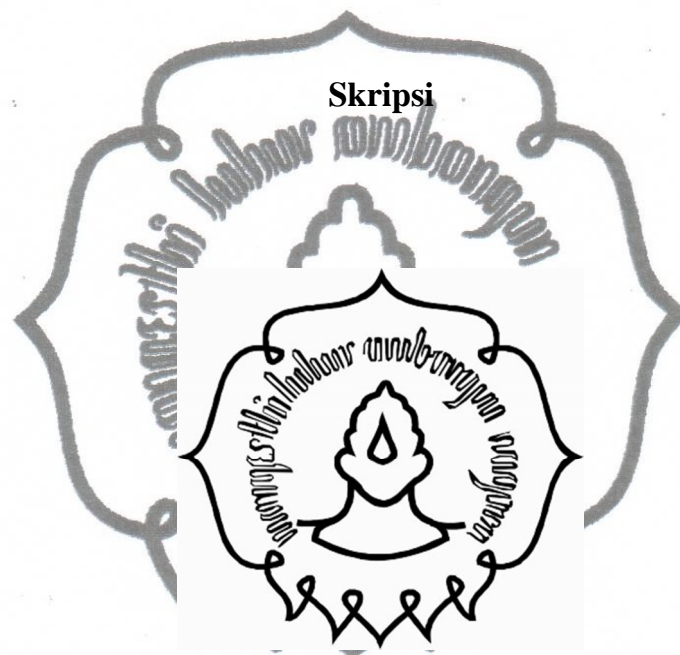


**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI
BUAH NAGA MERAH (*Hylocereus polyrhizus*)
DI KABUPATEN SUKOHARJO
(Studi Kasus pada KUB “Pemuda Tani Sukoharjo”
di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo)**



Oleh :
Joko Adiyanto
H 0306067

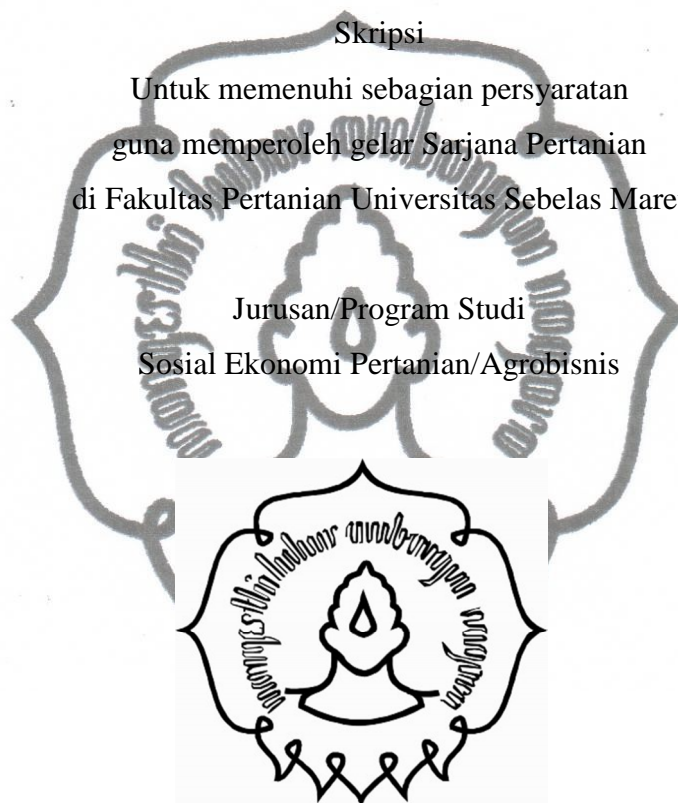
**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**
commit to user
2011

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI
BUAH NAGA MERAH (*Hylocereus polyrhizus*)
DI KABUPATEN SUKOHARJO
(Studi Kasus pada KUB “Pemuda Tani Sukoharjo”
di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo)**

Skripsi

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh gelar Sarjana Pertanian
di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret

Jurusan/Program Studi
Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis



Oleh :

Joko Adiyanto

H 0306067

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

com 2011 user

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI
BUAH NAGA MERAH (*Hylocereus polyrhizus*)
DI KABUPATEN SUKOHARJO
(Studi Kasus pada KUB “Pemuda Tani Sukoharjo”
di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh
Joko Adiyanto
H 0306067

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal : 2 Agustus 2011
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

Ketua

Anggota I

Anggota II

Prof. Dr. Ir. Darsono, M.Si
NIP. 19660611 199103 1 002

Ir. Rhina Uchyani F, MS
NIP. 19570111 198503 2 001

Dr. Ir. Mohd. Harisudin, M.Si
NIP. 19671012 199302 1 001

Surakarta, Agustus 2011

Mengetahui,

Universitas Sebelas Maret
Fakultas Pertanian
Dekan

Prof. Dr. Ir. Bambang Pujiasmanto, MS
NIP. 19560225 198601 1 001

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya kepada Penulis sehingga mampu menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul *Strategi Pengembangan Produksi Buah Naga Merah (Hylocereus pholyrizus) di Kabupaten Sukoharjo (Studi kasus pada KUB Pemuda Tani Sukoharjo, di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo)*. Penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Dalam pelaksanaan penelitian lapang dan penulisan skripsi, Penulis telah mendapat bantuan dari berbagai pihak sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan tepat waktu. Oleh karena itu, pada kesempatan yang berbahagia ini Penulis menyampaikan terima kasih kepada ;

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Bambang Pujiasmanto, MS selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta atas segala kemudahan fasilitas perijinan yang telah diberikan;
2. Ibu Dr. Ir. Sri Marwanti, MS selaku Ketua Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis, atas segala hal yang berkaitan dengan kebijakan kurikulum pendidikan di tingkat jurusan;
3. Ibu Ir. Sugiharti Mulya Handayani, MP selaku Ketua Komisi Sarjana Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis, atas kemudahan dalam pengurusan segala hal yang berkaitan dengan penulisan skripsi mulai dari pengajuan judul hingga memperoleh gelar sarjana;
4. Bapak Prof. Dr. Ir. Darsono, M.Si selaku Pembimbing Utama (PU) atas perhatian, masukan, saran, dan kritik yang membangun dan memotivasi demi hasil terbaik pada penulisan skripsi ini;
5. Ibu Ir. Rhina Uchyani Fajarningsih, MS selaku Pembimbing Pendamping (PP) atas koreksi dan masukan serta arahan dalam penulisan skripsi ini;
6. Bapak/Ibu Dosen Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis yang telah memberikan ilmu bermanfaat;

commit to user

7. Mbak Ira, Pak Samsuri, dan Pak Mandimin yang telah memberikan pelayanan administrasi jurusan secara maksimal;
8. BAPPEDA dan Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo atas fasilitas penelitiannya;
9. Mas Ari, Pak Gunawan dan seluruh personel dari KUB-PTS, terima kasih atas segala bentuk bantuan dalam penyelesaian penelitian di lapang;
10. Yang terhormat, terkasih, dan tercinta, Bapak Sri Sadjoko dan Ibu Mulyati, Bsc atas doa restunya, perhatiannya, dukungannya, dan cinta kasihnya sepanjang masa yang tiada terkira, serta kakak tercinta, Wahyu Dwi Raharjo atas setiap dukungan dan doanya;
11. Teman-teman pengurus HIMASETA FP UNS terkhusus Periode 2009/2010 : Komandan Habib, Rani, Roro, Geby, Dinar, Marco, Wahyudi beserta seluruh pengurus di masing-masing bidang atas perjuangan dan pengorbanannya untuk HIMASETA di akhir usianya yang ke-25;
12. Teman-teman Agrobisnis 2006: Inul, Pika, Roro, Tompret, Hanip, Bagus SP, Adi. Dan temen-temen Zerosix yang sangat berkesan;
13. Temen-temen lingkaran kecil, terima kasih atas kebersamaan kalian yang selalu mengingatkan saat salah dan mendorong saat lemah;
14. Kepada semua pihak yang tidak dapat Penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan doa dan dukungannya baik langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan, ketidaktepatan, keterbatasan, mungkin juga kesalahan. Oleh karena itu, Penulis mohon tanggapan/kritik/saran demi perbaikan penulisan karya ilmiah selanjutnya. Akhirnya, Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi Penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Surakarta, Juli 2011

Penulis

commit to user

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
RINGKASAN	xiv
SUMMARY	xv
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	7
II. LANDASAN TEORI.....	9
A. Penelitian Terdahulu.....	9
B. Tinjauan Pustaka.....	11
1. Buah Naga Merah.....	11
2. Usahatani Buah Naga Merah.....	14
3. Penerimaan, Biaya dan Keuntungan.....	16
4. Strategi.....	17
5. Perumusan Strategi.....	18
a. Analisis Situasi/SWOT.....	19
1) Analisis Situasi Internal.....	19
2) Analisis Situasi Eksternal.....	20
b. Analisis Strategi.....	20
1) Matriks SWOT.....	20
2) Matriks QSP.....	21
C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah.....	21
D. Asumsi.....	25
E. Pembatasan Masalah.....	25
F. Definisi Operasional Variabel.....	25
III. METODE PENELITIAN.....	28
A. Metode Dasar Penelitian.....	28
B. Metode Pengumpulan Data.....	28

1. Metode Pengambilan Lokasi penelitian	28
2. Metode Penentuan Responden	31
C. Jenis dan Sumber Data.....	34
D. Teknik Pengumpulan Data.....	34
E. Metode Analisis Data.....	35
1. Analisis Usahatani.....	35
2. Analisis Faktor Internal dan Eksternal	35
3. Alternatif Strategi.....	36
4. Prioritas Strategi.....	38
IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	40
A. Keadaan Alam	40
1. Letak Geografis	40
2. Luas Wilayah dan Pembagian Wilayah Administrasi.....	40
3. Keadaan Tanah dan Keadaan Topografi.....	41
4. Keadaan iklim	43
5. Tata Guna Lahan	44
B. Keadaan Penduduk.....	44
1. Pertumbuhan Penduduk	44
2. Keadaan Penduduk menurut Jenis Kelamin.....	45
3. Keadaan Penduduk menurut Kelompok Umur	46
4. Keadaan Penduduk menurut Mata Pencarian.....	47
5. Pendapatan Perkapita	49
C. KUB Pemuda Tani Sukoharjo (KUB PTS).....	51
1. Lokasi KUB PTS.....	53
2. Struktur Organisasi.....	53
3. Mitra-mitra yang bekerjasama dengan KUB PTS	55
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	57
A. Usahatani Buah Naga Merah	57
1. Karakteristik Responden	57
2. Keragaan Usahatani Buah Naga Merah di Kabupaten Sukoharjo	59
3. Biaya, Penerimaan dan Pendapatan	61
B. Perumusan Strategi Pengembangan Produksi Usahatani Buah Naga Merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.....	64
1. Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	65
a. Analisis Faktor Internal.....	65
b. Analisis Faktor Eksternal	71
2. Identifikasi Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman	73
a. Identifikasi Faktor Kekuatan.....	75
b. Identifikasi Faktor Kelemahan.....	77
c. Identifikasi Faktor Peluang	79
d. Identifikasi Faktor Ancaman.....	82
3. Alternatif Strategi..... <i>commit to user</i>	84

4. Prioritas Strategi.....	89
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	96
A. Kesimpulan	96
B. Saran.....	98

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Komposisi gizi per 100 Gram daging buah naga	2
2.	Potensi pasar buah naga merah pada KUB “Pemuda Tani Sukoharjo” per bulan dalam satu musim tanam	4
3.	Perbedaan pasar modern dan pasar tradisional	5
4.	Luas lahan rata-rata yang ditanami buah naga merah tiap kelompok tani di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.....	29
5.	Luas wilayah menurut jenis penggunaan tanah per desa Tahun 2008	30
6.	Matriks SWOT	37
7.	Matriks QSP	38
8.	Luas wilayah dan prosentase menurut kecamatan di Kabupaten Sukoharjo Tahun 2008	41
9.	Banyaknya curah hujan menurut bulan dan kecamatan di Kabupaten Sukoharjo Tahun 2008 (dalam mm)	43
10.	Pertumbuhan penduduk Kabupaten Sukoharjo Tahun 1999-2008	45
11.	Keadaan penduduk Kabupaten Sukoharjo dan Kecamatan Bendosari menurut jenis kelamin Tahun 2008.....	46
12.	Jumlah penduduk menurut kelompok umur dan jenis kelamin di Kabupaten Sukoharjo Tahun 2008	46
13.	Banyaknya penduduk (15 tahun keatas) yang bekerja menurut lapangan usaha utama di Kabupaten Sukoharjo Tahun 2009 ..	48
14.	Prosentase distribusi PDRB Kabupaten Sukoharjo menurut lapangan usaha Tahun 2005 - 2009	50
15.	Karakteristik responden petani buah naga merah di Kabupaten Sukoharjo	57
16.	Rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam usahatani buah naga merah selama satu musim tanam (Oktober 2010-Mei 2011)	61
17.	Rata-rata produksi, penerimaan, biaya, dan pendapatan usahatani buah naga merah selama satu musim tanam (Oktober 2010-Mei 2011).....	63

commit to user

18.	Identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo	74
19.	Alternatif strategi matriks SWOT pengembangan produksi usahatani buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo	84
20.	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i> pengembangan produksi buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo	93



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Bagan kerangka teori pendekatan masalah	24
2.	Bagan struktur organisasi KUB "Pemuda Tani Sukoharjo"	53



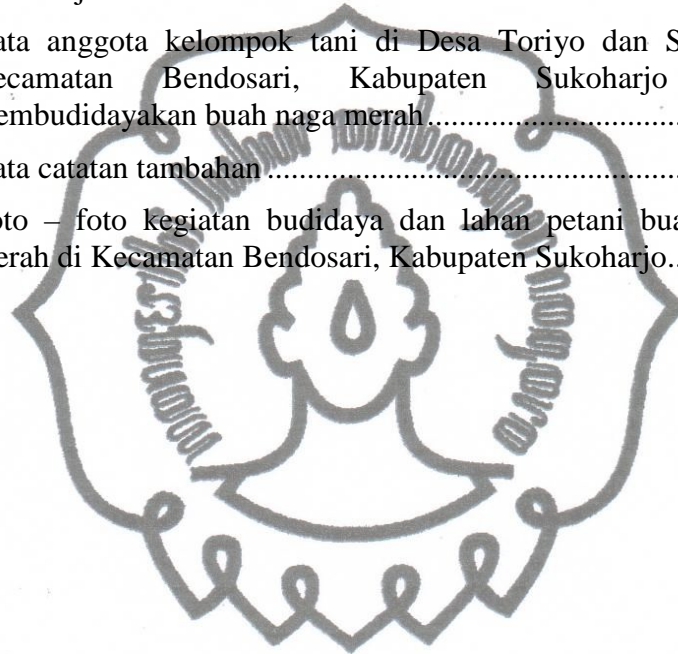
commit to user

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik petani sampel usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo	102
2.	Analisis biaya saprodi usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per usahatani dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011	103
3.	Analisis biaya saprodi usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per hektar (Ha) dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011	104
4.	Analisis biaya tenaga kerja usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per usahatani dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011..	105
5.	Analisis biaya tenaga kerja usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per hektar (Ha) dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011.....	106
6.	Analisis biaya pajak, penyusutan dan sarana lain-Lain usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per usahatani dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011.....	107
7.	Analisis biaya pajak, penyusutan dan sarana lain-Lain usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per hektar (Ha) dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011	108
8.	Analisis biaya total usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per usahatani dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011	109
9.	Analisis biaya total usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec.Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per hektar (Ha) dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011	110
10.	Analisis biaya, penerimaan dan pendapatan usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec. Bendosari, Kabupaten Sukoharjo per usahatani dalam satu musim tanam Okotber 2010 - Mei 2011	111
11.	Analisis biaya, penerimaan dan pendapatan usahatani buah naga merah pada KUB-PTS di Kec. Bendosari, Kabupaten	

commit to user

	Sukoharjo per hektar (Ha) dalam satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011	112
12	Tabulasi jawaban untuk penentuan Weigth dan AS strategi 1...	113
13	Tabulasi jawaban untuk Penentuan Weigth dan AS strategi 2 ..	114
14.	Tabulasi jawaban untuk penentuan Weigth dan AS strategi 3...	115
15.	Hasil tabulasi QSPM pengembangan produksi buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo	116
16.	Data anggota kelompok tani di Desa Toriyo dan Sugihan, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo yang membudidayakan buah naga merah.....	117
17.	Data catatan tambahan	118
18.	Foto – foto kegiatan budidaya dan lahan petani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.....	119



RINGKASAN

Joko Adiyanto. H 0306067. Strategi Pengembangan Produksi Buah Naga Merah (*Hylocereus polyrhizus*) di Kabupaten Sukoharjo (Studi Kasus pada KUB Pemuda Tani Sukoharjo di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo). Dibimbing oleh Prof. Dr. Ir. Darsono, M.Si dan Ir. Rhina Uchyani Fajarningsih, MS. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Penelitian bertujuan untuk merumuskan alternatif - alternatif strategi pengembangan, dan menganalisis prioritas strategi pengembangan dalam rangka pengembangan produksi buah naga merah pada KUB Pemuda Tani Sukoharjo, di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.

Metode dasar penelitian deskriptif analisis dan dilaksanakan dengan teknik survei. Metode penentuan lokasi penelitian dan penentuan responden secara *purposive*. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan pencatatan. Metode analisis yang digunakan Analisis Usahatani untuk mengetahui keragaan usahatani, Analisis Faktor Internal dan Eksternal melalui matriks SWOT dan QSP untuk menganalisis alternatif dan prioritas strategi pengembangan produksi buah naga merah KUB Pemuda Tani Sukoharjo.

Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa (1) alternatif strategi pengembangan meliputi : a. Melakukan manajemen dana pinjaman dari KUB PTS dan adopsi teknologi peningkatan produksi guna mendukung peningkatan hasil buah naga merah; b. Menjaga hubungan dengan mitra bisnis dan penyedia saprodi serta pemanfaatan sumber daya alam yang ada untuk menunjang perluasan lahan budidaya dengan dukungan dari pemerintah; c. Optimalisasi pemberdayaan dan pelatihan, peningkatan fungsi kontrol, serta perbaikan sarana dan prasarana lokasi budidaya; d. Membentuk tim pengendalian teknis serta peningkatan pemasaran hasil produk olahan buah naga merah melalui promosi produk unggulan spesifik lokasi disertai dengan koordinasi antara instansi yang terkait dalam rangka permodalan dan pengembangan pasar produk olahan buah naga merah; e. Menjaga hubungan baik antar petani dalam urusan permodalan, teknis budidaya dan penjualan hasil produksi, dan memberikan pendampingan teknis budidaya yang menguntungkan agar petani semakin percaya; f. KUB-PTS sudah saatnya memanfaatkan informasi untuk mengetahui teknologi modern dalam budidaya dan promosi keunggulan buah naga merah; g. Meningkatkan kualitas sumber daya petani secara teknis maupun non teknis melalui kegiatan pembinaan rutin untuk memaksimalkan dan menjaga kontinuitas produksi serta daya saing buah naga merah; g. Menjalinkan kerjasama dengan masyarakat sekitar dalam rangka menjaga keharmonisan dan menambah kesempatan kerja. (2) prioritas strategi pengembangan dari yang tertinggi nilainya adalah : strategi (g) dengan nilai 5,33; strategi (b) dengan nilai 4,56; dan terendah adalah strategi (a) dengan nilai 3,67.

SUMMARY

Joko Adiyanto. H 0306067. Development Production Strategy of Red Dragon Fruit (*Hylocereus polyrhizus*) in Sukoharjo (Case Study on Youth Farmer KUB Sukoharjo in District Bendosari, Sukoharjo Regency). Under the guidance of Prof. Dr. Ir. Darsono, M. Si and Ir. Rhina Uchyani Fajarningsih, MS. Faculty of Agriculture. Sebelas Maret University of Surakarta.

The research aimed to formulate alternatives and analyze the priority of development strategies in order to develop the production of red dragon fruit in the Youth Farmer KUB, in District Bendosari, Sukoharjo regency.

The basic method used in this study was descriptive analysis and conducted by survey technique. Methods of determining the location of the study and respondent determination was done purposively. Types and data sources used were primary and secondary data. Methods of data collection were done by interview, observation, and recording. Methods of analysis used was analysis to determine diversity of farming, analysis of internal and external factors by SWOT matrix and QSP to analyze alternative and priorities of development strategies for the production of red dragon fruit in Youth Farmer KUB, Sukoharjo.

The result of the research concluded that (1) alternative development strategies include: a. Perform management of loan funds from KUB PTS and technology adoption increase in production to support the improvement of red dragon fruit; b. Maintain relationships with business partners and production material providers and utilization of natural resources that exist to support the expansion of cultivation with support from government, c. Optimization of empowerment and training, improved control functions, as well as improvement of infrastructure facilities and location of cultivation; d. Form a team of technical control as well as increased marketing of processed products of red dragon fruit through the promotion of excellent products in specific location accompanied by a coordination between relevant agencies within the framework of finance and market development of the processed products of red dragon fruit; e. Maintaining good relations between farmers in the affairs of capital, technical cultivation, and sales of production, and provide technical assistance of profitable cultivation for farmers increasingly come to believe; f. It is time for KUB PTS to utilize information to know modern technology in cultivation and promotion of the benefits of red dragon fruit; g. Improving the quality of farmers' technical and non-technical resources through regular coaching activities to maximize and maintain continuity of production and competitiveness of the red dragon fruit; g. Cooperating with the surrounding community in order to maintain harmony and increase employment opportunities. (2) priority of the development strategy of the highest value was: strategy (g) with a value of 5.33; strategy (b) with a value of 4.56, and the lowest was strategy (a) with a value of 3.67.

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan di tingkat kabupaten terdiri dari pembangunan sektor non perekonomian dan sektor perekonomian. Sektor perekonomian terdiri dari sektor pertanian dan non pertanian. Sektor pertanian sendiri terdiri dari lima subsektor yang terdiri dari subsektor tanaman bahan makanan, subsektor tanaman perkebunan, subsektor kehutanan, subsektor perikanan dan subsektor peternakan. Subsektor tanaman bahan makanan meliputi komoditas tanaman pangan dan hortikultura.

Komoditas hortikultura khususnya buah-buahan memberikan sumbangan cukup berarti bagi sektor perekonomian nasional, hal ini dapat dilihat dari pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) berdasarkan harga konstan pada tahun 2006 yang mencapai 23.243 milyar dari total nilai PDB komoditas hortikultura yang mencapai 44.312 milyar (Ditjen Hortikultura, 2007), jumlah rumah tangga yang mengandalkan sumber pendapatan dari subsektor hortikultura, peningkatan pendapatan masyarakat, perdagangan internasional, sumber pangan masyarakat. Komoditas hortikultura merupakan komoditas yang sangat penting dan strategis karena jenis komoditas ini merupakan kebutuhan pokok manusia yang hakiki, yang setiap saat selalu harus tersedia dalam jumlah yang cukup dengan mutu yang layak, aman dikonsumsi, dan dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat (anonim, 2007).

Usaha agribisnis hortikultura merupakan sumber pendapatan tunai bagi masyarakat dan petani skala kecil, menengah dan besar dengan keunggulan berupa nilai jualnya yang tinggi, jenisnya beragam, tersedianya sumberdaya lahan dan teknologi, serta potensi serapan pasar di dalam negeri dan internasional yang terus meningkat. Produk hortikultura dalam negeri saat ini telah mampu memasok kebutuhan konsumen dalam negeri melalui pasar tradisional dan pasar modern serta pasar luar negeri. Ketersediaan sumberdaya hayati yang berupa jenis tanaman dan varietas yang banyak dan ketersediaan sumberdaya lahan, apabila dikelola secara optimal akan menjadi sumber kegiatan usaha ekonomi

yang bermanfaat untuk penanggulangan kemiskinan dan penyediaan lapangan kerja di pedesaan.

Menurut Rukmana (1994), keadaan alam dan iklim di Indonesia memungkinkan dilakukannya budidaya tanaman hortikultura baik varietas lokal ataupun internasional. Salah satu komoditas tanaman hortikultura yaitu dari jenis buah-buahan yang sekarang ini marak dikembangkan dan dibudidayakan adalah tanaman buah naga.

Buah naga mulai muncul di Indonesia pada tahun 2003. Dari jenisnya buah naga ada empat macam, pertama buah naga daging putih (*Hylocereus undatus*), buah naga daging merah (*Hylocereus polyrhizus*), buah naga daging super merah (*Hylocereus costaricensis*) dan buah naga kulit kuning daging putih (*Selenicereus megalanthus*). Komposisi gizi dari buah naga tersaji dalam tabel berikut:

Tabel 1. Komposisi Gizi Per 100 Gram Daging Buah Naga

Kandungan Gizi	Komposisi Gizi
Kadar Air	82,5 - 83,0 (g)
Protein	0,16 - 0,23 (g)
Lemak	0,21 - 0,61 (g)
Serat/dietary fiber	0,7 - 0,9 (g)
Betakaroten	0,005 - 0,012 (mg)
Kalsium	6,3 - 8,8 (mg)
Fosfor	30,2 - 36,1 (mg)
Besi	0,55 - 0,65 (mg)
Vitamin B1	0,28 - 0,30 (mg)
Vitamin B2	0,043 - 0,045 (mg)
Vitamin C	8 - 9 (mg)
Niasin	1,297 - 1,300 (mg)

Sumber: Taiwan Food Industry Develop & Research Authorities (2005), dikutip dari www.smallcrab.com

Selain kandungan di atas, buah naga juga mengandung kalium, zat besi, protein, kalsium dalam jumlah yang cukup baik untuk meningkatkan daya tahan tubuh. Zat-zat tersebut juga baik untuk menetralkan racun dalam darah, meningkatkan daya penglihatan, dan mencegah hipertensi. Kandungan air pada buah naga juga cukup tinggi, yaitu mencapai 83 gram per 100 g daging buah. Karena itu, buah naga dapat juga dijadikan pencuci mulut yang lezat (Anonim, 2009).

