



**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA AGROINDUSTRI
BERBAHAN BAKU TEPUNG DAUN KELOR DIDESA
PEKANDANGAN SANGRAH KECAMATAN BLUTO
KABUPATEN SUMENEP**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Untuk Menyelesaikan Program Sarjana pada
Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Universitas Jember

Oleh:
Nurul Komariyah
NIM 111510601033

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2015**



**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA AGROINDUSTRI
BERBAHAN BAKU TEPUNG DAUN KELOR DIDESA
PEKANDANGAN SANGRAH DI KECAMATAN BLUTO
KABUPATEN SUMENEP**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Untuk Menyelesaikan Program Sarjana pada
Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Universitas Jember

Oleh:
Nurul Komariyah
NIM 111510601033

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2015**

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur, skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua tercinta, ibunda Sri Wahyuni dan ayahanda Agus Salam SP., M.ma yang senantiasa memberikan doa, semangat dan dukungan yang tiada henti kepadaku.
2. Yoyon yang telah senantiasa menemani pada saat penelitian dari awal sampai akhir penelitian, memberikan doa, selalu memberikan motivasi dan semangat yang tiada henti kepadaku.
3. Almamater yang kubanggakan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/PS. Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

MOTTO

Hidup di bawah naungan Al-Qur'an adalah suatu nikmat, nikmat yang tidak dimengerti oleh yang merasakannya, nikmat yang mengangkat Harkat usia manusia jadi penuh berkah dan disucikan
(Djohan Efendi)

Jalan khusus meraih kesuksesan, keberhasilan dalam usaha, kaya harta dan cita-cita dilengkapi dengan kisah nyata
(Abdul Hakim El Hamidy)

Ketika manusia merasakan sebuah kesulitan, sebenarnya ia sedang berada di tengah-tengah kemudahan, sejatinya manusia dilahirkan kedunia ini tidak dalam keadaan kesulitan, kesulitan hadir ketika manusia telah mengenal harapan
(Mahabb Adib-Abdillah)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurul Komariyah

NIM : 111510601033

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Ilmiah Tertulis berjudul: “Prospek Pengembangan Usaha Agroindustri Berbahan Baku Tepung Daun Kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 2015
Yang menyatakan,

Nurul Komariyah
NIM 111510601033

SKRIPSI

**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA AGROINDUSTRI
BERBAHAN BAKU TEPUNG DAUN KELOR DIDESA
PEKANDANGAN SANGRAH KECAMATAN BLUTO
KABUPATEN SUMENEP**

Oleh:

**Nurul Komariyah
NIM 111510601033**

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama

: Djoko Soejono, SP., MP.
(NIP 197001151997021002)

Dosen Pembimbing Anggota

: Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M.Rur.M
(NIP 197006261994031002)

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: “**Prospek Pengembangan Usaha Agroindustri Berbahan Baku Tepung Daun Kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep**” telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Pertanian pada :

Hari : Senin

Tanggal : 30 November 2015

Tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember

Dosen Pembimbing Utama,

Dosen Pembimbing Anggota,

Djoko Soejono, SP., MP.
NIP. 197001151997021002

Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M.Rur.M
NIP. 197006261994031002

Penguji 1

Penguji 2

Lenny Widjyanthi, SP., M.Sc., Ph.D
NIP. 196812021994032001

Ebban Bagus Kuntadi, SP., M.Sc.
NIP. 198002202006041002

Mengesahkan,
Dekan

Dr. Ir. Jani Januar, MT.
NIP. 195901021988031002

RINGKASAN

Prospek Pengembangan Usaha Agroindustri Berbahan Baku Tepung Daun Kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep,
Nurul Komariyah, 111510601033, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/Agribisnis,
Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Tanaman kelor termasuk salah satu tanaman perkebunan yang sering dijumpai di areal tegalan maupun pekarangan. Tanaman kelor sudah dikenal luas di Indonesia, khususnya di daerah pedesaan, tetapi belum dimanfaatkan secara maksimal dalam kehidupan. Tanaman kelor hanya digunakan sebagai sayuran dan obat tradisional saja, padahal kandungan gizi pada tanaman kelor sangat bagus. Tanaman kelor yang awalnya hanya digunakan sebagai sayuran dan obat tradisional, saat ini daun tanaman kelor dapat diolah menjadi tepung daun kelor. Seiring berjalannya waktu, setelah daun tanaman kelor dijadikan tepung maka muncul pemikiran dari CV. Pusaka Madura untuk mengolah kembali menjadi beberapa produk olahan tepung daun kelor agar lebih mudah diterima oleh masyarakat dan juga agar meningkatkan pendapatan dan nilai tambah dari tepung daun kelor.

CV. Pusaka Madura sebagai produsen yang memproduksi tepung daun kelor ini, memanfaatkan kelompok wanita tani di daerah sekitar untuk mengolah produk makanan yang berbahan baku tepung daun kelor yaitu kerupuk dan stik kelor, sehingga nantinya akan ada kemitraan antara CV. Pusaka Madura dengan agroindustri olahan tepung daun kelor. Produk olahan tepung daun kelor ini dapat dikatakan termasuk produk baru sehingga perlu adanya strategi pengembangan. Penelitian dilakukan pada Agroindustri Potre Koning. Metode yang dilakukan adalah metode deskriptif dan analitik. Metode pengambilan sampel dengan *purposive sampling*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kerjasama usaha antara agroindustri berbahan baku tepung daun kelor dengan CV. Pusaka Madura, pendapatan produk dalam satu kali proses produksi pada agroindustri berbahan baku tepung daun kelor, nilai tambah produk yang berbahan baku tepung daun kelor, dan prospek pengembangan agroindustri berbahan baku tepung daun kelor.

Hasil analisis menunjukkan bahwa: (1) Kerjasama antara Agroindustri Potre Koning dengan CV. Pusaka Madura di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep adalah saling menguntungkan yaitu pihak agroindustri menyediakan produk dan membeli bahan baku kepada pihak CV. Pusaka Madura dan sebaliknya pihak CV menyediakan bahan baku dan memberikan bimbingan teknis. (2) Pendapatan Agroindustri Potre Koning untuk produk kerupuk kelor yang diterima oleh agroindustri potre koning di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep adalah sebesar Rp 63.763 per proses produksi dengan total biaya sebesar Rp 256.237 dan penerimaan sebesar Rp 320.000, sedangkan pendapatan Agroindustri Potre Koning untuk produk stik kelor yang diterima oleh Agroindustri Potre Koning di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep adalah sebesar Rp 13,624 per proses produksi dengan Total biaya sebesar Rp 170,376 dan penerimaan sebesar Rp 184,000. (3) Nilai tambah kerupuk kelor pada Agroindustri Potre Koning adalah positif ditunjukkan dengan nilai sebesar Rp 30,149.79 per kilogram bahan baku. Sedangkan nilai tambah stik kelor pada Agroindustri Potre Koning adalah positif ditunjukkan dengan nilai sebesar Rp 32,499.77 per kilogram bahan baku. (4) Analisis SWOT menunjukkan bahwa prospek agroindustri olahan tepung daun kelor berada pada posisi *White Area*. Hal ini ditunjukkan nilai IFAS sebesar 2.65 dan EFAS sebesar 2,74 yang berarti bahwa agroindustri olahan tepung daun kelor memiliki peluang pasar yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.

SUMMARY

The Developing Prospect of Agricultural Industry with *Moringa* Leaf Flour as The Raw Material in Pekandangan Sangrah Village Bluto Sub-district Sumenep Regency , Nurul Komariyah, 111510601033, Department of Social Economics of Agriculture/Agribusiness, Faculty of Agriculture, University of Jember.

Moringa plant is one of horticulture which is often found in the garden or house yard. It has been known widely in Indonesia especially in village, but it has not been used maximum in daily life. It is only used as vegetable and traditional medicine, whereas it has good nutrition. At first this plant is only used as vegetable and traditional medicine, but now days it be treated to be *moringa* leaf flour. By the time, after *moringa* leaf being flour, CV. Pusaka Madura got good idea to retreat it to be some manufactured products of the *moringa* leaf. It makes the *moringa* leaf flour can be easily accepted by the society and it can increase income and additional value from the *moringa* leaf flour.

CV. Pustaka Madura as producer which is produce this *moringa* leaf flour capitalize on farmer women group in that area to treat food product which containing *moringa* leaf flour. The food products are chip and *moringa* stick, so that there will a partnership between CV. Pustaka Madura with agriculture industry of *moringa* leaf flour as the manufacture product. The *moringa* leaf flour can be stated as new product so that it needs promoting strategy. This research was done in Potre Koneng agriculture industry. The method which is used in this research is descriptive method and analytic method. This research used purposive sampling. The purpose of this research is to enterprise of the partner model in agricultural industry with *moringa* flour as the raw material, the income of the product in once production process according to agricultural industry with *moringa* flour as the raw material, the additional value of product with *moringa* leaf flour as the raw material, and the developing progress of the agricultural industry with *moringa* flour as the raw material.

The analysis result shows: (1) the cooperation between Potre Koneng agricultural industry with CV. Pusaka Madura in Pakandangan Sangrah village Bluto sub-district Sumenep regency is mutually beneficial because the agricultural

industry provides product and buys raw material to CV. Pusaka Madura and the other way CV Pusaka Madura provides the raw material and gives technical guidance. (2) The income of Portre Koning agricultural industry for *moringa* chip is 63,763 rupiah per production process with total of the income is 256,237 rupiah and the admission is 320,000 rupiah, while the Potre Koning agricultural industry's income for *moringa* stick is 13,624 rupiah per production process with the cost 170,376 rupiah and the admission is 184,000 rupiah. (3) The additional value of moring chip on Potre Koneng agricultural industry is good. It is showed by the price. The price is 30,149.79 per kilogram of flour as the raw material. Then, the additional value of stick *moringa* on Potre Koning agricultural industry is good. It is showed by the price which is 32,499.77 per kilogram flour as the raw material. (4) SWOT analysis shows that agricultural industry prospect of *moringa* leaf flour as manufactured product is white area position. It is showed by the value of IFAS 2, 65 and EFAS 2, 74. It means that agricultural industry of *moringa* leaf flour manufactured product has prospective and it has competency to do it.

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah Tertulis yang berjudul “**Prospek Pengembangan Usaha Agroindustri Berbahan Baku Tepung Daun Kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep**” dapat diselesaikan. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Sarjana Strata 1 (S-1), Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis pada Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Penyusunan karya ilmiah tertulis ini banyak mendapat bantuan, arahan, bimbingan, dan saran-saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Ir. Jani Januar, MT., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember.
2. Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M.Rur.M., selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember.
3. Bapak Djoko Soejono, SP., MP. selaku Dosen Pembimbing Utama (DPU) dan Bapak Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M.Rur.M., selaku Dosen Pembimbing Anggota (DPA) yang telah memberikan bimbingan hingga karya ilmiah tertulis ini dapat terselesaikan.
4. Ibu Lenny Widjyanthi, SP., M.Sc., Ph.D. selaku Dosen Penguji Utama dan Bapak Ebban Bagus Kuntadi, SP., M.Sc., selaku Dosen Penguji Anggota yang telah memberikan banyak masukan demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Bapak Mustapit, S.P., M.Si, selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, nasihat, dan motivasi dari awal perkuliahan hingga terselesaikannya karya ilmiah ini.
6. Seluruh pihak Dinas terkait yang membantu dalam penggalan informasi serta pemilik agroindustri olahan tepung daun kelor dan pemilik CV. Pusaka Madura di Kabupaten Sumenep yang telah bersedia menjadi responden dalam penggalan informasi dalam penelitian ini.

7. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Agus Salam, SP., M.Ma dan Ibunda Sri Wahyuni, dan adikku Nur Cholifah Agus Tini, atas seluruh kasih sayang, motivasi, jerih payah, materi, dan do'a yang selalu diberikan dengan tulus ikhlas dalam setiap usahaku.
8. Sahabat-sahabat terbaikku Irma Dwi Lestari SP., Khusna Ismiya Y. SP., Febriyanti Ika SP., Ainun Faidah SP yang selalu memberikan dukungan, kekompakan dalam berbagi ilmu, pengalaman, kebersamaan dan semangat untuk bekerjasama guna bermanfaat bagi orang lain.
9. Kawan-kawan dan keluarga di kosan 12 (Rika, Raodah, Imamah, Dina, Mbak Reni) terima kasih atas kasih sayang dan semangat yang diberikan.
10. Teman-teman sejawat (Zumrotul, Novem, Rikinta, Indri, Novan, Nia, Deti, Rahmi, Nikma, Santi, Rozik, Heni, Asti, Indah, Zulfa, ulva) dan seluruh teman-teman angkatan 2011 di Program Studi Agribisnis atas semua bantuan dan kebersamaan selama menjadi mahasiswa.

Penulis menyadari bahwa karya ilmiah tertulis ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan tulisan ini. Semoga karya ilmiah tertulis ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak yang ingin mengembangkannya.

Jember, November 2015

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|---|--------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | ii |
| HALAMAN MOTTO | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN | iv |
| HALAMAN PEMBIMBING | v |
| HALAMAN PENGESAHAN | vi |
| RINGKASAN | vii |
| SUMMARY | ix |
| PRAKATA | xi |
| DAFTAR ISI | xiii |
| DAFTAR TABEL | xvii |
| DAFTAR GAMBAR | xviii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xix |
| | |
| BAB 1. PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 6 |
| 1.3 Tujuan dan Manfaat | 7 |
| 1.3.1 Tujuan | 7 |
| 1.3.2 Manfaat | 8 |
| | |
| BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA | 9 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu | 9 |
| 2.2 Budidaya Tanaman Kelor | 11 |
| 2.2.1 Tanaman Kelor | 11 |
| 2.2.2 Klasifikasi Tanaman Kelor | 12 |
| 2.2.3 Tahapan Kerja Budidaya Kelor | 13 |
| 2.2.4 Sifat Kimiawi dan Kandungan Tanaman Kelor | 18 |
| 2.3 Pengolahan Kue Stik Bawang | 19 |

| | |
|---|-----------|
| 2.4 Pengolahan Kerupuk Puli | 20 |
| 2.5 Agroindustri dalam Agribisnis | 20 |
| 2.6 Jenis dan Pola Kemitraan | 24 |
| 2.6.1 Jenis Kemitraan | 24 |
| 2.6.2 Pola Kemitraan | 25 |
| 2.7 Teori Kelembagaan | 29 |
| 2.8 Teori Pendapatan dan Biaya | 31 |
| 2.9 Teori Nilai Tambah | 33 |
| 2.10 Teori SWOT | 36 |
| 2.11 Kerangka Pemikiran | 38 |
| 2.12 Hipotesis | 41 |
| BAB 3. METODE PENELITIAN | 43 |
| 3.1 Penentuan Daerah Penelitian | 43 |
| 3.2 Metode Penelitian | 43 |
| 3.3 Metode Pengumpulan Data | 44 |
| 3.4 Metode Pengambilan Contoh | 44 |
| 3.5 Metode Analisis Data | 45 |
| 3.6 Definisi Operasional | 51 |
| BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN | 54 |
| 4.1 Keadaan Geografis..... | 54 |
| 4.2 Keadaan Penduduk..... | 54 |
| 4.3 Mata Pencaharian..... | 55 |
| 4.4 Tingkat Pendidikan | 56 |
| 4.5 Gambaran umum Agroindustri Potre Koning | 57 |
| 4.6 Aspek Produksi Olahan Tepung Daun Kelor | 58 |

| | |
|---|-----------|
| BAB 5. PEMBAHASAN | 65 |
| 5.1 Kerjasama Usaha antara Agroindustri Berbahan Baku Tepung Daun Kelor dengan CV. Pusaka Madura di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep | 65 |
| 5.2 Pendapatan Pada Agroindustri Berbahan Baku Tepung Daun Kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep | 67 |
| 5.2.1 Pendapatan Pada Kerupuk Kelor Agroindustri Potre Koning di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep | 67 |
| 5.2.2 Pendapatan Pada Stik Kelor Agroindustri Potre Koning di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep | 72 |
| 5.3 Nilai Tambah Produk Berbahan Baku Tepung Daun Kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep | 77 |
| 5.3.1 Nilai Tambah Kerupuk kelor Agroindustri Potre Koning di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep | 77 |
| 5.3.2 Nilai Tambah Stik Kelor Agroindustri Potre Koning di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep | 81 |
| 5.4 Prospek Pengembangan Agroindustri Berbahan Baku Tepung Daun Kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep | 83 |
| 5.4.1 Lingkungan Internal Agroindustri Olahan Tepung Daun Kelor | 84 |
| 5.4.2 Lingkungan Eksternal Agroindustri Olahan Tepung Daun Kelor | 88 |
| 5.4.3 Hasil Perhitungan Nilai IFAS | 90 |
| 5.4.4 Hasil Perhitungan Nilai EFAS | 91 |
| 5.4.5 Analisis Matriks Posisi Kompetitif Relatif | 92 |
| 5.4.6 Diagram Analisis SWOT | 93 |
| 5.4.7 Matriks Internal Eksternal | 94 |
| 5.4.8 Penentuan Alternatif Strategi dengan Matriks SWOT ... | 95 |

| | |
|---------------------------------------|------------|
| BAB 6. SIMPULAN DAN SARAN..... | 100 |
| 6.1 Simpulan | 100 |
| 6.2 Saran | 101 |
| | |
| DAFTAR PUSTAKA | 102 |
| LAMPIRAN | 105 |

