

**ANALISIS PENGEMBANGAN KOMODITAS
JERUK PAMELO (*Citrus grandis* L. Osbeck) MELALUI
PENDEKATAN AGRIBISNIS DI KABUPATEN PANGKEP**

**AN ANALYSIS ON THE DEVELOPMENT OF COMMODITIES
OF POMELO (*Citrus grandis* L. Osbeck) THROUGH
AGRIBUSINESS APPROACH IN PANGKEP REGENCY**

**MARHAWATI
P0100313413**



**PROGRAM STUDI ILMU PERTANIAN
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2019**



DISERTASI

**ANALISIS PENGEMBANGAN KOMODITAS JERUK PAMELO
(*Citrus Grandis L Osbeck*) MELALUI PENDEKATAN
AGRIBISNIS DI KABUPATEN PANGKEP**

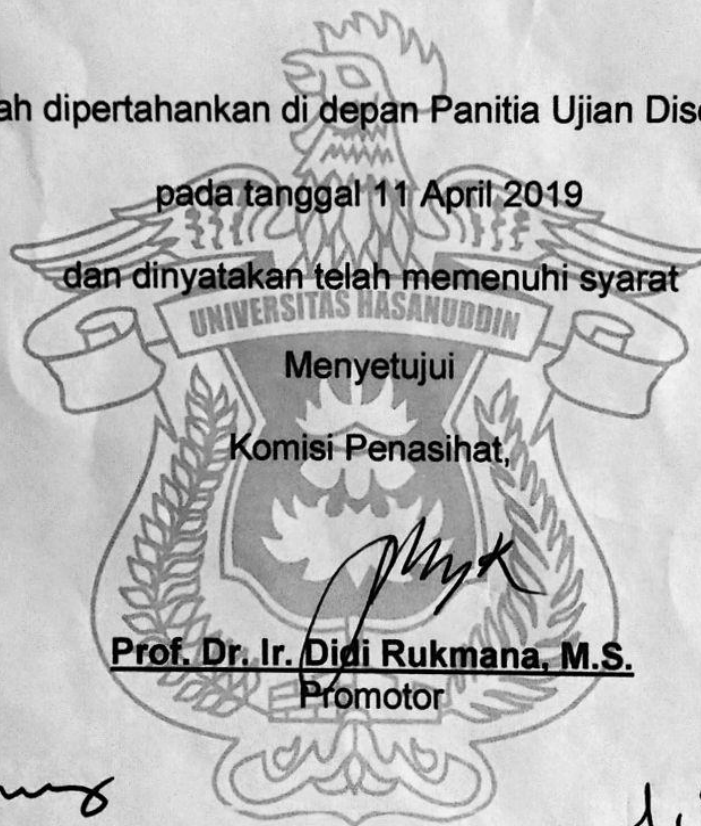
Disusun dan diajukan oleh

MARHAWATI
Nomor Pokok P0100313413

telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Disertasi

pada tanggal 11 April 2019

dan dinyatakan telah memenuhi syarat



Menyetujui

Komisi Penasihat,

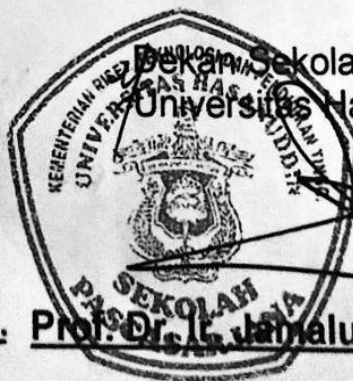
Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S.
Promotor

Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.
Ko-Promotor

Dr. Ir. Mahyuddin, M. Si.
Ko-Promotor

Ketua Program Studi
Ilmu Pertanian

Arman Salman, MS. Prof. Dr. Ir. Jamaluddin Jompa, M.Sc.



Optimization Software:
www.balesio.com

**ANALISIS PENGEMBANGAN KOMODITAS
JERUK PAMELO (*Citrus Grandis L. Osbeck*) MELALUI
PENDEKATAN AGRIBISNIS DI KABUPATEN PANGKEP**

**AN ANALYSIS ON THE DEVELOPMENT OF COMMODITIES
OF POMELO (*Citrus grandis L. Osbeck*) THROUGH
AGRIBUSINESS APPROACH IN PANGKEP REGENCY**

DISERTASI

Sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Doktor

**PROGRAM STUDI
ILMU PERTANIAN**

Disusun dan diajukan oleh:

MARHAWATI

Nomor Pokok: P0100313413

**PROGRAM STUDI ILMU PERTANIAN
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2019**



PERNYATAAN KEASLIAN DISERTASI

Yang bertanda tangan di bawah ini ini :

Nama : Marhawati
Nomor Pokok : P0100313413
Program Studi : Ilmu Pertanian

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa disertasi yang saya tulis ini, benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebahagian besar atau keseluruhan disertasi ini, hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 4 Mei 2019

Yang menyatakan,

Marhawati



PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat, berkat dan karunia -Nya yang tidak terhingga sehingga rangkaian penelitian dan penulisan disertasi ini dapat diselesaikan. Disertasi ini berjudul “ Analisis Pengembangan Komoditas Jeruk Pameló (*Cirus grandis L Osbeck*) Melalui Pendekatan Agribisnis di Kabupaten Pangkep”. Penelitian ini dilakukan sebagai respon terhadap jeruk pameló sebagai komoditi unggulan di Kabupaten Pangkep dan pangsa pasarnya 85 persen dikirim ke Pulau Jawa. Oleh karena itu perlu dikaji sistem agribisnis jeruk pameló dari hulu sampai hilir, berapa besar nilai tambah yang diperoleh setiap pelaku rantai pasok dan keterlibatan stakeholder dalam keberlanjutan agribisnis jeruk pameló.

Penulisan disertasi ini dapat diselesaikan atas bantuan dan dukungan beberapa pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sangat mendalam dan penghargaan yang tulus kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S sebagai promotor, Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S dan Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si., sebagai kopromotor, atas segala curahan ilmu, bimbingan, arahan dan motivasi yang diberikan mulai persiapan proposal, penelitian hingga selesainya penulisan disertasi ini.
2. Prof. Dr. Ir. Darmawan Salman, M.S, Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S, Dr. Ir. Imam Mujahidin Fahmid, MT. DEV., Dr. Saadah, M. Si., sebagai penguji seminar, ujian prapromosi dan ujian promosi, dan kepada Prof. Dr. Patang, S.Pi, M.Si., sebagai penguji eksternal yang telah memberikan saran dan masukan demi penyempurnaan disertasi ini.
3. Prof. Dr. Ir. Jamaluddin Jompa, M.Sc, selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin beserta seluruh staf pengajar dan staf administrasi, atas ilmu, bantuan dan dukungan yang diberikan kepada penulis, selama menempuh program Doktor.
4. Prof. Dr. Ir. Darmawan Salman, M.S., selaku Ketua Program Studi S3 Ilmu Pertanian Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin,
5. Prof. Dr. Dwia Aries Tina P, M.A selaku Rektor Universitas Hasanuddin.
6. Rektor Universitas Negeri Makassar Bapak Prof. Dr. Husain Syam, M.TP., dan mantan Rektor Universitas Negeri Makassar Bapak Prof. Dr. H. Arismunandar, M, Pd yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melanjutkan studi pada Program S3 Pascasarjana Universitas Hasanuddin.

terima kasih kepada Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar Bapak Dr. H. Hammad Azis, M.Si., atas dukungannya kepada penulis dalam penyelesaian studi ini dan mantan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar Bapak Prof. Dr. A. Munarfah M.S.



- (Almarhum) yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melanjutkan studi pada Program S3 Pascasarjana Unhas.
8. Bupati Pangkep Drs. H. Syamsuddin, beserta segenap jajaran Pemda Pangkep yang telah memberi izin dan memfasilitasi penelitian di wilayah kerjanya.
 9. Para Tokoh masyarakat, Penyuluh, Pedagang dan Petani responden yang telah meluangkan waktunya untuk menerima penulis dan memberikan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian sebagai bahan disertasi.
 10. Teman-teman sejawat yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu, atas segala dukungan dan saran-sarannya.
 11. Rekan-rekan seperjuangan S3 Ilmu Pertanian angkatan 2013: Rosmawati, Nursyam, Hendrik Gunadi, Nur Hidayat, Hafsan, Muhammad Yamin, Andi Besse Dahlia, Nurdin, Risal, Fatta, Mudian, Andi Indra, Hasbi dan yang lainnya yang tidak dapat saya sebutkan atas segala kerjasamanya selama menempuh pendidikan Program S3 Pascasarjana Universitas Hasanuddin.
 12. Ayahanda H. Badaruddin (Almarhum) dan Ibunda Hj. Rostiawati (Almarhumah) tercinta yang semasa hidupnya mendorong dan memotivasi penulis untuk terus melanjutkan pendidikan ke jenjang terakhir.
 13. Teristimewa suamiku tercinta H. Muhammad Najib Husain, SH, dan anak-anakku tersayang Nurcholis Najib, ST dan dr, Aisyah Tarya Utari, Chaerunnisa Najib S.Pd dan Ulya Soleh, S.Sos, Nur Fauzan Najib yang telah menjadi motivator dalam hidupku. Terima kasih yang tak terhingga atas segala doa, pengorbanan, kasih sayang, kesabaran dan kesetiaan, serta motivasi yang diberikan. Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan kasih sayangnya kepada kita semua, Aamiin.

Penulis menyadari bahwa tulisan ini masih memiliki ketidak sempurnaan, olehnya itu dengan segala kerendahan hati, penulis akan menerima kritikan dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca demi mendorong tulisan ini semakin mendekati kesempurnaan. Akhirnya semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi pembangunan Daerah, Negara dan kemajuan umat manusia Insya Allah. Aamiin.

Makassar, Desember, 2018

Marhawati



ABSTRAK

MARHAWATI. Analisis Pengembangan Komoditas Jeruk Pamelo (*Citrus grandis L Osbeck*) Melalui Pendekatan Agribisnis Di Kabupaten Pangkep (Dibimbing oleh Didi Rukmana, Sitti Bulkis dan Mahyuddin).

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan sistem agribisnis jeruk pamelo, menganalisis struktur rantai pasok jeruk pamelo dan merumuskan strategi pengembangan jeruk pamelo berbasis pada keterlibatan dan peranan *stakeholder*. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan analisis struktur dan nilai tambah rantai pasok, analisis *stakeholder*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem agribisnis jeruk pamelo di daerah penelitian belum menunjukkan kondisi yang baik, masih banyak kekurangan pada tiap subsistem. Rantai pasok jeruk pamelo di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep terdiri dari pelaku utama dan pelaku pendukung yang mengelola : 1) aliran barang yang mengalir dari hulu ke hilir; 2) aliran uang mengalir dari hilir ke hulu yang dimulai dari konsumen sebagai pembeli kemudian mengalir ke setiap rantai yang pada akhirnya akan sampai pada produsen untuk digunakan sebagai biaya produksi dan 3) aliran informasi yang dapat terjadi dari hulu ke hilir atau sebaliknya. *Stakeholder* yang terlibat dalam pengembangan jeruk pamelo di Kabupaten Pangkep sebanyak duabelas *stakeholder* terdiri dari enam *stakeholder* primer yaitu : Petani, Kelompok Tani, Gabungan Kelompok Tani, Pedagang, Asosiasi Petani, dan Industri rumah tangga yang mengolah jeruk.pamelo. Tiga *stakeholder* kunci yaitu : Bappeda Kabupaten Pangkep, Dinas Tanaman Pangan dan Peternakan Kabupaten Pangkep, Penyuluh Pertanian Lapangan. Tiga *Stakeholder* sekunder yaitu : Camat, Kepala Desa, Perguruan Tinggi/lembaga penelitian.

Kata kunci: Pengembangan, komoditas, agribisnis, rantai pasok, jeruk pamelo.



ABSTRACT

MARHAWATI. An Analysis on the Development of Commodities of Pomelo Orange (*Citrus grandis* L Osbeck) Through Agribusiness Approach in Pangkep Regency (Supervised by Didi Rukmana, Sitti Bulkis, and Mahyuddin).

This study aims to describe the agribusiness system of pomelo orange, analyze the structure of supply of pomelo orange, and formulate a strategy to develop Pomelo oranges based on the involvement and role of stakeholders.

The research method used was qualitative and quantitative methods using the structure and supply chain value-added analysis and stakeholder analysis.

The results of the research indicated that the system of pomelo orange agribusiness used in the research area does not indicate a good conditions as there still many deficiencies in each subsystem. The supply chain of pomelo oranges in Ma'rang district Pangkep Regency consists of main actors and supporting actors who manage : 1) the flow of goods flowing from upstream to downstream; 2) the flow of money flows from downstream to upstream,i.e. from consumers as buyers to each chain which eventually arrives at producers to be used as production costs and 3) information flow happening that from upstream to downstream or vice versa. The Stakeholders involving in the development of pomelo oranges in Pangkep Regency are twelve stakeholders consisting of six main stakeholders, namely: Farmers, Farmer Groups, Joint Farmer Group, Traders, Farmer Associations, Home Industry that process pomelo orange. Three are three key stakeholders, i.e: Regional Development Planning Bureau of Pangkep District. Food Crops and Animal Livestock Service of Pangkep Regency, and Field Agricultural Counselling. There are three stakeholders, i.e.District Head, Village Head, and University/Research Institution.

Keywords: Development, commodity, agribusiness, supply chain, pomelo orange.



DAFTAR ISI

Uraian	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN DISERTASI	iii
PRAKATA	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	12
C. Tujuan Penelitian	17
D. Kegunaan Penelitian	17
E. Ruang Lingkup	18
F. Kebaharuan Penelitian	19
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	21
A. Pengembangan Agribisnis	21
B. Tanaman Jeruk Pameló	40
1. Sosok Jeruk Pameló	44
2. Teknik Budidaya dan Penanaman	48
3. Panen dan Pasca Panen	53
4. Kandungan Dalam Jeruk Pameló	55
C. Teori Rantai Pasok.....	60



	D. Nilai Tambah	68
	E. Biaya, Margin dan Keuntungan Pemasaran	71
	F. Penerimaan dan Pendapatan Usahatani	76
	G. Eksistensi Pemangku Kepentingan	78
	1. Stakeholder Utama	82
	2. Stakeholder Pendukung	83
	3. Stakeholder Kunci	84
	H. Kerangka Pikir	85
BAB III	METODE PENELITIAN	90
	A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	90
	B. Pengelolaan Peran Peneliti	90
	C. Lokasi Penelitian	92
	D. Teknik Penentuan Responden	93
	E. Jenis, Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	94
	F. Analisis Data	96
	G. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	97
BAB IV	KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	105
	A. Letak Geografis dan Kondisi Fisik Wilayah	110
	B. Keadaan Sosial Ekonomi dan Budaya	114
	C. Kondisi Sektor Pertanian	118
	1. Potensi Lahan	124
	2. Potensi Sumberdaya Tanaman	124
	3. Potensi Pengembangan Buah-buahan	125
BAB V	HASIL DAN PEMBAHASAN	127
	A. Karakteristik Responden	129
	1. Karakteristik Petani Jeruk Pamelu.....	129
	2. Karakteristik Pedagang Jeruk Pamelu	129
	3. Industri Rumah Tangga Pengolahan	133
	B. Sistem Agribisnis Jeruk	135
	1. Subsistem Agribisnis Hulu	137
	2. Subsistem Usahatani	138



3. Subsistem Agribisnis Hilir	142
4. Subsistem Jasa Penunjang Agribisnis	153
5. Keterkaitan Antar Sub Sistem dalam Sistem Agribisnis Jeruk Pamelو.....	164 170
C. Rantai Pasok Jeruk Pamelو	170
1. Sasaran Rantai Pasok.....	172
2. Struktur Rantai Pasok	172
3. Aktivitas Pelaku Rantai Pasok	175
4. Manajemen Rantai Pasok	185
5. Sumberdaya Rantai Pasok	194
D. Rantai Nilai Jeruk Pamelو	199
1. Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Usaha Jeruk Pamelو	203 204
2. Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Industri Rumah Tangga Pengolah Jeruk Pamelو	204 206
3. Biaya, Margin dan Keuntungan Pemasaran	206
E. Analisis Nilai Tambah Jeruk Pamelو.....	208
1. Nilai Tambah Petani.....	215
2. Nilai Tambah Pedagang Pengumpul.....	215
3. Nilai Tambah Pedagang Besar.Pengirim.....	219
4. Nilai Tambah Pedagang Pengecer.....	223
5. Nilai Tambah Industri Rumah Tangga.....	224
F. Keterlibatan Stakeholder	226
1. Identifikasi Stakeholder	229
2. Pengategorisasian Stakeholder	229
3. Hubungan Antar Stakeholder	239
G. Strategi Pengembangan Jeruk Pamelو.....	246
1. Identifikasi Potensi Jeruk Pamelو.....	248
2. Identifikasi Masalah Jeruk Pamelو.....	249
3. Upaya yang Dilakukan Dalam Strategi Pengembangan Jeruk Pamelو	252 262



4. Kebutuhan dan Peran <i>Stakeholder</i>	262
Dalam Pengembangan Jeruk Pamelو.....	265
BAB VI PENUTUP	265
A. Kesimpulan	268
B. Saran	268
DAFTAR PUSTAKA	271
LAMPIRAN	273
	286



DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Halaman
1.	Perkembangan Produksi Jeruk Besar atau Pamelos di Beberapa Sentra Produksi di Indonesia Tahun 2011- 20115 ...	8
2.	Luas tanam, Populasi dan Produksi Jeruk Pamelos di Kabupaten Pangkep tahun 2015	9
3.	Kebutuhan Air pada Jeruk Pamelos sesuai dengan umur tanaman Selama Musim Kemarau	51
4.	Pemupukan Tanaman jeruk Pamelos	52
5.	Perhitungan Nilai Tambah Menurut Metode hayami.....	101
6.	Tujuan Penelitian, Data yang Dikumpulkan, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data	108
7.	Sebaran Penduduk Menurut Wilayah dan Kepadatan Penduduk di Kabupaten Pangkep, 2014.....	119
8.	Banyaknya Penduduk Menurut Umur dan Jenis Kelamin di Kabupaten Pangkep, 2015.....	120
9.	Potensi Lahan Kering Setiap Kecamatan dan Penggunaannya di Kabupaten Pangkep	124
10.	Karakteristik Petani Jeruk Pamelos dan Penggunaan Input Usahatani Jeruk Pamelos di Daerah Penelitian.....	130
11.	Karakteristik Pedagang Pengumpul ,Pedagang Besar/ Pedagang Pengirim dan Pedagang Pengecer Jeruk pamelos di Kabupaten Pangkep	134
12.	Karakteristik Industri Rumah Tangga Pengolahan Jeruk Pamelos di desa Punranga Kecamatan Ma'rang	136
	Perbandingan Antara Usahatani Ideal dengan Penerapan Kegiatan Budidaya Jeruk Pamelos yang dilakukan Petani	149



14.	Pemanenan jeruk pamelos standar ideal dibandingkan dengan Pemanenan oleh pedagang pengumpul	152
15.	Proses Pengolahan Jeruk Pamelos menjadi sari buah, dodol dan selai pada Industri RT di Desa Punranga.....	154
16.	Aktivitas Pelaku Utama Rantai Pasok Jeruk Pamelos di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep	186
17.	Rata-rata Penerimaan, Biaya dan pendapatan Usaha Jeruk Pamelos di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep	205
18.	Penerimaan, Biaya dan Pendapatan yang diperoleh Pada Industri Rumah Tangga Jeruk Pamelos di Desa Punranga	207
19.	Margin Pemasaran Jeruk Pamelos di Kabupaten Pangkep, Tahun 2017.....	214
20.	Analisis Keuntungan terhadap Biaya pada lembaga pemasaran Jeruk Pamelos di Kabupaten Pangkep, 2017.....	216
21.	Analisis Nilai tambah jeruk pamelos pada tingkat petani di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep, 2017.....	220
22.	Analisis nilai tambah jeruk pamelos pada pedagang pengumpul di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep, 2017.....	223
23.	Analisis nilai tambah jeruk pamelos pada pedagang besar di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep, 2017.....	225
24.	Analisis nilai tambah jeruk pamelos pada tingkat pedagang pengecer di kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep,2017.....	227
25.	Analisis nilai tambah pada tingkat industri rumah tangga pengolahan di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep,2017.	229
26.	<i>Stakeholder</i> yang terlibat dalam kegiatan agribisnis jeruk pamelos di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep.....	239
27.	Kepentingan (<i>Interest</i>) dan pengaruh (<i>Power</i>) <i>stakeholder</i> dalam pengembangan komoditas jeruk pamelos.....	241
	Tingkat Kepentingan dan pengaruh <i>stakeholder</i> dalam pengembangan agribisnis jeruk pamelos.....	247
	Relasi antar <i>stakeholder</i> kunci, <i>stakeholder</i> primer dan	



	stakeholder sekunder berdasarkan pengaruh dan kepentingannya.....	262
30.	Kebutuhan dan peran <i>stakeholder</i> dalam pengembangan jeruk pamelos di Kabupaten Pangkep	266



DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Halaman
1.	Perkembangan Produksi Jeruk Besar atau Pamelos di Indonesia Tahun 2011- 2015	7
2.	Kaitan antar subsistem dalam sistem agribisnis.....	30
3.	Pohon Jeruk yang Terawat berumur 15 tahun dan buah Jeruk Pamelos di Daerah Penelitian	47
4.	Kerangka Pikir Penelitian Pengembangan Agribisnis Jeruk Pamelos di Kabupaten Pangkep	89
5.	Matriks Pengaruh dan Kepentingan	103
6.	Peta Wilayah Daratan & Kepulauan Kabupaten Pangkep	113
7.	Buah jeruk pamelos varietas merah dan buah jeruk pamelos.....	149
8.	Saluran Pemasaran Jeruk Pamelos di Kabupaten Pangkep	158
9.	Aliran Rantai Pasok jeruk pamelos di Kecamatan Ma'rang	177
10.	Pedagang Pengumpul di tempat penampungan jeruk	190
11.	Jeruk Pamelos yang diantar pulaukan oleh pedagang besar	192
12.	Pedagang pengecer yang berjualan di pinggir jalan poros	193
13.	Matriks Pengaruh dan Kepentingan <i>Stakeholder</i> Jeruk Pamelos	242



DAFTAR LAMPIRAN

No	Uraian	Halaman
1.	Karakteristik Usahatani Responden usahatani Jeruk Pamelon Di Kabupaten Pangkep.....	286
2.	Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Usahatani Jeruk pamelon di Kabupaten Pangkep.....	291
3.	Identitas Responden Pedagang Pengumpul Jeruk Pamelon di Kabupaten Pangkep.....	299
4.	Identitas Responden Pedagang Besar Jeruk Pamelon di Kabupaten Pangkep.....	299
5.	Permintaan Jeruk Pamelon oleh Pedagang Pengumpul dan Pedagang Besar.....	300





BAB I

PENDAHULUAN

A.Latar Belakang

Sektor pertanian adalah salah satu sektor yang memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional Indonesia. Salah satu subsektor pertanian yang menjadi andalan adalah hortikultura meliputi sayur-sayuran dan buah-buahan. Dalam kurun waktu lima tahun terakhir, subsektor hortikultura telah tumbuh menjadi salah satu sumber pertumbuhan kekuatan ekonomi baru sebagai penggerak ekonomi di pedesaan dan perkotaan (Dirjen Hortikultura, 2014). Kontribusi subsektor hortikultura dalam pembangunan pertanian terus meningkat, hal ini tercermin dalam beberapa indikator pertumbuhan ekonomi, seperti Produk Domestik Bruto (PDB), nilai ekspor, penyerapan tenaga kerja, nilai tukar petani, peningkatan gizi dan perbaikan estetika lingkungan. (Anonim, 2013).

Menurut Saragih (2003), agribisnis akan tampil menjadi tulang punggung pembangunan ekonomi nasional. Agribisnis mampu mengakomodasikan tuntutan agar perekonomian nasional terus bertumbuh dan sekaligus memenuhi prinsip kerakyatan, keberlanjutan dan keadilan baik antar individu maupun antar daerah. Atas dasar hal tersebut maka pembangunan sistem dan usaha agribisnis



dipandang sebagai bentuk pendekatan yang paling tepat bagi pembangunan ekonomi Indonesia. Salah satu agribisnis yang memiliki prospek yang cerah adalah agribisnis hortikultura. Menurut Irawan (2003), sejalan dengan pertumbuhan jumlah penduduk, peningkatan pendapatan rumah tangga dan membaiknya kesadaran masyarakat tentang gizi; kebutuhan akan sayur dan buah diperkirakan terus mengalami peningkatan.

Berdasarkan sensus pertanian tahun 2013, jumlah rumah tangga hortikultura di Indonesia mencapai 10.602.147 juta rumah tangga dan menempati posisi kedua terbesar setelah subsektor tanaman pangan sebesar 17.728.185 juta. Besarnya jumlah rumah tangga hortikultura menunjukkan bahwa subsektor ini berperan strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2010) menjelaskan bahwa kontribusi subsektor hortikultura, komoditi buah-buahan pada Produk Domestik Bruto berdasarkan harga yang berlaku sebesar Rp 132,01 Triliun pada tahun 2009, dan meningkat menjadi Rp 153,69 triliun pada tahun 2014, dengan laju peningkatan sebesar 5,63 persen. Hal ini menunjukkan bahwa komoditi buah-buahan memiliki peranan penting dalam memberi nilai tambah bagi produsen (petani) dan industri pengguna untuk kebutuhan konsumsi dalam negeri dan luar negeri (ekspor).



Produk hortikultura terutama buah merupakan hasil pertanian yang dibutuhkan oleh masyarakat. Setiap hari semua keluarga selalu

membutuhkan buah sebagai bahan makanan penting untuk memenuhi kecukupan gizi yang ideal. Berdasarkan data FAO, konsumsi sayur dan buah penduduk Indonesia hanya sebesar 109,6 gram/hari/kapita. Jumlah tersebut masih di bawah rekomendasi konsumsi sayur dan buah yang ditetapkan FAO sebesar 180,1 gram/hari/kapita (Kemenkes, 2014). Sejalan dengan itu berdasarkan data pola pangan harapan (PPH) konsumsi buah dan sayur penduduk Indonesia tahun 2011 yaitu sebesar 197,3 gram per hari dan hanya dapat memberikan kontribusi energi sebesar 4,15%. Jumlah ini masih di bawah skor standar konsumsi sayur dan buah dalam pola pangan harapan sebesar 250,0 gram per hari dengan kontribusi energi sebesar 6%.

Jeruk adalah komoditas yang bernilai ekonomi tinggi (*high economic value commodity*) dan merupakan salah satu buah yang cukup banyak digemari masyarakat pada berbagai kalangan. Rasa dan kemudahan cara menyajikan dan mengkonsumsi jeruk, harga buah yang relatif murah, daya simpan buah yang cukup lama serta kandungan gizi yang tinggi mendorong minat masyarakat untuk mengkonsumsi buah ini cukup tinggi. Diperkirakan, kecenderungan konsumsi jeruk dalam negeri akan meningkat sebesar 10 persen setiap tahun. Hal ini sejalan dengan meningkatnya jumlah penduduk dan gaya hidup penduduk yang lebih mementingkan konsumsi buah-buahan bermutu. Sampai dengan tahun

peningkatan kebutuhan konsumsi jeruk dalam negeri tidak dapat dipenuhi dengan produksi domestik. Hal ini telah menyebabkan



banjirnya jeruk impor masuk ke Indonesia, yang menjadikan Indonesia sebagai pasar utama.

Saat ini, Indonesia termasuk negara pengimpor jeruk terbesar kedua di ASEAN setelah Malaysia dengan volume impor khususnya jeruk manis sebesar 127.041 ton selama kurun waktu 2005 – 2009 dengan rata rata per tahun mencapai 25.408 ton atau setara dengan US \$ 17.464.186 per tahun. Sedangkan untuk jenis keprok atau mandarin, selama kurun waktu 2005 – 2009 mencapai 504.063 ton atau sekitar 100.813 ton per tahun dengan nilai mencapai US \$ 80.569.300 (Sumber BPS, 2010 diolah). Walaupun data yang diperoleh berfluktuasi, impor buah jeruk Indonesia terus meningkat. Pada tahun 2001 jumlah impor jeruk segar adalah sebesar 77.855 ton; pada tahun 2004 telah mencapai 95.744 ton; tahun 2006 berjumlah 96.584 ton dan pada tahun 2008 berjumlah 143.600 ton (Departemen Pertanian, 2008 dan FAO, 2010).

Ekspor jeruk nasional masih sangat kecil dibanding dengan negara produsen jeruk lainnya seperti Brazil, China, Amerika, Spanyol, Afrika Selatan, Yunani, Maroko, Belanda, Turki dan Mesir. Namun demikian, jeruk Indonesia juga telah mampu menembus pasar luar negeri (ekspor) meskipun dalam volume yang relatif kecil dengan tujuan ke Malaysia, Brunei Darusalam, dan Timur Tengah. Volume ekspor jeruk Indonesia lebih banyak berupa produk jeruk segar. Pada tahun 2003, volume ekspor

Indonesia mencapai 1.158 ton dan pada tahun 2006 menurun 470,76 ton. Hal ini tidak sejalan dengan meningkatnya luas panen



dan produksi jeruk Indonesia selama kurun waktu 2003-2006 sebesar masing-masing 17,90% dan 22,40%. Oleh karena itu, pemacuan produksi jeruk nasional akan memiliki urgensi penting karena selain untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, kesempatan kerja, konsumsi buah dan juga meningkatkan devisa hasil ekspor nasional.

Secara nasional produksi jeruk mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yaitu dari tahun 2012 sampai dengan 2014, pada tahun 2012 sebanyak 1,611,768 ton , pada tahun 2013 sebanyak 1,644,808 ton dan pada tahun 2014 sebanyak 1,926,543 ton (BPS, 2015). Indonesia merupakan negara ke-10 penghasil jeruk setelah Mesir dengan total produksi 2.102.560 ton. Nilai produksi tersebut mencakup semua jenis jeruk, mulai dari jeruk manis, siam, keprok, dan pamelos.

Sentra produksi jeruk hampir tersebar di seluruh Indonesia utamanya di Propinsi Sumatera Utara, Kalimantan Barat, Kalimantan selatan, Jawa Timur dan Sulawesi Selatan. Produksi jeruk didominasi oleh jenis jeruk siam (60.6%), disusul jeruk keprok (36.7%), jeruk besar (pamelos) (1.7%), jeruk manis (1.0%) dan grape fruit (0.14%) (Departemen Pertanian, 2009). Di Indonesia terdapat beberapa daerah unggulan sebagai sentra produksi jeruk di Indonesia seperti ; keprok Garut dari Jawa Barat, Keprok Sioumpu dari Sulawesi Tenggara, Keprok Tejakula dari Bali dan Keprok Kacang dari Sumatra Barat, Pamelos Nambangan dari

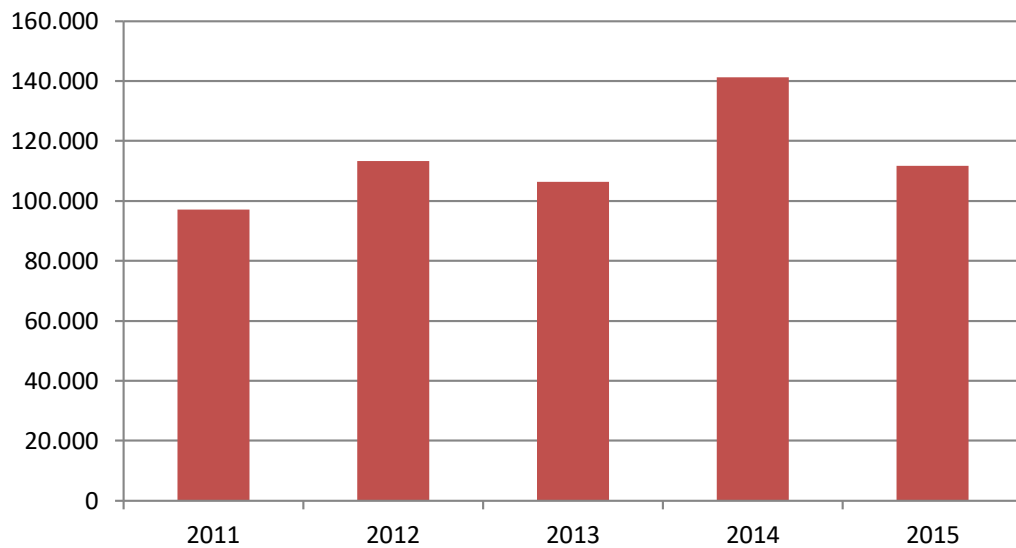
mur dan Pamelos Pangkajene Merah dan Putih dari Sulawesi (Anonim,2005).



Jeruk pamelo (*Citrus grandis* L. Osbek, *Citrus maxima* Merr) atau lebih populer disebut jeruk Bali atau jeruk besar, merupakan salah satu buah eksotis tropika Indonesia yang sudah lama dikenal oleh masyarakat. Mungkin masih banyak orang yang terasa asing dengan buah jeruk Pamelo. Keberadaan jeruk Pamelo masih terabaikan sangat disayangkan mengingat besarnya potensi yang disimpan buah seukuran bola voli tersebut. Padahal, di pasar Internasional, pamelo merupakan jenis jeruk yang mempunyai nilai perdagangan yang tinggi mendampingi "grapefruit", mandarin, orange, dan lemon. Ternyata, selain memiliki nilai jual tinggi di pasar Internasional, Pamelo juga memiliki khasiat dalam meningkatkan kesehatan tubuh, seperti antioksidan, antikanker, dan dapat melarutkan kolesterol. Konsumen jeruk termasuk Pamelo mempunyai rentang yang luas baik dilihat dari sisi usia, kelas sosial, tingkat pendidikan maupun geografis,"<https://news.okezone.com/read/2013/07/10/373/834719/slamet-guru-besar-yang-nemu-potensi-buah-seukuran-bola-voli>. Diakses 12 Maret 2016.

Jeruk Pamelo potensial dikembangkan, karena karakteristiknya yang khas, yaitu berukuran besar, memiliki rasa segar, dan daya simpan yang lama sampai empat bulan. Saat ini, produksi pamelo masih rendah, yakni hanya sekitar lima persen dari total produksi jeruk yang mencapai 2,2 juta ton pada 2010 (BPS, 2011). Adapun perkembangan produksi pamelo di Indonesia dapat dilihat pada Gambar 1.





Sumber : Pertanian.go.id

Gambar 1. Perkembangan Produksi Jeruk Besar atau Pamelo di Indonesia Tahun 2011- 2015

Berdasarkan gambar 1, total produksi jeruk besar di Indonesia dari tahun 2011 sampai dengan 2015 mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Berdasarkan penelitian Professor Slamet (2013), luas areal jeruk pamelo dari 2004-2011 berfluktuasi antara 4.161 hingga 6.235 hektar. Dengan dipengaruhi oleh kondisi iklim tahun berjalan, produksi berkisar antara 64 hingga 106 ribu ton dengan produktivitas 12,03 - 22,23 ton per hektar.

<https://sumsel.antaranews.com/berita/276555/jeruk-pamelo-indonesia-potensial-dikembangkan>. Di akses 15 april 2016.

Daerah-daerah di Indonesia yang merupakan sentra produksi jeruk besar atau pamelo antara lain Provinsi Aceh, Kabupaten Magetan (Jawa Timur), Kabupaten Madiun (Jawa Timur), Kabupaten Pati (Jawa Tengah), Kabupaten Pangkep (Sulawesi Selatan). Perkembangan produksi



jeruk pamelu di beberapa sentra produksi di Indonesia dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1. Perkembangan Produksi Jeruk Besar atau Pamelu di Beberapa Sentra Produksi di Indonesia Tahun 2011-2015 (ton)

No.	Provinsi	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1.	Aceh	12.333	11.626	11.379	12.159	12.021
2.	Sumatera Utara	5.491	11.896	7.679	13.615	2.956
3.	Jawa Barat	4.149	3.281	3.928	4.418	7.443
4.	Jawa Tengah	4.912	4.505	9.611	12.270	17.202
5.	Jawa Timur	12.967	27.709	20.793	23.678	15.160
6.	Sulawesi Selatan	35.591	31.462	33.052	56.799	39.376

Sumber : BPS dan Dirjen Hortikultura, 2014

Berdasarkan tabel 1 tersebut, terlihat bahwa sentra produksi jeruk pamelu di Indonesia berada di Provinsi Sulawesi Selatan. yang mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Komoditas ini berpeluang dikembangkan di Sulawesi Selatan karena agroekosistemnya sesuai, dan sumberdaya lahan yang memadai. Di Sulawesi Selatan, jeruk pamelu atau lebih dikenal dengan jeruk besar tersebar di beberapa kabupaten dengan produksi terbesar di Kabupaten Pangkep 27.543,5 ton, diikuti Sinjai 3.442 ton dan Gowa 1.305,5 ton (BPS, 2011)

Komoditas jeruk pamelu di Kabupaten Pangkep berpotensi dan berprospek untuk dikembangkan dan dikelola secara agribisnis karena didukung adanya lahan dan agroklimat yang sesuai. Potensinya yang cukup besar diperkirakan luas lahan mencapai 2.500 hektar dan telah

sekitar 1.614 hektar dengan produksi 37.614 ton per tahun.

Ini melibatkan petani sebanyak kurang lebih 6.405 kepala keluarga (Kantor Tanaman Pangan dan Peternakan Pangkep, 2015). Untuk lebih



jelasan tentang luas tanam, populasi serta produksi jeruk pamelos dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Luas tanam, populasi dan produksi jeruk pamelos di Kabupaten Pangkep tahun 2015.

No	Kecamatan	L. Tanam (ha)	Populasi (Pohon)	Produksi (Ton)
1.	Pangkajene	1	150	17
2.	Minasate'ne	1	158	14
3.	Bungoro	8	1.435	160
4.	Labakkang	199	34.697	4.080
5.	Ma'rang	1.283	243.772	31.036
6.	Segeri	48	8.500	880
7.	Mandalle	39	6.925	762
8.	Balocci	30	5.296	583
9.	Tondong Tallasa	5	840	84
	Jumlah	1.614	301.773	37.614

Sumber : Kantor Dinas Tanaman Pangan dan Peternakan, 2016.

Dalam era otonomi daerah setiap wilayah dituntut untuk mampu mengembangkan potensi yang dimiliki, termasuk memilih jenis komoditas yang akan dikembangkan di daerah tersebut. Produksi jeruk pamelos untuk Indonesia Timur hanya terdapat di Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan dan merupakan komoditi unggulan di Kabupaten Pangkep, yang dapat diharapkan menjadi salah satu sumber pendapatan daerah dan petani. Sesuai dengan Jargonnya Bolu (Ikan Bandeng), lemo (Jeruk), doang (Udang) atau biasa disingkat BOLEDONG.

Saragih (2002) menekankan pentingnya pembangunan dengan

tan agribisnis karena beberapa hal yaitu: meningkatkan daya melalui keunggulan komperatif, merupakan sektor perekonomian



utama daerah yang memberikan kontribusi dalam pembentukan PDB dan kesempatan kerja serta merupakan sumber pertumbuhan baru yang signifikan. Beberapa hasil penelitian yang membahas sistem agribisnis yang di aplikasikan pada bidang pertanian antara lain Rimta Terra Ros BR Pinem, (2011) meneliti tentang Pengembangan dan Peran Agribisnis Hotikultura Dalam Perekonomian Wilayah di Kabupaten Karo Sumatera Utara. Adi Bilhak dan Samsul Ma'rif, (2014) meneliti tentang Pengembangan Agribisnis Kopi dalam Kerangka Pembangunan Ekonomi Wilayah di Kabupaten Aceh Tengah. Marlen Meilani Rumengan, (2015), meneliti tentang Kinerja Agribisnis Strawberry Organik (Study Kasus Kelompok Tani Kina Kelurahan Rurukan dan Kelompok Tani Agape Kelurahan Rurukan Satu). Afri Firman, *et al*, (2016) Analisis Manajemen Usahatani Jeruk Siam Di Desa Limau Manis Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar. Efriyani Sumastuti, (2011) meneliti tentang Prospek Pengembangan Agribisnis dalam Mewujudkan Ketahanan Pangan. J.T. Yuhono, (2007), meneliti tentang Sistem Agribisnis Lada dan Strategi Pengembangannya. Rono, *et al*, (2016) meneliti tentang Studi Usahatani Kedelai Melalui Pendekatan Sistem Agribisnis di Kecamatan Berbak Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Muh. Taufik (2012) meneliti tentang strategi pengembangan agribisnis sayuran di Sulawesi Selatan. Sitti Aisyah, *et al*, (2012), meneliti tentang Strategi Pengembangan Agribisnis

Di Desa Sambueja Kecamatan Simbang Kabupaten Maros.



