tertimbang mengindikasikan 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*). Kuadran II mengindikasikan bahwa perusahaan menghadapi berbagai macam ancaman, namun masih memiliki kekuatan pada faktor internal. penerapan strategi yang cocok pada kondisi ini yaitu memanfaatkan peluang jangka panjang. Perusahaan yang berada pada kuadran III menandakan bahwa perusahaan berada pada kondisi peluang pasar yang sangat besar tetapi dilain pihak menghadapi kendala internal. Kuadran IV merupakan posisi yang tidak menguntungkan.



Ilustrasi 1. Diagram SWOT

Tabel 7. Formulasi Analisis Matrik SWOT

IFAS (Internal Factor Analisis Strategy)  EFAS (Eksternal Factor Analisis Strategy)	<b>Kekuatan (Strength)</b> 1. Potensi sumber daya alam 2. Usahatani salak pondoh menguntungkan 3. Kualitas produk 4. Penyerapan tenaga kerja 5. Kuantitas produk	<b>Kelemahan (Weakness)</b> 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
<b>Peluang (Opportunity)</b> 1. Inovasi produk turunan salak 2. Sarana dan prasarana 3. Dukungan dari pemerintah 4. Adanya pasar ekspor	<b>Strategi S-O</b> 1. Penerapan standarisasi produk 2. Pembentukan klaster salak 3. Penguatan kegiatan promosi penjualan	<b>Strategi W-O</b> 1. Pemberdayaan kelompok produsen 2. Penguatan kelembagaan pertanian 3. Pengadaan pelatihan pasca panen 4. Penguatan mobilitas akses dana kredit rakyat
<b>Ancaman (Threat)</b> 1. Buah salak sebagai buah substitusi 2. Bencana alam 3. Fluktuasi harga	<b>Strategi S-T</b> 1. Penerapan standar manajemen budidaya yang baik ( <i>good Agricultural Practice</i> ) menuju sertifikasi prima. 2. Meningkatkan mutu	<b>Strategi (W-T)</b> 1. Optimalisasi penggunaan teknologi dan Informasi 2. Mengupayakan peningkatan SDM petani 3. Pengembangan iklim usaha yang kondusif

### Prioritas Strategi

Berdasarkan hasil analisis SWOT diambil empat strategi prioritas yang dipilih berdasarkan strategi yang paling dibutuhkan dalam penerapan 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.

Permasalahn dalam penerapan standar manajemen budidaya yang baik (*good Agricultural Practice*) menuju sertifikasi prima antara lain keterampilan yang rendah

mengenai GAP hortikultura, penyuluh pertanian mempunyai tugas kerja yang berat serta penyuluhan tidak sesuai dengan kebutuhan petani. Berdasarkan pendapat Agustina *et al.* (2017) menyatakan 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 mengungat buah salak juga merupakan produk pertanian yang mudah rusak (*perishable*) dan mempunyai masa

Hidayatun, et al. 2018

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 salak 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.

## 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian potensi pengembangan komoditas salak pondoh di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara dapat ditarik kesimpulan sebagai 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 – 2014 bukan merupakan komoditas basis dengan nilai  $LQ < 1$  sedangkan pada tahun 2015 dan 2016 merupakan komoditas basis

Hidayatun, et al. 2018

dengan nilai LQ 1,726 pada tahun 2015 dan 1,560 pada tahun 2016.

3. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi salak pondoh Kecamatan Banjarmangu berada pada kuadran 1. Strategi prioritas pengembangan meliputi penerapan standar manajemen budidaya yang baik, pengadaan pelatihan pasca panen, penguasaan lembaga pertanian dan mengupayakan peningkatan sumber daya manusia petani.

## 5. 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 2014 – 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). 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, Semarang.
- 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 koperasi 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.
- Poerwanto, R. 2004. Pembangunan Sentra Produksi Buah berbasis Mutu. Penebar Swadaya. 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.

Hidayatun, et al. 2018

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.