Buah naga ini tergolong dalam keluarga *Cactaceae* atau kaktus yang berasal dari negara-negara Amerika Latin (Chile, Argentina, Peru, Mexico), dan terus dikembangkan di Australia, Thailand dan Vietnam. Berdasarkan catatan dari eksportir buah di Indonesia, pasar lokal saat ini dibanjiri produk ekspor. Buah naga ini masuk ke tanah air mencapai antara 200 - 400 ton/tahun asal Thailand dan Vietnam (Anonim, 2007).

Pengembangan agribisnis buah naga (*Dragon Fruit*) mulai dirintis dan dikembangkan di daerah Malang, Jawa Timur dan Delanggu, Jawa Tengah. Kulonprogo, DI Yogyakarta (Anonim^a, 2010). Pada tahun 2006, pengembangan agribisnis buah naga khususnya jenis buah naga merah mulai dikembangkan di daerah Sukoharjo. Tepatnya di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Perintisan awal dilakukan oleh sekelompok masyarakat petani yang tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama “Pemuda Tani Sukoharjo” (KUB-PTS). Sampai dengan tahun 2010 ini, KUB PTS tersebut telah berhasil panen ketiga. Pemilihan jenis buah naga merah ini mengingat jenis yang satu ini lebih diminati oleh konsumen dibandingkan jenis buah naga putih ataupun kuning baik dari segi rasa maupun khasiatnya. Awal penanaman buah naga merah ini dilakukan pada lahan percontohan di salah satu desa yakni Desa Sugihan seluas 1500 m². Selanjutnya, pada akhir tahun 2008, masyarakat di Kecamatan Bendosari mulai mengenal tanaman buah naga ini melalui sosialisasi pengurus KUB PTS. Sehingga pada tahun 2009, pengembangan buah naga merah mulai dilakukan di lahan-lahan yang dimiliki oleh petani.

Menurut data yang dihimpun dari pengurus KUB PTS jumlah permintaan pasar domestik mencapai 16 ton per tahun sedangkan ketersediaan pasokan hanya mencapai 2,96 ton per tahun (dalam setahun mencapai 8 kali panen).

Sehingga kekurangan pasokan khususnya buah naga merah mencapai 13,04 ton per tahun. Berikut data potensi pasar untuk buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.

Tabel 2. Potensi Pasar Buah Naga Merah pada KUB “Pemuda Tani Sukoharjo” per bulan dalam satu musim tanam

Jenis Pasar	Nama Pasar	Kapasitas	Jumlah Pasokan)	Kekurangan Pasokan
Modern	Makro	4 Kuintal	1,5 Kuintal	2,5 Kuintal
Modern	Luwes	1 Kuintal	20 Kg	80 Kg
Modern	Hypermart	4 Kuintal	-	4 Kuintal
Tradisional	Pasar Kleco	4 Kuintal	50 Kg	3,5 Kuintal
Tradisional	Pasar Sukoharjo	1 Kuintal	1 Kuintal	-
Tradisional	Pedagang Eceran	2 Kuintal	50 Kg	1,5 Kuintal
Kemitraan	Kusuma Wanadri	4 Kuintal	-	4 Kuintal

Sumber: data pengurus KUB “Pemuda Tani Sukoharjo” (KUB-PTS)

Pasar modern yang dimaksud di dalam Tabel 2, adalah pasar yang sudah terkelola manajemennya secara baik, dikelola sepenuhnya oleh pihak swasta. Prosedur memasok ke pasar modern pun tidak semudah memasok di pasar tradisional, mengingat bila memasok ke pasar modern terlebih dahulu melalui perjanjian kerjasama tertulis yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Lain halnya bila di pasar tradisional, dilakukan hanya berdasarkan kesepakatan secara lisan antara kedua belah pihak, tanpa prosedur yang rumit. Hanya beberapa pasar modern yang bisa diakomodasi oleh pihak KUB PTS, mengingat pasokan buah naga merah yang masih terbatas, padahal di sisi lain permintaan dari pasar modern lain seperti *Carrefour* juga masih terbuka lebar. Data dari Tabel 2 menunjukkan bahwa pihak KUB PTS telah menjalin kerjasama dengan *Hypermart*, namun permintaan yang dibutuhkan belum mampu diakomodasi oleh pihak KUB PTS. Sehingga bentuk kerjasama yang dijalin pihak KUB PTS dengan *Hypermart* hanya sebatas kerjasama untuk memasok buah naga merah

sesuai kapasitas KUB PTS, bukan secara rutin tiap pekan. Sedangkan, pasar tradisional adalah pasar yang dikelola oleh pemerintah daerah, dimana pemerintah menyewakan kios-kios kepada para pedagang untuk menjual dagangannya. Pasar tradisional yang mampu dijangkau sampai saat ini baru menjangkau Pasar Kleco di Solo, Pasar Sukoharjo, dan para pedagang buah eceran yang berada tidak jauh dari lokasi budidaya buah naga merah. Perbedaan yang paling menonjol antara pasar modern dengan pasar tradisional terlihat pada tabel 3 berikut:

Tabel 3. Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional

No	Pembeda	Pasar Modern	Pasar Tradisional
1	Kontinuitas Permintaan	Terus-menerus tiap bulan	Tergantung kondisi
2	Harga	Relatif tinggi, tidak ada tawar menawar	Relatif rendah, ada tawar-menawar
3	Proses sortasi	Lebih seksama, terjaga kualitas buahnya, sehingga harga bisa disetarakan	Apapun kualitasnya tetap diterima, karena pedagang akan menjual dengan harga berbeda-beda bergantung kualitas buah
4	Prosedur Pemasok	Relatif sulit dan rumit	Relatif mudah dan sederhana

Sumber: Data Primer (wawancara dengan pengurus KUB PTS)

Melihat kondisi di atas, komoditas ini mempunyai prospek yang cerah untuk pasar domestik ataupun mancanegara (peluang ekspor) sehingga memiliki potensi yang sangat baik dikembangkan di Indonesia.

Sampai saat ini, anggota KUB PTS telah mencapai 60 anggota petani. Petani di Kecamatan Bendosari mulai sadar akan prospek dari tanaman buah naga merah, sehingga dengan pembimbingan dari pengurus KUB PTS, petani mulai memanfaatkan lahan pekarangannya untuk budidaya buah naga merah. Namun, seiring perkembangannya masih ditemukan permasalahan-permasalahan dalam strategi pengembangan produksi baik dari segi teknis maupun non teknis,

sehingga penelitian ini diharapkan mampu memberikan solusi praktis atas kendala yang dihadapi selama ini.

B. Perumusan Masalah

Tanaman buah naga merupakan jenis tanaman memanjat. Di habitat aslinya tanaman ini memanjat tanaman lainnya untuk menopang dan bersifat epifit masih bisa hidup meskipun akarnya yang ditanah dicabut karena masih bisa memperoleh makanan dari udara melalui akar yang tumbuh dibatangnya. Secara morfologis tanaman ini termasuk tanaman tidak lengkap karena tidak memiliki daun (Anonim^a, 2010).

Budidaya buah naga merah sampai saat ini sudah banyak berkembang di masyarakat dan sudah dikenal oleh masyarakat luas sebagai salah satu buah konsumsi. Bahkan yang dulu dikenal sebagai buah yang hanya dikonsumsi oleh golongan masyarakat menengah ke atas, akhir-akhir ini makin disukai oleh golongan masyarakat manapun karena melihat khasiat dan kegunaan mengkonsumsi buah naga merah tersebut.

Usahatani buah naga merah merupakan salah satu sumber pendapatan tambahan bagi petani di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Dalam melakukan usahatannya petani mempunyai tujuan yang ingin dicapai yaitu bagaimana usahatani yang dilakukannya tersebut akan dapat memberikan keuntungan dengan penggunaan sumber daya yang ada. Petani berusaha untuk mengalokasikan penggunaan sumber daya tersebut sebaik-baiknya agar diperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.

Menghadapi situasi dan kondisi demikian maka untuk mengoptimalkan pemanfaatan potensi sumberdaya dan peluang usahatani buah naga merah dalam rangka mendukung pembangunan pertanian secara umum dan peningkatan taraf hidup petani buah naga merah, para pelaku input dan output usahatani buah naga merah secara khusus, maka diperlukan cara-cara efektif untuk pengembangan usahatani buah naga merah. Permasalahan-permasalahan mengenai produksi dan sumber daya manusia apabila tidak diselesaikan sedini mungkin, dapat

menghambat perkembangan usahatani buah naga merah para petani di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.

Berkaitan dengan hal-hal tersebut di atas maka perumusan masalah yang diambil adalah :

1. Bagaimanakah keragaan usahatani buah naga merah pada petani binaan KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo?
2. Alternatif strategi apa saja yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo?
3. Prioritas strategi apa yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisis keragaan usahatani buah naga merah pada petani binaan KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo
2. Merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo
3. Menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengalaman dan pengetahuan, di samping untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Sukoharjo, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan yang lebih baik di masa yang akan datang, terutama

dalam pengembangan pertanian, khususnya komoditas buah naga merah di Kabupaten Sukoharjo.

3. Bagi pengurus KUB PTS, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan usahatannya.
4. Bagi pihak lain, penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu sumber informasi, wawasan dan pengetahuan serta sebagai referensi untuk penelitian yang sejenis.



II. LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu

Menurut Rahayu (2007) dalam penelitian yang berjudul Strategi Pengembangan Usahatani Salak di Kabupaten Karanganyar yang bertujuan untuk mengetahui keragaaan usahatani salak di Kabupaten Karanganyar, merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani salak di Kabupaten Karanganyar, menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani salak di Kabupaten Karanganyar. Berdasarkan hasil analisis usahatani salak, biaya yang digunakan sebesar Rp 421.403, diperoleh penerimaan sebesar Rp 5.105.333, dan pendapatan sebesar Rp 4.683.930 dengan rata-rata harga buah salak yang ditawarkan oleh petani bisa mencapai Rp 7.000 – Rp 8.000 per kg. Berdasarkan hasil analisis SWOT diperoleh bahwa kekuatan dalam mengembangkan usahatani salak yaitu kesuburan tanah dan kondisi agroklimat yang mendukung usahatani, sedangkan untuk kelemahannya adalah keterampilan petani masih rendah dalam membudidayakan usahatani salak di Kabupaten Karanganyar. Adanya budaya masyarakat membawa oleh-oleh merupakan peluang pengembangan usahatani salak tersebut. Sedangkan tuntutan pembeli terhadap kualitas salak merupakan ancaman bagi pengembangan usahatani salak di Kabupaten Karanganyar.

Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani salak di Kabupaten Karanganyar yaitu mengembangkan budidaya salak sesuai pendekatan wilayah dan sentra produksi, meningkatkan hubungan kerjasama antar petani dalam kelompok tani pada kegiatan budidaya dan pemasaran hasil serta perbaikan dan penguatan kelembagaan baik kelembagaan petani maupun pemerintah guna meningkatkan aksesibilitas petani pada sumberdaya modal, produksi dan pemasaran. Berdasarkan hasil analisis matriks QSP, prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani salak di Kabupaten

Karanganyar adalah meningkatkan produktivitas dan kualitas buah salak serta meningkatkan hubungan kerjasama antar petani dalam kelompok tani pada kegiatan budidaya dan pemasaran hasil (Rahayu Sri, 2007).

Menurut Joharja (2005), berdasarkan hasil karakteristik kondisi aktual industri Kecil (IK) tahu dan tempe di DKI Jakarta diketahui akar permasalahan IK tahu dan tempe di DKI Jakarta, yaitu : 1) Ketergantungan terhadap kacang kedelai impor yang tinggi, 2) Teknologi proses produksi dan pengolahan limbah yang belum efisien, 3) SDM yang masih rendah, 4) Permodalan yang terbatas, 5) Diversifikasi produk yang tidak optimal, 6) Daya dukung lingkungan yang kurang mendukung dan 7) Kinerja kelembagaan Primkopti yang belum optimal. Selain itu, berdasarkan hasil analisis konsistensi kebijakan, dapat diketahui bahwa selama ini peranan pemerintah pusat dan daerah (DKI Jakarta) terhadap pengembangan IK tahu dan tempe di DKI Jakarta cukup banyak, tetapi kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah tersebut saling tidak konsisten pada saat implementasinya sehingga kebijakan menjadi tidak efektif. Hal ini terjadi karena lemahnya koordinasi dan pengawasan pemerintah terhadap instansi/lembaga dan aparat yang bertanggung jawab dalam pelaksanaannya. Selanjutnya, pada penelitian ini diusulkan strategi dan program untuk pengembangan IK tahu dan tempe di Propinsi DKI Jakarta, yaitu: 1) Strategi pemecahan masalah bahan baku, melalui program memperpendek rantai distribusi penyaluran kedelai dan program intensifikasi penanaman kedelai (seperti : program perbaikan mekanisasi dan teknologi produksi kedelai dan program teknologi produksi kedelai ramah lingkungan), 2) Strategi proses produksi, melalui program peningkatan penguasaan teknologi proses produksi dan pengolahan limbah; peningkatan kemampuan manajemen usaha; merangsang regenerasi usaha; perbaikan daya dukung sarana dan prasarana dalam proses produksi; dan penanganan banjir, 3) Strategi peningkatan kualitas produk, melalui program diversifikasi dan diferensiasi produk, 4) Strategi pemecahan masalah pemasaran, melalui program pencarian pasar-pasar potensi baru, seperti pengembangan segmen pasar

dalam negeri, pengembangan segmen pasar luar negeri dan pameran perdagangan di dalam dan luar negeri, 5) Strategi pemecahan masalah kekurangan modal, melalui program alokasi dana bantuan/pinjaman lunak dari pemerintah; program bantuan peralatan produksi, pengolahan limbah dan bahan baku; dan program pencarian investor dan lembaga-lembaga keuangan oleh Pemda DKI Jakarta. Berbagai program kerja yang diusulkan dalam penelitian ini selanjutnya perlu dijabarkan lagi secara lebih rinci ke dalam rencana anggaran biaya tahunan Pemda Propinsi DKI Jakarta yang disesuaikan dengan prioritas yang ingin dicapai. Adanya konsep awal yang dilakukan dalam penelitian ini, diharapkan penanganan dan pengembangan industri kecil tahu dan tempe di DKI Jakarta pada khususnya dan di Indonesia pada umumnya, dapat dilaksanakan secara lebih terarah, sinergis, dan terintegrasi dengan melibatkan berbagai pelaku ekonomi, sehingga konsep ini menjadi pedoman untuk menyusun dokumen operasional yang lebih detail dan teknis sehingga dapat diimplementasikan di lapangan.

B. Tinjauan Pustaka

1. Buah Naga Merah

Buah naga merah termasuk kelompok tanaman kaktus atau famili *Cactaceae* dan subfamily *Hylocereanae*. Termasuk genus *Hylocereus* yang terdiri dari beberapa species, dan diantaranya adalah buah naga merah yang biasa dibudidayakan dan bernilai komersial. Nama buah naga merah diberikan pada buah-buah yang dapat dimakan dari tumbuhan:

- *Hylocereus undatus*, yang buahnya berwarna merah dengan daging buah putih
- *Hylocereus polyrhizus*, yang buahnya berwarna merah muda dengan daging buah merah
- *Hylocereus costaricensis*, Buah Naga Merah daging super merah.

Adapun Klasifikasi Buah Naga Merah

Divisi : *Spermatophyta* (tumbuhan berbiji)

Subdivisi : *Angiospermae* (berbiji tertutup)

Kelas : *Dicotyledonae* (berkeping dua)

Ordo : *Cactales*

Famili : *Cactaceae*

Subfamily : *Hylocereanea*

Genus : *Hylocereus*

Species :

- *Hylocereus polyrhizus* (daging merah)

- *Hylocereus costaricensis* (daging merah super)

1) Morfologi Buah Naga Merah

Morfologi tanaman buah naga merah dari akar, batang dan cabang, bunga, buah dan biji :

a) Akar

Perakaran buah naga merah bersifat epifit, merambat dan menempel pada tanaman lain. Dalam pembudidayaannya, dibuat tiang penopang untuk merambatkan batang tanaman buah naga merah ini. Perakaran buah naga merah tahan terhadap kekeringan tetapi tidak tahan dalam genangan air terlalu lama. Meskipun akar dicabut dari tanah, masih bisa hidup dengan menyerap makanan dan air dari akar udara yang tumbuh pada batangnya. Perakaran buah naga merah bisa dikatakan dangkal, saat menjelang produksi hanya mencapai kedalaman 50-60 cm, mengikuti perpanjangan batang berwarna coklat yang didalam tanah. Hal inilah yang biasa digunakan sebagai tolak ukur dalam pemupukan. Supaya pertumbuhan akar bisa normal dan baik memerlukan derajat keasaman tanah pada kondisi ideal yaitu pH 7. Apabila pH tanah dibawah 5, pertumbuhan tanaman akan menjadi lambat dan menjadi kerdil. Dalam pembudidayaannya pH tanah harus diketahui sebelum maupun sesudah tanaman ditanam, karena perakaran merupakan faktor penting untuk menyerap hara yang ada didalam tanah.

b) Batang dan Cabang

Batang buah naga merah berwarna hijau kebiru-biruan atau keunguan. Batang tersebut berbentuk siku atau segitiga dan mengandung air dalam bentuk lender dan berlapis lilin bila sudah dewasa. Dari batang ini tumbuh cabang yang bentuk dan warnanya sama dengan batang dan berfungsi sebagai daun untuk proses asimilasi dan mengandung kambium yang berfungsi untuk pertumbuhan tanaman. Pada batang dan cabang tanaman ini tumbuh duri-duri yang keras dan pendek. Letak duri pada tepi siku-siku batang maupun cabang dan terdiri 4-5 buah duri disetiap titik tumbuh.

c) Bunga

Bunga buah naga merah berbentuk corong memanjang berukuran sekitar 30 cm dan akan mulai mekar di sore hari dan akan mekar sempurna pada malam hari. Setelah mekar warna mahkota bunga bagian dalam putih bersih dan di dalamnya terdapat benang sari berwarna kuning dan akan mengeluarkan bau yang harum.

d) Buah

Buah berbentuk bulat panjang dan biasanya terletak mendekati ujung cabang atau batang. Pada cabang atau batang biasa tumbuh lebih dari satu dan terkadang berdekatan. Kulit buah tebal sekitar 1-2 cm dan pada permukaan kulit buah terdapat sirip atau jumbai berukuran sekitar 2 cm.

e) Biji

Biji berbentuk bulat berukuran kecil dan tipis tetapi sangat keras. Biji dapat digunakan perbanyakan tanaman secara generatif, tetapi cara ini jarang dilakukan karena memerlukan waktu yang lama sampai berproduksi. Biasanya biji digunakan para peneliti untuk memunculkan varietas baru. Setiap buah mengandung lebih 1000 biji.

(Anonim^a, 2010)

commit to user

2. Usahatani Buah Naga Merah Merah

a) Persyaratan Tumbuh Tanam

- 1) Ditanam di dataran rendah, pada ketinggian 20 – 500 m di atas permukaan laut
- 2) Kondisi tanah yang gembur, *porous*, banyak mengandung bahan organik dan banyak mengandung unsur hara, pH tanah 5 – 7
- 3) Air cukup tersedia, karena tanaman ini peka terhadap kekeringan dan akan membusuk bila kelebihan air. Membutuhkan penyinaran cahaya matahari penuh, untuk mempercepat proses pembungaan

b) Persiapan Lahan

- 1) Persiapan tiang penopang untuk tegakan tanaman, karena tanaman ini tidak mempunyai batang primer yang kokoh. Dapat menggunakan tiang dari kayu atau beton dengan ukuran 10 cm x 10 cm dengan tinggi 2 meter, yang ditancapkan ke tanah sedalam 50 cm. Ujung bagian atas dari tiang penyangga diberi besi yang berbentuk lingkaran untuk penopang dari cabang tanaman
- 2) Sebulan sebelum tanam, terlebih dahulu dibuatkan lubang tanam dengan ukuran 40 x 40 x 40 cm, dengan jarak tanam 2 m x 2,5 m, sehingga dalam 1 hektar terdapat sekitar 2000 lubang tanam penyangga
- 3) Setiap tiang/pohon penyangga itu dibuat 3 – 4 Lubang tanam dengan jarak sekitar 30 cm dari tiang penyangga
- 4) Lubang tanam tersebut kemudian diberi pupuk kandang yang masak sebanyak 5 – 10 kg yang dicampur dengan tanah

c) Persiapan bibit dan penanaman

- 1) Buah naga merah dapat diperbanyak dengan cara : Stek dan Biji
Umumnya ditanam dengan stek dibutuhkan bahan batang tanaman dengan panjang 25 – 30 cm yang ditanam dalam polybag dengan media tanam berupa campuran tanah, pasir dan pupuk kandang dengan perbandingan 1 : 1 : 1
Setelah bibit berumur 3 bulan bibit siap dipindah/ditanam di lahan.

d) Pemeliharaan

1) *Pengairan*

Pada tahap awal pertumbuhan pengairan dilakukan 1 – 2 hari sekali. Pemberian air berlebihan akan menyebabkan terjadinya pembusukan

2) *Pemupukan*

Pernupukan tanaman diberikan pupuk kandang, dengan interval pemberian 3 bulan sekali, sebanyak 5 – 10 Kg

3) *Pengendalian Organisme Pengganggu Tanaman (OPT)*

Sementara belum ditemukan adanya serangan hama dan penyakit yang potensial. Pembersihan lahan atau pengendalian gulma dilakukan agar tidak mengganggu pertumbuhan tanaman

4) *Pemangkasan*

Batang utama (primer) dipangkas, setelah tinggi mencapai tiang penyangga (sekitar 2m), dan ditumbuhkan 2 cabang sekunder, kemudian dari masing-masing cabang sekunder dipangkas lagi dan ditumbuhkan 2 cabang tersier yang berfungsi sebagai cabang produksi

e) Panen

1) Setelah tanaman umur 1,5 – 2 tahun, mulai berbunga dan berbuah.

Pemanenan pada tanaman buah naga merah dilakukan pada buah yang memiliki ciri – ciri warna kulit merah mengkilap, jumbai / sisik berubah warna dari hijau menjadi kemerahan. Pemanenan dilakukan dengan menggunakan gunting, buah dapat dipanen saat buah mencapai umur 50 hari terhitung sejak bunga mekar

2) Dalam 2 tahun pertama. setiap tiang penyangga mampu

menghasilkan buah 8 s/d 10 buah naga merah dengan bobot sekitar antara 400 – 650 gram

3) Musim panen terbesar buah naga merah terjadi pada bulan September hingga Maret

- 4) Umur produktif tanaman buah naga merah ini berkisar antara 15 – 20 tahun

(Kristanto, 2003).

3. Penerimaan, Biaya dan Keuntungan

Kegiatan usahatani bertujuan untuk mencapai produksi di bidang pertanian. Penerimaan usahatani akan mendorong petani untuk dapat mengalokasikan modal dalam berbagai kegunaan sebagai biaya produksi periode selanjutnya, untuk tabungan dan pengeluaran lain-lainnya guna memenuhi kebutuhan keluarga (Fadholi, 1989).

Menurut Soekartawi (2002) penerimaan tunai usahatani adalah nilai yang diterima dari penjualan produk usahatani. Sedangkan penerimaan ini merupakan hasil perkalian dari jumlah produk total dengan harga per satuan.

Klasifikasi biaya penting dalam membandingkan pendapatan untuk mengetahui kebenaran jumlah biaya yang tertera pada pernyataan pendapatan (*income statement*) terdiri dari empat kategori, yaitu:

- a. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang penggunaannya tidak habis dalam satu masa produksi yang termasuk dalam biaya ini antara lain adalah pajak tanah, pajak air, penyusutan alat, dan bangunan pertanian.
- b. Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang besar kecilnya sangat tergantung pada biaya skala produksi. Yang termasuk kedalam biaya ini antara lain adalah : biaya untuk bibit, pupuk, pembasmi hama dan penyakit, buruh atau tenaga kerja upahan, biaya panen, biaya pengolahan tanah baik yang berupa kontrak maupun upah harian.
- c. Biaya tunai dari biaya tetap dapat berupa pajak air dan pajak tanah. Sedangkan biaya tunai dari biaya variabel antara lain berupa pemakaian bibit, pupuk, obat-obatan tenaga luar keluarga.
- d. Biaya tidak tunai meliputi biaya tetap, biaya untuk tenaga kerja keluarga. Sedangkan yang termasuk biaya variabel antara lain biaya panen dan pengolahan tanah dari tenaga kerja keluarga

(Fadholi, 1989).

commit to user

Analisis dalam usahatani untuk menghitung pendapatan usahatani dapat dilakukan dengan dua pendekatan, yaitu :

- a. Pendekatan pendapatan, digunakan jika usahatani yang dikelola bersifat subsisten atau tidak berorientasi keuntungan. Pendapatan merupakan pengurangan penerimaan dengan total biaya luar yang secara nyata dibayarkan untuk masukan dari luar.
- b. Pendekatan keuntungan, digunakan jika usahatani yang dikelola bersifat komersial atau bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan. Keuntungan merupakan hasil dari penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan untuk masukan dari luar dan masukan milik sendiri, yaitu sewa tanah milik petani, upah tenaga kerja keluarga dan bunga modal milik sendiri (Djuwari, 1994).