DAFTAR TABEL

| | | Halaman |
|------|---|---------|
| 3.1 | Perhitungan Nilai Tambah Produk Olahan Berbahan Baku Tepung Daun Kelor | 47 |
| 3.2 | Analisis Faktor Internal (IFAS) | 48 |
| 3.3 | Analisis Faktor Eksternal (EFAS) | 48 |
| 4.1 | Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur di Desa Pekandangan Sangrah Tahun 2015 | 55 |
| 4.2 | Distribusi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Tahun 2015..... | 55 |
| 4.3 | Distribusi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Tahun 2015..... | 57 |
| 5.1 | Rata-rata produksi, rata-rata harga jual, dan rata-rata penerimaan Kerupuk Kelor per proses produksi pada Agroindustri Potre Koning | 68 |
| 5.2 | Biaya Produksi, dan Jumlah Produksi Kerupuk Kelor Per Proses Produksi pada Agroindustri Potre Koning | 69 |
| 5.3 | Total Penerimaan, Total Biaya, dan Pendapatan Kerupuk Kelor Per Proses Produksi pada Agroindustri Potre Koning | 71 |
| 5.4 | Rata-rata Produksi, Rata-rata Harga Jual, dan Rata-rata Penerimaan Stik Kelor Per Proses Produksi pada Agroindustri Potre Koning | 73 |
| 5.5 | Biaya Produksi, dan Jumlah Produksi Stik Kelor Per Proses Produksi pada Agroindustri Potre Koning | 74 |
| 5.6 | Total Penerimaan, Total Biaya, dan Pendapatan Stik Kelor Per Proses Produksi pada Agroindustri Potre Koning | 76 |
| 5.7 | Nilai Tambah Tepung Daun Kelor pada Agroindustri Potre Koning | 78 |
| 5.8 | Nilai Tambah Tepung Daun Kelor pada Agroindustri Potre Koning..... | 81 |
| 5.9 | Faktor Strategi Internal Agroindustri olahan Tepung Daun Kelor..... | 84 |
| 5.10 | Faktor Strategi Eksternal Agroindustri olahan Tepung Daun Kelor..... | 84 |
| 5.11 | Perhitungan Nilai IFAS..... | 90 |
| 5.12 | Perhitungan Nilai EFAS..... | 91 |
| 5.13 | Penentuan Strategi Agroindustri Olahan Tepung Daun Kelor dengan Matriks SWOT..... | 95 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|-----|---|
| 2.1 | Kurva Pendapatan 34 |
| 2.2 | Kuadran Analisis SWOT 38 |
| 2.3 | Skema Kerangka Pemikiran..... 43 |
| 3.1 | Matriks Internal dan Eksternal (IE) 49 |
| 3.2 | Matrik Posisi Kompetitif Relatif..... 50 |
| 3.3 | Matriks SWOT 51 |
| 4.1 | Skema Proses Produksi Kerupuk Kelor 59 |
| 4.2 | Skema Proses Produksi Stik Kelor 61 |
| 5.1 | Diagram Matrik Posisi Kompetitif Relatif 92 |
| 5.2 | Hasil Analisis Diagram Analisis SWOT 93 |
| 5.3 | Analisis Matrik Internal Eksternal 94 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|--|---------|
| 1. Data Responden Agroindustri Olahan Tepung Daun Kelor ... | 105 |
| 2a. Data Alat pada Kerupuk Kelor Agroindustri Potre Koning Per Proses Produksi | 106 |
| 2b. Data Alat pada Stik Kelor Agroindustri Potre Koning Per Proses Produksi | 106 |
| 3a. Data Biaya Tetap Kerupuk Kelor pada Agroindustri Potre Koning Per Proses Produksi | 107 |
| 3b. Data Biaya Tetap Stik Kelor pada Agroindustri Potre Koning Per Proses Produksi | 109 |
| 4a. Data Penyusutan Biaya Tetap Kerupuk Kelor Pada Agroindustri Potre Koning per proses produksi | 111 |
| 4b. Data Penyusutan Biaya Tetap Stik Kelor Pada Agroindustri Potre Koning per proses produksi | 112 |
| 5a. Data Biaya Variabel Kerupuk Kelor pada Agroindustri Potre Koning Per Proses Produksi | 113 |
| 5b. Data Biaya Variabel Stik Kelor pada Agroindustri Potre Koning Per Proses Produksi | 115 |
| 6a. Data Pendapatan Kerupuk Kelor pada Agroindustri Potre Koning Per Proses Produksi | 117 |
| 6b. Data Pendapatan Stik Kelor pada Agroindustri Potre Koning Per Proses Produksi | 118 |
| 7a. Nilai Tambah Kerupuk Kelor Pada Agroindustri Potre Koning..... | 119 |
| 7b. Nilai Tambah Stik Kelor Pada Agroindustri Potre Koning..... | 120 |
| 8. Tabel IFAS dan EFAS Agroindustri Potre Koning..... | 121 |
| 9. Perhitungan Nilai IFAS (Kekuatan)..... | 122 |
| 10. Perhitungan Nilai IFAS (Kelemahan)..... | 123 |
| 11. Perhitungan Nilai EFAS (Peluang)..... | 124 |
| 12. Perhitungan Nilai EFAS (Ancaman)..... | 125 |
| 13. Tahapan Pemberian Bobot pada Variabel dari Faktor-Faktor Kondisi Internal..... | 126 |
| s16. Tahapan Pemberian Bobot pada Variabel dari Faktor-Faktor Kondisi Eksternal..... | 129 |
| 18. Faktor-Faktor Kondisi Internal Agroindustri Potre Koning.... | 131 |
| 20. Faktor-Faktor Kondisi Eksternal Agroindustri Potre Koning..... | 133 |
| 22. Matriks SWOT..... | 135 |
| Kuesioner..... | 136 |
| Dokumentasi | 171 |

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang terdiri dari pulau-pulau yang terbentang dari Sabang sampai Merauke, terdapat beribu-ribu jiwa yang menempati di setiap wilayahnya, dimana terdiri dari beragam suku dan budaya tentunya memiliki beribu-ribu kekayaan yang tersimpan didalamnya. Sumber daya alam yang melimpah menjadikan setiap manusia berusaha memanfaatkan sebagai upaya untuk dapat bertahan hidup dan bersaing. Sebagai negara agraris tentunya Indonesia sangat berpotensi dibidang pertanian, luasnya lahan, terdapat berbagai macam plasma nutfah dan tingkat kesuburan tanah tentunya membuat rakyat Indonesia menciptakan berbagai macam produk pertanian.

Luas lahan di Jawa Timur secara keseluruhan adalah 4.656.757 ha dengan komposisi lahan sawah seluas 1.168.653 ha, lahan bukan sawah seluas 1.842.257 ha dan lahan bukan pertanian seluas 1.645.847 ha. Pemanfaatan lahan pertanian di Jawa Timur meliputi lahan sawah dan lahan kering, lahan sawah terdiri dari sawah irigasi teknis, sawah irigasi setengah teknis, sawah irigasi sederhana, sawah irigasi desa, sawah tadah hujan dan sawah lainnya. Lahan pertanian yang dimiliki dan dikuasai petani di Jawa Timur berdasarkan hasil sensus pertanian tahun 2003 seluas 3.696.574 hektar yang terdiri dari luas lahan yang dimiliki petani 1.692.787 Ha (45,79%) dan yang dikuasai petani seluas 2.003.789 Ha (54,21%). Sempitnya pemilikan lahan petani sebagai lahan garapan milik petani menyebabkan rendahnya skala usaha petani sehingga mengakibatkan terjadinya ketidakefisienan biaya produksi antara lain: penggunaan pupuk, alsintan, tenaga kerja pertanian dan lain sebagainya. Rendahnya keuntungan yang diterima petani dalam berusahatani menyebabkan terjadinya mutasi tenaga kerja pertanian ke sektor non pertanian seperti industri, perdagangan dan jasa di perkotaan bahkan keluar negeri (Pemerintah Propinsi Jawa Timur, 2013).

Pembangunan pertanian mendapatkan prioritas utama karena Indonesia merupakan negara agraris yang berarti sektor pertanian memegang peranan penting dari keseluruhan sistem perekonomian nasional mengingat sebagian besar

penduduk menggantungkan hidup pada sektor tersebut. Pembangunan khususnya sektor pertanian adalah dengan membentuk sentra agribisnis suatu wilayah yang memiliki komoditas yang dapat dikembangkan. Sukino (2013) menyatakan ada tiga mata rantai kegiatan dalam pembangunan pertanian yaitu kegiatan penghasil bibit, pembudidayaan bibit dan penanganan hasil pertanian yang dibingkai dalam agroindustri, meliputi pengolahan, pengawetan, dan diversifikasi perdagangan.

Perubahan paradigma dan pendekatan dalam perencanaan pembangunan nasional yang dicanangkan melalui penetapan kebijakan peraturan perundang-undangan (Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional, Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah, dan Peraturan Pemerintah Nomor 8 Tahun 2008 tentang Tahapan, Tata Cara Penyusunan, Pengendalian dan Evaluasi Pelaksanaan Rencana Pembangunan Daerah) pada prinsipnya merupakan upaya untuk menata kembali dan mengedepankan penyusunan perencanaan pembangunan nasional dan daerah secara sistematis, terarah, terpadu, menyeluruh, dan tanggap terhadap perubahan, serta menjamin keterkaitan dan konsistensi antara perencanaan, pelaksanaan, serta pengendalian dan evaluasi pelaksanaan rencana pembangunan (Pemerintah Provinsi Jawa Timur, 2014).

Arah kebijakan umum pembangunan daerah memberikan makna bahwa jangka waktu 5 tahun pembangunan daerah lebih difokuskan pada peningkatan dan pengembangan agribisnis yang dimulai dari langkah persiapan yaitu (1) menyiapkan regulasi untuk penguatan sistem agribisnis, (2) membangun kelembagaan pasar agribisnis, (3) menyiapkan SDM petani penyuplai produk, (4) membangun jaringan distribusi dan pasar, (5) meningkatkan kualitas produksi, dll (Pemerintah Provinsi Jawa Timur, 2014). Salah satu cara untuk meningkatkan kualitas, produktivitas, produksi dan daya saing produk pertanian adalah dengan menggalakkan sistem perkebunan terpadu. Perkebunan diharapkan dapat menjadi paradigma baru dalam pengelolaan pembangunan pertanian kedepannya. Orientasi pembangunan perkebunan yang selama ini hanya ada peningkatan produksi harus diubah pada peningkatan nilai tambah sesuai dengan permintaan pasar.

Pembangunan pertanian subsektor perkebunan memiliki arti penting terutama di negara berkembang yang selalu berupaya untuk memanfaatkan kekayaan sumber daya alam secara lestari dan berkelanjutan. Selain itu subsektor perkebunan mempunyai peranan penting dalam pembangunan nasional, terutama dalam meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat, penerimaan devisa negara, penyediaan lapangan kerja, perolehan nilai tambah dan daya saing, pemenuhan kebutuhan konsumsi dalam negeri, bahan baku industri dalam negeri, serta optimalisasi pengelolaan sumber daya alam secara berkelanjutan. Fokus pembangunan perkebunan dimaksudkan untuk lebih mempercepat pencapaian target/sasaran dalam meningkatkan peran pembangunan perkebunan, khususnya dalam mendukung perolehan devisa, penyerapan tenaga kerja, pengembangan wilayah, penyediaan bahan baku untuk industri dalam negeri serta penyediaan bahan bakar nabati (Direktorat Jenderal Perkebunan Departemen Pertanian, 2006).

Salah satu tanaman perkebunan yang dijumpai di areal tegalan maupun pekarangan rumah yaitu pohon kelor. Kelor merupakan tanaman lahan marginal dan tumbuh terbaik di tempat yang panas, tropis semi kering dan sub tropis (Krisnadi, 2012). Pohon kelor sudah dikenal luas di Indonesia, khususnya di daerah pedesaan, tetapi belum dimanfaatkan secara maksimal dalam kehidupan. Pada daerah Indonesia pohon kelor banyak ditanam sebagai pagar hidup, ditanam di sepanjang ladang atau tepi sawah, berfungsi sebagai tanaman penghijau. Selain itu tanaman kelor juga dikenal sebagai tanaman obat berkehasiat dengan memanfaatkan seluruh bagian dari tanaman kelor mulai dari daun, kulit batang, biji, hingga akarnya. Tanaman kelor merupakan tanaman yang biasa dimanfaatkan sebagai sayuran. Tanaman kelor seringkali dijadikan tanaman sela, sebagai pakan ternak, sumber pangan, obat alami, penjernih air, pupuk organik, reklamasi lahan tandus, biopestisida nabati dan kayu bakar serta bubur kertas.

Selama ini kita mengenal manfaat kelor hanya sebatas sebagai bahan sayuran atau bijinya yang digunakan untuk menjernihkan air. Akan tetapi, berdasarkan hasil penelitian intensif yang dilakukan di benua Afrika, bahwa ternyata tanaman kelor telah menjadi basis utama dalam memerangi kondisi kurang gizi, lapar gizi dan berbagai problema kesehatan. Hal tersebut didukung

oleh program untuk mengoptimalkan kekayaan hijauan indigenous sebagai basis dalam mengatasi kelaparan dan menjadikan pohon kelor menjadi prioritas program tersebut dan ditindaklanjuti oleh masyarakat sehingga tidak mengherankan bila saat ini pohon kelor dibudidayakan dimana-mana, baik skala rumahtangga, perkebunan kecil maupun besar yang terpadu dengan industri pengolahan dengan sarana ekspor (Irfa'i dalam Widyaiswara Muda Balai Diklat Kehutanan Kupang, 2011).

Tanaman kelor bisa dijadikan sebagai kegiatan agribisnis yang menguntungkan. Agribisnis merupakan suatu bentuk kegiatan yang dilakukan manusia yang memanfaatkan sumber daya alam dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya. Agribisnis mempelajari strategi dalam memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran. Berdasarkan pemahaman tersebut sudah sewajarnya pelaksanaan perekonomian Indonesia berlatar belakang pada usaha peningkatan sumber daya pertanian dan bukan hanya pada sumber daya industri yang selama ini lebih diutamakan untuk pembangunan perekonomian Indonesia. Usaha agroindustri kelor tergolong jenis usaha yang menggunakan teknologi pengolahan yang sederhana dan memanfaatkan bahan baku tanaman kelor yang diolah lebih lanjut menjadi berbagai macam produk makanan yang memiliki nilai tambah. Nilai tambah dapat juga digambarkan sebagai usaha untuk meningkatkan nilai produksi dengan tetap memperhatikan pengalokasian biaya produksi yang dikeluarkan.

Di Madura, kelor juga biasa digunakan sebagai teman makan siang yang dikenal dengan nama "ghengan maronggih" (sayur kelor). Selain dimanfaatkan sebagai sayuran, akar, daun, dan bijinya juga dapat dimanfaatkan untuk mengobati beberapa penyakit. Sebagian besar tanah yang diolah terdiri dari tegalan yang terutama menghasilkan jagung dan tembakau. Pohon kelor sebagian besar ditemukan di pulau Madura karena kondisi geografis pulau Madura sesuai dengan karakteristik tanaman kelor. Pohon kelor banyak ditemui di pulau Madura terutama di Kabupaten Sumenep yaitu Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto, tanaman kelor di Desa Pekandangan Sangrah tersebut digunakan sebagai pohon yang dirambati tanaman cabe jamu.

Pada tahun 2012 pemerintah daerah memberikan dukungan pada suatu kelompok tani agar dapat memproduksi produk olahan daun kelor, usaha ini masih berbentuk industri kecil. Adanya agroindustri ini dapat membantu masyarakat sekitar untuk menambah kegiatan sekaligus menambah penghasilan dari tanaman kelor yang pada awalnya hanya digunakan sebagai tanaman sela atau tanaman panjatan cabe jamu namun sekarang dapat dijadikan sebuah produk yang memiliki khasiat lebih banyak. Tanaman kelor di Desa Pekandangan Sangrah mulai dibudidayakan menjadi kebun kelor karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Agroindustri yang terdapat di Desa Pekandangan Sangrah memanfaatkan daun dan bunga dari tanaman kelor, sehingga diolah menjadi bahan pokok makanan dan minuman diantaranya yaitu teh daun kelor, tepung daun kelor serta dalam bentuk kapsul. Tepung tersebut dapat diproses kembali menjadi krupuk, stik, mie dan produk lainnya. Pengolahan tersebut bertujuan untuk meningkatkan daya tahan kelor sehingga penyimpanan menjadi lebih lama dan harga lebih menguntungkan karena ketersediaan konsumen untuk membayar lebih terhadap produk olahan tersebut. Adanya pengolahan ini, maka diharapkan akan adanya peningkatan keuntungan dan keberlanjutan usahanya.

Pengembangan agribisnis daun kelor ini membutuhkan dukungan permodalan dan komitmen yang kuat, sementara itu kemampuan permodalan dan manajemen pengusaha kelor untuk melakukan kegiatan usaha agribisnis kelor masih terbatas, demikian juga dukungan pemerintah yang kurang memperhatikan. Hal ini membutuhkan alternatif usaha untuk meningkatkan kemampuan pengusaha dalam melaksanakan agribisnis kelor agar tidak tergantung kepada bantuan pemerintah yang kurang mendukung.

