

## KAJIAN PENGEMBANGAN SENTRA AGRIBISNIS KOMODITAS SRIKAYA BERBASIS PEMBERDAYAAN DI KABUPATEN SUMENEP

Djoko Soejono, Gatot Subroto, Imam Syafi'i  
Email: [soejono\\_djoko@yahoo.co.id](mailto:soejono_djoko@yahoo.co.id)

### Abstrak

Komoditas srikaya merupakan satu diantara komoditas hortikultura di Indonesia yang memiliki potensi dan prospek di kembangkan. Bagi Kabupaten Sumenep, Komoditas Srikaya merupakan komoditas unggulan, yang pengusahaannya tersebar di 3 wilayah Kecamatan yaitu Kecamatan Saronggi, Bluto dan Talango dengan populasi kurang lebih 81.312 pohon. Pendekatan penelitian menggunakan pendekatan secara kuantitatif dan deskriptif. Metode pengambilan contoh dengan menggunakan 2 (dua) teknik, yaitu: (1) Teknik *Purposive Sampling*; dan (2) Teknik *snowball sampling*. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Metode Pengumpulan yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: (1) Observasi; dan (2) Survei dengan teknik wawancara mendalam (*in-dept interview*). Analisis data menggunakan (1) Analisis deskriptif; (2) Analisis margin pemasaran; dan (3) Analisis FFA (*Force Field Analysis*). Fakta di lapang menunjukkan bahwa, petugas penyuluh pertanian sebagai kepanjangan tangan Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sumenep adalah pihak terdekat dengan para petani komoditas srikaya. Petugas penyuluh pertanian sebagai tempat menampung berbagai masalah teknis dan non teknis, aspirasi maupun ide-ide kreatif, sehingga menjadi sahabat petani. Aktivitas para Petugas penyuluh pertanian secara organisasi berada di Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) tingkat kecamatan.

**Kata kunci:** Agribisnis, Srikaya, Sumenep

### PENDAHULUAN

Program pengembangan kawasan/sentra agribisnis yang dilakukan pemerintah selama ini belum sepenuhnya dapat membuat petani lebih berdaya. Salah satu penyebabnya adalah masih terbatasnya pelibatan masyarakat dalam perencanaan maupun pelaksanaan program pengembangan. Permasalahan pembangunan yang tidak melibatkan sumber daya lokal seperti masyarakat desa dan potensi sumber daya alam yang dimiliki menjadi salah satu permasalahan pengembangan kawasan/sentra agribisnis yang belum akomodatif. Perencanaan pengembangan kawasan agribisnis yang diinisiasi dan melibatkan

masyarakat dalam konteks pemberdayaan diharapkan dapat menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sebuah proses pembangunan. Tujuan dari pemberdayaan masyarakat adalah untuk membentuk individu dan masyarakat menjadi mandiri. Tentunya dalam sebuah pengembangan kawasan/sentra penting untuk berbasikan pemberdayaan masyarakat agar tercapai kondisi yang lebih baik dan perencanaan yang disusun dapat berjalan dengan efektif dan bermanfaat secara berkelanjutan.

Prinsip pemberdayaan, antara lain: (1) mengerjakan, artinya kegiatan pemberdayaan harus sebanyak mungkin

melibatkan masyarakat untuk mengerjakan/menerapkan sesuatu. Karena melalui “mengerjakan” mereka mengalami proses belajar (baik dengan menggunakan pikiran, perasaan, dan keterampilannya) yang akan terus di ingat untuk jangka waktu yang lama; (2) akibat, artinya kegiatan pemberdayaan harus memberikan akibat atau pengaruh yang baik dan bermanfaat, karena perasaan senang/puas atau tidak senang/kecewa akan mempengaruhi semangatnya untuk mengikuti kegiatan belajar/pemberdayaan di masa masa mendatang; dan (3) asosiasi, artinya setiap kegiatan pemberdayaan harus dikaitkan dengan kegiatan lainnya, sebab setiap orang cenderung untuk mengkaitkan/menghubungkan kegiatannya dengan kegiatan/peristiwa yang lainnya.

Komoditas srikaya merupakan satu diantara komoditas hortikultura di Indonesia yang memiliki potensi dan prospek di kembangkan. Bagi Kabupaten Sumenep, Komoditas Srikaya merupakan komoditas unggulan, yang pengusahaannya tersebar di 3 wilayah Kecamatan yaitu Kecamatan Saronggi, Bluto dan Talango dengan populasi kurang lebih 81.312 pohon. Potensi komoditas srikaya yang menjadi alternatif sumber pendapatan bagi masyarakat, dihadapkan beberapa kendala dan tantangan, antara lain: (1) pengembangan srikaya sampai saat ini masih terbatas, hal ini dikarenakan budidaya yang dilakukan hanya sebagai tanaman perkarangan rumah bukan untuk dikomersilkan; (2) umur tanaman

relatif tua, sehingga produktivitas rendah; (3) srikaya merupakan jenis buah yang cepat sekali busuk (*perishable*) ketika sudah masak, sehingga tidak bisa disimpan terlalu lama, karena itu setelah dipanen harus segera dikonsumsi; (4) kegiatan agroindustri memanfaatkan berbagai bagian dari tanaman srikaya belum tumbuh berkembang di masyarakat kawasan/sentra; dan (5) akses pemasaran komoditas srikaya terbatas, karena belum ada teknologi penanganan pasca panen yang baik; dan (6) petani sebagai pelaku utama yang terlibat secara langsung dalam budidaya komoditas srikaya, akan tetapi pendapatan yang diterima relatif rendah dibandingkan dengan para pelaku lain dalam mata rantai agribisnis

Oleh karena itu, pemberlakuan kebijakan Otonomi Daerah (Otda) mendorong pemerintah Kabupaten Sumenep lebih mengedepankan kepemilikan sumber daya alam berbasis batas wilayah administrasi dan kepentingan politik, berupaya mengembangkan potensi sumberdaya alam (komoditas lokal unggulan, ketersediaan sumberdaya lahan pertanian, iklim dan air serta sumberdaya manusia), sosial budaya dan ekonomi kelembagaan, dan sarana prasarana, dengan tetap mempertimbangkan keseimbangan aspek hulu-hilir secara terintegrasi dan sinergis. Maka, penting dilakukan kajian terkait Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep dengan tujuan: (1) Untuk mendiskripsikan penerapan sistem

agribisnis perusahaan komoditas srikaya di tingkat lokalita; Untuk menganalisis perolehan margin pada berbagai tingkat lembaga pemasaran komoditas srikaya di tingkat lokalita; (3) Untuk menganalisis prioritas strategi pengembangan sentra agribisnis komoditas srikaya berbasis pemberdayaan di Kabupaten Sumenep ; dan (4) Untuk mendiskripsikan pola pemberdayaan masyarakat dalam mendukung pengembangan sentra agribisnis komoditas srikaya di Kabupaten Sumenep