Agribisnis jeruk pamelosangat tergantung dari kemampuan sumberdaya manusia dalam mengembangkan sistem agribisnis dari sub sistem agribisnis hulu/sarana produksi, sub sistem proses produksi (*on farm*), sub sistem pengolahan/pasca panen dan sub sistem pemasaran (*off farm*) serta sub sistem penunjang yang diterapkan secara efektif dan efisien sehingga secara signifikan dapat meningkatkan produksi petani jeruk pamelos. Dukungan serta kebijakan pemerintah daerah sangat diperlukan agar komoditas jeruk pamelos sebagai unggulan daerah, tidak hanya menjadi “maskot” daerah semata tetapi juga harus menjadi sumber pendapatan yang menguntungkan bagi petani yang mengusahakannya.

Pembangunan sistem agribisnis juga searah dengan amanat konstitusi yakni No. 22 tahun 1999, UU No. 25 tahun 1999 dan PP 25 tahun 2000 tentang pelaksanaan Otonomi Daerah. Dari segi ekonomi, esensi Otonomi Daerah adalah mempercepat pembangunan ekonomi daerah dengan mendayagunakan sumberdaya yang tersedia di setiap daerah, yang tidak lain adalah sumberdaya di bidang agribisnis. Selain itu, pada saat ini hampir seluruh daerah struktur perekonomiannya (pembentukan PDRB, penyerapan tenaga kerja, kesempatan berusaha, ekspor) sebagian besar (sekitar 80 persen) disumbang oleh agribisnis. Karena itu, pembangunan sistem agribisnis identik dengan pembangunan ekonomi daerah, (Saragih, 2002).



ewasa ini dan di masa akan datang, orientasi sektor telah kepada orientasi pasar. Dengan adanya perubahan preferensi

konsumen yang semakin menuntut atribut produk yang lebih rinci dan lengkap, maka motor penggerak sektor agribisnis, harus berubah dari usahatani kepada usaha pengolahan (*agroindustri*). Artinya untuk mengembangkan sektor agribisnis yang modern dan berdaya saing, agroindustri menjadi penentu kegiatan pada subsistem usahatani dan selanjutnya akan menentukan subsistem agribisnis hulu. Pergerakan sektor agribisnis memerlukan kerjasama berbagai pihak terkait, yakni pemerintah, swasta, petani dan perbankan, agar sektor ini mampu memberikan sumbangan terhadap devisa negara.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan survei pendahuluan yang telah dilakukan, masih ditemukan adanya permasalahan yang dihadapi di setiap subsistem, baik subsistem hulu, subsistem usahatani, subsistem hilir, dan subsistem jasa penunjang di dalam sistem agribisnis jeruk pamelu. Masing-masing permasalahan dalam subsistem yang ada saling terkait sehingga berpengaruh terhadap sistem agribisnis jeruk pamelu secara keseluruhan

Kegiatan agribisnis di Sulawesi Selatan menghadapi berbagai masalah, seperti produksi dan produktivitas rendah, pemilikan lahan

penerapan teknologi pascapanen masih lemah, pemilikan modal infrastruktur belum memadai, dan akses pemasaran kurang bang. Menyikapi masalah/ kelemahan tersebut dan adanya



tantangan pasar bebas, pada masa mendatang para pelaku usaha perlu mengembangkan agribisnis yang mampu merespons pasar dengan menawarkan produk yang berdaya saing.

Pada subsistem hulu diketahui masalah ketersediaan sarana usahatani (pupuk) belum merata, baik daya jangkau maupun daya beli petani. Sebagaimana yang terjadi pada semua komoditi pertanian, terutama yang diusahakan oleh petani, persoalan pokok adalah masalah produksi dan pemasaran. Masalah produksi berkenaan dengan sifat usahatani yang selalu tergantung pada alam didukung faktor risiko karena penggunaan faktor input (seperti pupuk kimia yang tidak sesuai anjuran) serta serangan hama dan penyakit, menyebabkan tingginya peluang untuk terjadinya kegagalan produksi. Hal ini menunjukkan adanya risiko dalam kegiatan usahatani jeruk, terutama risiko produksi. Risiko produksi berpengaruh terhadap hasil produksi dan berpengaruh terhadap pendapatan usahatani jeruk.

Dari sisi subsistem usahatani, terbatasnya modal petani, teknik budidaya yang kurang baik seperti jaranganya petani memberikan pemupukan dan pemangkasan, sehingga produksi jeruk pamele berfluktuatif. Lahan, tenaga kerja, dan sarana produksi tersebut merupakan salah satu faktor produksi yang sangat memengaruhi keberhasilan usahatani sehingga penggunaan faktor produksi tersebut

perhatikan. Kurang tepatnya jumlah dan kombinasi faktor produksi batkan rendahnya produksi yang dihasilkan atau tingginya biaya



produksi. Keberhasilan usahatani jeruk secara ekonomis sangat tergantung pada jumlah input dan pemeliharaan tanaman yang diperlukan untuk menghasilkan produksi yang diharapkan.

Pembiayaan usahatani juga merupakan salah satu permasalahan terkait dengan pengelolaan usahatani jeruk pamelo. Petani pada umumnya kekurangan modal untuk mengelola usahatani mereka sebelum jeruk pamelo dipanen. Kekurangan biaya juga menghambat para petani untuk menginvestasikan pada input-input produksi dan pemasaran yang sangat dibutuhkan untuk meningkatkan produksi dan menjaga konsistensi kualitas produk, yang kesemuanya merupakan basis untuk membangun hubungan yang berkelanjutan dengan para konsumen. Petani sering kekurangan uang tunai pada saat tanaman jeruk memerlukan pupuk dan pestisida. Untuk menutupi berbagai kebutuhan uang tunai maka petani meminjam uang dari pedagang dalam bentuk uang tunai maupun dalam bentuk sarana produksi seperti pupuk. Menurut petani, hal ini sangat membantu dalam memenuhi kebutuhannya. Namun demikian petani tidak bisa berbuat banyak karena sudah terjebak dalam pinjaman uang yang diberikan para tengkulak dengan perjanjian hasil kebun tidak bisa dijual kepihak lain. Persoalan kekurangan modal tunai petani ini merupakan hal penting karena berkaitan dengan pemasaran produksi hasil pertanian.

Permasalahan kedua, dari sisi subsistem hilir, daya tawar petani

terhadap akibat kurangnya pengetahuan petani tentang informasi dan tingginya minat masyarakat untuk mengembangkan jeruk pamelo,



tidak diimbangi dengan pasar dan informasi pasar yang memadai. Mayoritas petani melakukan penjualan secara individu. Hal ini menyebabkan lemahnya posisi tawar petani didalam melakukan penjualan jeruk pamelu. Akibat selanjutnya adalah harga yang diterima petani jauh lebih rendah dibandingkan dengan harga yang diterima pedagang. Posisi tawar petani yang lemah dapat mengancam keberlanjutan kegiatan usahatani yang dimilikinya.

Permasalahan ketiga dari subsistem jasa penunjang adalah kurangnya proses partisipasi dan kerjasama antar *stakeholder* yang terintegrasi dalam pengelolaan jeruk pamelu, seperti Badan Penyuluh Kecamatan (BPK) yang tidak banyak berperan dan kurang membantu petani dalam memberikan informasi pasar tentang harga jeruk pamelu. Dalam mengukur keberhasilan usahatani tidak hanya mengukur tingkat produksi dan keuntungan, tanpa melihat pola hubungan dan kerja sama antara pelaku yang terlibat. Rendahnya akses petani terhadap sarana produksi, efisiensi produksi dan pemasaran, akses terhadap lembaga penunjang, serta ketidaksamaan persepsi dan harapan antar pelaku agribisnis akan menyulitkan terjadinya kerja sama. Hal ini mengindikasikan bahwa dalam mewujudkan keberhasilan pengelolaan jeruk pamelu tidak akan lepas dari peran dan partisipasi pemangku kepentingan yang berpengaruh dan memiliki posisi penting dalam

han kegiatan mulai dari hulu hingga hilir. Dengan demikian,



pemahaman tentang keberadaan pemangku kepentingan (*stakeholder*) diperlukan untuk memahami posisi dan peran mereka yang terlibat.

Di samping itu juga kelima subsistem agribisnis seperti pengadaan, produksi, pengolahan, pemasaran dan penunjang belum saling terkait satu sama lain sehingga perlu pembenahan secara menyeluruh dan terpadu. Tidak adanya keterkaitan yang padu antar subsistem menyebabkan agribisnis jeruk pamelu di daerah ini dapat dinilai layaknaya aktivitas yang berjalan ditempat. Selama ini keterlibatan multipihak belum terpetakan dengan baik menurut kepentingan dan pengaruhnya terhadap pengembangan jeruk pamelu, sehingga dalam hal ini perlu memperhatikan keseluruhan aspek dan segmen agribisnis dari hulu sampai ke hilir dan perangkat penunjangnya sehingga agribisnis jeruk pamelu dapat berkembang dengan baik dan berkelanjutan. Untuk itu perlunya suatu analisis keterkaitan antara subsistem yang ada dalam sistem agribisnis jeruk pamelu. Dari uraian tersebut memunculkan masalah penelitian yang akan dikaji adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem agribisnis jeruk pamelu di Kabupaten Pangkep?
2. Bagaimana struktur rantai pasok jeruk pamelu di Kabupaten Pangkep ?
3. Bagaimana strategi pengembangan jeruk pamelu berbasis pada keterlibatan dan peranan *stakeholder* di kabupaten Pangkep ?



C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang sudah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Mendeskripsikan sistem agribisnis jeruk pamelu di Kabupaten Pangkep
2. Menganalisis struktur rantai pasok jeruk pamelu di Kabupaten Pangkep
3. Merumuskan strategi pengembangan jeruk pamelu berbasis pada keterlibatan dan peranan *stakeholder*.

D. Kegunaan Penelitian

1. Hasil pengkajian ini, kiranya juga dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan bidang penelitian lingkup agribisnis , konsep rantai pasok dan keterlibatan *stakeholder* di bidang hortikultura terutama tanaman tahunan, khususnya komoditas jeruk pamelu. Selain itu, dapat mengisi dan menambah kekayaan literatur utamanya dalam pengembangan agribisnis komoditas jeruk pamelu.
2. Penelitian ini akan memberikan kegunaan langsung bagi para petani jeruk pamelu, pelaku usaha dan instansi terkait dengan

sahatani jeruk pamelu di Kabupaten Pangkep. Diharapkan bahwa hasil pengkajian terhadap penerapan subsistem agribisnis dapat



dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengelola usahatani jeruk pamelu sehingga lebih efisien, produktif dan berdayasaing.

3. Bagi para pengambil keputusan kebijakan di bidang pembangunan pertanian, hasil studi ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi yang berharga. Identifikasi terhadap pengembangan subsistem agribisnis jeruk pamelu dapat dijadikan bahan masukan maupun rekomendasi bagi penentu kebijakan dalam merencanakan dan mengembangkan jeruk pamelu di waktu mendatang.

E. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini membahas ruang lingkup agribisnis yang terdiri dari empat subsistem yang terkait satu sama lain. Keempat subsistem tersebut adalah (1) Subsistem agribisnis hulu/ subsistem input; (2) Subsistem agribisnis usahatani/ subsistem proses; (3) Subsistem agribisnis hilir/subsistem output dan (4) Subsistem jasa penunjang.

Pada subsistem input, aspek yang dibahas adalah bagaimana pengadaan dan penyaluran sarana produksi, penyediaan input dan teknologi yang diterapkan pada komoditas jeruk pamelu. Subsistem agribisnis usahatani, pelaku pada kegiatan *on farm* tersebut adalah petani jeruk pamelu. Aspek yang dibahas adalah produksi dan pendapatan jeruk

yang dihasilkan petani. Pada subsistem agribisnis hilir, kegiatan panen dan pemasaran hasil pertanian. Aspek yang dibahas adalah



kinerja rantai pasok jeruk pamelu yang terjadi di lokasi penelitian. Sedangkan sektor penunjang yaitu kegiatan jasa yang melayani pertanian. Aspek yang dibahas adalah keterlibatan para pemangku kepentingan dalam pengelolaan jeruk pamelu. Secara keseluruhan mengkaji strategi pengembangan agribisnis jeruk pamelu dengan membahas keterlibatan dan peran *stakeholder*.

F. Kebaharuan Penelitian (Novelties)

Penelitian tentang jeruk pamelu sudah pernah dilakukan terutama dari sudut pandang produktivitas, pemasaran dan kelayakan finansialnya, namun penelitian tersebut umumnya masih bersifat parsial. Chris N Namah, *et al.*, (2009) meneliti tentang faktor yang mempengaruhi produksi dan pendapatan petani jeruk Keprok Soe di Kabupaten Timor Tengah Selatan, Riyanti Isaskar, *et al.*, (2011) meneliti tentang efisiensi pemasaran jeruk pamelu dalam wilayah Magetan, Irfan Alitawa A. A. *et al.*, (2017) meneliti tentang faktor yang mempengaruhi pendapatan petani jeruk pada desa Gunung Bau Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli, Nur Amelia W, (2017) Analisis faktor-faktor yang memengaruhi produksi usahatani jeruk pamelu madu bageng di Kecamatan Gembong Pati, Jawa Tengah,

, (2011) meneliti tentang keragaan Usahatani dan Efisiensi i Jeruk Keprok Soe Berdasarkan Zona Agroklimat di Provinsi



Nusa Tenggara Timur. Azmi, N.(2016), menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi produksi Jeruk Besar di Kabupaten Aceh Besar. Rimta Terra Rosa BR (2011) meneliti tentang pengembangan dan peran agribisnis hortikultura dalam perekonomian wilayah di Kabupaten Karo Sumatera Utara.

Penelitian yang mengarah kepada pengembangan sistem agribisnis jeruk pamelu secara komprehensif dengan membahas setiap sub sistem mulai aspek dari hulu sampai hilir, yang melibatkan berbagai komponen yaitu pelaku utama, pelaku pendukung dan semua *stakeholder* yang terlibat sampai saat ini belum pernah dilakukan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengembangan Agribisnis

Konsep Agribisnis

Agribisnis berasal dari kata *Agribusiness* dimana *Agri* = *Agriculture* artinya pertanian dan *business* artinya usaha atau kegiatan yang berorientasi profit. Jadi secara sederhana agribisnis (*agribusiness*) didefinisikan sebagai usaha atau kegiatan pertanian dan terkait dengan pertanian yang berorientasi profit.

Jika didefinisikan secara lengkap agribisnis adalah kegiatan yang berhubungan dengan penanganan komoditi pertanian dalam arti luas, yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan masukan dan keluaran produksi (*agroindustri*), pemasaran masukan-keluaran pertanian dan kelembagaan penunjang kegiatan. Yang dimaksud dengan berhubungan adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian (Davis and Golberg, 1957; Downey and Erickson, 1987; Saragih, 1998).

Pengertian fungsional agribisnis adalah rangkaian fungsi-fungsi

untuk memenuhi kegiatan manusia. Pengertian struktural s adalah kumpulan unit usaha atau basis yang melaksanakan



fungsi-fungsi dari masing-masing subsistem. Agribisnis tidak hanya mencakup bisnis pertanian yang besar, tetapi juga skala kecil dan lemah (pertanian rakyat). Bentuk usaha dalam agribisnis dapat berupa PT, CV, Perum, Koperasi, dan lain-lain. Sifat usahanya adalah homogen/heterogen, berteknologi tinggi atau tradisional, komersial atau subsisten, padat modal atau padat tenaga kerja.

Agribisnis adalah bisnis berbasis usaha pertanian atau bidang lain yang mendukungnya, baik di sektor hulu maupun di hilir. Penyebutan "hulu" dan "hilir" mengacu pada pandangan pokok bahwa agribisnis bekerja pada rantai sektor pangan (*food supply chain*). Agribisnis, dengan perkataan lain, adalah cara pandang ekonomi bagi usaha penyediaan pangan. Sebagai subjek akademik, agribisnis mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, penyediaan bahan baku, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran.

Selama PJP I dapat dikatakan bahwa kita melihat pertanian secara sangat sempit, semata-mata pada subsistem produksi atau usahatani saja. Cara pandang lama ini telah berimplikasi tidak menguntungkan bagi pembangunan pertanian dan pedesaan yakni pertanian dan pedesaan hanya sebagai sumber produk primer yang berasal dari tumbuhan dan hewan tanpa menyadari potensi bisnis yang sangat besar yang berbasis produk-produk primer tersebut.

Agribisnis suatu kegiatan yang utuh dan tidak dapat terpisah antara kegiatan dan kegiatan lainnya, mulai dari proses produksi,



pengolahan hasil, pemasaran dan aktifitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian (Soekartawi, 2001). Agribisnis adalah suatu kesatuan sistem yang terdiri dari beberapa subsistem yang saling terkait erat, yaitu subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi (subsistem agribisnis hulu), subsistem usahatani atau pertanian primer, subsistem pengolahan, subsistem pemasaran, serta subsistem jasa dan penunjang (Badan Agribisnis, 1995). Dari kelima subsistem agribisnis diatas, agribisnis dikelompokkan menjadi tiga sektor yang saling bergantung secara ekonomis yaitu sektor masukan (*input*), produksi (*farm*), dan keluaran (*output*) (Downey, 1989)..

Apabila mata rantai kegiatan agribisnis dipandang dalam suatu konsep sistem, maka mata rantai kegiatan tersebut dapat dipilah-pilah menjadi empat subsistem yaitu: (1) subsistem produksi (on-farm), (2) subsistem pengolahan (agroindustri hulu dan hilir) (off-farm), (3) subsistem pemasaran/perdagangan (off-fam), dan (4) subsistem lembaga penunjang (off-farm). Keempat subsistem ini mempunyai kaitan yang erat, sehingga gangguan pada salah satu subsistem atau kegiatan akan berpengaruh terhadap subsistem atau kelancaran kegiatan dalam bisnis.

Dengan demikian bidang agribisnis merupakan kegiatan lebih dari sekedar pertanian, karena di dalamnya mencakup kegiatan-kegiatan lain yang mewakili sektor di luar pertanian. Oleh karenanya penting disadari

setiap usaha untuk melakukan analisis sektoral bagi subsistem dan memiliki makna dan memberikan peranan yang bermanfaat



apabila dikaitkan satu sama lain dan berorientasi pada konsep sistem. Memahami timbulnya kaitan antara tiap subsistem, siapa pelaku dalam tiap subsistem, dan bagaimana teknologi yang digunakan merupakan hal yang sangat penting untuk mengetahui masalah-masalah yang dihadapi agribisnis dan mencari alternatif pemecahannya. Namun patut diingat bahwa subsistem usahatani atau produksi adalah jantung penggerak agribisnis. Apabila subsistem produksi (usahatani) dikembangkan atau dimodernisasi, maka akan timbul kaitan ke belakang (backward linkages) berupa peningkatan kegiatan pengadaan dan penyaluran sarana produksi. Kaitan ke belakang ini mengundang perorangan atau perusahaan untuk menangani masalah input produksi (usahatani) dengan berpedoman pada 4-tepat, yaitu tepat waktu, tempat, jumlah dan kualitas. Ketepatan dalam melaksanakan empat hal ini akan sangat dipengaruhi oleh lembaga-lembaga penunjang agribisnis, seperti kelancaran angkutan, ketersediaan lembaga kredit dan peraturan-peraturan yang berlaku.

Produk pertanian tergantung pada musim (seasonal), menyita banyak ruangan untuk menyimpannya (bulky), tidak tahan lama sehingga harus segera dikonsumsi atau diolah menjadi produk yang dapat disimpan (lekas rusak). Peningkatan produksi usahatani dan menyiasati ketiga kelemahan produk pertanian, maka perlu dilakukan pengolahan.

Pengolahan produk disebabkan juga oleh permintaan konsumen di dalam

luar negeri yang semakin menuntut persyaratan kualitas dan efisiensi produksi olahan bila pendapatan mereka meningkat. Jadi



modernisasi sektor produksi (usahatani) akan menimbulkan kaitan ke depan (forward linkages).

Agribisnis merupakan sebuah pendekatan dalam pengelolaan usaha tani yang menekankan pada aspek peningkatan nilai tambah dari komoditas pertanian. Nilai tambah dalam arti kata adanya penambahan nilai guna (fungsi utility) suatu komoditi karena faktor perubahan produk. Penambahan nilai guna bisa berdasarkan variabel waktu, tempat, jenis produk, dan aspek lainnya. Pada prakteknya penerapan konsep agribisnis memerlukan keterpaduan dan keterlibatan beberapa pihak (stakeholder) yang mempunyai kepentingan yang berkaitan. Berdasarkan keterkaitan antar pihak yang terlibat, konsep agribisnis memerlukan setidaknya 4 unsur yang harus terpenuhi diantaranya :

1. Unsur pelaku sektor hulu

Pelaku yang termasuk dalam sektor hulu yang dimaksud adalah pihak yang menyelenggarakan atau menyediakan unsur input produksi. Atau dengan kata lain pihak yang menghasilkan sarana-sarana usaha tani yang dibutuhkan oleh kegiatan di sektor on farm. Sebagai misal produsen pupuk, mesin dan alat pertanian serta produsen bahan-bahan lainnya.