4. Strategi

Strategi adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya. Di samping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai fungsi multifungsional atau multidimensional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2004).

Strategi adalah sebuah rencana dasar yang luas dari suatu tindakan organisasi untuk mencapai suatu tujuan. Sebuah strategi adalah rencana yang digunakan sebagai langkah untuk mencapai sasaran yaitu memenangkan suatu persaingan (Stanton, 1993).

Strategi dapat didefinisikan sebagai alat untuk mencapai tujuan, karena suatu strategi pada dasarnya merupakan suatu skema untuk mencapai sasaran yang dituju (Umar, 2003).

Jauch dan Glueck (1991) membuat strategi model manajemen menjadi beberapa tahap, yaitu:

- a. Mempertimbangkan unsur-unsur manajemen strategi

- 1) Tujuan perusahaan
- 2) Perencanaan perusahaan
- b. Meneliti lingkungan eksternal
- c. Meneliti lingkungan internal
- d. Memilih alternatif strategi
- e. Mengalokasikan sumber daya yang ada dan mengorganisasikan sesuai dengan strategi
- f. Membuat kebijakan fungsional dan administrasi
- g. Mengevaluasi untuk pembuatan pertimbangan strategi berikutnya

5. Perumusan Strategi

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen (Hunger dan Wheelen, 2003).

Perencanaan strategis merupakan bagian dari manajemen strategis. Manajemen strategis adalah seni dan ilmu untuk pembuatan (*formulating*), penerapan (*implementing*) dan evaluasi (*evaluating*) keputusan-keputusan strategis antar fungsi yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuan di masa datang. Jadi, perencanaan strategis lebih terfokus pada bagaimana manajemen puncak menentukan visi, misi, falsafah, dan strategi perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan jangka panjang (Umar, 2002)

Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan (David, 2004).

a. Analisis Situasi/SWOT

Analisis situasi merupakan awal proses perumusan strategi. Selain itu, analisis situasi juga mengharuskan para manajer strategis untuk menemukan kesesuaian strategis antara peluang-peluang eksternal dan kekuatan-kekuatan internal, di samping memperhatikan ancaman-ancaman eksternal dan kelemahan-kelemahan internal. (Hunger dan Wheelen, 2003).

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. SWOT adalah singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan) yang merupakan lingkungan internal, serta *Opportunity* (peluang) dan *Threat* (ancaman) yang merupakan lingkungan eksternal. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 2001).

1) Analisis Situasi Internal

Kekuatan dan kelemahan internal adalah segala kegiatan dalam kendali organisasi yang bisa dilakukan dengan sangat baik atau buruk. Kekuatan dan kelemahan tersebut ada dalam kegiatan manajemen, pemasaran, keuangan/akutansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen di setiap perusahaan. Setiap organisasi berusaha menerapkan strategi yang menonjolkan kekuatan internal dan berusaha menghapus kelemahan internal (David, 2004).

Lingkungan internal terdiri dari variabel-variabel (kekuatan dan kelemahan) yang ada di dalam organisasi tetapi biasanya tidak dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Variabel-variabel tersebut merupakan bentuk suasana dimana pekerjaan dilakukan. Variabel-variabel itu meliputi struktur, budaya, dan sumber daya organisasi (Hunger and Wheelen, 2003).

2) Analisis Situasi Eksternal

Lingkungan eksternal terdiri dari variabel-variabel (kesempatan dan ancaman) yang berada di luar organisasi dan tidak secara khusus ada dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Variabel-variabel tersebut membentuk keadaan dalam organisasi dimana organisasi ini hidup. Lingkungan eksternal memiliki dua bagian yaitu lingkungan kerja dan lingkungan sosial (Hunger and Wheelen, 2003).

Peluang dan ancaman eksternal merujuk pada peristiwa dan tren ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, pemerintahan, teknologi, dan persaingan yang dapat menguntungkan atau merugikan suatu organisasi secara berarti di masa depan. Peluang dan ancaman sebagian besar di luar kendali suatu organisasi. Perusahaan harus merumuskan strategi untuk memanfaatkan peluang-peluang eksternal dan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal (David, 2004).

b. Analisis Strategi

1) Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan *matching tool* yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan 4 tipe strategi. Keempat strategi yang dimaksud adalah strategi SO (*Strength-Opportunity*), strategi WO (*Weakness-Opportunity*), strategi ST (*Strength-Threat*) dan strategi WT (*Weakness-Threat*). Pada matriks ini, menentukan *key success factors* untuk lingkungan internal dan

commit to user

eksternal merupakan bagian yang sulit sehingga dibutuhkan *judgement* yang baik (Umar, 2002).

Strategi SO atau strategi kekuatan-peluang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi WO atau strategi kelemahan-peluang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi ST atau strategi kekuatan-ancaman menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Strategi WT atau strategi kelemahan-ancaman merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal (David, 2004).

2) Matriks Perencanaan Strategis Kuantitatif (Matriks QSP)

Matriks QSP menentukan daya tarik relatif dari berbagai strategi yang didasarkan sampai seberapa jauh faktor-faktor keberhasilan kritis eksternal dan internal kunci dimanfaatkan atau ditingkatkan. Daya tarik relatif dari masing-masing strategi dihitung dengan menentukan dampak kumulatif dari masing-masing faktor keberhasilan kritis internal dan eksternal (David, 2004).

C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah

Kabupaten Sukoharjo merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Jawa Tengah yang pertumbuhan ekonominya cukup dinamis. Pada tahun 2009, pertumbuhan ekonomi mencapai 4,76% dan menduduki urutan ke-4 setelah Kota Sragen, Surakarta dan Boyolali. Pada tahun 2009, seluruh sektor ekonomi di Kabupaten Sukoharjo menunjukkan pertumbuhan ke arah positif (PDRB Kabupaten Sukoharjo, BPS 2009).

Pengembangan usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo memiliki kekuatan dan kelemahan, tetapi juga peluang maupun ancaman. Faktor-faktor tersebut sangat penting diidentifikasi

sebagai pertimbangan alternatif strategi pengembangan usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.

Petani buah naga merah secara umum melakukan kegiatan usahatani untuk dipasarkan atau dijual kepada konsumen. Sebagian besar faktor produksi yang digunakan petani diperoleh melalui pasar input. Dengan skala usaha relatif kecil dan tergantung kepada luas lahan garapan yang diusahakan, maka petani harus mampu melakukan manajemen dengan baik agar usahanya dapat berkembang, dengan kata lain petani harus mampu melakukan kegiatan produksi dan pemasaran produk yang dapat memberikan keuntungan maksimal.

Petani dituntut untuk dapat mengatur penggunaan faktor produksi secara efisien untuk menekan biaya produksi dan mengatur jenis produk yang dihasilkan serta meningkatkan volume penjualannya untuk mendapatkan harga jual produk yang menguntungkan. Di samping itu petani juga harus mampu mengelola modalnya dengan baik dan mengadopsi teknologi produksi dan pemasaran untuk menjamin kegiatan usaha secara berkesinambungan.

Para petani harus selalu memutuskan apa yang dihasilkannya dan bagaimana menghasilkannya. Dalam proses pengambilan keputusan, petani memperoleh peluang yang dibatasi baik oleh faktor-faktor yang dapat dikendalikan (faktor internal) maupun yang tidak dapat dikendalikan (faktor eksternal). Praktek dan sistem usahatani yang ada merupakan hasil gabungan pengalaman, tradisi, sumberdaya yang ada, lingkungan hidup fisik, tingkat teknologi dan keadaan politik, ekonomi serta pasar.

Tahap-tahap di dalam merumuskan strategi pengembangan usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo adalah sebagai berikut:

1. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Proses perumusan strategi dirancang untuk mengarahkan para pelaku usahatani, khususnya petani dalam mencapai tujuan. Penentuan strategi yang cocok atau tepat harus dimulai dengan mengidentifikasi, menganalisis dan mendiagnosa kesempatan-kesempatan dan resiko-resiko

yang ada dalam lingkungan. Ini penting agar petani mampu menghadapi situasi dan kondisi lingkungan yang selalu berubah-ubah dimana usahatani tersebut dilakukan. Suatu perubahan lingkungan dapat merupakan suatu peluang bagi peningkatan usahatani maupun ancaman bila petani tidak mampu menyesuaikan kegiatan usahatannya, oleh sebab itu petani dituntut untuk selalu bersikap tanggap dan adaptif, selalu mengikuti dan menyesuaikan diri dengan keadaan lingkungan.

Faktor internal adalah faktor-faktor yang ada pada usahatani itu sendiri, antara lain meliputi :Kondisi Keuangan, Sumber Daya Manusia, Pemasaran, Produksi/Operasional, dan Manajemen. Faktor eksternal adalah faktor-faktor di luar usahatani, antara lain Kondisi Perekonomian, Sosial dan Budaya, Pemerintah, dan Persaingan.

Tujuan dari analisis faktor internal adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal kunci yang menjadi kekuatan dan kelemahan di dalam pengembangan usahatani. Analisis faktor eksternal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal kunci yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan usahatani.

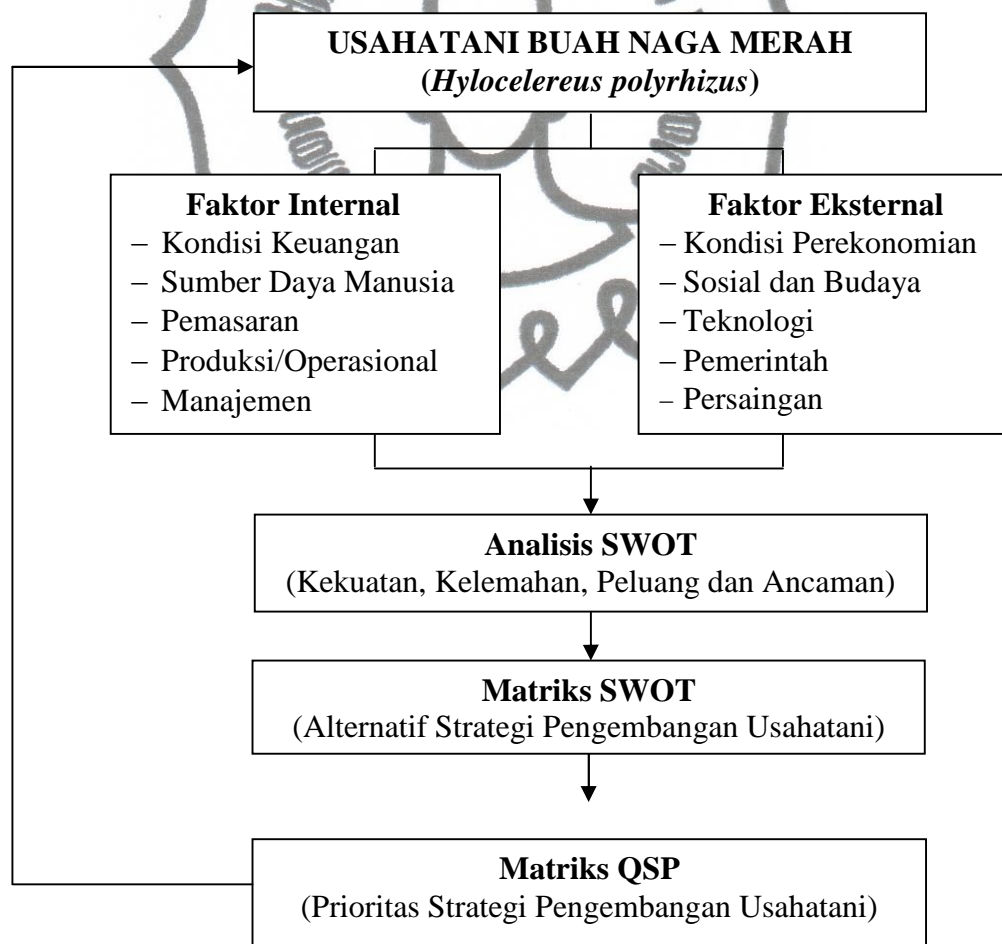
Dalam analisis SWOT, kedua faktor internal dan eksternal harus dipertimbangkan. Analisis SWOT berusaha mengkombinasikan antara peluang dan ancaman dari faktor eksternal dengan kekuatan dan kelemahan dari faktor internal.

2. Alternatif Strategi

Untuk merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo digunakan analisis Matriks SWOT. Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis usahatani. Rumusan strategi ini akan menghasilkan empat alternatif strategi yaitu strategi SO (*Strength-Opportunity*), strategi WO (*Weakness-Opportunity*), strategi ST (*Strength-Threat*) dan strategi WT (*Weakness-Threat*).

3. Prioritas Strategi

Hasil dari alternatif strategi (Matriks SWOT) tersebut kemudian akan dipilih strategi yang terbaik yang dapat diterapkan dalam pengembangan usahatani dengan analisis yang lebih objektif dan intuisi yang baik dalam matriks QSP. Hasil matriks QSP akan memperlihatkan skor. Skor yang tertinggi menunjukkan bahwa alternatif strategi tersebut penting sebagai prioritas utama untuk diterapkan sehingga menghasilkan umpan balik (*feedback*) yang akan dipertimbangkan dalam keberlanjutan usahatani tersebut. Berdasarkan uraian di atas dapat disusun dalam bagan kerangka teori pendekatan masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :



Gambar 1. Bagan Kerangka Teori Pendekatan Masalah

D. Asumsi

Petani dalam mengelola budidaya buah naga merah bertindak rasional, yaitu ingin memperoleh keuntungan maksimal dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki.

E. Pembatasan Masalah

1. Penelitian dilakukan pada *stakeholder* usahatani buah naga merah baik itu petani yang mengusahakan buah naga merah mulai dari budidaya hingga panen, pengurus KUB PTS serta pemerintah.
2. Data penelitian yang dianalisis adalah data usahatani buah naga merah selama satu musim tanam periode Oktober 2010 s/d Mei 2011, dengan kayaan informasi usahatani pada periode sebelumnya.
3. Harga faktor produksi dan hasil diperhitungkan sesuai dengan harga setempat yang berlaku di saat penelitian.
4. Faktor internal yang dianalisis meliputi kondisi keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, produksi/operasional, dan manajemen.
5. Faktor eksternal yang dianalisis meliputi kondisi perekonomian, sosial budaya (kependudukan), teknologi, pemerintah, dan persaingan.
6. Analisis faktor internal dan eksternal menggunakan analisis kualitatif yang disajikan dari hasil wawancara dengan responden dan hasil pengamatan selama penelitian.

F. Definisi Operasional Variabel

1. Strategi pengembangan adalah merupakan respon secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman dari faktor eksternal serta kekuatan dan kelemahan dari faktor internal yang dapat mempengaruhi pengembangan usahatani di masa yang akan datang.
2. Pengembangan usahatani buah naga merah adalah proses perubahan secara positif dari segi kualitas dan kuantitas pada usahatani buah naga merah yang terjadi pada *stakeholder* usahatani buah naga merah.
3. Keragaan adalah gambaran tentang keadaan atau kondisi suatu objek penelitian.

4. Usahatani buah naga merah adalah pembudidayaan bibit buah naga merah, perawatan hingga hasil akhir/panen.
5. Petani buah naga merah adalah petani yang mengusahakan usahatani buah naga merah mulai dari budidaya, panen dan pemasaran.
6. Biaya usahatani buah naga merah adalah biaya mengusahakan yang merupakan biaya alat-alat luar yang dikeluarkan oleh petani dalam kegiatan usahatannya yang meliputi saprodi, penyusutan seperti alat dan mesin-mesin, ditambah biaya tenaga kerja luar dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/UT/th).
7. Penerimaan usahatani buah naga merah merupakan nilai produk total dari usahatani buah naga merah yang diterima oleh petani, penerimaan dihitung dengan mengalikan jumlah produk dengan harga jual yang dinyatakan dalam rupiah (Rp/UT/th).
8. Pendapatan usahatani buah naga merah adalah pendapatan dari usahatani buah naga merah yang diperhitungkan dari selisih antara total penerimaan petani dengan total biaya mengusahakan yang dikeluarkan dalam kegiatan usahatani buah naga merah yang dinyatakan dalam Rp/UT/th.
9. Faktor internal adalah faktor-faktor yang terdapat di dalam suatu usahatani yang mempengaruhi kinerja usahatani secara keseluruhan dan pada umumnya dapat dikendalikan. Meliputi kondisi keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, produksi/operasional, manajemen.
10. Faktor eksternal adalah faktor-faktor di luar usahatani yang mempengaruhi kinerja usahatani dan pada umumnya belum dapat dikendalikan sepenuhnya. Meliputi kondisi perekonomian, sosial dan budaya, pemerintah, dan persaingan.
11. Analisis SWOT adalah merupakan suatu analisis situasi yang mencakup kondisi internal dan eksternal pengembangan usahatani.
12. Kekuatan dari faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam usahatani dan merupakan keunggulan bagi pelaksanaan pengembangan suatu usahatani.

13. Kelemahan dari faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam usahatani dan merupakan keterbatasan atau kekurangan bagi pelaksanaan pengembangan suatu usahatani yang masih bisa dikendalikan petani.
14. Peluang dari faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar usahatani dan bersifat menguntungkan bagi pelaksanaan pengembangan suatu usahatani.
15. Ancaman dari faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar usahatani dan bersifat mengganggu keberlangsungan pelaksanaan pengembangan suatu usahatani yang tidak dapat dikendalikan petani.
16. Matriks SWOT (Matriks Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman) adalah matriks yang akan digunakan untuk menyusun berbagai alternatif strategi pengembangan usahatani melalui strategi SO, WO, ST, dan WT.
17. Matriks QSP (Matriks Perencanaan Strategis Kuantitatif) adalah alat yang digunakan untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif untuk menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usahatani.

III. METODE PENELITIAN

A. Metode Dasar Penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis. Metode deskriptif analitis adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok suatu obyek, suatu 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 antara fenomena yang diselidiki. Data yang dikumpulkan mula-mula disusun, dijelaskan, kemudian dianalisis (Nazir, 2003).

Teknik penelitian yang digunakan adalah penelitian survei yaitu penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data (Singarimbun dan Sofian, 1997).

B. Metode Pengumpulan Data

1. Metode Pengambilan Lokasi Penelitian

Pemilihan lokasi dilakukan secara *purposive* yaitu penentuan daerah sampel yang diambil secara sengaja berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian (Singarimbun dan Effendi, 1997).

Pemilihan lokasi pada KUB “Pemuda Tani Sukoharjo” (KUB PTS) didasarkan pada hasil wawancara dengan Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo, bahwa kelompok usaha bersama (KUB) tersebut merupakan satu-satunya kelompok yang mengembangkan budidaya buah naga merah di Kabupaten Sukoharjo dengan berbasis kemitraan petani.

Berdasarkan catatan dari pengurus KUB “Pemuda Tani Sukoharjo” (KUB PTS), diambil 2 (dua) desa yakni Desa Toriyo dan Sugihan yang merupakan desa pengembangan buah naga merah yang menjadi binaan KUB PTS. Total lahan yang dikembangkan untuk budidaya buah naga merah masing-masing seluas 5150 m² dan 1800 m². Desa Toriyo terdiri

dari 3 kelompok tani yang membudidayakan buah naga merah yakni kelompok tani Ngudi Kasil, Bejo Untung dan Ngudi Tentrem. Sedangkan di Desa Sugihan hanya terdiri satu kelompok tani yang membudidayakannya yakni kelompok tani Budi Luhur. Data di bawah ini menyajikan luas lahan rata-rata setiap kelompok tani, terutama lahan pekarangan yang digunakan dalam membudidayakan buah naga merah ini.

Tabel 4. Luas lahan rata-rata yang ditanami buah naga merah tiap kelompok tani di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo

No	Kelompok Tani	Σ Anggota	Σ Luas Lahan Budidaya (m ²)	Luas Lahan Rata-rata (m ²)
1	Ngudi Kasil	15	1750	116
2	Bejo Untung	15	1650	110
3	Ngudi Tentrem	15	1750	116
4	Budi Luhur	15	1800	120
Total		60	6950	452
Rata-rata		15	1737,5	113

Sumber : Data Pengurus KUB “Pemuda Tani Sukoharjo” (KUB-PTS)

Berdasarkan catatan dari pengurus KUB PTS, sampai dengan saat ini yang terdaftar secara administrasi sebagai anggota kelompok tani dan telah mengembangkan buah naga merah yakni sebanyak 60 orang. Lahan yang dimanfaatkan untuk pembudidayaannya memanfaatkan lahan pekarangan di sekitar rumah, dengan rata-rata penggunaan lahan seluas 113 m². Jika dikonversikan ke dalam hitungan jumlah penanaman tiang buah naga merah, maka rata-rata hanya ditanami 10 tiang. Penggunaan lahan yang tergolong sempit tersebut, ditujukan untuk mengoptimalkan lahan pekarangan di sekitar rumah agar tetap produktif dan mampu memberikan tambahan hasil selain dari penerimaan panen padi. Apabila luas lahan tersebut dikelola dengan baik, hasil yang diperoleh juga akan maksimal.

Apabila dilihat dari data BPS Kabupaten Sukoharjo terkait jumlah luas lahan khususnya lahan pekarangan secara keseluruhan baik di Desa Toriyo maupun Sugihan, area penanaman tersebut masih tergolong kecil, karena total lahan pekarangan di kedua desa masih berpotensi luas untuk

pengembangan buah naga merah. Berikut data yang menunjukkan proporsi wilayah menurut jenis penggunaan tanahnya.

Tabel 5. Luas Wilayah Menurut Jenis Penggunaan Tanah Per Desa Tahun 2008

No	Desa	Tanah Sawah (Ha)	Tanah Tegal (Ha)	Peka-Rangan (Ha)	Hutan Negara (Ha)	Lainnya (Ha)	Jumlah (Ha)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Jagan	188	100	73	0	7	368
2	Manisharjo	184	120	102	0	5	411
3	Cabeyan	196	18	79	0	13	306
4	Puhgogor	149	62	138	0	14	363
5	Paluhombo	161	37	141	0	48	387
6	Bendosari	119	145	111	0	37	412
7	Mojorejo	95	124	129	0	17	365
8	Mertan	238	163	190	0	104	695
9	Mulur	193	0	137	0	71	401
10	Toriyo	125	0	84	0	15	224
11	Jombor	60	0	151	0	25	236
12	Sidorejo	304	0	64	0	6	374
13	Sugihan	293	20	47	0	21	381
14	Gentan	264	8	92	0	12	376
JUMLAH		2 569	797	1 538	0	395	5 299
2007		2 569	797	1 536	0	395	5 299

Sumber: Kecamatan Bendosari dalam Angka 2008

Berdasarkan data pada Tabel 5, terlihat bahwa luas wilayah penggunaan khususnya lahan pekarangan di Desa Toriyo, Kecamatan Bendosari yakni seluas 84 Ha. Sedangkan jika melihat catatan dari pengurus KUB PTS, area penggunaan lahan pekarangan untuk budidaya buah naga merah untuk 3 (tiga) kelompok tani yaitu kelompok tani Ngudi Kasil, Bejo Untung dan Ngudi Tentrem yakni seluas 5150 m². Melihat potensi lahan inilah, maka kesempatan untuk dikembangkan lebih luas lagi dengan memanfaatkan lahan pekarangan masih terbuka lebar, karena dengan mengoptimalkan luas pekarangan yang dimiliki oleh para petani, maka produksi buah naga merah dapat ditingkatkan, sehingga pasar yang

belum terakomodasi dapat dipasok secara terus-menerus. Sama halnya dengan Desa Sugihan, dimana potensi lahan pekarangan seluas 47 Ha dan hanya dimanfaatkan seluas 1800 m², maka dengan potensi ini, baik pihak KUB PTS ataupun pemerintah benar-benar dapat menambah area pengembangan buah naga merah. Sehingga secara tidak langsung, kontribusi terhadap peningkatan pendapatan daerah yang berasal dari penerimaan tanaman hortikultura (dalam hal ini buah naga merah) juga bisa meningkat, dan secara tidak langsung pula bila luas lahan produksi meningkat mampu meningkatkan hasil produksi sehingga dapat memasok pasar-pasar potensial pemasaran buah naga merah yang selama ini belum mampu terakomodasi dan sekaligus hal ini juga dapat meningkatkan kesejahteraan para petani di kedua desa.

2. Metode Penentuan Responden

- a. Penentuan Sampel Responden Untuk Analisis Usahatani (Biaya, Penerimaan dan Pendapatan)

Data yang dianalisis menurut Singarimbun dan Sofian (1997), jumlah sampelnya harus besar karena nilai-nilai atau skor yang diperoleh distribusinya harus mengikuti distribusi normal. Jumlah sampel yang harus diambil minimal 30 mengikuti distribusi normal.

Penentuan responden keragaan usahatani pada penelitian ini diambil dari anggota KUB PTS saat ini beranggotakan 60 petani yang tergabung ke dalam 4 kelompok tani yakni Kelompok Tani Ngudi Kasil, Bejo Untung dan Ngudi Tentrem di Desa Toriyo serta Kelompok Tani Budi Luhur di Desa Sugihan. Pada penelitian ini diambil responden sebanyak 30 petani yang mengusahakan buah naga merah mulai dari budidaya hingga panen secara acak sederhana (*Simple Random Sampling*) yang berarti bahwa setiap anggota kelompok tani memiliki karakteristik dan kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel. Metode sampel acak sederhana yang dipakai dalam pengambilan sampel ini adalah dengan cara undian.

b. Penentuan Sampel /Responden Untuk Perumusan Strategi

1) Penentuan Faktor-Faktor Kunci Strategis

Menurut Bungin (2003), penelitian kualitatif bertolak dari asumsi tentang realitas atau fenomena sosial yang bersifat unik dan kompleks. Di dalamnya terdapat regularitas atau pola tertentu, namun penuh dengan variasi atau keragaman. Data atau informasi harus ditelusuri seluas-luasnya dan sedalam mungkin sesuai dengan variasi yang ada. Maka, dalam prosedur sampling yang terpenting adalah bagaimana menentukan informan kunci (*key informan*) yang sarat informasi sesuai dengan fokus penelitian. Untuk memilih informan kunci dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) yaitu Pengurus KUB PTS yang terdiri dari 3 (tiga) orang yakni ketua umum, sekretaris dan ketua bidang SDM. Melalui wawancara secara mendalam (*indepth interview*) kepada informan kunci diperoleh informasi mengenai faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat diidentifikasi menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.