## A. METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi penelitian ditetapkan di Kecamatan Bluto, Kecamatan Sarongghi dan Kecamatan Talango, dengan jangka waktu selama 3 (tiga) bulan. Pendekatan penelitian menggunakan pendekatan secara kuantitatif dan deskriptif. Metode pengambilan contoh dengan menggunakan 2 (dua) teknik, yaitu: (1) Teknik *Purposive Sampling*; dan (2) Teknik *snowball sampling*. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Metode Pengumpulan yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: (1) Observasi; dan (2) Survei dengan teknik wawancara mendalam (*in-dept interview*). Analisis data menggunakan (1) Analisis deskriptif; (2) Analisis margin pemasaran; dan (3) Analisis FFA (*Force Field Analysis*)

## B. HASIL DAN PEMBAHASAN

### C.1 Penerapan Sistem Agribisnis Pengusahaan Komoditas Srikaya Di Tingkat Lokalita

#### a. Sub sistem sarana dan prasarana produksi

Ketersediaan bibit komoditas srikaya, belum ada petani yang mengusahakan perbanyak bibit/biji atau penangkaran, karena biji sebagai bakal tanaman umumnya di peroleh dari hasil buah di musim panen sebelumnya.

Terkait pupuk yang digunakan untuk budidaya komoditas srikaya. Pupuk yang digunakan terdiri dari: (i) Pupuk organik, dimana mayoritas petani memanfaatkan kotoran ternak utamanya kambing dengan harapan tanaman tumbuh dengan sehat dan menghasilkan buah yang berkualitas; dan (ii) Pupuk anorganik atau pupuk kimia, dimana penggunaannya bukan focus untuk komoditas srikaya, akan tetapi komoditas pertanian lainnya.

Terkait obat-obatan, dimana informasi yang diperoleh di lapang menunjukkan bahwa, mayoritas petani tidak menggunakan obat-obatan, karena komoditas srikaya tidak ada hama dan penyakit yang mengancam tanaman.

#### b. Sub sistem usahatani

Pengusahaan komoditas srikaya, umumnya dilakukan dengan sistem tumpangsari bersama komoditas jagung, kacang hijau, kacang panjang dan komoditas palawija lainnya. Pengolahan lahan: pengusahaan komoditas srikaya yang dibudidayakan di lahan tegalan maupun pekarangan, umumnya tidak membutuhkan pengolahan tanah secara khusus, hanya sedikit proses pembumbunan di sekitar tanaman.

Perbanyak komoditas srikaya umumnya dilakukan petani dengan cara generatif melalui biji. Pemupukan: penggunaan pupuk alami atau organik dan pupuk buatan atau kimia hanya diterapkan sebagian kecil petani yang dilakukan secara intensif, baik budidaya di lahan tegalan secara hamparan maupun terpencair dan budidaya di lahan pekarangan. Pupuk alami diberikan dari awal penanaman sebagai pupuk dasar dan pupuk kimia diberikan saat masuk musim penghujan, dengan harapan mempercepat proses pembungaan dan pembuahan. Pengendalian hama dan penyakit: komoditas srikaya sangat jarang terkena serangan hama dan penyakit, sehingga tidak memerlukan pengendalian secara khusus. Akan tetapi, pendapat umum petani, bahwa faktor alam dalam hal ini petir di yakini berpengaruh terhadap kualitas buah, dimana buah akan nampak berubah warna menjadi hitam dan keras, sehingga tumbuh tidak normal dan tidak bisa di konsumsi. Pengendalian gulma: meskipun sebagian kecil petani mengusahakan komoditas srikaya secara intensif, akan tetapi belum memperhatikan upaya pengendalian gulma atau tanaman pengganggu. Penyiraman: komoditas srikaya merupakan tanaman musiman yang mulai berbunga dan berbuah pada awal musim penghujan, sehingga air cukup tersedia untuk kebutuhan tanaman. Di lahan-lahan perusahaan komoditas srikaya tidak dibutuhkan

adanya jaringan irigasi, karena kelebihan air permukaan mampu terserap dengan dengan baik. Di musim kemarau, kondisi air tidak tersedia dengan cukup menyebabkan tanaman mengalami gugur daun dan nampak mengering. Bagi petani, srikaya mampu berbunga dan berbuah dengan baik di musim kemarau, jika air tersedia dengan cukup, sehingga membutuhkan sumber-sumber air di lahan-lahan perusahaan.

#### c, **Sub sistem panen dan pasca panen**

Cara dan perlakuan panen komoditas srikaya yang dilakukan petani adalah: (i) buah yang akan dipetik mempertimbangkan tingkat kematangan, dimana yang dipilih adalah buah setengah matang; (ii) pemetikan buah tidak berdasarkan kecil besarnya, namun layak tidaknya untuk dipanen yang biasanya 1 tanaman/pohon hanya sekitar kurang dari 10 persen (di tingkat lokalita, jika kondisi cuaca kering/panas, menyebabkan tanaman mengalami stres dan tiba-tiba cuaca hujan, maka proses pematangan buah di tanaman akan lebih cepat dan serentak, sehingga kondisi demikian tidak diharapkan para petani, mengingat kecenderungan buah cepat matang dan busuk, yang menyebabkan buah tidak layak di konsumsi); (iii) proses pemetikan buah dilakukan secara hati dengan cara manual atau tanpa menggunakan alat tertentu; (iv) pemetikan dilakukan dengan cara melepaskan buah dari tangkainya, hal ini dilakukan untuk mempermudah

proses panen, akan tetapi cara tersebut memungkinkan daging buah terkontaminasi kondisi lingkungan sehingga mikroorganisme mudah masuk melalui area luka pada buah srikaya yang akan memacu waktu kematangan lebih cepat; dan (v) pemetikan buah srikaya rata-rata sebanyak 30 kali dalam satu musim

