

KOMODITAS SALAK SEBAGAI STRATEGI DALAM PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL DESA SLATRI KECAMATAN KARANGKOBAR KABUPATEN BANJARNEGARA

¹Alfi Nur'aini, ²Deva Kamila Putri, ³Erika Tsari, ⁴Findi Auliya Fatikhah

¹Dosen UIN Prof. K H Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

²Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K H Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

³Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K H Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

⁴Tadris Matematika, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, UIN Prof. K H Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

E-mail: alfi@uinsaizu.ac.id, 1917201265@mhs.uinsaizu.ac.id , 1917201045@mhs.uinsaizu.ac.id , 1917407057@mhs.uinsaizu.ac.id

Abstract

Slatriviillage, Karangkobardistrict, is one of the center of salak pondoh plantations in Banjarnegara regency. This is because the main or superior form of zalacca, with total production reaching 233,391,800 kg of the total production in Central Java with a total of 354,770,110 kg. From the amount of production produced, this bark is only for sale as fresh fruit. This is because there are not many local communicaties that can proses zalacca into other innovative products. In addition, the limited access to price information and marketing networks that force farmers to sell their harvests to village collectors at a price determined unilaterally, this causes farmers to not get maximum profit. The purpose of this study was to determine the local economic development strategy based on zalacca commodity in Slatriviillage, Karangkobardistrict to increase the community's economic competitiveness. The method used is Partisipatory Action Research (PAR). The result showed that some communities in Slatriviillage, Karangkobardistrict had a home industry made from zalacca. Zalacca commodity has the potential with comparative advantages, so that it can compete in the broad market. Based on these results, strategies that can be developed in Slatriviillage are improving the quality of salak production, establishing research institutes, innovating zalacca derivative products, and strengthening sales promotions. Strengthened supporting institutions, technology development. Mobilization of sources of funds. Build partnership forums with other local governments. The information of the zalacca industry cluster as for a supporting strategy for sustainable economic development, namely through the zalacca industry cluster.

Keywords: *salak commodity, strategy, development, local economy.*

Abstrak

Desa Slati Kecamatan Karangobar merupakan salah satu pusat perkebunan salak pondoh di Kabupaten Banjarnegara. Hal ini dikarenakan komoditas utama atau unggulan berupa buah salak, dengan jumlah produksi mencapai 233.391.800 kg dari jumlah keseluruhan produksi yang ada di Jawa Tengah yang total keseluruhan 354.770.110 kg. Dari jumlah produksi yang dihasilkan, salak ini hanya untuk dijual sebagai buah segar. Hal ini dikarenakan belum banyak masyarakat sekitar yang bisa mengolah salak menjadi produk inovasi lainnya. Faktor-faktor lainnya diantaranya kurangnya akses ke jaringan pemasaran dan informasi harga memaksa petani untuk menjual panen mereka kepada kolektor desa dengan harga semata-mata ditetapkan oleh mereka, mencegah mereka menghasilkan keuntungan maksimum. Untuk meningkatkan daya saing ekonomi masyarakat, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi rencana pembangunan ekonomi lokal berdasarkan komoditas Salak di Desa Slati, Kecamatan Karangobar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa masyarakat Desa Slati Kecamatan Karangobar memiliki industri rumahan berbahan dasar salak. Komoditas Salak Desa Slati memiliki potensi untuk memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif, memungkinkan mereka untuk bersaing di pasar yang luas. Penelitian ini, menggunakan metode *Participatory Action Research* (PAR). Berdasarkan temuan ini, Desa Slati dapat menerapkan strategi untuk meningkatkan kualitas produksi Salak, membangun lembaga penelitian, menciptakan turunan baru dari Salak, meningkatkan promosi penjualan, memperkuat lembaga, mengembangkan teknologi, dan menciptakan kemitraan. Adapun strategi pendukung untuk pengembangan ekonomi berkelanjutan yakni melalui klaster industri salak.

Kata Kunci: komoditas salak, startegi, pengembangan, ekonomi lokal.