Usaha ini dilakukan dalam skala kecil, karena banyaknya permasalahan yang dihadapi oleh pihak pengusaha kelor. Permasalahan klasik yang sering dihadapi yaitu terbatasnya permodalan, pemasaran hasil sehingga tidak dapat melakukan usaha dengan volume usaha yang luas dan lebih intensif serta pemasaran hasil yang baik. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan produksi dan pendapatan pengusaha kelor diantaranya dengan sistem kemitraan usaha dalam agroindustri produk tanaman kelor. CV. Pusaka Madura merupakan

salah satu lembaga pemasaran yang memasarkan produk olahan kelor. CV. Pusaka Madura mengambil resiko produksi sementara pihak agroindustri mengambil resiko pemasaran.

Adanya kerjasama antara perusahaan dengan lembaga mitranya tentunya diharapkan berdampak pada pendapatan yang diterima oleh pengusaha, pengetahuan bagi pengusaha dan memberikan jaminan pasar yang pasti untuk hasil produksi yang diusahakan. Bagi perusahaan diharapkan dapat memenuhi permintaan pasar dan menangkap peluang yang ada di pasar sehingga usaha ini akan terus berjalan dan berkembang dengan cepat. Usaha agroindustri daun kelor ini memiliki peluang pasar yang bagus karena merupakan salah satu produk inovasi yang baru sehingga perlu adanya strategi pengembangan agroindustri untuk melihat prospek usaha tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Upaya dalam meningkatkan pendapatan agroindustri berbahan baku tepung daun kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep adalah melalui kerjasama dalam bentuk kemitraan antara pengusaha agroindustri produk olahan kelor dengan CV. Pusaka Madura. Adanya kerjasama antara pengusaha ini dengan perusahaan mitra tentunya diharapkan berdampak pada pendapatan yang diterima, pengetahuan bagi pengusaha dan memberikan jaminan pasar yang pasti untuk hasil produksi yang diusahakan. Bagi perusahaan diharapkan dapat memenuhi permintaan pasar dan menangkap peluang yang ada di pasar sehingga usaha ini akan terus berjalan dan berkembang dengan cepat. Usaha agroindustri produk berbahan baku tepung daun kelor ini memiliki peluang pasar yang bagus karena merupakan salah satu produk inovasi yang baru sehingga perlu adanya strategi pengembangan agroindustri untuk melihat prospek usaha tersebut. Berikut beberapa permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini diantaranya:

1. Bagaimanakah kerjasama usaha antara agroindustri berbahan baku tepung daun kelor dengan CV. Pusaka Madura di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep?

2. Bagaimana pendapatan pada agroindustri berbahan baku tepung daun kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep?
3. Berapa nilai tambah produk berbahan baku tepung daun kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep?
4. Bagaimana prospek pengembangan agroindustri berbahan baku tepung daun kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

1. Untuk mengetahui kerjasama usaha antara agroindustri berbahan baku tepung daun kelor dengan CV. Pusaka Madura di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep.
2. Untuk mengetahui pendapatan produk dalam satu kali proses produksi pada agroindustri berbahan baku tepung daun kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep.
3. Untuk mengetahui nilai tambah produk yang berbahan baku tepung daun kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep.
4. Untuk mengetahui prospek pengembangan agroindustri berbahan baku tepung daun kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep.

1.3.2 Manfaat

1. Bagi peneliti, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan bahan penelitian selanjutnya.
2. Sebagai bahan informasi dalam pengambilan keputusan bagi para pengusaha maupun Investor khususnya di Kabupaten Sumenep.
3. Dapat menjadi bahan pertimbangan pemerintah Kabupaten Sumenep pembuatan kebijakan khususnya yang berkaitan dengan pembangunan perkebunan tanaman kelor.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang terkait dengan pola kemitraan dilakukan oleh Jasuli (2014), yang berjudul Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas Dengan PT. Nusafarm Terhadap Pendapatan Usahatani Kapas di Kabupaten Situbondo dengan hasil penelitian petani kapas di Kabupaten Situbondo bermitra dengan PT. Nusafarm atas dasar kemauan sendiri karena adanya jaminan kepastian pasar dan kredit sarana produksi dari PT. Nusafarm bagi petani. Pihak perusahaan juga melakukan bimbingan kepada petani mulai dari awal penanaman hingga pasca panen. Bimbingan ini dimaksudkan untuk memantau seluruh kegiatan petani terkait dengan pengelolaan tanaman kapas, dengan tujuan agar petani dapat menghasilkan kapas dengan kualitas yang baik sesuai dengan keinginan perusahaan. Petani dalam sistem kemitraan ini menyediakan lahan dan tenaga kerja. Sedangkan pihak PT. Nusafarm sebagai pihak pengusaha menyediakan sarana produksi, biaya angkut, bimbingan dari budidaya hingga pasca panen dan yang paling penting yaitu memberikan jaminan kepastian pasar kepada petani. Jika dilihat dari pola kemitraan yang ada, maka pola kemitraan yang dilakukan antara petani kapas dengan PT. Nusafarm di Kabupaten Situbondo yaitu termasuk pola kemitraan kerjasama operasional agribisnis (KOA).

Penelitian yang terkait dengan pendapatan agroindustri dilakukan oleh Astuti (2008), yang berjudul Analisis Nilai Tambah Pendapatan Agroindustri Berbahan Baku Tape di Kabupaten Bondowoso dengan hasil penelitian pengusaha suwar-suwir di daerah penelitian memiliki keuntungan yang cukup tinggi dari usaha tersebut. Pendapatan pada produk suwar-suwir dibedakan berdasarkan kemasan dari produk diantaranya suwar-suwir dalam plastik kemasan yang mempunyai satu macam rasa seberat 0,3 Kg dengan penerimaan agroindustri "Tape 31" diperoleh nilai sebesar Rp 180.000 dalam satu kali proses produksi, sehingga diperoleh pendapatan bersih sebesar Rp 75.635,97. Pendapatan bersih pada produk suwar-suwir dalam plastik kemasan yang mempunyai empat macam rasa yang berbeda seberat 0,5 Kg yaitu sebesar Rp 71.215,97 dengan total biaya

sebesar Rp 108.784,03. Pendapatan produk suwar-suwir kemasan mika dengan empat rasa seberat 1 Kg, 0,6 Kg dan 0,25 Kg sebesar Rp 22.105,32, Rp 22.445,32 dan Rp 21.785,32 dengan total biaya masing-masing sebesar Rp 37.894,68, Rp 37.554,68 dan Rp 38.214,68. Pendapatan yang paling tinggi pada produk suwar-suwir ini yaitu pada plastik kemasan yang mempunyai satu macam rasa seberat 0,3 Kg.

Penelitian yang terkait dengan pendapatan agroindustri dilakukan oleh Malini dan Oktarina (2014), yang berjudul Analisis Keuntungan dan Nilai Tambah Pengolahan Kerupuk Udang dan Pemasarannya di Sungsang I Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan dengan hasil penelitian pengusaha kerupuk udang di daerah penelitian memiliki keuntungan yang cukup tinggi dari usaha tersebut. Pendapatan pada agroindustri kerupuk udang ini sebesar Rp 313.520 dalam satu kali proses produksi dengan penerimaan sebesar Rp 1.260.000 dalam satu kali proses produksi kerupuk udang. Penerimaan ini didapat dari jumlah produksi kerupuk udang dalam satu kali proses produksi sebanyak 42 kg dengan harga jual produk Rp 30.000 per kilogram kerupuk udang. Total biaya produksi yang dikeluarkan untuk memproduksi kerupuk udang dalam satu kali proses produksi sebesar Rp 946.480 yaitu biaya tetap sebesar Rp 2.155,6 dan biaya variabel sebesar Rp 944.325. Total penerimaan pada usaha agroindustri kerupuk udang lebih besar dibandingkan dengan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi kerupuk udang dalam satu kali proses produksi sehingga dapat dikatakan agroindustri kerupuk udang ini menguntungkan.

Penelitian yang terkait dengan Nilai Tambah Produk dilakukan oleh Leksana (2005), yang berjudul Analisis Nilai Tambah dan Prospek Agroindustri Suwar-Suwir di Kabupaten Jember dengan hasil penelitian nilai tambah tape ubi kayu adalah positif ditunjukkan dengan nilai tambah rata-rata sebesar Rp 2.816,90/Kg bahan baku. Besarnya nilai tambah output agroindustri suwar-suwir dipengaruhi kemampuan pengolah menjual output agroindustri (harga output per unit), ketersediaan bahan baku dan struktur pasar input agroindustri. 1 Kg tape jika diolah menjadi suwar-suwir didapatkan 1,5 Kg suwar-suwir. Hasil tersebut sudah termasuk penambahan bahan-bahan penunjang lainnya. Harga 1 Kg tape

adalah Rp 1.110, kemudian setelah diolah menjadi suwar-suwir dihasilkan nilai produksi sebesar Rp 6.852,40. Intermediate cost dari produk ini adalah sebesar Rp 4.035,50. Nilai tambah pada agroindustri suwar-suwir ini lebih besar dibandingkan dengan upah tenaga kerja per kilogram bahan baku, hal ini menjelaskan bahwa dalam agroindustri suwar-suwir lebih dipentingkan pendapatan yang berasal dari manajemen yang berupa nilai tambah agroindustri suwar-suwir itu sendiri.

Penelitian yang terkait dengan Nilai Tambah Produk dilakukan oleh Yhonita (2014), yang berjudul Analisis Nilai Tambah dan Keberlanjutan Agroindustri Tapioka di Desa Pogalan Kabupaten Trenggalek dengan hasil penelitian nilai tambah ubi kayu adalah positif ditunjukkan dengan nilai tambah rata-rata sebesar Rp 224,97/Kg ubi kayu. Hal ini berarti penerimaan agroindustri tapioka non musiman dari tiap Kg ubi kayu yang diolah rata-rata sebesar Rp 224,97 atau 21,27% dari nilai tapioka. 1 Kg ubi kayu jika diolah menghasilkan rata-rata 0,23 Kg tapioka. Hasil tersebut sudah termasuk penambahan bahan-bahan penunjang lainnya. Harga 1 Kg ubi kayu adalah Rp 750,00, kemudian setelah diolah menjadi tapioka dihasilkan nilai tapioka sebesar Rp 1.057,88 per Kg. Nilai tapioka ini dialokasikan untuk biaya bahan baku ubi kayu dan *intermediate cost* (nilai input penunjang lainnya), seperti biaya bahan bakar, biaya kemasan karung, biaya plastik *inner*, biaya listrik, biaya pengiriman dan penyusutan dari biaya tetap perusahaan.

Penelitian yang terkait dengan nilai tambah produk dilakukan oleh Malini dan Oktarina (2014), yang berjudul Analisis Keuntungan dan Nilai Tambah Pengolahan Kerupuk Udang dan Pemasarannya di Sungsang I Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan dengan hasil penelitian nilai tambah kerupuk udang adalah positif ditunjukkan dengan nilai tambah sebesar Rp 6.868,5. Hal ini berarti penerimaan agroindustri kerupuk udang dari tiap kilogram bahan baku yang diolah menjadi kerupuk udang rata-rata sebesar Rp 6.868,5. Nilai output kerupuk sebesar Rp 30.000 dan nilai input udang sebesar 23.131,5 per kilogram.

Penelitian yang terkait dengan prospek pengembangan agroindustri dilakukan oleh Leksana (2005), yang berjudul Analisis Nilai Tambah dan Prospek Agroindustri Suwar-Suwir di Kabupaten Jember. Agroindustri suwar-suwir berada pada posisi dapat secara efektif memanfaatkan peluang yang ada, sekaligus meminimalkan ancaman yang ada di sekitarnya juga. Nilai IFAS sebesar 2,93 dan nilai EFAS sebesar 3,31 menempatkan agroindustri suwar-suwir berada dalam posisi *White Area* (bidang kuat-berpeluang) sehingga usaha tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya. Agroindustri suwar-suwir dapat berkembang jika mampu mengendalikan atau meminimalisasi resiko-resiko yang akan dihadapi dengan menggunakan strategi, baik strategi jangka pendek atau strategi jangka panjang. Strategi yang dapat diterapkan agroindustri suwar-suwir ini berdasarkan faktor-faktor kondisi internal dan faktor-faktor kondisi eksternal yang mempengaruhi kegiatan pada agroindustri dapat disusun empat strategi utama yaitu, a) strategi S-O yaitu meningkatkan jumlah produksi sesuai dengan permintaan konsumen, memperluas jangkauan pemasaran, pemanfaatan sarana pembinaan pemerintah dalam meningkatkan kualitas produk dan pengembangan usaha, dan meningkatkan promosi; b) strategi W-O yaitu bantuan modal dengan kredit lunak dan meningkatkan kemampuan manajemen; c) strategi S-T yaitu meningkatkan kualitas dan kuantitas produk sesuai dengan permintaan konsumen; d) strategi W-T yaitu meningkatkan penggunaan teknologi tepat guna dan mengaktifkan kembali kelompok pengusaha untuk menghindari persaingan yang tidak sehat antar pengusaha.

Penelitian yang terkait dengan prospek pengembangan agroindustri dilakukan oleh Husna, Helminuddin dan Fitriyana (2013), yang berjudul Studi Kasus Prospek Usaha Kerupuk Ikan di Kampung Semanting Kabupaten Berau. Agroindustri kerupuk ikan dalam skala rumah tangga ini berada pada posisi dapat secara efektif memanfaatkan peluang yang ada, sekaligus meminimalkan ancaman yang ada di sekitarnya juga. Nilai IFAS sebesar 2,71 dan nilai EFAS sebesar 2,53 menempatkan agroindustri kerupuk ikan dalam skala rumah tangga berada dalam posisi *White Area* (bidang kuat-berpeluang) sehingga usaha tersebut memiliki

peluang pasar yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya. Agroindustri kerupuk ikan dalam skala rumah tangga dapat berkembang sehingga diperlukan usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk dan pengemasan yang mampu menarik minat konsumen terhadap produk. Strategi yang dapat diterapkan agroindustri suwar-suwir ini berdasarkan faktor-faktor kondisi internal dan faktor-faktor kondisi eksternal yang mempengaruhi kegiatan pada agroindustri dapat disusun empat strategi utama yaitu, a) strategi S-O yaitu meningkatkan pemanfaatan sumberdaya dengan berbagai bantuan dalam meningkatkan skill melalui berbagai macam kegiatan yang mendukung, memperluas saluran pendistribusian produk pada tingkat regional, nasional dan internasional; b) strategi W-O yaitu menggunakan berbagai bantuan alat untuk memaksimalkan hasil proses produksi dan memenuhi permintaan pasar, mengembangkan pengetahuan pada jaringan komunikasi dan informasi tentang teknologi yang mendukung kemajuan usaha; c) strategi S-T yaitu memperluas jaringan distribusi dan menjalin kerjasama dalam pengediaan bahan baku serta alat produksi, mempertahankan dan meningkatkan kualitas serta mutu produk kerupuk ikan PKK Putri Melati; d) strategi W-T yaitu melibatkan informasi serta menambah wawasan terhadap teknologi dan kemajuan jaman dalam menarik konsumen, membina dan memberdayakan masyarakat dengan lebih baik lagi dalam menghasilkan produk yang lebih berkualitas.

2.2 Budidaya Tanaman Kelor

2.2.1 Tanaman Kelor

Menurut Suwahyono (2008), pohon kelor dapat tumbuh dengan baik di daerah beriklim panas, semi-arid sampai tropis. Pohon ini toleran terhadap daerah curah hujan 250-1500 mm/tahun. Ketinggian ideal untuk pertumbuhan adalah 600 meter di atas permukaan laut (mdpl) meski masih tumbuh dengan baik sampai pada ketinggian 1200 m dpl. Bahkan di beberapa kawasan tropis tercatat ada yang tumbuh pada ketinggian 2000 m dpl. Seperti jenis kelor yang tumbuh di Ethiopia, *Moringa stenopetala*, ditemukan tumbuh pada ketinggian lebih dari 1800 dpl.

Pada daerah subtropis umumnya pohon kelor toleran terhadap terpaan sinar matahari langsung. Kondisi udara yang dingin memang dapat mematikan pohon hingga akarnya, namun pada kondisi yang normal pokok batang masih dapat bersemi kembali. Suhu yang paling cocok untuk pertumbuhan kelor adalah 25-35°C, namun masih dapat tumbuh pada suhu agak ekstrem sampai 48°C dalam batas waktu tertentu.

Pohon kelor tumbuh dengan baik pada tanah dengan tekstur lempung berpasir, pH tanah antara 5-9. Kelor akan tumbuh lebih baik pada pH tanah alkali sampai pH 9. Walaupun secara alamiah pohon kelor dapat tumbuh pada lahan tandus, namun pada usaha budidaya untuk memperoleh hasil yang baik maka perlu pemupukan, penyiraman, dan perawatan. Pembudidayaan pohon kelor dapat dilakukan pada skala rumah tangga, skala kebun maupun skala hutan, tergantung kebutuhan. Keperluan agro-industri sudah barang tentu harus diusahakan pada skala hutan dengan luas yang disesuaikan dengan ketersediaan lahan.