2) Penentuan Bobot dan Nilai Daya Tarik (AS) dalam Matriks QSP

Penentuan bobot dan AS dilakukan dengan terlebih dahulu menyusun kuisioner yang berisi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) serta alternatif strategi yang akan dipertimbangkan untuk menjadi prioritas strategi dalam pengembangan buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Pengambilan responden dilakukan secara *purposive sampling* (sengaja) yaitu orang-orang yang telah cukup lama dan masih terlibat secara penuh/aktif pada kegiatan yang menjadi perhatian peneliti. Responden tersebut dapat membantu menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peneliti dalam penelitian yang sedang dilakukan. Untuk penentuan bobot dan nilai daya tarik dapat dilakukan dengan memberi bobot pada setiap faktor dari 0,0

(tidak penting) sampai 1,0 (amat penting) jumlah seluruh bobot yang diberikan harus sama dengan 1,0. Menentukan nilai daya tarik (AS) yang didefinisikan sebagai angka yang menunjukkan daya tarik relatif masing-masing strategi pada suatu rangkaian alternatif tertentu. Nilai daya tarik ditentukan dengan memeriksa masing-masing faktor internal atau faktor eksternal, satu per satu, sambil mengajukan pertanyaan, “Apakah faktor ini mempengaruhi pilihan strategi yang dibuat?” Jika jawaban atas pertanyaan tersebut adalah *ya*, maka strategi tersebut harus dibandingkan secara relatif dengan faktor kunci. Khususnya, nilai daya tarik harus diberikan pada masing-masing strategi untuk menunjukkan daya tarik relatif suatu strategi terhadap yang lain, dengan mempertimbangkan faktor tertentu. Cakupan nilai daya tarik yaitu: 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = menarik; dan 4 = sangat menarik. Jika jawaban atas pertanyaan tersebut adalah *tidak*, hal tersebut menunjukkan bahwa masing-masing faktor kunci tidak mempunyai pengaruh atas pilihan khusus yang dibuat. Oleh karena itu, jangan beri nilai daya tarik pada strategi-strategi dalam rangkaian tersebut. Menghitung TAS (Total Nilai Daya Tarik). Kemudian menghitung jumlah total nilai daya tarik, jumlah total nilai daya tarik mengungkapkan strategi yang paling menarik dalam rangkaian alternatif. Semakin tinggi nilainya menunjukkan semakin menarik strategi tersebut.

Responden yang digunakan dalam penentuan bobot dan AS (daya tarik) adalah:

- a) Petani buah naga merah adalah orang yang terlibat dalam pengembangan buah naga merah di Desa Toriyo dan Sugihan, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo sebanyak 2 orang
- b) Pengurus KUB PTS adalah lembaga/organisasi yang terlibat dalam pengembangan buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo sebanyak 1 orang

- c) Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo khususnya PPL Pertanian Kecamatan Bendosari sebanyak 1 orang.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data oleh peneliti (Surakhmad,1994). Pada penelitian ini, data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner.

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari instansi atau lembaga yang terkait dengan penelitian ini. Data tersebut berasal dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Sukoharjo, Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo, kantor kecamatan dan desa, data-data dari KUB PTS serta literatur-literatur lain yang terkait.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Teknik Wawancara

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan melakukan wawancara langsung kepada responden yang didasarkan pada daftar pertanyaan atau kuesioner yang telah dipersiapkan sebelumnya.

2. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai daerah yang akan diteliti.

3. Pencatatan

Teknik ini dilakukan dengan cara melakukan pencatatan terhadap hasil wawancara pada kuesioner maupun data yang diperoleh dari sumber data sekunder yang mempunyai keterkaitan dengan penelitian.

E. Metode Analisis Data

1. Analisis Usahatani

a. Biaya Usahatani

Biaya yang diperhitungkan dalam penelitian ini adalah biaya yang benar-benar dikeluarkan dalam usahatani buah naga merah. Meliputi : biaya pembelian sarana produksi (pupuk dan pestisida), biaya pembelian peralatan, biaya tenaga kerja luar, dan pajak tanah. Biaya usahatani buah naga merah (TC) adalah jumlah faktor produksi yang dikeluarkan untuk kegiatan usahatani buah naga merah (X) dikalikan dengan harga faktor produksi (Px).

$$TC = X \cdot Px$$

b. Penerimaan Usahatani

Penerimaan petani dari usahatani buah naga merah berupa buah naga merah yang dipanen. Penerimaan usahatani buah naga merah (TR) merupakan hasil kali antara produksi yang diperoleh (Y) dengan harga jual (Py).

$$TR = Y \cdot Py$$

c. Pendapatan Usahatani

Pendapatan usahatani buah naga merah (Pd) adalah selisih antara penerimaan yang diperoleh dari usahatani buah naga merah dengan semua biaya yang benar-benar dikeluarkan dalam usahatani buah naga merah.

$$Pd = TR - TC$$

2. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman), digunakan analisis faktor internal yang bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal kunci yang menjadi kekuatan dan kelemahan di dalam pengembangan buah naga merah. Faktor internal yang dianalisis meliputi kondisi keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, produksi/operasional dan manajemen. Sedangkan analisis faktor eksternal bertujuan untuk

mengidentifikasi faktor-faktor eksternal kunci yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan buah naga merah. Faktor eksternal yang dianalisis meliputi kondisi perekonomian yang terdiri dari iklim usaha dan daya beli masyarakat terhadap komoditas buah naga merah. Iklim usaha dan daya beli dilihat dari prospek pertanian organik, khususnya pertanian buah naga merah dan kecenderungan masyarakat yang semakin banyak mengkonsumsi buah naga merah. Sedangkan sosial dan budaya, salah satu indikatornya adalah faktor kebiasaan menanam oleh petani yang sebelumnya menanam padi atau tanaman palawija lainnya kini bertambah menanam buah naga. Faktor pemerintah, meliputi kebijakan pemerintah terkait komoditas hortikultura khususnya buah naga merah dan kelembagaan KUB PTS. Faktor teknologi meliputi keberadaan teknologi yang mendukung kegiatan budidaya buah naga merah, sedangkan faktor persaingan di antaranya kondisi jumlah pengusaha komoditas sejenis dalam suatu wilayah.

Untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari faktor internal serta peluang dan ancaman dari faktor eksternal dalam pengembangan buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo digunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan buah naga merah. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

3. Alternatif Strategi

Untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo digunakan analisis Matriks SWOT. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman dari faktor eksternal yang dihadapi oleh suatu usaha industri dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Analisis SWOT digambarkan ke dalam Matriks

SWOT dengan 4 kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi kekuatan-peluang (*S-O strategies*), strategi kelemahan-peluang (*W-O strategies*), strategi kekuatan-ancaman (*S-T strategies*), dan strategi kelemahan-ancaman (*W-T strategies*).

Tabel 6. Matriks SWOT

	Strength (S) Menentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weakness (W) Menentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Opportunities (O) Menentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	Strategi S-O Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Menentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi S-T Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2001

Delapan tahapan dalam penentuan alternatif strategi yang dibangun melalui matriks SWOT adalah sebagai berikut :

- Menuliskan peluang faktor eksternal kunci dalam pengembangan buah naga merah
- Menuliskan ancaman faktor eksternal kunci dalam pengembangan buah naga merah
- Menuliskan kekuatan faktor internal kunci dalam pengembangan buah naga merah
- Menuliskan kelemahan faktor internal kunci dalam pengembangan buah naga merah
- Mencocokkan kekuatan faktor internal dengan peluang faktor eksternal dan mencatat Strategi S-O dalam sel yang sudah ditentukan
- Mencocokkan kelemahan faktor internal dengan peluang faktor eksternal dan mencatat Strategi W-O dalam sel yang sudah ditentukan

- g. Mencocokkan kekuatan faktor internal dengan ancaman faktor eksternal dan mencatat Strategi S-T dalam sel yang sudah ditentukan
- h. Mencocokkan kelemahan faktor internal dengan ancaman faktor eksternal dan mencatat Strategi W-T dalam sel yang sudah ditentukan.

4. Prioritas Strategi

Untuk menentukan prioritas strategi dalam pengembangan buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo digunakan analisis Matriks QSP. Matriks QSP digunakan untuk mengevaluasi dan memilih strategi terbaik yang paling cocok dengan lingkungan eksternal dan internal. Alternatif strategi yang memiliki nilai total terbesar pada matriks QSP merupakan strategi yang paling baik.

Tabel 7. Matriks QSP

Faktor Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi					
		Strategi I		Strategi 2		Strategi 3	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Faktor-Faktor Kunci Internal							
Total Bobot							
Faktor-Faktor Kunci Eksternal							
Total Bobot							
Jumlah Total Nilai Daya Tarik							

Sumber : David, 2004

Enam tahapan dalam pembuatan matriks QSP yang harus dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Membuat daftar peluang/ancaman dari faktor eksternal dan kekuatan/kelemahan faktor internal
- b. Memberi bobot pada setiap faktor dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (amat penting). Bobot menunjukkan kepentingan relatif dari faktor tersebut. Jumlah seluruh bobot yang diberikan harus sama dengan 1,0.

- c. Memeriksa matriks SWOT dan mengenali strategi-strategi alternatif yang harus dipertimbangkan untuk diterapkan.
- d. Menentukan Nilai Daya Tarik (AS) yang didefinisikan sebagai angka yang menunjukkan daya tarik relatif masing-masing strategi pada suatu rangkaian alternatif tertentu. Nilai daya tarik ditentukan dengan memeriksa masing-masing faktor eksternal atau faktor internal, satu per satu, sambil mengajukan pertanyaan, “Apakah faktor ini mempengaruhi pilihan strategi yang dibuat?” Jika jawaban atas pertanyaan tersebut adalah *ya*, maka strategi tersebut harus dibandingkan secara relatif dengan faktor kunci. Khususnya, nilai daya tarik harus diberikan pada masing-masing strategi untuk menunjukkan daya tarik relatif suatu strategi terhadap yang lain, dengan mempertimbangkan faktor tertentu. Cakupan nilai daya tarik adalah : 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = wajar menarik; dan 4 = sangat menarik. Jika jawaban atas pertanyaan tersebut adalah *tidak*, hal tersebut menunjukkan bahwa masing-masing faktor kunci tidak mempunyai pengaruh atas pilihan khusus yang dibuat.
- e. Menghitung TAS (Total Nilai Daya Tarik). TAS didefinisikan sebagai hasil mengalikan bobot (langkah b) dengan nilai daya tarik di masing-masing baris (langkah d). Semakin tinggi nilai total daya tarik, semakin menarik strategi alternatif tersebut.
- f. Menghitung jumlah TAS (STAS). STAS mengungkapkan strategi yang paling menarik dalam rangkaian alternatif. Semakin tinggi nilainya menunjukkan semakin menarik strategi tersebut. Besarnya perbedaan di antara Jumlah total nilai daya tarik dalam suatu rangkaian strategi-strategi alternatif menunjukkan tingkat relatif dikehendaknya suatu strategi daripada yang lain.

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Keadaan Alam

1. Letak Geografis

Kabupaten Sukoharjo merupakan salah satu wilayah pemerintahan Jawa Tengah yang diapit oleh 6 (enam) Kabupaten/Kota yang membatasi wilayahnya yaitu :

- a. Sebelah Utara : Kota Surakarta dan Kabupaten Karanganyar
- b. Sebelah Timur : Kabupaten Karanganyar
- c. Sebelah Selatan : Kabupaten Gunung Kidul (DIY) dan Kabupaten Wonogiri
- d. Sebelah Barat : Kabupaten Boyolali dan Kabupaten Klaten

Sedangkan menurut garis bumi, letak daerah Kabupaten Sukoharjo adalah :

- a. Bagian Ujung Sebelah Timur : $110^{\circ} 57' 33,70''$ BT
- b. Bagian Ujung Sebelah Barat : $110^{\circ} 42' 6,79''$ BT
- c. Bagian Ujung Sebelah Utara : $7^{\circ} 32' 17,00''$ BT
- d. Bagian Ujung Sebelah Selatan : $7^{\circ} 49' 32,00''$ BT

2. Luas Wilayah dan Pembagian Wilayah Administrasi

Luas wilayah Kabupaten Sukoharjo seluruhnya yang tercatat adalah 46.666 Ha, luas tersebut sekitar 1,43 % dari luas wilayah Propinsi Jawa Tengah. Secara administrasi Kabupaten Sukoharjo dibagi menjadi 12 kecamatan yaitu Kecamatan Weru, Bulu, Tawang Sari, Sukoharjo, Nguter, Bendosari, Polokarto, Mojolaban, Grogol, Baki, Gatak, dan Kartasura. Kecamatan yang paling luas adalah Kecamatan Polokarto yaitu 6.218 Ha (13%) sedangkan yang paling kecil adalah Kecamatan Kartasura seluas 1.923 Ha (4%) dari luas Kabupaten Sukoharjo.

Tabel 8. Luas Wilayah dan Prosentase menurut Kecamatan di Kabupaten Sukoharjo Tahun 2008

Kecamatan	Luas (Ha)	Prosentase (%)	Jumlah Desa/Kel
Weru	4.198	9,00	13
Bulu	4.386	9,40	12
Tawang Sari	3.998	8,57	12
Sukoharjo	4.458	9,55	14
Nguter	5.488	11,76	16
Bendosari	5.299	11,36	14
Polokarto	6.218	13,32	17
Mojolaban	3.554	7,62	15
Grogol	3.000	6,43	14
Baki	2.197	4,71	14
Gatak	1.947	4,17	14
Kartasura	1.923	4,12	12
Jumlah	46.666	100,00	167

Sumber Data : BPS Kabupaten Sukoharjo , 2008/2009

Dari kecamatan yang ada terdiri atas 167 Desa/Kelurahan. Kecamatan Polokarto mempunyai jumlah desa terbanyak yaitu 17 desa sedangkan desa yang paling sedikit adalah kecamatan Bulu , Tawang Sari dan Kartasura dengan masing-masing 12 desa. Lokasi penelitian yakni Kecamatan Bendosari, memiliki 14 desa, 2 diantaranya adalah Desa Toriyo dan Sugihan yang menjadi lokasi penelitian.

3. Keadaan Tanah dan Keadaan Topografi

Keadaan tanah di Kabupaten Sukoharjo sangat bervariasi akan tetapi didominasi oleh tanah Grumosol. Dilihat dari keadaan tanahnya wilayah Kabupaten Sukoharjo digolongkan menjadi :

- a. Asosiasi grumosol kelabu tua dan mediteran coklat kemerahan yang terdapat di Kecamatan Mojolaban sebelah selatan, Polokarto bagian tengah, dan Bendosari bagian timur
- b. Asosiasi aluvial kelabu dan coklat kelabu yang terdapat di Kecamatan Grogol bagian tenggara, Mojolaban bagian barat daya, Polokarto bagian barat laut, Sukoharjo pada umumnya, Bulu tepi bagian utara, dan sebelah barat kecamatan Bendosari, Nguter, Tawang Sari, dan Weru

- c. Grumosol kelabu tua terdapat di Kecamatan Grogol bagian utara, Sukoharjo bagian timur laut, Bendosari bagian barat laut, Tawang Sari bagian tengah, dan bagian utara Bulu dan Weru
- d. Regosol kelabu terdapat di sebagian besar Kecamatan Grogol, Baki, Gatak, dan Kartasura
- e. Latosol kelabu terdapat di kecamatan Bulu selatan, Tawang Sari bagian tenggara, dan weru bagian timur laut
- f. Jenis tanah lain (litosol coklat kemerahan, aluvial kelabu, dan mediteran coklat) di sebagian kecil wilayah Sukoharjo.

Tanaman hortikultura yang termasuk jenis buah naga mempunyai daya adaptasi yang luas terhadap berbagai jenis tanah seperti aluvial, regosol, grumosol, latosol, dan andosol. Hal ini berarti buah naga dapat dibudidayakan pada tanah-tanah yang terdapat di Kabupaten Sukoharjo. Walaupun buah naga belum dikembangkan secara luas, namun kesesuaiannya ditanam dalam berbagai jenis tanah menjadikan tanaman buah naga prospek untuk dibudidayakan secara luas di berbagai wilayah di Kabupaten Sukoharjo.

Kabupaten Sukoharjo mempunyai ketinggian tempat 89 – 125 m di atas permukaan laut dan dilewati Sungai Bengawan Solo dengan Daerah Aliran Sungai sepanjang 35 km. Kecamatan Polokarto merupakan tempat paling tinggi yaitu pada 125 m di atas permukaan laut dan tempat terendah adalah Kecamatan Grogol dengan ketinggian 89 m di atas permukaan laut. Tanaman buah naga merah dapat tumbuh dan berproduksi secara optimal pada dataran rendah sampai ketinggian 500 meter di atas permukaan laut.

Keadaan topografi Kabupaten Sukoharjo merupakan daerah datar (kemiringan 0-3%), agak datar sampai bergelombang (kemiringan 3-15%) dan daratan pegunungan (kemiringan 15-45%). Wilayah bagian utara, tengah dan barat merupakan daerah datar meliputi sebagian Kecamatan Weru, Tawang Sari, Sukoharjo, sebagian Kecamatan Nguter, sebagian Kecamatan Mojolaban, Kecamatan Grogol, Baki, Gatak, dan Kartasura. Wilayah bagian timur merupakan daerah agak datar sampai bergelombang

meliputi sebagian Kecamatan Nguter, sebagian Kecamatan Bendosari, sebagian Kecamatan Polokarto dan sebagian Kecamatan Mojolaban. Wilayah bagian selatan merupakan lereng pegunungan meliputi sebagian Kecamatan Weru, sebagian Kecamatan Bulu dan Kecamatan Tawang Sari.

4. Keadaan Iklim

Iklim merupakan salah satu potensi suatu wilayah, keadaan iklim di daerah penelitian diklasifikasikan menurut sistem Schmid-Ferguson. Bulan kering mempunyai curah hujan < 60 mm dan bulan basah mempunyai curah hujan > 100 mm. Pada Tabel 9 disajikan data curah hujan lima tahun terakhir di Kabupaten Sukoharjo.

Tabel 9. Banyaknya Curah Hujan Menurut Bulan dan Kecamatan di Kabupaten Sukoharjo Tahun 2008 (dalam mm)

Tahun	Bulan											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Weru	180	444	372	135	68	-	-	11	-	269	348	74
Bulu	125	374	382	92	8	-	-	-	-	207	263	140
Tawang Sari	225	329	435	112	18	-	-	13	-	327	255	52
Sukoharjo	122	319	579	90	38	-	-	8	-	144	354	210
Nguter	209	495	412	164	19	-	-	8	-	346	404	170
Bendosari	185	316	544	150	48	-	-	-	-	200	346	122
Polokarto	95	132	350	125	81	-	-	7	-	228	379	208
Mojolaban	310	271	523	201	66	-	-	-	-	299	298	158
Grogol	*	186	484	165	88	69	-	-	-	183	206	14
Baki	124	226	619	175	76	-	-	-	20	191	315	214
Gatak	69	71	543	147	114	-	-	-	-	83	261	447
Kartasura	231	314	366	199	83	14	-	-	1	386	204	316
Rata2 Kab	169	294	471	146	59	7	-	4	2	239	303	188
2007	152	355	274	369	57	29	16	1	0	100	159	591
2006	449	278	166	252	160	6	1	0	0	2	129	386
2005	199	205	333	205	21	60	74	13	23	100	131	363
2004	275	162	252	134	85	6	38	0	1	58	267	432
2003	274	422	273	53	76	19	0	0	4	50	179	229

* Alat Pengukur Curah Hujan Rusak

Sumber Data : BPS Kabupaten Sukoharjo, 2008

Berdasarkan Tabel 9 dapat diketahui rata-rata curah hujan di seluruh wilayah Kabupaten Sukoharjo pada tahun 2008 yakni 156.8 mm/bulan. Tanaman buah naga dapat tumbuh pada daerah yang mempunyai curah

hujan antara 600-1.300 mm/tahun. Mengingat tanaman buah naga merah merupakan salah satu tanaman yang membutuhkan banyak air, maka dengan intensitas curah hujan yang cukup tinggi, menjadikan tanaman ini mudah berkembang pesat di Kabupaten Sukoharjo, dengan tetap memperhatikan bahwa tanaman ini tidak tahan terhadap genangan air. Sehingga dengan sistem pengairan/ irigasi yang tepat dan pola tanam yang teratur, maka munculnya genangan air ini dapat diantisipasi dengan baik.

5. Tata Guna Lahan

Lahan dapat dijadikan potensi yang bermanfaat bagi pertanian. Semakin luas pemanfaatan lahan untuk pertanian maka hasil pertanian yang diperoleh akan relatif semakin banyak pula. Menurut penggunaan lahan di Kabupaten Sukoharjo terdiri dari lahan sawah seluas 21.121 Ha (45.26%) dan lahan bukan sawah sebesar 25.545 Ha (54.74%). Dari lahan sawah yang mempunyai pengairan/ irigasi teknis seluas 14.823 Ha (70.17%), irigasi setengah teknis 1.897 Ha (8.98%), irigasi sederhana sebesar 1.937 Ha (9.17%) dan terakhir tadah hujan dengan luas 2.464 Ha (11.67%) dari total lahan sawah yang ada di Kabupaten Sukoharjo.

B. Keadaan Penduduk

1. Pertumbuhan Penduduk

Penduduk merupakan salah satu faktor yang menentukan perkembangan suatu wilayah dan dapat menjadi potensi bagi suatu wilayah. Pertumbuhan penduduk dapat mengancam ketersediaan lahan pertanian produktif karena adanya konversi lahan pertanian ke nonpertanian untuk keperluan pemukiman. Kabupaten Sukoharjo mempunyai jumlah penduduk yang terus meningkat dari tahun ke tahun akan tetapi meningkatnya jumlah penduduk belum tentu pertumbuhannya tinggi. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Sukoharjo Tahun 1999-2008

Tahun	Jumlah (jiwa)	Pertumbuhan (%)
1999	776.107	1,00
2000	788.326	1,57
2001	795.680	0,93
2002	802.502	0,86
2003	808.811	0,79
2004	815.089	0,78
2005	821.213	0,75
2006	826.289	0,62
2007	831.613	0,64
2008	837.279	0,68

Sumber Data : BPS Kabupaten Sukoharjo, 2008

Berdasarkan Tabel 10 dapat diketahui tingkat pertumbuhan penduduk Kabupaten Sukoharjo pada sepuluh tahun terakhir yaitu dari tahun 1999 sampai tahun 2008. Pertumbuhan penduduk pada sepuluh tahun terakhir relatif menurun. Pertumbuhan penduduk paling tinggi yaitu pada tahun 2000 yang mencapai 1,57% kemudian menurun sampai tahun 2006 mencapai 0,62%. Pada tahun 2007 pertumbuhan penduduk mengalami peningkatan sedikit yaitu menjadi 0,64%, dan mengalami peningkatan hingga 0,68% pada tahun 2008. Pemerintah Kabupaten Sukoharjo mencanangkan program KB untuk menurunkan laju pertumbuhan penduduk hingga mendekati *Zero Population Growth* atau laju pertumbuhan penduduk sebesar 0%.

2. Keadaan Penduduk menurut Jenis Kelamin

Komposisi penduduk dapat dilihat dari jenis kelaminnya yaitu laki-laki dan perempuan. Komposisi penduduk ini terkait dengan pemanfaatan tenaga kerja pada berbagai bidang usaha termasuk pertanian. Tenaga kerja manusia terdiri dari pria, wanita, dan anak. Tenaga kerja manusia dapat mengerjakan semua jenis pekerjaan usahatani berdasarkan tingkat kemampuannya. Tenaga kerja pria umumnya dapat mengerjakan semua jenis pekerjaan. Tenaga kerja wanita untuk tanam, pemeliharaan, dan panen. Sedangkan tenaga kerja anak hanya membantu saja.

Tabel 11. Keadaan Penduduk Kabupaten Sukoharjo dan Kecamatan Bendosari menurut Jenis Kelamin Tahun 2008

No	Jenis Kelamin	Jumlah (jiwa)	Kec. Bendosari
1	Laki-laki	414.292 (49.5%)	33.101
2	Perempuan	422.987 (50.5%)	33.722
	Jumlah	837.279	66.823

Sumber Data : BPS Kabupaten Sukoharjo, 2008

Berdasarkan Tabel 11 jumlah penduduk laki-laki di Kabupaten Sukoharjo sebanyak 414.292 jiwa (49.5%). Sedangkan jumlah penduduk perempuan sebanyak 422.987 jiwa (50.5%). Hal ini dapat digunakan untuk menghitung angka *Sex Ratio* (SR), yaitu dengan menghitung jumlah penduduk laki-laki dibagi jumlah penduduk perempuan. Besarnya SR yaitu 97, berarti tiap 100 penduduk perempuan terdapat 97 penduduk laki-laki. Sedangkan di Kecamatan Bendosari besarnya *Sex Ratio* (SR) yaitu 98, artinya tiap 100 penduduk perempuan terdapat 98 penduduk laki-laki.