PENDAHULUAN

Sektor pertanian Indonesia saat ini masih menjadi ruang yang tepat untuk masyarakat. Sekitar 100 juta orang, atau hampir setengah dari seluruh penduduk Indonesia bekerja di sektor pertanian. Sektor pertanian merupakan salah satu produk komoditi penting dan unggul untuk digunakan sebagai pemacu utama pertumbuhan ekonomi negara dan wilayah, salah satu produk dari sektor pertanian yaitu buah- buahan. Buah – buahan menjadi salah satu produk yang dapat terus berkembang dan mempunyai potensi untuk menjaga kestabilan perekonomian suatu wilayah. Menurut (Poerwanto,2004) buah- buahan yang potensial dikelompokkan menjadi tiga diantaranya yaitu : Kelompok pertama mangga, jeruk, Rambutan dan pisang; kelompok kedua Durian, manggis, salak, nangka dan nanas serta Kelompok ketiga apel, anggur, Pepaya, Duku dan Melon.

Salak merupakan buah khas Indonesia, saat ini salak dapat ditemukan di semua wilayah di Indonesia. Bentuk buah salak ini ada yang membulat dan ada yang seperti kerucut. Kulitnya berwarna coklat dan ada juga yang coklat kehitaman, permukaannya bersisik dan ditumbuhi duri halus namun tekstur kulit salak sedikit kasar. Daging buah salak berwarna putih dan sedikit kekuningan, rasanya manis dan sedikit sepat. Ada

beberapa jenis salak yang dapat ditemui di wilayah Indonesia, namun salak yang paling terkenal jenisnya adalah varian salak pondoh. Salak pondoh memiliki rasa yang manis sehingga digemari oleh masyarakat. Banjarnegara merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang memiliki sentra perkebunan salak pondoh terbesar, dengan jumlah produksi mencapai 233.391.800 Kg dari jumlah produksi di Jawa Tengah yang total keseluruhannya berjumlah 354.770.100 Kg. (Badan Pusat Statistik Jawa Tengah, 2018). Pusat perkebunan salak pondoh di Banjarnegara berada di Kecamatan Banjarmangu, Sigaluh, Madukara, Karangobar, dan Pagenten.

Karangobar merupakan sebuah kecamatan yang terletak di Kabupaten Banjarnegara. Terdapat 13 Desa yang ada di Kecamatan Karangobar diantaranya : Ambal, Binangun, Gumelar, Jlegong, Karanggondang, Karangobar, Leksana, Pagerpelah, Pasuruhan, Paweden, Purwodadi, Sampang, dan Slati. Tanaman salak di desa slatri berkembang dengan baik karena wilayahnya yang sangat mendukung untuk perkebangbiakan tanaman salak. Karena, memiliki iklim basah yang cocok sehingga menghasilkan tanaman salak yang berkualitas. Masyarakat desa Slati umumnya menjual Salak yang sudah dapat dikonsumsi secara langsung. Salak pondoh di desa Slati ini, merupakan ladang pekerjaan utama oleh sebagian masyarakat yang sangat berkontribusi untuk melancarkan pendapatan petani salak di Kecamatan Karangobar.

Petani salak di desa Slati, saat menjual hasil panen, umumnya menjual salaknya pada para pedagang secara bebas di pasaran maupun perorangan tanpa adanya kesulitan. Namun, di Slati terdapat tengkulak yang seringkali membantu petani untuk menjual hasil panen. Kebiasaan yang terjadi di Desa Slati banyak petani yang langsung menjual hasil panennya kepada pengepul atau tengkulak di desa. Hal ini dikarenakan adanya tengkulak yang masih sangat dipercaya oleh masyarakat sehingga petani di desa Slati sangat percaya kepada tengkulak disana. Keadaan itu membuat adanya suatu Kerjasama yang saling menguntungkan dari petani salak dengan tengkulak. Dengan adanya kebiasaan tersebut, petani tidak lagi kesulitan untuk menjual hasil panennya karena di Desa Slati sendiri sudah ada tengkulak yang siap untuk memasarkan hasil panen dari para petani salak. Selain itu, tengkulak juga tidak lagi kesulitan untuk mencari pelanggan di Desa yang lain atau daerah yang lain karena petani salak di Desa Slati sudah mempercayai tengkulak tersebut. Hal ini berdampak pada keadaan ekonomi masyarakat di Desa Slati yang dapat berjalan dengan sebagaimana mestinya karena sebagian warganya yang menjadi petani salak mendapat jaminan oleh tengkulak terhadap hasil panennya, meskipun harga salak sedang turun. Di desa Slati sendiri terdapat tempat yang digunakan untuk mengumpulkan salak (tengkulak) tempat itu bernama Griya Panen Salak. Distribusi salak, pembelian salak dari petani, dan pemilihan salak untuk dikirim ke luar daerah sudah terkondisikan dengan baik disana.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini, menggunakan metode *Participatory Action Research* (PAR). PAR adalah metode riset yang dilakukan dengan berpartisipasi bersama warga dan masyarakat yang dilakukan oleh suatu komunitas untuk mendorong adanya perubahan yang transformatif menuju yang lebih baik. Dilakukan dengan menyusun rencana pengabdian dan turun langsung ke lapangan untuk mendapatkan suatu data. Lokasi penelitian ini dilakukan

di Desa Slatrri Kecamatan Karangkobor Kabupaten Banjarnegara. Sumber data dalam penelitian didapatkan secara langsung sebagai sumber data primer melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi gambar yang berkaitan dengan aktivitas kegiatan. Sedangkan sumber data sekunder diperoleh melalui sumber pustaka tertulis seperti jurnal, artikel ilmiah, dan website resmi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Karakteristik Sosial dan Ekonomi Petani

Di masyarakat desa Slatrri, petani salak berusia antara 18 hingga 60 tahun. Secara alami, mereka masih bekerja produktif seiring bertambahnya usia, tetapi mereka mulai memburuk. Hal ini berdampak signifikan terhadap kemampuan petani untuk mengembangkan produk turunan salak yang baru. Namun, petani salak di Desa Slatrri memiliki keahlian bertani salak antara 10 hingga 20 tahun. Telah ditetapkan bahwa petani belum dapat memperluas operasi pertanian salak mereka sampai sekarang. Berdasarkan kepemilikan lahan, petani di Desa Slatrri memiliki lahan perkebunan antara 1 hingga 2 hektar. Sebagian besar penduduk Desa Slatrri rata-rata sudah memiliki tanah sendiri, dan beberapa masih dengan lahan bagi hasil. Hal ini disebabkan masih adanya buruh tani di Desa Slatrri, khususnya petani yang menanam sayuran seperti sawi, tomat, bawang merah, cabai, kol, dll. Petani salak di Desa Slatrri biasanya berpenghasilan antara Rp1.000.000 hingga Rp2.000.000 sepanjang siklus produksi 40 hari. Pendapatan tersebut akan digunakan untuk biaya kehidupan sehari-hari, biaya pendidikan, biaya pemeliharaan kebun salak, dan iuran tunai P3B (Paguyuban Pemuda Pemudi Bolang).

Gambar 1. Perkebunan Salak di Desa Slatrri





2. Kelembagaan Penunjang

Di Desa Slatri, pertumbuhan usaha tani salak belum digarap secara khusus. Sebagai sarana pengembangan usaha bagi petani, diperlukan organisasi masyarakat seperti organisasi petani dan koperasi KUD, peran dan dukungan lembaga pendukung masih relatif terbatas dan umumnya tidak berfungsi secara efisien. Petani tidak dapat mengakses sumber pendanaan, informasi, jaringan pasar, dan teknologi karena lemahnya kapasitas dan fungsi lembaga pendukung. untuk mencegah pelaku usaha membangun hubungan yang kuat dengan mitra usaha.

3. Griya Salak Desa Salak Produksi

Produksi salak di Desa Slatri pada tahun 2020 – 2021 mengalami penurunan , di tahun 2021– 2022 terdapat peningkatan. Berdasarkan ifromasi yang didapatkan dari para petani setempat, penurunan terjadi karena cuaca yang tidak bisa diprediksi dan adanya pandemic membuat biaya untuk pearwatan kebun melonjak dari biasanya. Banyak hasil panen yang mengalami gagal panen karena banyaknya salak yang busuk dan tidak layak untuk dijual (Arikunto,2013).

Gambar 2. Hasil Panen Salak di Desa Slatri



Proses Sortir Buah Salak

Sebelum salak di distribusikan ke daerah-daerah tujuan, terlebih dahulu salak melalui proses sortir. Hal ini dilakukan untuk memisahkan salak-salak yang kurang bagus (busuk) dan salak yang layak untuk dijual. Tidak hanya itu penyortiran buah salak juga dilakukan untuk memisahkan buah salak berdasarkan bentuk dan ukurannya.

Gambar 3. Proses Sortir Buah Salak





Pola Pemasaran

Petani di Desa Slatrri menjual hasil panennya langsung ke pengepul di sana yang biasa disebut sebagai Griya Salak, tempat ini merupakan bagian dari strategi pemasaran buah salak. Sebelum di distribusikan terlebih dahulu salak dibersihkan, diproses, dan kemudian diatur sesuai pesanan oleh pengumpul. Meskipun pemerintah telah menetapkan lokasi khusus untuk penjualan salak, khususnya pasar salak Banjarnegara, hanya sedikit petani yang benar-benar menjual hasil panen mereka di sana. Menjual ke pengepul lebih sederhana karena harga yang sama dicapai saat menjual ke pasar dan pengepul. Selain itu, para petani khawatir bahwa salak tidak akan terjual dan akan menurunkan pendapatan mereka, belum lagi biaya transportasi yang terkait dengan pemasaran salak, sehingga mereka tidak mau menjual hasil panen mereka sendiri.

Berdasarkan data yang dihimpun dari para petani dan pengepul salak, target pemasaran salak di Desa Slatrri adalah Solo, Pemalang, Purwokerto, Tegal, dan Banjarnegara.

Bahkan beberapa petani di Desa Slati telah menerima permintaan eksplisit untuk memasok supermarket besar di Indonesia.

Gambar 4. *Distribusi Buah Salak*



4. Informasi dan Jaringan Pemasaran

Informasi tentang pasar sangat penting dalam kegiatan komersial saat ini. Dengan bantuan data pasar ini, petani dan pelaku bisnis lainnya dapat membuat keputusan yang tepat tentang rencana pemasaran mereka, toleransi risiko, harga jual, dan pangsa pasar.

Kegiatan pemasaran di Desa Slati bersifat terbuka bagi siapa saja untuk masuk dan berpartisipasi sebagai penjual (pengumpul, distributor, dll). Sehingga, terdapat beberapa perdagangan yang tidak adil karena petani dan pengusaha salak komersial tidak memiliki akses yang sama terhadap informasi pasar. Biasanya, petani menjual salak dengan harga yang relatif rendah. Namun, ketika sampai di distributor atau pengecer, harganya bisa naik hingga dua kali lipat. Bantuan pemerintah berupa data harga pasar tidak mencukupi, dan kemampuan pemerintah untuk bekerja sama dengan pemerintah daerah lain masih tampak terbatas.

Tabel 1. Pola Jaringan Pemasaran di Desa Slati

Pola Pemasaran	Presentase	Jumlah Petani
Petani Salak Tengkulak Distributor Retaile Konsumen	70 %	71
Petani Salak Distributor Retaile Konsumen	20 %	20
Petani Salak Distributor Konsumen	10 %	12
TOTAL	100 %	103

5. Produk Turunan Salak

Sirup salak, manisan salak, dan biji kopi salak adalah contoh barang turunan salak yang pernah dibuat di Desa Slati. Menurut produsen yang memproduksi produk-produk tersebut, memiliki beberapa khasiat diantaranya dapat digunakan sebagai obat asam urat, diare, dan hipertensi dengan menggunakan kopi biji salak. Bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat barang olahan tidak sulit didapat karena melimpah di daerah asalnya. Apalagi salak dari Desa Slati masih berkualitas tinggi di Jawa Tengah. Jika dibandingkan dengan varietas salak pondoh lainnya, buah salak dari Desa Slati memiliki rasa yang lebih manis, lebih besar, memiliki kadar air yang lebih tinggi, dan daging yang tidak terlalu berlendir.

Untuk menumbuhkan klaster, produsen komoditas salak di Desa Slati melakukan kegiatan industri pengolahan bahan baku salak menjadi suatu produk olahan baru (inovasi). Dengan adanya industri pengolahan ini diharapkan dapat memperkecil peluang kerugian para petani akibat harga salak yang rendah, dikarenakan adanya hasil panen yang terkadang banyak yang membusuk. Sehingga tidak laku jika dijual. Dengan adanya hubungan yang kuat antara pelaku usaha, maka akan sangat berpeluang besar jika kegiatan industri bisa terus dikembangkan lebih luas.

Salah satu strategi untuk mempercepat pertumbuhan unit usaha kecil penghasil produk olahan komoditas salak adalah pengembangan klaster. Pelaku perusahaan dari hulu hingga hilir terlibat dalam klaster kegiatan ekonomi yang memungkinkan dilakukannya penggabungan usaha (Prasetyaningsih, 2015)

Dengan pengembangan klaster industri salak, pemerintah dapat mengupayakan kerja sama yang erat dalam bidang bisnis, keuangan, dan industri yang mana hal tersebut

untuk mengarahkan masyarakat ke arah pasar yang lebih besar dengan masa depan yang cerah. dalam rangka memberikan peluang pekerjaan bagi warga sekitar Desa Slatrri. Setiap dusun dapat meningkatkan dan mengembangkan industri penting sendiri dengan mengembangkan klaster(Imaniar dan Brata,2020).

Keuntungan maksimal sejauh ini hanya sedikit perusahaan yang membuat produk turunan salak seperti permen, sirup, keripik, dan biji kopi salak. Mengingat potensi tersebut, jumlah salak yang telah diolah masih belum mencukupi meskipun banyak tersedia di pasaran. Oleh karena itu, inovasi pada produk turunan salak sangat penting.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa masyarakat Desa Slatrri Kecamatan Karangkobar memiliki industri rumahan berbahan dasar salak. Komoditas Salak Desa Slatrri memiliki potensi untuk memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif, memungkinkan mereka untuk bersaing di pasar yang luas. Berdasarkan temuan ini, Desa Slatrri dapat menerapkan strategi untuk meningkatkan kualitas produksi Salak, membangun lembaga penelitian, menciptakan turunan baru dari Salak, meningkatkan promosi penjualan, memperkuat lembaga, mengembangkan teknologi, dan menciptakan kemitraan. Adapun strategi pendukung untuk pengembangan ekonomi berkelanjutan yakni melalui klaster industri salak

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, cet. ke-15, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013)
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Banjarnegara. 2018. Kabupaten Banjarnegara dalam Angka Tahun 2018.
- Haeruman, Herman. 2001. Kemitraan Dalam Pengembangan Ekonomi Lokal: Bunga Rampai. Indonesia: Yayasan Mitra Pembangunan Desa-Kota.
- Imaniar, A., & Brata, N. T. (2020). Relasi Patron-Klien di antara Tengkulak dan Petani Salak dengan Dampak Sosialnya di Banjarnegara. *Solidarity: Journal of Education, Society and Culture*, 9(1), 837-847.
- Gunawan, Micko. 2011. Analisis Investasi Usaha Tani Salak Pondoh di Desa Dawuhan Kecamatan Madukara Kabupaten Banjarnegara. Yogyakarta: Fakultas Pertanian Universitas Veteran Yogyakarta.
- Munir, Risfan dan Fitanto, Bahtiar. 2004. Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif: Masalah, Kebijakan dan Panduan Pelaksanaan Kegiatan. Indonesia: Local Governance Support Program.
- Kabupaten Banjarnegara Dalam Angka 2011. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Banjarnegara.
- Kabupaten Banjarnegara Dalam Angka 2012. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Banjarnegara.
- Poerwanto, R. 2004. Pembangunan Sentra Produksi Buah berbasis Mutu. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Prasetyaningsih, E. D. W. (2015). Strategi Pengembangan Ekonomi Lokal Berbasis Komoditas Salak di Kecamatan Madukara Kabupaten Banjarnegara. *Teknik PWK (Perencanaan Wilayah Kota)*, 4(4), 514-529.
- Turokhman, Adi. 2009. Salak Pondoh Langsung Banjarnegara. Banjarnegara: Banjarnegara Publishing.