2.2.2 Klasifikasi tanaman Kelor

Moringa oleifera Lam (sinonim: *Moringa pterygosperma* Gaertner) yang kita kenal dengan nama Kelor adalah species yang paling terkenal dari tiga belas spesies genus *Moringaceae*. Diduga memiliki asal-usul di Agra dan Oudh, terletak di barat laut India, wilayah pegunungan Himalaya bagian selatan. Nama "Shigon" untuk Kelor telah disebutkan dalam kitab "Shushruta Sanhita" yang ditulis pada awal abad pertama Masehi. Ada bukti bahwa Kelor ini telah dibudidayakan di India sejak ribuan tahun yang lalu. Masyarakat kuno India tahu bahwa biji-bijian mengandung minyak nabati dan mereka menggunakannya untuk tujuan pengobatan.

Di Indonesia, tanaman Kelor dikenal dengan berbagai nama. Masyarakat Sulawesi menyebutnya kero, wori, kelo, atau Kegoro. Orang-orang Madura menyebutnya maronggih. Di Sunda dan Melayu disebut Kelor. Di Aceh disebut murong. Di Ternate dikenal sebagai kelo. Di Sumbawa disebut kawona. Sedangkan orang-orang Minang mengenalnya dengan nama munggai.

Klasifikasi Ilmiah kelor :

Kingdom : *Plantae* (Tumbuhan)
 Subkingdom : *Tracheobionta* (Tumbuhan berpembuluh)
 Super Divisi : *Spermatophyta* (Menghasilkan biji)
 Divisi : *Magnoliophyta* (Tumbuhan berbunga)
 Kelas : *Magnoliopsida* (berkeping dua/dikotil)
 Sub Kelas : *Dilleniidae*
 Ordo : *Capparales*
 Famili : *Moringaceae*
 Genus : *Moringa*
 Spesies : *Moringa oleifera Lam*

2.2.3 Tahapan kerja budidaya kelor

Budidaya kelor di Indonesia belum dilakukan, tepatnya belum ada yang pernah mengusahakannya secara intensif. Persiapan untuk budidaya kelor berbeda dengan persiapan untuk budidaya komoditas perkebunan ataupun pertanian yang lain. Yang berbeda hanya pengelolahannya saja, tergantung bagian apa yang akan dijadikan komoditas dan produksi dari pohon kelor itu. Buah muda, biji, akar ataupun kulitnya, yang masing-masing memerlukan sistem pengelolaan tersendiri.

2.2.3.1 Penyiapan lahan

Lahan yang akan digunakan untuk budidaya harus dibersihkan terlebih dahulu dari tanaman lain, seperti gulma, rumput dan tanaman perdu. Lahan dibuat bedengan dengan lebar 60-200 cm, tinggi sekitar 30 cm dan jarak antarbedeng 60 cm yang sekaligus sebagai sarana pengairan. Apabila budidaya dimaksudkan untuk memproduksi daun saja, biasanya lebar bedengan 60 cm, tinggi 30 cm, dan jarak antar guludan 60 cm, sedangkan untuk budidaya yang dimaksudkan untuk produksi daun, buah muda dan biji, lebar bedengan 200 cm dan jarak antar guludan sekitar 100 cm.

Lubang tanam, jarak antar pohon pada tiap guludan pun berbeda, untuk produksi semua bagian yaitu daun, buah muda, dan biji, maka jarak lubang tanam pada tiap guludan 2-3 m, dan jarak antar pohon antarguludan 3-5 m. Namun bila

hanya produksi daun saja maka jarak antar lubang tanam tiap guludan cukup 50 cm dan antar guludan antara 60-100 cm dan jarak tanaman antar bedeng sekitar 30-50 cm. Kedalaman lubang tanam sekitar 30 cm, jarak lebar dan panjang 30 cm, sebelum pohon ditanam, lubang diberi pupuk kandang guna mengemburkan tanah pada awal pertumbuhan.

2.2.3.2 Penyiapan bibit

Kelor sangat mudah ditanam baik dengan menggunakan stek maupun biji. Penanaman dengan stek merupakan praktek yang paling umum dilakukan sesuai dengan fungsinya sebagai batas tanah, pagar hidup ataupun batang perambat. Perbanyak dengan stek cenderung memberikan produksi biomas yang lebih banyak karena tanaman cenderung menghasilkan banyak cabang yang rimbun sedangkan perbanyak dengan biji menyebabkan tanaman cenderung tumbuh keatas dengan batang utama dan percabangan yang sedikit.

1. Perbanyak dengan stek batang

Tanaman yang berasal dari stek batang biasanya dapat tumbuh lebih cepat dibandingkan yang berasal dari biji, hanya saja sistem perakarannya kurang kuat karena tidak mempunyai akar tunggang hal itu menyebabkan tanaman menjadi rawan terhadap kelembapan dan lebih mudah roboh bila diterpa angin kencang. Membuat stek batang dapat digunakan cabang yang sudah agak tua, sekurang-kurangnya sudah berumur satu tahun dengan diameter 4-16 cm, panjang 45-150 cm. Batang stek diaklimatisasi terlebih dahulu selama 3 hari baru kemudian ditanam dalam pot atau kantong plastik yang telah diisi media tanam. Setelah tumbuh tunas-tunasnya baru kemudian dipindahkan ke kebun. Batang stek juga dapat langsung ditanam pada tanah yang agak berpasir. Biasanya 1/3 panjang batang ditanam, diberi pupuk kompos atau pupuk anorganik untuk mempercepat tumbuhnya akar. Kelor yang baru ditanam harus disiram secara teratur.

2. Perbanyak dengan biji

Perbanyak dengan biji mempunyai persyaratan yang berbeda dengan perbanyak dengan stek batang. Tanaman yang diperbanyak dengan biji mempunyai pertumbuhan yang sangat lamban pada awal karena pertumbuhan lebih kepada pengembangan akar sehingga tanaman sangat rentan terhadap

persaingan dengan gulma sehingga tanaman perlu disiang dengan teratur, namun setelah akar bertumbuh dengan baik tanaman menjadi lebih kokoh, tumbuh dengan cepat, tahan kekeringan dan mampu menghasilkan biomas daun yang tinggi. Oleh karena itu perlu dilakukan beberapa tindakan untuk dapat mempercepat pertumbuhan Kelor yang ditanam dengan biji.

1. Pemilihan biji

Biji yang ditanam sebaiknya berasal dari biji yang sudah diseleksi berasal dari tanaman yang sehat, dipanen pada waktu buah polong Kelor sudah tua dan biji dikeringkan dengan baik. Biji yang dipilih sebagai calon benih adalah biji yang sehat penampilan biji tidak keriput, cacat atau rusak.

2. Perlakuan terhadap biji

Biji yang sudah diseleksi sebagai calon benih sebelum ditanam direndam dalam air hangat dan dibiarkan selama satu malam atau sampai biji terlihat mengembang, biji yang mengapung sebaiknya dibuang dan tidak digunakan sebagai benih. Biji yang sudah direndam kemudian ditiriskan dan dapat ditanam segera atau paling lambat sehari setelah ditiriskan.

2.2.3.3 Penanaman

Penanaman bibit Kelor memiliki perlakuan berbeda sesuai dengan tujuan produksi hasil panennya, yaitu produksi daun atau produksi polong dan bijinya.

1. Produksi intensif

Jarak tanaman harus 15 x 15 cm atau 20 x 10 cm, dengan lorong yang cukup (misalnya setiap 4 meter) untuk pemeliharaan dan pemanenan. Cara lainnya adalah dengan membuat larikan atau guludan dengan jarak antar bari atau guludan 45 cm dan bibit ditanam setiap 5 cm pada larikan. Jarak antar larikan bisa juga dibuat hanya 30 cm, namun bibit yang ditanam harus pada jarak yang lebih renggang, sekitar 10 sampai 20 cm. Sistem intensif sesuai untuk produksi dau skala komersial, tetapi membutuhkan pengelolaan yang cermat. Penyiangan, pemupukan dan pencegahan penyakit membutuhkan keterampilan lebih karena kepadatan tanaman tinggi.

2. Semi-intensif produksi

Jarak tanam dibuat renggang, antara 50 cm sampai 1 m. Pola ini lebih cocok untuk petani skala kecil, memberikan hasil yang cukup baik namun dengan pemeliharaan yang minimal.

3. Agroforestry

Tanaman Kelor tahan terhadap naungan, sehingga bibit Kelor dapat ditanam diantara lorong-lorong pohon lainnya dengan pola tumpang sari. Jarak antara baris Kelor harus 2 sampai 4 meter, dan penanaman harus mengarah ke Timur-Barat agar dapat menerima cukup matahari.

Meskipun dapat ditanam dengan pola tumpangsari, namun sebaiknya tidak dengan tanaman yang :

1. membutuhkan banyak nitrogen, seperti jagung atau singkong.
2. memerlukan perawatan kimia.
3. pada saat pertumbuhan awal tanaman, dapat saling menutupi sehingga tanaman tidak optimal menerima sinar matahari (millet, sorgum).

Tumpangsari yang baik untuk Kelor adalah tanaman yang dapat menyuburkan tanah, seperti tanaman polong-polongan (kacang tanah, kedelai atau kacang-kacangan).

2.2.3.4 Pemeliharaan

Pohon kelor dapat tumbuh baik pada kondisi lingkungan yang tepat. Akar-akarnya mampu menggali nutrien dari dalam tanah, jika diusahakan dalam budidaya yang intensif maka untuk memperoleh hasil yang baik diperlukan pemeliharaan yang intensif pula. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pemeliharaan pohon kelor adalah sebagai berikut:

1. Pemupukan

Pemupukan ini dimaksudkan untuk memperoleh pertumbuhan dan hasil yang optimal. Pemupukan sederhana dapat diberikan pupuk N (urea) di sekitar pokok pohon, sekitar 300 gr/pohon. Jika tidak memungkinkan maka dapat diberikan pupuk kompos/kandang sekitar 1-2kg/pohon. Kelemahan penggunaan kompos atau pupuk kandang, dapat membawa penyakit, terutama jamur patogen. Pada budidaya intensif untuk memperoleh hasil yang optimal dari produk daun

diperlukan 800 kg calcium, 1.400 kg magnesium, 0,6 kg boron, 0,3 kg zink, 0,5 kg Cu, 380 kg fosfor dan 280 kg nitrogen.

2. Pengairan

Pengairan diperlukan khususnya setelah penanaman, dimaksudkan untuk mempercepat tumbuhnya akar. Pada saat musim kering atau di kawasan dengan iklim kering, pengairan dilakukan pada dua bulan pertama penanaman. Setelah tumbuh dengan sempurna, pohon kelor tidak banyak memerlukan pengairan terkecuali pada musim kering yang ekstrem.

3. Pengendalian gulma

Walaupun gulma sudah dibersihkan pada saat penyiapan lahan, namun gulma akan tumbuh lagi dan mengganggu pertumbuhan pohon yang masih muda. Cara mudah dan murah melindungi tanaman dari gangguan gulma adalah dengan menutupi sekeliling pokok pohon dengan serasah misalnya jerami.

4. Pengendalian hama dan penyakit

Pohon kelor dapat dikatakan kebal dari serangan hama dan penyakit. Walaupun diserang hama, biasanya tidak berakibat fatal, terkecuali bila terjadi ledakan populasi hama. Beberapa jenis serangga yang sering menyerang pohon kelor adalah tungau, rayap, aphides dan ulat. Penyakit busuk akar disebabkan oleh sejenis jamur busuk akar, *Diplodia sp.* Pada umumnya hal ini terjadi jika kondisi tanah terlalu basah. Untuk hama serangga, pengendaliannya dilakukan dengan insektisida, yang harus diperhatikan jika pohon kelor itu dimaksudkan untuk tujuan produksi daun dan buah muda, penggunaan insektisida kimia dapat menimbulkan kontaminasi residu. Jadi harus dipilih pestisida dengan target spesifik atau menggunakan bioinsektisida yang saat ini sudah banyak beredar. Serangan dan penyakit, hewan ternak juga dapat menjadi pengganggu. Sapi, kambing, domba dan babi suka makan pohon kelor muda dan buah kelor.

5. Pemangkasan

Pohon kelor tumbuh lurus dengan sedikit cabang, jumlah cabang yang sedikit mengakibatkan kecilnya produktivitas daun maupun buah. Agar jumlah cabang bertambah, pemangkasan dilakukan pada batang utama pohon yang sudah mencapai ketinggian 1-2 m. Pemangkasan dilakukan juga dengan maksud untuk

mempermudah pemanenan. Dahan baru akan tumbuh di bawah pangkasan, untuk memperbanyak cabang maka dapat dilakukan pemangkasan lagi pada cabang dahan ke-2 atau ke-3. Jika dimaksudkan untuk produksi buah mudan sebaliknya bunga tahun pertama dipanen. Hal ini akan menginduksi pohon yang masih muda untuk pertumbuhan vegetatif dan merangsang akar tumbuh lebih baik sehingga lebih produktif, demikian juga yang sudah terlalu tinggi, dapat dipangkas di dekat permukaan tanah, beberapa lama kemudian pasti akan tumbuh tunas yang baru.

6. Pemanenan

Daun dapat dipanen setelah tinggi pohon mencapai 1,5-2 m atau setelah berumur 1 tahun. Daun dapat dipetik pada pangkal tangkai, dapat juga dipangkas sehingga akan menginduksi tumbuhnya cabang-cabang baru. Buah dan bunga diambil setelah tahun kedua, untuk dikonsumsi yang diambil adalah buah yang masih muda, berwarna hijau dan masih lunak.

2.2.4 Sifat Kimiawi dan Kandungan Tanaman Kelor

Menurut Tilong (2012), tanaman kelor memiliki daun yang mengandung nutrisi paling lengkap dibandingkan tanaman jenis apapun. Selain vitamin dan mineral, daun kelor juga mengandung semua asam amino esensial (asam amino yang tidak diproduksi sendiri oleh tubuh, sehingga harus disuplai dari luar tubuh dalam bentuk jadi). Asam amino sangat vital sebagai bahan pembentukan protein. Hasil penelitian juga membuktikan bahwa daun kelor sama sekali tidak mengandung zat yang berbahaya bagi tubuh. Sebenarnya, di beberapa daerah di Indonesia, sebagian masyarakat sudah biasa memanfaatkan tanaman kelor sebagai sayuran, terutama untuk memperbanyak dan memperlancar ASI, sebagaimana daun katuk.

Kandungan vitamin A dalam daun kelor jauh lebih banyak dibandingkan wortel, dengan perbandingan berat yang sama, daun kelor juga mengandung vitamin C lebih banyak dari pada jeruk, kalsium empat kali lipat lebih banyak daripada susu, potasium tiga kali lipat lebih banyak ketimbang pisang, protein dua kali lipat lebih banyak daripada yoghurt, serta zat besi yang jauh lebih banyak daripada bayam. Pada farmakologi cina dan pengobatan tradisional lainnya,

disebutkan bahwa tanaman kelor memiliki sifat netral, antiinflamasi, antipiretik, antiskorbut, dan tidak beracun. Akar dan daun kelor juga mengandung zat yang terasa pahit, getir dan pedas.

Sebuah sumber menjelaskan bahwa biji tanaman kelor mengandung minyak beben dan lemak, sedangkan kulit akarnya mengandung “minyak terbang”. Adapun beberapa senyawa lainnya yang terkandung dalam tanaman kelor adalah *myrosine*, *emulsine*, alkaloid pahit dan tidak beracun, serta vitamin A, B₁, B₂, dan C. Sumber lain menyebutkan bahwa daun kelor mengandung zat kimia, seperti alkaloid *moringin*, *moringinan*, dan *pterigospermin*. Bijinya mengandung *linoleat*, *olleet*, *lignoserat* dan asam *palminat*. Sedangkan akarnya mengandung zat yang terasa pahit, getir dan pedas.

2.3 Pengolahan Kue Stik Bawang

Kue stik bawang sederhana ini bisa dibuat sendiri dengan cara yang mudah untuk melengkapi aneka menu cemilan sederhana di rumah sehingga tidak perlu menunggu hari lebaran tiba sebagai pelengkap kue kering. Cita rasa gurih dan renyah merupakan ciri khas dari kue yang diolah dengan digoreng ini dan bisa dikreasikan dengan beragam bentuk seperti halnya keripik bawang dengan resep yang sama, sedangkan pada kali ini adalah berupa stik. Selain itu juga bisa dikombinasikan atau ditambah dengan keju maka bisa dinamakan cheese stick atau stik keju. Bahan yang digunakan untuk membuat stik bawang ini diantaranya, tepung terigu, tepung sagu, telur, air secukupnya, baking powder, daun seledri yang diiris tipis, margarine yang dicairkan, minyak goreng untuk menggoreng. Bumbu halus yang dicampurkan ke dalam stik bawang ini diantaranya bawang merah dan bawang putih yang dihaluskan, penyedap rasa dan garam sesuai selera.

Cemilan stik di buat dengan cara mengocok lepas telur, kemudian bumbu halus, baking powder dan daun seledri, kocok sampai adonan tersebut merata. Tepung yang digunakan dicampur rata, setelah itu kocokan telur kemudian aduk terus sambil menuangkan air sedikit demi sedikit sampai adonan rata sehingga mudah dibentuk. Giling adonan hingga pipih dengan menggunakan cetakan stik atau potong2 sesuai selera lalu goreng dengan minyak yang banyak di atas api

sedang, terus aduk sampai kuning kecoklatan, angkat dan tiriskan lalu sajikan dalam wadah kedap udara. (Oktaviani, 2014).