3. Keadaan Penduduk menurut Kelompok Umur

Keadaan penduduk menurut umur bagi suatu daerah dapat digunakan untuk mengetahui besarnya penduduk yang produktif dan angka beban tanggungan (*Dependency Ratio/DR*). Keadaan penduduk Kabupaten Sukoharjo menurut umur dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Jumlah Penduduk menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Kabupaten Sukoharjo Tahun 2008

No	Kel. Umur	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Prosentase(%)
1	0 – 4	26.388	24.499	50.887	6,03
2	5 – 14	64.424	61.401	133.197	15,77
3	15 – 24	76080	78.616	154.696	18,32
4	25 – 64	211.842	218.065	429.907	50,89
5	>64	35.558	40.406	75.964	8,99
	Jumlah	421.664	422.987	844.651	100

Sumber Data : BPS Kabupaten Sukoharjo, 2008

Penduduk Kabupaten Sukoharjo yang terbanyak pada kelompok umur 25-64 tahun yaitu sebanyak 50,89%, sebanyak 18,32% penduduk

berada pada kelompok umur 15-24 tahun, sebanyak 15,77% penduduk berumur 5-14 tahun, sebanyak 75.964 jiwa penduduk berumur lebih dari 60 tahun dan yang paling sedikit penduduk berumur 0-4 tahun sebanyak 6,63% atau 50.887 jiwa.

Berdasarkan Tabel 12 maka penduduk Kabupaten Sukoharjo dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu :

- a. Usia Belum Produktif (0-14) : 184.084 jiwa
- b. Usia Produktif (15-64) : 584.603 jiwa
- c. Usia Tidak Lagi Produktif (>64) : 75.964 jiwa

Banyaknya penduduk usia produktif akan berpengaruh pada ketersediaan tenaga kerja dalam sektor perekonomian, baik pertanian, industri, maupun jasa. Usia non produktif diperoleh dengan menjumlahkan usia belum produktif dan tidak lagi produktif. Besarnya DR yaitu 30,79% yang berarti bahwa setiap 100 orang penduduk usia produktif harus menanggung 30 penduduk non produktif.

4. Keadaan Penduduk menurut Mata Pencapaian

Angkatan kerja adalah penduduk yang bekerja dan mereka yang sedang tidak bekerja tetapi siap bekerja/sedang mencari pekerjaan. Sedangkan bukan angkatan kerja adalah penduduk yang tidak bekerja dan tidak mencari kerja seperti pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga, pensiunan dan alasan kesehatan. Penduduk Kabupaten Sukoharjo memiliki jenis pekerjaan yang bermacam-macam. Pada Tabel 13 dapat diketahui jumlah penduduk yang bekerja menurut lapangan usahanya.

Tabel 13. Banyaknya Penduduk (15 tahun keatas) yang Bekerja menurut Lapangan Usaha Utama di Kabupaten Sukoharjo Tahun 2009

No	Jenis Lapangan Usaha	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	%
1	Pertanian	69.422	35.533	104.955	25,34
2	Pertambangan	0	0	0	0
3	Industri	41.916	51.735	93.651	22,62
4	Listrik, Gas dan Air	347	716	1.063	0,25
5	Konstruksi	28.175	429	28.604	6,92
6	Perdagangan	15.625	56.425	102.050	24,64
7	Komunikasi	14.289	4.024	18.313	4,43
8	Keuangan	1.819	1.819	3.638	0,88
9	Jasa	37.668	24.116	61.784	14,92
Jumlah		239.261	174.797	414.058	100

Sumber Data : BPS Kabupaten Sukoharjo, 2009

Berdasarkan Tabel 13, jenis lapangan pekerjaan yang paling banyak dijalankan oleh penduduk Kabupaten Sukoharjo berturut-turut yaitu pertanian sebesar 104.955 jiwa (25,34%), di urutan kedua yakni bidang perdagangan dengan jumlah sebesar 102.050 jiwa (24,64%). Terbesar ketiga, adalah jenis industri yang dipilih oleh penduduk Kabupaten Sukoharjo, dengan jumlah sebanyak 93.651 jiwa (22,62%). Dan yang paling kecil jumlahnya adalah jenis lapangan usaha bidang listrik, gas dan air dengan jumlah sebanyak 1.063 jiwa (0,25%), sedangkan jenis pertambangan dan galian tidak ada yang memilih, karena secara topografi, Kabupaten Sukoharjo bukan daerah yang kaya material mineral tambang.

Penduduk paling banyak bekerja dalam bidang pertanian, hal ini menunjukkan bukti bahwa Kabupaten Sukoharjo masih menjadi basis produksi tanaman pertanian di Jawa Tengah. Bidang Pertanian yang dipilih mayoritas adalah tanaman pangan yang terdiri atas padi sawah dan gogo, jagung, ubi kayu, ubi jalar, kacang tanah, kedelai, dan kacang hijau. Selain itu tanaman jenis hortikultura juga telah menjadi salah satu komoditas penting yang dikembangkan di Kabupaten Sukoharjo meliputi tanaman buah belimbing, kedondong, rambutan dan mangga. Lapangan usaha bidang pertanian tidak hanya lingkup budidaya, namun juga sektor-sektor lainnya seperti penyedia jasa prodi, penyedia alat-alat pertanian

ataupun distributor-distributor hasil-hasil pertanian. Berbagai jenis sektor pekerjaan ini menjadi satu kesatuan yang saling terkait dalam mendorong kemajuan pertanian di Kabupaten Sukoharjo yang dijuluki sebagai kabupaten penyedia bahan pangan bagi daerah sekitarnya.

Perdagangan merupakan jenis lapangan usaha kedua yang paling banyak dipilih oleh penduduk Kabupaten Sukoharjo. Perdagangan ini meliputi perdagangan ekspor - impor seperti meubel baik dari bahan rotan maupun non-rotan, ekspor pakaian jadi, perdagangan aksesoris dan berbagai jenis kerajinan tangan lainnya ataupun jenis perdagangan retail. Jenis Lapangan usaha bidang perdagangan ini diharapkan dapat dijadikan sumber pendapatan daerah kedua setelah pertanian. Sedangkan jenis usaha Bidang Industri, meliputi industri tekstil ataupun non-tekstil. Salah satu Industri tekstil yang terbesar di Kabupaten Sukoharjo sekaligus terbesar se-Asia Tenggara adalah Industri Tekstil Sritex yang merupakan salah satu sumber pendapatan daerah terbesar dan penyedia lapangan kerja terbanyak di Kabupaten Sukoharjo. Sedangkan industri lainnya dari non-tekstil diantaranya adalah industri pengolahan bahan makanan yang juga berkembang di Kabupaten Sukoharjo.

5. Pendapatan Perkapita

Perkembangan ekonomi suatu daerah dapat diketahui dengan menggunakan indikator pendapatan perkapita. Besarnya pendapatan perkapita suatu daerah menunjukkan kemampuan daerah tersebut dalam menghasilkan barang, jasa dan hasil lainnya yang dapat dinikmati penduduk atas hasil tersebut. Pengurangan PDRB dengan nilai penyusutan akan menghasilkan Produk Domestik Regional Netto (PDRN) atas harga pasar. Selanjutnya PDRN atas harga pasar dikurangi dengan pajak tak langsung akan didapatkan Produk Domestik Regional Netto atas biaya faktor. Pendapatan perkapita merupakan hasil pembagian PDRN atas biaya faktor dengan jumlah penduduk pertengahan tahun. Pada tahun 2009, PDRB per kapita atas dasar harga berlaku Kabupaten Sukoharjo mencapai angka 10,62 juta rupiah. Hal ini berarti telah terjadi peningkatan

sebesar 10, 24% dari tahun 2008 yang mencapai 9,63 juta rupiah. Sedangkan pendapatan per kapita penduduk Kabupaten Sukoharjo pada tahun 2009 mencapai Rp 9.407.312,06 rupiah atau naik sebesar 10,21% terhadap pendapatan per kapita tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan oleh perekonomian Kabupaten Sukoharjo yang mengalami perkembangan dan didukung oleh pertumbuhan penduduk yang relatif terkendali (pertumbuhan ekonomi masih di atas pertumbuhan penduduk). Besarnya prosentase PDRB Kabupaten Sukoharjo dari berbagai jenis lapangan usaha dari tahun 2005 - 2009 dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Prosentase Distribusi PDRB Kabupaten Sukoharjo menurut Lapangan Usaha Tahun 2005 - 2009

Jenis Lapangan Usaha	2005	2006	2007	2008	2009*)
1. Pertanian	19,52	19,69	20,13	19,54	19,57
2. Pertambangan & Galian	0,92	0,87	0,85	0,81	0,77
3. Industri Pengolahan	30,91	30,46	29,55	29,52	29,10
4. Listrik, Gas dan Air	1,62	1,61	1,75	1,73	1,75
5. Konstruksi	4,60	4,78	4,98	5,02	5,19
6. Perdagangan	26,74	25,36	25,25	25,78	25,83
7. Komunikasi	5,39	5,62	5,66	5,78	5,69
8. Keuangan	3,24	3,26	3,38	3,47	3,57
9. Jasa-jasa	8,06	8,35	8,36	8,36	8,58
PDRB Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber Data : BPS Kabupaten Sukoharjo, 2009

Tabel 14 menunjukkan prosentase distribusi PDRB Kabupaten Sukoharjo tahun 2005-2009. Pada umumnya semua lapangan usaha memberikan kontribusi dan mengalami perkembangan walaupun masih dalam tahap lambat. Bidang pertanian mengalami signifikan peningkatan yang cukup stabil. walaupun pada tahun 2007 mencapai 20,13% diikuti sedikit penurunan menjadi 19,54% di tahun berikutnya dan meningkat 3% pada tahun 2009. Secara keseluruhan selama 5 tahun, bidang pertanian mengalami pertumbuhan positif yang signifikan. Sama halnya dengan bidang perdagangan yang memberikan respon kecenderungan pertumbuhan yang positif. Hal ini terlihat bahwa prosentase yang relatif stabil dari tahun 2005-2009, dimana prosentase pada tahun 2009

memberikan kontribusi terbesar kedua terhadap distribusi PDRB yakni sebesar 25,83% setelah bidang industri pengolahan. Sedangkan kontribusi utama terhadap PDRB pada tahun 2009 berasal dari industri pengolahan. Walaupun secara agregat dari tahun 2005-2009, industri pengolahan memiliki kecenderungan negatif atau menurun, tetapi tidak melemahkan posisi/ nilai tawar dari bidang industri pengolahan, karena bidang inilah yang justru semakin dilirik oleh masyarakat sebagai salah satu alternatif jenis lapangan usaha yang menjanjikan.

C. KUB Pemuda Tani Sukoharjo (KUB-PTS)

Pemuda Tani Sukoharjo hadir di tengah-tengah masyarakat sebagai kumpulan para pemuda yang aktif dan *concern* atau peduli terhadap perkembangan pertanian di Sukoharjo. Kelompok ini diharapkan dapat menjadi wadah berkumpulnya para pemuda tani. Pemuda Tani Sukoharjo resmi didirikan bulan Agustus 2004 beranggotakan petani muda dari kecamatan Bendosari di Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah.

Kelompok ini juga diharapkan dapat mengantisipasi dan memberikan alternatif kegiatan kepada para pemuda di Kabupaten Sukoharjo yang dari hari semakin menurun ketertarikannya pada bidang usaha pertanian maupun bidang usaha kecil lainnya. Umumnya, para pemuda yang tinggal di pedesaan justru memilih pergi ke kota mencari pekerjaan di pabrik-pabrik.

Hadirnya Pemuda Tani Sukoharjo ini didasarkan pada:

1. Mewadahi keberadaan pemuda tani di Sukoharjo sebagai jawaban atas semakin menurunnya minat para pemuda menggeluti pertanian
2. Belum banyak tergarapnya sektor pertanian dalam skala umum secara serius di Kabupaten Sukoharjo
3. Keinginan mewujudkan pertanian di Sukoharjo sebagai pertanian unggulan dan modern.

Saat ini KUB PTS telah resmi menjadi sebuah badan usaha yang memberikan pelayanan bagi para petani khususnya petani buah naga merah

ini. Berikut ketetapan hukum terkait badan usaha yang telah dimiliki oleh pihak KUB PTS :

1. No. Akta Notaris : 02 / 10 September 2009/ Hargiyanto, S.
2. No. SIUP : 27 /11.35 / PK / I / 2010 (tanggal 14 januari 2010)
3. No. NPWP : 02.782.568.6 – 532.000
4. No. TDP : 113565200037

dengan dimilikinya kepemilikan hukum terkait pembentukan badan usaha dari KUB PTS ini, maka akan mempermudah bagi pihak pengurus untuk menjalin mitra-mitra bagi pasar potensial pemasaran buah naga merah. Secara tidak langsung pula, hal ini juga akan mempermudah pihak pengurus untuk mengakses dana pinjaman dari perbankan bagi kebutuhan para petani dan pengembangan KUB PTS sendiri.

Adapun visi misi dari KUB PTS ini adalah sebagai berikut :

VISI :

Pusat Penelitian & Pengembangan Pertanian Organik, Modern Serta Berwawasan Lingkungan Secara Luas Melalui Pemberdayaan Pemuda Tani

MISI:

1. Sebagai pusat untuk berkarya dan berkreasi para pemuda tani dalam meningkatkan kemampuan berpikir dan pengembangan pertanian secara organik dan modern di Sukoharjo pada umumnya
2. Sebagai pusat untuk mengembangkan kemampuan bertani dan memupuk rasa cinta terhadap pertanian secara menyeluruh
3. Menjadikan Pemuda Tani sebagai pengembangan etos kerja bertani dengan pemanfaatan teknologi pertanian secara organik dan modern dan berwawasan agribisnis
4. Sebagai pusat untuk penelitian pertanian yang ramah lingkungan dan memelihara sumber daya alam sehingga dapat dimanfaatkan secara berkelanjutan

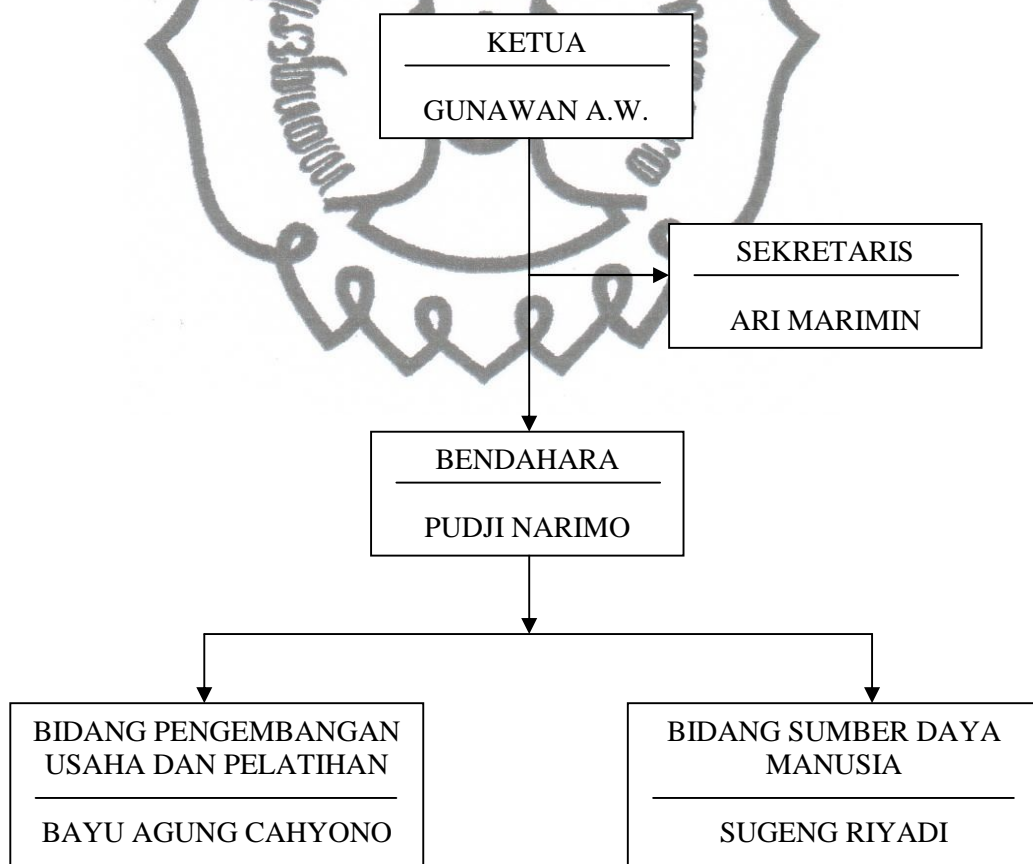
5. Sebagai wadah pemberdayaan generasi muda tani agar mempunyai rasa cinta dan bangga menjadi petani.

1. Lokasi KUB Pemuda Tani Sukoharjo (KUB PTS)

KUB Pemuda Tani Sukoharjo ini terletak di Desa Toriyo, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. KUB PTS ini juga merupakan salah satu koperasi yang secara langsung membeli hasil-hasil budidaya dari para petani (sementara ini hasil panen buah naga merah) yang dipasarkan kepada mitra-mitra yang telah menjalin ikatan dengan pihak KUB – PTS.

2. Struktur Organisasi

**STRUKTUR ORGANISASI KELOMPOK USAHA BERSAMA
PEMUDA TANI SUKOHARJO (KUB PTS)**



Gambar 2 : Bagan Struktur Organisasi KUB "Pemuda Tani Sukoharjo"

Keterangan :

- a. *Ketua*, memiliki tanggung jawab untuk mengkoordinasikan anggotanya untuk bekerja sama. Pada KUB PTS, Ketua berperan mengkomunikasikan strategi-strategi yang perlu ditempuh untuk mengembangkan KUB PTS, sehingga lebih maju dari tahun ke tahun. Tidak hanya itu, tugas ketua (yang dalam hal ini diatas kepemimpinan Bapak Gunawan A.W.) juga mengontrol bagaimana kondisi perkembangan tanaman khususnya Buah Naga Merah selama masa produksi dalam 1 (satu) tahunnya.
- b. *Sekretaris*, memiliki tanggung jawab dalam membantu peranan ketua secara langsung. Namun, di sisi lain peranan sekretaris di KUB PTS ini juga membantu akses permodalan bagi pengembangan KUB ke berbagai pihak, mulai dari Dinas Pertanian, Dinas Hortikultura ataupun investor asing. Seperti yang pernah dilakukan yakni pengajuan proposal penambahan modal alat pertanian dan penambahan bibit buah naga merah yang ditujukan ke Dinas Pertanian. Selain itu, juga kerjasama dengan pihak investor asing (Belanda) yang sampai saat ini masih terjalin dengan baik.
- c. *Bendahara*, memiliki tanggung jawab untuk pengurusan dana yang dimiliki oleh pihak KUB PTS. Sehingga bendahara di sini, dituntut untuk memiliki kecermatan dalam pengurusan kas organisasi. Sebagai contoh, bendahara dituntut cermat dalam pengurusan kas yang diperuntukkan khusus untuk pengembangan KUB PTS, dana yang digunakan untuk membeli hasil buah naga merah dari petani, dana pelatihan rutin bagi SDM dan petani yang menjadi mitra serta pengeluaran-pengeluaran lain yang tidak terduga. Selain itu, dalam hal pencatatan juga dituntut rapi dan jelas, mengingat banyaknya petani mitra dan pedagang mitra KUB PTS.
- d. *Bidang Pengembangan Usaha dan Pelatihan*, memfokuskan tugas pada pengembangan usaha ke arah sentra agribisnis pertanian hortikultura. Sehingga dalam tahap mencapai tujuan tersebut, langkah eksternal yang ditempuh diantaranya adalah menjalin dengan mitra-mitra dari berbagai daerah yang sudah lebih dahulu berkontribusi dalam pertanian

hortikultura. Sedangkan dari sisi internal, yang dilakukan adalah sejauh ini melakukan pelatihan dan pembinaan dengan petani – petani mitra tentang nilai strategisnya pertanian hortikultura. Sampai saat ini yang sudah berlangsung adalah pelatihan budidaya buah naga merah yang menguntungkan dan pengolahan buah naga merah dalam berbagai bentuk (seperti pelatihan sirup dan selai buah naga merah yang pernah dilaksanakan oleh pihak KUB PTS dengan kerjasama elemen akademis dan Dinas Pertanian).

- e. *Bidang Sumber Daya Manusia (SDM)*, bertugas mengontrol kondisi masing – masing petani mitra sehingga tetap bisa produktif menghasilkan. Kecenderungan yang terjadi adalah dikarenakan kontrol yang tidak optimal, maka banyak diantara petani mitra dalam menjalankan budidaya buah naga merah tidak bersemangat sehingga hasil panennya menurun bahkan ada yang dapat dikatakan tidak menghasilkan, karena tanaman buah naga yang ditanam dibiarkan terbengkalai tanpa pengurusan yang berarti.

3. Mitra-mitra yang bekerja sama dengan KUB PTS

a) Kemitraan Pasar Potensial Penjualan Hasil Panen

Mitra pasar yang bekerja sama dengan pihak KUB PTS terbagi menjadi 2 (dua), yakni pasar modern dan pasar tradisional. Yang termasuk ke dalam pasar modern diantaranya *Hypermarket* Makro, Luwes dan *Hypermart*. Ketiganya adalah pasar yang sampai saat ini masih menjalin kerjasama dengan KUB PTS. Namun di luar itu masih ada Carrefour, dan *Hypermarket* lainnya yang sebenarnya sudah berminat menjalin kerjasama dengan pihak KUB PTS, namun dikarenakan kemampuan memasok buah naga merah yang masih terbatas sehingga kerjasama tersebut belum berlangsung hingga kini.

b) Kemitraan Petani lokal dan Pengelola Buah Naga Swasta

Kemitraan petani lokal atau lebih akrabnya dikenal dengan petani binaan, di awal pembentukan dan pembinaan oleh pihak KUB PTS berjumlah 60 anggota. Namun seiring perkembangannya, ada beberapa

lahan petani yang mulai tidak terpelihara. Model kemitraan dengan petani binaan adalah petani memperoleh insentif modal pengurusan 1 paket (10 tiang buah naga merah) beserta bibit yang siap kelola. Setelah panen, petani diharuskan mengembalikan 10% hasil tiap panen dalam satu musim. Secara perhitungan, bila hasil panennya mencapai 50 kg dalam 1 x masa panen, dan kemudian dibeli oleh pihak KUB senilai Rp 20.000,-/kg, maka nilai pengembalian yang dilakukan petani yakni :

$$50 \text{ kg} \times \text{Rp } 20.000,- (10\%) = \text{Rp } 100.000,-$$

Nilai pengembalian ini relatif kecil, mengingat petani tidak perlu khawatir apabila hasil panen buah naga merah yang dibeli tidak laku di pasaran, karena hal ini sudah menjadi risiko dari pihak KUB PTS. Sehingga dapat dikatakan, semua hasil panen dari petani dapat terjual dengan harga yang relatif menguntungkan, daripada petani harus repot-repot menjual sendiri hasil panennya ke pasar yang belum tentu dibeli dengan harga yang sama.

Kemitraan dengan pengelola buah naga swasta yang saat ini terjalin adalah dengan pihak KUSUMA WANADRI, salah satu kebun buah naga yang dikelola oleh pihak swasta, yang berlokasi di Bantul, Yogyakarta. Bentuk kemitraan yang terjalin adalah penyediaan bibit untuk awal pembudidayaan buah naga merah di Kecamatan Bendosari, wisata bisnis bagi pengurus dan petani binaan KUB PTS terkait motivasi berwirausaha dan pengenalan pedoman teknis budidaya buah naga merah serta tukar informasi mengenai pasar permintaan komoditas buah naga merah.

V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Usahatani Buah Naga Merah

1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan gambaran secara umum tentang keadaan responden yang meliputi umur, lama pendidikan formal, lama berusahatani buah naga merah, jumlah anggota keluarga, jumlah anggota keluarga yang aktif dalam usahatani, dan luas lahan. Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah petani buah naga merah yang mengusahakan buah naga merah mulai dari budidaya hingga panen. Adapun identitas responden pada usahatani buah naga merah di Desa Toriyo dan Sugihan, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Karakteristik Responden Petani Buah Naga Merah di Kabupaten Sukoharjo

No	Identitas Responden	Rata-rata
1.	Umur (tahun)	44
2.	Lama pendidikan formal (tahun)	9
3.	Lama berusahatani buah naga merah (tahun)	4
4.	Jumlah anggota keluarga (orang)	3
5.	Jumlah anggota keluarga yang aktif usahatani (orang)	1
6.	Luas Lahan (Ha)	0.016

Sumber : Diadopsi dan diolah dari Lampiran 1

Beberapa faktor yang mempengaruhi kemampuan petani dalam mengelola usahatannya adalah umur, pendidikan dan pengalaman. Dari hasil penelitian rata-rata umur responden adalah 44 tahun yang berarti masih tergolong usia produktif, lama pendidikan formal yaitu 9 tahun atau setingkat dengan lulusan Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) dan lama berusahatani buah naga merah yaitu 4 tahun, yang artinya dalam membudidayakan buah naga merah ini memang masih tergolong baru. Hal ini mengingat, tanaman ini merupakan tanaman yang belum lama dikenal petani di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo, lain

halnya dengan tanaman padi yang sejak dahulu kala sudah ditanam dan menjadi tanaman pokok masyarakat Indonesia. Umur, pendidikan dan pengalaman petani akan berpengaruh pada pola pikir, cara kerja dan kemampuan petani dalam menerima informasi dan mengadopsi teknologi serta berpengaruh pula dalam pengambilan keputusan dalam usahatani.