Buah srikaya hasil panen para petani umumnya dijual langsung dalam bentuk segar (fresh) tanpa ada tindak lanjut untuk proses pengolahan. Akan tetapi ada Kelompok tani Wanitatani yang berada di wilayah Kecamatan Bluto, mencoba mengolah daging buah srikaya menjadi aneka produk olahan bernilai tambah yang hanya dilakukan saat musim panen

#### **d, Sub sistem pemasaran hasil**

Cara penjualan buah hasil panen dilakukan dengan 2 (dua) cara, yaitu: (i) jika berukuran besar, maka di jual per biji; dan (ii) buah srikaya yang tidak seragam dikemas dalam keranjang yang rata-rata per keranjang berisi sekitar 60 buah

Akses pemasaran buah srikaya masih terbatas karena karakteristik buah yang kurang tahan lama atau mudah busuk. Komoditas srikaya mayoritas di pasarkan di wilayah Kecamatan Bluto dan sebagian masuk pasar di Surabaya, Mojokerto dan sekitarnya. Pasar buah di Bluto merupakan pusat bertemunya para pedagang dengan konsumen. Para pedagang memperoleh buah srikaya dari berbagai wilayah di Kabupaten Sumenep, yaitu Kecamatan Saronggi, Kecamatan Talango, Kecamatan Batu

Putih, bahkan dari wilayah Kecamatan Sampang

Pemasaran hasil olahan buah srikaya untuk memenuhi pesanan warung Djati yang berada di Kota Sumenep

#### **e, Sub sistem Penunjang**

Aktivitas petani yang tergabung dalam kelompok tani/gabungan

kelompok tani adalah pertemuan yang dilakukan secara rutin, dengan penetapan jadwal berdasarkan kesepakatan bersama. Pertemuan rutin, selain untuk mempererat silaturahmi antar petani, juga sebagai wadah bertukar informasi tentang budidaya pertanian yang dipandu oleh Petugas Penyuluh Pertanian setempat. Peran Petugas Penyuluh Pertanian masih fokus pada budidaya komoditas jagung dan komoditas palawija lainnya, sementara sangat minim yang berkaitan dengan komoditas srikaya. Bahkan pemerintah Kabupaten Sumenep melalui Dinas Pertanian pernah mengembangkan budidaya srikaya bukan varietas lokal yang nilai petani tidak sesuai dengan kondisi biofisik wilayah, sehingga kurang diminati. Peran kelompok tani/ gabungan kelompok tani terkait pemasaran produk hasil panen, sangat minim, karena para petani berkomunikasi langsung dengan pelaku pasar

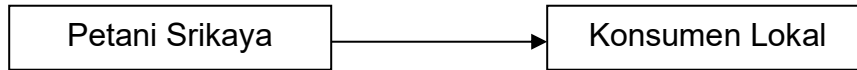
### **C.2 Perolehan Margin Pada Berbagai Tingkat Lembaga Pemasaran Komoditas Srikaya Di Tingkat Lokalita**

Pemasaran buah srikaya melibatkan beberapa lembaga

pemasaran, yaitu tengkulak/pedagang kecil yang mayoritas berada di desa, pedagang besar yang berada di

dalam/luar desa dan pedagang pengecer di pasar-pasar tradisional, dengan pola sebagai berikut:

- Pola 1



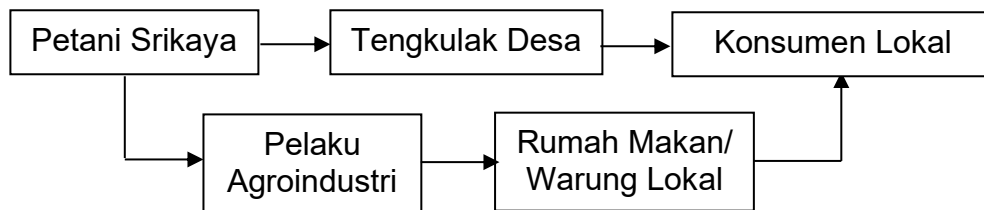
**Gambar 1. Pola 1 Saluran Pemasaran Komoditas Srikaya**

Pada pola 1, petani produsen melakukan penjualan dan transaksi langsung kepada konsumen lokal. Petani produsen menyajikan buah srikaya dengan kemasan keranjang ((*rajuk*: istilah lokal 1 keranjang) berukuran sedang, dimana kondisi buah beragam, baik besar maupun kecil atau tanpa melakukan grading atau sortir. Rata-rata jumlah buah srikaya per keranjang/*rajuk* antara 60-75 buah. Harga buah srikaya per keranjang ditetapkan berdasarkan

kesepakatan antara petani produsen dengan konsumen lokal.

Transaksi antara petani produsen dan konsumen terjadi di pasar Kecamatan Bluto. Pasar menjadi sarana kegiatan perekonomian yang menopang dan memfasilitasi kebutuhan masyarakat. Keberadaan pasar desa di wilayah Kecamatan Bluto bisa memangkas rantai distribusi, sehingga petani produsen relatif menikmati harga sesuai yang diharapkan.

- Pola 2

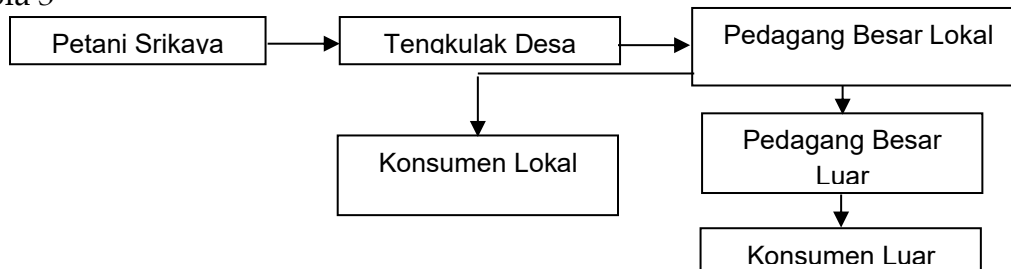


**Gambar 2. Pola 2 Saluran Pemasaran Komoditas Srikaya**

Pada pola 2, petani produsen melakukan penjualan dan transaksi pada tengkulak atau pedagang kecil

yang berada di desa, yang selanjutnya menjual langsung ke konsumen lokal.