2. Unsur pelaku sektor on farm (produsen/petani)

Pelaku yang tergolong dalam kegiatan on farm adalah pelaku-pelaku langsung yang terlibat dalam kegiatan usaha tani, baik usaha tani
 k tanam, perikanan, peternakan, perkebunan, dan yang lainnya.



Yang termasuk dalam kelompok ini misalnya petani, peternak, pekebun, nelayan, dll.

3. Unsur pelaku sektor hilir

Yang termasuk dalam katagori pelaku sektor hiir adalah mereka yang terlibat dalam kegiatan pengolahan dan pengelolaan produk yang dihasilkan oleh kegiatan on farm. Termasuk didalamnya industri pengolahan hasil pertanian, dan lembaga pemasaran hasil pengolahan pertanian.

4. Unsur fasilitator dan pemangku kebijakan.

Unsur berikutnya yang mendukung pelaksanaan kegiatan agribisnis adalah hadirnya lembaga yang memberikan fasilitasi dan kemudahan dalam dukungan aspek lainnya. Sebagai contoh lembaga perbankan yang memberikan pelayanan jasa keuangan, pemerintah yang memberikan fasilitas berupa regulasi dan berbagai peraturan, dan lembaga assosiasi yang sebagai representasi lembaga pelaku usaha yang mempunyai kepentingan terhadap industri pertanian.

Unsur-unsur tersebut merupakan prasyarat yang harus diperhatikan manakala kegiatan agribisnis akan dioperasionalisasikan secara linkage dan terpadu. Selain itu kelengkapan sarana dan prsarana lainnya terutama yang bersifat suprastruktur menempati urutan berikutnya. Sejauh ini kenyataan yang ada belum sepenuhnya komoditas

n tersentuh oleh kegiatan agribisnis. Kenyataan menunjukkan



masih banyak kegiatan pertanian dilaksanakan secara parsial dan tersekat-sekat

Pengembangan Sistem Agribisnis

Konsep pengembangan merupakan sebuah keharusan yang harus diaplikasikan dalam kehidupan, Kata konsep artinya ide, rancangan atau pengertian yang diabstrakan dari peristiwa kongkrit (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002:589) sedangkan pengembangan artinya proses, cara, perbuatan mengembangkan (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002:538). Dengan demikian konsep pengembangan adalah rancangan mengembangkan sesuatu yang sudah ada dalam rangka meningkatkan kualitas lebih maju.

Pada dasarnya suatu pengembangan sistem agribisnis dalam pembangunan pertanian diharapkan mampu mengatasi segala ancaman, tantangan dan hambatan yang akan terjadi agar dapat menjadi leading sector, selain itu strategi pengembangan agribisnis memerlukan pendekatan yang komprehensif mulai dari sektor hulu sampai ke sektor hilir (Nasution, ZA, 2012)

Istilah agribisnis pertama kali muncul pada tahun 1950-an sebagai sebutan bagi gugus industri (*industry cluster*) yang berkisar pada pendayagunaan sumberdaya hayati. Secara operasional, agribisnis di definisikan sebagai keseluruhan kegiatan produksi dan distribusi sarana

usahatani, kegiatan produksi usahatani (pertanian primer), penyimpanan, pengelolaan dan distribusi komoditas pertanian



dan seluruh produksi olahan dari komoditas pertanian (Davis dan Goldberg 1957 dalam Mursalim, 2002).

Menurut Said dan Intan (2001), pengertian agribisnis yang banyak digunakan di negara-negara Asia adalah konsep yang dikemukakan oleh Davis dan Goldberg (1957), dan diperkenalkan di Thailand, Malaysia dan Filipina sekitar dekade 1960-an. Di Indonesia, agribisnis baru diperkenalkan secara resmi pada tahun 1984 dan mulai populer pada awal dekade 1990 an dalam berbagai media massa, forum dan diskusi para ahli agribisnis. Penggunaan istilah agribisnis di Indonesia baru berkembang di kalangan akademisi sejak tahun 1980 an, sedangkan pengembangannya dalam kerangka pembangunan pertanian di Indonesia baru dimulai pada akhir pelita V (PJP I) dan diteruskan pada PJP II (Departemen Pertanian, 1995).

Downey dan Erickson (1992) juga memberikan batasan agribisnis sebagai berikut : agribisnis meliputi keseluruhan kegiatan manajemen bisnis mulai dari perusahaan yang menghasilkan sarana produksi untuk usahatani, proses produksi pertanian, serta perusahaan yang menangani pengolahan, pengangkutan, penyebaran, penjualan secara borongan maupun penjualan eceran produk kepada konsumen akhir.

Kedua batasan agribisnis yang telah dikemukakan, memberikan gambaran bahwa agribisnis merupakan suatu sistem. Sebagai konsep,

merupakan suatu entitas tersusun dari sekumpulan komponen bergerak bersama-sama untuk mencapai tujuan bersama



(Amirin,1996). Sistem agribisnis menekankan pada adanya kebersamaan dan saling ketergantungan antara subsistem untuk mencapai tujuan bersama.

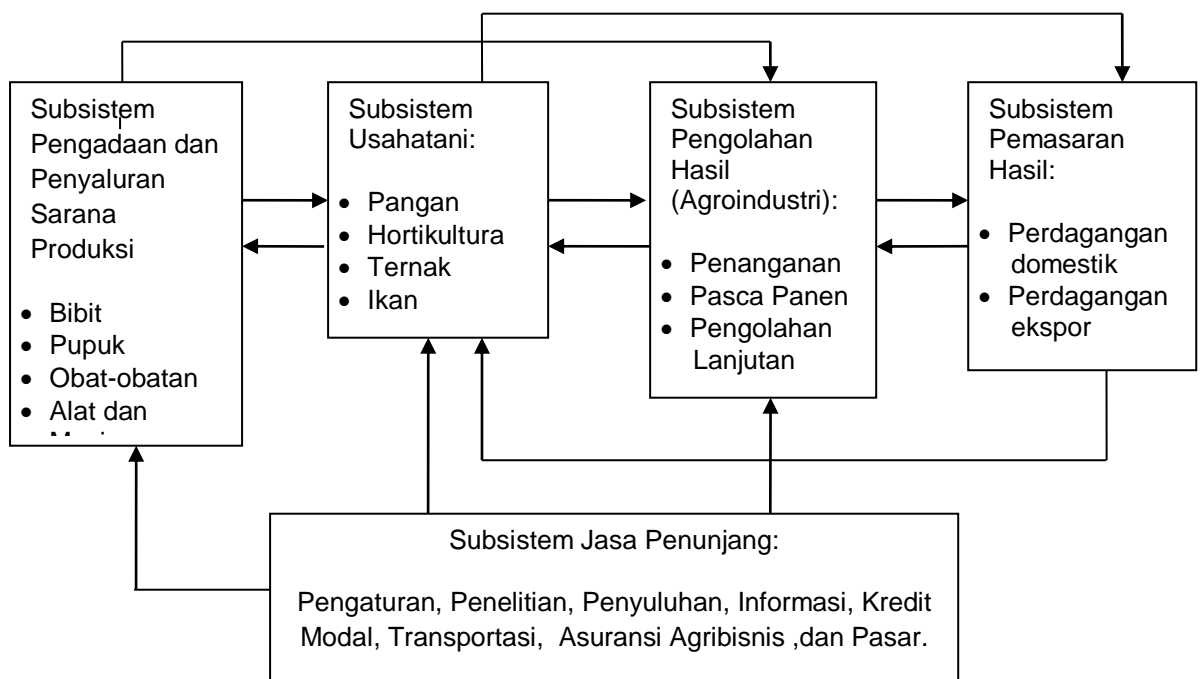
Penelitian yang dilakukan Efriyani Sumastuti (2011), tentang Prospek Pengembangan Agribisnis dalam Mewujudkan Ketahanan Pangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sektor agribisnis mempunyai peranan penting dalam proses pembangunan ekonomi. Kontribusi sektor ini dalam pembangunan ekonomi antara lain meningkatkan produksi pangan untuk konsumsi domestik, sebagai penyedia tenaga kerja terbesar, memperbesar pasar untuk industri, meningkatkan supply uang tabungan dan meningkatkan devisa. Sampai saat ini, peranan sektor pertanian di Indonesia begitu besar dalam mendukung pemenuhan pangan dan memberikan lapangan kerja bagi rumah tangga petani.

Oleh karena itu, dirumuskan definisi sistem agribisnis untuk keperluan peneliti disertasi ini, yaitu : Keseluruhan aktivitas bisnis di bidang pertanian yang saling terkait dan saling tergantung satu sama lain, mulai dari : (1) subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi, (2) subsistem Usahatani, (3) subsistem pengolahan dan penyimpanan (agroindustri), (4) subsistem pemasaran, dan (5) subsistem jasa

ng (lembaga keuangan, transportasi, penyuluhan dan pelayanan
i agribisnis, penelitian, kebijakan pemerintah, dan asuransi
s). Kelima subsistem tersebut akan dapat menjalankan fungsi



dan peranannya apabila berada dalam lingkungan yang menyediakan berbagai sarana dan prasarana, yakni prasarana jalan, transportasi, pengairan, pengendalian pengamanan, dan konservasi yang menjadi syarat bagi lancarnya proses transformasi produktif yang diselenggarakan dunia usaha dan masyarakat pedesaan (Badan Agribisnis, 1995).



Gambar 2. Kaitan antar Subsistem dalam Sistem Agribisnis

Dalam konteks agribisnis menempatkan pertanian sebagai suatu kegiatan yang utuh, komprehensif, dan integratif. Menurut Sinaga (1994), agribisnis merupakan suatu sistem yang mencakup kegiatan-kegiatan produksi (*manufacture*) dan penyaluran (*distribution*) dari sarana produksi yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan pertanian (*farm supplier*); budidaya atau proses produksi



usahatani, dan penyimpanan (*storage*), serta pengolahan (*processing*) berbagai komoditi yang dihasilkan oleh kegiatan usahatani serta produk-produk industri yang menggunakan produk pertanian sebagai bahan mentah atau bahan bakunya.

Produk pertanian tergantung pada musim (*seasonal*), menyita banyak ruangan untuk menyimpannya (*bulky*), tidak tahan lama sehingga harus segera dikonsumsi atau diolah menjadi produk yang dapat disimpan (*lekas rusak*). Peningkatan produksi usahatani dan menyiasati ketiga kelemahan produk pertanian, maka perlu dilakukan pengolahan.

Adi Bilhak dan Samsul Ma'rif, (2014) meneliti tentang Pengembangan Agribisnis Kopi dalam Kerangka Pembangunan Ekonomi Wilayah di Kabupaten Aceh Tengah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengembangan agribisnis primer difokuskan pada peningkatan usaha tani yang dilakukan pada setiap kecamatan/skala kabupaten melalui pengembangan industri pengolahan, penyediaan peralatan serta penyuluhan oleh dinas perkebunan dan pengembangan agribisnis hilir dilakukan dengan pola peningkatan distribusi hasil perkebunan kopi melalui percepatan akses transportasi darat lintas Takengon, Bireun, Sumatera Utara dan lintas Takengon, Aceh Tenggara, Sumatera Utara serta dukungan informasi pasar melalui pengenalan internet kepada para pelaku perkebunan kopi.



pengolahan produk disebabkan juga oleh permintaan konsumen di
an di luar negeri yang semakin menuntut persyaratan kualitas dan

diversifikasi produksi olahan bila pendapatan mereka meningkat. Jadi modernisasi sektor produksi (usahatani) akan menimbulkan kaitan ke depan (forward linkages).

Agribisnis perlu dilihat sebagai suatu sistem yang terintegrasi, yang terdiri atas beberapa subsistem. Antara satu subsistem dengan subsistem yang lainnya saling terkait. Dengan demikian, jika ada salah satu subsistem tidak bekerja dengan baik, maka akan mengganggu keseluruhan sistem.

Selanjutnya Syafaat (2003) juga menyatakan agar sistem agribisnis secara keseluruhan mampu berkembang dan berkelanjutan (*sustainable*), semua unit kegiatan agribisnis secara ekonomi harus mampu hidup (*economically viable*). Untuk itu unit-unit usaha agribisnis secara vertikal dari mulai hulu sampai hilir harus saling mendukung dan memperkuat satu sama lain. Semua unit usaha tersebut tidak boleh bersaing dan saling mematikan. Hal ini berarti bahwa dalam pengelolaan agribisnis, keterkaitan antar pelaku dari berbagai pihak seperti penghasil produk primer, pengolah, pedagang, distributor dan lain-lain sangat dibutuhkan. Semakin baik keterkaitan dalam pengelolaan sistem agribisnis, maka semakin besar pula perannya terhadap pembentukan perekonomian wilayah.

Penelitian yang dilakukan Rono, et al,(2016) meneliti tentang Studi

ni Kedelai Melalui Pendekatan Sistem Agribisnis di Kecamatan KabupatenTanjung Jabung Timur. Hasil studi terhadap Sistem



agribisnis kedelai di daerah penelitian menunjukkan kondisi cukup baik, ditandai dengan masing-masing sub sistem agribisnis telah menjalankan kegiatan agribisnis sesuai fungsi dan peranannya. Selain itu kinerja agribisnis kedelai di daerah penelitian juga berjalan cukup baik dan terdapat keterkaitan yang cukup erat antara satu sub sistem dengan sub sistem lain, ditandai dengan masing masing pelaku sub sistem sudah menjalankan peranan dan fungsinya dengan baik serta mendapat keuntungan dan manfaat dari kegiatan usahanya. Serta dari hasil analisis pendapatan usahatani kedelai menunjukkan bahwa usahatani kedelai yang dilakukan petani memberikan pendapatan yang cukup tinggi dimana memiliki R/C sebesar 1,84.

Subsistem-subsistem tersebut secara singkat dipaparkan sebagai berikut:

1. Subsistem Pengadaan dan Distribusi Input

Subsistem ini merupakan suatu sektor yang melibatkan aktivitas bisnis yang sangat luas. Tercakup di dalamnya adalah kegiatan bisnis penghasil bibit, benih, pupuk, obat-obatan, peralatan pertanian. Pada agribisnis peternakan dan perikanan, di dalamnya tercakup kegiatan bisnis pakan ternak dan pakan ikan, yang bisa berupa sistem yang kompleks. Fungsi subsistem ini adalah memproduksi dan memasok kebutuhan input yang akan digunakan dalam subsistem berikutnya, yaitu

m produksi primer. Keberadaan dan berkembangnya subsistem



pengadaan dan distribusi input ini tentunya sangat tergantung pada subsistem lainnya, yang merupakan pasar bagi subsistem ini.

2. Subsistem Produksi Pertanian Primer (On-Farm)

Subsistem usahatani atau pertanian primer (*on-farm agribusiness*), yaitu kegiatan yang menggunakan sarana produksi pertanian yang menghasilkan komoditas pertanian primer. Termasuk dalam hal ini adalah usaha tani tanaman pangan dan hortikultura, usahatani perkebunan dan usaha tani perternakan, usaha perikanan dan usaha kehutanan. Subsistem usahatani memiliki keterkaitan ke belakang dengan subsistem hulu yang menghasilkan input produksi. Input produksi yang dibutuhkan dalam proses produksi apabila dapat disediakan dari sumberdaya lokal dapat menjadi sumber pertumbuhan wilayah, sebaliknya apabila berasal dari impor akan menjadi sumber kebocoran wilayah (*regional leakage*).

Rimta Terra Ros BR Pinem, (2011) meneliti tentang Pengembangan dan Peran Agribisnis Hortikultura Dalam Perekonomian Wilayah di Kabupaten Karo Sumatera Utara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sektor buah-buahan dan sayursayuran belum mampu menjadi penggerak bagi tumbuhnya usaha perekonomian lainnya di Kabupaten Karo. Hal ini disebabkan karena dalam pemasaran ke dua komoditas tersebut masih bergerak pada pemasaran *raw material* bahan segar yang menyebabkan nilai tambah berada di luar wilayah artinya

pola pemasaran sedemikian rupa mampu memberikan peluang
a kebocoran wilayah. Sehingga untuk mengatasi hal tersebut



berlanjut dibutuhkan adanya keterkaitan dengan sektor pengolahan terhadap kedua komoditas tersebut.

Sehubungan dengan hal tersebut, pengembangan agribisnis sedapat mungkin harus menggunakan input-input produksi yang sebagian besar bersumber dari potensi lokal. Proses produksi/budidaya membutuhkan keterkaitan ke belakang (*backward linkage*) dengan kegiatan ekonomi lainnya terutama penguasaan sarana produksi, mesin-mesin kegiatan budidaya, pengangkutan sarana produksi, kegiatan perdagangan sarana produksi dan sebagainya. Proses produksi dapat menghasilkan sumber-sumber pertumbuhan wilayah yang terjadi akibat munculnya keterkaitan tersebut. Penggunaan sumberdaya lokal dengan adanya keterkaitan tersebut diharapkan dapat menjadi *local multiplier* yang dihasilkan dari proses produksi.

Sebagai suatu bagian dari sistem agribisnis, subsistem ini sangat tergantung pada subsistem pengadaan dan distribusi input, sebagai pemasok input, dan tergantung pada subsistem di hilir, yaitu subsistem pengolahan dan pemasaran hasil sebagai sisi permintaan. Tanpa adanya pemasok input yang memadai dan tanpa adanya permintaan yang besar di sisi output, kegiatan *on-farm* tidak dapat berkembang dengan baik. Begitu besarnya cakupan sektor ini, mengakibatkan para perencana pembangunan pertanian sering terfokus hanya pada subsistem ini.



3. Subsistem Pengolahan Hasil Pertanian

Subsistem ini merupakan sektor penting berikutnya dalam sistem agribisnis. Agribisnis hilir merupakan kegiatan industri yang mengolah hasil hilir, yaitu : kegiatan industri yang mengolah hasil pertanian menjadi produk olahan baik produksi antara (*intermediate product*), maupun produk akhir. Agribisnis hilir/agroindustri diklasifikasikan atas 4 (empat) hasil kegiatan (transformasi), yaitu :

- a. Kegiatan hanya berupa *grading*/pengkelasan dan pembersihan,
- b. Kegiatan penggilingan, pencampuran dan pemotongan,
- c. Kegiatan pemasakan, pengalengan, dehidrasi, ekstraksi dan pasteurisasi.
- d. Kegiatan yang menyangkut perubahan kimia tekstur.

Manfaat aktivitas agribisnis hilir adalah meningkatkan nilai tambah, produk dapat dipasarkan dengan mudah, peningkatan daya saing serta menambah pendapatan/kesejahteraan petani/masyarakat tani dan membuka peluang tenaga kerja (penanggulangan pengangguran).

Kegiatan agribisnis hilir merupakan kegiatan untuk meningkatkan nilai tambah produk pertanian melalui kegiatan pasca panen dan pengolahan sehingga produk dapat dipasarkan dengan mudah dan dapat ditingkatkannya daya saing produk. Kegiatan di sektor ini tidak dapat berkembang jika tidak didukung oleh subsistem produksi primer sebagai

memasok bahan baku. Sektor ini juga tidak dapat berkembang



dengan baik jika tidak tersedia pasar yang dapat menyerap produk-produk olahan yang dihasilkannya.

4. Subsistem Pemasaran Hasil Pertanian

Subsistem ini sering juga disebut subsistem tataniaga hasil pertanian. Subsistem ini berupa sektor yang juga mempunyai spektrum bisnis yang luas. Pelaku bisnis di sektor ini berupa pedagang pengumpul di tingkat desa, pengumpul di tingkat kecamatan, tengkulak, grosir, dan pengecer. Mereka berada di pasar-pasar tradisional dan pasar modern (*supermarket, hypermarket, minimarket*, dan lain-lain). Fungsi penting dari subsistem ini adalah menghubungkan subsistem produksi primer dan atau pengolahan hasil dengan konsumen akhir, baik di pasar domestik maupun di pasar ekspor. Perkembangan subsistem ini tergantung pada perkembangan subsistem sebelumnya. Pasar tidak akan berkembang baik, jika subsistem produksi tidak dapat memenuhi kebutuhan konsumen, baik dalam kuantitas, kualitas, maupun dalam waktu. Demikian pula halnya, subsistem agribisnis lainnya tidak akan berkembang dengan baik jika tidak tersedia pasar yang memadai.