Sebagian besar petani dalam melakukan kegiatan usahatani buah naga merah bukan karena usaha turun-temurun tetapi karena dorongan dari pihak KUB PTS dan tokoh masyarakat serta motivasi petani sendiri untuk meningkatkan tambahan pendapatannya. Petani melakukan usahatani buah naga merah karena melihat kesuksesan petani di daerah lain (sragen dan Jogja) dalam mengusahakan buah naga merah serta adanya bantuan dari pemerintah. Dengan bantuan ini petani diharapkan dapat mengembangkan budidaya buah naga merah di daerahnya.

Rata-rata jumlah anggota keluarga petani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo yaitu 3 orang, yang terdiri dari suami, istri dan anak. Sedangkan rata-rata jumlah anggota keluarga yang aktif dalam usahatani adalah 1 orang, yaitu suami. Jumlah anggota keluarga yang aktif dalam usahatani akan berpengaruh pada besarnya penggunaan tenaga kerja luar. Bila usahatani sudah bisa dilakukan sendiri oleh petani dan keluarganya, maka penggunaan tenaga kerja luar dapat dikurangi. Jumlah rata-rata keseluruhan tenaga kerja yang dibutuhkan selama satu musim tanam adalah 2 orang.

Jumlah lahan rata-rata pada usahatani buah naga merah di Desa Toriyo dan Sugihan, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo seluas 0,016 Ha (160 m²) atau bila dikonversikan dalam hitungan jumlah tiang sebanyak 15 tiang buah naga merah, di mana konsentrasi penanaman usahatani buah naga merah adalah areal pekarangan rumah yang tidak dimanfaatkan secara optimal. Luasnya lahan berpengaruh terhadap banyaknya tiang yang ditanam dan bibit yang dibesarkan sehingga berpengaruh pada penerimaan yang diperoleh lebih banyak.

2. Keragaan Usahatani Buah Naga Merah di Kabupaten Sukoharjo

Buah naga merah yang layak untuk dipasarkan adalah jika mencapai jumlah 2-3/kg oleh karena itu diperlukan cara budidaya yang tepat sehingga hasil yang diharapkan juga terpenuhi .

Tahapan-tahapan dalam kegiatan budidaya buah naga merah adalah sebagai berikut:

a) Persiapan Lahan

- 1) Persiapan tiang penopang untuk tegakan tanaman, karena tanaman ini tidak mempunyai batang primer yang kokoh. Dapat menggunakan tiang dari kayu atau beton dengan ukuran 10 cm x 10 cm dengan tinggi 2 meter, yang ditancapkan ke tanah sedalam 50 cm. Ujung bagian atas dari tiang penyangga diberi besi yang berbentuk lingkaran untuk penopang dari cabang tanaman
- 2) Sebulan sebelum tanam, terlebih dahulu dibuatkan lubang tanam dengan ukuran 40 x 40 x 40 cm, dengan jarak tanam 2 m x 2,5 m, sehingga dalam 1 hektar terdapat sekitar 2000 lubang tanam penyangga
- 3) Setiap tiang/pohon penyangga itu dibuat 3 – 4 Lubang tanam dengan jarak sekitar 30 cm dari tiang penyangga
- 4) Lubang tanam tersebut kemudian diberi pupuk kandang yang masak sebanyak 5 – 10 kg yang dicampur dengan tanah

b) Persiapan bibit dan penanaman

- 1) Buah naga merah dapat diperbanyak dengan cara : Stek dan Biji
Umumnya ditanam dengan stek dibutuhkan bahan batang tanaman dengan panjang 25 – 30 cm yang ditanam dalam polybag dengan media tanam berupa campuran tanah, pasir dan pupuk kandang dengan perbandingan 1 : 1 : 1

Setelah bibit berumur 3 bulan bibit siap dipindah/ditanam di lahan.

c) Pemeliharaan

1) Pengairan

Pada tahap awal pertumbuhan pengairan dilakukan 1 – 2 hari

sekali. Pemberian air berlebihan akan menyebabkan terjadinya pembusukan

2) *Pemupukan*

Pernupukan tanaman diberikan pupuk kandang, dengan interval pemberian 3 bulan sekali, sebanyak 5 – 10 Kg

3) *Pengendalian Organisme Pengganggu Tanaman (OPT)*

Sementara belum ditemukan adanya serangan hama dan penyakit yang potensial. Pembersihan lahan atau pengendalian gulma dilakukan agar tidak mengganggu pertumbuhan tanaman

4) *Pemangkasan*

Batang utama (primer) dipangkas, setelah tinggi mencapai tiang penyangga (sekitar 2m), dan ditumbuhkan 2 cabang sekunder, kemudian dari masing-masing cabang sekunder dipangkas lagi dan ditumbuhkan 2 cabang tersier yang berfungsi sebagai cabang produksi

d) Panen

1) Setelah tanaman umur 1,5 – 2 tahun, mulai berbunga dan berbuah.

Pemanenan pada tanaman buah naga merah dilakukan pada buah yang memiliki ciri – ciri warna kulit merah mengkilap, jumbai / sisik berubah warna dari hijau menjadi kemerahan. Pemanenan dilakukan dengan menggunakan gunting, buah dapat dipanen saat buah mencapai umur 50 hari terhitung sejak bunga mekar

2) Dalam 2 tahun pertama. setiap tiang penyangga mampu menghasilkan buah 8 s/d 10 buah naga merah dengan bobot sekitar antara 400 – 650 gram

3) Musim panen terbesar buah naga merah terjadi pada bulan September hingga Maret

4) Umur produktif tanaman buah naga merah ini berkisar antara 15 – 20 tahun

3. Biaya, Penerimaan dan Pendapatan

Biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh petani untuk membiayai kegiatan usahatani. Biaya yang diperhitungkan dalam penelitian ini adalah biaya yang benar-benar dikeluarkan oleh petani dalam usahatani buah naga merah selama satu musim tanam. Meliputi biaya pembelian sarana produksi, biaya tenaga kerja luar dan lain-lain. Besarnya biaya yang dikeluarkan dalam usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Rata-Rata Biaya yang Dikeluarkan oleh Petani dalam Usahatani Buah Naga Merah selama Satu Musim Tanam (Oktober 2010-Mei 2011)

No	Uraian	Per Usahatani	Per Ha	%
1	Saprodi			
	-Pupuk Kandang	176.000	11.935.300	70,9
	-Pupuk Ponska	7.200	486.000	2,9
	-Pestisida	2.100	136.900	0,8
2	Tenaga kerja luar	49.000	3.561.300	19,7
3	Penyusutan Alat			
	- Cangkul	3.400	259.200	1,4
	- Sabit	1.500	114.300	0,6
4	Lain-lain			
	-Pajak Tanah	9.100	579.600	3,7
Jumlah		248.300	17.072.600	100

Sumber : Diadopsi dan diolah dari lampiran 2,3,4,5,6,7

Biaya yang benar-benar dikeluarkan oleh petani setiap luas usahatani dalam usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo sebesar Rp. 248.300,00 dengan perincian Rp 185.300,00 untuk biaya pembelian sarana produksi, Rp 49.000,00 untuk biaya tenaga kerja luar, Rp 4.900,00 untuk biaya penyusutan alat dan Rp 9.100,00 untuk biaya lain-lain yakni pajak tanah. Sedangkan dalam hektar, rata-rata biaya yang dikeluarkan Rp 17.072.100,00.

Biaya sarana produksi menduduki persentase yang paling besar yaitu 74,6%. Besarnya biaya sarana produksi yang dikeluarkan

disebabkan oleh besarnya pupuk kandang yang digunakan oleh petani yaitu sebesar Rp 176.000,00 (70,9%) dengan sisanya penggunaan pupuk kimia seperti Phonska sebesar Rp 7.200,00 (2,9%) dan sedikit penggunaan pestisida yakni Rp 2.100,00 atau hanya sebesar 0,8%. Sedangkan dalam luasan hektar, nilai penggunaan saprodi juga menempati proporsi terbesar, yakni sebesar Rp 12.558.200,00. Hal ini disebabkan tanaman buah naga merah pada dasarnya mensyaratkan penggunaan pupuk dalam jumlah banyak sebagai sumber makanan, dan petani memilih penggunaan pupuk kandang dengan jumlah yang lebih banyak daripada pupuk phonska, karena ingin menekan penggunaan pupuk kimiawi pada budidayaanya.

Biaya penggunaan tenaga kerja luar setiap luas usahatani merupakan biaya terbesar kedua yang dikeluarkan oleh petani dengan persentase sebesar 19,7% atau Rp 49.000,00. Sedangkan biaya tenaga kerja luar yang dibutuhkan dalam satu hektar mencapai Rp 3.561.000,00. Petani buah naga merah menggunakan tenaga kerja luar hanya pada kegiatan olah tanah dan penanaman yang umumnya hanya membutuhkan dua orang saja serta kegiatan persiapan yang membutuhkan satu orang saja. Rata-rata upah tenaga kerja perharinya sebesar Rp 20.000,00. Pada kegiatan pemupukan sampai dengan pemanenan buah naga merah dapat dilakukan sendiri oleh petani pemilik.

Biaya penyusutan alat dalam pembudidayaan buah naga merah ini memberikan kontribusi pengeluaran biaya yakni sebesar Rp 4.900,00 (2%), dengan rincian penyusutan alat cangkul sebesar Rp 3.400,00 (1,4%) dan alat sabit yakni Rp 1.500,00 (0,6%). Tidak banyak alat yang digunakan dalam pembudidayaan buah naga merah dikarenakan teknologi yang digunakan masih tergolong sederhana dan belum berbasis teknologi canggih.

Biaya lain-lain merupakan komponen biaya yang termasuk sedikit dikeluarkan oleh petani. Biaya ini hanya meliputi biaya pajak tanah. Biaya yang digunakan untuk pajak tanah sebesar Rp 9.100,00 (3,7%).

Biaya pajak tanah yang relatif kecil, dikarenakan luas lahan yang dimiliki oleh petani untuk pembudidayaan buah naga merah masih sangat terbatas.

Setelah mengetahui besarnya biaya usahatani maka dapat diketahui besarnya pendapatan usahatani dengan mengurangi penerimaan usahatani dengan biaya usahatani. Penerimaan petani dari usahatani buah naga merah berupa buah naga merah yang sudah besar dan siap dikonsumsi. Besarnya biaya, penerimaan dan pendapatan usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Rata-Rata Produksi, Penerimaan, Biaya, dan Pendapatan Usahatani Buah Naga Merah selama satu musim tanam (Oktober 2010-Mei 2011)

No	Uraian	Per Usahatani	Per Ha
1	Produksi (kg)	157	10.917
2	Penerimaan (Rp)	3.133.300	218.333.300
3	Total Biaya (Rp)	248.300	17.072.600
4	Pendapatan (Rp)	2.885.000	201.260.700

Sumber : Diadopsi dan diolah dari Lampiran 10,11

Besarnya penerimaan tergantung pada jumlah produk yang dihasilkan dan harga jual produk. Petani bisa menjual produknya secara langsung kepada KUB PTS. Harga jual buah naga merah di daerah penelitian diberikan standar harga yaitu Rp 20.000,00 per kilogram. Dan, nantinya buah yang sudah disetorkan ke pihak KUB PTS langsung disetorkan ke mitra-mitra pemasaran buah naga merah KUB PTS. Sedangkan petani yang memiliki jaringan/ pembeli lain, dipersilakan untuk menjualnya dengan keuntungan maksimum. Biasanya harga jual di luar KUB mencapai kisaran harga Rp 25.000,00 - Rp 30.000,00 rupiah.

Pendapatan usahatani buah naga merah merupakan selisih antara penerimaan yang diperoleh dari usahatani buah naga merah dengan semua biaya yang benar-benar dikeluarkan dalam usahatani buah naga merah. Besarnya penerimaan petani buah naga merah setiap luas usahatani selama satu musim tanam adalah Rp 3.133.300,00 dengan total biaya

yang dikeluarkan sebesar Rp 248.300,00 sehingga pendapatan yang bisa diterima oleh petani buah naga merah per luas usahatani selama satu musim tanam Oktober 2010 - Mei 2011 (berdasarkan hitungan rata-rata musim tanam sebelumnya) dengan rata-rata luas lahan 160 m² adalah sebesar Rp 2.885.000,00. Sedangkan dalam perhitungan luasan hektar, total produksi yang dihasilkan mencapai 10.917 kg, dengan harga jual yang sama, maka nilai penerimaan buah naga merah yang diperoleh sebesar Rp 218.333.300,00 dengan total biaya Rp 17.072.600,00 diperoleh pendapatan sebesar Rp 201.260.700,00 per hektar selama 8 bulan (satu musim tanam) atau senilai Rp 25.157.587,00 per bulan. Dari hasil analisis pada tabel 17, menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari budidaya buah naga merah ini cukup menjanjikan, ditambah dengan biaya yang dikeluarkan juga relatif sedikit. Walaupun pada kenyataannya, rata-rata budidaya buah naga merah ini masih menjadi pekerjaan sampingan bagi para petani dan merupakan usaha skala kecil, namun, bila dibudidayakan pada lahan seluas 1 hektar, maka hasil yang diperoleh semakin tinggi. Sehingga tanaman buah naga merah merupakan salah satu budidaya tanaman hortikultura yang layak untuk dikembangkan di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Sistem budidaya yang tepat dan cara pengelolaan yang benar akan semakin meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi buah naga merah, sehingga secara tidak langsung akan meningkatkan pendapatan bagi para petani. Mengubah pola pikir atau *mindset* untuk mengembangkan budidaya dalam skala besar merupakan motivasi bagi petani untuk mengangkat tanaman buah naga merah sebagai salah satu sumber penghasilan utama. Selain itu, konsep usahatani di tingkat petani juga harus disertai dengan menerapkan prinsip manajemen bisnis seutuhnya.

B. Perumusan Strategi Pengembangan Produksi Usahatani Buah Naga Merah pada KUB-PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo

Strategi pengembangan usahatani buah naga merah menekankan pada peningkatan produktivitas, mutu produk dan total produksi pada sentra *commit to user*

produksi dan wilayah pengembangan buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Buah naga merah merupakan salah satu komoditas rintisan di Kabupaten Sukoharjo yang diharapkan mampu untuk meningkatkan pendapatan petani. Menurut Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo, komoditas buah naga merah merupakan salah satu komoditas hortikultura jenis buah-buahan yang mempunyai prospek pasar. Hal ini ditunjukkan dengan adanya permintaan pasar baik permintaan pasar lokal, pasar domestik, ataupun pasar internasional yang tinggi. Selain itu, buah naga merah juga cocok dibudidayakan oleh masyarakat setempat karena kesesuaian sumber daya alam, budaya dan sosial masyarakat.

1. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Perumusan strategi dimulai dengan menganalisis faktor internal dan eksternal usahatani untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.

a. Analisis Faktor Internal

Analisis faktor internal dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang ada pada usahatani sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan.

1) Kondisi Keuangan

Kondisi keuangan sering dianggap sebagai satu-satunya barometer terbaik dalam melihat posisi bersaing. Usahatani buah naga merah mampu memberikan keuntungan bagi petani yang mengusahakannya. Sebagian kecil, petani menjadikan usahatani ini sebagai pekerjaan pokok bukan hanya pekerjaan sampingan.

Tidak dapat dipungkiri lagi, tujuan akhir budidaya adalah laba atau keuntungan dan tingkat laba yang berhasil diraih sering dijadikan ukuran keberhasilan. Dengan laba yang diperoleh, petani akan dapat melakukan penyempurnaan mutu, pengembangan teknologi dan perluasan lahan produksi.

Modal adalah komponen yang cukup pokok dalam usahatani buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo ini. Sebagian besar petani memiliki modal yang terbatas dalam hal keuangan. Untuk mempersiapkan besarnya uang yang akan digunakan dalam usahatani buah naga merah terkadang mereka mengalami kesulitan. Pinjaman yang diberikan pihak KUB PTS yang bekerja sama dengan Rabo Bank (melalui mekanisme persetujuan *Horticultural Partnership Support Program/ HPSP*) meringankan petani untuk membudidayakan buah naga merah. Ditambah lagi, pinjaman ini bersifat semi hibah, namun dengan prosentase pengembalian yang ringan. Petani hanya diwajibkan mengembalikan sebesar 10% dari hasil panen dalam satu musim tanam.

2) Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia yang dimaksud adalah petani yang melakukan usahatani buah naga merahnya dan pengurus KUB PTS. Dari segi petani, pengelolaan usahatani pada dasarnya terdiri dari pemilihan antara berbagai alternatif penggunaan sumberdaya yang terbatas yang terdiri dari lahan, kerja, modal, waktu dan pengelolaan. Hal ini dilakukan agar petani dapat mencapai tujuan sebaik-baiknya dalam lingkungan yang penuh resiko dan kesukaran-kesukaran lain yang dihadapi dalam melaksanakan usahatannya.

Usahatani umumnya dikelola oleh petani sendiri. Petani sebagai pengelola sekaligus sebagai tenaga kerja dan konsumen produksi usahatannya. Petani biasanya terbatas pendidikan dan pengalamannya, lemah dalam posisi bersaing, lemah dalam penguasaan faktor produksi, terutama modal dan pengelolaan usahatani itu sendiri.

Pengalaman diperlukan untuk memahami lingkungan fisik dan ekonomi tempat petani bekerja, keputusan yang harus diambil,

arti penting keputusan tersebut, kebebasan yang dimiliki dalam memilih sehubungan dengan keterbatasan sumberdaya, hubungan dengan pasar dan sebagainya. Pada umumnya petani menggunakan sumberdaya dan pengetahuannya yang terbatas melalui pola usahatani yang tradisional. Petani mengusahakan lahannya secara tradisional dengan kemampuan permodalan yang terbatas dan bekerja dengan alat-alat sederhana. Cara untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani ialah melalui penyediaan teknologi baru dan juga pemberian informasi pasar.

Keberhasilan petani dalam mengusahakan buah naga merah akan diikuti oleh petani lain di sekitarnya. Oleh karena itu hubungan yang baik antara petani satu dengan yang lainnya harus dibina dan ditingkatkan guna mendukung pengembangan budidaya buah naga merah di daerahnya.

3) Pemasaran

Aspek-aspek pemasaran merupakan masalah yang perlu diperhatikan. Petani yang serba terbatas berada pada posisi yang lemah dalam penawaran dan persaingan terutama yang menyangkut penjualan hasil. Hal ini akan berpengaruh terhadap kepercayaan pembeli terhadap buah naga merah itu sendiri. Biasanya pembeli menghendaki buah naga merah dengan kualitas buah yang bagus dan sesuai dengan selera mereka yaitu dalam hal rasa. Tuntutan-tuntutan pembeli terhadap buah naga merah harus diperhatikan karena akan berpengaruh terhadap kontinuitas pemasaran buah naga merah.

Aspek pemasaran juga berhubungan dengan bauran pemasaran yang meliputi analisis terhadap produk, harga, distribusi dan promosi. Analisis produk meliputi macam produk dan mutu/kualitas, analisis harga meliputi penetapan harga jual dan posisi harga di pasaran, analisis distribusi meliputi saluran distribusi dan analisis promosi meliputi media promosi yang

digunakan. Peluang pasar untuk mengembangkan buah naga merah masih terbuka lebar. Hal ini karena permintaan akan buah naga merah lebih besar daripada produksi buah naga merah. Permintaan ini datang dari para toko-toko buah di sekitar Sukoharjo, supermarket dan konsumen individu. Permintaan ini akan semakin meningkat pada bulan-bulan tertentu seperti pada saat perayaan imlek atau sekitar bulan Februari. Produksi buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo tidak dapat tersedia setiap waktu dan selalu dipasarkan setiap harinya. Besarnya suplai atau penawaran buah naga merah akan sangat dipengaruhi oleh perlakuan budidaya dan teknologi yang diterapkan dalam usahatani buah naga merah.

a) Produk

Buah naga merah yang dihasilkan di daerah penelitian memiliki ciri khas yaitu berukuran besar, rasa manis tidak asam dan kandungan airnya tinggi. Kualitas buah naga merah ini akan tergantung pada penggunaan bibit yang berkualitas, kuantitas dan kualitas dari pupuk, kondisi agroklimat yang mendukung dan teknik budidaya yang dilakukan.

b) Harga

Harga buah naga merah di tingkat petani ke KUB PTS relatif stabil yaitu Rp 20.000,00 per kilogram. Harga ini ditentukan berdasarkan kesepakatan pengurus KUB PTS yang disesuaikan dengan harga di pasaran dan berdasarkan kualitas buah naga merah yang ditawarkan. Karena kualitas buah naga merah yang sudah diakui, maka harganya pun relatif lebih tinggi bila dibandingkan dengan harga buah naga merah dari daerah lain, sedangkan harga tertinggi terjadi ketika bulan Januari-Februari yaitu pada perayaan imlek.

c) Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan oleh petani buah naga merah dalam menjual produknya tidak melalui mekanisme yang panjang dan rumit. Hal ini dikarenakan, setiap hasil panen yang dihasilkan langsung disetorkan ke pengurus KUB PTS. Selanjutnya, pihak KUB PTS yang akan mendistribusikan hasil panen buah naga merah sesuai permintaan masing-masing mitranya. Pembagian ini dilakukan secara merata, agar tidak terjadi inkontinuitas di salah satu mitra yang telah terjalin kerjasama.

d) Promosi

Promosi di dalam memasarkan buah naga merah yang dilakukan oleh Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo masih terbatas dan belum dilakukan secara rutin melalui kegiatan pameran produk pertanian unggulan atau sejenisnya. Selebihnya promosi dilakukan oleh pengurus KUB PTS langsung. Promosi yang dilakukan lebih bersifat momensial. Untuk memasarkan hasil produksinya sendiri, petani dan pihak KUB PTS tidak mengalami kesulitan karena sudah terjalinnya kerjasama kemitraan dengan pasar pemasaran buah naga merah.

4) Produksi/Operasional

Budidaya buah naga merah tidak membutuhkan proses yang rumit dalam kegiatan operasionalnya. Umumnya petani buah naga merah hanya memberikan pupuk sesuai dengan jadwal dan apabila tanaman terlihat layu kekuning-kuningan, kemudian dilakukan penyiangan terhadap gulma/rumput-rumput yang tumbuh di sekitar tanaman dan penambahan pupuk serta air secukupnya. Jika terlihat buah naga merah yang tidak sehat maka dilakukan perawatan yang intensif melalui pemberian pupuk, perangsang tanaman atau perlakuan khusus. Kegiatan lain yang tidak kalah

penting adalah proses penyerbukan yang hanya dapat dilakukan secara manual dengan bantuan manusia. Beberapa petani belum menerapkan kegiatan pembudidayaan sesuai *Standart Operasional Procedure* (SOP) yang telah diberikan oleh pengurus KUB PTS.

5) Manajemen

Budidaya buah naga merah di dalamnya terdapat manajemen produksi pertanian yaitu mengatur kegiatan usahatani dengan tahap-tahap sebagai berikut :

a) Perencanaan

Perencanaan merupakan kegiatan awal yang dilakukan sebelum melakukan usahatani buah naga merah, dengan adanya kegiatan tersebut petani memiliki standar yang diharapkan dalam membudidayakan. Petani menghitung kebutuhan sarana produksi usahatani buah naga merah, mulai dari kebutuhan pupuk sampai dengan pestisida (bila menggunakan) dan mempersiapkan cara khusus untuk menangani masalah yang terjadi pada musim penyerbukan (sebelum pembungaan) tersebut

b) Pengorganisasian

Pengorganisasian usahatani buah naga merah adalah kegiatan mengumpulkan dan mengatur sarana produksi serta pelaku usahatani untuk berkoordinasi dalam membudidayakan buah naga merah. Dalam hal ini kegiatan yang dimaksud adalah usaha dalam melakukan proses usahatani buah naga merah, mulai dari merawat dan memenuhi kebutuhan pupuk yang teratur dan bekerja sesuai konsep yang telah ditetapkan berdasarkan perencanaan

c) Pengawasan

Kegiatan budidaya usahatani memerlukan pengawasan yang cukup detail untuk meminimalisir resiko yang akan dihadapi. Pengawasan yang dilakukan mulai dari kondisi

cuaca, kebutuhan pupuk, kondisi buah naga merah di lahan, penyakit ataupun hama yang menyerang, dan kegiatan panen

d) Evaluasi

Evaluasi dilakukan setiap tahap dalam budidaya buah naga merah, maksudnya adalah melihat kejadian-kejadian yang terjadi ketika usahatani buah naga merah berlangsung. Evaluasi berguna untuk menentukan perencanaan yang tepat guna menghasilkan buah naga merah yang baik dalam hal kualitas dan kuantitasnya.

b. Analisis Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang menjadi peluang dan ancaman dalam pengembangan usahatani.

1) Kondisi Perekonomian

Kondisi ekonomi suatu daerah atau negara dapat mempengaruhi iklim berbisnis suatu perusahaan atau industri. Semakin buruk kondisi ekonomi, semakin memberikan dampak negatif bagi iklim agribisnis. Kondisi Ekonomi membawa pengaruh yang berarti terhadap jalannya usahatani buah naga merah terutama terhadap pendapatan yang akan diperoleh. Seperti kenaikan harga-harga berpengaruh terhadap harga sarana produksi misalnya pupuk sedangkan harga jual produk menjadi turun karena berkurangnya permintaan. Kondisi ekonomi juga mempengaruhi daya beli masyarakat terhadap konsumsi buah naga merah.