- Pola 3



**Gambar 3. Pola 3 Saluran Pemasaran Komoditas Srikaya**

**Tabel 1. Analisis Margin Tengkulak membeli ke Petani Produsen dan Menjual Buah Srikaya pada Konsumen Lokal**

Komponen Biaya dan Pendapatan	Pembelian (Rp)	Ukuran Buah	Biaya Transpor	Biaya Keranjang	Total biaya pembelian	Harga penjualan	Margin pedagang (Rp)
Jumlah (Buah)	100	Campur	1	1	-	100	-
Harga/keranjang	70.000	-	2.500	5.000	-	120.000	-
Nilai (Rp)	70.000	-	2.500	5.000	77.500	120.000	44.500

Sumber: Data Primer, diolah 2022

**Tabel 2. Analisis Margin Tengkulak membeli ke Petani Produsen dan Menjual Buah Srikaya pada Pedagang Besar Lokal**

Komponen Biaya dan Pendapatan	Pembelian (Rp)	Ukuran Buah	Biaya Transpor	Biaya Keranjang	Total biaya pembelian	Harga penjualan	Margin pedagang (Rp)
Jumlah (Buah)	100	Campur	1	1	-	100	-
Harga/keranjang	70.000	-	2.500	5.000	-	100.000	-
Nilai (Rp)	70.000	-	2.500	5.000	77.500	100.000	22.500
Jumlah (Buah)	55	Besar	1	1	-	55	-
Harga/keranjang	100.000	-	2.500	5.000	-	135.000	-
Nilai (Rp)	100.000	-	2.500	5.000	107.500	135.000	27.500
Jumlah (Buah)	40	Kecil	1	1	-	40	-
Harga/keranjang	15.000	-	2.500	2.500	-	25.000	-
Nilai (Rp)	15.000	-	2.500	2.500	20.000	25.000	5.000

Sumber: Data Primer, diolah 2022

**Tabel 3. Analisis Margin Pedagang Besar Lokal membeli ke Tengkulak dan Menjual Buah Srikaya pada Pedagang Besar Luar**

Komponen Biaya dan Pendapatan	Pembelian (Rp)	Ukuran Buah	Biaya Transpor	Biaya Keranjang	Total biaya pembelian	Harga penjualan	Margin pedagang (Rp)
Jumlah (Buah)	55	Besar	1	1	-	55	-

Harga/keranjang	135.000	-	6.000	5.000	-	175.000	-
Nilai (Rp)	135.000	-	6.000	5.000	146.000	175.000	29.000
Jumlah (Buah)	40	Kecil	1	1	-	60	-
Harga/keranjang	25.000	-	5.000	3.000	-	40.000	-
Nilai (Rp)	25.000	-	5.000	3.000	33.000	40.000	7.000

Sumber: Data Primer, diolah 2022





Terkait perhitungan profit margin atau rasio keuntungan masing-masing lembaga pemasaran komoditas srikaya terkendala pada kondisi kenyataan di lapang. Mayoritas petani produsen menjual komoditas srikaya yang dikemas dalam keranjang, ukuran buah beragam, baik kecil, sedang dan besar, termasuk yang dilakukan oleh pedagang kecil/tengkulak. Sementara, di sisi pedagang besar melakukan grading sebelum di kirim ke pedagang besar di luar kota. Hal ini dilakukan karena sesuai tuntutan permintaan dan pertimbangan perolehan keuntungan. Oleh karena itu, perlu dilakukan beberapa asumsi untuk memperoleh profit margin atau rasio keuntungan masing-masing lembaga pemasaran komoditas srikaya dengan hasil sebagai berikut: (a) Jika petani produsen akses langsung pada konsumen, maka akan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan melalui lembaga perantara yang lain, akan tetapi butuh pengorbanan waktu dan tenaga; (b) Jika petani produsen srikaya menjual melalui pedagang kecil/tengkulak tingkat desa, maka profit margin atau rasio keuntungan yang diperoleh pedagang kecil/tengkulak, sebesar Rp. 44.500,-/keranjang; (c) Jika pedagang kecil/tengkulak tingkat desa menjual srikaya pada pedagang besar lokal, maka profit margin atau rasio keuntungan yang diperoleh pedagang kecil/tengkulak, sebesar Rp 22.500,-/keranjang, dengan kondisi buah beragam (kecil, sedang dan besar). Pilihan bagi pedagang kecil/tengkulak, jika menjual langsung pada konsumen di pasar akan memperoleh profit margin atau rasio keuntungan relatif

lebih tinggi dibandingkan pada pedagang besar lokal. Akan tetapi, penanggung resiko berada pada pedagang kecil/tengkulak. Jika pedagang kecil/tengkulak melakukan grading sebelum transaksi dengan pedagang besar lokal, maka profit margin atau rasio keuntungan yang diperoleh untuk buah srikaya berukuran besar adalah Rp. 27.500,-/keranjang, sedangkan buah berukuran kecil, diperoleh Rp. 5000,-/keranjang; dan (d) Jika pedagang besar lokal mengirim buah srikaya pada pedagang besar luar daerah, maka profit margin atau rasio keuntungan untuk buah ukuran besar adalah Rp. 29.000,-/keranjang, sedangkan berukuran besar adalah Rp. 7000,-/keranjang. Rata-rata jumlah pengiriman dilakukan setiap musim panen adalah 130 keranjang/per hari

## **C.2 Prioritas Strategi Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep**

Strategi Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep ini dititikberatkan pada faktor-faktor pendorong dan penghambat. Berdasarkan hasil wawancara secara mendalam dengan informan kunci (*key informant*), maka diperoleh beberapa faktor pendorong dan faktor penghambat dalam Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep. Kegiatan analisis berdasarkan atas faktor pendorong dan penghambat tersebut selanjutnya dirumuskan dalam bentuk strategi

pemberdayaan. Untuk mengetahui strategi yang sesuai untuk diterapkan dalam kegiatan tersebut maka digunakan analisis FFA (*Force Field Analysis*). FFA (*Force Field Analysis*) merupakan suatu alat analisis yang digunakan dalam merencanakan perubahan berdasarkan adanya faktor pendorong dan penghambat.

Hasil penilaian dari informan kunci tersebut kemudian dimasukkan ke dalam tabel evaluasi faktor pendorong dan faktor penghambat. Berdasarkan hasil analisa FFA

mengenai penilaian faktor pendorong dan faktor penghambat seperti pada tabel evaluasi faktor pendorong dan tabel evaluasi faktor penghambat, maka dapat diketahui nilai dari Total Nilai Bobot (TNB) masing-masing faktor. Berdasarkan nilai TNB tersebut maka dapat ditentukan Faktor Kunci Keberhasilan (FKK) pada pemberdayaan dalam aktivitas agribisnis srikaya yaitu dengan melihat nilai TNB yang terbesar. FKK disini terbagi menjadi dua, yaitu FKK pendorong dan FKK penghambat.