5. Subsistem Lembaga Penunjang (Supporting System)

Kegiatan agribisnis tidak bergerak di ruang hampa, tetapi akan terkait dengan lembaga-lembaga lain yang menunjang. Agar setiap subsistem yang diuraikan di atas berjalan dengan baik, diperlukan

tingkat lembaga yang terkait secara langsung maupun tidak terhadap kegiatan agribisnis. Sistem agribisnis dalam



perkembangannya memerlukan koordinasi dan sinkronisasi antarsubsystem. Di samping itu juga dukungan teknologi, dukungan permodalan, perangkat kebijakan pemerintah, dan lain-lain. Untuk itu diperlukan lembaga-lembaga seperti lembaga penelitian dan pengembangan, pendidikan, penyuluhan, pelatihan, perbankan, yang dilengkapi dengan seperangkat kebijakan pemerintah yang menunjang terselenggaranya agribisnis tersebut.

Dari kelima subsystem agribisnis diatas, agribisnis dikelompokkan menjadi tiga sektor yang saling bergantung secara ekonomis yaitu sektor masukan (*input*), produksi (*farm*), dan keluaran (*output*) (Downey, 1989). Agribisnis meliputi seluruh sektor bahan masukan, usahatani, produk yang memasok bahan masukan usahatani; terlibat dalam produksi; dan pada akhirnya menanganani pemrosesan, penyebaran, penjualan secara borongan dan penjualan eceran produk kepada konsumen akhir.

Adanya keterkaitan antar subsystem menyebabkan pengembangan agribisnis menghasilkan efek pengganda (*multiplier effect*) dalam menumbuhkan aktivitas ekonomi di suatu wilayah. Sistem agribisnis akan menghasilkan suatu sinergi untuk pertumbuhan ekonomi wilayah, dengan syarat terdapat keterpaduan antarsubsystem. Di sini peranan pemerintah pusat dan pemerintah daerah semakin jelas, yaitu sebagai lembaga yang akan merencanakan, mengembangkan, mengoordinasikan, dan memandu

agribisnis mulai dari agribisnis hulu (*up-stream agribusiness*) dengan agribisnis hilir (*down-stream agribusiness*).



Peran pemerintah dalam pengembangan sistem agribisnis menjadi semakin penting karena agribisnis cenderung tumbuh menjadi suatu industri dan kompetitif. Sistem agribisnis sebagai suatu industri akan menghendaki adanya keterlibatan pemerintah dalam menghasilkan perundangan, regulasi pasar, pembiayaan, dan lain-lain. Peran pemerintah di sini diperlukan dalam membangun suatu aliansi seluruh *stakeholder* dalam sistem agribisnis secara efisien sehingga unggul dalam persaingan. Jika halnya demikian maka sistem agribisnis perlu dilihat dalam konteks yang lebih luas dalam skala makro dalam lingkup nasional (Wilk and Fensterseifer, 2003). Wilk dan Fensterseifer mengemukakan empat kunci strategis yang perlu diperhatikan dalam sistem agribisnis secara nasional yaitu menyangkut kualitas dan produktivitas, inovasi, kebutuhan konsumen, keamanan, dan reliabilitas. Kualitas dan produktivitas merupakan kunci strategis dalam sistem agribisnis karena di dalamnya terdapat kegiatan menghasilkan dan mendistribusikan produk. Kegiatan menghasilkan dan mendistribusikan produk memerlukan inovasi yang berkesinambungan. Kualitas dan produktivitas tidak mungkin dapat diperbaiki tanpa adanya inovasi. Konsumen perlu direspons dengan efisien guna memenuhi setiap tuntutan yang dikehendaki oleh konsumen terhadap produk agribisnis. Hal terakhir dari kunci strategis tersebut adalah persoalan keamanan dan reliabilitas terhadap produk agribisnis

menuntut peran lembaga yang terakreditasi.



B. Tanaman Jeruk Pamelo

Jeruk Pamelo atau jeruk besar merupakan tanaman asli Indonesia. Selain di Indonesia jeruk pamelo juga dijumpai hampir di seluruh Asia Tenggara. Jeruk besar, jeruk bali atau pamelo ([bahasa Inggris: pomelo](#), ilmiah: *Citrus grandis*, *C. maxima*) merupakan [jeruk](#) penghasil buah terbesar. Di pasar internasional, jeruk bali biasa disebut dengan sebutan pomelo. Orang melayu menyebutnya limau besar, di Thailand diberi julukan Ma o, di Philipina diberi nama lukban atau suha, cina memberi julukan dou you atau youzi, di Bangladesh disebut jambura dan di Jepang di sebut dengan Bontan. Nama "pamelo" sekarang disarankan oleh Departemen Pertanian karena jeruk ini tidak ada kaitannya dengan [Bali](#). Jeruk ini termasuk jenis yang mampu beradaptasi dengan baik pada daerah kering dan relatif tahan penyakit, terutama [CVPD](#) yang pernah menghancurkan pertanaman jeruk di [Indonesia](#).

Pamelo (*Citrus maxima* (Burm.) Merr.) merupakan salah satu spesies tanaman jeruk yang memiliki kontribusi besar dalam pemenuhan kebutuhan konsumsi buah, baik nasional maupun internasional. Sebagai tanaman buah tropis yang berasal dari Asia, pamelo secara alami cocok untuk dikembangkan di wilayah Indonesia (Niyomdham, 1992; Sthapit *et al.*, 2012).

Perakaran jeruk besar yang normal dapat berkembang mencapai an lebih dari 1 m dan tidak menyukai genangan air. Ia inkan tanah bersolum dalam (>100 cm) berdrainase dan beraerasi



yang baik. Kedalaman air tanah sekitar 75cm, tekstur tanah berpasir sampai lempung berpasir, serta pH tanah antara 5,5 - 6,5. Jika pH di bawah 5, daun jeruk akan menguning dan buah tidak berkembang dengan baik. Jika pH di atas 5 - 6, tanaman jeruk seperti kekurangan unsur borium pada pucuk daun. Pada pada pH diatas 7 sering terjadi kekurangan unsur mikro, sedangkan bila pH di bawah 5 unsur mikro akan meracuni tanaman. Selain itu jeruk pamelos tidak tahan dengan genangan air sehingga drainase harus diperhatikan. Oleh sebab itu, sebaiknya tanah banyak mengandung pasir dan jika lahan kurang subur harus dilakukan pemupukan.

Semua jenis jeruk terutama pamelos tidak menyukai tempat yang terlindung atau ternaungi. Cahaya matahari yang cukup akan mendorong terbentuknya tunas-tunas dan buah serta membuat batang jeruk menjadi lebih kuat. Pamelos menghendaki sinar matahari penuh dan suhu udara siang relatif tinggi, antara 22⁰—33^{0C}. Curah hujan setahun antara 1500—2000 mm dengan bulan kering (<60mm) sebanyak 3-4 bulan berturut-turut. Krajewski dan Rabe dalam Mataa (1998) menyatakan bahwa intensitas cahaya juga memperbaiki kualitas buah jeruk. Intensitas cahaya yang diperlukan jeruk pamelos pada saat bibit sebesar 30-50 %, dewasa (di dataran rendah) 50-75 %, dewasa (di dataran 100-300 dpl) 75-85 %, dewasa (di dataran 300-500 dpl) 85-90 % dan dewasa (di dataran tinggi)

dan 90-95 %.



Kelembaban dan suhu juga berpengaruh pada pertumbuhan pohon jeruk. Kelembaban udara rata-rata yang cocok untuk ditanami jeruk adalah 70-80 %. Menurut Soelarso (1996) suhu optimal untuk pertumbuhan tanaman jeruk antara (25-30)°C. Aktivitas pertumbuhan jeruk sangat terganggu bila suhu kurang dari 13°C namun masih dapat bertahan pada suhu 38°C.

Pamelo merupakan tanaman yang berbunga dan berbuah 2 – 4 kali dalam setahun, dapat tumbuh pada berbagai jenis tanah, pada daerah dengan ketinggian 100-400 m dpl. Penanaman di atas 400 m dpl menyebabkan jeruk menjadi asam, getir dan berkulit tebal. Pamelo dikenal sebagai spesies yang memiliki variabilitas fenotip tinggi terutama pada organ buah, yang meliputi bentuk, ukuran, ketebalan kulit buah, warna, dan rasa buah. Selama ini masyarakat umum dan petani pamelo mengenali perbedaan antar kultivar berdasarkan pada habitus dan karakter buah, khususnya bentuk buah, rasa, dan warna daging buah. Secara umum masyarakat mengenal dua varian warna daging buah pamelo, yaitu putih dan merah. Kultivar yang memiliki warna daging buah merah menunjukkan gradasi warna mulai dari merah muda hingga merah pekat.

Jeruk besar (*Citrus grandis* (L.) Osbeck) yang sering disebut pamelo berasal dari Asia Tenggara, yaitu Indonesia, India, Cina Selatan

dan beberapa jenis berasal dari Florida, Australia Utara serta Kaledonia Baru (Suharto, 2005). Selain di Indonesia, jeruk besar juga ditanam di



Malaysia, Vietnam dan Thailand (Setiawan,1993). Secara sistematis klasifikasi jeruk Pamelo menurut Christman (Suharijanto, 2011) adalah sebagai berikut :

- Kingdom : *Plantae* (tumbuhan)
- Subkingdom : *Tracheobionta* (tumbuhan berpembuluh)
- Super Divisi : *Spermatophyta* (menghasilkan biji)
- Divisi : *Magnoliophyta* (tumbuhan berbunga)
- Kelas : *Magnoliopsida* (berkeping dua/dikotil)
- Sub Kelas : *Rosidae*
- Ordo : *Sapindales*
- Famili : *Rutaceae*
- Subfamili : *Aurantioideae*
- Tribe : *Citriae*
- Subtribe : *Citriinae*
- Genus : *Citrus*
- Spesies : *Citrus maxima* Meer atau (*Citrus grandis* (L.) Osbeck)

Menurut Verheij dan Coronel (1997) tanaman jeruk pamelo mempunyai pohon berkayu dengan tinggi tanaman antara 5-15 m, sesuai dengan varietas, umur tanaman dan cara perbanyakannya. Batang kayu sangat kokoh dengan tajuk yang tidak terlalu tinggi. Cabangnya banyak dan tidak beraturan. Tanaman yang telah tua dan tinggi bentuk tajuknya semakin tinggi dan melebar, sehingga tercipta ruangan teduh yang cukup luas dibawahnya. Letak daun pada batang terpenjarang sehingga daun masih bisa menerima sinar matahari. Daun berbentuk bulat telur dan

lebih besar dari jenis jeruk lain. Tepi daunnya agak rata, sedangkan di ujungnya agak berombak dan ujungnya tumpul. Daun muda



berwarna hijau muda kekuningan dan akan berubah menjadi hijau tua. Daun tua berbulu halus, sedang yang muda tidak. Antara daun dan batang dihubungkan dengan tangkai daun yang bersayap lebar.

Tanaman jeruk pamele mulai berproduksi pada umur 4-6 tahun, tergantung varietas dan perawatan. Pada jeruk pamele Pangkep, panen terjadi pada bulan April-Juni. Produktivitasnya sangat bervariasi sesuai varietas, umur dan tingkat pertumbuhan tanaman yang didukung oleh kondisi lingkungan. Sebagai patokan biasanya satu pohon jeruk pamele bisa menghasilkan buah 75-100 buah.

1. Sosok Jeruk Pamele

Tanaman ini berbentuk pohon dan berkayu, tingginya tergantung varietas dan umur tanaman. Ketinggian tanaman dipengaruhi oleh cara perbanyakannya. Tanaman yang berasal dari cangkokan dan okulasi lebih pendek dari tanaman yang berasal dari biji. Sedang jenis jeruk pamele yang lain biasanya lebih tinggi yaitu sekitar 5 – 15 meter. Batang tanaman jeruk pamele keras, kuat dan bengkok. Diameternya sekitar 10 – 15 cm. Batang diselubungi oleh kulit batang yang cukup tebal. Kulit luar batang berwarna coklat kuning, sedang dalamnya kuning. Cabang dahan mudah besudut, dan setelah dewasa akan menjadi bulat dan berwarna hijau tua. Dengan batang kayu yang kokoh, maka pohon jeruk cukup kuat menahan beban buah, namun kalau buah terlalu lebat, tanaman perlu penunjan (Setiawan,1993).



Menurut Ryugo (1988) dan Verheij dan Coronel (1992) pemangkasan dapat meningkatkan efisien pemanenan energi matahari serta mengendalikan pertumbuhan dan perkembangan tanaman. Pemangkasan terbagi menjadi dua, yaitu pemangkasan bentuk dan pemeliharaan. Pemangkasan bentuk dilakukan pada tanaman yang belum mempunyai bentuk yang baik. Pemangkasan ini dilakukan pada tanaman yang belum produksi (umur 0-3 tahun). Menurut Susanto (2005) tujuan pemangkasan ini adalah membentuk kerangka atau struktur percabangan atau membentuk arsitektur pohon yang diinginkan. Sedangkan pemangkasan pemeliharaan memiliki tujuan merangsang pertumbuhan tunas baru, mencegah serangan penyakit, merangsang pertumbuhan tunas baru, mengurangi kerimbunan, dan membentuk tajuk agar lebih bagus.

Untuk mendapatkan bentuk pohon yang baik, percabangannya perlu diatur sejak dini. Dalam satu pohon hanya ada 1 batang utama, 3 cabang primer, dan 3 cabang sekunder. Setelah tanaman beradaptasi di lapangan, batang utama dipangkas setinggi 30—50 m dari pangkal akar. Beberapa tunas dibiarkan tumbuh, kemudian dipilih 3 tunas yang letaknya berlainan dan pertumbuhannya seimbang. Setelah cabang primer tumbuh kuat, ujungnya dipangkas, disisakan sepanjang: 25—30 cm. Selanjutnya dari tiap cabang primer dipelihara :3 cabang sekunder. Ranting yang

di cabang sekunder diatur agar dapat mendukung pertumbuhan produksi buah secara optimal.



Tajuk pohon jeruk pamelu biasanya tidak terlalu tinggi, cabangnya banyak dan tidak beraturan. Letak cabang saling berjauhan dan ujungnya merunduk. Pada tanaman yang telah tua dan tinggi bentuk tajuknya makin tinggi makin melebar, sehingga tercipta naungan teduh yang cukup luas dibawahnya. Susunan daunnya agak jarang dan berpencar-pencar, sehingga masih bisa meloloskan sinar matahari pagi. Daun berbentuk bulat telur dan lebih besar dari jenis jeruk lain. Tepi daunnya agak rata, sedang dekat ujungnya tumpul. Antara daun dan batang dihubungkan oleh tangkai daun yang bersayap lebar.

Bunga jeruk pamelu bunga tunggal atau majemuk yang bertandan. Bunganya lebih besar dibanding jeruk keprok dan harum. Kelopak bunga berbentuk lonceng atau cawan dengan tajuk sebanyak 4-5 buah. Ketika kuncup mahkota bunganya tersusun seperti genting. Setelah mendapat sinar matahari benang sarinya terlepas satu sama lain. Panjang benang sari biasanya tidak seragam. Jumlah benang sari 25 – 35 buah, tegak dan berkas 4 – 5 buah, mahkota bunga putih bersih seperti melati. Bunga jeruk pamelu melakukan penyerbukan sendiri, tetapi penyerbukan yang dibantu oleh serangga akan lebih cepat berhasil.

Tanaman jeruk pamelu biasanya berproduksi pada umur 4 – 6 tahun, tergantung varietas dan perawatan. Tiap tangkai jeruk pamelu menghasilkan satu buah, bakal buah bulat berkerucut. Setelah tua

menjadi bulat besar. Berat buahnya bervariasi antara 0,75 – 1,5 buah dengan diameter 10 - 20 cm. Ketebalan kulit buah jeruk



besar terbagi tiga lapisan yaitu kulit luar, kulit bagian tengah dan kulit bagian dalam. Tiap buah jeruk pamelu biasanya berisi 11 – 16 ruang atau sisir. Didalam kulit buah bagian dalam dijumpai daging buah yang segar dan banyak mengandung air. Daging buah ada yang putih, merah muda dan merah.

Jeruk Pamelu mempunyai ciri-ciri berikut: 1) Bentuk buah bulat dan berukuran lebih besar dibanding dengan jeruk lainnya; 2) Kulit buah tebal dan berwarna hijau muda hingga kuning; 3) daging buah berwarna putih hingga merah, mempunyai rasa manis sedikit asam, dan banyak mengandung air serta serat. Komoditas tersebut selain sudah cukup dikenal mempunyai rasa enak dan beraroma khas juga mengandung beberapa zat gizi..



Gambar 3. Pohon jeruk yang terawat berumur 15 tahun dan buah Jeruk pamelu di daerah Penelitian



2. Teknik Budidaya dan Penanaman

a). Penyiapan Bibit

Perbanyakan tanaman jeruk besar dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu generatif (melalui biji) dan vegetatif (okulasi, grafting, cangkok). Kedua perbanyakan ini masing-masing mempunyai keuntungan dan kerugian. Keuntungan perbanyakan tanaman jeruk besar dengan cara sambung adalah :

- Pengadaan bibit dalam jumlah banyak dapat dilakukan
- Tahan terhadap penyakit
- Pada kondisi lahan yang kurang menguntungkan dapat diatasi melalui pemilihan batang bawah yang sesuai
- Memperoleh tanaman baru yang memiliki sifat unggul dari tanaman induknya
- Menghasilkan perakaran tanaman yang baik

Ciri-ciri bibit unggul siap tanam ialah batangnya kokoh, daunnya tegar, tidak sedang aktif bertunas, tinggi sekitar 75—100 cm, dan tidak terserang hama penyakit. Penanaman sebaiknya dilakukan pada awal musim hujan.

b). Persiapan Kebun

Pembersihan lahan untuk kebun jeruk cukup dengan membat dan menyingkirkan rumput dari lokasi yang akan ditanami. Derajat

man (pH) tanah optimal untuk jeruk besar sekitar 5 – 6. Apabila i pH tanahnya kurang diperlukan pengapuran atau penggunaan



pupuk organik yang berasal dari pupuk kandang kotoran ayam pedaging yang dipelihara secara intensif. Bila kadar tanah liat tinggi, aerasi dan drainasenya diperbaiki dengan penambahan pasir (3 bagian tanah + 1 bagian pasir + 2 bagian pupuk kandang). Jika pH tanah di bawah 5,5 ditambah dolomit sebanyak 1-2 kg.

c). Pembuatan Lubang tanam

Penanaman dengan cara baris disarankan menggunakan jarak tanam 6 m x 7 m, sedangkan dengan cara diagonal 8 m x 9 m. Baris tanam diatur mengikuti arah barat dan timur cahaya matahari dapat masuk merata ke seluruh bagian kebun. Lubang tanam dibuat dengan panjang dan lebar masing-masing 60 cm dan kedalaman 75 cm. Tanah galian dicampur pupuk kandang sekitar 0,20—0,25m³/ lubang. Buat lubang tanam dengan ukuran 50 x 50 x 50 cm atau 60 x 60 x 60 cm. Saat menggali tanah bagian atas (30 cm dari permukaan) dan tanah bagian bawah (lebih dari 30 cm) ditempatkan secara terpisah pinggir lubang tanam. Tanah galian dan lubang dibiarkan selama satu bulan. Tanah bagian atas dicampur kompos atau pupuk kandang (1:1) dan dimasukkan lebih dulu ke dalam lubang tanaman. Tanah lapisan bawah dicampur pupuk fosfat (1:1) dan dimasukkan kedalam lubang setelah tanah bagian atas dimasukkan ke lubang tanam. Setelah selesai penimbunan tanah disiram air, diberi ajir dan dibiarkan selama seminggu.



d). Penanaman

Penanaman sebaiknya dilakukan awal musim hujan, agar pada awal pertumbuhan benih mendapat pengairan yang cukup. Keluarkan bibit dari polybag dengan hati-hati, usahakan tanah yang membungkus akar agar tidak rusak sehingga akar tanaman tidak putus. Cabut ajir, gali kembali lubang tanam kira-kira sebesar polibag bibit, agar bibit mudah dimasukkan. Masukkan bibit ke lubang tanam, timbun kembali dengan tanah galiannya sambil ditekan-tekan dengan tangan, supaya tanahnya menjadi padat. Tancapkan satu atau dua ajir sebagai penopang disisi batang tanpa merusak perakaran. Siram tanaman dengan air secukupnya. Penyiraman selanjutnya dilakukan dua kali sehari, pagi dan sore hari.

e). Pemeliharaan

Jeruk besar mempunyai 3 periode krisis air. Pertama, ketika tanaman aktif melakukan pertumbuhan vegetatif sampai umur 3 tahun. Kedua, ketika pertunasan menjelang pembungaan. Dan ketiga, waktu pembungaan sampai pembentukan buah. Menjelang buah matang, air dikurangi bahkan setelah panen dikeringkan sekitar 3 bulan. Setelah pengeringan, apabila diairi atau turun hujan, tanaman segera bertunas diikuti pembungaan. Secara umum kebutuhan air untuk tanaman pamelon di musim kemarau disajikan dalam tabel 5.