2) Sosial dan Budaya

Perubahan sosial dan budaya yang terjadi di masyarakat berdampak sangat besar terhadap produksi buah naga merah. Ketika masyarakat mulai menyadari kesehatan peningkatan konsumsi buah organik yang memiliki kandungan gizi tinggi, tuntutan konsumen yang semakin mengedepankan kualitas

daripada kuantitas terutama terhadap konsumsi buah naga merah menjadi perhatian petani terhadap keberlangsungan usahatani buah naga merah.

Dinamika masyarakat di Desa Toriyo dan Sugihan juga menjadi penentu dalam usahatani buah naga merah. Pandangan penduduk desa terhadap usahatani buah naga merah, ketidakpercayaan atas keuntungan membudidayakan buah naga merah ini mempengaruhi kondisi pertanian buah naga di kedua desa.

3) Pemerintah

Arah, kebijakan, dan stabilitas politik pemerintah menjadi faktor penting bagi para pengusaha untuk berusaha. Situasi politik yang tidak kondusif akan berdampak negatif bagi dunia usaha, begitu pula sebaliknya.

Pemerintah pusat, pemerintah daerah, pemerintahan tingkat kecamatan dan kelurahan menjadi salah satu komponen penting dalam usahatani buah naga merah, karena keberadaan pemerintah tersebut memberikan kontribusi dalam menyokong kegiatan budidaya. Misalnya Pemerintah pusat dan daerah khususnya dirjen hortikultura dan dinas pertanian kabupaten memberikan bantuan subsidi bagi kelembagaan petani buah naga merah.

4) Tingkat Teknologi

Perubahan dan penemuan teknologi mempunyai dampak signifikan terhadap organisasi/ kelompok tertentu. Kekuatan teknologi menggambarkan peluang dan ancaman utama yang harus dipertimbangkan dalam merumuskan strategi. Kemajuan teknologi dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang lebih berdaya guna ketimbang keunggulan yang sudah ada (David, 2004). Petani harus membuat strategi yang bisa memanfaatkan teknologi untuk mencapai keunggulan kompetitif yang tahan lama di pasar. *commit to user*

Teknologi yang digunakan pada usahatani buah naga merah masih sederhana, sehingga akan berpengaruh terhadap produksi buah naga merah. Cakupan teknologi yang dimaksud adalah teknologi produksi, panen dan pasca panen. Teknologi produksi atau budidaya buah naga merah meliputi pembibitan, pemeliharaan buah naga merah (penyerbukan sampai dengan panen), serta input berupa bibit, pupuk, dan alat-alat pertanian lainnya. Teknologi panen meliputi ciri dan umur panen serta cara panen. Sedangkan teknologi pasca panen meliputi penyimpanan, pengangkutan, grading dan lain sebagainya. Tingkat teknologi biasanya terjadi pada usaha pengolahan produk yang lebih modern dan menarik perhatian masyarakat.

5) Persaingan

Persaingan dalam hal produksi buah naga merah cenderung masih rendah/ minim. Hal ini dikarenakan, setiap unit pengelolaan buah naga merah baik yang berada di sekitar lokasi penelitian (sejauh ini ada, namun masih terbatas hanya jenis buah naga Putih dan yang sifatnya dikelola perseorangan) maupun yang berada di luar lokasi penelitian (Sragen, Malang, Delanggu, Yogyakarta, dan lain-lain) telah memiliki jaringan pasar tersendiri. Permintaan yang tinggi tidak diimbangi dengan jumlah produksi yang memadai, merupakan salah satu alasan jika pesaing di dalam pengembangan buah naga merah, justru menjadi mitra yang saling membantu dalam hal akses informasi pasar sehingga akan tercipta pasar sendiri – sendiri dan permintaan akan buah naga merah juga dapat terpenuhi.

2. Identifikasi Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan usahatani buah naga merah di

commit to user

Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Adapun faktor-faktor tersebut antara lain :

Tabel 18. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo

Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
Kondisi Keuangan	Pinjaman lunak untuk petani, tanpa agunan tanpa bunga	Keuangan petani tidak stabil/tidak menentu
Sumber Daya Manusia	Pendampingan dari KUB PTS kepada petani	- Kesadaran Petani menanam buah naga masih kurang
Pemasaran	- Kualitas buah naga merah dipertimbangkan - Kontinuitas hasil panen buah naga merah	Promosi masih kurang
Produksi/Operasional	- Budidaya mudah dan Resiko kecil	- Pengelolaan kurang optimal - Cara budidaya oleh petani tidak tepat
Manajemen	- Potensi SDA yang dimiliki - Sapropdi mudah didapat	- Pengelolaan keuangan petani yang kurang baik
Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
Kondisi Perekonomian	- Iklim usaha di pertanian organik meningkat	Daya beli menurun karena situasi ekonomi
Sosial dan Budaya	- Kondisi lingkungan yang aman dan terkendali - Permintaan produk buah naga merah semakin meningkat - Masih banyak lahan kering yang belum dikelola	- Kesenjangan sosial - Ketidakpercayaan dalam membudidayakan buah naga merah
Pemerintah	- Perhatian pemerintah terhadap pengembangan budidaya buah naga merah	Stabilitas politik di pemerintah yang tidak stabil
Teknologi	- Perkembangan teknologi peningkatan kapasitas produksi - Perkembangan teknologi pasca panen	Teknologi modern dalam budidaya pada lahan buah naga di daerah lain
Persaingan	- Pesaing adalah mitra bisnis	Buah naga jenis putih mulai diminati konsumen

Sumber : Analisis Hasil Penelitian

a. Identifikasi Faktor Kekuatan

1) Pinjaman lunak, tanpa agunan tanpa bunga

Karakteristik petani dalam mengadopsi ilmu pertanian yang dianggap baru, lebih cenderung pilih-pilih, walaupun secara nyata hal tersebut menguntungkan bila dikelola secara tepat. Sama halnya dengan petani di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo dalam menerima ilmu pertanian budidaya buah naga merah yang dianggap masih awam bagi sebagian besar petani. Oleh karena itu, dalam pengembangannya, petani diberikan insentif bantuan pinjaman lunak yang kelak digunakan dalam pembudidayaan buah naga merah di lahan pekarangannya. Bantuan ini merupakan hasil kerjasama KUB PTS dengan negara pendonor khusus pengembangan budidaya pertanian untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat. KUB PTS adalah salah satu kelompok yang mendapat persetujuan dari adanya *Horticultural Partnership Support Program/ HPSP* untuk mendapatkan bantuan tersebut. Petani yang memperoleh bantuan/pinjaman lunak ini diarahkan untuk melakukan investasi pertanian jangka panjang melalui pengembangan budidaya buah naga. Hal ini merupakan nilai positif yang memacu petani untuk semakin banyak menanam buah naga merah.

2) Pendampingan KUB PTS kepada petani

Pendampingan ini bertujuan untuk mentransfer ilmu cara budidaya yang tepat dan pengelolaan yang baik. Hal ini merupakan keuntungan bagi petani, karena pada dasarnya mereka masih awam mengenai budidaya ini. Oleh karena itu, pendampingan yang dilakukan oleh KUB PTS mendapatkan respon positif oleh petani.

3) Kualitas Buah Naga Merah

Buah naga merah di Desa Toriyo dan Sugihan, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo memiliki kualitas yang baik.

Karena dalam budidaya buah naga merah lebih banyak penggunaan pupuk kandang/ hijau sehingga kualitas hasil panen dapat berukuran besar dan jauh dari unsur-unsur kimiawi atau biasa dikatakan lebih organik. Buah naga merah yang besar dan organik inilah yang diminati oleh konsumen baik di sekitar Kabupaten Sukoharjo maupun di luar kota. Selain itu rasa buah yang lebih manis dibandingkan dengan hasil panen dari daerah lain seperti Yogyakarta (Bantul dan sekitarnya), menjadikan buah naga merah dari KUB PTS lebih dipertimbangkan oleh konsumen.

4) Kontinuitas Hasil Panen Buah Naga Merah

Kontinuitas merupakan salah satu tolok ukur usaha dikatakan berkembang. Selama ini, pihak KUB PTS berupaya menjaga kontinuitas pengiriman hasil produksi buah naga merah kepada mitra-mitranya, walaupun permintaan tidak dapat dipenuhi seluruhnya. Menjaga kontinuitas merupakan salah satu cara yang ditempuh oleh KUB PTS untuk menjaga kepercayaan dengan mitra-mitranya, karena pada dasarnya menjalin kerjasama dengan mitra tersebut tidaklah mudah dan melalui mekanisme yang rumit.

5) Budidaya mudah dan resiko kecil

Budidaya buah naga merah secara umum mudah dilakukan, berawal dari persiapan lahan, perawatan dan panen. Persiapan lahan hanya menyiapkan lahan yang sudah ada untuk ditanami tiang pembiakan yang sudah dipersiapkan, kemudian ditaburi pupuk sedangkan perawatannya meliputi penyerbukan, penyiangan dan pemberian pestisida dan irigasi secukupnya. Resiko yang dihadapi adalah adanya kelayuan pada batang tempat tumbuh bunga karena salah dalam perawatan. Dengan demikian meskipun mudah dan resiko kecil, buah naga merah juga perlu perhatian khusus.

6) Potensi SDA yang dimiliki

Potensi Sumber daya alam merupakan faktor yang tidak dapat dikesampingkan dalam pengembangan buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Kondisi tanah yang sesuai, didukung sumber air yang memadai (karena wilayah Kecamatan Bendosari berada dalam ekosistem Sub DAS Hulu Bengawan Solo) maka usahatani buah naga merah dapat berkembang pesat dan dikembanguaskan di wilayah tersebut.

7) Sarana produksi mudah didapat

Sarana produksi yang dimaksud adalah bibit, pupuk, pestisida dan peralatan. Bibit didatangkan dari Yogyakarta (Mitra Kusuma Wanadri) yang juga membudidayakan Buah Naga Merah. Harga bibit pada waktu penanaman awal adalah Rp 30.000,00 per bibit (umur bibit bisa mencapai 20 tahun dari awal penanaman). Pupuk yang dimaksud adalah pupuk kandang untuk meningkatkan kandungan hara dalam tanah, pupuk kandang diperoleh dari masyarakat di sekitar Kecamatan Bendosari yang memiliki ternak. Jerami yang tidak digunakan untuk pakan ternak, juga dimanfaatkan sebagai tambahan unsur hara tanah. Sedangkan pestisida dan alat-alat pertanian mudah didapatkan di toko - toko saprodi terdekat.

b. Identifikasi Faktor Kelemahan

1) Keuangan petani tidak stabil

Petani yang hanya mengandalkan penghasilan dari penerimaan usahatani semisal padi, seringkali mengalami kondisi keuangan yang tidak stabil. Hal ini dikarenakan harga kebutuhan yang terus meningkat. Adanya kondisi inilah yang akhirnya menghambat petani dalam mengelola usahatani buah naga merah. Meskipun sebenarnya, dengan mengelola buah naga merah, justru akan memberikan tambahan penghasilan disamping pekerjaan utamanya. *commit to user*

2) Kesadaran petani menanam buah naga merah masih rendah

Masih rendahnya kesadaran sumberdaya petani dapat dilihat dari kemampuan petani mengelola dan membudidayakan lahan, walaupun sebenarnya sudah mendapat pendampingan dari pihak KUB PTS. Ini menjadikan produktivitas, mutu, dan nilai tambah produk pertanian sulit ditingkatkan. Sementara kultur dan kebiasaan petani dalam budidaya pertanian relatif tidak banyak berubah dan relatif sulit untuk menerima inovasi dan perubahan dalam sistem budidaya pertanian.

3) Promosi masih kurang

Promosi-promosi yang dilakukan oleh pihak Pemerintah khususnya Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo dinilai masih kurang. Hal ini dikarenakan, kegiatan promosi tidak diselenggarakan secara rutin. Sehingga, secara tidak langsung mengurangi motivasi petani untuk mengelolanya dan komoditas buah naga merah dari petani binaan KUB PTS pun kurang dikenal.

4) Pengelolaan buah naga merah kurang optimal

Sebagian besar perusahaan buah naga merah belum menjadi bisnis utama, sehingga pembudidayaan buah naga merah tidak dilakukan secara intensif. Sumber pendapatan petani tidak terbatas pada pendapatan usahatani buah naga merah saja tetapi juga dari sektor pertanian lain. Kesibukan petani pada pekerjaan lain menyebabkan petani kurang memperhatikan pemeliharaan atau perawatan buah naga merah. Hal ini mengindikasikan bahwa buah naga merah belum sepenuhnya dikelola secara profesional oleh petani sebagai sumber pendapatan utama. Kondisi inilah yang semestinya mendapat perhatian dari pemerintah untuk memberikan penyuluhan dan pembinaan kepada petani buah naga merah sehingga lebih fokus dan optimal dalam pengembangan komoditas buah naga merah.

5) Cara budidaya petani kurang tepat

Pendampingan yang dilakukan oleh pihak KUB PTS tidak sepenuhnya menjadi perhatian oleh para petani. Hal ini nampak pada cara budidaya yang salah atau tidak tepat. Sebagai contoh, jika tanaman terlihat kekuningan, maka sudah selayaknya diberikan tambahan pupuk dan air secukupnya. Tidak hanya itu, pada saat penyerbukan yang seharusnya dilakukan di malam hari, maka tidak dilakukan sesuai dengan instruksi. Hal - hal seperti inilah yang menjadikan kualitas produksi tidak maksimal, hasil panen pun tidak bisa seperti yang diharapkan.

6) Pengelolaan keuangan petani yang kurang baik

Karakteristik petani yang selalu berupaya menjaga kualitas buah naga merahnya tetap stabil, menjadikan struktur permodalan usahatani masih terbatas pada sumber modal sendiri. Namun para petani buah naga merah tersebut belum bisa mengendalikan keuangan mereka untuk budidaya bahkan sering tercampur untuk kebutuhan rumah tangga sehingga saat untuk memenuhi kebutuhan buah naga merah terkadang menjadi kesulitan sendiri. Tidak adanya pembagian alokasi keuangan untuk pembudidayaan buah naga merah, menjadikan tanaman ini terkesampingkan untuk alokasi keuangan kebutuhan pokok keluarga atau alokasi untuk usahatani lainnya.

c. Identifikasi Faktor Peluang

1) Iklim usaha pertanian organik semakin meningkat

Seiring perkembangan waktu, banyak orang yang mulai melirik untuk membudidayakan usaha pertanian organik. Kondisi yang demikian, menjadi salah satu keuntungan bagi petani khususnya petani buah naga merah. Dengan pengalaman menanam buah naga merah, petani mampu memberikan berbagai bentuk pelatihan *commit to user* budidaya yang secara ekonomi mampu

meningkatkan pendapatan tambahan keluarga. Petani juga perlu mengkalkulasi penerimaan buah naga merah jika ditanam pada lahan yang lebih luas, sehingga petani mampu mempertimbangkan keuntungan yang diperoleh dari usahatani padi atau palawija sejenisnya dengan usahatani buah naga merah. Pendekatan yang diberikan ke petani adalah upaya mengarahkan usahatani buah naga merah yang saat ini dimiliki ke dalam konsep bisnis yang sesungguhnya (*real business*).

2) Kondisi lingkungan yang aman terkendali.

Budidaya buah naga merah memiliki resiko yang cukup tinggi yaitu adanya pencurian buah naga merah ketika malam hari, sehingga membutuhkan perhatian khusus dari para petani untuk mewaspadainya. Namun saat ini telah terkoordinasi secara baik untuk saling menjaga keamanan seperti adanya ronda masyarakat yang bertanggung jawab menjaga keamanan lahan buah naga merah di kedua desa. Hingga saat ini belum pernah terdapat kasus pencurian buah naga merah di lahan-lahan karena pengawasan pribadi juga dilakukan, mengingat lahan buah naga merah adalah pekarangan di sekitar rumah.

3) Permintaan buah naga merah semakin meningkat

Seiringnya tren pertanian organik digulirkan dan tren *back to nature* berkembang di masyarakat, maka buah naga merah menjadi salah satu alternatif pilihan konsumsi buah yang diminati. Selain organik, juga memiliki kandungan gizi yang baik untuk kesehatan. Sehingga saat ini, masyarakat tidak sekedar memilih buah yang segar, tetapi juga organik dan memiliki kandungan gizi tinggi.

4) Masih banyak lahan kering yang belum dikelola

Salah satu upaya dalam meningkatkan kapasitas produksi adalah dengan menambah luas area penanaman buah naga merah. Desa Toriyo dan Sugihan merupakan kedua desa yang berada di

Kecamatan Bendosari, yang memiliki luas lahan kering yang belum dikelola secara optimal untuk usahatani. Oleh karena itu, apabila dimanfaatkan sebagai lahan perluasan tanaman buah naga merah, maka secara tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan petani. Pendekatan nilai sosial budaya yang dilakukan adalah upaya memberikan edukasi dan motivasi agar masyarakat yang masih memiliki lahan pekarangan kosong untuk segera memulai menanam buah naga merah.

5) Perhatian pemerintah terhadap pengembangan buah naga merah

Perhatian ini diwujudkan dalam peran serta pemerintah Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo Sub Dinas Hortikultura bekerjasama dengan KUB PTS melalui penyusunan SOP (*Standart Operasional Procedure*) penanaman budidaya buah naga merah yang dibukukan oleh Dinas Hortikultura Republik Indonesia. Selain itu, Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo juga menjadi penghubung bagi pihak KUB PTS dalam mengakses dana APBD Pemerintah Kabupaten Sukoharjo khusus untuk perluasan lahan, pengadaan sarana produksi dan kegiatan - kegiatan pelatihan.

6) Perkembangan teknologi peningkatan kapasitas produksi

Thailand adalah salah satu negara yang telah mengembangkan budidaya buah naga merah di luar musim (*off season*). Teknologi yang digunakan di sana dapat diadopsi dan diaplikasikan di lahan yang tersedia sehingga permintaan akan buah naga merah di luar musim dapat terpenuhi. Tentunya, teknologi ramah lingkungan yang dikedepankan dalam peningkatan kapasitas produksi buah naga merah.

7) Perkembangan teknologi pasca panen

Pembuatan sirup, selai, jeli/dodol dan makanan lainnya berbahan baku buah naga merah dengan teknologi terkini akan menambah nilai jual serta menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Semakin *commit to user* banyaknya permintaan dan meningkatnya

kreatifitas masyarakat untuk menciptakan produk olahan buah naga merah untuk dipasarkan, menjadikan kebutuhan bahan baku buah naga merah semakin meningkat.

8) Pesaing adalah mitra bisnis

Keberadaan pesaing tidak selamanya adalah lawan bisnis sebuah usaha. terbukti bahwa, dalam pengembangan buah naga merah ini, pesaing (yang mengusahakan buah naga merah) adalah mitra yang saling mendukung pertumbuhan usaha. Misalnya, dalam hal akses informasi pasar permintaan buah naga merah. Ketika dari para pesaing belum memiliki jaringan pasar, maka diberikan akses pasar sehingga akan tercipta jaringan pasar masing – masing. Kondisi ini sebagai upaya agar memajukan lembaga baik swasta atau perseorangan yang membudidayakan buah naga merah dan sebagai langkah untuk menekan buah naga impor dari luar negeri. Sehingga praktis di lapangan, kondisi pesaing bukan sebagai lawan bisnis yang mutlak.

d. Identifikasi Faktor Ancaman

1) Daya beli menurun karena situasi ekonomi

Situasi ekonomi yang tidak stabil mempengaruhi kemampuan daya beli masyarakat terhadap buah naga merah. Masyarakat akan tetap mempertimbangkan kebutuhan primer dalam skala prioritasnya. Sehingga, apabila kondisi ekonomi tidak berujung membaik, maka secara tidak langsung akan mempengaruhi penjualan buah naga merah.

2) Kesenjangan Sosial

Kesenjangan sosial terjadi karena adanya masyarakat yang merasa tidak diperlakukan adil. Banyak sumbangan yang diberikan kepada petani buah naga merah sedangkan petani lainnya tidak mendapatkan perhatian. Begitu pula timbul golongan minoritas di dalam petani buah naga merah yang tidak bergabung dalam kelompok *commit to user* yang merasa memiliki hak yang sama

dengan anggota kelompok tani. Kesenjangan ini menimbulkan permasalahan psikologis yang dihadapi oleh masing-masing petani yang menimbulkan konflik antar warga meskipun hanya permasalahan yang kecil.

3) Ketidakpercayaan dalam membudidayakan buah naga merah

Buah naga merah yang mulai panen pada Bulan November, menjadikan petani tidak sabar untuk merawat dan mengelolanya, sehingga di penghujung akan panen, justru hasilnya tidak memuaskan. Oleh sebab itu, ada sebagian petani yang lahannya luas menghasilkan lebih sedikit dibandingkan yang lahannya kecil tetapi pengelolaan optimal. Prinsip manajemen dalam budidaya buah naga merah sudah sepantasnya diterapkan dan dijalankan oleh petani, baik itu model pembukuan, catatan hasil panen dan kegiatan budidaya sehingga petani akan memperoleh gambaran curahan waktu yang digunakan untuk kegiatan budidaya buah naga merah akan mendapatkan hasil yang sepadan.

4) Stabilitas politik di pemerintah

Iklim politik di pemerintahan yang tidak stabil dapat mempengaruhi kebijakan pemerintah kaitannya dengan kelembagaan KUB PTS dalam mengatur dan memfasilitasi kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan budidaya buah naga merah, sehingga hal ini dapat menghambat perkembangan buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo untuk meningkatkan kapasitas produksi dan atau sarana/ prasarana pendukung lainnya.

5) Teknologi modern dalam budidaya pada lahan buah naga di daerah lain

Pemanfaatan teknologi modern dalam budidaya pada lahan buah naga di daerah lain menjadi ancaman bagi petani di KUB PTS, mengingat teknologi yang digunakan petani buah naga

merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo ini masih sederhana.

6) Buah naga jenis putih mulai diminati konsumen

Buah naga jenis putih secara kualitas rasa dan bentuknya lebih rendah dibandingkan dengan buah naga jenis merah. Namun, karena harganya yang relatif lebih murah, sehingga konsumen mengesampingkan jenis buah naga merah yang kandungan gizi dan harganya lebih tinggi. Kondisi ini dapat mengancam produksi buah naga merah, apabila tidak dilakukan promosi secara optimal.

3. Alternatif Strategi

Untuk merumuskan alternatif strategi yang diperlukan dalam mengembangkan usahatani buah naga merah di KUB PTS, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo digunakan analisis Matriks SWOT. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan internal sehingga dihasilkan rumusan strategi pengembangan usahatani. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T. Berikut matriks SWOT yang dihasilkan :

Tabel 19. Alternatif Strategi Matriks SWOT Pengembangan Produksi Usahatani Buah Naga Merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo

	Kekuatan-S	Kelemahan-W
	1. Pinjaman Lunak tanpa bunga & agunan 2. Pendampingan KUB PTS 3. Kualitas buah naga merah 4. Budidaya mudah dan resiko kecil 5. Saprodi mudah didapat 6. Kontinuitas hasil panen buah naga merah. 7. Potensi SDA yang dimiliki	1. Keuangan petani tidak stabil 2. Kesadaran menanam buah naga merah rendah 3. Promosi masih kurang 4. Pengelolaan buah naga merah kurang optimal 5. Cara budidaya tidak tepat 6. Pengelolaan Keuangan Petani yang Kurang Baik
Peluang-O	Strategi S-O	Strategi W-O
1. Iklim usaha pertanian organik meningkat 2. Kondisi Lingkungan yang aman dan terkendali 3. Perkembangan teknologi peningkatan kapasitas	1. Melakukan manajemen dana pinjaman dari KUB PTS dan adopsi teknologi peningkatan produksi guna mendukung peningkatan hasil buah naga merah	1. Optimalisasi pemberdayaan dan pelatihan, peningkatan fungsi kontrol, serta perbaikan sarana dan prasarana lokasi budidaya. (W1,W2,W4,W5,O2,O6) 2. Membentuk tim pengendalian

produksi 4. Perkembangan teknologi pasca panen. 5. Permintaan terhadap buah naga merah semakin meningkat 6. Masih banyak lahan kering yang belum dikelola 7. Perhatian Pemerintah terhadap pengembangan budidaya buah naga merah 8. Pesaing adalah mitra bisnis	(S1,S2,S3,S4,O1,O3,O4) 2. Menjaga hubungan dengan mitra bisnis dan penyedia saprodi serta pemanfaatan sumber daya alam yang ada untuk menunjang perluasan lahan budidaya dengan dukungan dari pemerintah. (S5,S6,S7,O5,O6,O7,O8)	teknis serta peningkatan pemasaran hasil produk olahan buah naga merah melalui promosi produk unggulan spesifik lokasi disertai dengan koordinasi antara instansi yang terkait dalam rangka permodalan dan pengembangan pasar produk olahan buah naga merah (W3,W6,O1,O4,O5,O7,O8)
Ancaman-T 1. Daya beli menurun karena situasi ekonomi 2. Kesenjangan sosial 3. Ketidakpercayaan petani membudidayakan Buah Naga Merah 4. Stabilitas politik di pemerintah yang tidak stabil 5. Teknologi modern dalam budidaya pada lahan buah naga daerah lain 6. Buah naga jenis putih mulai diminati konsumen	Strategi S-T 1) Menjaga hubungan baik antar petani, pemerintah ataupun masyarakat dalam urusan permodalan, teknis budidaya dan penjualan hasil produksi, dan memberikan pendampingan teknis budidaya yang menguntungkan agar petani semakin percaya (S1,S2,S3,S4,T1,T2,T3,T4) 2) Kub PTS sudah saatnya memanfaatkan informasi untuk mengetahui teknologi modern untuk budidaya dan promosi keunggulan buah naga merah (S2,T5,T6)	Strategi W-T 1. Meningkatkan kualitas sumber daya petani secara teknis maupun non teknis melalui kegiatan pembinaan rutin untuk memaksimalkan dan menjaga kontinuitas produksi serta daya saing buah naga merah (W1,W2,W3,W4,W5,T2,T3) 2. Menjalin kerja sama dengan masyarakat sekitar dalam rangka menjaga keharmonisan dan menambah kesempatan kerja (W1,T1,T2)

Sumber : Analisis hasil penelitian

Setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan usahatani buah naga merah pada KUB PTS, di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo, maka diperoleh beberapa alternatif strategi yang nampak pada matriks SWOT yang dapat dipertimbangkan, diantaranya sebagai berikut:

a. Strategi S-O

Strategi S-O (*Strength-Opportunity*) atau strategi kekuatan-peluang adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi S-O yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Melakukan manajemen dana pinjaman dari KUB PTS dan adopsi teknologi peningkatan produksi guna mendukung peningkatan hasil buah naga merah

Manajemen dana pinjaman ini dimaksudkan agar para petani dapat memiliki modal untuk musim tanam selanjutnya. Selain itu, perlu dilakukan manajemen agar pengelolaan keuangan untuk budidaya buah naga merah ini lebih tertib (hanya untuk kebutuhan budidaya). Sedangkan proses adopsi teknologi ini ditujukan untuk meningkatkan kapasitas produksi per tiang/musim. Teknologi yang dimaksud adalah pembuahan diluar musim melalui pemberian hormon tanaman dan penambahan nutrisi unsur hara tanaman.