**Tabel 3. Evaluasi Faktor Pendorong Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan**

No	Faktor Pendorong	BF	ND	NRK	NBD	NBK	TNB	FKK
D1	Budidaya komoditas srikaya dilakukan dilahan tegalan dan pekarangan	0,12	5	2,23	0,58	0,26	0,83	
D2	Komoditas srikaya varietas langsung memiliki keunggulan komparatif	0,19	3	2,69	0,58	0,52	1,09	*1
D3	Bagian dari Komoditas srikaya memiliki efek baik bagi kesehatan dan mengendalikan serangga.	0,12	4	3,31	0,46	0,38	0,84	
D4	Terbentuknya kelembagaan sebagai wadah aktifitas bagi petani	0,15	3	2,85	0,46	0,44	0,9	
D5	Budidaya srikaya dilakukan secara turun temurun	0,15	4	3,08	0,62	0,47	0,47	
D6	Srikaya sebagai komoditas unggulan daerah berdasar Kepmentan No. 272/Kpts/SR.120/7/2005	0,15	2	3,38	0,31	0,52	0,83	
D7	Terbukanya peluang pasar komoditas srikaya	0,12	5	3,23	0,58	0,37	0,95	

Pada Tabel dapat diketahui FKK pendorong, yaitu faktor D2 (Komoditas srikaya varietas langsar memiliki keunggulan komparatif) dengan nilai urgensi sebesar 1,09. Langsar merupakan salah satu desa yang berada di wilayah Kecamatan Sraonggi Kabupaten Sumenep. Meskipun terkesan kondisi lahannya gersang karena merupakan tanah kering dengan luasan kedua tertinggi dibandingkan desa lainnya, ternyata lahannya memiliki kondisi biofisik yang sangat

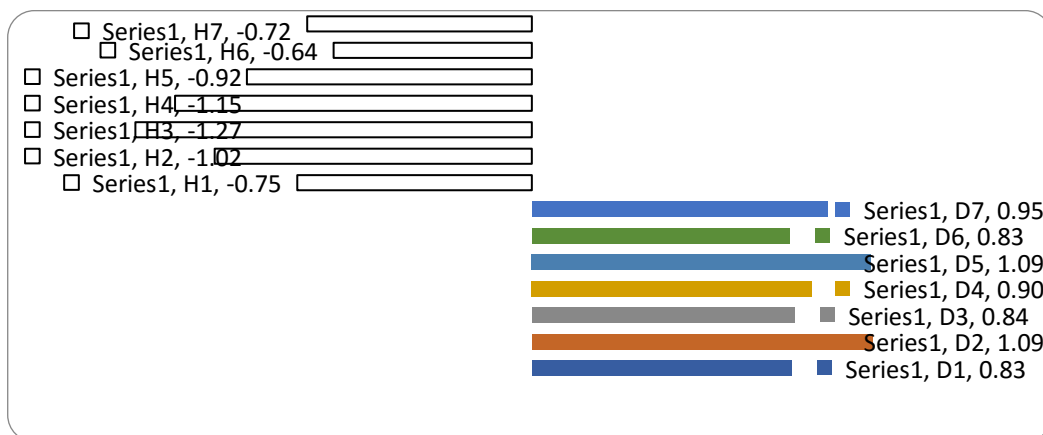
mendukung terhadap pertumbuhan komoditas srikaya. Maka, pada Tahun 2005 terbit Keputusan Menteri Pertanian No. 272/Kpts/SR.120/7/2005 yang menetapkan bahwa srikaya Langsar merupakan varietas unggul di Kabupaten Sumenep. Berbagai keunggulan komparatif varietas langsar yang tumbuh di lahan-lahan Desa Langsar dan sekitarnya, antara lain: Ukuran buah relatif besar, rasa buah sangat manis, serat daging buah halus dan memiliki aroma harum.

**Tabel 4. Evaluasi Faktor Penghambat Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan**

No	Faktor Penghambat	BF	ND	NRK	NBD	NBK	TNB	FKK
H1	Komoditas srikaya bersifat musiman	0,14	3	2,23	0,41	0,34	0,75	
H2	Masuk komoditas srikaya dari wilayah lain mengancam keberadaan varietas langsar	0,14	4	2,69	0,55	0,47	1,02	
H3	Buah srikaya tidak mampu bertahan dalam waktu yang lama	0,17	4	3,31	0,69	0,58	1,27	*1
H4	Belum tumbuh berkembangnya olahan berbahan baku srikaya	0,14	5	2,85	0,69	0,46	1,15	
H5	Teknik budidaya cenderung belum seintensif komoditas lain	0,17	3	3,08	0,52	0,4	0,92	
H6	Terbatasnya sumberdaya air di tingkat lokalita	0,1	3	3,38	0,31	0,33	0,64	
H7	Lemahnya peran kelembagaan petani dan pemerintah dalam aktivitas agribisnis komoditas srikaya	0,14	2	3,23	0,28	0,45	0,72	

Pada tabel dapat diketahui juga FKK penghambat Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep, yaitu faktor H3 (Buah srikaya tidak mampu bertahan dalam waktu yang lama) dengan nilai urgensi faktor sebesar 1,27. Berdasarkan beberapa literatur, bahwa buah srikaya

mempunyai masa simpan yang pendek, pada suhu ruang mulai matang sampai busuk tidak lebih dari seminggu. Buah srikaya termasuk buah klimaterik, sehingga laju respirasi dan produksi etilennya tinggi selama pemasakan. Struktur kulit yang mempunyai banyak mata dan pecah-pecah menyebabkan gas dan uap air mudah keluar masuk.