Menurut Sutopo (2011) kebutuhan air pada tanaman dewasa

50 L/m² dengan penguapan di daerah tropis sebesar 90 L/m² per a. Pada tanaman muda, kebutuhan air lebih kecil dari angka



tersebut. Apabila pada tanaman dewasa paling tidak dibutuhkan ± 140 L/m² tiap bulannya atau 4.67 L/m² tiap harinya sehingga kebutuhan air tanaman muda kurang dari 4.67 L/hari.

Menurut Setiawan (1993) tanaman jeruk pamelو memerlukan pupuk alami (kandang) dan pupuk buatan. Walaupun pupuk kandang tidak sebesar pupuk buatan, tetapi pupuk ini mampu memperbaiki struktur tanah. Pupuk kandang membuat tanah lebih subur, gembur, dan lebih mudah diolah dan fungsi ini tidak dapat digantikan oleh pupuk buatan. Kedua jenis pemupukan ini harus dilakukan secara teratur dan terus menerus dalam jumlah yang cukup. Pemupukan buatan harus diberikan karena kandungan unsur hara dalam pupuk kandang belum mencukupi.

Tabel 3. Kebutuhan Air Pada jeruk Pamelو selama Musim Kemarau

No.	Kebutuhan Air	Umur Tanaman (tahun)			
		1	2	3	4
1.	Luas Tajuk (m ²)	1	5	10	15
2.	Kedalaman Akar (cm)	30	50	70	90
3.	Air yang diberikan (l)	25	100	500	750
4.	Frekuensi Pemberian (hari)	3	6	15	15

Sumber : Sutopo, 2011.

Penambahan unsur hara terutama nitrogen (N), fosfor (P), dan kalium (K) dapat berupa pupuk majemuk atau kombinasi dari pupuk tunggal seperti Urea, SP-36 dan KCl. Cara pemupukan disesuaikan dengan umur tanaman dimana untuk bibit jeruk, pupuk dapat diberikan dalam bentuk cair.

ada pertumbuhan vegetatif, pemberian pupuk N dan P harus
kan, dan setelah memasuki usia produktif, pupuk N dan K yang



diutamakan. Tiga bulan setelah tanam dilakukan pemupukan pertama; selanjutnya setiap 2-3 bulan, tergantung ketersediaan air. Setelah umur 5 tahun lebih, cukup dipupuk 2 kali setahun, yaitu pada awal musim hujan dan 4 bulan kemudian. Secara umum dosis pupuk jeruk besar disajikan dalam tabel 4.

Tabel 4. Pemupukan Tanaman Jeruk Pamelo

No.	Umur Tanaman (tahun)	Dosis Pupuk (g/pohon)			Frekuensi Pupuk Kandang Setiap Tahun (m/pohon)	Pupuk Kandang Setiap Tahun (m/pohon)
		Urea (45% N)	SP 36 (35%P ₂ O ₅)	ZK (48%K ₂ O)		
1.	0-2	40-60	30-60	15-40		
2.	2-4	150-230	90-140	7-30		0,25
3.	5	300	175	300	2-3 bulan	0,25-0,50
4.	6	500	250	500	3-4 bulan	0,50-0,75
5.	7	1.000	500	1.000	2 kali/tahun	0,50-0,75
6.	> 8	Disesuaikan dengan produksi buah				0,75-1,00

Sumber : Sutopo, 2011.

Pada usia 7 tahun dan selanjutnya, produktivitas tanaman mulai optimal, sekitar 75—200 buah/pohon. Dosis pupuk yang diberikan tergantung produksi. Jumlah seluruh unsur N, P, dan K yang hilang setelah panen sekitar 3% dari bobot buah yang dipanen. Perinciannya, 1,2% N, 0,6% P₂O₅ dan 1,2% K₂O. Setiap panen 100 kg buah, perlu pemberian pupuk minimal 1,2 kg N, 0,6 kg P₂O₅ dan 1,2 kg K₂O, atau 2,7 kg urea, 1,7 kg SP36, dan 2,5 kg ZK, (Sutopo, Peneliti Balitjestro, Tlekung) <https://kprcitrus.wordpress.com/2011/05/05/mengebunkan-jeruk-besar-secara-intensif/>.



ada lahan berpasir atau berkapur sering terjadi gejala kekurangan mikro, terutama, Fe, Zn, dan Mn. Hal ini disebabkan pemberian

pupuk kandang atau pupuk N dan P yang berlebihan tanpa memperhatikan keseimbangan unsur lain. Penyembuhannya lebih cepat dilakukan dengan penyemprotan pupuk daun. Waktu yang tepat untuk memberikan unsur mikro ialah ketika ada per tunasan sebelum bunga mekar dan setelah terbentuk bakal buah. Pupuk disemprotkan ke daun sebanyak 2-3 kali dengan konsentrasi sekitar 2 g atau 2 cc per liter air.

Selain itu, kebun jeruk besar sebaiknya bebas gulma, terutama pada tanaman muda dan menjelang pemupukan. Pengendalian gulma dapat dilakukan bersama pengolahan tanah sebelum pemupukan. Dalam kebun yang luas, pengendalian gulma dapat dilakukan dengan menanam tanaman penutup tanah, atau penyemprotan herbisida sebanyak 1-2 kali setahun.

3. Panen dan Pasca Panen

Buah jeruk dipanen pada saat masak optimal, biasanya berumur antara 6-8 bulan setelah bunga mekar. Ada 3 tahap pematangan buah jeruk besar yaitu ;

- a. Tahap pertama disebut fase kuning pertama pada fase ini kulit yang hijau menjadi sedikit kuning, fase ini berakhir ketika warna kulit hijau kembali
- b. Tahap kedua terjadi fase penguningan kembali sehingga sehingga kulit hijau kekuning-kuningan
- c. Tahap ketiga kulit lebih kuning lagi



Selain melalui umur panen, pemanenan jeruk besar dapat ditentukan dari ciri-ciri fisik buah yaitu :

- Pemetikan paling baik dilakukan pada fase kuning kedua
- Bulu halus pada kulit buah sudah hilang, sehingga tidak terasa kasar saat dipegang
- Jika ditimbang, buah jeruk terasa berat/berisi
- Lekukan buah sudah mendatar
- Bila dikupas bagian tengahnya berlubang
- Biji buah telah berkurang

Buah jeruk dapat dipanen dengan tangan atau gunting pangkas, pemetikan dengan tangan dilakukan dengan memutar buah dan menarik ke bawah sehingga buah terlepas, namun demikian untuk mendapatkan buah yang baik, pemanenan sebaiknya menggunakan gunting pangkas. Tanaman yang baru belajar berbuah harus dijarangkan buahnya. Bahkan jika perlu, seluruhnya dibuang agar pertumbuhan vegetatif tidak terganggu. Untuk tanaman dewasa, penjarangan buah yang tepat akan menghasilkan buah berukuran seragam serta produktivitas yang lebih stabil. Penjarangan buah dilakukan ketika diameter buah sekitar 10 cm atau menunggu setelah musim rontok, dengan menyisakan 2-3 buah/tandan. Buah hasil penjarangan ini sangat cocok dibuat manisan atau jelly. Sekitar 7-8 bulan sejak bunga mekar, umumnya buah telah matang

isiologis. Ciri buah siap petik, antara lain warna kulit mulai agak



menguning, ujung buah agak rata, kulit buah terasa lebih halus, bulu pada kulit mulai hilang, dan bila buah ditimbang-timbang terasa berisi.

Pemetikan dilakukan dengan memotong tangkai buah sekitar 2 cm dari pangkal buah, dengan gunting pangkas. Permukaan tangkai buah pangkasan tidak boleh runcing atau terlalu panjang agar setelah dikumpulkan tidak merusak buah yang lain. Buah tidak boleh dijatuhkan dari pohon. Buah hasil panen kemudian dimasukkan ke dalam karung, dan dijaga supaya tidak terkena tanah seeara langsung sampai saat pemasaran. Setelah panen, kesehatan dan keseimbangan pertumbuhan vegetatif generatif tanaman jeruk besar harus dijaga. Meskipun dapat dilakukan setiap saat, biasanya pemangkasan pemeliharaan dilakukan setelah panen. Pemangkasan pemeliharaan ini membuang tunas air, ranting kering atau yang terserang penyakit, dan tangkai buah jeruk yang telah dipanen. Setelah panen, dengan produksi tinggi, tidak boleh dilakukan pemangkasan terlalu banyak karena akan mengurangi produksi musim buah berikutnya. Sebaliknya jika tanaman terlalu rimbun dan buahnya hanya sedikit, justru perlu dipangkas berat untuk merangsang pembungaan. (Sutopo, 2011).

4. Kandungan Dalam Jeruk Pameló

Adapun kandungan dalam buah jeruk pameló terdiri dari :

Likopen

Kandungan likopen pada jeruk pameló cukup tinggi, yaitu 350 mg per 100 gram daging buah. Jika bersinergi dengan betakaroten



(provitamin A) yang banyak terdapat pada jeruk pamelu, likopen bisa berperan sebagai antioksidan. Antioksidan ini bekerja untuk melawan radikal bebas yang terdapat dalam tubuh kita sehingga mampu mencegah jerawat, flek atau noda bahkan kanker kulit.

- Pektin

Jeruk pamelu mengandung pektin jauh lebih banyak dibandingkan dengan jenis jeruk lainnya setelah dijus. Satu porsi jus jeruk bali mengandung lebih dari 3,9 persen pektin. Setiap 15 gram pektin dapat menurunkan 10 persen tingkat kolesterol. Berarti jeruk bali dapat menurunkan risiko penyakit jantung.

- Zat Aktif Pembersih Darah

Jeruk pamelu dipercaya mengandung zat aktif yang dapat membersihkan sel darah merah yang telah tua di dalam tubuh dan menormalkan tingkat hematokrit, yaitu persentase sel darah per volume darah. Tingkat hematokrit normal pada wanita adalah 37-47 persen, sedangkan laki-laki 40-54 persen. Rendahnya hematokrit akan menyebabkan anemia, tetapi jika sangat tinggi dapat memicu penyakit jantung karena darah jadi mengental.

- Kalium

Jeruk Pamelu merupakan sumber kalium, vitamin A (440 IU), bioflavonoid, dan likopen (350 ug/100g). Menurut hasil penelitian, jeruk

termasuk antikanker yang sekaligus menyehatkan prostat.

h C



Seperti jeruk lain, jeruk bali adalah sumber vitamin C (350 mikrogram per 100 gram daging jeruk). Vitamin C sangat baik sebagai sumber antioksidan. Perokok dianjurkan untuk mengonsumsi jeruk bali dua “siung” (helai dalam buah) setiap hari. Peningkatan kadar vitamin C di dalam darah mampu memperbaiki jaringan yang rusak, bahkan kanker, akibat tidak stabilnya molekul radikal bebas karena rokok dan polusi udara.

- *Mengandung vitamin B, provitamin A, vitamin B1, B2 dan asam folat.*

Khasiat jeruk pamelu berguna untuk meningkatkan daya tahan tubuh. Sementara para ahli peneliti utama dari Universitas Jagiellonian, Polandia menemukan bahwa ekstrak jeruk pamelu ternyata mengandung antibakteri dan antioksidan yang dapat “menenangkan” sistem getah perut dalam membantu proses penyembuhan.

Dr. Thomas Bizozowski, ketua tim peneliti Jeruk Bali di Universitas Jagiellonian, Polandia menyarankan pada pasien penderita tukak lambung agar mengonsumsi Jeruk pamelu. “Sebaiknya para pasien yang sedang menderita tukak lambung, mengonsumsi jeruk pamelu setiap hari. Sebab kadar likopen yang terdapat di daging buah Jeruk pamelu dapat menangkal bakteri di dalam lambung dan sebagai antioksidan,” katanya

Menurut peneliti lain di Universitas Friedrich Schiller, Jerman juga kandungan senyawa kimiawi yang terdapat di dalam buah Jeruk pamelu

nya bermanfaat bagi kesehatan jantung dan lambung, tetapi juga untuk kesehatan gusi karena kadar vitamin C-nya tinggi. Penelitian



yang melibatkan 58 responden yang mengalami gangguan kerusakan gusi cukup parah, setelah mengkonsumsi Jeruk pamelos selama dua minggu, hasilnya positif. Ulrich Splinghler peneliti dari Universitas Friedrich Schiller, Jerman, menyimpulkan temuannya bahwa terdapat korelasi positif pasien yang mengalami kerusakan gusi akut setelah mengkonsumsi Jeruk pamelos sembuh. "Dampak positif bagi pasien perokok yang mengalami kerusakan gusi, setelah memakan jeruk pamelos berangsur-angsur pulih kembali. Perlu diketahui merokok merupakan salah satu penyebab utama kerusakan gusi," kata Ulrich.

Hasil penelitian lain menyebutkan kandungan senyawa kimiawi yang terdapat di dalam daging buah Jeruk pamelos ternyata juga berguna untuk "menyapu" sel darah merah yang telah tua di dalam tubuh dan menormalkan hematokrit. Mampu mengontrol diabetes agar tidak semakin parah. Diabetes melitus tipe 2 atau sering juga disebut dengan Non Insuline Dependent Diabetes Melitus (NIDDM) merupakan penyakit diabetes yang disebabkan oleh karena terjadinya resistensi tubuh terhadap efek insulin yang diproduksi oleh sel beta pankreas. Keadaan ini akan menyebabkan kadar gula dalam darah menjadi naik tidak terkendali. Kegemukan dan riwayat keluarga menderita kencing manis diduga merupakan faktor resiko terjadinya penyakit ini.

Diabetes muncul saat tubuh tidak mampu memproduksi hormon

yang cukup untuk mengatur tingkat gula darah dengan tepat.

ini membantu meningkatkan kepekaan tubuh terhadap insulin.



Juga, membantu mempertahankan berat badan ideal, yang merupakan bagian penting dalam pengobatan diabetes. Setelah makan, darah mengalir dengan gula, menyebabkan hati menciptakan asam lemak, atau lipid, untuk penyimpanan jangka panjang. Naiknya berat badan pada penderita diabetes menimbulkan risiko gangguan kesehatan dan kurangnya efektivitas insulin. Para peneliti menemukan bahwa naringenin membuat hati membakar lemak dari pada menyimpannya. Mereka mengatakan naringenin memiliki efek dari fenofibrate dan rosiglitazone, dua obat-obatan penurun lipid yang digunakan untuk mengendalikan diabetes tipe 2.

Jeruk pangelo mengandung banyak sperdmine, zat yang juga banyak terkandung dalam sperma manusia. Zat ini sangat membantu tumbuhnya sel-sel baru dan pendewasaan sel. Pada manusia, sperdmine terbukti memperlambat penuaan sel imun dengan mendorong autophagy, proses yang membantu sel untuk regenerasi. Selain itu, warna pink pada buah jeruk bali mengindikasikan adanya lycopene, salah satu antioksidan yang membantu melawan penuaan sel akibat radikal bebas. Zat ini juga membantu menurunkan risiko kanker prostat, kanker usus besar, dan kanker paru-paru. Kandungan seratnya yang mudah larut membuat jeruk bali juga bersahabat dengan pencernaan. Bahkan, efektif menurunkan kolesterol, dan mencegah kolesterol masuk ke sistem peredaran darah. Ini tentu menurunkan risiko tekanan darah tinggi dan penyakit pada sistem kardiovaskular.



C. Teori Rantai Pasok

Rantai Pasok merupakan suatu rantai terdiri atas seluruh pihak yang terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam upaya memenuhi permintaan konsumen. Tujuan dari setiap rantai pasok adalah untuk memaksimalkan keseluruhan nilai yang dihasilkan (Chopra dan Meindl, 2007). Menurut Pujawan (2005), rantai pasok adalah jaringan perusahaan yang saling bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan mendistribusikan produk sampai ke tangan konsumen. Perusahaan tersebut biasanya terdiri dari produsen, supplier (pemasok), distributor, toko atau ritel serta perusahaan pendukung seperti jasa logistik. Pada suatu rantai pasok biasa terdapat 3 aliran yang harus dikelola dari hulu hingga ke hilir. Tiga aliran tersebut ialah aliran material, informasi dan uang.

Struktur rantai pasok menurut Puwajan (2005) Menurutnya aliran informasi tidak hanya bergerak dari supplier ke customer, namun aliran informasi bergerak dua arah atau timbal balik sepanjang rantai. Rantai pasok dikelola oleh perusahaan dalam suatu rantai nilai yang dilator belakangi oleh dua alasan penting. Pertama, perusahaan berusaha untuk mendekatkan diri dengan konsumen. Kedua, perusahaan terkoordinir dalam suatu rantai pasok merumuskan tujuan bersama sebagai pedoman dalam aktivitas mereka. Dalam rantai pasok, semua yang memiliki peran harus peran bukan hanya perusahaan seperti pemasok saja. Sebuah rantai pasok sederhana memiliki komponen komponen



saluran yang terdiri dari pemasok, manufaktur, pusat distribusi, gudang, dan retail yang bekerja memenuhi kebutuhan konsumen (Anatan & Ellitan 2008).

Rantai pasok tercipta karena setiap pelaku dari usaha umumnya sulit menciptakan produk dari bahan mentah hingga barang jadi sampai ke tangan konsumen. Hal tersebut akan membutuhkan biaya investasi dan produksi yang sangat besar dan pengelolaannya akan menjadi tidak efektif dan efisien mengingat kebutuhan konsumen yang semakin tidak terbatas. Setiap pelaku usaha bergabung membentuk rantai pasok dalam mengalirkan produk dari produsen awal hingga ke tangan konsumen.

Setiap anggota dalam rantai pasok memiliki peran yang berbeda-beda sehingga saling membutuhkan antar satu dengan yang lainnya untuk memproduksi barang yang lebih berkualitas dan dapat diterima dengan baik oleh konsumen. Struktur rantai pasok dapat dianalisis secara kualitatif, dengan menganalisis kinerja atau performance yang dihasilkan. Analisis kinerja rantai pasok secara kualitatif didukung dengan adanya pengukuran kinerja yang kuantitatif agar menghasilkan hasil kinerja yang lebih terukur dan objektif. Proses tersebut saling terintegrasi antar anggota yang tergabung di dalamnya, pengukuran kinerja rantai pasok menggunakan pendekatan tertentu.

Kinerja rantai pasok didefinisikan sebagai titik temu antara
... dan beberapa yang memiliki kepentingan dimana syarat
... telah terpenuhi dengan indikator kinerja dari waktu ke waktu.



Keberhasilan rantai pasok dapat dilihat dari tingkat kinerja yang dimilikinya, kinerja rantai pasok dapat diukur melalui kinerja yang efisien. Perhitungan biaya total rantai pasok terdiri dari penjumlahan harga di tingkat petani, biaya transportasi dan pengemasan, biaya mark-up, serta pemborosan akibat barang usaha dan biaya kehilangan dalam transportasi. Pengukuran kinerja rantai pasok menggunakan analisis margin pemasaran, farmer's share, dan rasio keuntungan dan biaya .

Rantai pasokan merupakan hubungan keterkaitan antara aliran material atau jasa, aliran uang (*return/recycle*) dan aliran informasi mulai dari pemasok, produsen, distributor, gudang, pengecer sampai ke pelanggan akhir (*upstream ↔ downstream*). Dengan kata lain, *supply chain* merupakan suatu jaringan perusahaan yang secara bersama-sama bekerjasama untuk menciptakan dan mengantarkan produk sampai ke tangan konsumen akhir. Rangkaian atau jaringan ini terbentang dari penambang bahan mentah (di bagian hulu) sampai *retailer* atau toko (pada bagian hilir). Aktifitas-aktifitas dalam rantai pasokan mengubah sumber daya alam, bahan baku, dan komponen-komponen dasar menjadi produk-produk jadi yang akan disalurkan ke konsumen akhir.

Pengetahuan tentang bagian-bagian yang terdapat dalam teori rantai pasokan kita dapat mengetahui pula lembaga-lembaga yang terkait dengan pemasaran jeruk pamelon di Kabupaten Pangkep yang harus

Supply chain mencakup tiga bagian (Anatan, 2008):

Upstream Supply Chain: bagian ini mencakup supplier first-tier dari



organisasi dan supplier yang didalamnya telah terbina suatu hubungan.