2.4 Pengolahan Kerupuk Puli

Proses pembuatan puli, dimulai dengan menanak beras yang sudah dicuci bersih dan ditiriskan kurang lebih 30 menit. Sementara itu di panci yang lain, merebus air bersama bawang putih yang sudah dihaluskan, garam dan bleng. Setelah mendidih, beras yang sudah kekel dimasukkan dalam panci dan diaduk secara rata kemudian dimasak sampai matang.

Pada saat sudah matang, dimasukkan ke dalam keranjang bambu, ditumbuk menggunakan alu yang ujungnya dibungkus plastik agar tidak lengket. Setelah punel, puli dituang dalam cetakan berbentuk kotak, yang terbuat dari kayu. Puli dipadatkan dan permukaannya dihaluskan menggunakan plastik. Kemudian puli dikeluarkan dari cetakan dan diangin-anginkan semalam supaya dingin, untuk memudahkan pengiris. Setelah dingin, puli diiris tipis secara horizontal, agar tebalnya sama, seperti cara mengiris daging untuk membuat dendeng. Sebelum mengiris, pisau dioles minyak terlebih dahulu, juga permukaan puli yang akan diiris. Hal ini dilakukan setiap kali akan membuat irisan baru, agar tidak lengket satu sama lain, sehingga mudah diambil saat akan menata di atas anyaman bambu untuk dijemur. Puli yang sudah selesai diiris dan ditata dijemur dibawah sinar matahari selama kurang lebih 2 hari. Untuk menikmatinya, lempeng puli bisa langsung digoreng, tidak perlu dijemur lagi, agar tidak pecah (Fahmi, 2013).

2.5 Agroindustri dalam Agribisnis

Agribisnis adalah suatu corak pertanian tertentu dengan jati diri yang berbeda dengan pertanian tradisional dan merupakan pertanian yang organisasi dan manajemennya secara rasional dirancang untuk mendapatkan nilai tambah komersial yang maksimal dengan menghasilkan barang atau jasa yang diminta pasar. (Wibowo, 2001). Agribisnis dinilai sebagai suatu bisnis dengan tingkat risiko yang tinggi, disebabkan oleh faktor teknis, seperti iklim dan penyakit,

ataupun faktor ekonomi seperti fluktuasi harga. Disisi lain, petani sebagai pelaku utama dalam bisnis tersebut cenderung bersikap risk averse. Sebagai akibatnya, rekomendasi kebijakan dari berbagai studi yang dilandasi sebagai asumsi netral terhadap resiko cenderung ambisius dan tidak realistis (Susila, 1999).

Agroindustri dalam wawasan agribisnis dianggap sebagai lapangan usaha dan lapangan kerja yang menghasilkan barang dan jasa, dimulai dari proses pra panen, pasca panen, penanganan hasil, pengolahan, hingga niaga guna memenuhi permintaan pasar dengan tujuan memperoleh nilai tambah yang maksimal secara kompetitif. Prinsipnya agroindustri adalah lapangan usaha pada usahatani maupun sektor penunjang dan pendukungnya, baik yang di hulu dan di hilir (Wibowo, 2001). Produksi agroindustri ini bebas bergerak dari satu perusahaan agroindustri ke perusahaan agroindustri lainnya, maka apabila sub sistem pengolahan atau agroindustri pangan dijadikan sebagai sektor andalan perlu dibahas berapa besar elastisitas yang terjadi dari hulu sampai hilir (Sudiyono, 2003).

Menurut Januar (2006), agroindustri menjadi pilihan untuk segera dikembangkan dengan konsepsi pemberdayaan petani kecil. Melalui konsepsi tersebut, maka diharapkan mampu menumbuhkan sektor pertanian, sehingga pada gilirannya mampu menjadi sumber pertumbuhan baru bagi perekonomian indonesia khususnya dalam hal pencapaian sasaran:

1. Menyediakan pangan dengan berbagai ragam pangan olahan
2. Sebagai wahana pemerataan pembangunan untuk mengatasi kesenjangan pendapatan antar masyarakat maupun kesenjangan antar wilayah
3. Merupakan pasar bagi hasil pertanian
4. Menghasilkan devisa
5. Menyediakan lapangan pekerjaan
6. Peningkatan pendapatan nasional
7. Tetap mempertahankan kelestarian sumberdaya

Kegiatan agroindustri umumnya menggunakan input yang bersifat *renewable* sehingga pengembangannya melalui agribisnis tidak hanya memberikan nilai tambah namun juga menghindari pengurasan sumberdaya sehingga lebih menjamin *sustainability*. Teknologi agroindustri sangat fleksibel

yang dapat dikembangkan dalam padat modal ataupun padat tenaga kerja dari manajemen sederhana sampai canggih, dari skala kecil sampai skala besar, sehingga Indonesia yang penduduknya sangat banyak dan padat maka dalam pengembangannya dimungkinkan oleh berbagai segmen usaha (Januar, 2006).

Soemarno (2009) menyatakan bahwa pembangunan agroindustri disepakati sebagai lanjutan dari pembangunan pertanian. Strategi pembangunan agroindustri pada dasarnya menunjukkan arah bahwa pengembangan agribisnis merupakan suatu upaya yang sangat penting untuk mencapai beberapa tujuan yaitu mendorong munculnya industri baru di sektor pertanian, menciptakan lapangan pekerjaan, nilai tambah, dan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel, dan meningkatkan penerimaan devisa. Arah pembangunan bidang agroindustri dapat diwujudkan terutama melalui upaya pemihakan dan pemberdayaan masyarakat. Pemberdayaan masyarakat agroindustri dilakukan sesuai dengan potensi, aspirasi, dan kebutuhannya. Secara umum dapat dikatakan bahwa pembangunan bidang agroindustri sangat strategis bagi pembangunan daerah Jawa Timur. Posisi ini sepatutnya menjadi pendorong bagi sektor pertanian untuk melakukan evaluasi kembali tentang peran strategisnya.

Manajemen agroindustri perlu adanya perencanaan-perencanaan berkaitan dengan kegiatan usaha yang akan dijalankan, dimulai dari penentuan jenis usaha agroindustri apa yang akan dibuka dan diusahakan sampai pemasaran hasil produksi pengolahan. Semua sumberdaya produksi yang berupa input-input maupun fasilitas produksi diorganisasikan secara baik disesuaikan dengan fungsi masing-masing komponen yang ada. Hal-hal yang penting diperhatikan dalam pengelolaan agroindustri terutama berkaitan dengan penempatan tenaga kerja harus dilakukan sesuai dengan kemampuan dan padanya harus memiliki deskripsi kerja yang jelas dan tegas (Andrianto, 2014).

2.6 Jenis dan Pola Kemitraan

Konsep formal kemitraan sebenarnya telah tercantum dalam undang-undang nomor 9 tahun 1995 yang berbunyi, “kerja sama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar memperhatikan prinsip saling

memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Konsep tersebut diperjelas pada peraturan pemerintah nomor 44 tahun 1997 yang menerangkan bahwa bentuk kemitraan yang ideal adalah yang saling memperkuat, saling menguntungkan, dan saling menghidupi. Tujuan kemitraan adalah untuk meningkatkan pendapatan, kesinambungan usaha, meningkatkan kualitas sumber daya kelompok mitra, peningkatan skala usaha serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kelompok usaha mandiri (Sumardjo, dkk, 2004).

Menurut Sulistiyani (2004), kemitraan dilihat dari perspektif etimologis dari kata *partnership*, dan berasal dari akar kata *partner*. *Partner* dapat diterjemahkan “pasangan, jodoh, sekutu atau kompayon”, sedangkan *partnership* diterjemahkan menjadi persekutuan atau perkongsian. Bertolak dari sini maka kemitraan dapat dimaknai sebagai suatu bentuk persekutuan antara dua pihak atau lebih yang membentuk suatu ikatan kerjasama atas dasar kesepakatan dan rasa saling membutuhkan dalam rangka meningkatkan kapasitas dan kapabilitas di suatu bidang usaha tertentu atau tujuan tertentu sehingga dapat memperoleh hasil yang lebih baik. Bertolak dari pengertian di atas tersebut, maka kemitraan dapat terbentuk apabila memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Ada dua pihak atau lebih
2. Memiliki kesamaan visi dalam mencapai tujuan
3. Ada kesepakatan
4. Saling membutuhkan

Kemitraan bisnis bermanfaat dalam meningkatkan akses usaha kecil ke pasar, modal dan teknologi sehingga mutu juga menjadi terjaga. Hal seperti itu dapat terjadi karena adanya komitmen kedua belah pihak untuk bermitra. Pengusaha menengah sampai dengan skala besar memiliki komitmen atau tanggung jawab moral dalam membimbing dan mengembangkan pengusaha kecil supaya dapat mengembangkan usahanya sehingga mampu menjadi mitra yang handal untuk meraih keuntungan bersama. Mereka yang bermitra perlu menyadari kekuatan dan kelemahan masing-masing untuk saling mengisi, saling melengkapi, saling memperkuat serta tidak saling mengeksploitasi sehingga akan tercipta rasa

saling percaya antar kedua belah pihak sehingga usahanya semakin berkembang (Sumardjo, dkk, 2004).

Tujuan terjadinya suatu kemitraan adalah untuk mencapai hasil yang lebih baik, dengan saling memberikan manfaat antar pihak yang bermitra, dengan demikian kemitraan hendaknya memberikan keuntungan kepada pihak-pihak yang bermitra dan bukan sebaliknya ada suatu pihak yang dirugikan atau merugikan. Terjadinya suatu kemitraan yang kuat dan saling menguntungkan serta memperbesar manfaat memerlukan komitmen yang seimbang antara satu dengan yang lainnya. Kemitraan dapat dilakukan oleh pihak-pihak baik perseorangan maupun badan hukum atau kelompok-kelompok. Adapun pihak-pihak yang bermitra tersebut dapat memiliki status yang setara, memiliki kesamaan misi atau misi berbeda tetapi saling mengisi atau melengkapi secara fungsional (Sulistiyani, 2004).

Menurut Kustinah dkk dalam Suratmi dan Baehaki (2014), melalui kemitraan ini diharapkan berbagai pihak yang terkait dapat menikmati manfaat yang sebesar-besarnya. Kegunaan dari kemitraan ini antara lain:

1. Pelaku ekonomi usaha skala kecil mempunyai pasar yang pasti untuk produk yang bersangkutan, mempunyai akses atas pelayanan dan kredit serta diharapkan Bank dapat juga memberikan kredit dengan jaminan kontrak kerja perusahaan yang menjadi mitra kecil pengusaha kecil atau petani
2. Perusahaan besar memperoleh input dan akses pengembangan usaha dengan melihat kondisi-kondisi usaha yang berjalan ditingkat usaha (industri) kecil selain tentunya keuntungan-keuntungan ekonomis maupun sosial, psikologis yang ditanggung di awal.

2.6.1 Jenis Kemitraan

Konsep kemitraan yang banyak dilakukan di Indonesia terdiri dari dua jenis, diantaranya sebagai berikut:

1. Tipe Dispersal

Dispersal berasal dari kata asal dispersi yang artinya tersebar. Tipe dispersal dapat diartikan sebagai pola hubungan antar pelaku usaha yang satu

sama lain tidak memiliki ikatan formal yang kuat. Tipe dispersal dicirikan tidak adanya hubungan organisasi fungsional diantara setiap tingkatan usaha pertanian hulu dan hilir. Jaringan agribisnis hanya terikat pada mekanisme pasar, sedangkan antar pelakunya bersifat tidak langsung dan impersonal sehingga setiap pelaku agribisnis hanya memikirkan kepentingan diri sendiri. Pelaku tidak menyadari bahwa sebenarnya mereka saling membutuhkan. Pada kemitraan tipe dispersal, pihak pengusaha lebih kuat dibandingkan produsen. Pihak pengusaha ini sangat berperan dalam berhubungan dengan produsen yang lemah. Akan tetapi, hubungan yang terjalin di antara kedua belah pihak tidak sinergis dan tidak berkesinambungan karena tidak bersifat kemitraan. Kondisi seperti itu menimbulkan kesenjangan dalam sistem bisnis hulu dan hilir. Kesenjangan yang terjadi berupa informasi tentang mutu, harga, teknologi dan akses permodalan. Pemodal kuat yang umumnya berwawasan luas, lebih berpendidikan dan telah berperan di subsistem hilir menjadi diuntungkan oleh berbagai kelemahan pengusaha kecil sebagai produsen.

2. Tipe Sinergis dan Saling Menguntungkan

Tipe ini berbasis pada kesadaran saling membutuhkan dan saling mendukung pada masing-masing pihak yang bermitra. Sistem kemitraan jenis ini sudah mulai banyak ditemukan di daerah pedalaman kota-kota besar dan kota menengah. Sinergi yang dimaksud saling menguntungkan di sini di antaranya dalam bentuk petani menyediakan lahan, sarana, dan tenaga kerja, sedangkan pihak pengusaha eksportir menyediakan modal, bimbingan teknis dan atau penjaminan pasar.

2.6.2 Pola Kemitraan

Menurut Sumardjo (2004), dalam sistem agribisnis Indonesia, terdapat 5 (lima) bentuk pola kemitraan antara petani dengan pengusaha besar:

a. Pola Kemitraan Inti-Plasma

Pola ini merupakan hubungan antara petani, kelompok tani atau kelompok mitra sebagai plasma dengan perusahaan inti. Perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, manajemen, menampung dan mengolah, serta

memasarkan hasil produksi. Sedangkan kelompok mitra bertugas memenuhi kebutuhan perusahaan inti sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati bersama. Pola kemitraan inti-plasma ini memiliki keunggulan dan kelemahan.

Adapun keunggulan sistem inti plasma yaitu:

1. Terciptanya saling ketergantungan dan saling memperoleh keuntungan.
2. Terciptanya peningkatan usaha.
3. Dapat mendorong perkembangan ekonomi.

Kelemahan sistem inti-plasma yaitu:

1. Pihak plasma kurang memahami hak dan kewajibannya, sehingga kesepakatan yang ditetapkan kurang berjalan dengan lancar.
2. Komitmen perusahaan inti masih lemah dalam memenuhi fungsi dan kewajibannya sesuai dengan kesepakatan yang diharapkan oleh plasma.
3. Belum ada kontrak kemitraan yang menjamin hak dan kewajiban komoditas plasma sehingga terkadang pengusaha inti mempermainkan harga komoditas plasma.

b. Pola Kemitraan Subkontrak

Pola subkontrak merupakan pola kemitraan antara perusahaan mitra usaha dengan kelompok mitra usaha yang memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya. Kemitraan ini ditandai dengan adanya kesepakatan mengenai kontrak bersama yang mencakup volume, harga, mutu dan waktu. Pola subkontrak sangat bermanfaat bagi terciptanya alih teknologi, modal, ketrampilan dan produktivitas serta terjaminnya pemasaran produk pada kelompok mitra.

Kelemahan pola kemitraan subkontrak:

1. Hubungan yang terjalin semakin lama cenderung mengisolasi produsen kecil mengarah pada monopoli dan monopsoni, terutama penyediaan bahan baku serta dalam hal pemasaran.
2. Berkurangnya nilai-nilai kemitraan antara kedua belah pihak.
3. Kontrol kualitas produk ketat dan tidak diimbangi dengan sistem pembayaran yang tepat.

c. Pola Kemitraan Dagang Umum

Pola kemitraan dagang umum merupakan hubungan usaha dalam pemasaran hasil produksi. Pihak yang terlibat dalam pola ini adalah pihak pemasaran dengan pihak pemasaran dengan pemasok komoditas yang diperlukan oleh pihak pemasaran tersebut.

Keunggulan pola kemitraan dagang umum:

Kelompok mitra atau koperasi tani berperan sebagai pemasok kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra. Sementara itu perusahaan mitra memasarkan produk kelompok mitra ke konsumen. Kondisi tersebut menguntungkan mitra karena tidak perlu bersusah payah memasarkan hasil produknya. Keuntungan dalam pola kemitraan ini berasal dari margin harga dan jaminan harga produk yang diperjualbelikan, serta kualitas produk sesuai dengan kesepakatan pihak yang bermitra.

Kelemahan pola kemitraan dagang umum:

1. Dalam praktiknya, harga dan volume produknya sering ditentukan secara sepihak oleh pengusaha mitra sehingga merugikan pihak kelompok mitra.
2. Sistem perdagangan seringkali ditemukan berubah menjadi bentuk konsinyasi. Hal ini sangat merugikan perputaran uang pada kelompok mitra yang memiliki keterbatasan permodalan.

d. Pola Kemitraan Keagenan

Pola kemitraan keagenan merupakan bentuk kemitraan yang terdiri dari pihak perusahaan mitra dan kelompok mitra atau pengusaha kecil mitra. Pihak perusahaan mitra (perusahaan besar) memberikan hak khusus kepada kelompok mitra untuk memasarkan barang atau jasa perusahaan yang dipasok oleh pengusaha besar mitra). Perusahaan besar atau menengah bertanggung jawab atas mutu dan volume produk (barang atau jasa), sedangkan usaha kecil mitranya berkewajiban memasarkan produk atau jasa. Keuntungan usaha kecil (kelompok mitra) dari pola kemitraan keagenan ini bersumber dari komisi yang diberikan oleh pengusaha mitra sesuai dengan kesepakatan. Kelebihannya yaitu pola kemitraan ini memungkinkan dilaksanakan oleh para pengusaha kecil yang kurang kuat modalnya karena biasanya menggunakan sistem mirip konsinyasi.

