

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Sektor agribisnis merupakan salah satu tumpuan dalam pertumbuhan dan stabilitas perekonomian nasional. Saat sektor lain pertumbuhannya negatif, justru sektor pertanian menunjukkan peningkatan yang positif. Hortikultura sebagai salah satu sub sektor pertanian yang banyak diusahakan oleh masyarakat pedesaan sebagai sumber pendapatan, dengan dukungan potensi sumberdaya lahan, sumberdaya manusia, dan potensi pasar yang masih terbuka luas baik domestik maupun pasar internasional.

Kabupaten Banyuwangi secara geografis merupakan daerah yang subur dan memiliki potensi yang besar bagi peningkatan pengembangan produk pertanian, karena hampir semua komoditas pertanian khususnya tanaman pangan dan hortikultura dapat tumbuh dan berkembang. Dukungan kekayaan sumber daya alam yang melimpah serta permintaan pasar yang tinggi menempatkan komoditas hortikultura sebagai produk bernilai ekonomi tinggi, sehingga usaha hortikultura menjadi sumber pendapatan petani dan pelaku usaha lainnya dari skala mikro hingga makro di sebagian besar wilayah Kabupaten Banyuwangi (Dinas Pertanian Kehutanan dan Perkebunan, 2013).

Buah yang dianggap *profitable* dan mempunyai prospek baik untuk dibudidayakan selain pepaya, adalah buah Naga (*Hylocereus* sp.). Iklim tropis Indonesia dan intensitas cahaya matahari yang cukup baik memungkinkan buah Naga dapat berbuah sepanjang tahun. Berdasarkan hasil penelitian, ternyata buah ini banyak memiliki khasiat seperti menguatkan fungsi ginjal, meningkatkan ketajaman mata, menstabilkan kadar gula darah, menguraikan kolesterol, keputihan dan sebagai anti oksidan (Paull, 2012).

Sentra produksi buah naga di Banyuwangi terdapat di Kecamatan Bangorejo, Tegaldlimo dan Purwoharjo. Produksi buah naga di Banyuwangi pada 2014 mencapai 28.819 ton dengan luas lahan 1.152 ha dan produksi itu meningkat dibandingkan pada 2013 sebanyak 16.631 ton dengan luas lahan 678 ha. Bangorejo menyumbang 39% dari total produksi buah naga di Banyuwangi atau setara 11.000 ton per ha dengan luas lahan mencapai 449 ha (Bisnis.com, 2015).

Permasalahan umum yang terjadi di sektor agribisnis produk hortikultura adalah fluktuasi harga komoditi yang disebabkan rendahnya posisi tawar petani. Rendahnya posisi tawar petani juga dipicu oleh lemahnya SDM petani dan kurangnya dukungan dari lembaga terkait sehingga petani tidak memiliki kompetensi serta keleluasaan dalam penentuan harga. Penentuan harga dilakukan oleh tengkulak dimana petani memiliki ketergantungan dalam pemasaran produknya terhadap lembaga pemasaran tersebut. Hal ini didukung oleh kurangnya kemampuan petani dalam menjalin kerjasama dengan saluran pemasaran lain yang memungkinkan lebih tingginya nilai tawar petani.

Setiap kegiatan pada sektor agribisnis produk pertanian dimulai dari kegiatan pengadaan sarana produksi, kegiatan produksi hingga kegiatan pengolahan dan pemasaran hasil serta kegiatan jasa penunjang umumnya

dilakukan oleh pelaku agribisnis yang berbeda (Saptana, dkk., 2004). Menurut Irawan, dkk (2001), ada 3 faktor utama yang menyebabkan struktur agribisnis menjadi tersekat-sekat dan kurang memiliki daya saing yaitu (1) tidak ada keterkaitan fungsional antara setiap kegiatan atau pelaku agribisnis, (2) terbentuknya margin ganda sehingga ongkos produksi, pengolahan dan pemasaran hasil yang harus dibayar konsumen menjadi lebih mahal, sehingga sistem agribisnis berjalan tidak efisien, (3) tidak adanya kesetaraan posisi tawar antara petani dengan pelaku agribisnis lainnya, sehingga petani sulit mendapatkan harga pasar yang wajar. Irawan dkk (2001), juga mengemukakan bahwa ada 3 ciri khas yang dimiliki dalam agribisnis hortikultura yaitu (1) usahatani yang dilakukan lebih berorientasi pasar (tidak konsisten), (2) bersifat padat modal, (3) resiko harga relatif besar karena sifat komoditas yang cepat rusak dan (4) dalam jangka pendek harga relatif berfluktuasi.