**Gambar 4. Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep**

Berdasarkan gambar 4. maka dapat diketahui arah dan nilai masing-masing faktor pendorong maupun faktor penghambat Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep. Panjang anak panah menyatakan besarnya TNB dari masing-masing faktor sedangkan arah anak panah merupakan tarik menarik antara faktor penghambat dan faktor pendorong. Jumlah seluruh nilai TNB pendorong sebesar 5,92 sedangkan jumlah seluruh nilai TNB penghambat sebesar 6,46. TNB pendorong lebih kecil daripada TNB penghambat. Berdasarkan nilai medan kekuatan tersebut dapat disimpulkan bahwa Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep

dihadapkan beberapa hambatan yang harus dicari solusinya

Strategi fokus pada hasil analisa FFA di atas dapat dirumuskan bahwa kekuatan atau pendorong kunci yang telah dipilih difokuskan ke arah tujuan yang telah ditetapkan yaitu untuk Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Berbasis Pemberdayaan Di Kabupaten Sumenep. FKK pendorong yang terpilih adalah Komoditas srikaya varietas langsar memiliki keunggulan komparatif. Sedangkan untuk FKK penghambat yaitu Buah srikaya tidak mampu bertahan dalam waktu yang lama.

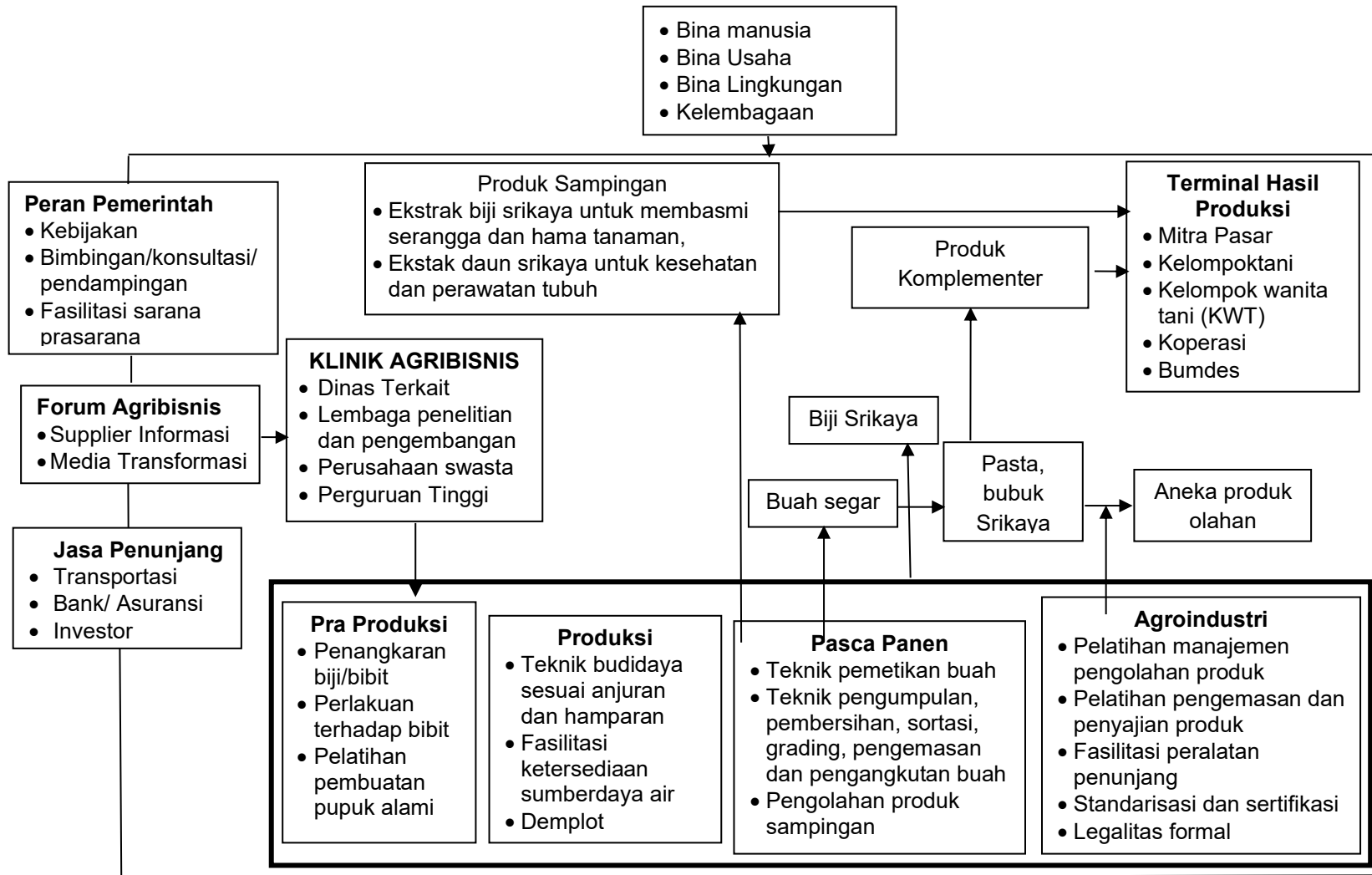
Penyusunan strategi ini harus memperhatikan kesesuaian arah optimalisasi pendorong kunci ke arah perbaikan penghambat kunci. Maka penyusunan strategi harus memperhatikan kesesuaian perpaduan

masing-masing faktor untuk menuju tujuan yang akan dicapai. Berdasarkan FKK pendorong dan FKK penghambat yang telah dipilih, maka "agar keberadaan komoditas srikaya sebagai komoditas unggulan mampu memberikan dampak terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat di sentra penghasil komoditas srikaya, maka dipandang perlu pemerintah melalui dinas terkait secara bersama melakukan berbagai upaya peningkatan areal tanam, inovasi teknik produksi intensif dan perbaikan penanganan pasca panen melalui program pemberdayaan secara terencana, terpadu dan berkesinambungan melalui pembentukan lembaga klinik agribisnis

#### **C.4 Pola Pemberdayaan Masyarakat Dalam Mendukung Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya di Kabupaten Sumenep**

Upaya pemberdayaan dapat di tinjau dari 3 (tiga) aspek penting: (1) Terciptanya iklim kondusif yang memungkinkan potensi yang tumbuh di

masyarakat mampu berkembang. Artinya, bahwa setiap individu maupun masyarakat petani pembudidaya srikaya memiliki potensi yang dapat di tumbuh kembangkan melalui dorongan atau motivasi dari berbagai pihak, termasuk pemerintah daerah; (2) Memperkuat potensi yang dimiliki setiap individu maupun masyarakat petani pembudidaya srikaya. Artinya upaya tersebut dilakukan dengan penyediaan fasilitas berbagai input yang dibutuhkan dalam budidaya komoditas srikaya dan sekaligus membuka akses seluas-luasnya terhadap berbagai peluang baik teknologi, informasi, permodalan dan pasar yang pada akhirnya individu maupun masyarakat petani menjadi berdaya; dan (3) Memberikan perlindungan dan pemihakan individu maupun masyarakat petani pembudidaya srika. Artinya, posisi tawar petani sebagai pelaku utama dalam kegiatan bidang pertanian harus diperkuat dalam berbagai traksaksi, baik di sisi hulu maupun hilir, sehingga perlu difasilitasi sesuai kebutuhannya