Sistem kemitraan pola keagenan memiliki beberapa kelemahan yaitu:

1. Usaha kecil mitra menetapkan harga produk secara sepihak, sehingga harganya menjadi tinggi di tingkat konsumen
2. Usaha kecil sering memasarkan produk dari beberapa mitra usaha saja, sehingga kurang mampu membaca segmen pasar dan tidak memenuhi target.

e. Pola Kemitraan Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA)

Pola kemitraan KOA merupakan pola hubungan bisnis yang dijalankan oleh kelompok mitra dan perusahaan mitra. Kelompok mitra menyediakan lahan, sarana, dan tenaga kerja, sedangkan pihak perusahaan mitra menyediakan biaya, modal, manajemen, dan pengadaan saprodi untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditas pertanian. Selain itu, perusahaan mitra juga sering berperan sebagai penjamin pasar produk dengan meningkatkan nilai tambah produk melalui pengolahan dan pengemasan. Dalam pelaksanaannya, KOA terdapat kesepakatan tentang pembagian hasil dan resiko dalam usaha komoditas pertanian yang dimitrakan. Keunggulan pola KOA ini sama dengan keunggulan sistem inti-plasma. Pola KOA paling banyak ditemukan dimasyarakat pedesaan, antara usaha kecil di desa dengan usaha rumah tangga dalam bentuk bagi hasil.

Beberapa kelemahan yang sering ditemukan pada pelaksanaan sistem pola kemitraan pola KOA adalah sebagai berikut:

1. Pengambilan untung oleh perusahaan mitra terlalu besar
2. Perusahaan mitra cenderung monopsoni sehingga memperkecil keuntungan yang diperoleh pengusaha kecil mitranya.
3. Belum ada pihak ketiga yang berperan efektif dalam memecahkan permasalahan di atas.

2.7 Teori Kelembagaan

Kelembagaan adalah keseluruhan pola-pola ideal, organisasi, dan aktivitas yang berpusat di sekeliling kebutuhan dasar seperti kehidupan keluarga, negara, agama dan mendapatkan makanan, pakaian, dan kenikmatan serta tempat perlindungan. Suatu lembaga dibentuk selalu bertujuan untuk memenuhi berbagai

kebutuhan manusia sehingga lembaga mempunyai fungsi. Selain itu, lembaga merupakan konsep yang berpadu dengan struktur, artinya tidak hanya melibatkan pola aktivitas yang lahir dari segi sosial untuk memenuhi kebutuhan manusia, tetapi juga pola organisasi untuk melaksanakannya (Roucek dan Warren dalam Anantanyu, 2011).

Menurut Anantanyu (2011), kelembagaan merupakan keseluruhan pola-pola ideal, organisasi, dan aktivitas yang berpusat di sekeliling kebutuhan dasar. Suatu kelembagaan pertanian dibentuk selalu bertujuan untuk memenuhi berbagai kebutuhan petani sehingga lembaga mempunyai fungsi. Kelembagaan merupakan konsep yang berpadu dengan struktur, artinya tidak saja melibatkan pola aktivitas yang lahir dari segi sosial untuk memenuhi kebutuhan manusia, tetapi juga pola organisasi untuk melaksanakannya.

Potensi kelembagaan masyarakat lokal, termasuk didalamnya kelembagaan komonitas petani, dicirikan oleh keberadaan sikap kepemimpinan, tata peraturan dan norma sosial, serta struktur dan peran kelembagaan serta toleransi sosial masyarakat dan kelembagaan dalam tatanan sosial setempat. Apabila suatu kelembagaan, baik dalam bentuk norma dan pranata sosial lainnya, dinilai tidak mampu melayani kebutuhan masyarakat, kelembagaan tersebut akan kehilangan posisinya dalam pranata sosial setempat, perlahan-lahan mati, berangsur-angsur menyesuaikan diri dengan dinamika masyarakat atau digantikan oleh kelembagaan baru yang sesuai dengan dinamika masyarakat. Kelembagaan yang tidak mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungannya akan kehilangan perannya dan akhirnya akan mati digantikan oleh kelembagaan baru yang lebih sesuai dengan tuntutan kebutuhan masyarakat (Suradisatra, 2008).

Pada orientasi pembangunan pertanian di Indonesia saat ini yang mendasarkan pada sistem agribisnis maka peranan kelembagaan pertanian, termasuk didalamnya kelembagaan petani, sangat menentukan keberhasilan pembangunan pertanian. Kelembagaan petani di pedesaan berkontribusi dalam akselerasi pengembangan sosial ekonomi petani; aksesibilitas pada informasi pertanian; aksesibilitas pada modal, infrastruktur, dan pasar; dan adopsi inovasiinovasi pertanian. Keberadaan kelembagaan petani akan memudahkan bagi

pemerintah dan pemangku kepentingan yang lain dalam memfasilitasi dan memberikan penguatan pada petani. Pentingnya kelembagaan petani diakui dalam pembangunan pertanian, baik di negara industri maupun negara sedang berkembang seperti Indonesia, namun kenyataan memperlihatkan kecenderungan masih lemahnya kelembagaan petani di negara berkembang, serta besarnya hambatan dalam menumbuhkan kelembagaan pada masyarakat petani. Kelembagaan petani diharapkan mampu membantu petani keluar dari persoalan kesenjangan ekonomi petani, namun sampai saat ini masih belum berfungsi secara optimal (Anantanyu, 2011).

Menurut Mosher dalam Soetriono dkk (2006), aspek kelembagaan ini dapat berupa kelembagaan pemerintah (formal) maupun nempemerintah (informal) tergantung kepada segi kepentingannya. Aspek kelembagaan sangat penting bukan hanya dilihat dari segi ekonomi pertanian secara keseluruhan, tetapi juga dari segi ekonomi pedesaan. Mengidentifikasi bahwa aspek kelembagaan merupakan syarat pokok yang diperlukan agar struktur pembangunan pedesaan dapat dikatakan maju. Menurut Mosher ada tiga diantara lima syarat pokok yang harus ada dan dikategorikan sebagai aspek kelembagaan dalam struktur pedesaan maju. Tiga syarat pokok tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pasar, hal ini penting bagi petani untuk membeli kebutuhan faktor produk seperti bibit, pupuk obat-obatan dan sebagainya. Pasar juga berfungsi sebagai tempat bagi petani untuk menjual hasil pertaniannya sekaligus tempat untuk membeli kebutuhan konsumsi.
2. Pelayanan penyuluhan, kelembagaan tersebut penting bagi petani untuk menerapkan teknologi baru yang ingin dicobanya.
3. Perkreditan, lembaga tersebut harus dapat terjangkau oleh petani, bukan saja tersedia pada waktu petani memerlukannya, tetapi juga murah. Kredit diperlukan oleh petani untuk membeli faktor produksi dan menerapkan teknologi baru.

2.8 Teori Pendapatan dan Biaya

Biaya adalah komponen utama dalam aktivitas produksi karena tanpa adanya biaya maka proses produksi tidak akan dapat berjalan. Menurut Hariyati (2007), biaya produksi perusahaan diperoleh dari penggunaan *input* dalam proses produksi dan informasi mengenai harga *input*. Fungsi biaya menunjukkan biaya minimum yang harus ditanggung oleh pengusaha untuk memproduksi berbagai tingkat *output*. Fungsi biaya tersebut minimum mengingat bahwa pengusaha bekerja secara efisien. Beberapa konsep biaya total sebagai berikut:

1) Biaya Tetap Total (*Total Fixed Cost*)

Biaya-biaya ini mewakili biaya-biaya untuk faktor-faktor produksi tetap. Biaya ini hanya mempunyai arti dalam jangka pendek, dimana faktor-faktor produksi yang dipergunakan merupakan faktor produksi tetap. Jumlah biaya ini tidak tergantung pada jumlah produk yang dihasilkan.

2) Biaya Variabel Total (*total variabel cost*)

Biaya ini mewakili jumlah biaya-biaya untuk faktor-faktor produksi variabel. Biaya ini dapat berbentuk uang tunai, barang, atau nilai uang jasa dan kerja yang sesungguhnya tidak dibayarkan. Besar biaya variabel total ditentukan oleh fungsi produksi atau oleh produk total dari proses produksi yang bersangkutan.

3) Biaya Total (*Total Cost*)

Biaya total merupakan penjumlahan biaya tetap total dengan biaya variabel total. Hubungan antara jumlah produksi dengan biaya total, bahwa semakin banyak produk yang dihasilkan semakin besar biaya total yang digunakan. Kegunaan biaya total adalah untuk menentukan pendapatan dari suatu usaha.

Biaya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu (a) biaya tetap (*fixed cost*); dan (b) biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap ini umumnya didefinisikan sebagai biaya relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak bergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Contoh biaya tetap antara lain sewa tanah, pajak, alat pertanian, dan iuran irigasi. Biaya variabel biasanya didefinisikan sebagai biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang

diperoleh. Contoh biaya variabel adalah biaya saprodi dan biaya tenaga kerja. *Biaya variabel* ini sifatnya berubah-ubah tergantung dari besar kecilnya produksi yang diinginkan, secara matematis biaya total dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC = *total cost* (biaya total)

TFC = *fixed cost* (total biaya tetap)

TVC = *variabel cost* (total biaya variabel)

Menurut Soekartawi (1995), penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi dengan harga jual. Pernyataan di atas dapat di formulasikan sebagai berikut:

$$TR = P.Q$$

Keterangan :

P = harga produk (Rp)

Q = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani (kg)

Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan (pendapatan kotor) dengan semua biaya yang dikeluarkan oleh seorang petani. Secara matematis pendapatan dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} Pd &= TR - TC \\ &= (P.Q) - (TVC+TFC) \end{aligned}$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan bersih atau keuntungan (Rp)

TR = Total penerimaan (Rp)

TC = Total biaya (Rp)

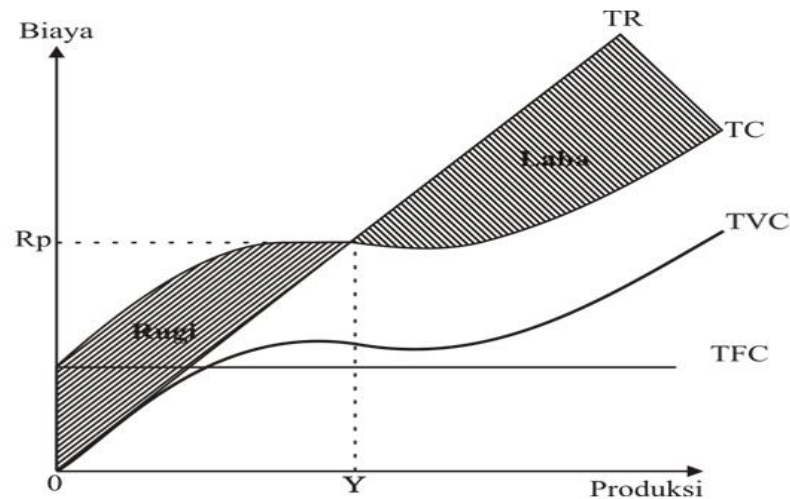
P = Harga output (Rp)

Q = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani (kw)

TFC = Biaya tetap (Rp)

TVC = Biaya variabel (Rp)

Menurut Hernanto (1991), hubungan antara total penerimaan (TR) dengan total biaya (TC) secara grafis dinyatakan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kurva Pendapatan

Berdasarkan gambar 2.1 diatas menjelaskan bahwa laba terbesar terjadi pada selisih positif terbesar antara TR dengan TC, pada selisih negatif antara TR dengan TC menunjukkan bahwa dalam menjalankan usahataniya seseorang mengalami kerugian, sedangkan titik perpotongan antara garis Biaya Total (TC) dan Penerimaan Total (TR) akan membentuk titik *Break Event Point* (BEP), pada kondisi saat ini jumlah produksi yang didapat tidak mengalami suatu kerugian ataupun keuntungan, hal ini dikarenakan bahwa jumlah Biaya Total sama besar dengan jumlah Penerimaan Total. Dengan demikian apabila suatu usaha ingin mendapatkan keuntungan atau pendapatan yang maksimum maka total penerimaan harus maksimum sedangkan total biaya harus minimum.

2.9 Teori Nilai Tambah

Komoditi pertanian pada umumnya dihasilkan sebagai bahan mentah dan mudah rusak, sehingga perlu langsung dikonsumsi atau diolah terlebih dahulu. Proses pengolahan ini dapat meningkatkan guna bentuk komoditi-komoditi pertanian. Kesiediaan konsumen membayar harga output agroindustri pada harga yang relatif tinggi merupakan insentif perusahaan-perusahaan pengolah untuk menghasilkan output agroindustri. Kegiatan agroindustri ini dapat meningkatkan

guna bentuk komoditi-komoditi pertanian. Penciptaan guna bentuk komoditi-komoditi pertanian ini dibutuhkan biaya-biaya pengolahan. Salah satu konsep yang sering digunakan untuk membahas pengolahan komoditi pertanian ini adalah nilai tambah. Nilai tambah merupakan pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, penyimpanan, pengangkutan dalam suatu proses produksi (Sudiyono, 2002).

Nilai tambah tercipta akibat proses pengolahan yang mentransformasikan output pertanian sesuai dengan kebutuhan konsumen, sehingga konsumen bersedia membayar harga tinggi. Semakin tinggi harga output agroindustri, maka semakin tinggi pula nilai tambah yang diciptakan pada proses pengolahan tersebut. Nilai tambah pada agroindustri sangat bervariasi, tergantung harga output, harga input, tingkat upah, dan faktor konversi. Nilai tambah pada agroindustri pada tanaman pangan dapat mencapai 30% sedangkan pada buah-buahan dapat mencapai 20-25% dari nilai penjualan (Sudiyono, 2002). Hasil analisis nilai tambah dapat diketahui dengan menggunakan Metoda Hayami. Metoda Hayami adalah menghitung nilai tambah dengan cara menggabungkan metoda nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Dengan Metode Hayami dapat diketahui faktor konversi, koefisien tenaga kerja, nilai produk, nilai tambah, rasio nilai tambah, imbalan tenaga kerja, sumbangan input lain, serta tingkat keuntungan dan marjinnnya. Kelebihan menggunakan metoda Hayami ini adalah pertama, dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output, dan produktivitas, kedua, dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik-pemilik faktor, dan ketiga prinsip besarnya nilai tambah dapat diterapkan untuk subsistem diluar pengolahan seperti pemasaran (Yani, 2012).

Analisis nilai tambah produk agroindustri produk berbahan baku tepung kelor menggunakan metode Hayami. Menurut Hayami dalam Tety (2010) ada dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Sudiyono (2002) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah pengolahan dikategorikan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku dan tenaga kerja, sedang faktor pasar yang berpengaruh adalah

harga *output*, upah tenaga kerja, harga bahan baku dan nilai *input* lain, selain bahan bakar dan tenaga kerja yang secara sistematis dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Nilai Tambah} = f (K, B, T, U, H, h, L)$$

Keterangan:

K : Kapasitas produksi

B : Bahan baku yang digunakan

T : Tenaga kerja yang digunakan

U : Upah tenaga kerja

H : Harga output

h : Harga bahan baku

L : Nilai input lain (nilai semua korbanan yang terjadi selama proses perlakuan untuk menambah nilai.

Nilai tambah adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan/jasa dan biaya untuk pembelian bahan-bahan yang diperlukan guna menghasilkan barang-barang atau jasa-jasa tersebut tanpa biaya yang dikeluarkan untuk jasa tenaga kerja. Sehingga, dapat dituliskan rumus sebagai berikut:

$$VA = NP - IC$$

Keterangan :

VA : *Value Added* atau Nilai Tambah pada hasil produk olahan

NP : Nilai Produksi yaitu penjualan hasil produksi produk olahan

IC : *Intermediate Cost* yaitu biaya bahan baku dan biaya input lain yang menunjang dalam proses produksi selain biaya tenaga kerja

Besarnya nilai tambah karena proses pengolahan didapat dari pengurangan biaya bahan baku dan *input* lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan, selain biaya tenaga kerja. Tenaga kerja di sini hanya berfungsi sebagai perantara bahan mentah menjadi produk olahan dan besar kecilnya tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi dianggap tidak mempengaruhi nilai produk olahan yang dihasilkan. Kelebihan dari analisis nilai tambah dengan metode Hayami adalah dapat diketahuinya besaran nilai tambah; dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik faktor produksi; dan dapat diterapkan diluar subsistem pengolahan misalnya pada subsistem pemasaran (Sudiyono, 2002).