Harga jual buah naga rata-rata dari petani kepada pengepul fluktuatif dari tahun ke tahun pada setiap musim panen. Harga jual buah naga pada awal musim panen dan di akhir musim panen akan tinggi, sedangkan saat panen raya harga buah naga akan turun drastis (berada pada harga terendah) hingga mencapai harga Rp. 5.000/kg (detik.com, 2014). Penggalan informasi dari petani buah naga di Kecamatan Bangorejo menunjukkan harga jual rata-rata petani pada tahun 2010 adalah sebesar Rp. 6.000/kg, tahun 2011 sebesar Rp. 6.400/kg, tahun 2012 sebesar Rp. 7.250/kg, tahun 2013 sebesar Rp. 7.300/kg, dan pada tahun 2014 mengalami kecenderungan rata-rata yang menurun yaitu dengan harga jual sebesar Rp. 6.700/kg (Tarmijan, 2015).

Beberapa penelitian tentang pemasaran melaporkan bahwa efisiensi pemasaran produk hortikultura secara ekonomis terjadi pada saluran pemasaran yaitu Petani → Pedagang Besar → Pedagang Pengecer → Konsumen karena memiliki margin pemasaran terendah dan memiliki nilai *Farmer's Share* tertinggi (Purnamasari, 2010). Faktor-faktor penyebab inefisiensi pemasaran adalah margin pemasaran pada semua saluran pemasaran besar, distribusi marjinnnya belum merata, *share* harga yang diterima petani masih rendah, ratio keuntungan dan biaya bervariasi (Jumiati, 2013). Hal ini dipertegas oleh Ningsih *et.al*, (2015) dalam temuan penelitiannya bahwa dalam melakukan aktivitas pemasaran, pembagian atas balas jasa yaitu margin pemasaran diantara kelembagaan pemasaran buah naga yang terlibat secara umum cenderung timpang, sementara itu, *farmer's share* yang diterima petani sangat kecil sehingga hal ini mengisyaratkan bahwa peningkatan harga yang diraih oleh tengkulak dan pedagang kurang dapat ditransmisikan dengan baik ke tingkat petani. Akibatnya, harga di tingkat petani rendah dan kurang memberikan insentif bagi kinerja usahatani buah naga organik yang lebih baik lagi.

Peningkatan produktivitas pertanian tidak lagi menjadi jaminan akan memberikan keuntungan layak bagi petani tanpa adanya kesetaraan pendapatan antara petani yang bergerak di sub sistem *on farm* dengan pelaku agribisnis di sub sektor hulu dan hilir. Kesetaraan pendapatan hanya dapat dicapai dengan peningkatan posisi tawar petani. Hal ini dapat dilakukan jika petani tidak berjalan sendiri-sendiri, tetapi menghimpun kekuatan dalam suatu lembaga yang betul-betul mampu menyalurkan aspirasi mereka. Penyuluhan pertanian harus lebih

tertuju pada upaya membangun kelembagaan. Lembaga ini hanya dapat berperan optimal apabila penumbuhan dan pengembangannya dikendalikan sepenuhnya oleh petani sehingga petani harus menjadi subjek dalam proses tersebut (Jamal, 2008).

Peranan kelembagaan dalam sistem agribisnis sangat menentukan keberhasilan pembangunan pertanian di masa depan. Menurut Pakpahan (2000), kelembagaan merupakan hal yang strategis yang akan mengatur interdependensi antar manusia. Sumberdaya alam, manusia, modal dan teknologi merupakan syarat keharusan, tetapi tidak memenuhi syarat kecukupan dari upaya pembangunan. Tersedianya perangkat kelembagaan merupakan syarat kecukupan, karena dengan adanya perangkat ini sumberdaya dapat dialokasikan dan dimobilisasi secara optimum.

Peran 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 inovasi pertanian. Di samping itu, keberadaan kelembagaan petani akan memudahkan bagi pemerintah dan pemangku kepentingan yang lain dalam memfasilitasi dan memberikan penguatan pada petani (Anantanyu, 2011).

Proses pemberdayaan petani dalam era otonomi memerlukan sinergi kelompok-kelompok yang terlibat (*stakeholder*) baik dari lembaga pemerintah melalui Pemerintah Daerah, dinas terkait, maupun pihak swasta seperti lembaga keuangan. Suatu lembaga dapat berbentuk organisasi dan dapat juga berupa tata peraturan seperti hukum atau undang-undang, sistem perpajakan, tata kesopanan, adat-istiadat, maupun norma yang selama ini berlaku di masyarakat. Potensi kelembagaan masyarakat lokal (*indigenous community institution*), termasuk di dalamnya kelembagaan komunitas petani, dicirikan oleh keberadaan sikap kepemimpinan (*leadership*), tata peraturan dan norma sosial, serta struktur dan peran kelembagaan dan toleransi sosial masyarakat maupun kelembagaan dalam tatanan sosial setempat (Suradisastra, 2008).