Gambar 5. Pola Pemberdayaan melalui Kelembagaan Klinik Agribisnis Dalam Mendukung Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Di Kabupaten Sumenep

Pada prinsipnya, masyarakat petani pembudidaya memiliki peluang dan prospek untuk mengembangkan komoditas srikaya untuk kesejahteraan dengan mengoptimalkan potensi dan kapasitas yang dimilikinya. Namun, faktanya para petani pembudidaya belum menyadari dan mengelola kemampuannya dengan profesional. Maka, implementasi konsep agribisnis perlu ditumbuhkembangkan di tingkat lokalita melalui pembentukan lembaga klinik agribisnis.

Fakta di lapang menunjukkan bahwa, petugas penyuluh pertanian sebagai kepanjangan tangan Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sumenep adalah pihak terdekat dengan para petani komoditas srikaya. Petugas penyuluh pertanian sebagai tempat menampung berbagai masalah teknis dan non teknis, aspirasi maupun ide-ide kreatif, sehingga menjadi sahabat petani. Aktivitas para Petugas penyuluh pertanian secara organisasi berada di Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) tingkat kecamatan.

Sementara itu, berkaitan dengan semangat Kementerian Pertanian Republik Indonesia melalui gerakan pembaharuan pembangunan pertanian melalui Komando Strategis Pembangunan Pertanian (Kostratani) di Kecamatan. Maka Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) berperan sebagai: (1) Pusat data dan informasi pertanian, (2) Pusat Gerakan Pembangunan Pertanian, (3) Pusat Pembelajaran; 4) Pusat Konsultasi Agribisnis; dan (5) Pusat Pengembangan Jejaring Kemitraan.

Dengan demikian, upaya mengoptimalkan peran petugas penyuluh pertanian melalui Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) sebagai

pusat konsultasi, maka perlu membuka layanan Klinik Agribisnis.

Lembaga klinik agribisnis merupakan implementasi dalam penerapan strategi pengembangan sentra agribisnis komoditas srikaya di Kabupaten Sumenep. Manfaat klinik agribisnis, menurut Gede Sedana (2021) adalah (1) sebagai learning centre atau pusat pembelajaran bagi para petani mengenai aspek teknologi yaitu *good agricultural practices dan good postharvest practices*; (2i) sebagai wahana untuk memfasilitasi kegiatan bisnis pertanian atau kemitraan di antara para aktor pasar, seperti petani yang diwakili oleh kelompoknya, pedagang, pengusaha, lembaga keuangan dan lain sebagainya; (3) memberikan layanan prima secara langsung ke lokasi-lokasi pertanian berkenaan dengan teknologi dan bisnis; dan (4) memberikan pengendalian baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap masalah yang dihadapi petani.

Klinik agribisnis sepenuhnya diinisiasi dan difasilitasi oleh pemerintah Kabupaten Sumenep melalui Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian Kabupaten Sumenep. Oleh karena banyaknya cakupan layanan yang akan dilakukan pada petani pembudidaya komoditas srikaya, maka Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian Kabupaten Sumenep tidak akan optimal peran dan kontribusinya tanpa dukungan banyak pihak, sehingga perlu bersinergi dan menjalin kerjasama dengan berbagai pihak. Lembaga tersebut antara lain: (a) Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan; (b) Lembaga penelitian dan pengembangan atau balai penelitian di Jawa Timur; (c) Perguruan Tinggi Negeri/Swata; (d) perusahaan swasta, baik yang bergerak di bidang input



maupun output; dan didukung (e) forum agribisnis.

Proses pemberdayaan melalui Kelembagaan Klinik Agribisnis Dalam Mendukung Pengembangan Sentra Agribisnis Komoditas Srikaya Di Kabupaten Sumenep, mencakup 4 (empat) komponen, yaitu : Bina Manusia, Bina Usaha, Bina Lingkungan dan Bina Kelembagaan

### C. Saran

1. Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian sebagai *leading sector* pengembangan komoditas srikaya berbasis pemberdayaan berkontribusi: (a) Menginisiasi terbentuknya pilot project Lembaga Klinik Agribisnis pada tingkat Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) di wilayah sentra penghasil komoditas srikaya; (b) Lembaga Klinik agribisnis di wilayah sentra penghasil komoditas srikaya, perlu di dukung ketersediaan sarana dan prasarana yang menunjang untuk kegiatan konsultasi, baik alat uji tanah, pH meter, seperangkat komputer, jaringan komunikasi elektronik/ internet maupun peralatan lain; (c) Mempersiapkan kapasitas tenaga Penyuluh Pertanian Pertanian (PPL) sebagai pengelola Lembaga Klinik Agribisnis, melalui pelatihan dan keterampilan khusus yang berkaitan dengan pengembangan komoditas srikaya; (d) Menyediakan pendanaan dan tambahan intensif bagi tenaga Penyuluh Pertanian Pertanian (PPL) yang memberikan layanan konsultasi, kegiatan *Focus Group Discussion* (FGD), temu bisnis bersama; (e) Lembaga Klinik Agribisnis harus merancang dan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) layanan konsultasi para petani; (f) Bersinergi dengan berbagai lembaga penelitian, perguruan tinggi, perusahaan swasta dan stake holder lainnya; (g) Menyediakan lahan budidaya komoditas srikaya varietas langsar, sebagai media pembelajaran dan informasi bagi petani, khususnya di wilayah sentra pengembangan; dan (h) Mendorong dan memberdayakan petani penangkar bibit srikaya varietas langsar dalam wadah kelompok tani/gapoktan, sehingga mampu memenuhi kebutuhan petani terhadap bibit berkualitas.
2. Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan dan Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kabupaten Sumenep: (a) Mendukung pilot project klinik agribisnis melalui pembentukan sentra industri kecil dan menengah di wilayah penghasil komoditas srikaya, karena keberadaannya mampu membuka peluang usaha dan kesempatan kerja dengan modal relatif kecil; (b) Memfasilitasi peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku agroindustri berbahan baku srikaya melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan manajemen usaha secara terencana dan berkelanjutan; (c) Memfasilitasi berbagai kebutuhan peralatan produksi yang belum mampu disediakan oleh para pelaku industri kecil dan menengah berbahan baku srikaya; dan (d) Mengoptimalkan keberadaan showroom atau outlet sebagai tempat promosi dan pemasaran produk olahan berbahan baku srikaya.