Menurut Sudiyono (2002), untuk mengetahui keuntungan dari nilai tambah atau keuntungan dari imbalan modal dari manajemen dan imbalan tenaga kerja digunakan formulasi sebagai berikut:

1. Keuntungan Pengusaha:

$$\pi = VA - B.tk$$

2. Tingkat Keuntungan:

$$(\pi : NP) \times 100\%$$

3. Bagian Tenaga Kerja:

$$(B.tk : VA) \times 100\%$$

Keterangan:

π : Keuntungan dari nilai tambah

B.tk : Biaya tenaga kerja

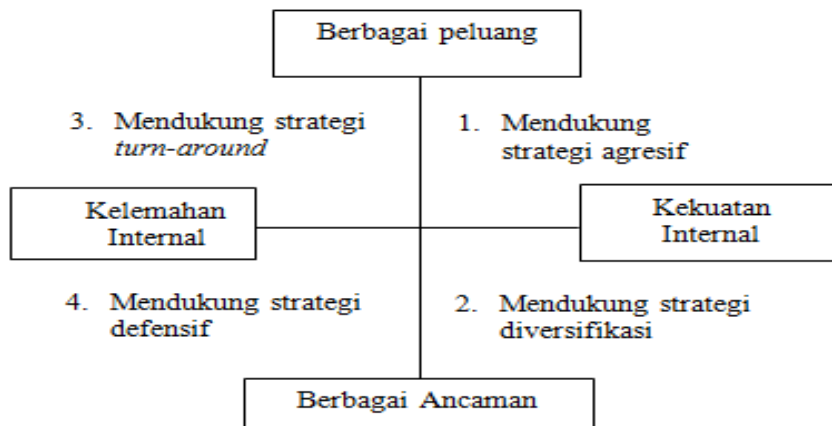
VA : *Value Added* atau Nilai Tambah

NP : Nilai Produksi

2.10 Teori SWOT

Analisis SWOT adalah suatu proses merinci keadaan lingkungan internal dan eksternal guna mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan organisasi ke dalam kategori *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats*, sebagai dasar untuk menentukan tujuan, sasaran dan strategi mencapainya. Sehingga organisasi memiliki keunggulan meraih masa depan yang lebih baik (Rangkuti, 2014).

Menurut Rangkuti (2014), analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Hal ini disebut dengan Analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT. Bentuk matrik SWOT dapat dilihat pada gambar 2.2



Gambar 2.2 Kuadran Analisis SWOT

Adapun keterangan tentang masing-masing kuadran antara lain :

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijaksanaan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di pihak lain, ia menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat membuat peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

2.11 Kerangka Pemikiran

Indonesia merupakan negara agraris dimana sektor pertanian memegang peranan yang sangat penting bagi bangsa karena merupakan basis perekonomian utama dari keseluruhan perekonomian nasional. Pembangunan pertanian di Indonesia khususnya di sektor perkebunan disamping untuk meningkatkan pertumbuhan juga untuk meningkatkan kesejahteraan rakyatnya. Hasil dari pembangunan tersebut harus dapat dinikmati oleh seluruh rakyat Indonesia. Tujuan dari pembangunan adalah untuk mengurangi kemiskinan dan meningkatkan pendapatan. Pembangunan pertanian yang termasuk didalamnya adalah pembangunan dalam produksi hasil perkebunan. Sub-sektor perkebunan merupakan sub-sektor pertanian yang secara tradisional merupakan salah satu penghasil devisa negara. Hasil-hasil perkebunan yang selama ini telah menjadi komoditi ekspor adalah karet, kelapa sawit, teh, kopi, dan tembakau. Sebagian besar tanaman perkebunan tersebut merupakan usaha perkebunan rakyat, sedangkan sisanya diusahakan oleh perkebunan besar baik milik pemerintah maupun swasta.

Kelor merupakan tanaman perkebunan yang tergolong dalam tanaman tahunan. Tanaman ini merupakan salah satu tanaman perkebunan yang memiliki masa depan cukup cerah. Hal tersebut didukung dengan adanya berbagai kegiatan pengolahan daun kelor. Menurut Tilong (2012), daun kelor mengandung *pterigospermin* yang bersifat merangsang kulit, sehingga sering kali digunakan sebagai param yang menghangatkan dan mengobati kelemahan anggota tubuh, seperti tangan atau kaki. Apabila daun segarnya dilumatkan, lalu dibalurkan pada bagian tubuh yang lemah, maka bisa mengurangi rasa nyeri karena bersifat analgesik. Daun kelor juga berkhasiat sebagai pelancar ASI, seorang ibu yang menyusui dianjurkan mengkonsumsi daun kelor yang disayur. Remasan daun kelor bisa dipakai sebagai param penutup bekas gigitan anjing dan dapat dibalurkan pada payudara ibu yang menyusui untuk menahan menghancurkan ASI yang berlebihan.

Salah satu produk olahan daun kelor yang masih sangat berpeluang untuk dikembangkan dijadikan bahan pokok yaitu tepung daun kelor, kemudian dari tepung dapat dijadikan beberapa macam produk makanan, dimana prosesnya melalui beberapa tahap, yaitu daun di keringkan lalu di giling sampai halus sampai menyerupai tepung kemudian diolah lagi menjadi produk makanan seperti kerupuk daun kelor dan kue kelor. CV. Pusaka Madura adalah salah satu perusahaan yang menyediakan produk olahan daun kelor. Produk yang dihasilkan tidak hanya tepung daun kelor, selain itu ada teh daun kelor, kerupuk, mie dan makanan yang berasal dari daun kelor. Perusahaan ini berdiri karena melihat adanya peluang yang besar terhadap produk dari tanaman kelor tersebut. Perusahaan ini bekerjasama dengan beberapa home industri yang mengolah produk kelor yang ada di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto dalam penyediaan. Pengolahan daun kelor tersebut merupakan salah satu cara meningkatkan nilai tambah komoditas kelor sehingga olahan kelor memiliki nilai jual yang lebih tinggi daripada daun kelor yang tidak diolah.

Menurut Soemardjo, dkk (2004), terdapat 5 pola kemitraan antara petani dan pengusaha besar diantaranya, (a) Pola kemitraan inti-plasma, (b) pola kemitraan subkontrak, (c) pola kemitraan dagang umum, (d) pola kemitraan keagenan, (e) pola kemitraan kerjasama operasional agribisnis (KOA).

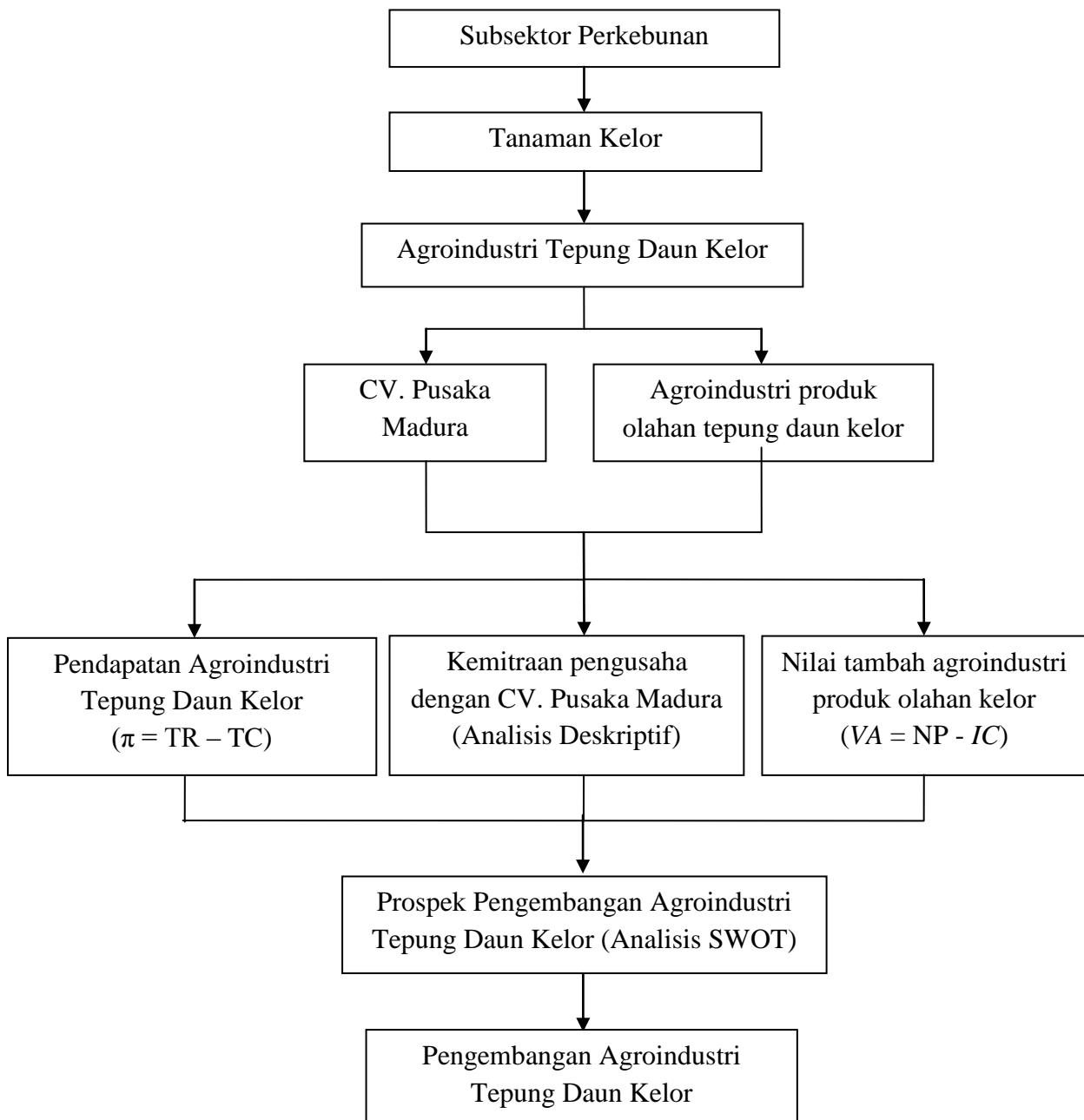
Pengusaha produk olahan kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto yang bermitra dengan CV. Pusaka Madura tentunya memiliki harapan agar usahanya yang dilakukannya dapat memberikan keuntungan yang besar. Hubungan kemitraan antara CV. Pusaka Madura dengan agroindustri kelor ini sangat penting kaitannya dengan keberhasilan usahanya dalam mengusahakan produk olahan kelor yang berkualitas sesuai keinginan pengusaha yang menjadi mitranya. Pendapatan atau keuntungan adalah tujuan utama dari suatu usaha. Pendapatan pengusaha yang tinggi atau semakin meningkat merupakan salah satu tujuan keberhasilan dari hubungan kemitraan. Pendapatan pada dasarnya ditentukan oleh volume produksi. Semakin tinggi volume produksinya maka semakin tinggi pula pendapatan.

Setiap agroindustri memerlukan suatu kinerja yang dapat ditentukan melalui kombinasi faktor internal dan faktor eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan untuk perkembangan agroindustri di masa mendatang. Setiap kegiatan agroindustri harus dapat mengetahui dengan benar potensi atau kekuatan yang dimiliki dan mengoptimalkan kekuatan tersebut untuk memanfaatkan peluang sehingga usaha tersebut dapat lebih berkembang. Seorang pengusaha juga harus memperhatikan kelemahan dari agroindustri yang dijalankan sehingga semampunya dapat meminimalkan kelemahan tersebut.

Analisis SWOT merupakan alat analisis untuk menentukan suatu prospek pengembangan usaha tepung daun kelor di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto dengan memperhitungkan kriteria penilaian dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan sedangkan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman pada usaha tepung daun kelor tersebut. Faktor kekuatan pada penelitian ini yaitu berupa mutu dan kualitas produk, proses produksi yang mudah, biaya produksi murah, ketersediaan tenaga kerja, bahan baku mudah diperoleh, lokasi perusahaan dan agroindustri sudah memiliki ijin usaha. Faktor kelemahan pada penelitian ini yaitu modal usaha, teknologi yang sederhana, pemasaran produk, harga jual produk yang cukup tinggi, keterampilan tenaga kerja dan pengemasan produk yang kurang menarik. Faktor peluang pada penelitian ini yaitu salah satu produk baru atau inovasi baru, pasar masih terbuka luas, dapat memasuki bisnis waralaba dan adanya kerjasama antar anggota kelompok tani dengan CV. Faktor ancaman pada penelitian ini yaitu perubahan cuaca dan persaingan pasar. Faktor-faktor tersebut nantinya dianalisis menggunakan analisis SWOT yang tujuannya untuk menentukan strategi usaha tepung daun kelor sehingga akan berdampak pada prospek pengembangan usaha tepung daun kelor di Kecamatan Bluto. Adapun skema kerangka pemikiran pada gambar 2.3 sebagai berikut:

2.12 Hipotesis

1. Pendapatan agroindustri produk makanan berbahan baku tepung daun kelor dalam satu kali proses produksi di Kabupaten Sumenep Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto adalah menguntungkan.
2. Proses pengolahan tanaman kelor menjadi produk makanan (kerupuk, stik) berbahan baku tepung daun kelor mampu memberikan nilai tambah positif.



Gambar 2.3 Skema Kerangka Pemikiran

BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Penelitian dilakukan di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep. Penentuan daerah penelitian tersebut berdasarkan metode sampling yang disengaja (*purposive method*). Penentuan daerah penelitian berdasarkan atas pertimbangan bahwa di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep, 1) wilayah yang membudidayakan kelor sebagai tanaman panjatan cabe jamu; 2) wilayah sentra yang mengolah daun kelor menjadi beberapa produk olahan dan 3) usaha yang memberdayakan kelompok wanita tani sebagai pengolahnya.

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan metode analitis. Menurut Nazir (2011) menyatakan bahwa metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antarfenomena yang diselidiki. Kerja peneliti bukan saja memberikan gambaran terhadap fenomena-fenomena, tetapi juga menerangkan hubungan, menguji hipotesis-hipotesis, membuat prediksi serta mendapatkan makna dan implikasi dari suatu masalah yang ingin dipecahkan. Metode analitis adalah untuk menguji hipotesis-hipotesis dan mengadakan interpretasi yang lebih dalam.

Metode deskriptif digunakan untuk meneliti dan mendeskripsikan tentang agroindustri produk olahan tepung daun kelor yaitu Agroindustri “Potre Koning” yang bermitra dengan CV. Pusaka Madura yaitu untuk mengetahui pola kemitraan yang digunakan kedua pihak tersebut kemudian mendeskripsikan tentang prospek pengembangan dari produk kerupuk kelor dan stik kelor yang diolah oleh Agroindustri Potre Koning tersebut. Selain itu, metode deskriptif ini juga digunakan untuk mendeskripsikan keadaan agroindustri, sejarah Agroindustri

Potre Koning, proses pengolahan dari kerupuk kelor dan stik kelor. Metode analitis digunakan untuk menganalisis pendapatan agroindustri pada masing-masing produk olahan tepung daun kelor yaitu kerupuk kelor dan stik kelor serta menganalisis nilai tambah pada masing-masing produk tersebut.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pengumpulan data primer diperoleh dengan mewawancarai secara langsung pada pihak agroindustri, karyawan CV. Pusaka Madura serta dinas pemerintahan terkait (Dinas Pertanian Kabupaten Sumenep, Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Sumenep) berdasarkan pada kuisisioner yang telah dibuat. Data primer yang diambil adalah kerjasama antara pihak agroindustri dengan CV. Pusaka Madura, data biaya, produksi, harga jual produk olahan tepung daun kelor yaitu kerupuk dan stik serta pendapatan yang didapat dari agroindustri.
2. Pengumpulan data sekunder diperoleh dari instansi yang terkait dengan penelitian ini, seperti Kantor Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep dan instansi terkait lainnya. Data yang diambil adalah informasi mengenai gambaran umum daerah penelitian dan luas areal dari Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep yaitu profil desa.

3.4 Metode Pengambilan Contoh

Pengambilan contoh yang digunakan untuk penentuan sampel adalah dengan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya mereka yang dianggap paling tahu tentang apa yang peneliti harapkan, sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti (Sugiyono, 2010). Teknik ini peneliti seharusnya orang yang paling paham terhadap karakteristik populasi. Berdasarkan pengetahuan yang paling jeli

terhadap populasi, maka unit-unit populasi yang dianggap kunci diambil sebagai sampel peneliti (Bungin, 2011).

Berdasarkan data tersebut dengan menggunakan *purposive method* peneliti mengambil Agroindustri Potre Koning yang mengolah tepung daun kelor menjadi beberapa produk olahan berupa makanan atau camilan seperti kerupuk kelor dan stik kelor. *Key informan* ini merupakan orang-orang yang mengetahui dan memahami tentang agroindustri tersebut. *Key informan* yang digunakan yaitu Manajer dari CV. Pusaka Madura. Responden lain yang digunakan pada penelitian ini adalah dari pihak agroindustri yaitu pemilik atau ketua dari Kelompok Potre Koning dan dari beberapa pihak yang mendukung yaitu dari Dinas Pertanian dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sumenep. Responden ini diwawancarai berdasarkan kuisioner yang telah dibuat oleh peneliti. Jumlah responden yang digunakan sebanyak 7 orang. Berikut responden yang digunakan dalam penelitian ini:

| No | Nama Responden | Jabatan |
|----|-------------------------|---|
| 1 | Siti Maimunah | Pengelola dan pemilik Agroindustri Potre Koning |
| 2 | Nurdin | Ketua Kelompok Tani Nurul Jannah |
| 3 | Basuki Rahmat* | Pengelola dan Pemilik CV. Pusaka Madura |
| 4 | Heni Yulianto. SE, M.Si | Kepala bidang perdagangan Disperindag |
| 5 | Agus Eka H, SE | Kepala bidang perindustrian Disperindag |
| 6 | Dwi Indah Puspita | Penyuluh lapang Dinas Pertanian |
| 7 | Moh. Ruslan | Kepala bidang promosi dan perlindungan konsumen |

Keterangan: *Key Informan

3.5 Metode Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan yang pertama tentang kerjasama usaha antara agroindustri berbahan baku tepung daun kelor dengan CV. Pusaka Madura di Desa Pekandangan Sangrah Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif. Metode ini digunakan untuk mengetahui kerjasama antara agroindustri olahan tepung daun kelor dengan CV. Pusaka Madura terhadap produk olahan berbahan baku tepung daun kelor.