2. *Internal Supply Chain*: bagian ini mencakup semua proses yang digunakan oleh organisasi dalam mengubah input yang dikirim oleh supplier menjadi output, mulai dari waktu material tersebut masuk pada perusahaan sampai pada produk tersebut didistribusikan diluar perusahaan tersebut.

3. *Downstream Supply Chain*: bagian ini mencakup semua proses yang terlibat dalam pengiriman produk pada customer akhir.

Dalam supply chain atau rantai pasok ada beberapa pemain utama yang mempunyai kepentingan yang sama, adalah sebagai berikut :

a. *Chain 1: Supplier*

Jaringan bermula dari sini, yang merupakan sumber yang menyediakan bahan pertama, dimana rantai penyaluran baru akan mulai. Bahan pertama ini bisa dalam bentuk bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, barang dagangan, suku cadang dan lain-lain.

b. *Chain 1-2-3: Supplier-Manufactures-Distribution*

Barang yang sudah dihasilkan oleh manufactures sudah mulai harus disalurkan kepada pelanggan. Walaupun sudah tersedia banyak cara untuk menyalurkan barang kepada pelanggan, yang umum adalah melalui distributor dan ini biasanya ditempuh oleh sebagian besar supply chain.

1-2-3-4: Supplier-Manufactures-Distribution-Retail Outlet



Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang ini digunakan untuk menyimpan barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer. Disini ada kesempatan untuk memperoleh penghematan dalam bentuk jumlah inventaris dan biaya gudang dengan cara melakukan desain kembali pola pengiriman barang baik dari gudang manufacture maupun ke toko pengecer.

d.Chain1-2-3-4-5:Supplier-Manufactures-Distribution-RetailOut-Customers

Para pengecer atau retailer menawarkan barang langsung kepada para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang langsung. Yang termasuk retail outlet adalah toko kelontong, supermarket, warungwarung, dan lain-lain.

Rantai pasok dikelola oleh perusahaan dalam suatu rantai nilai yang dilatar belakangi oleh dua alasan penting. Pertama, perusahaan berusaha untuk mendekatkan diri dengan konsumen. Kedua, perusahaan terkoordinir dalam suatu rantai pasok merumuskan tujuan bersama sebagai pedoman dalam aktivitas mereka. Dalam rantai pasok, semua yang memiliki kepentingan harus berperan bukan hanya perusahaan seperti pemasok saja. Dalam Sebuah rantai pasok sederhana memiliki komponen komponen saluran yang terdiri dari pemasok, manufaktur, pusat distribusi, gudang, dan *retail* yang bekerja memenuhi kebutuhan

en (Anatan & Ellitan 2008).



Rantai pasok tercipta karena setiap pelaku dari usaha umumnya sulit menciptakan produk dari bahan mentah hingga barang jadi sampai ke tangan konsumen. Hal tersebut akan membutuhkan biaya investasi dan produksi yang sangat besar dan pengelolaannya akan menjadi tidak efektif dan efisien mengingat kebutuhan konsumen yang semakin tidak terbatas. Setiap pelaku usaha bergabung membentuk rantai pasok dalam mengalirkan produk dari produsen awal hingga ke tangan konsumen. Setiap anggota dalam rantai pasok memiliki peran yang berbeda-beda sehingga saling membutuhkan antar satu dengan yang lainnya untuk memproduksi barang yang lebih berkualitas dan dapat diterima dengan baik oleh konsumen.

Terdapat tiga (3) konsep dasar manajemen *supplier* yang dikatakan *supply chain* manajemen rantai *supplier* (SCM), *Supply Chain Management* (SCM) adalah pengawasan bahan, informasi dan keuangan sebagai pergerakan dalam suatu proses dari *supplier* ke produsen ke grosir ke pengecer ke konsumen. *Supply Chain Management* melibatkan koordinasi dan mengintegrasikan arus baik di dalam dan di antara perusahaan. Hal ini mengatakan bahwa tujuan akhir dari sistem manajemen rantai pasokan yang efektif adalah untuk mengurangi persediaan (dengan asumsi bahwa produk tersedia jika diperlukan) (Tampubolon, 2014).

proses aktivitas dalam SCM memiliki 5 (lima) aliran aktivitas utama arus dikelola dengan berdaya guna dan berhasil guna yaitu : 1.



Aliran produk; 2. Aliran Informasi; 3. Aliran Dana; 4. Aliran Pelayanan (*service*); dan 5. Aliran Kegiatan atau aktivitas. Aliran tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Aliran produk.

Aliran produk merupakan gambaran aliran produk bersifat searah yang diawali dari produsen dengan melewati beberapa mata rantai yang pada akhirnya akan diterima oleh pengguna (*end user*) / konsumen.

2. Aliran Informasi.

Aliran informasi merupakan gambaran aliran informasi yang dibutuhkan atau tersedia pada SCM. Terdapat dua jenis aliran informasi yaitu aliran informasi bersifat searah yaitu dari pedagang pengumpul besar (grosir) ke pedagang pengumpul antar pulau / kabupaten, pencari dan produsen (petani), dan aliran informasi dua arah yaitu antara konsumen, pengecer, *catering*, supermarket, toko buah, pedagang pengecer tradisional maupun pedagang pengumpul besar (grosir).

3. Aliran Dana.

Aliran dana (*funds*) adalah gambaran aliran uang atau modal yang berawal dari konsumen sebagai pembeli yang selanjutnya mengalir pada tiap mata rantai yang pada akhirnya akan sampai pada produsen untuk digunakan sebagai biaya produksi. Aliran dana ini bersifat searah artinya dana dihasilkan dari pertukaran dengan produk yang dibeli konsumen

melewati beberapa mata rantai, lalu akhirnya akan diterima oleh konsumen sebagai penukar dari produk yang dihasilkannya. Namun sifat



dari aliran dana ini ada beberapa macam yaitu sebagai dana tunai, konsinyasi, pinjaman atau pengikat.

4. Aliran Pelayanan.

Aliran pelayanan merupakan gambaran aliran layanan yang dilakukan tiap mata rantai pasokan atau SCM, aliran ini bersifat searah yang diawali dari produsen yang melakukan pelayanan baik dana, penyediaan sarana produksi, alat atau perlengkapan kerja maupun bantuan konsultasi kepada mata rantai selanjutnya.

5. Aliran kegiatan atau Aktivitas.

Aliran aktivitas merupakan gambaran aktivitas yang dilakukan oleh tiap mata rantai yang dilakukan terhadap produk. Aliran aktivitas ini juga bersifat searah yang diawali dari produsen dengan kegiatan yang dilakukan pada produk yang dihasilkannya yang kemudian dilanjutkan pada pencari tingkat desa, pengumpul tingkat kecamatan, pedagang pengumpul kabupaten atau antar pulau dilakukan peningkatan nilai tambah seperti pemilahan dan pemilihan sesuai standar, serta pengemasan sehingga meningkatkan nilai jual produk yang pada akhirnya akan diterima oleh pengguna akhir (*end user*) /konsumen dalam bentuk mutu. Lalu dengan melewati beberapa mata rantai (pencari, pengumpul), grosir dan pengecer yang pada akhirnya akan diterima oleh pengguna (*end user*) dalam hal ini konsumen yang melakukan transaksi pembelian.

Budidaya Tanaman Buah Direktorat Jenderal Hortikultura, 2012).



Prinsip manajemen rantai pasokan pada dasarnya merupakan sinkronisasi dan koordinasi aktivitas-aktivitas yang terkait dengan aliran material atau produk, baik yang ada dalam suatu organisasi maupun antar organisasi. Sebuah rantai pasokan sederhana memiliki komponen-komponen yang disebut channel yang terdiri dari *supplier*, manufaktur, *distribution center*, *wholesaler* dan *retailer* yang semuanya bekerja memenuhi konsumen akhir. Sebuah rantai pasokan bisa saja melibatkan sejumlah industry manufaktur dalam suatu rantai hulu ke hilir. Sebuah rantai pasokan tidak selamanya merupakan rantai lurus.

D. Nilai Tambah

Komoditas pertanian pada umumnya mempunyai sifat mudah rusak sehingga perlu langsung dikonsumsi atau diolah terlebih dahulu. Proses pengolahan dalam suatu agroindustri, dapat meningkatkan nilai tambah dari komoditas pertanian. Konsumen yang bersedia membayar output agroindustri dengan harga yang relatif tinggi merupakan insentif bagi perusahaan pengolahan. Kegiatan agroindustri yang dapat meningkatkan nilai tambah komoditas pertanian dalam operasionalnya membutuhkan biaya pengolahan, salah satu konsep yang sering digunakan untuk

biaya pengolahan hasil pertanian adalah nilai tambah.



Nilai tambah didefinisikan sebagai pertambahan nilai yang terjadi pada suatu komoditas, karena komoditas tersebut telah mengalami proses pengolahan lebih lanjut dalam suatu proses produksi. Menurut Hayami *et al.* (1987) ada dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah pengolahan dapat dikategorikan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Faktor pasar yang berpengaruh adalah harga output, upah tenaga kerja, harga bahan baku dan nilai input lain selain bahan baku dan tenaga kerja. Besarnya nilai tambah karena proses pengolahan didapat dari pengurangan biaya bahan baku dan input lain terhadap nilai produk yang dihasilkan, tidak termasuk tenaga kerja.

Nilai tambah berhubungan dengan teknologi yang diterapkan dalam proses pengolahan, kualitas tenaga kerja berupa keahlian dan ketrampilan serta kualitas bahan baku. Penerapan teknologi yang cenderung padat karya akan memberikan proporsi terhadap tenaga kerja dalam jumlah lebih besar dari pada melihat langsung keuntungan bagi perusahaan, sedangkan apabila yang diterapkan padat teknologi yang berpengaruh terhadap modal maka besarnya proporsi bagian pengusaha lebih besar dari pada proporsi bagian tenaga kerja. Besar kecilnya proporsi tersebut

terkait dengan imbalan yang diterima tenaga kerja (dalam rupiah).



Besar kecilnya imbalan tenaga kerja tergantung pada kualitas tenaga kerja itu sendiri seperti keahlian dan ketrampilan.

Kualitas bahan baku juga berpengaruh terhadap pemasaran nilai tambah apabila dilihat dari produk akhir. Jika faktor konversi bahan baku terhadap produk akhir semakin lama semakin kecil, artinya pengaruh kualitas bahan baku semakin lama semakin besar. Salah satu metode analisis nilai tambah pengolahan yang sering digunakan adalah yang dikemukakan oleh Hayami *et al.* (1987). Kelebihan dari model analisis yang digunakan oleh Hayami *et al.* (1987) adalah: (1) lebih cepat digunakan untuk proses pengolahan produk-produk pertanian, (2) dapat diketahui produktivitas produknya, (3) dapat diketahui balas jasa bagi pemilik-pemilik faktor produksi dan (4) dapat dimodifikasi untuk analisis nilai tambah selain sub sistem pengolahan.

Menurut Balk (2002), nilai tambah diperoleh dari perbedaan antara penerimaan dan biaya-biaya yang dikeluarkan, yaitu biaya *service*, biaya energi dan biaya material. Menurut Coltrain *et al.* (2000) nilai tambah adalah menambah nilai produk dengan mengubah tempat, waktu dan bentuk menjadi lebih disukai oleh konsumen dalam pasar.

Terdapat dua jenis nilai tambah, yaitu inovasi dan koordinasi. Kegiatan inovasi merupakan aktivitas yang memperbaiki proses yang ada, prosedur, produk dan pelayanan atau menciptakan sesuatu yang baru

menggunakan atau memodifikasikan konfigurasi organisasi yang ada, sedangkan pengertian dari koordinasi merupakan harmonisasi



fungsi dalam keseluruhan bagian sistem. Hal tersebut merupakan peluang dalam meningkatkan koordinasi produk, pelayanan informasi dalam proses produksi pertanian untuk menciptakan imbalan yang nyata dan meningkatkan nilai produk dalam setiap tahap proses produksi pertanian. Konsep nilai tambah bukan hanya terbatas pada fisik produk, tetapi juga pelayanan (*service*) yang diciptakan (Boade 2003).

E. Margin, Biaya dan Keuntungan pemasaran

Saluran pemasaran ditinjau sebagai satu kelompok atau satu tim operasi, maka margin dapat dinyatakan sebagai suatu pembayaran yang diberikan kepada mereka atas jasa-jasanya. Apabila ditinjau sebagai pembayaran atas jasa-jasa, margin menjadi suatu elemen yang penting dalam strategi pemasaran. Konsep margin sebagai suatu pembayaran pada penyalur mempunyai dasar logis dalam konsep tentang nilai tambah. Margin didefinisikan sebagai perbedaan antara harga beli dengan harga jual (Swastha, 1992).

Margin merupakan balas jasa yang diberikan oleh konsumen kepada lembaga pemasaran atas keinginannya yang telah dipenuhi oleh lembaga pemasaran. Margin pemasaran sering digunakan dalam menjelaskan kegiatan yang terjadi dalam gap yang terjadi diantara pasar petani dan pasar di tingkat pengecer. Sehingga margin dapat diartikan sebagai perbedaan harga antara berbagai



lembaga pemasaran di dalam sebuah sistem pemasaran. Sudiyono (2002) dalam Asmarantaka (2009) mendefinisikan margin pemasaran sebagai perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani produsen.

Menurut Sudiyono (2002) margin pemasaran didefinisikan dengan dua cara yaitu :

- a. Margin pemasaran merupakan perbedaan harga antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani, secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

M = Margin pemasaran (Rp)
 Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp)
 Pf = Harga di tingkat produsen (Rp)

- b. Margin pemasaran terdiri dari komponen yang terdiri dari biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran. Secara sistematis margin pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Bp + Kp$$

Keterangan :

Margin (Rp/kg)
 Biaya pemasaran (Rp/kg)
 Keuntungan pemasaran (Rp/kg)



Tomek dan Robinson dalam Asmarantaka (2009) menyatakan terdapat dua alternatif definisi margin pemasaran, yaitu:

- a. Perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen.
- b. Harga dari kumpulan jasa-jasa pemasaran sebagai akibat adanya aktivitas aktivitas bisnis yang terjadi dalam sistem pemasaran.

Sehingga dapat disimpulkan margin pemasaran adalah perbedaan harga yang terjadi diantara harga ditingkat petani dan pengecer, perbedaan tersebut terjadi akibat adanya aktivitas-aktivitas dalam proses penyaluran produk, margin yang terjadi dibayarkan oleh konsumen. Margin tataniaga terdiri dari dua komponen yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran dan keuntungan yang diperoleh oleh lembaga pemasaran tersebut (Sudiyono dalam Asmarantaka 2009).

Berdasarkan penjelasan margin pemasaran yang ada, maka dapat disimpulkan bahwa adanya margin pemasaran bertujuan untuk mengukur pangsa pasar petani dari harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir; mengukur biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam proses penyaluran produk tersebut, seperti biaya pengangkutan, penimbangan, retribusi, pembersihan, penyimpanan dan biaya transaksi lainnya; serta mengukur keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran

menyalurkan produk dari produsen hingga ke tangan konsumen.



Menurut Sudarsono (1995) pengertian biaya dalam ekonomi adalah jumlah total beban yang harus ditanggung untuk menyiapkan barang sehingga siap untuk digunakan oleh konsumen. Dalam ekonomi, biaya diharuskan berupa beban, tidak hanya berupa pengeluaran yang bersifat eksplisit akan tetapi juga beban-beban yang bersifat implisit, contohnya adalah beban penyusutan yang juga termasuk biaya. Secara umum, biaya merupakan pengorbanan yang dikeluarkan oleh produsen dalam mengelola usahanya untuk mendapatkan hasil yang maksimal, biaya juga berupa pengorbanan yang diukur dalam satuan alat tukar berupa uang untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Rahim dan Hastuti 2008).

Menurut Soekartawi (1993) biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi biaya angkut, biaya pengeringan, penyusutan, retribusi dan lainnya. Besarnya biaya ini berbeda satu sama lain disebabkan karena macam komoditi, lokasi pemasaran dan macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Seringkali komoditi pertanian yang nilainya tinggi diikuti dengan biaya pemasaran yang tinggi pula. Peraturan pemasaran di suatu daerah juga kadang-kadang berbeda satu sama lain. Begitu pula macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Makin efektif pemasaran yang dilakukan, maka akan semakin kecil biaya pemasaran yang dikeluarkan.



komponen biaya-biaya yang biasanya dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam memasarkan produk berupa komoditas pertanian

adalah sebagai berikut. Pada tingkat pemasaran petani biaya-biaya yang dikeluarkan adalah upah tenaga kerja, biaya pengemasan, biaya listrik, air, dan sewa tempat, telepon, serta speksi timbangan. Pedagang pengumpul mengeluarkan biaya-biaya pemasaran berupa biaya transportasi, retribusi, biaya bongkar, biaya sewa tempat dan listrik, biaya keamanan, biaya tenaga kerja, speksi timbangan dan telepon. Sedangkan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer adalah biaya transportasi, sewa tempat dan listrik, pajak, speksi timbangan, biaya pengemasan, serta biaya penyimpanan.

Selisih harga yang dipasarkan ke produsen dan harga yang diberikan oleh konsumen dikurangi dengan biaya pemasaran disebut keuntungan pemasaran. Masing-masing lembaga ingin mendapatkan keuntungan, maka harga yang dibayarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran juga berbeda. Semakin maju tingkat pengetahuan produsen, lembaga pemasaran dan konsumen terhadap penguasaan informasi pasar, maka semakin merata distribusi margin pemasaran yang diterima. Jarak yang mengantarkan produksi pertanian dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan. Perbedaan harga di masing-masing lembaga pemasaran sangat bervariasi tergantung besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran (Soekartawi, 1993).



F. Penerimaan dan Pendapatan Usahatani

Secara umum pendapatan bersih atau keuntungan merupakan selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran total. Secara teknis, keuntungan dihitung dari hasil pengurangan antara total penerimaan (*total revenue*) dengan total biaya (*total cost*). Kemudian dalam analisis ekonomi digolongkan juga digolongkan sebagai *fixed cost* (biaya tetap) dan *variable cost* (biaya tidak tetap). Menurut Sharma dan Sharma (1981:92) *cit* Soekartawi et.al. (1994:76), dibedakan antara pendapatan kotor dan pendapatan bersih atau keuntungan usahatani. Pendapatan kotor usahatani (*gross farm income*) disebut sebagai nilai produksi (*value of production*) atau penerimaan kotor (*gross return*) adalah nilai produksi usahatani dalam waktu tertentu baik yang dijual maupun tidak dijual. Kemudian menurut Soekartawi (1994:54) penerimaan usahatani merupakan perkalian antara produksi dengan harga jual. Jadi pendapatan usaha pertanian merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya yang betul-betul dikeluarkan oleh produsen (petani, nelayan, dan peternak), (Hastuti, Menurut Sharma dan Sharma (1981:93), Debertin (1986:41), dan Soekartawi (1994:58).

Rono, *et al*, (2016) meneliti tentang Studi Usahatani Kedelai Melalui Pendekatan Sistem Agribisnis di Kecamatan Berbak KabupatenTanjung Jabung Timur. Hasil studi terhadap Sistem agribisnis kedelai di daerah

n menunjukkan kondisi cukup baik, ditandai dengan masing-masing sub sistem agribisnis telah menjalankan kegiatan agribisnis sesuai



fungsi dan peranannya. Selain itu kinerja agribisnis kedelai di daerah penelitian juga berjalan cukup baik dan terdapat keterkaitan yang cukup erat antara satu sub sistem dengan sub sistem lain, ditandai dengan masing masing pelaku sub sistem sudah menjalankan peranan dan fungsinya dengan baik serta mendapat keuntungan dan manfaat dari kegiatan usahanya. Serta dari hasil analisis pendapatan usahatani kedelai menunjukkan bahwa usahatani kedelai yang dilakukan petani memberikan pendapatan yang cukup tinggi dimana memiliki R/C sebesar 1,84.

Sitti Aisyah, *et al*, (2012), meneliti tentang Strategi Pengembangan Agribisnis Kedelai Di Desa Sambueja Kecamatan Simbang Kabupaten Maros. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan sistem agribisnis kedelai di Desa Sambueja berdasarkan subsistem hulu sampai hilir sudah berjalan secara keseluruhan. Pendapatan petani dalam satu kali musim sebesar Rp 3.956.832 dengan produktivitas lahan kedelai sebesar 1,05 ton/Ha.

Pendapatan bersih atau keuntungan usaha pertanian dapat dirumuskan dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (II.1)$$

atau

$$\pi = TVP - TFC \dots\dots\dots (II.2)$$

keterangan :



- = Keuntungan
- = *Total revenue*
- = *Total cost*
- = *Total fixed cost*

G. Eksistensi Pemangku Kepentingan (*Stakeholder*)

Istilah stakeholder sudah sangat fenomenal. Kata ini telah dipakai oleh banyak pihak dan hubungannya dengan berbagai ilmu atau konteks, misalnya manajemen bisnis, ilmu komunikasi, pengelolaan sumberdaya alam, sosiologi, dan lain-lain. Lembaga-lembaga publik telah menggunakan istilah stakeholder ini secara luas ke dalam proses-proses pengambilan dan implementasi keputusan. Secara sederhana, stakeholder sering dinyatakan sebagai para pihak, lintas pelaku, atau pihak-pihak yang terkait dengan suatu isu atau suatu rencana.

Dalam buku *Cultivating Peace: Conflict and Collaboration in Natural Resources Management*, Ramirez mengidentifikasi berbagai pendapat mengenai stakeholder ini. Beberapa definisi yang penting dikemukakan seperti Freeman (1984) yang mendefinisikan stakeholder sebagai kelompok atau individu yang dapat memengaruhi dan atau dipengaruhi oleh suatu pencapaian tujuan tertentu. Sedangkan Biset (1998) secara singkat mendefinisikan stakeholder merupakan orang dengan suatu kepentingan atau perhatian pada permasalahan. Stakeholder ini sering diidentifikasi dengan suatu dasar tertentu sebagaimana dikemukakan Freeman (1984), yaitu dari segi kekuatan dan kepentingan relatif stakeholder terhadap isu, Grimble and Wellard (1996), dari segi posisi dan pengaruh yang dimiliki mereka. Menurut ISO 26000 SR, stakeholder didefinisikan "Individu atau kelompok yang memiliki



kepentingan terhadap keputusan serta aktivitas organisasi” sedangkan menurut standard pengelolaan stakeholder AA1000 SES, defenisinya adalah ”Kelompok yang dapat mempengaruhi dan/atau terpengaruh oleh aktivitas, produk atau layanan, serta kinerja organisasi.”

Pandangan-pandangan di atas menunjukkan bahwa pengenalan stakeholder tidak sekadar menjawab pertanyaan siapa stekholder suatu issu tetapi juga sifat hubungan stakeholder dengan issu, sikap, pandangan, dan pengaruh stakeholder itu. Aspek-aspek ini sangat penting dianalisis untuk mengenal stakeholder.

Terdapat perbedaan pendapat tentang siapa atau apa pemangku kepentingan itu sebenarnya. Menurut Ramirez (1999) dalam Reed *et al.* (2009) kata pemangku kepentingan atau *stakeholder* muncul pada abad ke-17 (tujuh belas). Selanjutnya teori *stakeholder* tersebut berkembang dengan definisi-definisi yang lebih sempit dan lebih bersifat instrumen sebagai kelompok atau individu dalam suatu organisasi. Selain itu terdapat pula pandangan yang lebih luas dan lebih normatif yang mendefinisikan pemangku kepentingan sebagai “entitas alami yang dipengaruhi oleh kinerja organisasi” (Reed *et al.*, 2009).

Dalam implementasi program pembangunan, istilah pemangku kepentingan juga digunakan untuk mendeskripsikan komunitas atau organisasi yang menerima dampak dari aktivitas atau kebijakan, dimana pihak tidak selalu menerima dampak secara adil. Sebagian pihak menanggung biaya dan sebagian lainnya justru memperoleh



manfaat dari suatu kegiatan atau kebijakan (Race & Millar, 2008). Bryson (2004) mendefinisikan pemangku kepentingan adalah setiap individu atau kelompok yang dapat memberi dampak atau yang terkena dampak oleh keberhasilan tujuan suatu organisasi. Hal tersebut bisa berdasarkan suatu kebijakan, program, atau aktivitas pembangunannya. Mereka bisa laki-laki atau perempuan, komunitas, kelompok sosial ekonomi, atau lembaga dalam berbagai dimensi pada setiap tingkat golongan masyarakat. Setiap kelompok ini memiliki sumber daya dan kebutuhan masing-masing yang harus terwakili dalam proses pengambilan keputusan dalam kegiatan pembangunan. Proses pengambilan keputusan tidak dapat dilaksanakan secara efektif oleh hanya satu kelompok tertentu (Gonsalves *et al.*, 2005).

Hobley (1996) dalam Tadjudin (2000) mendefinisikan *stakeholder* sebagai orang atau organisasi yang terlibat dalam suatu kegiatan atau program pembangunan serta orang atau organisasi yang terkena dampak dari kegiatan yang bersangkutan. Stakeholder dalam pandangan Suporahardjo (2005) adalah orang-orang yang mempunyai hak dan kepentingan dalam sistem, berupa perorangan, komunitas, kelompok sosial, atau organisasi yang dipengaruhi atau terpengaruh oleh sistem.

Istilah “stakeholder” dimaksudkan semua yang mempengaruhi dan atau dipengaruhi oleh kebijakan, keputusan dan tindakan sistem tersebut.

Hal itu dapat bersifat individual, masyarakat, sosial atau institusi dalam

ukuran, kesatuan atau tingkat dalam masyarakat. Kelompok-kelompok pengguna yang saling terkait (stakeholder) dari satu



sumberdaya itu secara kolektif. Dengan demikian pengelolaan sumberdaya melibatkan banyak stakeholder yang tentu saja menimbulkan perbedaan-perbedaan kepentingan (Suporahardjo, 2005).

Dalam konteks sektor pertanian, secara organisasi stakeholder dapat dikategorikan dalam lingkup yang lebih luas yakni pemerintah, lembaga swadaya masyarakat (LSM), sektor swasta dan komunitas. Secara perorangan atau kelompok, stakeholder mencakup aparat pemerintah (lingkup nasional hingga lokal, peneliti, penyuluh, petani (kontak tani, pemilik, penggarap, buruh tani), pedagang (sarana produksi dan hasil pertanian), penyedia jasa (alsintan dan transportasi), dan pihak-pihak terkait lainnya (Iqbal, 2007).

Secara garis besar, Crosby (1992) dalam Iqbal (2007) mengungkapkan bahwa stakeholder dapat dibedakan atas tiga kelompok yaitu : (1) Pemangku kepentingan utama, yakni yang menerima dampak positif atau negatif (diluar kerelaan) dari suatu kegiatan; (2) Pemangku kepentingan penunjang, adalah yang menjadi perantara dalam membantu proses penyampaian kegiatan. Mereka dapat digolongkan atas pihak penyandang dana, pelaksana, pengawas dan organisasi advokasi seperti organisasi pemerintahan, LSM dan pihak swasta. Dalam beberapa kegiatan, pemangku kepentingan penunjang dapat merupakan perorangan atau kelompok kunci yang memiliki kepentingan baik formal

informal; (3) Pemangku kepentingan kunci, yakni yang



berpengaruh kuat atau penting terkait dengan masalah, kebutuhan dan perhatian terhadap kelancaran kegiatan.

Berdasarkan kekuatan, posisi penting, dan pengaruh stakeholder terhadap suatu isu stakeholder dapat dikategorikan kedalam beberapa kelompok ODA (1995) mengelompokkan stakeholder kedalam yaitu stakeholder primer, sekunder dan stakeholder kunci . Sebagai gambaran pengelompokan tersebut pada berbagai kebijakan, program, dan proyek pemerintah (publik) dapat kemukakan kelompok stakeholder seperti berikut :

1. Stakeholder Utama (primer)

Stakeholder utama merupakan stakeholder yang memiliki kaitan kepentingan secara langsung dengan suatu kebijakan, program, dan proyek. Mereka harus ditempatkan sebagai penentu utama dalam proses pengambilan keputusan. Pemangku kepentingan ini umumnya memiliki tingkat kepentingan yang tinggi namun tingkat pengaruh mereka rendah.

- a. Masyarakat dan tokoh masyarakat : Masyarakat yang terkait dengan proyek, yakni masyarakat yang di identifikasi akan memperoleh manfaat dan yang akan terkena dampak (kehilangan tanah dan kemungkinan kehilangan mata pencaharian) dari proyek ini. Tokoh masyarakat : Anggota masyarakat yang oleh masyarakat ditokohkan di wilayah itu sekaligus dianggap dapat mewakili aspirasi masyarakat



Manajer publik : lembaga/badan publik yang bertanggung jawab dalam pengambilan dan implementasi suatu keputusan.

2. Stakeholder Pendukung (sekunder)

Stakeholder pendukung (sekunder) adalah stakeholder yang tidak memiliki kaitan kepentingan secara langsung terhadap suatu kebijakan, program, dan proyek, tetapi memiliki kepedulian (concern) dan keprihatinan sehingga mereka turut bersuara dan berpengaruh terhadap sikap masyarakat dan keputusan legal pemerintah. Pemangku kepentingan ini umumnya memiliki tingkat kepentingan dan tingkat pengaruh yang sedang sampai rendah.

- a. Lembaga (Aparat) pemerintah dalam suatu wilayah tetapi tidak memiliki tanggung jawab langsung.
- b. Lembaga pemerintah yang terkait dengan isu tetapi tidak memiliki kewenangan secara langsung dalam pengambilan keputusan.
- c. Lembaga swadaya Masyarakat (LSM) setempat: LSM yang bergerak di bidang yang bersesuaian dengan rencana, manfaat, dampak yang muncul yang memiliki "concern" (termasuk organisasi massa yang terkait).
- d. Perguruan Tinggi: Kelompok akademisi ini memiliki pengaruh penting dalam pengambilan keputusan pemerintah.
- e. Pengusaha (Badan usaha) yang terkait.

3. Stakeholder Kunci

Stakeholder kunci merupakan stakeholder yang memiliki pengaruh signifikan secara legal dalam hal pengambilan keputusan. Stakeholder



kunci yang dimaksud adalah unsur eksekutif sesuai levelnya, legislatif, dan instansi. Misalnya, stekholder kunci untuk suatu keputusan untuk suatu proyek level daerah kabupaten. Umumnya pemangku kepentingan ini mempunyai tingkat kepentingan dan tingkat pengaruh yang tinggi dalam proyek.

- a. Pemerintah Kabupaten
- b. DPR Kabupaten
- c. Dinas yang membawahi langsung proyek yang bersangkutan

Dalam konteks pengembangan agribisnis jeruk pameo, sesuai dengan definisi *stakeholder* mencakup empat pilar eksistensi sosial kemasyarakatan, yaitu pemerintah dengan jajaran instansinya, masyarakat petani dengan kelompok tani serta gabungan kelompok tani, sektor swasta dalam hal ini adalah para pengusaha dan pedagang jeruk pameo, serta Asosiasi yang terlibat dalam usahatani jeruk pameo.

Menurut Reed *et al.* (2009) seperti yang dikutip oleh Oktavia (2013) bahwa *stakeholder* dalam program dapat dikategorikan menjadi :

- a. *Context setter* atau *keep satisfied*, yaitu pemangku kepentingan yang memiliki pengaruh tinggi tetapi kepentingan rendah.
- b. *Key Player* atau *manage closely*, yaitu pemangku kepentingan aktif karena memiliki kekuatan dan pengaruh tinggi pada pengembangan program.

Subjects atau *keep informed*, yaitu pemangku kepentingan yang memiliki kepentingan tinggi tetapi pengaruh rendah. Namun dapat



berpengaruh tinggi ketika pemangku kepentingan ini membentuk aliansi dengan stakeholder lainnya.

- d. *Crowd* atau *monitor*, yaitu pemangku kepentingan yang memiliki kepentingan rendah serta pengaruh yang juga rendah.

H. Kerangka Pikir Penelitian

Menurut Saragih (2002), cara yang paling efektif dan efisien untuk memberdayakan ekonomi rakyat adalah mengembangkan kegiatan ekonomi yang menjadi tumpuan kehidupan ekonomi sebagian besar rakyat, yaitu sektor agribisnis. Secara umum terdapat tiga kegiatan yang tercakup dalam agribisnis, yaitu: (a) kegiatan pengadaan sarana produksi pertanian yang dilakukan oleh pedagang sarana produksi; (b) kegiatan usahatani atau produksi komoditas pertanian yang dilakukan oleh petani; dan (c) kegiatan pemasaran/pengolahan hasil pertanian yang dilakukan oleh pedagang hasil pertanian/industri pengolahan. Ketiga kegiatan tersebut saling terkait secara fungsional dan membentuk suatu sistem agribisnis yang dapat dibagi menjadi subsistem hulu, subsistem produksi dan subsistem hilir. Keterkaitan antara kegiatan tersebut bersifat hierarkis dalam pengertian kelancaran kegiatan pengadaan sarana produksi akan

memengaruhi kelancaran kegiatan usahatani yang dilakukan petani dan sebaliknya akan memengaruhi pula kelancaran kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pedagang hasil pertanian.



Permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan agribisnis jeruk pamelosangat kompleks dan terkait dengan ketiga subsistem agribisnis hulu hingga hilir. Masing-masing permasalahan dalam subsistem yang ada saling terkait sehingga berpengaruh terhadap sistem agribisnis jeruk pamelosecara keseluruhan. Pada subsistem hulu diketahui masalah ketersediaan sarana usahatani (pupuk) belum merata, baik daya jangkau maupun daya beli petani. Dari sisi subsistem usahatani, terbatasnya modal petani, teknik budidaya yang kurang baik seperti jarangnyapetani memberikan pemupukan dan pemangkasan sehingga produksi jeruk pameloberfluktuatif.

Pada kegiatan usahatani, karena petani kekurangan modal maka investasi terhadap usahatani jeruk pamelosangat berkurang. Padahal biaya produksi dan pemeliharaan sangat besar sehingga akan memengaruhi produktivitas petani. Produktivitas yang rendah akan memengaruhi pendapatan yang diterima oleh petani. Selain itu, terbatasnya pengetahuan dan keterampilan petani sehingga petani hanya fokus pada aspek produksi tanpa melakukan pengolahan hasil yang dapat memberikan nilai tambah bagi petani jeruk pamelosangat.

Permasalahan yang terjadi pada pemasaran jeruk pamelosangat di Kabupaten Pangkep adalah adanya variasi saluran pemasaran, distribusi margin yang tidak merata, posisi tawar petani yang lemah, harga jual di

petani yang rendah, informasi pasar yang terbatas dan panen saat panen dan pascapanen yang kurang baik.



Untuk menjawab permasalahan tersebut, maka dilakukan analisis rantai pasok dan rantai nilai dengan menganalisis biaya, nilai tambah yang diperoleh oleh para pelaku sepanjang rantai; mengidentifikasi efisiensi pemasaran jeruk pamelu dengan menggunakan indikator margin pemasaran, bagian harga yang diterima petani (*farmer's share*).

Industri pengolahan jeruk pamelu di Desa Punranga, Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep merupakan industri berskala rumah tangga yang mengolah jeruk pamelu menjadi suatu produk jadi dalam bentuk Sirup atau sari buah, dodol serta selai jeruk pamelu. Analisis nilai tambah pada industri pengolahan jeruk pamelu dianalisis dengan menggunakan metode Hayami. Untuk mengetahui nilai tambah yang diperoleh, maka harus dihitung biaya, penerimaan dan pendapatan yang diperoleh industri rumah tangga jeruk pamelu.

Pengembangan agribisnis jeruk pamelu di Kabupaten Pangkep pada dasarnya harus dilakukan secara integratif dan saling kait mengkait, hal tersebut menuntut partisipasi seluruh stakeholder yang terlibat dalam pengembangan jeruk pamelu baik langsung maupun tidak langsung. Untuk membangun sinergitas atau kolaborasi stakeholder diperlukan gambaran menyeluruh mengenai karakteristik, kepentingan (*interest*) dan kekuatan (*power*) serta peran dan fungsi masing-masing stakeholder.

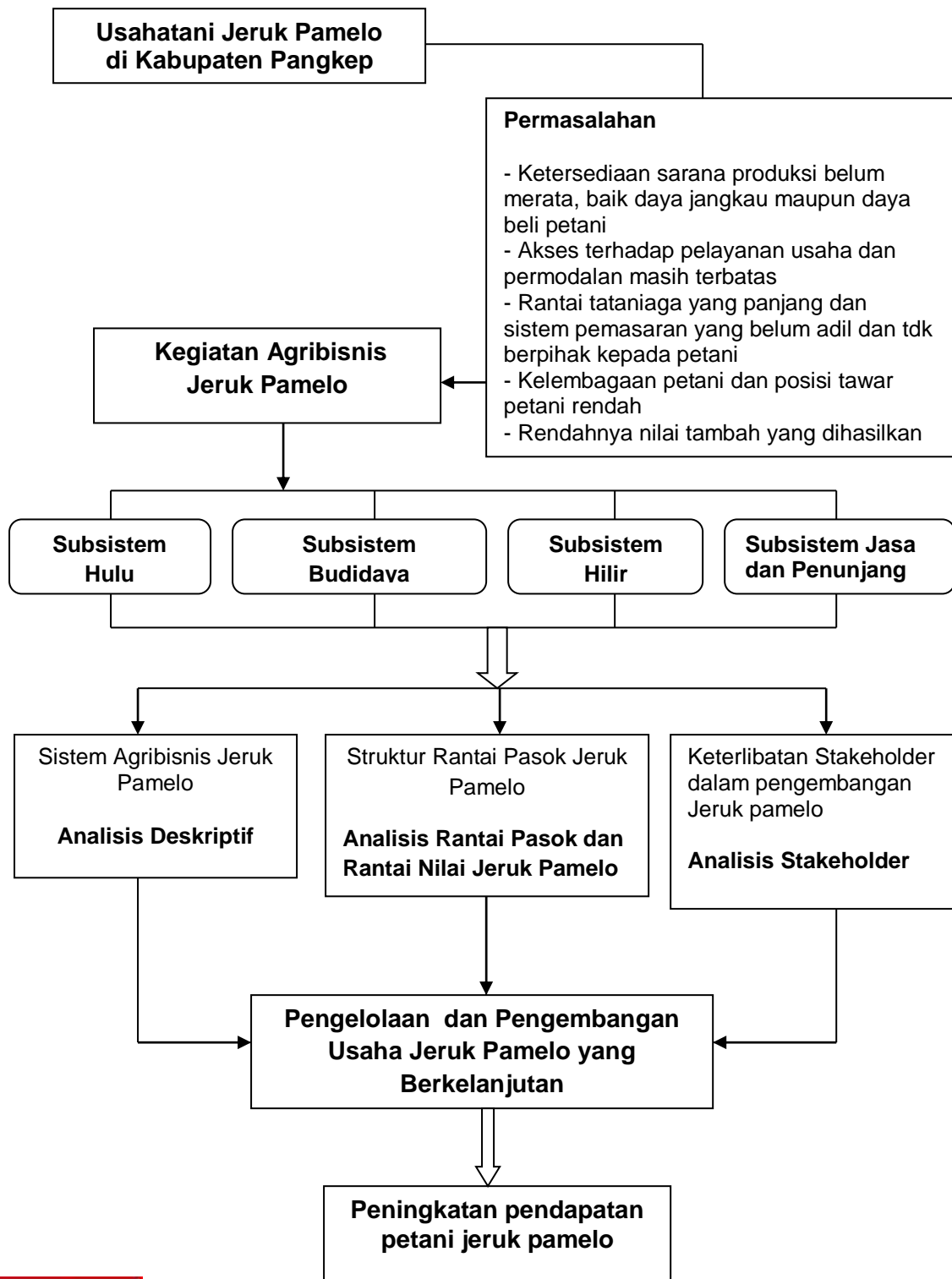
Tidak adanya keterkaitan yang padu antar subsistem menyebabkan

s jeruk pamelu di daerah ini dapat dinilai layaknya aktivitas yang di tempat. Untuk itu perlunya suatu analisis keterkaitan antara



subsistem yang ada dalam sistem agribisnis jeruk pamelu. Diharapkan dengan adanya analisis pengembangan agribisnis jeruk pamelu, dapat digunakan untuk merekomendasikan berbagai strategi untuk memperbaiki pertumbuhan produktivitas jeruk; meningkatkan kapabilitas petani dalam pengelolaan usahatani jeruk dan berkelanjutan dimasa datang. Dengan demikian diharapkan dapat berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi regional, penyediaan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan dan pendapatan petani jeruk pamelu.





4. Kerangka Pikir Penelitian Pengembangan Agribisnis Jeruk Pamelo di Kabupaten Pangkep.