3. Dinas Pemberdayaan Masyarakat Desa (DPMD) Kabupaten Sumenep: (a) Mendorong kontribusi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) untuk ikut aktif mengembangkan kerjasama pengembangan komoditas srikaya; dan (b) Mendorong Pemerintah Desa mengalokasikan anggarannya untuk fasilitasi berbagai infrastruktur yang mendukung pengembangan komoditas srikaya
4. Badan Perencanaan dan Pembangunan Kabupaten Sumenep: (a) Menyusun road map penelitian terkait pengembangan komoditas srikaya sebagai salah satu produk unggulan bagi Kabupaten Sumenep; (b) Bersama dinas teknis, ikut memfasilitasi kerjasama dan kemitraan usaha baik yang bersifat teknis maupun non teknis antara petani produsen maupun pelaku usaha berbahan baku srikaya dengan berbagai stakeholder; dan (c) Memberikan masukan dan dukungan terhadap berbagai program pengembangan komoditas srikaya yang dirancang dan disusun oleh dinas teknis di Kabupaten Sumenep
5. Kelompok tani/Gapoktan sebagai wadah belajar dan berbagi pengalaman, maka: (a) selalu berupaya mengembangkan manajemen organisasi yang mengakar kuat, mandiri dan profesional guna mengantisipasi setiap perubahan yang begitu cepat; (b) anggota memiliki kesadaran yang kuat untuk ikut bertanggung jawab mengembangkan kelompok tani melalui keikutsertaannya dalam setiap kegiatan, terutama terkait dengan pengusahaan komoditas srikaya, baik sektor hulu maupun hilirisasi; (c) mengembangkan kerjasama antar kelompok tani dan kelompok wanita tani untuk saling memberdayakan; (d) menumbuhkan kegiatan agroindustri berbasis komoditas srikaya di setiap desa guna mendukung Pembentukan Sentra Industri Kecil Menengah (IKM); dan (e) mendukung dan optimalisasi keberadaan lembaga klinik agribisnis, terkait layanan jasa, konsultasi dan pendampingan

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ashari, Semeru. 1995. Hortikultura, Aspek Budidaya. Penerbit UI. Jakarta
- Arikunto, S. 2019. Prosedur Penelitian. Jakarta: Rineka cipta
- Beni Despriwantoro. 2017. Makalah Budidaya Tanaman Buah Tropis Buah Srikaya. Surabaya: Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
- Dahl, D.C dan Hammond. 1977. Market and Price Analysis The Agricultural. Industries. Mc Graw-Hill, Inc. United State

- Direktorat Jenderal Hortikultura. 2019. *Potensi, Permasalahan Dan Tantangan Pembangunan Hortikultura*. Jakarta: Kementriaan Pertanian RI
- Gede Sedana. 2021. *Membentuk Klinik Agribisnis Guna Membangun Kesejahteraan Petani*. Denpasar: Universitas Dwijendra
- Hanafie, R. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta.
- Hidayat, Syamsul dan Rodame M. Napitupulu. 2015. *Kitab Tumbuhan Obat*. Jakarta: Agriflo.
- Indrawan, Rully dan Yaniawati. 2016. *Metodologi Penelitian*. Bandung : Refika Aditama
- Kholmi, M. dan Yuningsih. 2002. *Akuntansi Biaya*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Kementrian Pertanian. 2004. *Pedoman Pengelolaan Ruang Kawasan Sentra Produksi Pangan Nasional dan Daerah (Agropolitan)*. Jakarta: Kementrian Pertanian RI
- Sastrahidayat, I.R., & Soemarno. 1991. *Budidaya Berbagai Jenis Tanaman Tropika*. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Malang Bekerja Sama dengan Usaha Nasional. Surabaya.
- Subejo dan Supriyanto. 2004. *Kuliah Intensif Pemberdayaan Masyarakat Pedesaan*. Fakultas Pertanian Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Soejono dan Suciati. 2008. *Strategi Pemberdayaan Wanita dalam Aktivitas Tanaman Obat (Toga) di Pinggiran Hutan Meru Betiri sebagai Upaya Perbaikan Human and Social Capital*. Jember: Lembaga Penelitian Universitas Jember.
- Sumardjo. 1999. *“Transformasi Model Penyuluhan Pertanian Menuju Pengembangan Kemandirian Petani: (kasus di Provinsi Jawa Barat)”*. Disertasi. Bogor: Program Studi Pasca Sarjana. Institut Pertanian Bogor.
- Soeryoko, Hery. 2011. *Tanaman Obat Terpopuler Penurun Hipertensi*. Yogyakarta: Andi.
- Sianipar. 2003. *Teknik-teknik Analisis Manajemen*. Jakarta: Lembaga Administrasi Negara RI
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Soediyono. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.

- Marliyah. Dkk. 2013). Model Pemberdayaan Perempuan Dalam Meningkatkan Ketahanan Pangan Masyarakat Agribisnis Di Kawasan Bandung. (Edisi Khusus Dies Natalis) Vol : XX, No : 3, Agustus 2013.Semarang: Majalah Ilmiah Pawiyatan
- Mardikanto, Totok dan Poerwoko Soebiato. 2013. Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- Nazir. 2000. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Nawawi*, 1998. Metode Penelitian Bidang Sosial. Yogyakarta:Gadjah. Mada University Press
- Neuman, W. L. 2014. Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches. Edinburgh: Pearson Education Limited
- Nisa Destiana. 2021. Mengenal Kawasan Sentra Produksi yang Menghidupkan Ekonomi
- Pardede, A., 2013. Agribisnis Merupakan suatu Sistem. Artikel. <http://berbagiilmu26.blogspot.co.id201312agribisnis-2.html>
- Tomek, W.G. and Robinson*. 1982. Agricultural Products Prices. Third Printing. Cornell University Press, Ithaca and London.
- Walpole, Ronald E. 1995. Pengantar Statistika. edisi ke-3. Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama
- Whitney.1960. The Elements of Resert.Asian Eds. Osaka: Overseas Book Co
- Yuliarti, Nurheti. 2010. Kultur Jaringan Tanaman Skala Rumah Tangga. Yogyakarta: Lily Publisher.