- 2) Menjaga hubungan dengan mitra bisnis dan penyedia saprodi serta pemanfaatan sumber daya alam yang ada untuk menunjang perluasan lahan budidaya dengan dukungan dari pemerintah

Hubungan yang baik dengan mitra maupun penyedia saprodi senantiasa perlu dijaga agar kontinuitas pengiriman hasil panen dan proses produksi dapat berjalan terus. Pemanfaatan SDA yang belum terkelola melalui dukungan dari aparat pemerintah daerah juga merupakan salah satu strategi untuk perluasan lahan budidaya, sehingga secara tidak langsung akan meningkatkan kapasitas produksi dan kepercayaan dengan mitra bisnis dan penyedia saprodi.

b. Strategi W-O

Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*) atau strategi kelemahan-peluang adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi W-O yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Optimalisasi pemberdayaan dan pelatihan, peningkatan fungsi kontrol, serta perbaikan sarana dan prasarana lokasi budidaya

Optimalisasi pemberdayaan dan pelatihan bagi petani merupakan salah satu sarana untuk meningkatkan akselerasi petani buah naga merah. Sedangkan perbaikan sarana dan prasarana lokasi budidaya mampu mendukung kegiatan budidaya secara

langsung, walaupun pada dasarnya biaya yang dikeluarkan tidak sedikit.

- 2) Membentuk tim pengendalian teknis serta peningkatan pemasaran hasil produk olahan buah naga merah melalui promosi produk unggulan spesifik lokasi disertai dengan koordinasi antara instansi yang terkait dalam rangka permodalan dan pengembangan pasar produk olahan buah naga merah

Tim pengendali teknis ini dibentuk sebagai salah satu upaya menjaga kualitas dan kuantitas buah naga merah, termasuk memantau kondisi perkembangan pasarnya. Tidak hanya itu, diharapkan kegiatan promosi produk unggulan spesifik mampu mendorong terciptanya produk olahan buah naga merah secara massal dan berkelanjutan.

c. Strategi S-T

Strategi S-T (*Strength-Threat*) atau strategi kekuatan-ancaman adalah strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki dalam menghindari ancaman. Alternatif strategi S-T yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Menjaga hubungan baik antar petani, pemerintah ataupun masyarakat dalam urusan permodalan, teknis budidaya dan penjualan hasil produksi, serta memberikan pendampingan teknis budidaya yang menguntungkan agar petani semakin percaya

Relationship atau hubungan kekerabatan antara petani, pengurus KUB PTS, masyarakat ataupun instansi pemerintah harus senantiasa terjaga dengan baik. Sehingga, hal ini dapat menghindari perselisihan-perselisihan yang menghambat proses pengembangan produksi buah naga merah

- 2) KUB-PTS sudah saatnya memanfaatkan informasi untuk mengetahui teknologi modern dalam budidaya dan promosi keunggulan buah naga merah

Teknologi informasi menjadi sarana tepat untuk mengetahui informasi-informasi pertanian. Salah satunya adalah informasi teknologi budidaya yang berbasis mesin modern yang diharapkan mampu meningkatkan produktivitas buah naga merah. Walaupun investasi yang dibutuhkan relatif tinggi, namun hal ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam jangka panjang, sehingga buah naga merah KUB-PTS tidak kalah daya saing dari lainnya.

d. Strategi W-T

Strategi W-T (*Weakness-Threat*) atau strategi kelemahan-ancaman adalah strategi defensif untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Meningkatkan kualitas sumber daya petani secara teknis maupun non teknis melalui kegiatan pembinaan rutin untuk memaksimalkan dan menjaga kontinuitas produksi serta daya saing buah naga merah

Kualitas sumber daya petani mutlak menjadi hal yang esensial untuk ditingkatkan. Secara teknis, kemampuan membudidayakan, memelihara dan melakukan manuver-manuver dalam hal produksi buah naga merah perlu ditingkatkan, salah satu diantaranya melalui pelatihan khusus budidaya dengan tenaga ahli di bidang budidaya buah naga merah. Sedangkan secara non teknis, melalui pemberian motivasi, kunjungan langsung ke lahan buah naga yang telah berhasil, maupun kegiatan rutin mingguan dapat mendukung kegiatan budidaya sehingga kontinuitas produksi dan daya saing buah naga merah tetap terjaga. Kegiatan pendampingan pembuatan pembukuan keuangan dan catatan kegiatan budidaya juga bagian dari kemampuan nonteknis yang harus dimiliki petani sebagai upaya menyiapkan SDM petani yang mengelola usahatani buah naga merah dengan konsep bisnis sesungguhnya (*real business*).

- 2) Menjalinkan kerjasama dengan masyarakat sekitar dalam rangka menjaga keharmonisan dan menambah kesempatan kerja

Keharmonisan dalam bermasyarakat khususnya masyarakat pedesaan merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan kerjasama dan partisipasi dalam mengembangkan buah naga merah. Keberhasilan pengembangan buah naga merah ini menjadi produk unggulan desa akan semakin membuka kesempatan kerja bagi masyarakat di sekelilingnya.

4. Prioritas Strategi

Setelah mengetahui alternatif-alternatif strategi yang dapat diterapkan bagi pengembangan produksi buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo, maka perlu dirumuskan prioritas strategi yang sesuai dengan kondisi saat ini. Prioritas strategi inilah yang nantinya dijadikan acuan dalam mengembangkan produksi buah naga merah. Program-program kerja yang nantinya akan direalisasikan oleh pengurus KUB PTS, bersinergi dengan petani binaan dan instansi pemerintah khususnya Dinas Pertanian Kabupaten Sukoharjo akan merujuk pada prioritas strategi yang paling sesuai. Oleh karena itu, berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, dipilihlah 3 (tiga) strategi yang paling sesuai dengan kondisi saat ini. Pemilihan prioritas strategi ini didasarkan atas kebutuhan dari KUB PTS dalam memperbaiki sistem pengembangan usahatani buah naga merah yang masih mengalami beberapa kendala dalam hal kapasitas produksi dan sumber daya manusia. Berikut tiga prioritas strategi berurutan berdasarkan nilai tertinggi hasil analisis :

- a. Meningkatkan kualitas sumber daya petani secara teknis maupun non teknis melalui kegiatan pembinaan rutin untuk memaksimalkan dan menjaga kontinuitas produksi serta daya saing buah naga merah (5,33)

Kualitas produk merupakan salah satu pertimbangan produk dapat diterima pasar. Pasar yang akan menentukan apakah produk tersebut layak untuk digunakan. Sedangkan kuantitas produk

merupakan salah satu hal yang juga tidak bisa dikesampingkan, mengingat kuantitas produk yang melimpah akan mendukung keberlangsungan produk tersebut diserap oleh pasar. Dapat dikatakan, apabila kontinuitas terjamin, maka kepercayaan pasar akan produk tersebut juga semakin tinggi. Oleh karena itu, tidak dapat dipungkiri, kualitas dan kuantitas merupakan dua hal yang perlu diperhatikan oleh pengusaha dalam upaya meningkatkan daya saing suatu produk. Jika dalam konteks ini, petani buah naga merah, maka dua hal di atas juga patut menjadi fokus utama dalam pengembangan produk buah naga merah.

Salah satu upaya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas buah naga merah adalah melalui peningkatan kualitas sumber daya petani baik secara teknis maupun non teknis. Secara teknis, maka sumber daya petani harus menguasai budidaya buah naga merah mulai dari pembibitan hingga panen. Kemampuan ini merupakan syarat mutlak untuk mengembangkan buah naga merah. Diharapkan pula, dengan penguasaan kemampuan ini, petani dapat berinovasi menciptakan manuver-manuver yang mendukung pengembangan produksinya. Sedangkan kemampuan nonteknis, petani mampu memiliki kemampuan manajemen baik keuangan, produksi ataupun motivasi bertani yang menjadikan usaha budidaya buah naga merah sebagai sumber pendapatan utama (*core business*) sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Mewujudkan sumber daya petani yang berkualitas baik secara teknis maupun non teknis, salah satunya dapat direalisasikan melalui sinergisitas pembinaan rutin bersama petani, pengurus KUB PTS dan instansi pemerintah. Kegiatan pembinaan rutin ini tidak sekedar hanya pertemuan rutin antar anggota petani yang membudidayakan buah naga merah, tetapi diharapkan pembinaan rutin ini merupakan sarana bertukar pikiran, menyampaikan permasalahan dalam budidaya, kontrol budidaya, pelatihan manajemen maupun kegiatan sosial

lainnya. Sehingga dari pembinaan rutin tersebut, senantiasa ada *progress* atau perkembangan dari masing-masing petani. Dengan adanya peningkatan kualitas sumber daya petani ini, maka permasalahan-permasalahan yang menghambat berkembangnya kualitas dan kuantitas produk buah naga merah dapat berkurang satu demi satu.

- b. Menjaga hubungan dengan mitra bisnis dan penyedia saprodi serta pemanfaatan sumber daya alam yang ada untuk menunjang perluasan lahan budidaya dengan dukungan dari pemerintah (4,56)

Mitra bisnis merupakan salah satu subyek yang memiliki peran strategis dalam pemasaran suatu produk. Keberadaannya menjadi jembatan antara produsen dengan konsumen. Oleh karena itu, keterikatan hubungan dengan mitra bisnis harus senantiasa terjaga dengan baik. Menjaga kontinuitas produk sama halnya menjaga hubungan yang baik dengan mitra bisnis. Apabila sudah terjalin kepercayaan yang kuat, maka kredibilitas seorang pengusaha harus dijaga dengan baik. Begitu juga dengan penyedia saprodi, apabila hubungan komunikasi dibangun dengan baik, maka akan menjadi daya dukung kegiatan budidaya buah naga merah.

Pemanfaatan sumber daya alam potensial merupakan salah satu alternatif strategi yang dapat ditempuh untuk menunjang perluasan lahan pengembangan buah naga merah. Disinilah letak partisipasi pemerintah dalam mensosialisasikan kepada masyarakat untuk memanfaatkan sekecil mungkin lahan pekarangan untuk budidaya buah naga merah. Dukungan penuh dari pemerintah (Dinas Pertanian) ini dapat diwujudkan misalnya melalui gerakan tanam bersama. Gerakan ini diharapkan mampu memotivasi masyarakat untuk giat menanam buah naga merah. Dalam jangka panjang, hal ini dapat mendukung pengembangan produksi secara luas. Dengan meningkatnya areal produksi buah naga merah, maka meningkat pula kapasitas produksi yang dapat dipasok oleh pihak KUB PTS.

- c. Melakukan manajemen dana pinjaman dari KUB PTS dan adopsi teknologi peningkatan produksi guna mendukung peningkatan hasil buah naga merah (3,67)

Ketidakmampuan mengelola dana pinjaman seringkali menjadi penghambat dalam setiap kegiatan budidaya pertanian. Keuangan yang seharusnya diperuntukkan untuk proses produksi dicampuradukkan dengan keuangan keluarga. Salah satu upaya yang dapat ditempuh adalah manajemen keuangan, khususnya dana pinjaman. Upaya ini dapat ditempuh dengan berbagai cara, diantaranya dengan melakukan pencatatan keuangan secara tertib dan penyetoran langsung kewajiban yang menjadi tanggung jawab petani kepada pihak KUB PTS. Evaluasi dan kontrol ditempuh melalui kegiatan pembinaan rutin, sehingga antar anggota petani tidak terjadi kesenjangan sosial.

Adopsi teknologi dalam strategi ini berupa teknologi yang menunjang agar proses penyerbukan dapat berlangsung tanpa perantara manusia dan teknologi pembuahan di luar musim (*off season*). Selama ini kegiatan penyerbukan dilakukan secara manual dengan mengawinkan serbuk sari (jantan) dengan putik (betina) yang dilakukan di malam hari saat bunga mekar sempurna. Adopsi teknologi yang diharapkan adalah teknologi yang mampu melakukan penyerbukan sendiri tanpa bantuan manusia. Sedangkan adopsi teknologi pembuahan di luar musim diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi tanpa mengurangi kualitas dari buah itu sendiri. Kedua adopsi teknologi tersebut tidak serta merta dapat ditempuh dengan mudah, mengingat dalam penerapan teknologi ini perlu dilakukan ujicoba untuk melihat hasilnya, apakah dapat memberikan hasil yang signifikan atau tidak. Karena sesuatu yang bersifat baru, membutuhkan biaya yang tidak sedikit, sehingga diperlukan kecermatan sebelum menggunakannya agar mampu memberikan manfaat semaksimal mungkin.

commit to user

Tabel 20. *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)* Pengembangan Produksi Buah Naga Merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo

Faktor-Faktor Strategis	BOBOT	Alternatif Strategi					
		1		2		3	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Faktor Kunci Internal							
1. Pinjaman Lunak tanpa bunga & agunan	0,10	3	0,30	1	0,10	2	0,20
2. Pendampingan KUB PTS	0,08	2	0,16	1	0,08	4	0,32
3. Kualitas buah naga merah	0,08	3	0,24	2	0,16	4	0,32
4. Budidaya mudah dan resiko kecil	0,08	1	0,08	2	0,16	3	0,24
5. Sapropdi mudah didapat	0,08	1	0,08	3	0,24	2	0,16
6. Kontinuitas Hasil Panen buah naga merah	0,08	1	0,08	2	0,16	3	0,24
7. Potensi SDA yang dimiliki	0,10	1	0,10	4	0,40	3	0,30
8. Keuangan petani tidak stabil/tidak menentu	0,06	3	0,18	2	0,12	1	0,06
9. Promosi masih kurang	0,05	2	0,10	4	0,20	3	0,15
10. Kesadaran menanam buah naga merah rendah	0,07	2	0,14	1	0,07	4	0,28
11. Pengelolaan buah naga merah kurang optimal	0,06	1	0,06	2	0,12	4	0,24
12. Cara Budidaya tidak tepat	0,08	2	0,16	1	0,08	3	0,24
13. Pengelolaan keuangan Petani yang kurang baik	0,08	3	0,24	1	0,08	2	0,16
Total Bobot	1,00						
Faktor Kunci Eksternal							
1. Iklim usaha pertanian organik meningkat	0,09	2	0,18	4	0,36	3	0,27
2. Kondisi lingkungan yang aman dan terkendali	0,05	1	0,05	3	0,15	2	0,10
3. Perkembangan teknologi peningkatan kapasitas produksi	0,03	4	0,12	2	0,06	3	0,09
4. Perkembangan teknologi pasca panen	0,04	2	0,08	1	0,04	3	0,12
5. Permintaan buah naga meningkat	0,10	2	0,20	4	0,40	3	0,30
6. Masih banyak lahan kering belum dikelola	0,10	1	0,10	4	0,40	2	0,20
7. Perhatian pemerintah terhadap perkembangan buah naga	0,08	2	0,16	3	0,24	1	0,08
8. Pesaing adalah mitra bisnis	0,09	1	0,09	3	0,27	2	0,18
9. Daya beli menurun karena situasi ekonomi	0,05	1	0,05	3	0,15	2	0,10
10. Iklim politik yang tidak stabil	0,05	1	0,05	3	0,15	2	0,10
11. Teknologi modern dalam budidaya pada lahan buah naga daerah lain	0,08	3	0,24	1	0,08	2	0,16
12. Buah naga jenis putih mulai diminati konsumen	0,10	2	0,20	1	0,10	3	0,30
13. Kesenjangan sosial	0,05	1	0,05	2	0,10	3	0,15
14. Ketidakpercayaan Petani dlm budidaya buah naga merah	0,09	2	0,18	1	0,09	3	0,27
Total	1,00						
Total nilai daya tarik			3,67		4,56		5,33

Sumber : Analisis hasil penelitian (diadopsi dari lampiran 15)

Berdasarkan hasil analisis menggunakan matriks QSP strategi pengembangan terbaik yang dapat diterapkan dalam mengembangkan produksi buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo adalah alternatif strategi III yaitu meningkatkan kualitas sumber daya petani secara teknis maupun non teknis melalui kegiatan pembinaan rutin untuk memaksimalkan dan menjaga kontinuitas produksi serta daya saing buah naga merah yang akan berpengaruh dalam peningkatan kualitas teknis, kemampuan manajemen dan motivasi petani buah naga merah dalam mengelola budidaya mereka sehingga diharapkan mampu meningkatkan produktivitas buah naga merah dan menjaga kontinuitasnya. Nilai TAS (*Total Attractive Score*) dari alternatif strategi III sebesar 5,33 sekaligus nilai TAS tertinggi diantara nilai TAS alternatif strategi pengembangan yang lain. Pelaksanaan alternatif strategi pengembangan berdasarkan nilai TAS pada matriks QSP dilaksanakan dari nilai TAS strategi yang tertinggi, kemudian tertinggi kedua, dan diikuti strategi urutan berikutnya sampai nilai TAS strategi yang terkecil.

Melalui penerapan strategi pengembangan secara efektif yang dihasilkan dari analisis matriks QSP diharapkan mampu meningkatkan produksi sekaligus daya saing buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Adanya peningkatan produksi buah naga merah akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan petani serta kemajuan budidaya buah naga merah di bawah naungan KUB PTS sebagai salah satu usaha potensial khususnya di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo. Sehingga strategi pengembangan tersebut dapat menunjang ketercapaian tujuan petani yaitu untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Dalam pelaksanaannya perlu adanya koordinasi yang lebih baik antara petani, pengurus KUB PTS dan pemerintah Dinas Pertanian sehingga hasil yang dicapai lebih efektif.

Meningkatkan kualitas SDM petani maka akan bermanfaat bagi pelaksanaan usaha budidaya buah naga merah. Petani dapat menggunakan waktu luang mereka untuk kegiatan yang bermanfaat. Peningkatan kualitas SDM juga akan meningkatkan kemampuan manajemen petani serta dalam

mengakses segala hal yang dapat bermanfaat untuk mengembangkan usaha budidaya buah naga merah mereka sehingga tujuan usahanya dapat tercapai yaitu peningkatan pendapatan keluarga. Secara menyeluruh, dengan meningkatnya kualitas SDM petani, hal ini mampu menunjang keberlanjutan usaha budidaya buah naga merah dan menjadi sumber pendapatan utama (*core business*) khususnya bagi petani di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan produksi buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis usahatani buah naga merah selama 1 (satu) musim dengan luas lahan rata-rata 160 m² diperoleh bahwa penerimaan rata-rata sebesar Rp 3.133.300,00 dengan biaya total Rp 248.300,00 dan pendapatan rata-rata yang diperoleh sebesar Rp 2.885.000,00. Apabila dihitung secara luasan hektar, maka biaya total yang dikeluarkan dalam 1 (satu) hektar adalah Rp 17.072.600,00, dengan total produksi sebanyak 10.917 kg diperoleh penerimaan Rp 218.333.300,00. Sehingga pendapatan yang diperoleh dari luas lahan 1 hektar adalah Rp 201.260.700,00 per musim tanam (8 bulan) atau Rp 25.157.587,00 per bulan. Dengan hasil ini menunjukkan bahwa usahatani buah naga merah layak untuk dikembangkan di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo.
2. Faktor-faktor strategis dalam pengembangan produksi buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo meliputi :
 - a. Kekuatan : pinjaman lunak tanpa bunga & agunan, pendampingan KUB PTS, kualitas buah naga merah, budidaya mudah dan resiko kecil, saprodi mudah didapat, kontinuitas hasil panen buah naga merah, serta potensi SDA yang dimiliki.
 - b. Kelemahan : keuangan petani tidak stabil/tidak menentu, promosi masih kurang, kesadaran menanam buah naga merah rendah, pengelolaan buah naga merah kurang optimal, cara budidaya tidak tepat, dan pengelolaan keuangan petani yang kurang baik.
 - c. Peluang : iklim usaha pertanian organik meningkat, kondisi lingkungan yang aman dan terkendali, perkembangan teknologi peningkatan kapasitas produksi, perkembangan teknologi pasca panen, permintaan buah naga meningkat, masih banyak lahan kering belum dikelola,

perhatian pemerintah terhadap perkembangan buah naga, dan pesaing adalah mitra bisnis.

d. Ancaman : daya beli menurun karena situasi ekonomi, iklim politik yang tidak stabil, teknologi modern dalam budidaya pada lahan buah naga daerah lain, buah naga jenis putih mulai diminati konsumen, kesenjangan sosial, serta adanya rasa ketidakpercayaan petani dalam melakukan budidaya buah naga merah.

3. Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan produksi buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo yaitu:

a. Strategi S-O (*Strength-Opportunity*)

- 1) Melakukan manajemen dana pinjaman dari KUB PTS dan adopsi teknologi peningkatan produksi guna mendukung peningkatan hasil buah naga merah
- 2) Menjaga hubungan dengan mitra bisnis dan penyedia saprodi serta pemanfaatan sumber daya alam yang ada untuk menunjang perluasan lahan budidaya dengan dukungan dari pemerintah.

b. Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*)

- 1) Optimalisasi pemberdayaan dan pelatihan, peningkatan fungsi kontrol, serta perbaikan sarana dan prasarana lokasi budidaya
- 2) Membentuk tim pengendalian teknis serta peningkatan pemasaran hasil produk olahan buah naga merah melalui promosi produk unggulan spesifik lokasi disertai dengan koordinasi antara instansi yang terkait dalam rangka permodalan dan pengembangan pasar produk olahan buah naga merah.

c. Strategi S-T (*Strength-Threat*)

- 1) Menjaga hubungan baik antar petani dalam urusan permodalan, teknis budidaya dan penjualan hasil produksi, dan memberikan pendampingan teknis budidaya yang menguntungkan agar petani semakin percaya

- 2) KUB-PTS sudah saatnya memanfaatkan teknologi informasi untuk mengetahui teknologi modern dalam budidaya dan promosi keunggulan buah naga merah.

d. Strategi W-T (*Weakness-Threat*)

- 1) Meningkatkan kualitas sumber daya petani secara teknis maupun nonteknis melalui kegiatan pembinaan rutin untuk memaksimalkan dan menjaga kontinuitas produksi serta daya saing buah naga merah
 - 2) Menjalin kerjasama dengan masyarakat sekitar dalam rangka menjaga keharmonisan dan menambah kesempatan kerja.
4. Berdasarkan analisis matriks QSP, menunjukkan bahwa prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan produksi buah naga merah pada KUB PTS di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo adalah dengan meningkatkan kualitas sumber daya petani secara teknis maupun non teknis melalui kegiatan pembinaan rutin untuk memaksimalkan dan menjaga kontinuitas produksi serta daya saing buah naga merah.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini dapat diberikan saran kepada pihak-pihak sebagai berikut :

1. Petani buah naga merah
 - a. Memiliki sistem pembukuan baik keuangan maupun catatan kegiatan budidaya buah naga merah
 - b. Mengasah kemampuan dan ketrampilan teknis budidaya dengan melibatkan diri secara aktif dalam pelatihan budidaya yang dilaksanakan oleh pengurus KUB PTS atau lainnya
2. Pengurus KUB PTS
 - a. Melakukan kontrol dan evaluasi secara rutin mengenai perkembangan dan produktivitas petani binaan
 - b. Mensosialisasikan *Standart Operasional Procedure* (SOP) budidaya buah naga merah di Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo

- c. Mengadakan pelatihan – pelatihan terkait manajemen pembukuan, manajemen budidaya dan motivasi bertani buah naga merah secara rutin.
3. Pemerintah Kabupaten Sukoharjo
 - a. Mengajak seluruh masyarakat khususnya Desa Toriyo dan Sugihan, Kecamatan Bendosari untuk menanam buah naga merah melalui program tanam bersama
 - b. Meningkatkan promosi desa sebagai sentra penanaman buah naga merah kepada masyarakat luas dengan aktif mengikuti kegiatan pameran – pameran agribisnis yang diadakan Direktorat Jenderal Hortikultura Republik Indonesia maupun pihak lainnya
 - c. Mewujudkan sinergisitas antara pemerintah, KUB PTS, dan petani melalui wadah forum komunikasi petani buah naga merah di Kabupaten Sukoharjo
 - d. Melibatkan pihak swasta di bidang pertanian hortikultura (spesifik tanaman buah naga) dalam rangka meningkatkan posisi dan daya saing usahatani buah naga merah binaan KUB PTS melalui upaya pengembangan kawasan pendampingan intensif.