Permasalahan kedua tentang pendapatan agroindustri produk olahan tepung daun kelor digunakan analisis pendapatan. Secara matematis analisis pendapatan dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Y = TR - TC$$

$$TR = P \times Q$$

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

- Y : Pendapatan pada agroindustri produk olahan tepung daun kelor
 TR : Penerimaan total pada agroindustri produk olahan tepung daun kelor
 TC : Total biaya pada agroindustri produk olahan tepung daun kelor
 P : Harga persatuan produk olahan tepung daun kelor
 Q : Jumlah produksi produk olahan tepung daun kelor
 TFC : Total biaya tetap pada agroindustri produk olahan tepung daun kelor
 TVC : Total biaya variabel pada agroindustri produk olahan tepung daun kelor

Kriteria pengambilan keputusan :

- Apabila $TR > TC$ maka pendapatan pada agroindustri berbahan baku tepung daun kelor dikatakan menguntungkan
- Apabila $TR < TC$ maka pendapatan pada agroindustri berbahan baku tepung daun kelor dikatakan rugi
- apabila $TR = TC$ maka pendapatan pada agroindustri berbahan baku tepung daun kelor dalam kondisi impas, yaitu tidak rugi dan tidak untung.

Permasalahan ketiga tentang nilai tambah pada agroindustri berbahan baku tepung daun kelor menggunakan analisis nilai tambah. Nilai tambah dapat diformulasikan sebagai berikut (Sudiyono, 2002):

$$VA = NP - IC$$

Keterangan :

VA : *Value Added* atau Nilai Tambah pada hasil produk olahan berbahan baku tepung daun kelor (Rp/Kg bahan baku).

NP : Nilai Produksi yaitu penjualan hasil produksi produk olahan berbahan baku tepung daun kelor (Rp/Kg bahan baku).

IC : *Intermediate Cost* yaitu biaya bahan baku dan biaya input lain yang menunjang dalam proses produksi selain biaya tenaga kerja (Rp/Kg bahan baku).

Kriteria pengambilan keputusan:

- a. $VA > 0$, Proses pengolahan tanaman kelor menjadi produk makanan (kerupuk, stik) berbahan baku tepung daun kelor mampu memberikan nilai tambah.
- b. $VA \leq 0$, Proses pengolahan tanaman kelor menjadi produk makanan (kerupuk, stik) berbahan baku tepung daun kelor belum mampu memberikan nilai tambah.

Untuk menghitung rasio nilai tambah dapat menggunakan formulasi sebagai berikut:

$$\text{Rasio nilai tambah} = \frac{VA}{NP} \times 100\%$$

Keuntungan yang diperoleh agroindustri dapat dihitung dengan menggunakan formulasi sebagai berikut:

$$\text{Keuntungan} = \text{Nilai tambah} - \text{Pendapatan tenaga kerja}$$

$$\text{Tingkat Keuntungan (\%)} = \frac{\text{Keuntungan}}{NP} \times 100\%$$

Adapun prosedur perhitungan nilai tambah komoditi dengan metode Hayami dapat dilihat pada Tabel 3.1

Tabel 3.1 Perhitungan Nilai Tambah produk olahan berbahan baku tepung daun kelor

| No. | Output, Input dan Harga | Satuan | Perhitungan |
|---|----------------------------|-----------------------|---------------------------|
| 1 | Output | (kg/siklus produksi) | |
| 2 | Input | (kg/siklus produksi) | |
| 3 | Tenaga kerja | (jam/siklus produksi) | |
| 4 | Faktor Konversi | | (1) / (2) |
| 5 | Koefisien Tenaga Kerja | (jam/kg) | (3) / (2) |
| 6 | Harga produk | (Rp/kg) | |
| 7. | Upah Tenaga kerja | (Rp/jam) | |
| Penerimaan dan Keuntungan per Kg tepung daun kelor | | | |
| 8 | <i>Intermediat Cost</i> | (Rp/kg) | |
| 9 | Nilai Output | (Rp/kg) | (4) * (6) |
| 10 | a. Nilai Tambah | (Rp/kg) | (9) – (8) |
| | b. Rasio Nilai Tambah | (%) | $((10a) / (9)) * 100\%$ |
| 12 | a. Pendapatan tenaga kerja | (Rp/kg) | (5) * (7) |
| | b. Pangsa Tenaga kerja | (%) | $((11a) / (10a)) * 100\%$ |
| 13 | a. Keuntungan | (Rp/kg) | (10a) – (11a) |
| | b Tingkat keuntungan | (%) | $((12a) / (9)) * 100\%$ |

Sumber : Sudiyono, 2002.

Permasalahan keempat tentang prospek pengembangan agroindustri olahan tepung daun kelor akan dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2014), Analisis SWOT terdiri dari analisis strategi internal dan analisis strategi eksternal.

1. Matriks Analisis Faktor Internal (IFAS) dan Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

Tabel 3.2 Analisis Faktor Internal (IFAS)

| Faktor-faktor strategi internal | Bobot | Rating | Nilai (Bobot x rating) | Fenomena |
|---------------------------------|-------|--------|---------------------------|----------|
| Kekuatan | | | | |
| Kelemahan | | | | |
| Total | | | | |

Tabel 3.3 Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

| Faktor-faktor strategi eksternal | Bobot | Rating | Nilai (Bobot x rating) | Fenomena |
|----------------------------------|-------|--------|---------------------------|----------|
| Peluang | | | | |
| Ancaman | | | | |
| Total | | | | |

Keterangan :

- Pemberian nilai bobot masing-masing faktor dengan skala 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- Rating untuk masing-masing faktor kekuatan dan peluang bersifat positif (semakin besar diberi rating 4, tetapi jika semakin kecil diberi rating 1). Sedangkan nilai rating kelemahan dan ancaman adalah kebalikannya.
- Mengalikan bobot dengan rating untuk memperoleh skor pembobotan pada masing-masing faktor.
- Menjumlahkan skor pembobotan pada masing-masing faktor untuk memperoleh total skor pada IFAS dan EFAS.

2. Matriks Internal-Eksternal (IE).

| | | Total Skor Faktor Strategi Internal | | |
|-------------------------------------|------------------|-------------------------------------|--------------------------------|------------------|
| | | Kuat 4,0 | Rata-rata 3,0 | Lemah 2,0 |
| Total Skor Faktor Strategi Internal | Tinggi 3,0 | I Pertumbuhan | II Pertumbuhan | III Penciutan |
| | Menengah 2,0 | IV Stabilitas | V Pertumbuhan Stabilitas | VI Penciutan |
| | Rata-rata 1,0 | VII Pertumbuhan | VIII Pertumbuhan | IX Likuidasi |

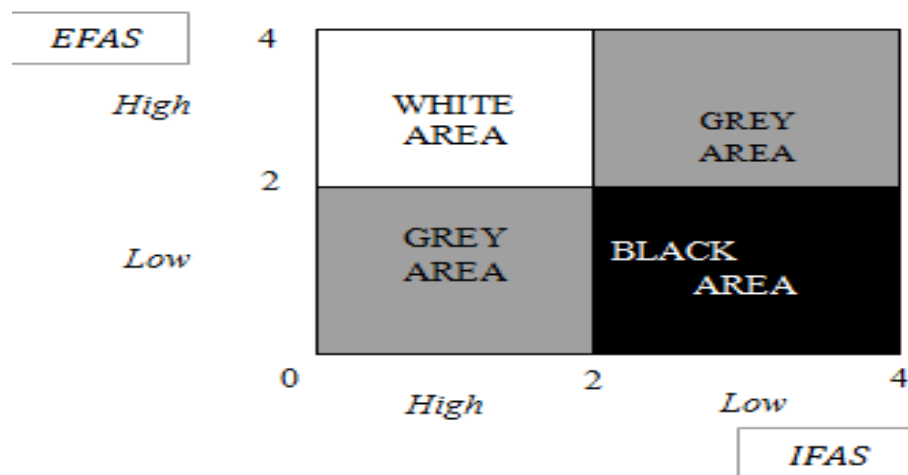
Gambar 3.1 Matriks Internal dan Eksternal (IE)

Matriks IE menggunakan hasil IFAS dan EFAS sebagai parameter dalam menentukan strategi bisnis di tingkat korporasi yang lebih detail. Diagram tersebut dapat mengidentifikasi 9 sel strategi perusahaan, tetapi pada prinsipnya kesembilan sel tersebut dapat dikelompokkan menjadi tiga strategi utama, yaitu:

- a. *Growth strategy* yang merupakan pertumbuhan rantai pasokan itu sendiri (sel 1,2,5) atau upaya diversifikasi (sel 7 dan sel 8).
- b. *Stability strategy* merupakan strategi yang diterapkan tanpa mengubah arah strategi yang telah ditetapkan (sel 4 dan sel 5).
- c. *Retrechment strategy* adalah usaha memperkecil atau mengurangi usaha yang dilakukan dalam rantai pasokan (sel 3,6, dan 9).

3. Matriks posisi kompetitif relatif

Hasil analisis IFAS dan EFAS dapat dikompilasikan ke dalam matrik posisi kompetitif relatif yang terbagi menjadi empat area, yaitu sebagai berikut :



Gambar 3.2 Matriks posisi kompetitif relatif

Kriteria pengambilan keputusannya adalah:

- a. Apabila perusahaan tersebut terletak di daerah white area (bidang kuat-berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
- b. Apabila perusahaan tersebut terletak di daerah grey area (bidang lemah-berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang yang prospektif namun tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
- c. Apabila perusahaan tersebut terletak di daerah grey area (bidang kuat-terancam), maka usaha tersebut cukup kuat dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya namun peluang pasar sangat terancam.

- d. Apabila perusahaan tersebut terletak di daerah black area (bidang lemah-terancam), maka usaha tersebut tidak memiliki peluang pasar dan tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.

4. Matriks SWOT

Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dimiliki rantai pasokan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

| | | |
|---|--|--|
| IFAS EFAS | STRENGTHS (S) Menentukan 5-10 faktor kekuatan internal | WEAKNESS (W) Menentukan 5-10 faktor kelemahan internal |
| OPPORTUNITIES (O) Menentukan 5-10 faktor peluang eksternal | STRATEGI SO Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang | STRATEGI WO Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang |
| THREATS (T) Menentukan 5-10 faktor ancaman eksternal | STRATEGI ST Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman | STRATEGI WT Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman |

Gambar 3.3 Matriks SWOT

1. Strategi SO adalah strategi yang menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi WO adalah strategi yang meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang yang ada.
3. Strategi ST adalah strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang ada.
4. Strategi WT adalah strategi yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman yang ada.

3.6 Definisi Operasional

1. Kerjasama adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh CV. Pusaka Madura dengan Agroindustri Potre Koning dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.
2. Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah pemilik CV. Pusaka Madura, Pemilik Agroindustri Potre Koning, Ketua Kelompok Tani Nurul Jannah, Dinas Perdagangan dan Perindustrian dan Dinas Pertanian.
3. Agroindustri berbahan baku tepung daun kelor adalah salah satu kegiatan industri yang memanfaatkan tepung daun kelor sebagai bahan bakunya yang diolah menjadi tepung daun kelor kemudian tepung daun kelor tersebut dijadikan beberapa produk makanan dengan beberapa bahan baku pengikat lainnya yaitu tepung tapioka dan tepung terigu.
4. Kerupuk kelor adalah produk olahan yang berbahan dasar tepung daun kelor yang ditambah dengan bahan baku pengikat yaitu tepung tapioka dan tepung terigu serta beberapa bahan tambahan yang diolah menjadi sebuah olahan berbentuk kerupuk.
5. Stik kelor adalah produk olahan yang berbahan dasar tepung kelor yang ditambah dengan bahan baku pengikat yaitu tepung tapioka dan tepung terigu serta beberapa bahan tambahan yang diolah menjadi sebuah olahan berbentuk cemilan stik.
6. Bahan baku adalah bahan dasar yang dipergunakan untuk memproduksi suatu produk olahan tepung daun kelor menjadi kerupuk kelor dan stik kelor yaitu tepung tapioka, tepung terigu dan tepung daun kelor.
7. Bahan tambahan adalah bahan yang dicampurkan ke dalam bahan baku utama pada produk kerupuk kelor dan stik kelor.
8. Bahan tambahan pada kerupuk kelor adalah bawang putih, garam, penyedap rasa, minyak goreng, terasi dan pengembang kerupuk.

9. Bahan tambahan pada stik kelor adalah bawang putih, bawang merah, penyedap rasa, minyak goreng, telur dan mentega.
10. Bahan bakar pada kerupuk kelor dan stik kelor adalah gas.
11. Pengemasan pada produk kerupuk kelor dan stik kelor yaitu menggunakan plastik dengan kemasan 85 gram.
12. Total penerimaan produk kerupuk kelor merupakan perkalian antara harga jual per bungkus kerupuk kelor (P) dan jumlah produksi kerupuk kelor (Q) yang dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi.
13. Total penerimaan produk stik kelor merupakan perkalian antara harga jual per bungkus stik kelor (P) dan jumlah produksi stik kelor (Q) yang dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi.
14. Total pengeluaran produk kerupuk kelor merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pengolahan kerupuk kelor diantaranya biaya variabel dan biaya tetap.
15. Total pengeluaran produk stik kelor merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pengolahan stik kelor diantaranya biaya variabel dan biaya tetap.
16. Biaya variabel pada agroindustri kerupuk kelor adalah biaya-biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan jumlah produksi kerupuk kelor tersebut dalam satu kali proses produksi. Biaya yang termasuk didalamnya yaitu biaya pembelian bahan baku, bahan tambahan, bahan pengemasan, biaya pengangkutan, upah tenaga kerja dan biaya pemasaran yang dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi kerupuk kelor.
17. Biaya variabel pada agroindustri stik kelor adalah biaya-biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan jumlah produksi stik kelor tersebut dalam satu kali proses produksi. Biaya yang termasuk didalamnya yaitu biaya pembelian bahan baku, bahan tambahan, bahan pengemasan, biaya pengangkutan, upah tenaga kerja dan biaya pemasaran yang dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi stik kelor.

18. Biaya tetap pada agroindustri kerupuk kelor adalah biaya yang jumlahnya tidak tergantung pada besar kecilnya kuantitas produk kerupuk kelor yang dihasilkan. Biaya yang diperhitungkan sebagai biaya tetap adalah biaya penyusutan sarana produksi yang dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi kerupuk kelor.
19. Biaya tetap pada kerupuk kelor yaitu bangunan, pajak bangunan, bak cuci, timbangan, mesin pres, sutil, wajan besar, pisau, penyaringan, kompor gas, talam hasil lontongan dan panci besar.
20. Biaya tetap pada agroindustri stik kelor adalah biaya yang jumlahnya tidak tergantung pada besar kecilnya kuantitas produk stik kelor yang dihasilkan. Biaya yang diperhitungkan sebagai biaya tetap adalah biaya penyusutan sarana produksi yang dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi stik kelor.
21. Biaya tetap pada stik kelor adalah bangunan, pajak bangunan, bak cuci, timbangan, mesin pres, sutil, wajan besar, pisau, penyaringan, kompor gas dan atlas.
22. Pendapatan agroindustri kerupuk kelor merupakan selisih antara penerimaan total dari kerupuk kelor dengan total biaya pengeluaran dari kerupuk kelor.
23. Pendapatan agroindustri stik kelor merupakan selisih antara penerimaan total dari stik kelor dengan total biaya pengeluaran dari stik kelor.
24. Produk yang dihasilkan agroindustri adalah dalam satu kali proses produksi.
25. Nilai tambah (*Value Added*) produk kerupuk kelor merupakan nilai produksi kerupuk kelor setelah dikurangi biaya intermediate per satuan kg bahan baku.
26. Nilai tambah (*Value Added*) produk stik kelor merupakan nilai produksi stik kelor setelah dikurangi biaya intermediate per satuan kg bahan baku.
27. Nilai produksi (olah) adalah nilai penjualan hasil produksi yang dinyatakan dalam satuan rupiah per kilogram bahan baku.

28. *Intermediate cost* adalah biaya-biaya yang menunjang dalam proses produksi yaitu biaya bahan baku, biaya bahan tambahan, biaya bahan bakar, biaya air, biaya listrik, biaya pengemasan dan biaya penyusutan alat selain biaya tenaga kerja.
29. Keuntungan dari nilai tambah adalah perolehan keuntungan produk olahan dalam setiap kilogram bahan baku setelah dikurangi biaya tenaga kerja.
30. Analisis SWOT adalah analisa yang digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam melakukan kegiatan agroindustri yang mengacu pada kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh agroindustri olahan tepung daun kelor dan merancang alternatif strategi yang digunakan.