Peraturan Menteri Pertanian Nomor 273/KPTS/OT.160/4/2007, pada tanggal 13 april 2007 tentang Pedoman Pembinaan Kelembagaan Petani, dalam hal ini petani diatur dan ditata dalam wadah kelompok tani di tiap dusun dan gabungan kelompok tani (Gapoktan) di tingkat desa sehingga memudahkan proses penyuluhan pertanian. pembentukan Gapoktan kepada kepentingan atas yaitu sebagai kendaraan untuk menyalurkan dan menjalankan berbagai kebijakan dari luar desa (Ratna, 2012).

Pengembangan kelembagaan dalam pertanian perlu memperoleh perhatian khusus, karena merupakan komponen utama dalam strategi revitalisasi pertanian secara keseluruhan. Organisasi penyuluhan memegang peranan penting dalam membimbing petani mengorganisasikan diri secara efektif (Revikasari, 2010). Peran penyuluh pertanian menurut Suhardiyono (1992), meliputi peran penyuluh sebagai pembimbing petani, organisator dan dinamisor petani, teknisi serta penghubung antara lembaga penelitian dengan petani.

Kegiatan agribisnis buah naga di Kecamatan Bangorejo yang baru berjalan beberapa tahun memerlukan kelembagaan yang saling terkait agar

menghasilkan kinerja yang terus meningkat dan berkelanjutan. Keterkaitan tersebut harus dikelola secara bersama agar memberikan kontribusi yang positif terhadap kinerja agribisnis buah naga dan mengurangi akibat negatif pada setiap elemen agribisnis. Lembaga yang terlibat (*stakeholder*) dalam agribisnis buah naga memiliki peran dan kepentingan masing-masing. Laksono (2012), mengungkapkan bahwa peran dan kepentingan *stakeholder* akan mempengaruhi hubungan kerjasama yang terjalin dalam pengelolaan wisata alam, baik dalam bentuk suatu kebijakan, kesamaan visi dan misi, tugas pokok dan fungsi (tupoksi) maupun aturan kelembagaan lainnya.

Kepentingan dan besarnya pengaruh masing-masing *stakeholder* menentukan produktivitas dan keberlanjutan agribisnis buah naga. Hal ini dianalisis menggunakan *stakeholder analysis*. Zulfikar (2013) melakukan penelitian untuk mengungkapkan bahwa pengembangan wisata alam membutuhkan peran aktif dari para pemangku kepentingan (*stakeholder*). Analisis *stakeholder* digunakan untuk merumuskan mekanisme hubungan antar *stakeholder* dalam pengelolaan wisata alam di Kabupaten Brebes.

Kinerja agribisnis buah naga dilihat dari aspek produktivitas kegiatan budidaya, SDM petani, serta aspek keberlanjutan. Peran kelembagaan agribisnis buah naga terhadap kinerja agribisnis dianalisis menggunakan alat analisis SEM PLS. Penelitian yang dilaksanakan oleh Muthaher *et.al.* (2014), membahas teknologi yang paling inovatif dan model inovasi kelembagaan pengembangan UKM dalam rantai pasokan menggunakan metode SEM PLS didapat kesimpulan bahwa *intellectual capital* dan teknologi informasi berpengaruh signifikan terhadap inovasi teknologi; inovasi teknologi berpengaruh signifikan terhadap kemitraan rantai pasok dan terhadap daya saing; serta kemitraan rantai pasok berpengaruh signifikan terhadap daya saing.

1.2 Perumusan Masalah Penelitian

Rumusan masalah yang didapat pada agribisnis buah naga sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja agribisnis buah naga di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi?
2. *Stakeholder* apa saja yang terlibat dalam agribisnis buah naga di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi?
3. Bagaimana peran kelembagaan agribisnis terhadap kinerja agribisnis buah naga berkelanjutan di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Menganalisis kinerja agribisnis buah naga di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi
2. Memetakan *stakeholder* dalam agribisnis buah naga di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi

3. Menganalisis peran kelembagaan agribisnis terhadap kinerja agribisnis buah naga berkelanjutan di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi

1.4 Manfaat

Manfaat yang didapat dari penelitian ini antara lain:

1. Teridentifikasi kinerja agribisnis buah naga di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi
2. Diperoleh suatu data *stakeholder* dalam agribisnis buah naga berkelanjutan di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi
3. Diperoleh rekomendasi perbaikan kinerja agribisnis buah naga melalui peran kelembagaan di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi