

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN  
PERTANIAN PERKOTAAN KOMODITAS BELIMBING DEWA  
DI KOTA DEPOK**

**TESIS**

**Henni Kristina Tarigan  
NPM : 0706299201**



**UNIVERSITAS INDONESIA  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM MAGISTER PERENCANAAN DAN KEBIJAKAN PUBLIK**

**DEPOK  
NOVEMBER 2008**

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN  
PERTANIAN PERKOTAAN KOMODITAS  
BELIMBING DEWA DI KOTA DEPOK**

**T E S I S**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi

**Henni Kristina Tarigan  
NPM : 0706299201**



**UNIVERSITAS INDONESIA  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM MAGISTER PERENCANAAN DAN KEBIJAKAN PUBLIK  
KEKHUSUSAN EKONOMI PERENCANAAN KOTA DAN DAERAH**


**DEPOK  
NOVEMBER 2008**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan benar

Nama : Henni Kristina Tarigan

NPM : 0706299201

Tanda tangan : 

Tanggal : 20 November 2008



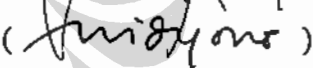
## HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Henni Kristina Tarigan  
NPM : 0706299201  
Program Studi : Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik  
Judul Tesis : Analisis Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan  
Komoditas Belimbing Dewa Di Kota Depok

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi pada Program Studi Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.

### DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Ir. Nining I. Soesilo, MA (  )  
Ketua Sidang : Iman Rozani, SE, M.Soc.Sc. (  )  
Penguji : Dr. Widyono Soetjipto (  )

Ditetapkan di : Depok  
Tanggal : 20 NOV 2008

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Ekonomi, Jurusan Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik pada Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. Nining I. Soesilo, selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu dan memberikan saran serta ide-ide agar penulisan lebih komprehensif, selama proses penyusunan tesis ini.
2. Pusbindiklatren Bappenas, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk memperoleh beasiswa dan seluruh staf Pusbindiklatren khususnya (Bapak Wignyo, Ibu Wiki, Bapak Jajang, dll) yang telah memfasilitasi penulis dan juga mahasiswa MPKP Angkatan 17 selama menempuh studi di MPKP, UI.
3. Bapak Iman Rozani, SE, M.Soc.Sc. dan Bapak Dr. Widyono Soetjipto selaku Ketua Sidang dan Anggota Tim Penguji, serta Ibu Hera Susanti, SE, M.Sc. selaku moderator seminar atas semua saran demi perbaikan tesis ini.
4. Seluruh staf pengajar Program MPKP, yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang sangat berguna bagi penulis, juga Bapak Ibrahim yang berkenan meluangkan waktu untuk mengajari penulis tentang AHP dan juga Staf akademik, Universitas Indonesia di Salemba (Mbak Keke, Mbak Ida, Bapak Haris, dan para satpam) dan di Depok (Mbak Siti, Mbak Ira), yang telah memberikan pelayanan yang baik selama penulis menempuh pendidikan di MPKP, UI.
5. Kepala Dinas, Kasubdin TPH, Kepala Seksi, staf Dinas Pertanian Kota Depok dan Puskop Pemasaran Belimbing Dewa, yang telah

- memberikan ijin penelitian dan membantu penulis dalam pengumpulan data di lapangan, sehingga tesis ini dapat diselesaikan dengan segera.
6. Teman seperjuangan MPKP XVII Kelas Pagi Salemba atas semua sharing ilmu dan gagasan, diskusi, dukungan dan kebersamaan selama kuliah di MPKP, UI serta Mbak Asri (kakak kelas Angkatan XV) yang telah berkenan mengajari penulis dalam pengolahan data.
  7. Suamiku Jonner Sitepu, Amd. dan anakku Kevin Timoti Sitepu tercinta, yang selalu memberi dorongan dan tetap mendoakan penulis, sehingga tetap bersemangat selama menempuh pendidikan di MPKP UI sampai akhir penulisan tesis ini.
  8. Abang-abangku (Dr. Ir. Antonius Tarigan, MSi, Pengarapen Diakoni Tarigan, S.Ak) dan kakakku Ir. Maria Ivonne Tarigan, MM yang senantiasa memberi dukungan dan memfasilitasi penulis selama menempuh pendidikan.
  9. Para responden dan nara sumber yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan informasi dan data yang dibutuhkan untuk melengkapi dan memperdalam analisis.
  10. Seluruh petugas perpustakaan Pasca Sarjana FE, UI yang dengan setia memberikan pelayanan selama penulis menyusun tesis di perpustakaan.
  11. Kepada pihak-pihak yang belum disebut namun turut memberikan kontribusi dalam penyusunan tesis ini, tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih.

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Kuasa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga tesis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan menambah informasi dalam rangka pengembangan pertanian perkotaan komoditas Belimbing Dewa di Kota Depok.

Jakarta, November 2008

Penulis

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Henni Kristina Tarigan  
NPM : 0706299201  
Program Studi : Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik  
Departemen : Ekonomi  
Fakultas : Ekonomi  
Jenis karya : Tesis

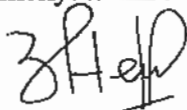
demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Analisis Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan Komoditas Belimbing di Kota Depok

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok  
Pada tanggal : 20 November 2008  
Yang menyatakan :



(Henni Kristina Tarigan)

## ABSTRAK

Nama : Henni Kristina Tarigan  
Program Studi : Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik  
Judul : Analisis Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan  
Komoditas Belimbing Dewa di Kota Depok

Tesis ini membahas tentang strategi produksi dan strategi pemasaran dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok, dimana belimbing merupakan buah memiliki prospek pemasaran yang baik, ekonomis dan memiliki nilai tambah bagi peningkatan pendapatan petani belimbing. Namun kendala yang dihadapi yakni kualitas buah yang belum optimal, kuantitas buah yang belum kontinyu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi seperti modal. Oleh karena itu, perlu upaya untuk menyusun strategi untuk mengatasi kendala tersebut. Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani merupakan prioritas strategi yang paling utama dalam pengembangan pertanian perkotaan tanaman belimbing di Kota Depok, berdasarkan analisa dengan pendekatan AHP (*The Analytical Hierarchi Process*).

Kata kunci : strategi, pertanian perkotaan, belimbing, margin keuntungan

## ABSTRACT

Name : Henni Kristina Tarigan  
Study Program : Master of planning and public policy  
Title : Analitical Development Strategy Urban Agricultural for  
Dewa Starfruit Comodity in Depok City.

The focus of this study is the production and marketing strategies in development urban agricultural for Dewa starfruits comodity in Depok City, where the starfruit is fruits comodity has good marketing prospect, economies and high value added for increase income starfruits famers. However, the problem which quality of fruit not optimal, quantity of fruits not continue and restriction of possession production tools. So, we have to design strategy for solving this problem. The knowledge/competence and skills of farmers are main priority strategies in development urban agricultural for starfruits comodity in Depok City, based on approach The Analytical Hierarchy Process.

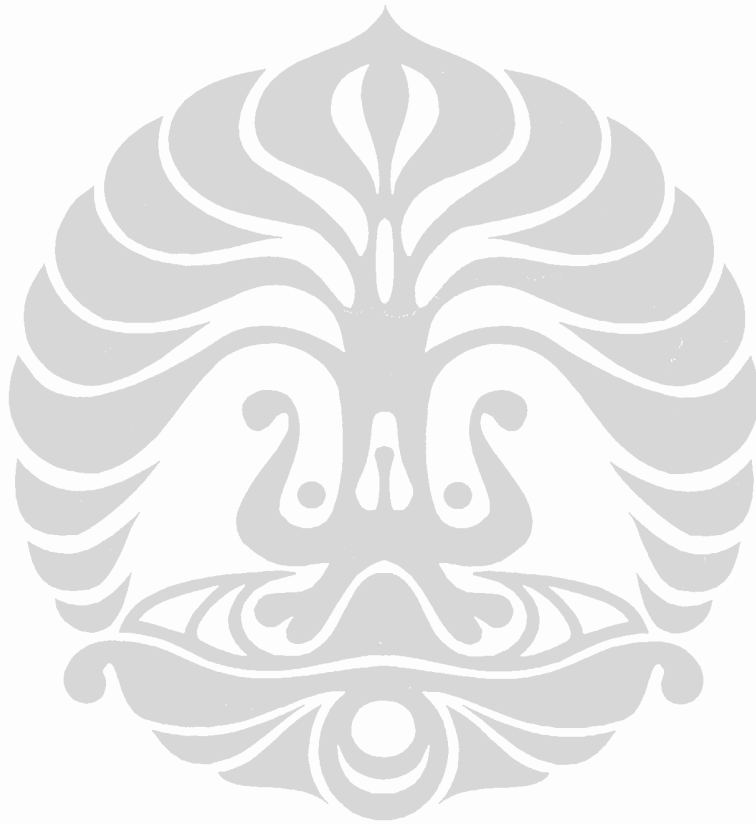
Key words : strategy, urban agricultural, starfruits, AHP



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH .....	vi
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR DIAGRAM.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
DAFTAR ISTILAH.....	xv
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Hipotesis.....	5
1.5 Metodologi.....	5
1.6 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.7 Manfaat Penelitian.....	7
1.8 Sistematika Penulisan .....	9
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>11</b>
2.1 Konsep Pertanian Perkotaan.....	11
2.2 <i>The Analytical Hierarchy Process (AHP)</i> .....	16
2.3 Tinjauan Penelitian Sebelumnya .....	23
<b>III. PERAN KOTA DEPOK DALAM KONTEKS REGIONAL PROVINSI JAWA BARAT .....</b>	<b>27</b>
3.1 Gambaran Umum Kota Depok.....	27
3.2 Peran Kota Depok terhadap Perkembangan Prov. Jawa Barat	36
<b>IV. BELIMBING DAN ANALISIS PASOKAN PERMINTAAN ....</b>	<b>40</b>
4.1 Potensi Pengembangan Belimbing Dewa di Kota Depok .....	40
4.2 Permintaan dan Penawaran Atas Komoditas Belimbing .....	44
<b>V. PROSES PEMBUATAN DIAGRAM AHP.....</b>	<b>77</b>
5.1 Tahapan Pembuatan Diagram AHP .....	77
5.2 Pohon Masalah dan Pohon Solusi .....	78
5.3 Pembuatan Diagram AHP dan Hubungannya Dengan Pohon Masalah/Pohon Solusi.....	82
5.4 Responden Yang Terlibat.....	86
<b>VI. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>87</b>
6.1 Bobot Prioritas Lokal .....	87
6.2 Bobot Prioritas Global .....	90

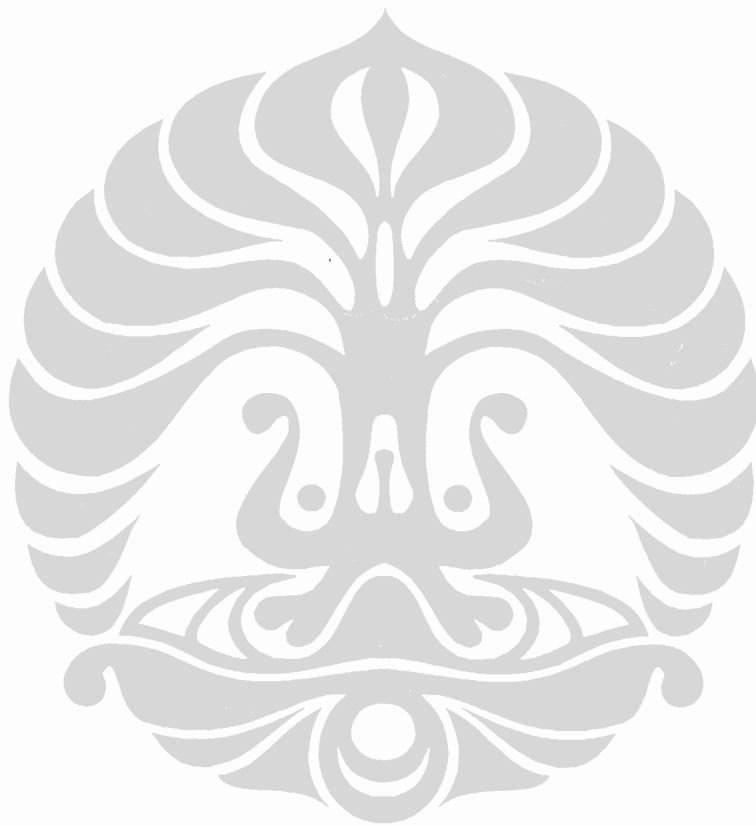
6.3 Sintesa Akhir Pemilihan Strategi.....	91
6.4 Inkonsistensi .....	101
6.5 Analisis Sensitivitas .....	103
<b>VII. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>107</b>
7.1 Kesimpulan.....	107
7.2 Saran .....	108
7.3 Penutup.....	108
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>109</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Tingkat Urbanisasi di Indonesia (1990 – 2020).....	12
Tabel 2.2.	Keterlibatan Penduduk Kota dalam Pertanian di Beberapa Kota di Dunia .....	14
Tabel 2.3.	Kelebihan dan Keuntungan dari Model AHP .....	17
Tabel 2.4.	Proses Penyusunan Hirarki (dekomposisi) .....	18
Tabel 2.5.	Skala Banding Secara Berpasangan.....	19
Tabel 2.6.	Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	24
Tabel 3.1.	Pemanfaatan Ruang Berdasarkan Wilayah .....	32
Tabel 3.2.	Luas Lahan di Kota Depok dan Pemanfaatannya Tahun 2006.....	33
Tabel 3.3.	Persentase Penduduk yang Bekerja Menurut Lapangan Pekerjaan Utama di Kota Depok Tahun .....	34
Tabel 3.4.	Potensi Pengembangan Belimbing di Kota Depok Tahun 2005.....	38
Tabel 3.5.	Produksi Belimbing di Kota Depok Tahun 2000 - 2007.....	38
Tabel 3.6.	Penyerapan Tenaga Kerja dalam Pengembangan Belimbing Tahun 2001 – 2006.....	39
Tabel 4.1.	Produksi dan Luas Panen Belimbing di Indonesia Tahun 1999 - 2007.....	40
Tabel 4.2.	Luas Areal dan Populasi Tanaman Belimbing di 6 Kecamatan Kota Depok Tahun 2007 .....	42
Tabel 4.3.	Pengeluaran rata-rata per kapita sebulan di Provinsi Jawa Barat Tahun 2005 dan 2007.....	45
Tabel 4.4.	Pengeluaran Rata-Rata Per Kapita Sebulan Menurut Kelompok Barang dan Golongan Pengeluaran Per Kapita Sebulan (dalam Rp.) Tahun 2005 dan 2007.....	46
Tabel 4.5.	Pengeluaran Rata-Rata Per Kapita Sebulan Belimbing Menurut Kelompok Barang dan Golongan Pengeluaran Per Kapita Sebulan (dalam Rp.) Tahun 2007 di Jawa Barat .....	47
Tabel 4.6.	Pengeluaran Rata-rata Sebulan Untuk Sub Kelompok Makanan di Kota Depok Tahun 2007.....	48
Tabel 4.7.	Potensi SDA (Lahan) untuk Pengembangan Belimbing di Kota Depok Tahun 2005.....	49
Tabel 4.8.	Jumlah Sumber Daya Manusia (Petani Belimbing) di Kecamatan Sentra .....	50
Tabel 4.9.	Jumlah Petani/Kelompok Tani Belimbing Depok.....	51
Tabel 4.10	Perubahan Harga di Tingkat Petani sampai Konsumen Akhir .....	60
Tabel 4.11	Perubahan Harga di Tingkat Petani sampai Konsumen Akhir Berdasarkan Hasil Wawancara .....	61

Tabel 4.12	Perubahan Harga Belimbing Sebelum dan Sesudah Adanya PKPBDD .....	62
Tabel 4.13.	Harga Jual Belimbing Dewa Depok .....	63
Tabel 5. 1.	Stakeholder Yang Terlibat dalam Pengembangan Belimbing Depok.....	86
Tabel 6.1.	Rekapitulasi Data Bobot Prioritas Global.....	91
Tabel 6.2.	Upaya Dalam Pengaplikasian Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan Komoditas Belimbing di Kota Depok .....	100
Tabel 6.3.	Data Pengukuran Konsistensi Matriks Perbandingan.....	101



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1.	Belimbing Depok Varietas Dewa .....	3
Gambar 1. 2.	Peta Lokasi Pengembangan Depok.....	9
Gambar 3. 1.	Peta Sebaran Spasial Kelas Lereng Lahan Kota Depok ...	28
Gambar 3. 2.	Peta Jenis Tanah Kota Depok .....	31
Gambar 4.1.	Peta Pengembangan Belimbing di Kota Depok .....	55
Gambar 4. 2.	Lokasi Toko Buah Fruiterie dan Harga Buah Belimbing Dewa .....	65
Gambar 4.3.	Harga Buah Belimbing Dewa (Rp. 13.500/kg) .....	65
Gambar 4.4.	Harga Buah Belimbing Dewa (Rp. 15.500/kg) .....	66
Gambar 4.5.	Lokasi Puskop Pemasaran Belimbing Dewa.....	68
Gambar 4.6.	Belimbing Dewa Dikemas dalam Plastik dan Juice Belimbing.....	68
Gambar 4.7	Belimbing dalam Keranjang dan Kardus untuk Pengiriman Buah .....	69
Gambar 4.8.	Kendaraan untuk Pengiriman Belimbing Dewa .....	69
Gambar 4.9.	Salah Satu Kebun Percontohan SPO Belimbing (Kelompok Tani Mekar Sari, Kel. Tanah Baru).....	69
Gambar 4.10.	Saat Kunjungan Ke Salah Seorang Petani di Kel. Tani Mekar Sari.....	70
Gambar 4.11.	Gubuk Tempat Istirahat dan Bak Penampungan Air .....	70
Gambar 4.12.	Buah Belimbing Sedang Dibungkus Plastik Hitam.....	70
Gambar 4.13	Peta Lokasi Pemasaran Belimbing Depok .....	72
Gambar 6. 1.	Hasil Sintesa Akhir Pemilihan Strategi.....	91
Gambar 6. 2.	Hasil Sintesa Akhir atas Kualitas Buah Belum Optimal...	92
Gambar 6. 3.	Hasil Sintesa Akhir atas Kendala Buah Belum Optimal...	92
Gambar 6. 4.	Hasil Sintesa Akhir atas keterbatasan kepemilikan sarana produksi.....	93
Gambar 6. 5.	Gambar Sensitivitas Strategi dalam Pencapaian Goal .....	103
Gambar 6. 6.	Analisa Sensitivitas dengan Kendala Kualitas Buah Belum Optimal .....	104
Gambar 6. 7.	Analisa Sensitivitas dengan Kendala Kuantitas Buah Belum Kontinyu .....	105
Gambar 6. 8.	Analisa Sensitivitas dengan Kendala Keterbatasan Kepemilikan Sarana Produksi .....	106

## DAFTAR DIAGRAM

Diagram 1.1. Kerangka Berpikir Analisis Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan Tanaman Belimbing di Kota Depok .	10
Diagram 2.1 Proses Penyusunan Hirarki (Dekomposisi) .....	18
Diagram 2.2. Hirarki AHP .....	22
Diagram 4.1. Kegunaan Buah Belimbing Dewa .....	53
Diagram 4.2. Jalur Distribusi Pemasaran Belimbing Kota Depok Sebelum Adanya PKPBDD .....	57
Diagram 4.3. Rantai Pemasaran Belimbing Sejak Berdirinya PKPBDD .....	59
Diagram 4.4. Mekanisme Pengiriman Buah dari Petani Ke PKPBDD ....	64
Diagram 4.5. Konsep Lembaga Pemasaran dan Distribusi Belimbing (PKPBDD, 2008) .....	67
Diagram 4.6. Struktur Organisasi Lembaga Pemasaran .....	68
Diagram 5.1 Pohon Masalah .....	79
Diagram 5.2. Pohon Solusi .....	81
Diagram 5.3. Hirarki AHP dalam Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan Komoditas Belimbing di Depok .....	84
Diagram 6.1. Hasil Sintesa Global Dengan Menggunakan Pendekatan AHP .....	94

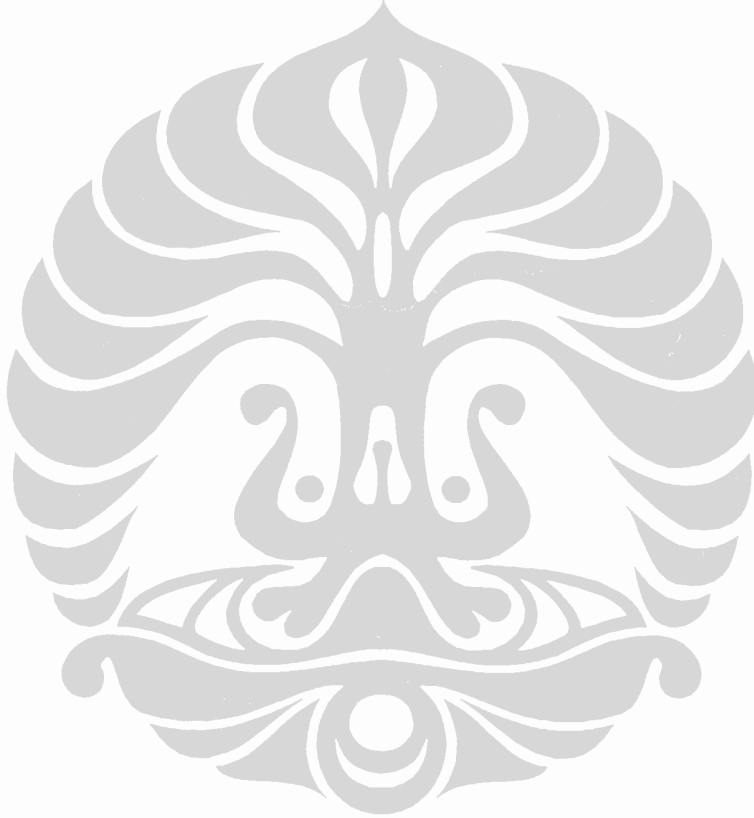
## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Daftar Kandungan Gizi Belimbing .....	2
Lampiran 2.	Analisis Usahatani Belimbing (1 ha).....	3
Lampiran 3.	Daftar Pelanggan PKPBDD .....	7
Lampiran 4	Daftar Responden.....	9
Lampiran 5.	Kuesioner Analisis Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan Komoditas Belimbing di Kota Depok.....	10
Lampiran 6.	Rekapitulasi Data Penilaian Responden.....	42
Lampiran 7.	Rekapitulasi Data Bobot Prioritas Lokal .....	49
Lampiran 8	Penerapan Konsep SCM, Permasalahan dan Solusinya .....	52



## DAFTAR ISTILAH

KORWIL	=	Koordinator Wilayah
OPT	=	Organisme Pengganggu Tanaman
PKPBDD	=	Pusat Koperasi dan Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok
SPO	=	Standar Prosedur Operasional
SCM	=	<i>Supply Chain Management</i> atau Managemen Rantai Pasokan
TBM	=	Tanaman Belum Menghasilkan
TM	=	Tanaman Menghasilkan





# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Tingginya laju pertumbuhan penduduk dan pembangunan fisik di Kota Depok memberikan konsekuensi logis berupa tingginya kebutuhan akan penyediaan kawasan permukiman, fasilitas umum dan fasilitas sosial pendukungnya. Hal ini berdampak positif yakni peningkatan pertumbuhan dan aktivitas sosial ekonomi di Kota Depok, namun juga berdampak negatif yakni terjadinya pengurangan lahan-lahan pertanian. Oleh karena itu perlu upaya-upaya agar sektor pertanian masih dapat diusakan meskipun adanya keterbatasan lahan di perkotaan

Sektor pertanian di perkotaan memiliki keunggulan spesifik dan sangat prospektif, karena jaminan pangsa pasar, dan permintaan akan produk pertanian segar dan olahan beragam. Yang menjadi permasalahan adalah perlu upaya pemilihan komoditas potensial yang memiliki daya saing dan nilai tambah tinggi.

Menurut B. Setiawan (1999), pertanian perkotaan (*urban agriculture*) dapat didefinisikan sebagai *setiap bentuk usaha, komersial ataupun bukan, yang berkaitan dengan produksi, distribusi serta konsumsi dari bahan pangan atau hasil pertanian lain yang dilakukan di lingkungan perkotaan*. Pertanian di perkotaan mempunyai banyak keuntungan baik secara sosial, ekonomi dan lingkungan. Ketiga keuntungan tersebut, berkaitan dengan Visi Dinas Pertanian Kota Depok pada tahun 2007 – 2011 adalah *Mewujudkan Pertanian Perkotaan yang Menyejahterakan Petani dan Masyarakat*. Visi ini selaras dengan visi RPJMD Kota Depok Tahun 2007 – 2011 yaitu *Menuju Kota Depok yang Melayani dan Menyejahterakan*. Untuk menjabarkan visi yang telah ditetapkan, Dinas Pertanian Kota Depok telah menyusun misi yakni 1). meningkatkan pelayanan bidang pertanian, 2).

mengembangkan agribisnis perkotaan dan ketahanan pangan masyarakat dan 3). meningkatkan pemanfaatan dan pelestarian sumberdaya alam. Misi ini diwujudkan melalui Program Pengembangan Agribisnis Perkotaan komoditas belimbing, yang pada akhirnya bertujuan untuk mewujudkan Belimbing Dewa Depok Varietas Dewa sebagai ICON Kota Depok (*Agribisnis Indonesia On-Line*).

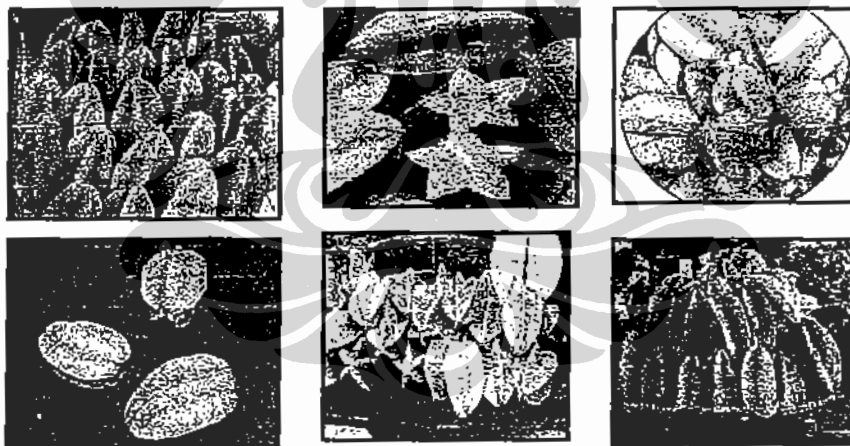
Beberapa alasan yang mendasari mengapa Belimbing Dewa ingin dijadikan sebagai ICON Kota Depok adalah sebagai berikut :

1. Potensi (lahan, petani) Belimbing Dewa Depok masih cukup besar dan menjanjikan, untuk dikembangkan, yang tersebar di 6 kecamatan yang ada di Depok.
2. Budidaya belimbing telah lama diusahakan di Kota Depok dan adanya minat dari petani untuk menjadikan belimbing sebagai andalan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan petani.
3. Belimbing merupakan komoditas yang memiliki nilai ekonomi, berorientasi pasar dan bernilai tambah tinggi.
4. Memiliki keunggulan komparatif dibandingkan belimbing yang lain yaitu warna buah kuning kemerahan, buahnya lebih besar dan rasanya manis, kandungan air tinggi dan seratnya lebih sedikit.
5. Dapat ditanam pada kebun atau lahan pekarangan sempit/terbatas.
6. Penanaman belimbing sesuai dengan agroklimat dan kondisi geografik di Depok.
7. Adanya dukungan yang besar dari Pemda dan Dinas Pertanian terkait.
8. Penanaman belimbing berperan dalam penyerapan tenaga kerja.
9. Memiliki kandungan zat gizi seperti protein, kalsium, fosfor, serta dan berbagai vitamin seperti vitamin A, vitamin B1, vitamin B2 dan vitamin C yang bermanfaat bagi kesehatan.
10. Memiliki manfaat bagi kesehatan yakni menurunkan dan mengontrol tekanan darah, menghentikan pendarahan, menyembuhkan penyakit empedu dan diare, menyembuhkan luka dan dermatitis ((Direktorat Budidaya Tanaman Buah, 2006).

11. Potensi pasar yang terbuka luas dalam maupun luar negeri. Munculnya berbagai pusat perbelanjaan seperti Carefour, Hipermarket, Alfa, Super Indo, Matahari, Ramayana, Toko Buah, pasar tradisional di Depok maupun wilayah sekitarnya (JABOTABEK), Bandung, atau di wilayah di luar propinsi bahkan di luar negeri, sangat berpotensi sebagai pangsa pasar Belimbing Dewa Depok.

Belimbing Depok telah dipasarkan baik di pasar modren (Carefour Cempaka Putih, Sogo Plaza Senayan, Toko Buah Fresh Margonda, Total Buah Arteri Pondok Indah, Fruiterie Margonda Depok, Giant Lebak Bulus, *All Fresh* Panglima Polim dll) dan pasar tradisional (seperti Pasar Induk Kramatjati, Pasar Ciputat, Pasar Mayestik, Pasar Minggu). Adapun gambar Belimbing Dewa Depok adalah sebagai berikut.

Gambar 1.1 Belimbing Dewa Depok



Sumber : Ditjen Hortikultura dan Diperta Kota Depok, 2008

Varietas belimbing yang banyak dikembangkan di Kota Depok adalah Varietas Dewa dan Dewi. Menurut H. Usman Mubin sebagai pemulia dan penangkar belimbing di Kota Depok, sebagian besar jenis belimbing yang dikembangkan di Kota Depok adalah Varietas Dewa. Varietas Belimbing Dewa memiliki warna buah kuning kemerahan, ukurannya 150 – 350 gram/buah, rasanya manis dan segar, umur berbuah 2-3 tahun dengan produksi rata-rata 500 – 700 kg/pohon/tahun dan dapat berbuah 3 – 4 kali

dalam setahun, yaitu pada bulan Januari – Februari, Mei – Juni, September – Oktober. Panen raya terjadi pada bulan Februari. Sedangkan Varietas Dewi memiliki bentuk buah bulat agak lonjong, warna yang kuning agak kemerahan mengkilap, tampak kontras dengan warna hijau pada pinggiran belimbingnya, daging buah padat, dapat mencapai 15 cm dengan diameter lebih dari 10 cm, berat rata-rata 200 – 250 gram/buah bahkan ada yang mencapai 500 gram, relatif tahan lama dalam penyimpanan dan suhu kamar.

Permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan belimbing di Kota Depok adalah : rendahnya produktivitas belimbing, rendahnya posisi tawar petani dalam menentukan harga, belum adanya kontinuitas produksi, harga sarana produksi tinggi, penguasaan teknologi terbatas, belum adanya standarisasi produk sesuai SPO, skala usaha relatif kecil dan terpecah-pecah, keterbatasan kepemilikan sarana produksi, penanganan panen dan pasca panen serta kelembagaan pertanian belum berfungsi optimal.

Melihat beberapa permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan belimbing di Kota Depok, maka perlu untuk mengkaji strategi produksi dan strategi pemasaran dalam pengembangan belimbing Kota Depok. Melalui penelitian ini, diharapkan diperoleh alternatif strategi produksi dan strategi pemasaran dalam pengembangan Belimbing Dewa Depok.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bagaimanakah strategi produksi dan strategi pemasaran dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas Belimbing Dewa di Kota Depok ?.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

Mengetahui strategi produksi dan strategi pemasaran dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas Belimbing Dewa di Kota Depok.

## 1.4 Hipotesis

Hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1.4.1 Penerapan teknologi produksi yang mengacu pada Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa merupakan strategi produksi dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas Belimbing Dewa di Kota Depok.
- 1.4.2 Penguatan kemitraan antara petani/kelompok tani dengan lembaga pemasaran merupakan strategi pemasaran dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas Belimbing Dewa di Kota Depok.

## 1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian yang digunakan untuk menganalisis hal-hal sebagai berikut :

### 1.5.1 Analisis deskriptif

Analisis data yang akan digunakan adalah metode penelitian deskriptif yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek atau objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta yang tampak atau sebagaimana adanya<sup>1</sup>. Dalam analisis deskriptif, akan dijelaskan mengenai pola pengeluaran konsumsi buah-buahan di Jawa Barat dan Kota Depok, indikator permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) dalam rangka pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok.

Indikator permintaan (*demand*) yang digunakan adalah sebagai berikut : rantai pemasaran (sebelum dan sesudah ada PKPBDD), perubahan harga (sebelum dan sesudah ada PKPBDD), tujuan pemasaran, konsumen yang mengkonsumsi belimbing, golongan pendapatan yang mengkonsumsi belimbing, pengetahuan terhadap Belimbing Depok, alasan konsumen mengkonsumsi belimbing dan pengetahuan tentang manfaat belimbing, tempat membeli dan harga

---

<sup>1</sup> Fandeli, Chafid. Analisis mengenai Dampak Lingkungan Prinsip Dasar dan Pemanannya dalam Pembangunan. Penerbit Liberty. Yogyakarta. 1992. hlm. 78

yang sesuai untuk belimbing, jumlah belimbing depok yang dibeli, bentuk belimbing depok yang paling sering dikonsumsi, frekuensi mengkonsumsi buah-buahan.

Sedangkan indikator penawaran (*supply*) yang digunakan adalah sebagai berikut : potensi SDM (tanah/lahan/iklim), sumber daya manusia (termasuk ketrampilan), modal, teknologi produksi, karakteristik tanaman dan kesesuaian lokasi.

### 1.5.2 Analisis Pohon Masalah dan Pohon Solusi

- Analisis pohon masalah dan pohon solusi dilakukan untuk mengetahui permasalahan riil yang dihadapi petani untuk menentukan strategi pengembangan Belimbing Dewa Depok.
- Analisis dilakukan dengan melakukan *cross check* dengan pihak yang terlibat dalam pengembangan Belimbing Dewa Depok.

### 1.5.3 Analisis dengan pendekatan AHP (*The Analytical Hierarchy Process*)

- Metode AHP digunakan untuk mengetahui alternatif strategi pengembangan perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok
- Metode AHP dengan rata-rata ukur digunakan dalam penelitian ini untuk menentukan satu persepsi dari  $n$  persepsi yang ada.

## 1.6 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini dilakukan di Dinas Pertanian Kota Depok yang melibatkan pihak-pihak yang terkait dalam pengembangan Belimbing Dewa.

### 1.6.1 Data dan Sumber Data

Data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari *pralimentary survei* lapangan, wawancara langsung dan data sekunder dari literatur kepustakaan, penelitian terdahulu yang terkait topik penelitian).

### **1.6.2 Peralatan Analisis yang Digunakan**

Alat analisis yang digunakan meliputi analisis deskriptif, pohon masalah, pohon solusi dan metode AHP.

### **1.6.3 Responden**

Penentuan responden didasarkan pada peran dan kemampuan responden dalam memahami permasalahan yang dihadapi. Jumlah responden sebanyak 5 orang, yang berasal dari petani/kelompok tani Pemda Kota Depok, Ditjen Hortikultura Deptan, PKPBDD dan Perguruan tinggi (Universitas Indonesia).

### **1.6.4 Tahapan Penelitian**

Tahapan penelitian dapat dikemukakan sebagai berikut :

- 1.6.4.1 Tahapan pertama**, dengan membuat perumusan masalah menentukan literatur kepustakaan dan wawancara langsung dengan responden.
- 1.6.4.2 Tahapan kedua**, dengan membuat pohon masalah dan pohon solusi, untuk mengetahui akar permasalahan dan solusi terhadap permasalahan tersebut.
- 1.6.4.3 Tahapan ketiga**, dengan membuat hirarki AHP dan pengisian kuisisioner AHP untuk menjaring persepsi responden dalam perumusan strategi pengembangan belimbing di Kota Depok.
- 1.6.4.4 Tahapan keempat**, adalah melakukan interpretasi dan analisis terhadap hasil penelitian dengan pendekatan AHP. Tahapan penelitian tersebut mengikuti alur/kerangka pemikiran seperti yang terdapat pada Diagram 1.1.

## **1.7 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

### 1.7.1 Bagi petani/kelompok tani

- Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan petani/kelompok tani dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas Belimbing Dewa Depok.
- Meningkatnya produktivitas dan produksi belimbing di Kota Depok, segmen pasar yang semakin luas dan meningkatnya posisi tawar petani/kelompok tani.

### 1.7.2 Bagi Aparat Pemerintah Setempat

- Diperolehnya strategi pengembangan pertanian perkotaan pada komoditas Belimbing Kota Depok yang berkelanjutan.
- Dapat menjadi bahan masukan dalam menentukan strategi pengembangan belimbing di Kota Depok.

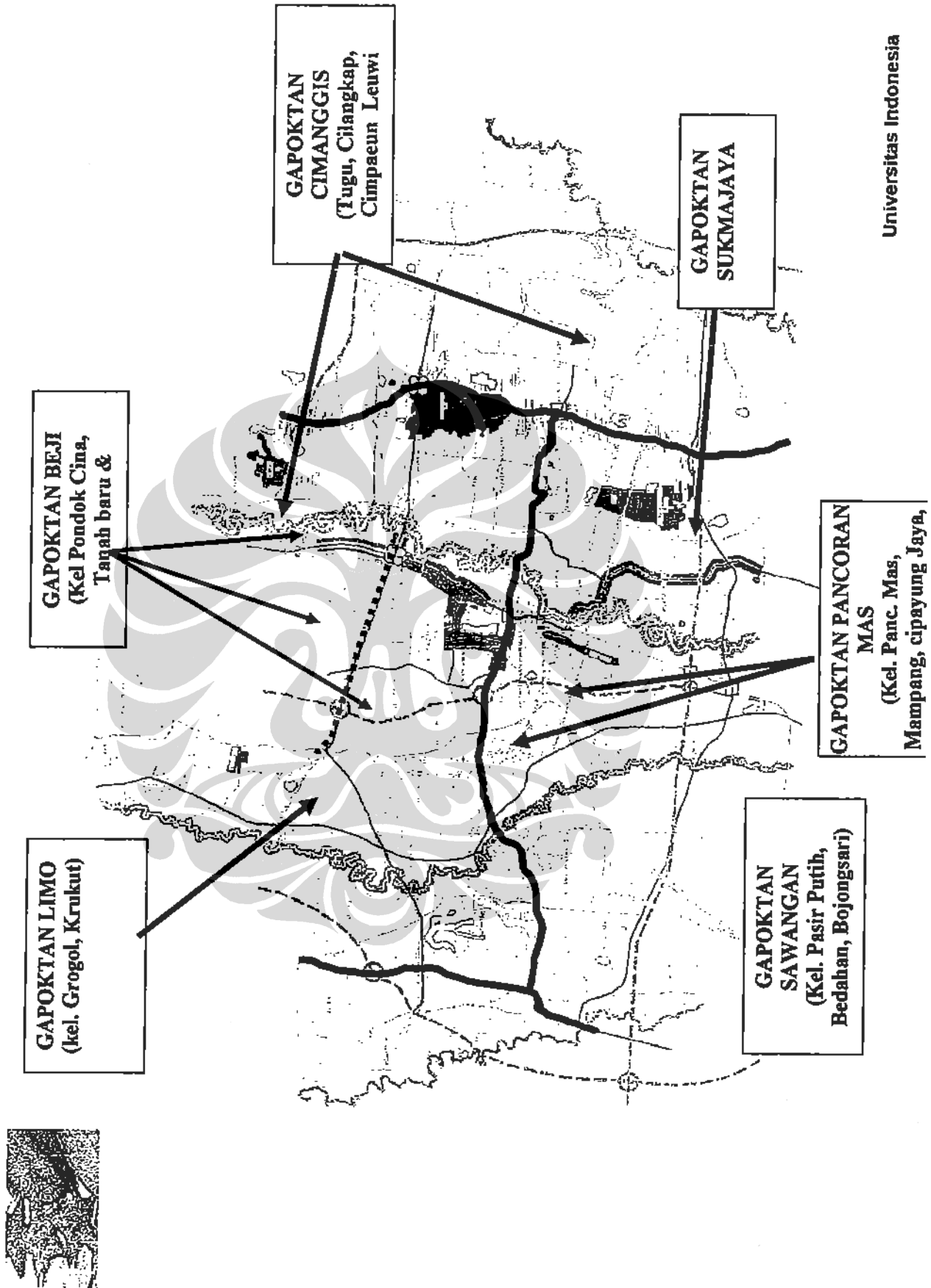
## 1.8 Sistematika Penulisan

Laporan penelitian ini terdiri dari VII (tujuh) bab yang masing-masing bab dijelaskan sebagai berikut :

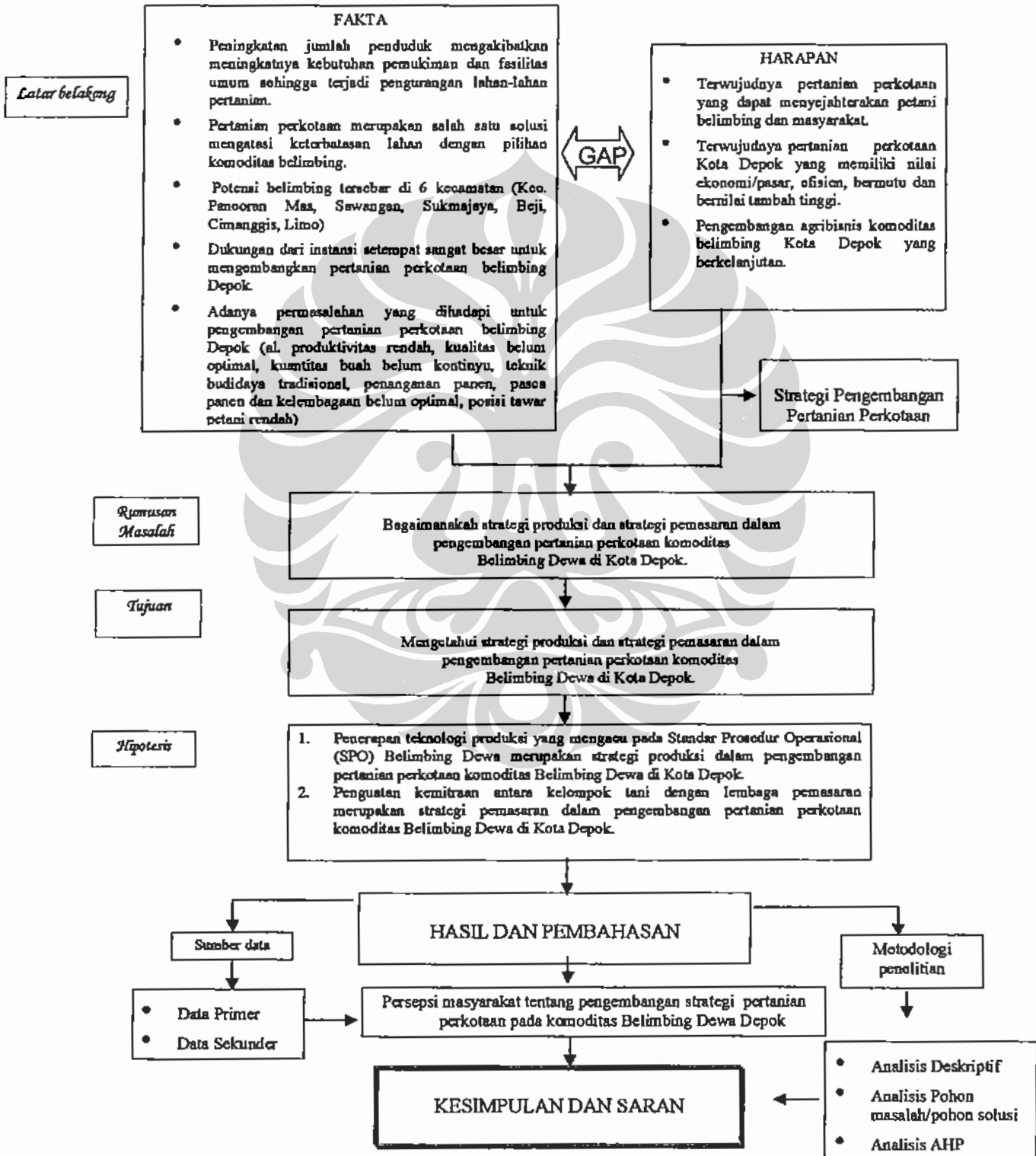
- 1.8.1. Bab I berisi tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, metodologi, hipotesis penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.
- 1.8.2. Bab II berisi tentang tinjauan pustaka.
- 1.8.3. Bab III berisi tentang gambaran umum Kota Depok dan posisi Depok dalam konteks regional Provinsi Jawa Barat
- 1.8.4. Bab IV ini adalah belimbing dan analisis pasokan permintaan berisi tentang potensi pengembangan belimbing di Kota Depok serta penawaran dan permintaan atas komoditas belimbing di Kota Depok.
- 1.8.5. Bab V berisi tentang proses pembuatan diagram AHP mulai dari pohon masalah dan pohon solusi serta pembentukan diagram AHP.
- 1.8.6. Bab VI berisi hasil dan pembahasan.
- 1.8.7. Bab VII berisi tentang kesimpulan, saran penelitian dan penutup.



Gambar 1.2. PETA LOKASI PENGEMBANGAN BELIMBING DEWA DEPOK



**Diagram 1.1 KERANGKA BERPIKIR  
ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PERTANIAN PERKOTAAN  
KOMODITAS BELIMBING DEWA DI KOTA DEPOK**



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Konsep Pertanian Perkotaan

Konsep pertanian perkotaan yang diuraikan dalam penelitian ini meliputi urbanisasi perkotaan, pembangunan kota yang berkelanjutan, peningkatan produktivitas kota dengan pertanian terpadu, praktek pertanian kota di berbagai belahan dunia, keuntungan pertanian perkotaan serta persoalan dan hambatan pertanian kota.

##### 2.1.1 Urbanisasi Perkotaan

Pertanian perkotaan bukan merupakan sesuatu yang baru di Indonesia. Praktek pertanian perkotaan sudah dilakukan di Indonesia sejak lama ketika budaya hidup di perkotaan dimulai. Akan tetapi kajian yang mendalam tentang pertanian perkotaan belum banyak dilakukan di Indonesia, sehingga tidak diketahui berapa besar kontribusinya bagi penduduk kota, apa implikasi positif dan negatifnya baik dari sisi positif dan negatifnya baik dari segi sosial, ekonomi dan lingkungan. Oleh karena itu, penelitian mengenai pertanian perkotaan sangatlah menarik untuk dilakukan.

Pada abad 21 ini, salah satu masalah perkotaan yang dihadapi adalah urbanisasi. Menurut B Setiawan (2000), proses percepatan urbanisasi, khususnya di negara-negara dunia ketiga, merupakan suatu yang fenomenal. Apabila pada tahun 1950, baru 17% penduduk di dunia ketiga tinggal di wilayah perkotaan, namun pada abad ke-21 ini jumlah penduduk di negara perkotaan akan mencapai sekitar 45 % dari total jumlah penduduk. Antara saat ini dan tahun 2025, persentase penduduk yang tinggal di perkotaan akan mencapai sekitar 85 % di negara-negara maju dan sekitar 61 % di negara-negara berkembang atau negara ketiga. Pada tahun 2025, diproyeksikan sekitar penduduk perkotaan di dunia akan tinggal di negara-negara berkembang.

Di Indonesia, urbanisasi juga merupakan fenomena yang sangat menarik dan penting mendapat perhatian yang seksama. Meskipun tingkatnya masih di bawah Amerika Latin, tingkat urbanisasi di Indonesia melebihi beberapa negara di kawasan Asia seperti Burma, Vietnam, Kamboja, dan Philipina. Sebagaimana terdapat pada Tabel 2.1, pada awal abad 21 mendatang lebih dari setengah penduduk Indonesia akan tinggal di daerah perkotaan.

Tabel 2.1 Tingkat Urbanisasi di Indonesia (1990 – 2020)

Tahun	Jumlah penduduk			Angka urbanisasi (%)
	Jumlah	Urban	Rural	
1990	180.383.700	51.932.467	128.451.233	28,79
1995	195.755.600	63.679.181	132.076.303	32,53
2000	210.263.600	76.662.181	133.601.619	36,46
2005	223.183.300	90.344.600	132.838.700	40,48
2010	235.110.800	104.577.284	130.533.516	44,48
2015	245.388.200	118.792.228	126.595.772	48,41
2020	253.667.600	132.465.221	121.202.379	59,22

Sumber : *The World Bank*, 1995 dalam B.Setiawan, 2000

Selanjutnya, persoalan-persoalan sosial dan ekonomi perkotaan juga akan meningkat kompleksitas masyarakat kota. Kemiskinan, kriminalitas serta konflik-konflik perkotaan lain akan semakin muncul pada tingkat yang tidak terbayang sebelumnya. Dari aspek lingkungan, wilayah perkotaan di Indonesia juga akan menghadapi persoalan berat. Dengan pesatnya pertumbuhan penduduk penduduk dan perekonomian kota, persoalan tata ruang dan lingkungan perkotaan di Indonesia akan semakin meningkat. Kebutuhan akan lahan, ruang, dan berbagai fasilitas perkotaan lain akan terus meningkat, dan sayangnya hal ini tidak dibarengi dengan peningkatan sektor finansial pemerintah kota.

### 2.1.2 Pembangunan Kota yang Berkelanjutan

Menurut *World Commission on Environment and Development* tahun 1987 dalam B. Setiawan (1999), definisi pembangunan yang berkelanjutan

adalah *'Sustainable development is defined as development that meet the needs of the present without comprimising the ability of future generations to meet their own needs'* yang berarti *pembangunan tidaklah cukup hanya diartikan sebagai pertumbuhan ekonomi semata melainkan mencakup pula pembangunan dalam arti yang lebih luas dan dalam antara lain menyangkut kualitas hidup dan kehidupan manusia secara keseluruhan.*

Menurut B. Setiawan, 2000, ada dua prinsip utama dari pembangunan berkelanjutan adalah pelestarian lingkungan dan kesejahteraan sosial. Dalam konteks pembangunan kota, pembangunan yang berkelanjutan mengandung 3 dimensi yaitu (1) dimensi ekonomi, (2) dimensi sosial politik dan (3) dimensi lingkungan. Dari aspek ekonomi, pembangunan kota diharapkan dapat meningkatkan ekonomi lokal dan kelangsungan kegiatan ekonomi secara luas. Dari aspek sosial politik, pembangunan kota diharapkan mampu mewujudkan keadilan sosial, pembangunan yang demokratis, dan penguatan hak-hak masyarakat lokal. Sedangkan dari sisi lingkungan, pembangunan kota yang berkelanjutan diharapkan mampu mengupayakan efisiensi sumberdaya, pengurangan limbah serta konservasi kawasan-kawasan yang sensitif dari sisi lingkungan.

### **2.1.3 Peningkatan Produktivitas Kota dengan Pertanian Terpadu Perkotaan**

Menurut B. Setiawan (2000), **pertanian perkotaan (*urban agriculture*)** dapat didefinisikan sebagai **setiap bentuk usaha, komersial ataupun bukan, yang berkaitan dengan produksi, distribusi serta konsumsi dari bahan pangan atau hasil pertanian lain yang dilakukan di lingkungan perkotaan.** Pertanian di perkotaan meliputi penanaman, panen dan pemasaran berbagai bahan pangan serta berbagai bentuk peternakan yang memanfaatkan lahan-lahan yang tersedia di lingkungan perkotaan. Bahan-bahan yang dihasilkan dari pertanian di perkotaan beragam, mulai dari bahan pangan, sayur-mayur, ikan, berbagai jenis

unggas, bunga-bunga, tanaman obat-obatan, buah-buahan dan berbagai bentuk umbi-umbian dan kacang-kacangan.

#### 2.1.4 Praktek Pertanian Kota di Berbagai Belahan Dunia

Praktek pertanian di perkotaan dilakukan di seluruh belahan dunia dengan tingkat yang berbeda-beda. Menurut Lindayati (1996) dan Yeung (1990) dalam B. Setiawan (2000), di Kenya dan Tanzania, dua dari tiga penduduk perkotaan terlibat dalam proses produksi bahan makanan. Prosentase keluarga di perkotaan yang terlibat di pertanian kota berkisar antara 5 - 10 % di kota-kota besar di Amerika, sampai 80 - 90 % di Siberia dan di beberapa kota-kota kecil di Asia.

Tabel 2.2 Keterlibatan Penduduk Kota dalam Pertanian di Beberapa Kota di Dunia

Negara	Keterlibatan penduduk dalam pertanian
<b>AFRIKA</b>	
Burkina Faso	36 % keluarga di Quagadougou terlibat dalam pertanian hortikultura atau peternakan
Camerun	Di Yaounde, 35 % penduduk adalah petani
Congo	80% keluarga di Libreville menjadi petani hortikultura
Kenya	67 % keluarga adalah petani (80 %-nya merupakan penduduk berpenghasilan rendah) di kota dan di pinggiran kota, 29 % keluarga bertani di dalam kota dimana mereka tinggal. 20 % penduduk kota di Nairobi bertani di daerah urban.
Mozambiq	37 % penduduk urban di Maputo memproduksi makanan, 29 % memiliki peternakan
Tanzania	68 % keluarga di sepuluh kota d Tanzania terlibat di pertanian kota dan 39 % memiliki peternakan.
Uganda	33 % keluarga yang tinggal dalam radius 5 km dari pusat Kota Kampala mengelola kegiatan pertanian di tahun 1989.
Zambia	Hasil survei sebanyak 250 keluarga miskin di Lusaka menunjukkan bahwa 45 % penduduk menanam tanaman hortikultura atau memelihara ternak di halaman belakang rumah, halaman depan rumah atau kebun-kebun pinggiran kota.
<b>ASIA</b>	
Fiji	Di Suva, 40 % keluarga terlibat dalam kegiatan hortikultura
Nepal	Di Kathmandu, 37 % keluarga bertani dan 11 % beternak
Papua New Guinea	Di Kota Metropolitan Port Moresby, sekitar 80 % keluarga terlibat di beberapa produksi makanan
<b>EROPA</b>	
Rusia	Di Moskow, 65 % keluarga di tahun 1991 terlibat dalam kegiatan pertanian, dibandingkan di tahun 1970 hanya 20 % keluarga yang terlibat.
<b>AMERIKA UTARA</b>	
Amerika Serikat	25 % keluarga di Kota bekerja di kebun-kebun penghasil makanan atau hortikultura

Sumber : disusun oleh The Urban Agriculture Network (B.Setiawan, 2000)

### 2.1.5 Keuntungan Pertanian Perkotaan

Pertanian di perkotaan memiliki keuntungan dari aspek sosial, ekonomi dan lingkungan. Menurut B. Setiawan (1999), dari aspek sosial, pertanian di perkotaan mempunyai keuntungan (1) meningkatkan persediaan pangan, (2) meningkatkan nutrisi banyak kaum miskin kota, (3) meningkatkan kesehatan masyarakat, (4) mengurangi pengangguran, (5) meningkatkan solidaritas komunitas, (6) mengurangi kemungkinan konflik sosial. Dari aspek ekonomi, pertanian di perkotaan memiliki keuntungan yaitu (1) membuka lapangan pekerjaan, (2) peningkatan penghasilan masyarakat, (3) mengurangi kemiskinan, (4) meningkatkan jumlah wiraswasta dan (5) meningkatkan produktivitas lingkungan kota. Sedangkan dari aspek lingkungan memberikan keuntungan (1) konservasi sumberdaya (tanah dan air), (2) daur limbah limbah kota (pemanfaatan sampah untuk kompos, dan lain-lain), (3) efisiensi sumberdaya tanah, (4) membantu menciptakan iklim makro yang sehat dan (5) meningkatkan kualitas lingkungan.

### 2.1.6 Persoalan dan Hambatan Pertanian Kota

Beberapa persoalan yang muncul berkaitan dengan kegiatan ini antara lain, *pertama*, adanya polusi kota yang menimbulkan implikasi negatif bagi manusia, tanaman maupun hewan. Berdasar penelitian di Amerika, jenis-jenis sayur seperti kool, bayam dan sayuran hijau, cenderung mengakumulasi cadmium, sehingga harus ditanam jauh dari jalan raya. Sebaliknya, beberapa jenis buah-buahan seperti tomat, terong, melon, cabe dan banyak tanaman buah lain, mengandung konsentrasi metal yang rendah (Wade, 1986 dalam B. Setiawan, 2000). *Kedua*, penggunaan pestisida yang tidak terkontrol dan mencemari sumber-sumber air bersih kota. *Ketiga*, kegiatan pertanian kota mengurangi kesempatan pemerintah kota untuk memanfaatkan lahan kota untuk fungsi-fungsi komersial yang tinggi. Di sisi lain, pertanian kota masih mengalami hambatan. Hambatan yang dihadapi, *pertama*, belum diakui sepenuhnya keberadaan dan potensi pertanian kota oleh para perencana dan pemerintah kota. Hambatan *kedua*, tidak adanya dokumentasi dan informasi mengenai kegiatan ini, sehingga

tidak banyak masyarakat yang dapat mencontoh dan ikut terlibat dalam kegiatan yang berpotensi ini. Hambatan *ketiga*, menyangkut akses ke sumberdaya tanah dan air, input pertanian, serta dukungan finansial. Hambatan *keempat*, belum adanya kebijakan pengembangan kota, yang mendukung pertanian kota, sehingga banyak dari kegiatan ini terpaksa berhenti karena tidak berkembang (B. Setiawan, 2000).

## 2.2 *The Analytical Hierarchy Process (AHP)*

Proses pengambilan keputusan dalam otak manusia pada dasarnya adalah memilih suatu alternatif dari sekian banyak alternatif berdasarkan sejumlah kriteria dari suatu permasalahan (Brodjonegoro, 1992). Proses hirarki analitik (*Analytical Hierarchy Process/AHP*) dikembangkan pertama kali oleh Thomas L. Saaty, guru besar pada Wharton School, University Of Pennsylvania, pada tahun 1971 dan 1975. Saaty (1991) mengatakan **proses hirarki** adalah metode atau alat yang dapat digunakan untuk seorang pengambil keputusan untuk memahami kondisi atau sistem, membantu melakukan prediksi dan pengambilan keputusan. AHP merupakan metode yang memodelkan prioritas permasalahan yang tidak terstruktur seperti dalam bidang ekonomi, sosial dan ilmu-ilmu manajemen.

Menurut Brodjonegoro (1992), kekuatan AHP terletak pada struktur hirarkinya yang memungkinkan seseorang memasukkan semua faktor penting baik nyata ataupun abstrak, dan mengaturnya dari atas ke bawah mulai dari yang paling penting ke tingkat yang berisi alternatif, untuk dipilih mana yang terbaik. AHP juga adalah satu bentuk model pengambilan keputusan yang pada dasarnya berusaha menutupi semua kekurangan dari model-model perencanaan sebelumnya seperti model Input Output, model linear programming, model ekonometri dan lain sebagainya. Model AHP memakai persepsi manusia yang dianggap *expert* sebagai input utama. Kriteria *expert*, bukan berarti orang tersebut harus pintar, jenius, bergelar doktor, tetapi lebih mengacu pada orang yang



mengerti benar permasalahan yang diacukan, merasakan akibat suatu masalah atau juga kepentingan terhadap masalah tersebut. Metode AHP memiliki kelebihan dan kekuatan yang terdapat pada Tabel 2.3 berikut.

Tabel 2.3 Kelebihan dan Kekurangan Model AHP

Kelebihan Model AHP	Kekurangan Model AHP
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Model AHP memasukkan data kualitatif dan dapat diolah menjadi bentuk kuantitatif.</li> <li>• AHP mempertimbangkan analisis permasalahan yang melibatkan banyak pelaku (<i>multi actor</i>), banyak kriteria (<i>multi criteria</i>), yang bisa dimasukkan dalam banyak obyek (<i>multiobject</i>).</li> <li>• AHP menghasilkan output perencanaan yang diinginkan.</li> <li>• AHP memasukkan pertimbangan dan nilai-nilai pribadi secara logis. Proses ini bergantung pada imajinasi pengalaman dan pengetahuan untuk menyusun hirarki suatu masalah dan bergantung pada logika intuisi dan pengalaman untuk memberi pertimbangan.</li> <li>• AHP menunjukkan bagaimana menghubungkan elemen-elemen dari bagian lain untuk memperoleh hasil gabungan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sulit dikerjakan secara manual terutama bila matriksnya yang terdiri dari tiga elemen atau lebih, sehingga harus dibuat suatu program komputer untuk memecahkannya.</li> <li>• Belum adanya batasan ahli (<i>expert</i>) sebagai responden pada masing-masing kasus juga dapat melemahkan metode ini, tetapi hal ini diantisipasi dengan pemberian bobot yang berbeda dalam tabulasi kuisioner hasil isian responden.</li> </ul>

Sumber : Brojonegoro, 1992

### 2.2.1 Aksioma AHP

Model AHP memiliki aksioma-aksioma yakni sesuatu yang tidak dapat dibantah kebenarannya atau yang pasti terjadi. Menurut Raksaka Mahi (1991) dan Brojonegoro (1992), ada 4 (empat) buah aksioma dalam AHP yakni *Reciprocal Comparison*, *Homogeneity*, *Independence* (ketergantungan) dan *Expectations* (ekspektasi).

### 2.2.2 Prinsip Dasar AHP

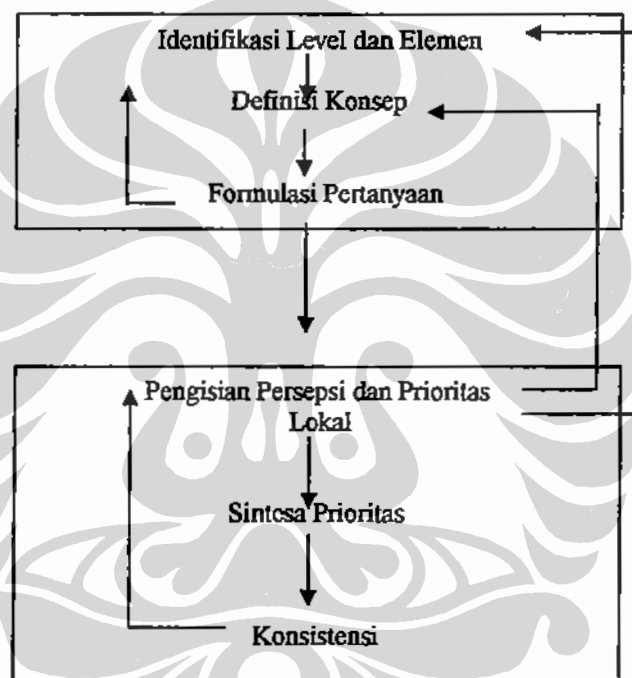
Menurut Thomas L. Saaty (1991), dalam model AHP terdapat tiga prinsip dasar yaitu :

#### a. Prinsip menyusun hirarki

Penyusunan hirarki yang menggambarkan dan menguraikan secara hirarki yaitu memecah-mecah persoalan menjadi unsur yang terpisah-pisah.

Secara garis besar, ada dua tahapan dalam penyusunan model AHP yaitu penyusunan hirarki atau *decomposition* dan evaluasi hirarki. Penyusunan hirarki atau dekomposisi mencakup 3 proses berurutan yang merupakan proses iterasi yaitu (a) identifikasi level dan elemen, (b) definisi konsep dan (c) formulasi pertanyaan. Proses penyusunan hirarki terdapat pada Diagram 2.1 dan Tabel 2.4 berikut.

Diagram 2.1 Proses Penyusunan Hirarki



*Ket. Langkah pengujian konsistensi sering dipisahkan dari evaluasi hirarki tetapi penulis berpendapat bahwa langkah tersebut akan sangat mempengaruhi prioritas lokal, global dan analisa sensitivitas.*

Tabel 2.4 Proses Penyusunan Hirarki

Tahapan Pertama	Identifikasi tujuan keseluruhan pembuatan hirarki yang biasa disebut dengan Goal (tujuan), yakni masalah yang akan dicari pemecahannya lewat model AHP.
Tahapan Kedua	Menentukan kriteria yang diperlukan untuk mendukung tujuan keseluruhani.
Tahapan Ketiga	Identifikasi strategi-strategi yang akan dievaluasi dibawah kriteria.

Sumber : Brojonegoro, 1992

Tahapan terpenting dalam analisis adalah penilaian dengan teknik komparasi berpasangan (*pairwise comparasion*) terhadap elemen-elemen pada suatu tingkatan hirarki. Penilaian dilakukan dengan memberikan bobot numerik dan membandingkan elemen satu dengan elemen yang lain. Tahap selanjutnya adalah melakukan sintesa terhadap hasil penelitian untuk menentukan elemen mana yang memiliki prioritas tertinggi dan terendah.

**b. Prinsip menetapkan prioritas**

Penetapan prioritas dilakukan dengan dua tahap penting yaitu (i) menentukan mana di antara dua yang dianggap (penting/disukai/mungkin terjadi) serta; (ii) menentukan seberapa kali lebih (penting/disukai/mungkin terjadi). Prioritas dari sederetan kriteria dan alternatif dibandingkan satu sama lain berupa skala 1 s/d 9. Setelah hirarki tersusun, langkah selanjutnya adalah pengisian persepsi *expert* dengan melakukan perbandingan antara elemen-elemen di dalam satu level dengan memperhatikan pengaruh pada level di atasnya. Perbandingan aksioma-aksioma AHP, terdapat pada Tabel 2.5 berikut.

**Tabel 2.5 Skala Banding Secara Berpasangan**

No	Artinya	Keterangan
1	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )	Dua elemen menyumbang sama besar terhadap tujuan.
3	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )	Pengalaman dan penilaian agak sedikit menyukai sebuah elemen daripada yang lainnya.
5	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )	Pengalaman dan penilaian lebih kuat menyukai sebuah elemen daripada yang lainnya.
7	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )	Sebuah elemen sangat lebih kuat disukai daripada lainnya, dominasinya kelihatan nyata dalam keadaan yang sebenarnya.
9	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )	Sebuah elemen yang mutlak lebih kuat disukai dari yang lainnya dan berada pada tingkat tertinggi.
2,4,6,8	Merupakan angka-angka kompromi diantara penilaian diatas	Bila kompromi diperlukan antara dua pertimbangan/penilaian.

Sumber : Saaty (1986), Setiono (1991) dan Raksaka Mahi (1990)

Model AHP menghendaki satu persepsi dalam suatu perbandingan, maka dari  $n$  persepsi harus dihasilkan satu persepsi yang mewakili persepsi seluruh expert. Cara umum yang dipakai pembuat AHP adalah dengan mencari nilai rata-rata. Ada dua cara yang dipakai yaitu (i) rata-rata hitung dan (ii) rata-rata ukur. Dalam penelitian ini yang digunakan adalah rata-rata ukur karena lebih cocok untuk deret bilangan yang sifatnya perbandingan (rasio) dan mampu mengurangi gangguan yang ditimbulkan salah satu bilangan yang terlalu besar atau terlalu kecil<sup>1</sup>. Setelah matriks berbandingan terisi, selanjutnya untuk menetapkan prioritas digunakan metode *eigenvector* dan *eigenvalue*. Rata-rata ukur adalah pangkat  $n$  dari hasil perkalian bilangan sebanyak  $n$ , sebagai berikut :

$$aw = \sqrt[n]{a_1 \times a_2 \times a_3 \times \dots \times a_i}$$

Ket :  $aw$  = penilaian akhir (penilaian gabungan)

$a_i$  = penilaian responden ke- $i$

$n$  = banyaknya responden

c. **Prinsip konsistensi logis**

Konsistensi logis yaitu menjamin bahwa semua elemen dikelompokkan secara logis dan diperingkatkan. Pengukuran konsistensi dalam model AHP dilakukan dalam dua tahap. Tahap *pertama* adalah mengukur konsistensi setiap matrik perbandingan dan tahap kedua adalah mengukur konsistensi keseluruhan hirarki. Batasan diterima atau tidaknya konsistensi suatu matriks sebenarnya tidak ada yang baku, hanya menurut beberapa eksperimen dan pengalaman tingkat inkonsistensi sebesar 10% ke bawah adalah tingkat inkonsistensi yang masih dapat diterima. Aplikasi penggunaan AHP dapat dilakukan dengan menggunakan alat bantu *software Expert Choice 2000*.

<sup>1</sup> Brojonegoro, 1992. hal 38

Berikut ini contoh penerapan model AHP dalam memecahkan berbagai permasalahan yang kompleks.

1. Model AHP dalam memecahkan masalah kelembagaan terkait dengan kinerja perekonomian Indonesia oleh Iwan Jaya Aziz Cornell University<sup>2</sup>.
2. Model AHP dalam pengambilan keputusan kongres Amerika terhadap status perdagangannya dengan China oleh Thomas L. Saaty dan Yenmin Cho.<sup>3</sup>
3. Model AHP dalam penyelesaian konflik Semenanjung Korea oleh Iwan J. Aziz dan Walter Isard<sup>4</sup>.
4. Model AHP dalam menetapkan strategi keamanan Amerika Serikat di Kawasan Asia Timur.<sup>5</sup>
5. Model AHP dalam menentukan lokasi perusahaan internasional oleh Walailak Atthirawong dan Bart McCharhy<sup>6</sup>.

### 2.2.3 Langkah Pemakaian Model

Cara yang digunakan dalam penelitian ini adalah mempelajari literatur mengenai pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok, observasi, diskusi atau wawancara mendalam dengan pihak yang berhubungan dengan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok. Hirarki dari metode ini dibagi menjadi Goal, kendala, faktor penyebab dan strategi.

Dari Diagram 2.2 dapat dijelaskan definisi dari masing-masing level yakni sebagai berikut :

- a. Definisi goal adalah tujuan utama dari suatu yang diharapkan dari penelitian ini.
- b. Definisi kendala adalah masalah-masalah yang dihadapi dalam rangka mencapai tujuan yang diharapkan.

<sup>2</sup> <http://www.abi.org/para2000/papers/aziz.pdf>

<sup>3</sup> <http://www.andrew.cmu.edu/user/johnso2/nlr.pdf>

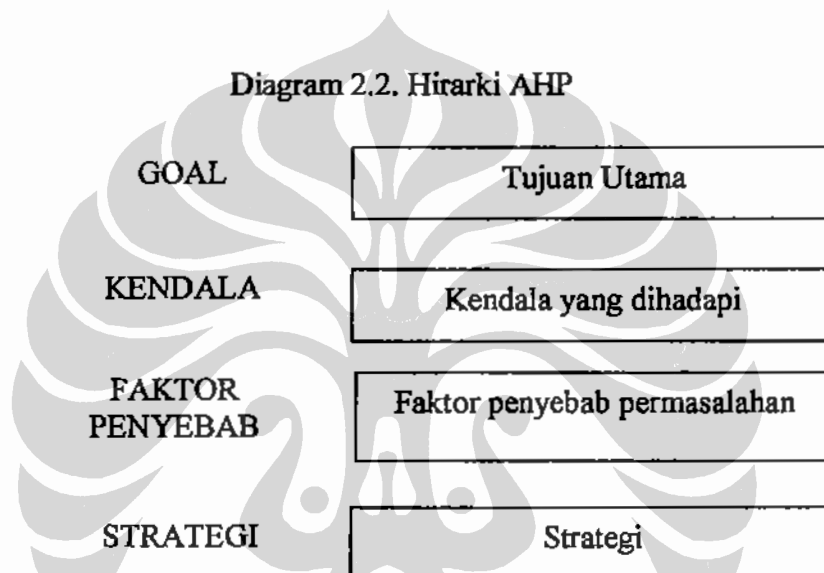
<sup>4</sup> <http://www.crp.cornel.edu/home/rs/isard/korea.htm>

<sup>5</sup> <http://www.pcific.net.id/pakar/iwan/sussiea.html>

<sup>6</sup> <http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/cim/imnet/symposium2002/papaer/attirawong.pdf>

- c. Definisi faktor penyebab maksudnya adalah faktor-faktor yang menjadi penyebab permasalahan yang dihadapi.
- d. Definisi strategi adalah sekumpulan cara-cara untuk mencapai tujuan (Kotler *dalam* Nining I. Soesilo, 1999). Strategi juga adalah suatu seni menggunakan kecakapan dan sumberdaya suatu organisasi untuk mencapai sasarannya melalui hubungan yang efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang paling menguntungkan (Salusu, 1996 *dalam* Sitinjak, 2000).

Diagram 2.2. Hirarki AHP



#### 2.2.4 Pohon Masalah

Pohon masalah merupakan suatu kegiatan yang dilakukan sebelum membuat rencana tindak atau prakondisi rencana tindak (*action plan*). Kegunaan dari pohon masalah adalah untuk melihat struktur permasalahan, antara lain : isyu, strategi, problem dan goal. Pohon masalah memiliki panah ke bawah (dari atas ke bawah), sedangkan pohon solusi memiliki panah ke atas (dari bawah ke atas), agar masalah dapat diatasi<sup>7</sup>.

#### 2.2.5 Pengisian Persepsi Responden (*Expert*)

Pengisian persepsi *expert* secara umum dapat digunakan sebagai berikut :

<sup>7</sup> Soesilo, N.I.2000. Reformasi Pembangunan dengan Langkah-Langkah Manajemen Strategik

### 1. Cara konsensus

Dengan cara semua responden dikumpulkan dalam ruangan, dan mereka harus mengeluarkan satu penilaian saja untuk satu perbandingan melalui diskusi yang mendalam. Namun cara ini sulit dilakukan, karena harus mengumpulkan responden yang berbeda dalam satu tempat dan waktu yang sama.

### 2. Cara kuisisioner

Dengan cara responden tidak harus dikumpulkan dalam ruangan, melainkan dapat dihubungi secara terpisah. Cara ini digunakan untuk mengatasi kesulitan teknis dalam penyaringan data dari responden, yakni dengan cara pengisian kuisisioner dan wawancara langsung. Dalam penelitian ini yang dilakukan adalah cara kedua mengingat adanya kendala menentukan waktu yang tepat agar semua responden bisa berkumpul pada satu tempat dan waktu yang sama.

## 2.3 Tinjauan Penelitian Terdahulu Yang Berhubungan

Topik penelitian ini memiliki hubungan dengan aspek permintaan dan aspek penawaran suatu komoditas khususnya komoditas buah-buahan. Permintaan adalah jumlah barang/jasa yang ingin diminta oleh konsumen pada berbagai tingkatan harga selama periode waktu tertentu. Dalam Rahardja dan Manurung (1999) disebutkan bahwa faktor yang dapat mempengaruhi permintaan suatu barang antara lain, yaitu:

1. Harga dari barang atau jasa itu sendiri.
2. Tingkat pendapatan per kapita rumah tangga.
3. Harga dari barang atau jasa lain yang terkait.
4. Selera (cita rasa).
5. Jumlah penduduk.

Adapun beberapa penelitian yang pernah dilakukan yang berhubungan dengan analisis permintaan komoditas hortikultura (termasuk buah-buahan, sayur-sayuran) dan bahan pangan terdapat pada Tabel 2.6 di bawah ini.

Tabel 2.6. Tinjauan Penelitian Terdahulu

No	Nama & Judul penelitian	Temuan	Sebagai referensi
1	Agung Dwi Chandra, 2007 Analisis Permintaan Sayur-sayuran Menuju Pemenuhan Sendiri di Propinsi Kepulauan Bangka Belitung.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komoditas dikelompokkan dalam 5 yaitu kelompok padi + umbi, ikan daging, sayur, buah dan lainnya.</li> <li>• Perubahan harga buah tidak berpengaruh dan signifikan terhadap perubahan budget share karena di Bangka Belitung, berapapun harga buah pasti dibeli untuk kebutuhan hari besar keagamaan.</li> <li>• Elastisitas kelompok buah-buahan (-0.9295).</li> <li>• Elastisitas silang antara sayur dan buah (-0.0214) artinya setiap harga sayur naik 10 %, permintaan buah turun 0.214 %.</li> <li>• Elastisitas pendapatan buah 0.8376.</li> <li>• Pendapatan signifikan untuk semua kelompok (termasuk buah) terhadap budget share.</li> <li>• Pengeluaran pajak tidak signifikan.</li> <li>• Parameter lama sekolah kepala rumah tangga signifikan dan bertanda positif.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permintaan terhadap kelompok bahan makanan tergantung pada harga komoditas, pendapatan dan harga barang lain.</li> <li>• Kenaikan persentase permintaan kelompok buah lebih kecil daripada kenaikan persentase harga buah itu sendiri.</li> <li>• Tidak ada pengaruh nyata pengeluaran pajak terhadap budget share untuk kelompok buah.</li> <li>• Budget share buah meningkat jika tingkat pendidikan kepala rumah tangga semakin tinggi karena pengetahuan gizi semakin meningkat.</li> <li>• Jika pendapatan naik, permintaan akan buah juga meningkat.</li> </ul>
2	Atik Fitri Rahmawati, 2007 Estimasi Fungsi Permintaan Makanan dalam Analisa Diversifikasi Pangan Untuk Menurunkan Permintaan Beras Provinsi Jabar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasifikasi komoditas dalam 4 kelompok (beras dan hasil produksi, ketela, lainnya (kacang-kacangan, buah-buahan, sagu, umbi, ikan/udang), dan bukan makanan (perumahan, barang, jaga bukan pajak)</li> <li>• Elastisitas harga kelompok lainnya (termasuk buah) (1,138)</li> <li>• Elastisitas pendapatan 1.325</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elastisitas pendapatan kelompok buah bernilai positif yang berarti jika pendapatan naik 1 %, maka permintaan buah naik 1.325 %.</li> <li>• Buah termasuk barang normal.</li> <li>• Buah termasuk barang elastis.</li> </ul>



No	Nama & Judul penelitian	Temuan	Sebagai referensi
3	Sabrina, 2006 Pola Konsumsi dan Permintaan Pangan di Propinsi Sumatera Barat	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komoditas makanan dibagi menjadi 7 kelompok yaitu padi/umbi, ikan/daging/telur/susu, sayur/buah, kacang-kacangan, minyak/lemak, pangan lainnya, makanan/minuman jadi.</li> <li>• Total pengeluaran rumah tangga signifikan terhadap seluruh pengeluaran kelompok makanan di perkotaan maupun pedesaan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Total anggaran memiliki pengaruh positif terhadap konsumsi buah atau jika total anggaran naik maka konsumsi untuk buah naik.</li> <li>• Tingkat partisipasi konsumsi buah-buahan lebih tinggi di perkotaan di banding pedesaan.</li> <li>• Tingkat partisipasi konsumsi semakin tinggi dengan semakin tinggi tingkat pendapatan.</li> <li>• Peningkatan pendapatan akan mengakibatkan pangan yang dikonsumsi lebih beragam.</li> </ul>
4	Handewi P.S. Rahman, 2004 Permintaan Kondisi Pangan : Analisis Perkembangan Konsumsi Untuk Rumah Tangga dan Bahan Baku Industri	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adanya krisis ekonomi berdampak pada meningkatnya harga komoditas pangan, di satu sisi menguntungkan petani namun di sisi lain menurunkan konsumsi RT terhadap produk lainnya.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan harga produk pertanian (termasuk buah) dapat meningkatkan penerimaan petani dan juga meningkatkan harga sarana produksi pertanian.</li> </ul>
5	Dewi Rahmi, 2001 Analisa Permintaan Makanan dan Dampak Perubahan Harga Terhadap Kesejahteraan Rumah Tangga di Jawa Barat (Aplikasi Model <i>Almost Real Demand System</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kelompok makanan terbagi atas 7 kelompok (padi-padian, ikan dan daging, telur dan susu, sayuran dan kacang-kacangan, buah-buahan, minyak dan lemak, makanan jadi dan makanan lainnya.</li> <li>• Kelompok buah-buahan mempunyai hubungan substitusi dengan kelompok makanan jadi, telur dan susu</li> <li>• Hubungan substitusi tersebut</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Semakin tinggi pendapatan rumah tangga, preferensi konsumsi terhadap buah semakin besar.</li> <li>• Proporsi pengeluaran untuk setiap kelompok makanan di perkotaan lebih besar daripada di pedesaan untuk kelompok buah-buahan.</li> </ul>

		<p>semakin kuat khususnya pada kelompok rumah tangga yang berpendapatan tinggi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elastisitas pengeluaran buah 1.289.</li> <li>• Pola konsumsi makanan rumah tangga di pedesaan dan perkotaan relatif sama.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Semakin tinggi tingkat pendapatan rumah tangga maka proporsi pengeluaran untuk kelompok sayuran dan kacang-kacangan semakin rendah, sebaliknya proporsi pengeluaran kelompok buah-buahan semakin besar.</li> <li>• Semakin banyak barang substitusi, semakin responsif terhadap perubahan harga seperti buah.</li> </ul>
6	Sawit, 1998 Pola konsumsi Komoditas Hortikultura di Indonesia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sayur-sayuran dan buah-buahan dikelompokkan dalam 11 kelompok yaitu kubis, tomat, bawang merah, bawang putih, cabe merah, cabe rawit, jeruk, mangga, rambutan, pisang dan pepaya.</li> <li>• Elastisitas pendapatan seluruhnya (+)</li> <li>• Elastisitas harga seluruhnya (-)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Semakin tinggi pendapatan, maka permintaan terhadap suatu barang (seperti buah-buahan) akan meningkat.</li> <li>• Buah-buahan termasuk barang normal.</li> </ul>
7	Henni Kristina, 2008 Analisa Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan Komoditas Belimbing Dewa di Kota Depok	Strategi peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani merupakan strategi utama dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok.	Margin keuntungan petani akan lebih besar ketika bergabung dengan suatu lembaga pemasaran dalam suatu manajemen yang optimal.

**BAB III**  
**PERAN KOTA DEPOK DALAM KONTEKS REGIONAL**  
**PROVINSI JAWA BARAT**

**3.1 Gambaran Umum Kota Depok**

Kota Depok merupakan salah satu kota yang terdapat dalam lingkup Provinsi Jawa Barat. Untuk itu dalam bab ini akan diuraikan mengenai gambaran umum Kota Depok yang berisi informasi tentang : letak geografis, topografi dan kelerengan, geologi wilayah, hidrogeologi wilayah, iklim dan curah hujan, jenis tanah, penggunaan lahan, pemanfaatan ruang, sumber daya manusia, sumber air bersih dan situ yang ada di Kota Depok, yang akan dijelaskan secara rinci sebagai berikut.

**3.1.1 Letak Geografis**

Kota Depok terbentuk pada tahun 1999 berdasarkan UU No.15 Tahun 1999, dengan luas wilayah 20.029 ha atau 200, 29 km<sup>2</sup> (**0.58 % dari luas Prov. Jawa Barat**), dengan jumlah penduduk 1.470.002 (BPS Kota Depok, 2007), yang meliputi 6 kecamatan : Pancoran Mas, Beji, Sukmajaya, Limo, Sawangan, Cimanggis, dengan 63 kelurahan, 812 RW dan 4.316 RT. Secara Geografis Kota Depok terletak di antara 06019' – 06028' Lintang Selatan dan 106043' BT - 106055' Bujur Timur. Kota Depok sebagai pusat pemerintahan berada di Kec. Pancoran Mas. Pemerintah Kota Depok merupakan bagian wilayah dari Propinsi Jawa Barat yang berbatasan dengan tiga kabupaten/kota dan satu propinsi yaitu :

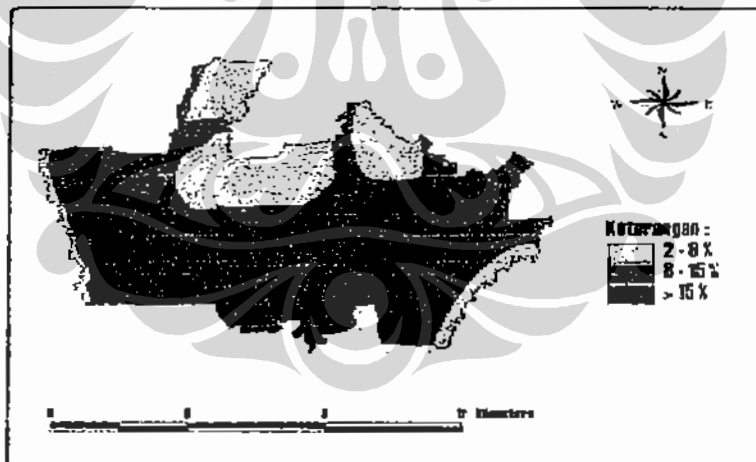
- a. Sebelah Utara berbatasan dengan DKI Jakarta dan Kec. Ciputat, Kab. Tangerang.
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kec. Cibinong Kab. Bogor.
- c. Sebelah Timur berbatasan dengan Kec. Pondokgede Kota Bekasi dan Kec. Gunungsindur, Kab. Bogor.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kec. Parung dan Kec. Gunungsindur.

### 3.1.2 Topografi dan Kelerengan

Secara umum topografi wilayah Kota Depok di bagian utara merupakan dataran rendah dengan elevasi antara 40 – 80 m, meliputi kelurahan-kelurahan yang ada di bagian tengah dan utara, sedangkan di bagian selatan perbukitan bergelombang lemah dengan elevasi 80 – 140 m meliputi kelurahan-kelurahan yang berada dalam wilayah Kecamatan Sawangan, Pancoran Mas, Sukmajaya dan Cimanggis (Road Map Kota Depok, 2008).

Berdasarkan data RTRW Kota Depok (Anonim, 2001), sebagian besar wilayah Kota Depok memiliki kemiringan lereng kurang dari 15% (Gambar 3.1). Bentuk kemiringan wilayah tersebut sangat menentukan jenis penggunaan lahan, intensitas penggunaan lahan dan kepadatan bangunan. Wilayah dengan kemiringan datar hingga sedang digunakan untuk berbagai keperluan khususnya pemukiman, industri dan pertanian.

Gambar 3.1 Peta Sebaran Spasial Kelas Lereng Lahan Kota Depok



(Sumber : Zain, 2002)

Implikasi dari kemiringan lereng wilayah Depok tersebut dapat dibagi menjadi 3 (tiga) bagian, yaitu :

- 1) Wilayah dengan kemiringan lereng antara 2 – 8 persen (lereng datar) tersebar di bagian utara melintang dari barat ke timur, meliputi:
  - a. Kecamatan Limo : Kel. Pangkalan Jati, Gandul, Cinere, Meruyung, Grogol.

- b. Kecamatan Beji : Kel. Tanah Baru, Beji, Beji Timur, Kukusan, Pondok Cina, Kemiri Muka.
- c. Kecamatan Cimanggis : Kel. Pasir Gunung Selatan, Tugu, Mekarsari.

Wilayah ini potensial untuk pengembangan perkotaan dan pertanian.

- 2) Wilayah dengan kemiringan lereng antara 8 – 15 persen (lereng landai) tersebar hampir di seluruh Kota Depok terutama di bagian tengah membentang dari barat ke timur, sesuai untuk pengembangan perkotaan dan pertanian.
- 3) Wilayah dengan kemiringan lereng lebih besar dari 15 persen (lereng curam) terdapat di sepanjang Sungai Ciliwung, Cikeas dan bagian selatan Sungai Angke. Pada wilayah ini lereng cukup terjal sehingga cenderung perlu dikonservasi.

### 3.1.3 Geologi Wilayah

Berdasarkan peta geologi regional oleh Pusat Penelitian dan Pengembangan Geologi Bandung tahun 1992, Lembar Jakarta dan Kepulauan Seribu, skala 1 : 100.000, stratigrafi wilayah Depok sekitarnya dari tua ke muda disusun oleh batuan perselingan, batu pasir dan batu lempung (Anonimous, 2000).

Implikasi dari geologi wilayah Kota Depok yang didominasi oleh kelompok litologi endapan lanau, pasir, kerikil dan kerakal hasil pengendapan kembali batuan vulkanik kwarter (kipas alluvium tua) adalah memiliki produktivitas yang tinggi khususnya di bagian utara sehingga sangat cocok untuk pengembangan pertanian perkotaan untuk komoditas belimbing. Sedangkan daerah di bagian selatan memiliki produktivitas sedang dengan penyebaran akifer luas dengan debit antara 1-5 liter/detik.

### 3.1.4 Hidrogeologi Wilayah

Wilayah kota Depok dari segi hidrologis didominasi oleh kelompok litologi endapan lanau, pasir, kerikil dan kerakal hasil pengendapan kembali batuan vulkanik kwarter ( kipas alluvium tua ) dengan tingkat kelulusan air sedang

sampai tinggi termasuk akifer dengan produktivitas tinggi di bagian utara dan akiver dengan peroduktivitas sedang di bagian selatan,penyebaran akifer luas dengan debit antara 1-5 liter/detik. Akuifer air tanah dangkal terdapat pada kedalaman 0-20 m dari permukaan tanah, bersifat preatik. Menurut standar kedalaman air tanah untuk budidaya belimbing di Kota Depok adalah 50 – 200 cm, sehingga kondisi kedalaman air tanah saat ini, sesuai untuk pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing.

### 3.1.5 Iklim dan Curah Hujan

Wilayah Depok termasuk daerah beriklim tropis yang dipengaruhi oleh iklim muson, musim kemarau Bulan April – September dan musim penghujan antara Bulan Oktober – Maret temperatur rata-rata 24,3 - 33 derajat C, kelembaban udara rata-rata 82%, penguapan udara rata - rata 3,9 mm/th, kecepatan angin rata - rata 3,3 knot dan penyinaran matahari rata-rata 49,8%. Kondisi iklim di daerah Depok relatif sama yang ditandai oleh perbedaan curah hujan yang cukup kecil. Berdasarkan data pemeriksaan hujan tahun 2003 di Stasiun Depok, Pancoran Mas ternyata hujan banyaknya curah hujan 872 mm/th dan banyaknya hari hujan 94 hari. curah hujan rata-rata sekitar 2.4 mm.

Implikasi dari iklim Depok yang tropis tersebut sangat mendukung untuk pemanfaatan lahan pertanian seperti komoditas belimbing, ditambah lagi dengan kondisi curah hujan yang kontinyu di sepanjang tahun.

### 3.1.6 Jenis Tanah

Secara umum jenis tanah yang terdapat di Kota Depok menurut RTRW Kota Depok (Anonim, 2001) terdiri dari:

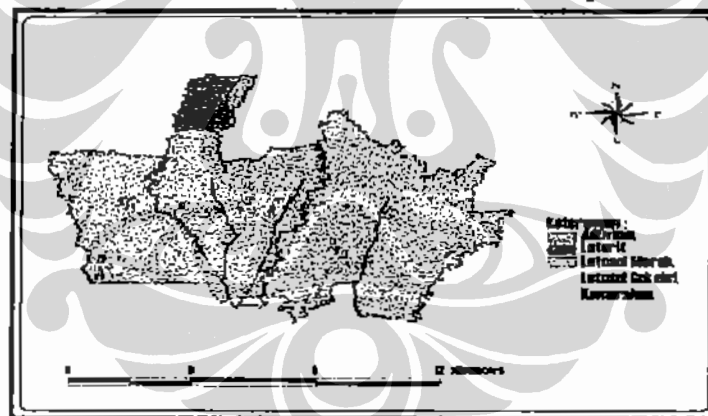
- a. Tanah alluvial, tanah endapan yang masih muda, terbentuk dari endapan lempung, debu dan pasir, umumnya tersingkap di jalur-jalur sungai, tingkat kesuburan sedang – tinggi.
- b. Tanah latosol coklat kemerahan, tanah yang belum begitu lanjut perkembangannya, terbentuk dari tufa vulkan andesitis – basaltis,

tingkat kesuburannya rendah – cukup, mudah meresapkan air, tahan terhadap erosi, tekstur halus.

- c. Asosiasi latosol merah dan laterit air tanah, tanah latosol yang perkembangannya dipengaruhi air tanah, tingkat kesuburan sedang, kandungan air tanah cukup banyak, sifat fisik tanah sedang – kurang baik.

Implikasi dari jenis tanah yang terdapat di Kota Depok terhadap pengembangan komoditas belimbing adalah sangat sesuai karena dengan tingkat kesuburan tanah yang sedang sampai tinggi (tanah aluvial) maka sesuai dengan persyaratan dari budidaya produksi belimbing yang memerlukan struktur tanah yang gembur. Oleh karena itu, dari segi jenis tanah, komoditas belimbing sesuai untuk dikembangkan di Depok.

Gambar 3.2. Peta Jenis Tanah Kota Depok



(Sumber: Zain, 2002)

### 3.1.7 Penggunaan lahan

Luas Kota Depok seluruhnya adalah 20.029 ha dengan penggunaan atau pemanfaatannya antara lain untuk lahan sawah seluas 1.287 ha, lahan bukan sawah seluas 18.742 ha yang terdiri dari lahan kering seluas 18.223 ha dan lahan lainnya (kolam/tebat/empang) seluas 519 ha yang secara lengkap terdapat pada Tabel 3.1. Jenis penggunaan lahan di Kota Depok dapat dibedakan menjadi kawasan lindung dan kawasan budidaya. Jenis kawasan yang perlu dilindungi terdiri dari Cagar Alam Kampung Baru (Kelurahan

Depok) area pinggir sungai dan situ. Berdasarkan jenis kawasan lindung yang ada menggambarkan bahwa kondisi morfologis Kota Depok relatif datar. Pemanfaatan ruang berdasarkan wilayah di Kota Depok dapat dilihat Tabel 3.1 berikut. Dari pemanfaatan ruang tersebut menggambarkan bahwa Kota Depok masih mencirikan kegiatan yang bercampur antara pertanian dan perkotaan yang dipengaruhi oleh Kota Metropolitan.

Tabel 3.1 Pemanfaatan Ruang Berdasarkan Wilayah

No.	Wilayah	Luas (Ha)	Fungsi
1.	Beji	1.730	Pusat Kota
2.	Tugu	1.070	Pemukiman
3.	Mekarsari	1.130	Pemukiman/Wisata
4.	Sukatani	1.680	Sub Pusat Kota Pemukiman
5.	Mekarjaya	1.050	Pemukiman
6.	Jatijajar	1.820	Sub Pusat Kota Pemukiman
7.	Sukmajaya	2.210	Pemukiman Pusat Jasa Pertanian
8.	Pancoran Mas	2.150	Sub Pusat Kota Jasa Pertanian
9.	Sawangan	2.120	Pertanian/Agribisnis Perumahan
10.	Bojong Sari	2.349	Sub Pusat Kota
11.	Rangkapan Jaya	1.070	Pusat Perdagangan dan Jasa Pertanian/Agribisnis
12.	Cinere	1.650	Sub Pusat Kota Pertanian Perumahan
	<b>Jumlah</b>	<b>20.029</b>	

Sumber : Bapeda Kota Depok, 2006.

### 3.1.8 Pemanfaatan Ruang

Kota Depok memiliki luas wilayah 20.029 ha, secara umum arah pemanfaatan ruangnya dibagi menjadi beberapa wilayah pengembangan, seperti dilihat pada Tabel 3.2.



### 3.1.9 Sumber Daya Manusia

Jumlah penduduk di Kota Depok berdasarkan data BPS pada tahun 2007 mencapai 1.470.002 jiwa, yang terdiri dari laki-laki 761.382 jiwa dan penduduk perempuan 708.620 jiwa tersebar di enam kecamatan. Laju pertumbuhan penduduk Kota Depok mencapai 3,44 persen. Luas wilayah Kota Depok mencapai 200,29 km<sup>2</sup> dengan jumlah penduduk tersebut diatas kepadatannya mencapai 7.339,37 jiwa/km<sup>2</sup>.

Tabel 3.2 Luas Lahan di Kota Depok dan Pemanfaatannya Tahun 2006

No	Penggunaan Lahan (hektar)	Dalam Satu Tahun			Sementara Tidak Diusahakan	Jumlah
		Ditanam Padi		Tidak Ditanami		
		≥Dua Kali	Satu Kali			
<b>1</b>	<b>Lahan Sawah</b>					
1.1	Irigasi Teknis	231.5	-	-	-	231.5
1.2	Irigasi ½ Teknis	95.0	190.5	-	-	285.5
1.3	Irigasi Sederhana	4.6	-	-	263.4	268.0
1.4	Irigasi Desa/Non PU	-	11.5	-	135	146.5
1.5	Tadah Hujan	-	-	-	41	41
1.7	Pasang Surut	-	-	-	-	-
1.8	Lebak	-	-	-	-	-
1.9	Polder & Swh Lainnya	-	-	-	-	-
	<b>Jumlah (1)</b>	<b>331.1</b>	<b>202</b>	<b>-</b>	<b>439.4</b>	<b>972.5</b>
<b>2</b>	<b>Lahan Bukan Sawah</b>					
2.1	Lahan Kering	-	-	-	-	-
2.1	Pekarangan	-	-	-	-	10.305.00
2.1	Tegal/kebun	-	-	-	-	4.113.15
2.1	Ladang/Gulma	-	-	-	-	1.227.80
2.1	Penggembalaan/ Padang Rumput	-	-	-	-	10
2.1	Smtir Tdk Diusahakan	-	-	-	-	28
2.1	Hutan Rakyat	-	-	-	-	7
2.1	Hutan Negara	-	-	-	-	6
2.1	Perkebunan	-	-	-	-	-
2.1	Lain-lain	-	-	-	-	2.923.4
2.2	Lahan Lainnya	-	-	-	-	-
2.2	Rawa2 tdk ditanami	-	-	-	-	194.15
2.2	Tambak	-	-	-	-	-
2.2	Kolam/Tebat/ Empang	-	-	-	-	242.3
	<b>Jumlah (2)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>19.056.80</b>
	<b>Jumlah (1 + 2)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>20.029.3</b>

Sumber :Dinas Pertanian Kota Depok, 2006

Berdasarkan lapangan usaha utama, proporsi atau persentase penduduk (berumur 10 tahun keatas yang bekerja), menunjukkan bahwa persentase lapangan usaha tiga terbesar pada usaha : jasa-jasa (27,07 %), perdagangan (26,61 %) dan industri (16,81 %), sedangkan yang bekerja di sektor pertanian hanya mencapai 1,44 % (Tabel 3.3).

Tabel 3.3 Persentase Penduduk yang Bekerja Menurut Lapangan Pekerjaan Utama di Kota Depok Tahun 2006

No.	Lapangan Usaha	Persentase (%)
1.	Pertanian	1,44
2.	Pertambangan dan Galian	0,55
3.	Industri	15,14
4.	Listrik, Gas dan Air Minum	0,82
5.	Konstruksi	6,35
6.	Perdagangan	27,79
7.	Transportasi dan Komunikasi	8,63
8.	Keuangan	10,05
9.	Jasa	29,14
10.	Lainnya	0,09
	Jumlah	100,00

Sumber : BPS Kota Depok (2006)

### 3.1.10 Sumber Air Bersih

Sistem penyediaan air bersih di Kota Depok menggunakan sumber air baku dari Sungai Ciliwung, Kali Angke, Kali Pesanggrahan, Mata Air Ciburi dari air tanah dalam yang pengelolaannya dilakukan oleh PDAM Kota Depok untuk melayani kebutuhan air untuk kegiatan pemukiman, industri, perkantoran, pertokoan, rumah sakit, hotel dan lain-lain. Sistem Penyediaan Air Bersih (SPBA) di Kota Depok dibagi menjadi tiga sistem wilayah yaitu :

- a) SPBA Depok yang melayani Kec. Beji, Pancoran Mas dan Sukmajaya dengan kapasitas 378,8 l/dt.
- b) SPBA Sawangan melayani Kec. Sawangan dengan kapasitas 18,3 l/dt.
- c) SPBA Cimanggis melayani Kec. Cimanggis dengan kapasitas 5 liter/dt.
- d) Sedangkan untuk Kec. Limo belum dilayani SPBA dan direncanakan akan dilayani dari IPA Sawangan dengan sumber air baku dari Kali Pesanggrahan (kapasitas 350 l/dt).

### 3.1.11 Situ

Kota Depok memiliki 27 situ dari 30 situ yang ada, antara lain Situ Bojongsari, Situ Asih Pulo, Situ Citayam, Situ Rawa Besar, Situ Pladen, Situ UI 1, Situ UI 2, Situ UI 3, Situ 4, Situ Cilodong, Situ Pedongkelan, Situ Tipar, Situ Gadog, Situ Rawa Kalong, Situ Jatijajar, Situ Cilangkap, Situ Patinggi, Situ Pengasinan, Situ Pasir Putih, Situ Bahar/Sidomukti, Situ rawa baru/Studio Alam, Situ Pangarengan, Situ Gembung Baru, Situ Krukut, Situ Telaga Subur, Situ Pitara dan Situ Gede yang tersebar di beberapa kecamatan dan dengan berbagai kondisi.

Diantaranya 3 buah situ, telah berubah fungsi menjadi bangunan fasilitas, kawasan perumahan atau lahan pertanian penduduk setempat. Situ pada masa yang akan datang harus dijaga kelestariannya dan dapat dikelola sebagai aset Kota Depok, yang dapat dikembangkan sebagai kawasan agrowisata.

### 3.1.12 Sungai

Sungai dan anak sungai yang melintasi Kota Depok antara lain adalah Sungai Ciliwung, Kali Angke, Kali Pesanggrahan, Kali Krukut, Kali Grogol, Kali Sugu Tamu, Kali Sunter, Kali Cipinang, Kali Cijantung dan Kali Cikeas. Sungai Ciliwung, merupakan sungai terbesar yang menjadi kendala fisik pengembangan Kota Depok. Saat ini sungai/kali yang ada dimanfaatkan juga untuk budidaya ikan air tawar, pengairan sawah teknis atau untuk pertanian perkotaan komoditas belimbing.

### 3.2 Peran Kota Depok terhadap Perkembangan Provinsi Jawa Barat

Peran Kota Depok terhadap perkembangan Provinsi Jawa Barat tidak terlepas dari peran Kota Depok sendiri sebagai kota pemukiman, kota pendidikan, pusat pelayanan perdagangan dan jasa, kota pariwisata dan sebagai kota resapan air. Dengan perannya tersebut, sangat berdampak positif terhadap pertumbuhan dan perkembangan regional Provinsi Jawa Barat pada umumnya, karena merupakan bagian dari provinsi tersebut.

Sesuai dengan topik penelitian ini, maka peran Kota Depok lebih banyak dihubungkan dengan sektor pertanian khususnya pertanian perkotaan pada komoditas belimbing. Saat ini komoditas belimbing dijadikan oleh Pemda Kota Depok sebagai komoditas yang berpotensi karena memiliki nilai tambah dan daya saing dibandingkan produk yang lain, bahkan komoditas ini telah dijadikan sebagai ICON Kota Depok. Hal ini sesuai dengan visi arahan pembangunan Provinsi Jawa Barat seperti yang terdapat dalam Renstra Jawa Barat yang ingin mengembangkan suatu Kota/Kab dengan potensi komoditas unggulan sehingga dapat menjadi ICON bagi kab/kota tersebut. Hal ini sesuai dengan **Renstra dan Musyawarah Perencanaan Pembangunan Nasional Provinsi Jawa Barat tahun 2006** dimana di dalamnya terdapat **Program Pengembangan Agribisnis dan Pengembangan Usaha Berbasis Komoditas Unggulan**, dimana kedua program tersebut salah satunya berlokasi di Kota Depok.<sup>1</sup> Hal tersebut dilakukan dalam rangka mewujudkan visi Propinsi Jawa Barat *yakni Tercapainya Masyarakat Jawa Barat Mandiri, Dinamis dan Sejahtera*.

Mengacu kepada arahan Renstra Provinsi Jawa Barat tersebut, maka Pemda Kota Depok berupaya untuk mengembangkan suatu komoditas yang berpotensi, bernilai pasar, berdaya saing dan bernilai tambah tinggi. Untuk itu Pemda Kota Depok menetapkan Belimbing Dewa sebagai komoditas unggulan dan ICON Kota Depok. Hal ini mengacu pada Peraturan Walikota Depok dalam Rencana Kerja Pemerintah Daerah (RKPD) tahun 2012 dan

<sup>1</sup> Dalam <http://www.bappenas.go.id/index.php>

RPJM tahun 2006–2011, yang menetapkan 7 (tujuh) prioritas pembangunan, dengan 13 agenda pembangunan dan 51 program pembangunan, salah satunya adalah **Program Pengembangan Agribisnis Perkotaan** (Bappeda, 2008). Pengembangan belimbing sebagai icon tentunya didasari oleh fakta bahwa komoditas ini sesuai dengan kondisi agroklimat dan memiliki potensi pengembangan yang besar.

**Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD)** Provinsi Jawa Barat Tahun 2008-2013, diharapkan dapat dijadikan sebagai :

1. Acuan dalam menyusun visi, misi yang dijabarkan dalam program dan kegiatan pembangunan untuk penyusunan RKPD, RENSTRA OPD, RENJA OPD, dan KUA-PPAS APBD.
2. **Pedoman dalam penyusunan RPJMD, RENSTRA OPD, RENJA OPD dan RKPD Pemerintah Kabupaten dan Kota.**
3. Menciptakan perencanaan pembangunan yang menjamin terwujudnya sinergitas, keterpaduan dan sinkronisasi dengan arah pembangunan Kabupaten dan Kota se-Jawa Barat serta terintegrasi dengan arah pembangunan nasional.
4. Acuan dan arahan dalam menentukan kebijakan program dan kegiatan pembangunan pada tingkat regional.
5. Acuan dan arahan bagi penentu kebijakan program dan kegiatan pembangunan serta dalam pengambilan keputusan bagi penyelenggaraan pemerintahan di daerah.

Fokus pembangunan daerah Provinsi Jawa Barat pada tahun 2008-2013 akan diarahkan pada pengembangan Pusat Kegiatan Nasional (PKN) dan Pusat Kegiatan Wilayah (PKW) serta kawasan strategis. Secara umum, kebijakan pembangunan kewilayahan pada RPJMD ini adalah sebagai berikut :

1. Pemerataan pembangunan melalui pengembangan wilayah yang terencana dan terintegrasi.
2. Peningkatan perhatian kepada wilayah tertinggal..
3. Peningkatan pembangunan di wilayah perbatasan.

4. Keseimbangan pembangunan perkotaan dan perdesaan melalui keterkaitan kegiatan ekonomi antara perkotaan dan perdesaan. **Pembangunan perkotaan** diarahkan agar dapat menjadi pusat koleksi dan distribusi hasil produksi di wilayah perdesaan.
5. Kerjasama antardaerah dikembangkan guna menciptakan kondisi saling menguntungkan.

Berdasarkan arahan RPJMD Provinsi Jawa Barat adanya Program usaha komoditas unggul, maka Kota Depok menetapkan belimbing sebagai komoditas unggulan daerah dengan potkensi pengembangan terdapat Tabel 3.4 dan Tabel 3.5 berikut.

Tabel 3.4 Potensi Pengembangan Belimbing di Kota Depok Tahun 2005

No.	Kecamatan	Potensial (ha)	Luas areal yang telah dikembangkan (ha)	Populasi (Phn)	Umur Tan. (tahun)	Produksi (ton/tahun)
1	Sawangan	80	14,3	3.263	> 2 th	395
2	Pancoran Mas	80	74	17.785	> 5 th	1.812
3	Sukmajaya	10	1	100	> 1 th	n.a
4	Cimanggis	50	20,3	4.553	> 5 th	497
5	Limo	20	5	867	> 2 th	40
6	Beji	8	5	1000	> 5 th	99
	Total	248	119,6	27.568		

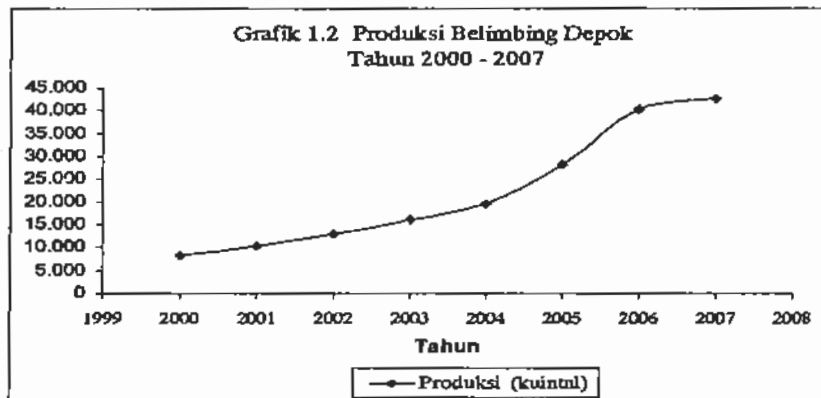
Sumber : Dinas Pertanian Kota Depok, 2007

Tabel 3.5 Produksi Belimbing di Kota Depok Tahun 2000 – 2007

Tahun	Produksi Belimbing Dewa (ku)	Pertumbuhan (%)
2000	8.250	-
2001	10.312	24.9
2002	12.891	25
2003	16.113	24.9
2004	19.506	21.1
2005	28.180	44.5
2006	40.474	19.9
2007	42.669	5.42

Sumber : Dinas Pertanian Kota Depok, 2008

Perkembangan produksi belimbing tahun 2000-2007 menunjukkan adanya peningkatan khususnya tahun 2005, kenaikan produksi belimbing mencapai 44.5 % dibandingkan dengan tahun 2004. Hal ini dapat disebabkan karena peningkatan populasi tanaman belimbing.



Tanaman belimbing berperan dalam penyerapan tenaga kerja. Lahan seluas 1 hektar dapat ditanami 300 pohon dengan jumlah buah yang akan dibungkus diperkirakan 60.000 – 100.000 buah dalam waktu 3 bulan yang membutuhkan sekitar 25 orang/ha. Jumlah total tenaga kerja yang dibutuhkan untuk lahan pertanian di Depok tahun 2006 adalah sebanyak 3.375 orang dengan upah satu bulan Rp 720.000 (Tabel 3.6).

**Tabel 3.6 Penyerapan Tenaga Kerja dalam Pengembangan  
Belimbing Tahun 2001 – 2006**

No	Tahun	Luas Areal (ha)	Tenaga Kerja (KK)
1	2001	90	2250
2	2002	101	2525
3	2003	110	2750
4	2004	128	3200
5	2005	130	3250
6	2006	135	3375

*Sumber: Statistik Perkebunan Indonesia, Ditjen Perkebunan*

Melihat potensi dari komoditas belimbing, maka Dinas Pertanian dan Pemda setempat telah mengembangkan belimbing Dewa Depok melalui Program Pengembangan Agribisnis Komoditas Belimbing melalui konsep pertanian perkotaan karena adanya keterbatasan lahan.

Dengan pengembangan belimbing sebagai ICON Kota Depok diharapkan dapat meningkatkan dan mendorong pertumbuhan dan perkembangan regional Provinsi Jawa Barat pada umumnya dan Kota Depok pada khususnya, sekaligus **mempromosikan produk unggulan komoditas lokal baik di tingkat regional, nasional dan internasional.**

## BAB IV

### BELIMBING DAN ANALISIS PASOKAN PERMINTAAN

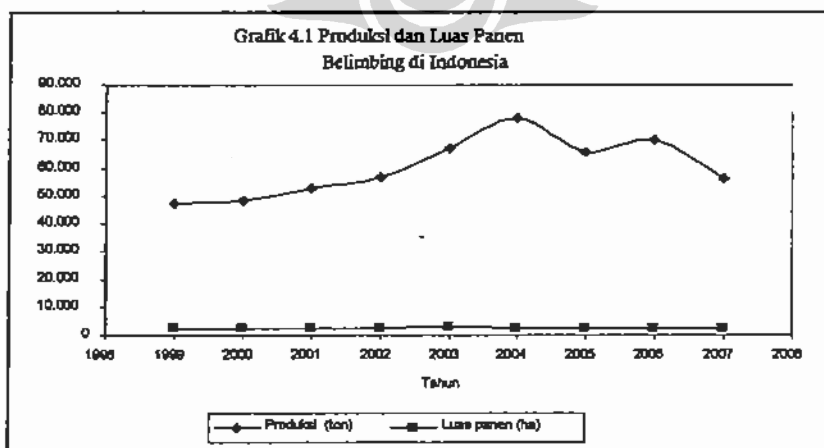
#### 4.1 Potensi Pengembangan Belimbing di Kota Depok

Sentra produksi utama belimbing terletak di Kota Depok (Jawa Barat), Kota Jakarta Selatan (DKI), Kab. Deli Serdang (Sumatera Utara), Kab. Jepara (Jawa Tengah) dan Kota Blitar (Jawa Timur). Perkembangan produksi belimbing di Jawa Barat, tidak terlepas dari perkembangan produksi dan luas panen belimbing di Indonesia. Berikut ini akan diuraikan produksi dan luas panen belimbing di Indonesia tahun 1999 – 2007 terdapat pada Tabel 4.1 berikut.

Tabel 4.1 Produksi dan Luas panen Belimbing di Indonesia Tahun 1999 – 2007

Tahun	Belimbing			
	Produksi (ton)	Pertumbuhan (%)	Luas panen (ha)	Pertumbuhan (%)
1999	47.493	-	2.442	-
2000	48.252	1,60	2.334	(4,42)
2001	53.157	10,17	2.351	0,73
2002	56.753	6,76	2.537	7,91
2003	67.261	18,52	3.085	21,60
2004	78.117	16,14	2.718	(11,90)
2005	65.966	(15,55)	2.554	(6,03)
2006	70.298	6,57	2.590	1,41
2007*	56.429	(19,73)	2.371	(8,45)

Sumber : BPS dan Ditjen Hortikultura, Jakarta Tahun 1999 - 2007  
Ket : \* = angka sementara Ditjen Hortikultura, 2007





Berdasarkan Tabel 4.1 dan Grafik 4.1 di atas menunjukkan bahwa produksi belimbing di Indonesia mengalami peningkatan mulai dari tahun 1999 sampai tahun 2004 dengan peningkatan berturut-turut dari tahun 2000 (1,60 %), tahun 2001 (10,17 %), 2002 (6,76 %), tahun 2003 (18,52 %) dan tahun 2004 (16,14 %). Peningkatan belimbing yang tertinggi terjadi pada tahun 2004 dengan persentase 18,52 % sedangkan pada tahun 2005 terjadi penurunan produksi belimbing 15,55 % yang dapat disebabkan karena berkurangnya luas panen belimbing atau serangan hama penyakit. Namun pada tahun 2006, produksi belimbing kembali mengalami peningkatan sebesar 6,57 %. Hal ini menunjukkan bahwa potensi pengembangan belimbing masih cukup menjanjikan untuk dikembangkan secara lebih intensif untuk memperoleh hasil yang maksimal.

Belimbing Depok dikenal dengan Belimbing Dewa. Belimbing memiliki khasiat sebagai penurun darah tinggi/hipertensi, kencing manis, nyeri lambung, sangat prospektif dikembangkan di Kota Depok dan kini telah menjadi buah unggulan Kota Depok karena secara komparatif Belimbing Dewa Depok lebih unggul dibandingkan buah belimbing yang lainnya yang ada di Indonesia. Hal ini diketahui pada setiap Event Lomba Buah Unggul dan pameran-pameran buah nasional serta internasional, Buah Belimbing Dewa lebih unggul dan selalu menjuarai sebagai buah unggul nasional versi Trubus.

Populasi belimbing mengalami kenaikan dari 27.568 pohon (tahun 2005) menjadi 29.052 pohon (tahun 2007) atau bertambah 1.484 pohon (peningkatan sebesar 5.38 %). Tanaman belimbing tersebar di semua kecamatan di Kota Depok, tetapi persebarannya tidak merata. Ada 3 kecamatan yang mempunyai luas areal dan populasi tanaman belimbing luas dan banyak yaitu Kec. Sawangan, Kec. Pancoran Mas dan Kec. Cimanggis. Sementara 3 (tiga) kecamatan lain, memiliki luas areal dan populasi tanaman belimbing yang sempit dan sedikit yaitu Kec. Sukmajaya, Kec. Limo dan Beji (Diperta Kota Depok, 2008).

Berdasarkan hasil kajian pemasaran yang dilakukan pada tahun 2007, populasi pohon belimbing/hektar di masing-masing kecamatan bervariasi yakni : Kec. Sawangan 228 pohon/ha, Pancoran Mas 234 ton/ha, Sukmajaya 188 pohon/ha, Cimanggis 225 pohon/ha, Limo 203 pohon/ha dan Beji 200 pohon/ha. Sesuai SPO Belimbing, dalam 1 (satu) hektar, dengan jarak tanam 6 x 6 meter, dapat diperoleh populasi tanaman sebanyak 277 pohon. Hal ini menunjukkan bahwa populasi tanaman belum sesuai dengan yang dipersyaratkan dalam SPO Belimbing Dewa Depok. Potensi peningkatan populasi tanaman bing per hektar masih dapat dilakukan, misalnya dengan cara mengubah jarak tanam menjadi 6 x 1 meter, populasi tanaman yang dihasilkan menjadi 1.600 pohon. Hal ini sudah diterapkan oleh negara Malaysia dalam penanaman belimbing.

Tabel 4.2. Luas Areal dan Populasi Tanaman Belimbing di 6 Kecamatan Kota Depok Tahun 2007

No	Kecamatan	Potensi tanaman belimbing		Populasi pohon		
		Luas areal (ha)	Persentase (%)	TM (pohon)	TBM (pohon)	Total tanaman (pohon)
1	Sawangan	14,30	11,25	1.562	1.701	3.263
2	Pancoran Mas	79,25	62,34	16.297	2.259	18.556
3	Sukmajaya	0,51	0,41	96	-	96
4	Cimanggis	20,30	15,97	4.191	367	4.558
5	Limo	7,77	6,10	1.357	222	1.579
6	Beji	5	3,93	1.000	-	1.000
	Total	127,13	100	24.503	4.549	29.052

Sumber : pengolahan data hasil kajian, 2007

Cat : TM = tanaman menghasilkan, TBM = tanaman belum menghasilkan

Untuk bisa menerapkan jarak tanaman 6 x 1 meter, tanaman harus dijaga agar tetap pendek dengan melakukan pemangkasan kanopi dan pembatasan akar secara rutin dan sistematis. Penerapan jarak tanaman yang lebih rapat bisa direkomendasikan bagi petani belimbing di Kota Depok, sesuai dengan konsep pertanian perkotaan yaitu adanya keterbatasan lahan.

Perkiraan tanaman belimbing yang sudah produktif dengan umur tanaman lebih dari 5 tahun, memiliki kapasitas produksi per tahun 100-150 kg per pohon per tahun. Tanaman produktif ini kurang lebih sekitar 27.500-

28.000 pohon terdapat di Depok. Sehingga perkiraan total produksi yang dihasilkan dari belimbing Depok berkisar antara 2.700 ton sampai 3.000 ton per tahun. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan produksi belimbing di Kota Depok.

Kapasitas produksi belimbing jika diterapkan berdasarkan SPO Belimbing Dewa dapat mencapai 300 kg/pohon/tahun dan jika diasumsikan harga per kg belimbing berkisar antara Rp 4.000 - Rp 6.000, maka omzet penjualan belimbing setiap tahun berkisar Rp 16 miliar sampai 24 miliar per tahun. Nilai yang cukup besar untuk suatu produk pertanian perkotaan. Pertanaman belimbing di Kota Depok banyak dikembangkan di lahan-lahan masyarakat dan uniknya banyak juga dikembangkan di sepanjang Kali Ciliwung, contohnya di Kel. Pondok Cina, Kel. Tugu dan Kelurahan Kelapa Dua sehingga pemandangan sepanjang Kali Ciliwung menjadi indah dan asri dengan keberadaan tanaman belimbing ini, hal ini berpotensi menjadi kawasan Agrowisata Belimbing Dewa Depok di sepanjang DAS Ciliwung.

Upaya lain dalam meningkatkan nilai tambah produk belimbing adalah pengolahan produk. Walaupun usaha pengolahan hortikultura di Kota Depok masih sedikit, akan tetapi sosialisasi pelatihan di bidang olahan untuk memotivasi pengusaha mikro di bidang pengolahan dalam memproduksi olahan hortikultura khususnya buah-buahan menjadi minuman segar terus ditingkatkan. Kini mulai banyak pengusaha olahan di Kota Depok yang merintis untuk olahan produk hortikultura seperti buah belimbing diantaranya adalah Bapak Toni, Ibu Maria Sandy, Ibu Retno. Toko Fresh E adalah salah satu toko buah segar di Jl. Margonda yang telah melakukan kemitraan dengan Asosiasi Petani Belimbing Depok (APEBEDE) dalam pemasaran buah belimbing. Walaupun kapasitas penerimaan produk masih rendah sekitar 15-20 kg per minggu, akan tetapi perlu upaya untuk mempertahankan kemitraan.

## 4.2 Permintaan dan Penawaran atas Komoditas Belimbing

Permintaan dan penawaran atas komoditas belimbing merupakan bagian dari analisis deskriptif dari penelitian ini yang menguraikan tentang pola pengeluaran konsumsi buah-buahan, analisis permintaan dan penawaran komoditas belimbing di Kota Depok.

### 4.2.1 Analisis Pola Pengeluaran Konsumsi Buah-buahan

Berdasarkan data pengeluaran rata-rata per kapita sebulan menurut kelompok barang tahun 2005 dan 2007 di Provinsi Jawa Barat (Tabel 4.3), terjadi perbedaan pola konsumsi antara perkotaan dan pedesaan dapat disebabkan karena perbedaan kondisi kedua daerah. Daerah pedesaan yang dominan pertanian merupakan sumber produksi beras jadi harga beras di pedesaan umumnya lebih rendah dibanding perkotaan, sehingga konsumsinya juga lebih banyak. Menurut Bouis *dalam* Latief (2000) menyebutkan bahwa pada tingkat pendapatan perkapita rendah, permintaan terhadap pangan akan tertuju pada pangan yang padat kalori, terutama berupa padi-padian. Di samping itu, *supply* makanan/minuman jadi yang lebih banyak dan beragam di daerah perkotaan yang didukung oleh tingkat pendapatan yang lebih tinggi dibanding pedesaan juga dapat meningkatkan konsumsi makanan/minuman di perkotaan (Sabrina, 2006). Peningkatan pengeluaran untuk konsumsi buahan di Jawa mengalami peningkatan dari 2.10 % tahun 2005 menjadi 2.47 % tahun 2007 berdasarkan Tabel 4.3 berikut.

Tabel 4.4 menunjukkan pengeluaran rata-rata per kapita sebulan menurut kelompok barang dan golongan pengeluaran untuk konsumsi buah-buahan tahun 2007, mengalami peningkatan 49 % dibandingkan tahun 2005. Hal ini menunjukkan bahwa seiring dengan meningkatnya pendapatan/kapita/orang, maka meningkat pula pengeluaran seseorang untuk mengkonsumsi buah-buahan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Agung Dwi Chandra, 2007; Atik Fitri Rahmawati, 2007;

Sabrina, 2006 dan Dewi Rahmi, 2001 yang intinya menyimpulkan hal berikut :

- Elastisitas pendapatan kelompok buah bernilai positif artinya jika pendapatan naik, permintaan akan buah juga meningkat.
- Total anggaran memiliki pengaruh positif terhadap konsumsi buah atau jika total anggaran naik, maka konsumsi untuk buah juga naik.
- Tingkat partisipasi konsumsi semakin tinggi dengan semakin tingginya tingkat pendapatan.

Tabel 4.3 Pengeluaran Rata-rata Per Kapita Sebulan di Provinsi Jawa Barat Tahun 2005 dan 2007

Kelompok Komoditas	Perkotaan (Rp)		Pedesaan (Rp.)		Perkotaan dan pedesaan (Rp.)	
	2005	2007	2005	2007	2005	2007
Padi-padian	22.266	32.557	26.224	38.975	24.483	35.874
Umbi-umbian	1.380	1.638	1.886	2.322	1.644	1.991
Ikan	15.343	15.435	11.827	12.314	13.374	13.822
Daging	10.182	9.434	4.472	4.526	6.984	6.898
Telur dan Susu	12.807	14.809	5.913	6.467	8.946	10.497
Sayur-sayuran	12.757	14.220	10.704	13.195	11.607	13.690
Kacang-kacangan	5.585	6.002	4.339	4.463	4.887	5.207
Buah-buahan	8.345	11.346	4.520	6.913	6.203	9.055
Minyak dan Lemak	5.893	6.140	5.262	5.790	5.540	5.959
Bahan minuman	6.747	7.996	6.099	7.615	6.384	7.799
Bumbu-bumbuan	4.275	4.267	3.460	3.557	3.819	3.900
Konsumsi lainnya	4.918	5.677	2.998	3.857	3.843	4.736
Makanan/minuman jadi*	48.531	52.116	18.738	22.930	31.847	37.030
Tembakau dan sirih	20.003	19.580	15.690	15.690	17.729	17.570
Jumlah pengeluaran	179.033	201.218	148.613	148.613	147.311	174.028

Sumber : BPS, 2007 (berdasarkan data Susenas 2005 dan 2007)

Catatan : \* sudah termasuk minuman yang mengandung alkohol

Tabel 4.4 Pengeluaran Rata-Rata Per Kapita Sebulan Menurut Kelompok Barang dan Golongan Pengeluaran Per Kapita Sebulan (dalam Rp.) Tahun 2005 dan 2007

Buah-buahan	Golongan Pengeluaran per kapita sebulan (Rp) Tahun 2005								
	Kurang 60.000	60.000 – 79.999	80.000 -	100.000 -	150.000 -	200.000 -	300.000 -	Lebih 500.000	Rata-rata
Total	714	1.325	1.666	2.342	3.458	4.791	8.514	16.579	6.079
	Golongan Pengeluaran per kapita sebulan (Rp) Tahun 2007								
	<100. 000	100.000 -	150.000 -	200.000 -	300.000 -	500.000 -	750.000 -	1.000. 000 lebih	Rata-rata
Total	1.708	2.584	3.937	6.056	10.602	17.650	24.433	33.394	9.055

Sumber : Susenas 2005 dan 2007 (data diolah)

Peningkatan konsumsi buah belimbing berjalan seiring dengan meningkatnya pengeluaran per kapita sebulan (Tabel 4.5). Rata-rata per kapita mengkonsumsi belimbing tahun 2007 di Jawa Barat sebesar 0.002 kg/kapita dalam sebulan. Jumlah ini merupakan jumlah buah belimbing yang dikonsumsi di Jawa Barat, jadi tidak tertuju hanya lokasi Kota Depok. Jika dibandingkan dengan tanaman buah yang lain (komoditas prioritas nasional seperti mangga, jeruk, pisang), maka rata-rata pengeluaran untuk mengkonsumsi buah belimbing masih relatif rendah. Hal ini dapat disebabkan karena kurangnya pengenalan masyarakat terhadap buah belimbing atau karena buah-buahan yang lain sudah lebih lama dikenal oleh masyarakat sehingga preferensi untuk mengkonsumsi belimbing relatif lebih rendah dibandingkan dengan buah yang lain. Selain itu rasa belimbing yang terkadang asam, sepet, kecut dan tidak praktis dimakan dapat menjadi alasan mengapa belimbing lebih sedikit dikonsumsi dibandingkan dengan buah-buahan yang lain.

Tabel 4.5. Pengeluaran Rata-Rata Per Kapita Sebulan Belimbing Menurut Kelompok Barang dan Golongan Pengeluaran Per Kapita Sebulan (dalam Rp.) Tahun 2007 di Jawa Barat

No	Buah	Satuan	Golongan Pengeluaran per kapita sebulan (Rp) Tahun 2007								Rata-rata
			<100.000	100.000 - 149.999	150.000 - 199.999	200.000 - 299.999	300.000 - 499.999	500.000 - 749.999	750.000 - 999.999	1.000.000 lebih	
1	Belimbing	Kg	0.000	0.000	0.001	0.001	0.002	0.003	0.004	0.007	0.002
2	Jeruk	Kg	0.005	0.012	0.022	0.046	0.095	0.164	0.212	0.256	0.074
3	Mangga	kg	0.006	0.005	0.006	0.006	0.008	0.010	0.014	0.014	0.007
4	Durian	kg	0.010	0.012	0.017	0.025	0.045	0.073	0.084	0.136	0.037
5	Pisang ambon	kg	0.011	0.017	0.020	0.026	0.032	0.041	0.055	0.064	0.029
6	Duku	kg	0.020	0.031	0.048	0.066	0.102	0.151	0.190	0.227	0.085
7	Salak	kg	0.006	0.008	0.012	0.020	0.029	0.033	0.031	0.035	0.021
8	Pepaya	kg	0.012	0.015	0.018	0.024	0.036	0.056	0.055	0.088	0.031
9	Nanas	kg	0.002	0.003	0.004	0.006	0.008	0.008	0.008	0.010	0.006
10	Melon	kg	0.000	0.000	0.001	0.003	0.007	0.015	0.020	0.053	0.007

Sumber : Susenas 2007 (data diolah)

Namun hal ini merupakan satu tantangan bagi Pemda Kota Depok untuk lebih mensosialisasikan buah belimbing misalnya melalui promosi, pameran di dalam maupun di luar Kota Depok untuk memperluas pengetahuan tentang belimbing Depok. Adapun data pengeluaran rata-rata per kapita untuk makanan di Kota Depok terdapat pada Tabel 4.6 berikut.

Pengeluaran per kapita untuk konsumsi buah-buahan di Kota Depok tahun 2006 sebesar Rp. 8.966,- untuk sebulan atau 4.23 % dari total pengeluaran bahan makanan dan 1.70 % dari total pengeluaran (total pengeluaran makanan dan bukan makanan sebesar Rp. 528.629,-). Pengeluaran untuk konsumsi buah-buahan dalam sebulan di Kota Depok tahun 2007 memang belum sebanyak untuk pengeluaran kelompok padi-padian ataupun makanan jadi, namun seiring dengan meningkatnya pengetahuan dan kesadaran masyarakat terhadap manfaat buah-buahan bagi kesehatan, ditunjang dengan peningkatan produksi buah-buahan, maka pengeluaran untuk konsumsi buah-buahan masyarakat di Kota Depok dapat mengalami peningkatan.

Tabel 4.6 Pengeluaran Rata-rata Sebulan Untuk Sub Kelompok Makanan di Kota Depok Tahun 2007

Kelompok Komoditas	Rata-rata per kapita (Rp.)	% thd pengeluaran makanan	% thd total Pengeluaran
Padi-padian	29.781	14.04	5.63
Umbi-umbian	1.467	0.69	0.28
Ikan	15.770	7.44	2.98
Daging	12.381	5.83	2.34
Telur dan Susu	21.224	10.01	4.01
Sayur-sayuran	16.372	7.72	3.10
Kacang-kacangan	7.086	3.33	1.34
<b>Buah-buahan</b>	<b>8.966</b>	<b>4.23</b>	<b>1.70</b>
Minyak dan Lemak	6.327	2.98	1.20
Bahan minuman	8.177	3.85	1.55
Bumbu-bumbuan	4.263	2.00	0.81
Konsumsi lainnya	9.514	4.48	1.80
Makanan jadi	43.895	20.69	8.30
Minuman yang mengandung alkohol	42	0.02	0.01
Tembakau dan sirih	26.904	12.68	5.09
Jumlah makanan	212.169	100.00	40.14

Sumber : BPS Kota Depok, 2007

#### 4.2.2 Analisis Penawaran (*supply*)

Aspek permintaan yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi potensi SDA (tanah/lahan/iklim), SDM (tenaga kerja), modal, teknologi produksi, karakteristik tanaman (keunggulan, berat buah, ketahanan terhadap hama dan penyakit, dll) dan kesesuaian lokasi.

##### 4.2.2.1 Analisis Penawaran dari Aspek Potensi Sumber Daya Alam (lahan)

Potensi SDA untuk pertanaman belimbing sebesar  $\pm$  248 ha, dengan luas areal yang telah dikembangkan  $\pm$  119,6 ha (Diperta Kota Depok, 2007). Hal ini menunjukkan bahwa potensi sumber daya alam (lahan) masih cukup memungkinkan untuk dapat dikembangkan lebih lanjut. Dengan populasi tanaman sebanyak 29.052 pohon (1 ha rata-rata 277 pohon) dan umur lebih dari 5 tahun, diperoleh rata-rata produktivitas tanaman 95.44 kg/pohon/tahun atau sekitar 20.88 ton/ha/tahun. Menurut SPO Belimbing Dewa Depok, tanaman belimbing yang telah berumur kurang dari 5 tahun, seharusnya mempunyai produktivitas < 100 kg/pohon/tahun, umur 5-9 tahun memiliki produktivitas >200 kg/pohon/tahun, umur 10-15 tahun



memiliki produktivitas >400 kg/pohon/tahun, sedangkan jika umur semakin tua (>15 tahun), produktivitas bisa mencapai > 600 kg/pohon/tahun. Oleh karena itu, Dinas Pertanian setempat berupaya agar komoditas belimbing ini dapat ditingkatkan produktivitasnya melalui sistem agribisnis dalam konsep pertanian perkotaan.

Tabel 4.7 Potensi SDA (Lahan) untuk Pengembangan Belimbing di Kota Depok Tahun 2005

No.	Kecamatan	Potensial (ha)	Luas areal (ha)	Populasi (Pohon)	Produksi (ton/tahun)	Produktivitas	
						Ton/ha/th	Kg/phn/th
1	Sawangan	80	14,3	3.263	395.	27.62	121.05
2	Pancoran Mas	80	74	17.785	1.812	24.49	101.88
3	Sukmajaya	10	1	100	n.a	n.a	n.a
4	Cimanggis	50	20,3	4.553	497	24.48	109.16
5	Limo	20	5	867	40	8	46.13
6	Beji	8	5	1000	99	19.8	99
Total		248	119,6	27.568	2.843	Rata-rata 20.88	Rata-rata 95.44

Sumber : Diperta Kota Depok, 2007

Berdasarkan hasil kajian tahun 2007, luas total areal tanaman belimbing di 6 kecamatan adalah 127.13 ha atau 3.7 % dari luas areal tegalan di Kota Depok (3.468 ha). Jika dibandingkan dengan data tahun 2005, dengan luas areal tanaman belimbing 119.6 ha, berarti ada penambahan luas areal sebesar 7.53 ha dan populasi tanaman menjadi 29.052 tahun 2007 (bertambah 1.484 pohon atau 5.38 %). Walaupun terjadi peningkatan populasi dan produksi belimbing (Tabel 3.5) di Kota Depok, namun peningkatan ini disinyalir belum mampu permintaan pasar. Menurut sumber dari Diperta Kota Depok (2007), permintaan pasar untuk konsumen DKI Jakarta saja diperkirakan mencapai 12 ton per hari atau 4000 – 4.500 ton per tahun, belum kebutuhan kota-kota besar yang lain seperti Bandung, Bogor, Tangerang, Bekasi dan lainnya. Oleh karena itu perlu peningkatan produksi dalam pengembangan belimbing.

#### 4.2.2.2 Analisis Penawaran Aspek Sumber Daya Manusia

Berdasarkan persentase penduduk 10 tahun ke atas menunjukkan ada 1.44 % SDM di Kota Depok yang bekerja di sektor pertanian. Sedangkan tenaga kerja (petani) yang bergerak dalam pertanian tanaman belimbing berjumlah 483 orang. Petani/kelompok tani merupakan sumber daya manusia yang penting dalam pengembangan belimbing di Kota Depok. Adapun data jumlah petani/kelompok tani di masing-masing kecamatan terdapat pada tabel berikut.

Tabel 4.8 Jumlah Sumber Daya Manusia (Petani Belimbing) di Kecamatan Sentra

No	Kecamatan	Total Petani (orang)	Total Kelompok tani (orang)	Luas areal (m <sup>2</sup> )
1	Pancoran Mas	204	9	74
2	Cimanggis	134	7	20.3
3	Sawangan	100	4	14.3
4	Beji	30	3	5
	Total	483	23	119.6

Sumber : Profil Belimbing Kota Depok, 2007 (Data diolah)

Melalui pengembangan pertanian perkotaan untuk komoditas belimbing di Kota Depok diharapkan dapat menyerap tenaga kerja yang berada di luar sektor pertanian secara umumnya dan secara khusus menyerap tenaga kerja di sektor pertanian itu sendiri. Hal ini didasarkan fakta bahwa untuk pengembangan pertanian komoditas belimbing berpotensi dalam penyerapan tenaga kerja khususnya pada kegiatan pembungkusan buah belimbing. Oleh karena itu peran dari petani/kelompok tani sangat besar dalam pengembangan Belimbing Dewa Depok. Tabel 4.9 berikut menyajikan data mengenai jumlah petani/kelompok tani di Kota Depok.

Tabel 4.9. Jumlah Petani/Kelompok Tani Belimbing Dewa Depok

No	Kec.	Alamat	Kel.tani (orang)	Anggota (orang)	Luas Areal (ha)	Populasi (pohon)	Kapasitas Produksi (kg/th)	Kontak person
1	Pancoran Mas	Kp.Pitara RW 13,16,2,	Kalilicin	35	18	4.375	500.000	Nanang
2	Pancoran Mas	Kp. Kupu RW 7,8, Kel. Rangkapan Jaya	Sarijaya	10	2	400	60.000	Sabil
3	Pancoran Mas	Kel. Mampang RW 4, 6,12	Laris Jaya	25	12	3000	450.000	Adul
4	Pancoran Mas	Kel. Rkp Jaya Baru RW 8,12	RJB Rawa Denok	35	13	3200	450.000	Mahmud dan Asmat
5	Pancoran Mas	Kel. Raru Jaya RW 1	Makmur Jaya	20	2	550	25.000	Wawan
6	Pancoran Mas	Kel. Pondok Jaya, RW 1	Pondok Jaya	14	3	620	35.000	Ahmad
7	Pancoran Mas	Kel. Cipayung, RW 5	Layung sari	35	15	3800	200.000	Maruloh
8	Pancoran Mas	Kel. Cipayung Jaya	Cipayung Jaya	25	8	1600	80.000	Mad Rohim
9	Pancoran Mas	Kel. Bojong Pondok Terong, RW	Persada	5	1	240	12.500	H. Rouf
Total Kec. Pancoran Mas				204	74	17.785	1.812 ton/th	
10	Cimanggis	Kel Tugu, RW 10-11	Maju Bersama	75	1618	6,5	320.000	Yasin, Ahdi, Basuni
11	Cimanggis	Kel. Cilangkap, RW 7	Banjar Sari	20	1800	8	90.000	Karta W., Andi
12	Cimanggis	Kel.Palsi Gunung, Sel RW 7	Kelapa Dua	10	400	2	60.000	H. Sukriah
13	Cimanggis	Kel. Sukatani RW 1	Sandi Mitra	10	300	1,5	6.000	Eny Sendi
14	Cimanggis	Kel Jatijajar, RW 2, 4, 8	Jati Jajar	5	50	4000	1500	Kamirudin
15	Cimanggis	Kel.Tapos RW 7,9	Tani Tapos	4	300	1,5	15.000	H. Jaclani
16	Cimanggis	Kel. Leuwi Nanggung, RW 2,3,4,7,6	Leuwinanggung	10	90	4000	4500	Amin
Total Kec. Cimanggis				134	20,3	4.558	497 ton/th	
17	Sawangan	Kel.Pasir Putih, RW 1,3,4,6,7	Tani Makmur Sejahtera	69	2582	11	350.000	Suhaemi, H. Numan, Ending
18	Sawangan	Kel Sawangan Baru RW 9	Andalan Desa	5	80	3000	5000	Namat, Maria
19	Sawangan	Kel.Bedahan RW 03,04	Bedahan	16	301	1,5	20.000	Tobroni
20	Sawangan	Kel.Bojong sari Baru	Mekar Sari	10	300	1,5	20.000	H.Durochman
Total Kec. Sawangan				100	14,3	3263	395 ton/th	
21	Beji	Kel.Pondok Cina	Subur Makmur	20	600	3	75.000	Komar & H. Mubin
22	Beji	Kel.Tanah Baru, RW 12	Mekar Sari	5	200	1	14.000	H.Rimin
23	Beji	Kel.Kukusan	Alam Lestari	5	200	1	10.000	H. Sainin & H. Arifin
Total Kec. Beji				30	5	1000	99 ton/th	
Total keseluruhan				483	116,6	26.906	2.818 ton/th	

Sumber : Profil Belimbing Kota Depok, 2007 (data diolah)

#### **4.2.2.2 Analisis Penawaran dari Aspek Modal**

Dalam mengembangkan usahanya, petani belimbing umumnya menggunakan modal sendiri atau meminjam dari tengkulak. Adapun modal yang dikeluarkan petani untuk usaha tani belimbing dalam 1 ha untuk tahun pertama  $\pm$  10.732.000 (asumsi upah Rp. 20.000/orang/hari). Jika total produksi diasumsikan 8.000 kg, harga tingkat petani Rp.6.000/kg maka penerimaan petani Rp. 48.000.000,-, sedangkan total biaya produksi (tahun I sampai V) sebesar Rp. 39.615.000,-. Dari selisih penerimaan dan pengeluaran diperoleh pendapatan bersih petani sebesar Rp. 8.385.000 selama setahun, dengan B/C Ratio 1.21 (Lampiran 2). Permodalan yang terbatas dan meminjam dari tengkulak adalah salah satu masalah yang dihadapi petani dalam usahatani belimbing, oleh karena itu perlu adanya upaya dalam penguatan kelembagaan tani sehingga memudahkan dalam memperoleh bantuan modal baik dari Pemda setempat atau perbankan.

#### **4.2.2.3 Analisis Penawaran dari Teknologi Produksi**

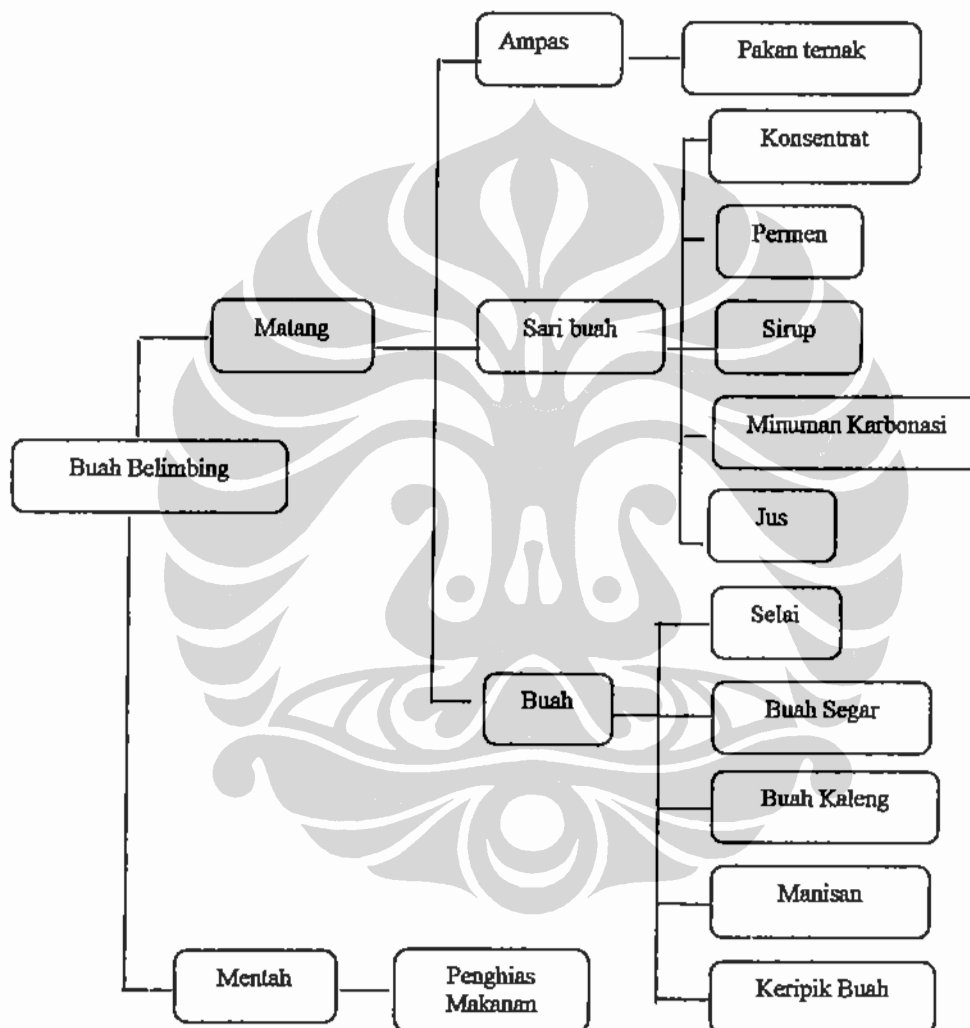
Pertanaman belimbing di Kota Depok telah lama diusahakan oleh petani secara turun-menurun. Pada awalnya usaha ini hanya dilakukan secara tradisional, sehingga produktivitasnya juga masih relatif rendah (belum sesuai SPO). Adanya peran dan fasilitasi dari Pemda setempat sangat diperlukan untuk peningkatan produksi dan produktivitas belimbing melalui penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa.

#### **4.2.2.4 Analisis Penawaran dari Keunggulan Buah**

Belimbing Dewa Depok memiliki keunggulan dibandingkan belimbing dari daerah lain yakni warna buah kuning kemerahan, kandungan air tinggi dan seratnya lebih sedikit, ukurannya lebih besar (150 – 350 gram/buah), rasanya manis dan segar, umur berbuah 2-3 tahun dengan produksi rata-rata 500 – 700 kg/pohon/tahun dan dapat berbuah 3 – 4 kali dalam setahun, dan harga jual yang lebih tinggi.

Belimbing Dewa memiliki manfaat, selain dikonsumsi segar, dapat juga dimanfaatkan sebagai olahan (Diagram 4.1). Keunggulan Belimbing Dewa ini menjadi potensi untuk pengembangan produksi berikutnya.

Diagram 4.1 Kegunaan Buah Belimbing Dewa

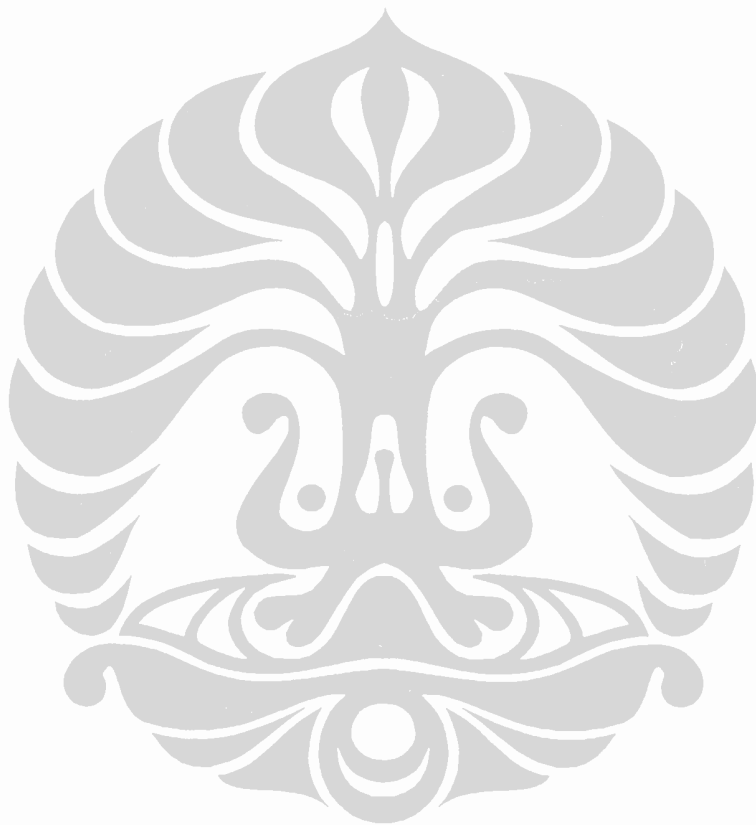


Sumber : Diperta Kota Depok, 2007

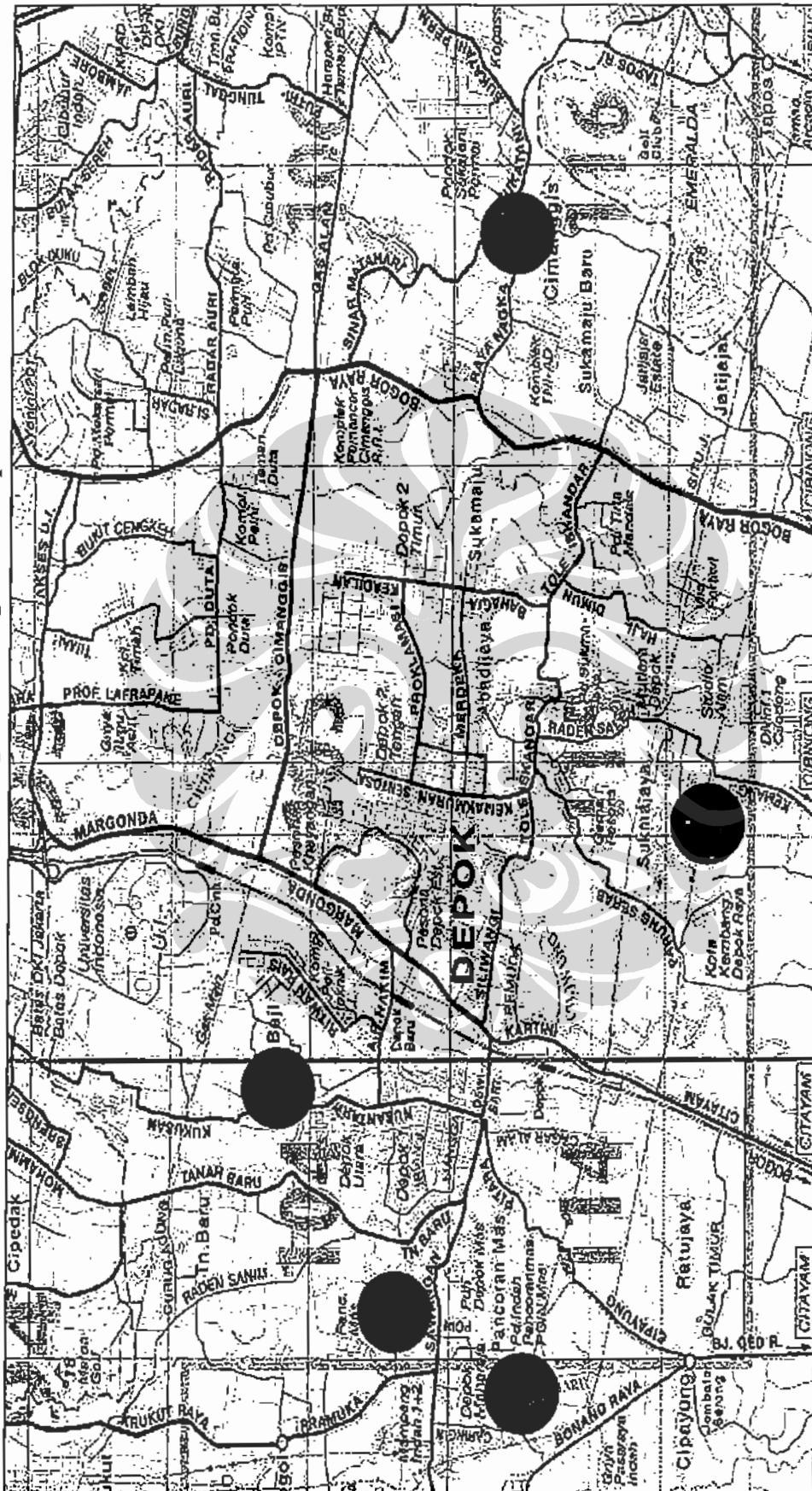
#### 4.2.2.5 Analisis Penawaran dari Kesesuaian Lokasi

Pengembangan belimbing Dewa di Kota Depok juga perlu memperhatikan aspek kesesuaian lokasi. Seperti yang telah diuraikan dalam Gambaran Umum Kota Depok, menunjukkan bahwa Kota Depok memiliki lokasi yang sesuai untuk pengembangan pertanian perkotaan.

Hal ini dapat dilihat dari aspek topografi dan kelerengan, hidrogeologi, iklim, curah hujan dan jenis tanah, yang sesuai dengan pertumbuhan dan perkembangan bagi tanaman belimbing. Pertanaman belimbing telah tersebar di 6 kecamatan di Kota Depok. Adapun peta dari pengembangan belimbing di Kota Depok dapat dilihat pada Gambar 4.1.



Gambar 4.1 Peta Pengembangan Belimbing di Kota Depok



Sumber : <http://wikipedia.com>

Ket : ● lokasi pengembangan belimbing

### 4.2.3. Analisis Aspek Permintaan (*demand*)

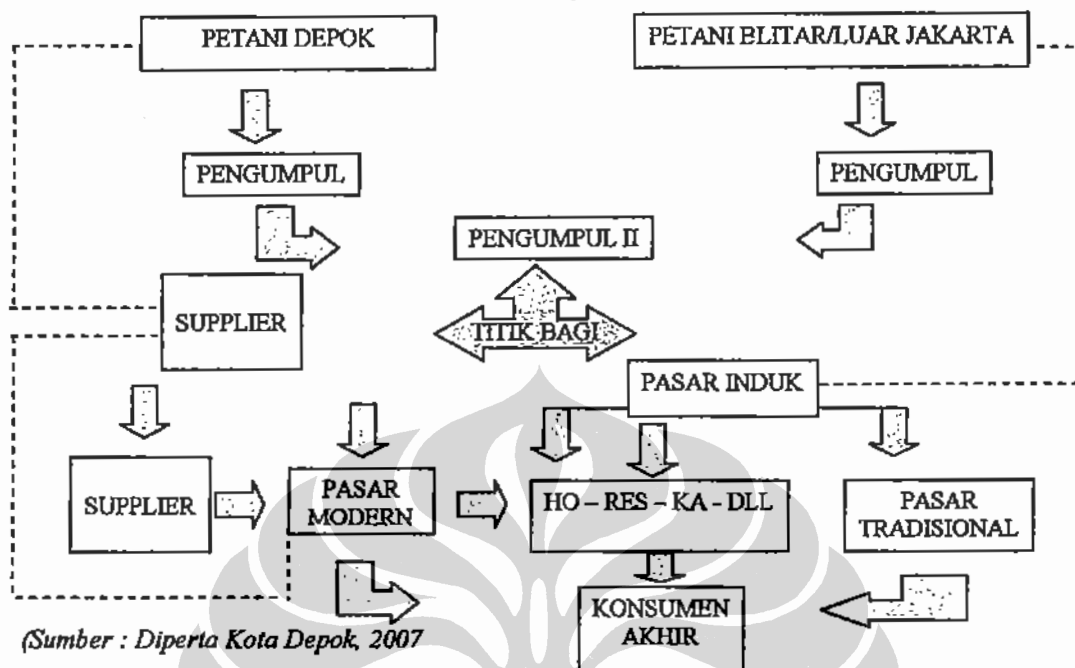
Aspek permintaan yang dianalisis meliputi aspek pemasaran (rantai distribusi pemasaran, perubahan harga (sebelum dan sesudah ada PKPBDD), tujuan pemasaran, konsumen yang mengkonsumsi belimbing, golongan pendapatan yang mengkonsumsi belimbing (atas/menengah/rendah), pengetahuan responden terhadap belimbing depok, alasan konsumen mengkonsumsi belimbing, aspek tempat membeli dan harga yang sesuai untuk belimbing, jumlah belimbing depok yang dibeli, bentuk belimbing depok yang paling sering dikonsumsi dan frekuensi mengkonsumsi buah-buahan.

#### 4.2.3.1 Analisis Permintaan dari Aspek Rantai Distribusi Pemasaran Sebelum Adanya PKPBDD

Rantai pemasaran belimbing di Kota Depok berdasarkan hasil kajian Unpad tahun 2007 terdapat pada diagram 4.1. Adanya **jalur distribusi yang panjang**, terjadi sebelum berdirinya Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok (PKPBDD) yang mengakibatkan perubahan harga dari tingkat petani sampai dengan konsumen akhir. Hal ini dapat menyebabkan ditekannya harga di tingkat petani dan tingginya harga beli oleh konsumen, sehingga hal ini dapat mengurangi jumlah keuntungan yang seharusnya diterima oleh petani.



Diagram 4.2. Jalur Distribusi Pemasaran Belimbing Kota Depok Sebelum Adanya PKPBDD



#### 4.2.3.2 Analisis Permintaan dari Aspek Rantai Distribusi Pemasaran Setelah Adanya PKPBDD

Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok (PKPBDD) merupakan suatu lembaga/unit pemasaran yang difasilitasi oleh Diperta Kota Depok untuk membantu petani dalam pemasaran dan pengolahan belimbing. Dengan berdirinya PKPBDD ini diharapkan, keuntungan yang diperoleh petani akan lebih besar, karena **jalur pemasaran distribusi belimbing menjadi lebih pendek**, dibandingkan sebelum adanya lembaga ini (Diagram 3.3). Hal ini karena adanya peran para tengkulak yang sering mempermainkan harga buah sehingga harga jual petani semakin rendah karena posisi tawar petani yang rendah. Oleh karena itu, peran dari lembaga ini sangat diharapkan dapat membantu dalam mengembangkan agribisnis belimbing melalui konsep pertanian perkotaan.

##### a. Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok (PKPBDD)

Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok (PKPBDD) merupakan lembaga pemasaran yang dibentuk dan difasilitasi

oleh Pemerintah Kota Depok untuk memasarkan hasil buah dan olahan petani belimbing Kota Depok. Lembaga ini dibentuk tanggal 30 Oktober 2007, yang beranggotakan 25 kelompok tani dengan jumlah  $\pm$  600 petani. Visi PKPBDD ini adalah untuk mewujudkan masyarakat petani yang maju dan sejahtera bersama lembaga pemasaran Bintang Dewa, dengan misi sebagai berikut :

- Membangun agribisnis belimbing yang profesional dan berorientasi pasar.
- Membangun sentra-sentra produksi yang handal guna mendukung produksi yang berkualitas dan *supply* yang kontinu serta jumlah yang mencukupi.
- Mewujudkan lembaga pemasaran yang profesional.
- Dengan kebersamaan seluruh masyarakat pertanian, kita wujudkan belimbing sebagai ICON Kota Depok.

#### b. Prinsip Kerja Lembaga Pemasaran

Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok memiliki prinsip-prinsip kerja<sup>1</sup> dalam menampung produksi belimbing dari petani yakni sebagai berikut :

- *Captive client* (petani binaan).
- Kontraktual dengan *captive client*.
- Otonom.
- Memberikan insentif harga kepada *captive client*.
- Menjaga keseimbangan harga.
- Memiliki strategis bisnis plan yang accountable dan credible.
- Mendapatkan margin dari pemberian jasa pemasaran dan pelayanan.
- Dikelola oleh pengurus yang loyal, berdedikasi dan profesional.
- Ke depan juga dapat menggantikan peran tengkulak (pemberian kredit), penyediaan input produksi dan pelayanan informasi.
- Memiliki jaringan distribusi dan pemasaran.
- Dilengkapi dengan sarana pendukung (*packing house, trading house, sekretariat*).
- Sistem layanan yang mudah diakses petani.
- Menjadi mitra pemerintah dalam pembinaan kelembagaan.

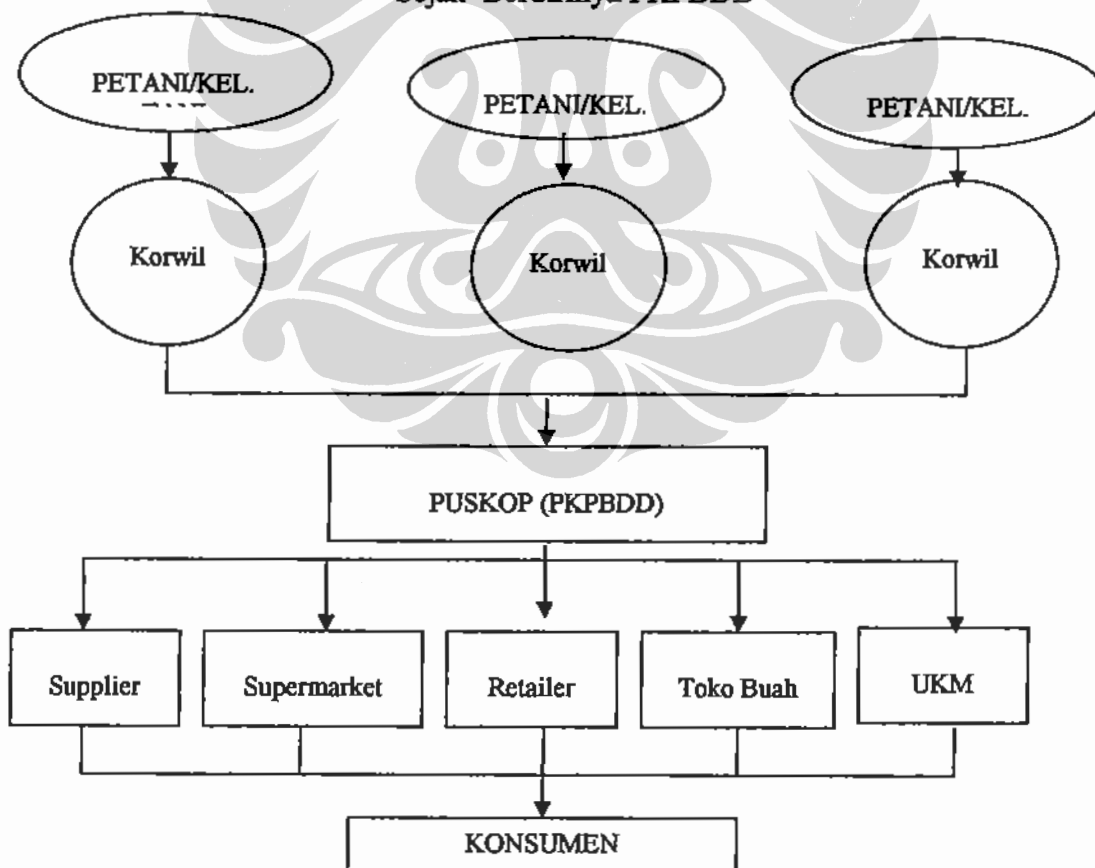
<sup>1</sup> Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok, 2008. Lembaga Pemasaran Bintang Dewa.

### c. Pembinaan Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran belimbing atau PPKBDD Kota Depok juga melakukan pembinaan dengan cara sebagai berikut :

- Melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran.
- Meningkatkan kinerja dan manajemen pemasaran.
- Menyediakan sarana dan dukungan promosi serta uji coba pasar.
- Mengembangkan jaringan distribusi dan jaringan pemasaran.
- Menyediakan tenaga konsultan profesional di bidang pemasaran.
- Memberi peluang pasar.
- Memberi pembinaan mutu melalui aplikasi teknologi (SPO berbasis GAP).
- Studi banding.
- Membina SDM petani.

Diagram 4.3. Rantai Pemasaran Belimbing Dewa Depok Sejak Berdirinya PPKBDD



Sumber : Hasil wawancara dengan Manajer Pemasaran PPKBDD

#### 4.2.3.3 Analisis Permintaan dari Aspek Perubahan Harga Belimbing Sebelum Terbentuknya PKPBDD

Berdasarkan hasil kajian rantai pemasaran belimbing yang dilakukan oleh Universitas Padjajaran dan Diperta Kota Depok Tahun 2007, dapat dianalisis mengenai perubahan harga Belimbing Dewa Depok, informasi dan produk dalam jalur distribusi sebelum terbentuknya PKPBDD di Kota Depok yang terdapat pada tabel berikut.

Tabel 4.10. Perubahan Harga di Tingkat Petani Sampai Konsumen Akhir

No	Jalur Distribusi	Harga (Rp/buah)	Informasi pasar	Informasi produk Yang diinginkan pasar
1	Petani	1.000/buah	Tidak tahu	Tidak tahu
2	Pengumpul Lokal	1.200 - 1300/buah	Tahu	Tahu
3	Pasar Lokal (P.Citayam)	1.500/buah	Tahu	Tahu
4	Pasar Antara (P.minggu)	1.600 - 1.700 buah	Tahu	Tahu
5	Supplier	4.000/buah	Tahu	Tahu
6	Pasar Modern/tradisonal			
7	Konsumen			

Sumber : Diperta Kota Depok, 2007

Tabel 4.10 menunjukkan bahwa posisi petani sangat dirugikan dalam menjual belimbing. Petani hanya mendapatkan harga Rp. 1.000/buah, yang dibeli oleh para pengumpul. Tingkat selanjutnya adalah pembeli di Pasar Citayam yang membeli dengan harga Rp. 1.300/buah. Dari sini saja terlihat selisih pendapatan Rp. 200 – Rp. 300/buah dari yang didapatkan oleh petani. Selanjutnya adalah di Pasar Antara (Pasar Minggu), harga menjadi Rp. 1.500/buah dan Rp. 1.600 – Rp. 1.700 di tangan supplier. Setelah itu harga berkisar antara Rp. 1.700 – Rp. 4.000 di pasar tradisional/modren yang sampai ke tangan konsumen.

Dari segi informasi, para petani sangat tidak memiliki informasi tentang pasar dan informasi yang diinginkan oleh konsumen maupun para supplier

dan pasar modren. Hal ini sangat merugikan petani karena tidak memiliki informasi mengenai kualitas yang diharapkan konsumen/pasar.

#### 4.2.3.4 Analisis Permintaan dari Aspek Perubahan Harga Belimbing Setelah Terbentuknya PKPBDD

Berdasarkan hasil wawancara mendalam (*indepth interview*) dengan Manager Devisi Pemasaran PKPBDD, diperoleh informasi jalur distribusi dan perubahan harga belimbing sejak PKPBDD aktif bulan Januari tahun 2008. Perubahan harga dibandingkan dengan kondisi sebelum terbentuknya PKPBDD (Tabel 4.10) terdapat pada tabel berikut.

Tabel 4.11. Perubahan Harga di Tingkat Petani sampai Konsumen Akhir Berdasarkan Hasil Wawancara

No	Jalur Distribusi	Harga (per kg)	Informasi	Informasi produk Yang diinginkan pasar
1	Petani	5.000 - 7000	Tahu	Tahu
2	PKPBDD	8.000 - 10.000	Tahu	Tahu
3	Supermarket	12.000 - 15.000	Tahu	Tahu
6	Konsumen			

Cat : PKPBDD = Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok  
Sumber : Hasil wawancara dengan Manager Devisi Pemasaran PKPBDD (data diolah)

Perubahan mendasar harga belimbing setelah terbentuknya PKPBDD ini adalah *Pertama*, jalur pemasaran belimbing menjadi lebih pendek dibanding sebelumnya, sehingga keuntungan yang diperoleh petani dapat lebih besar; *Kedua*, harga beli belimbing oleh PKPBDD dari petani tidak lagi berdasarkan harga per buah, namun harga per kg buah; *Ketiga*, petani lebih mengetahui informasi pasar (seperti informasi kualitas buah yang diinginkan oleh pasar melalui pembinaan yang dilakukan oleh Korwil) dibandingkan sebelum masuk menjadi anggota PKPBDD ini; *Keempat*, harga jual buah relatif stabil dan adanya keseimbangan harga dan *Kelima*, petani lebih merasa aman karena adanya kepastian buah belimbing dapat ditampung oleh PKPBDD dan sebaliknya PKPBDD dapat menjamin kontinuitas produksi belimbing kepada pelanggan (*constumer*). Dalam rangka melihat harga Belimbing Dewa Depok (sesudah ada PKPBDD),

dari petani sampai ke konsumen, maka telah dilakukan survey ke PKPBDD dan 2 toko buah (Fruiterie dan Fresh) di Kota Depok. Hasil perbandingan harga sebelum dan sesudah adanya PKPBDD tersebut, terdapat pada Tabel 4.12.

Perlu diinformasikan bahwa harga belimbing sebelum adanya PKPBDD adalah berdasarkan hasil kajian Unpad tahun 2007, sehingga ada perbedaan harga dibandingkan survey hasil penelitian yang dilakukan tahun 2008 karena adanya pengaruh inflasi (kenaikan harga barang).

Tabel 4.12 menunjukkan bahwa sebelum adanya lembaga pemasaran belimbing (PKPBDD), margin/gap keuntungan yang diperoleh petani sebesar 25 % jauh lebih kecil dibandingkan yang diperoleh supplier (57.5 % – 60 %), atau dengan kata lain keuntungan yang diperoleh oleh supplier jauh lebih besar daripada keuntungan yang diperoleh oleh petani. Hal ini menunjukkan besarnya kerugian yang dihadapi oleh petani, yang diakibatkan lemahnya posisi tawar petani dalam menentukan harga.

Tabel 4.12. Perubahan Harga Belimbing Sebelum dan Sesudah Adanya PKPBDD

No	Jalur Distribusi sebelum ada PKPBDD* (Tahun 2007)			Jalur Distribusi Setelah ada PKPBDD** (Tahun 2008)		
	Stakeholder	Harga (Rp/buah)	Gap/margin (%)	Stakeholder	Harga (Rp/kg)	Gap/margin (%)
1	Petani	1000	25	Petani	5000 - 7000	42 - 46
2	Pengumpul Lokal	1200-1300	5 - 7.5	-	-	-
3	Pasar Lokal	1500	7.5	-	-	-
4	Pasar Antara	1600-1700	2.5	-	-	-
5	Supplier	4000	57.5 - 60	-	-	-
6	PKPBDD	-	-	PKPBDD	8.000 - 10.000 <sup>1</sup>	20 - 25
7	Pasar Modern/tradisional			Pasar modern (Toko Buah)	12.000 - 15.000	29 - 38
8	Konsumen			konsumen		

Sumber : Diperta dan hasil wawancara (data diolah)

Ket : \* contoh kasus 1, \*\* contoh kasus 2,

<sup>1</sup> harga sebelum dikemas dalam wadah plastik dan kardus

Namun setelah adanya PKPBDD, margin keuntungan yang diperoleh petani (42 - 46 %) relatif lebih besar dibandingkan dengan keuntungan yang diperoleh supermarket/toko buah (29 - 38 %). Harga jual belimbing dari petani ke PKPBDD tergantung pada kelas belimbing dan harga belimbing setelah dikemas dalam plastik/ disimpan dalam kardus/karton (Tabel 4.13). Jika belimbing kelas A harga jualnya Rp. 6.500 - Rp. 7.000/kg, kelas B Rp. 5.000/kg dan kelas C Rp. 2.000/kg. Umumnya harga belimbing yang telah dikemas dalam plastik lebih mahal Rp.1.000,- dibandingkan sebelum dikemas. Setelah belimbing dibeli dari petani, PKPBDD menjual belimbing ke rantai pemasaran belimbing (supplier, outlet seperti toko buah, supermarket dan konsumen akhir (*end user*)).

Tabel 4.13 Harga Jual Belimbing Dewa Depok

Uraian	Kelas A (Rp./kg)	Kelas B (Rp./kg)	Kelas C (Rp./kg)
Harga beli dari Petani	7.000 - 6.500	5.000	2.000
Harga jual Puskop ke :			
a. Supplier *	9.000	8.000	3.500
b.Outlet (toko buah, supermarket) *	11.000	9.000	-
c. Konsumen akhir *	12.000 - 15.000	10.000 - 13.000	-

Sumber : wawancara dengan Manager PKPBDD

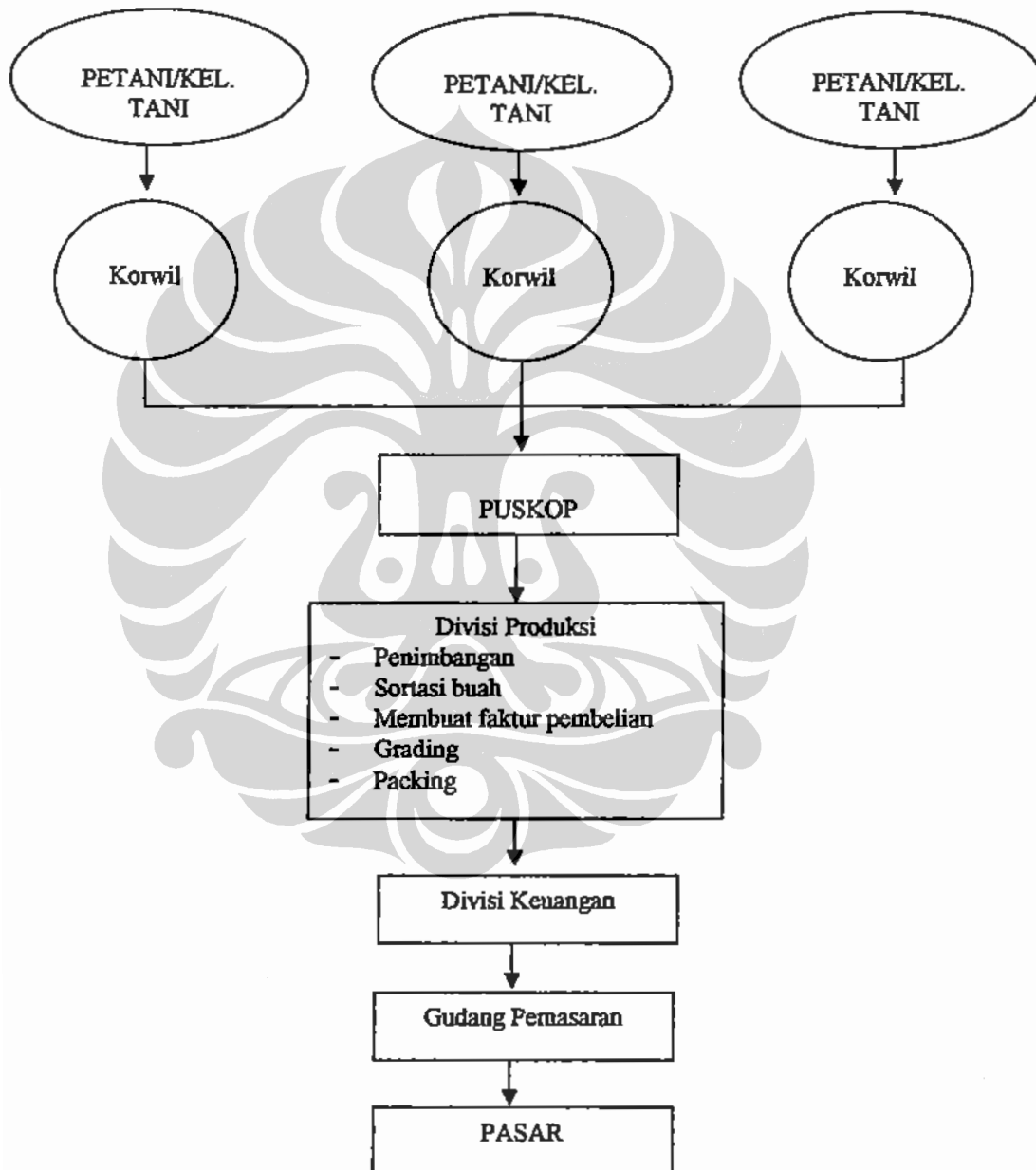
Ket : \* belimbing telah dikemas dalam wadah plastik yang memakai stereofom

Pengiriman buah dari petani ke PKPBDD mengikuti suatu mekanisme yakni dari Petani/Kelompok tani → Korwil → Bagian Produksi (sortasi, grading, *packaging*) → Gudang → Pemasaran ke pasar. Korwil sebagai koordinator wilayah bertugas membina kelompok tani/petani binaan untuk menghasilkan buah yang berkualitas sesuai SPO Belimbing Dewa Depok.

Korwil atau Koordinator Wilayah saat ini membina 9 kelompok tani yang sudah bergabung dalam PKPBDD, dari 23 kelompok tani yang ada di Kota Depok (Tabel 4.9). Kualitas buah yang diterima PKPBDD adalah tidak cacat, bebas cemaran fisik, pestisida dan OPT, tidak memar, warna dan ukuran buah seragam (sesuai standar SPO). Namun jika ada yang tidak

masuk kriteria tersebut, umumnya masuk kelas B atau C (untuk jus atau sirup belimbing). Proporsi persentase buah kelas A (40 %), kelas B (50 %) dan kelas C (maksimal 10 %). Adapun mekanisme pengiriman buah dari petani sampai ke PKPBDD terdapat pada diagram berikut.

Diagram 4.4 Mekanisme Pengiriman Buah dari Petani Ke PKPBDD



Sumber : data dari PKPBDD dan hasil wawancara, 2008

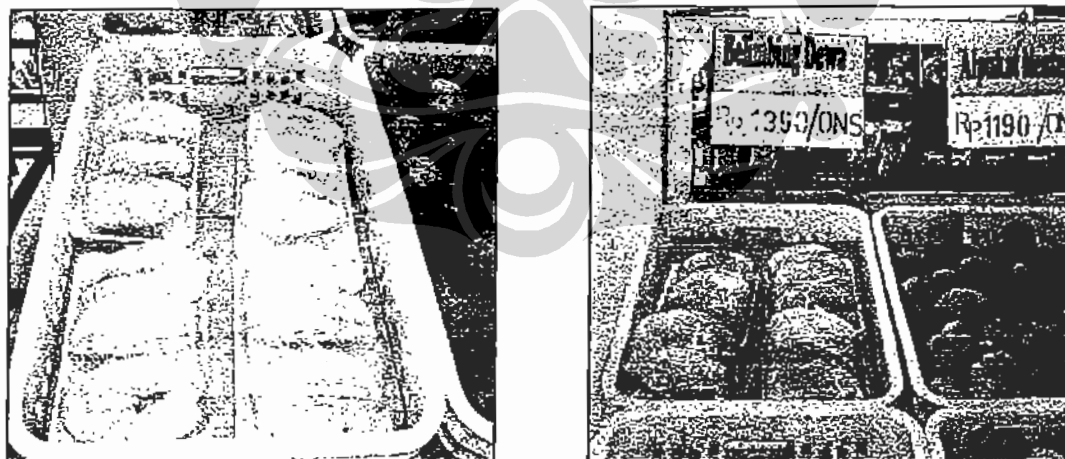


Dalam rangka mencari informasi lebih lanjut sekaligus *cross check* data di lapangan, peneliti telah melakukan survey pada tanggal 27 Juni 2008 ke supermarket yang memasok Belimbing Dewa Depok yaitu Toko Buah Fruiterie dan Toko Buah *Fresh* di Jalan Margonda Depok. Hasil informasi tersebut terdapat pada foto-foto berikut.

***Hasil Observasi di Toko Buah Fruiterie, Margonda Depok***



***Gambar 4.2 Lokasi Toko Buah Fruiterie dan Harga Buah Belimbing Dewa***



***Gambar 4.3. Harga Buah Belimbing Dewa (Rp. 13.500/kg)***

Dari hasil observasi harga buah belimbing di Toko Buah Fruiterie, Margonda Depok, ternyata harga jual Belimbing Dewa Depok ke konsumen pada saat itu sebesar Rp. 13.500/kg. Menurut penjual belimbing di toko

tersebut, dalam 1 minggu, toko membeli Belimbing Dewa dari PKPBDD sebanyak  $\pm$  50 kg. Dengan harga beli sebesar Rp. 8.000 – Rp. 10.000/kg dari PKPBDD, maka toko buah ini menjual kepada konsumen seharga Rp. 13.000 – Rp. 15.000/kg. (keuntungan kotor  $\pm$  Rp. 4.000 – Rp. 5.000/kg buah belimbing).

#### *Hasil Observasi di Toko Buah Fresh, Margonda Depok*

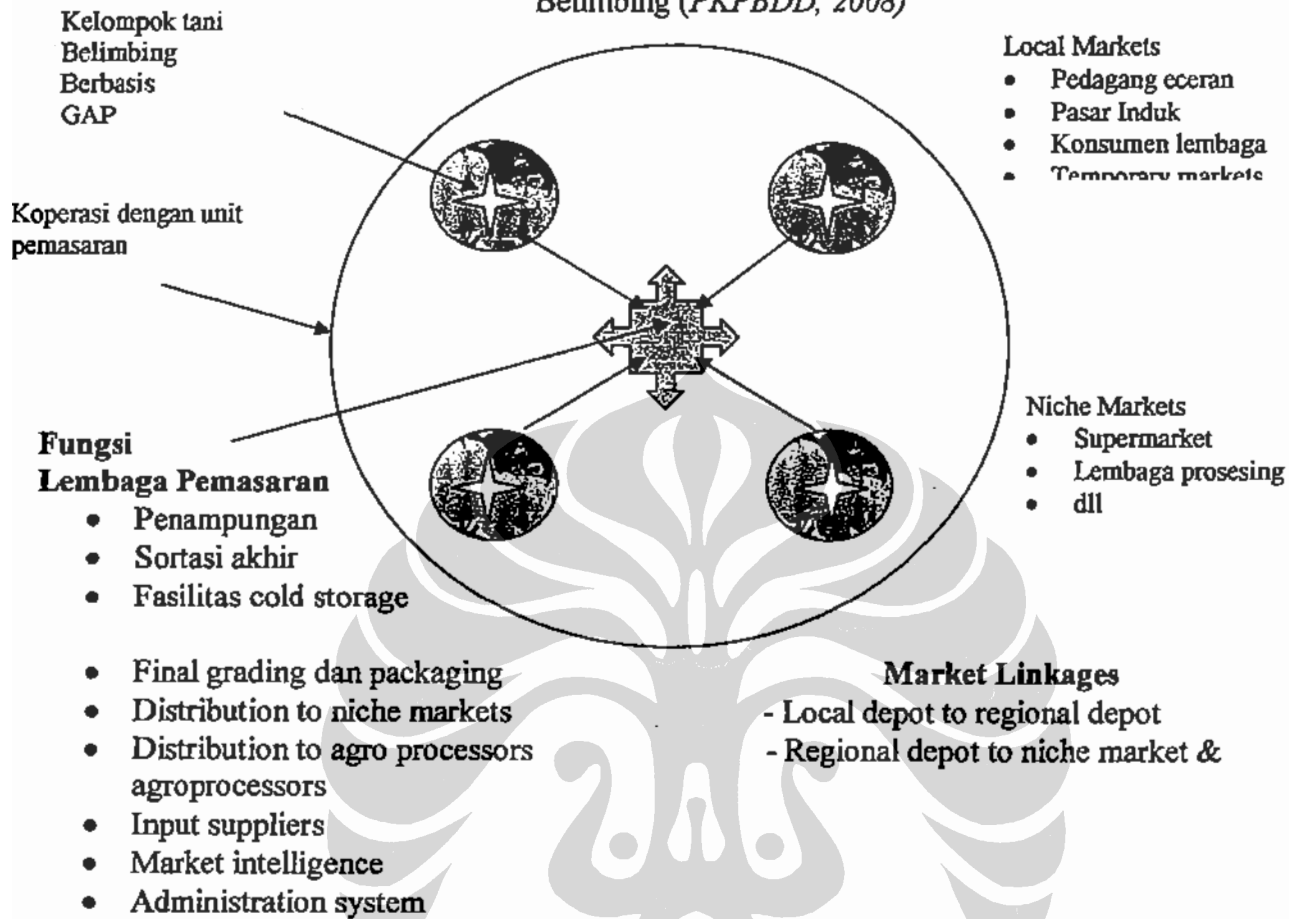


*Gambar 4.4 Harga Buah Belimbing Dewa (Rp. 15.500/kg)*

Dari hasil observasi harga buah belimbing di Toko Buah Fresh, Margonda Depok, ternyata harga jual Belimbing Dewa Depok ke konsumen sebesar Rp. 15.500/kg. Menurut petugas pemasaran di toko tersebut, dalam 1 minggu, toko membeli Belimbing Dewa dari PKPBDD sebanyak  $\pm$  50 kg. Dengan harga beli sebesar Rp. 8000 – Rp. 10.000/kg dari PKPBDD, maka toko buah ini menjual kepada konsumen seharga Rp. 13.000 – Rp. 15.500/kg (keuntungan kotor  $\pm$  Rp. 4000 – Rp. 5.500/kg buah belimbing).

Berikut ini akan diuraikan mengenai konsep lembaga pemasaran dan distribusi belimbing (PKPBDD) serta struktur organisasinya yakni sebagai berikut.

Diagram 4.5. Konsep Lembaga Pemasaran dan Distribusi  
Belimbing (PKPBDD, 2008)



Dari diagram di atas, diketahui bahwa fungsi dari lembaga pemasaran (PKPBDD) adalah sebagai tempat penampungan belimbing, sortasi akhir, grading, pengemasan dan fasilitas penyimpanan, tempat untuk mendistribusikan produk ke pasar modern/tradisional dan dalam jangka panjang dapat berfungsi sebagai tempat mensupply sarana produksi pertanian seperti pupuk dan lain-lain.

Organisasi lembaga pemasaran PKPBDD terdiri dari 3 divisi yaitu divisi produksi, divisi pemasaran dan pengembangan jaringan pasar serta divisi administrasi keuangan, yang terdapat pada diagram berikut :

Diagram 4.6 Struktur Organisasi Lembaga Pemasaran

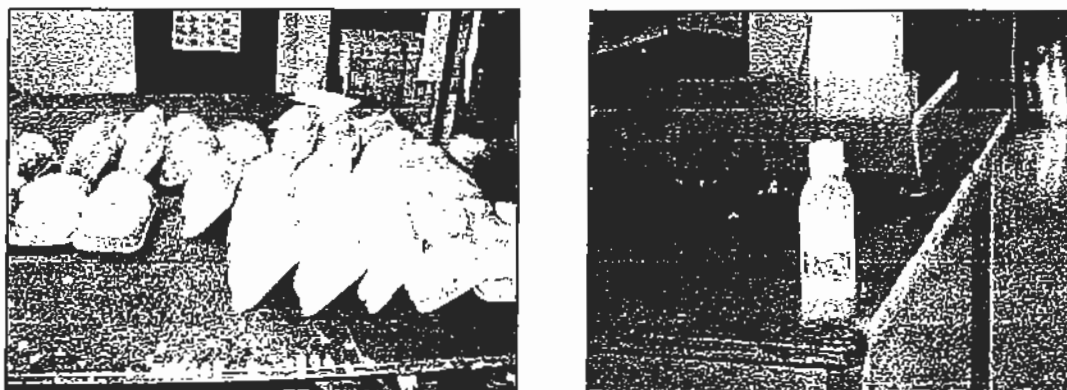


Sumber : PKPBDD, 2008

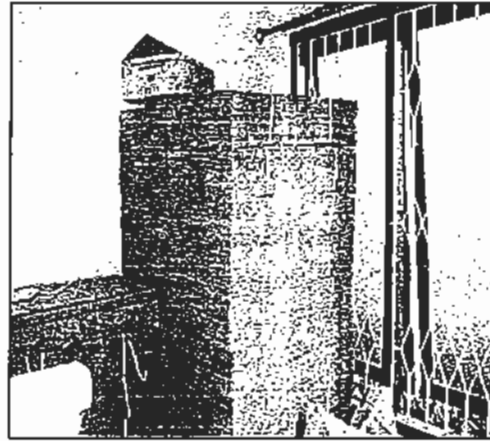
Adapun Puskop Pemasaran Belimbing Dewa terdapat pada gambar berikut.



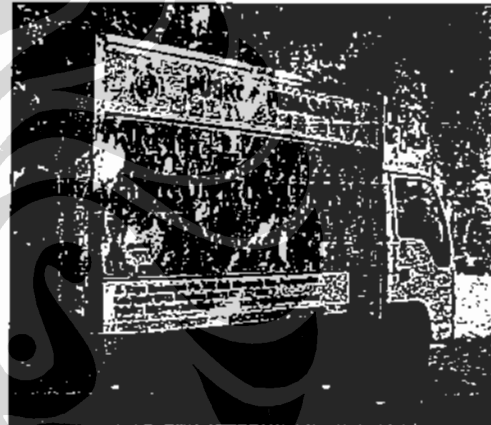
Gambar 4.5 Lokasi Puskop Pemasaran Belimbing Dewa



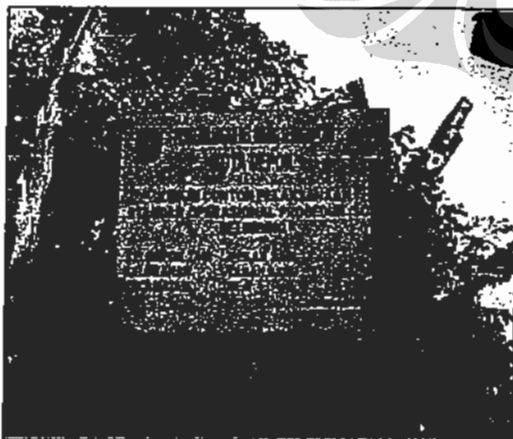
Gambar 4.6 Belimbing Dewa dikemas dalam Plastik Stereofom dan Juice Belimbing



*Gambar 4.7. Belimbing dalam Keranjang dan Kardus untuk Pengiriman Buah*



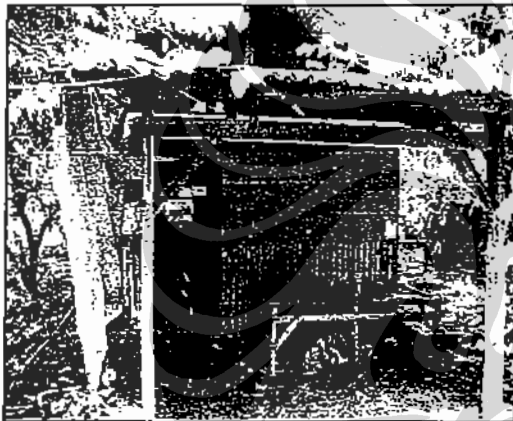
*Gambar 4.8 Kendaraan untuk Pengiriman Belimbing Dewa*



*Gambar 4.9 Salah Satu Kebun Percontohan SPO Belimbing (Kelompok Tani Mekar Sari, Kel. Tanah Baru, Kec. Beji)*



*Gambar 4.10. Saat Kunjungan Lapangan ke salah seorang petani di Kelompok Tani Mekar Sari*



*Gambar 4.11. Gubuk tempat istirahat dan bak penampungan air*



Buah  
Belimbing



*Gambar 4.12 Buah Belimbing yang Sedang Dibungkus Plastik Hitam*

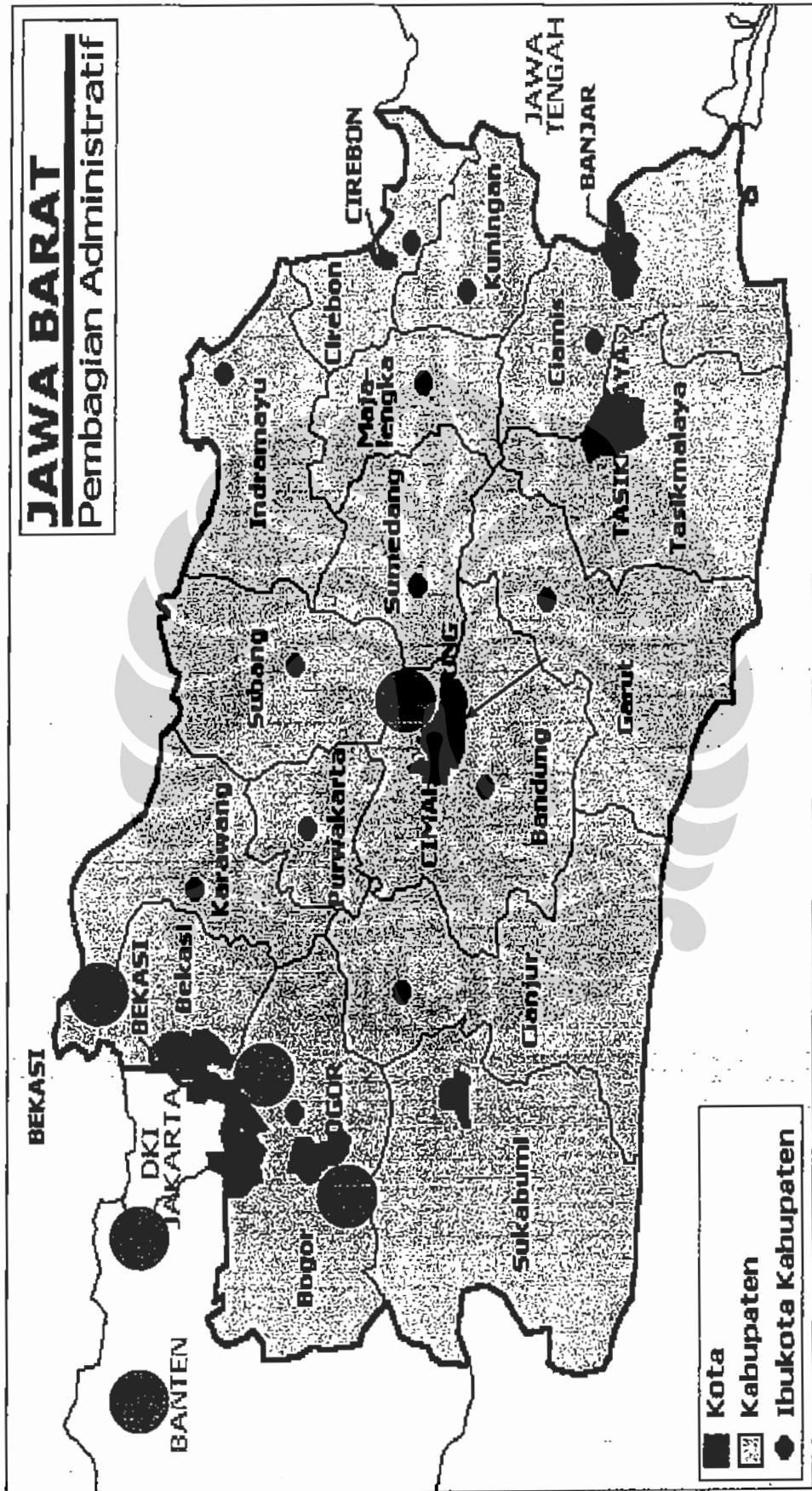
#### 4.2.3.5 Analisis Permintaan dari Aspek Tujuan Pemasaran

Sampai saat ini tujuan pemasaran dari Belimbing Dewa Depok masih di wilayah Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Banten/Tangerang dan Bekasi), namun tidak menutup kemungkinan tujuan pemasaran akan diperluas sampai di luar Jabodetabek dan luar Pulau Jawa (Gambar 5.13). Hal ini tentunya menuntut adanya peningkatan kualitas dan kuantitas produksi belimbing sehingga dapat mensupply ke daerah-daerah lain secara kontinyu. Untuk itu diperlukan peran dari Pemda termasuk Diperta Kota Depok dan instansi terkait (seperti lembaga pemasaran PKPBDD) dalam menyusun strategi untuk pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok.

Dari hasil observasi ke PKPBDD, diperoleh informasi data pelanggan (*constumer*) yang digolongkan dalam retail, supplier, supermarket, toko buah, UKM bahkan usaha catering yang secara lengkap terdapat pada Lampiran 3.

Gambar tujuan/lokasi pemasaran dari Belimbing Dewa Depok dengan nama dagang "Bintang Dewa" terdapat pada gambar berikut.

Gambar 4.13. Peta Lokasi Pemasaran Belimbing Dewa Depok





#### **4.2.3.6 Analisis Permintaan dari Aspek Konsumen Yang Mengkonsumsi Belimbing Dewa Depok**

Dalam penelitian ini tidak dilakukan survey untuk mengetahui persentase dari konsumen yang mengkonsumsi belimbing baik dari asal konsumen maupun pendidikan yang mengkonsumsi belimbing. Namun berdasarkan hasil kajian pemasaran Belimbing Dewa Depok yang dilakukan tahun 2007 oleh Universitas Padjajaran bekerjasama dengan Diperta Kota Depok menunjukkan bahwa 33 % responden yang mengkonsumsi belimbing berasal dari wilayah DKI Jakarta, selebihnya 14 % dari Depok dan Bandung dan 13 % dari Bogor, Bekasi dan Tangerang (jumlah responden = 750 orang). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden yang mengkonsumsi belimbing berada di Jakarta yang merupakan pasar potensial untuk buah belimbing.

Berdasarkan kajian pemasaran tersebut juga menunjukkan bahwa usia responden yang paling banyak mengkonsumsi belimbing adalah umur 40 tahun ke atas (26 %), umur 26 – 30 tahun (21 %), umur 21- 25 tahun (18 %), umur 31 – 35 tahun (16 %), umur 15-20 % (11 %) dan umur 35-40 (9 %). Distribusi umur dari responden tersebut menunjukkan bahwa buah belimbing dikonsumsi oleh masyarakat yang berumur 15 tahun dan yang paling banyak berusia di atas 40 tahun. Hal ini dapat disebabkan mulai meningkatnya kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi belimbing karena bermanfaat bagi kesehatan seperti menurunkan tekanan darah tinggi.

#### **4.2.3.7 Analisis Permintaan dari Aspek Pendapatan Konsumen Yang Mengkonsumsi Belimbing Dewa Depok**

Dalam penelitian ini tidak dilakukan survey untuk mengetahui persentase dari pendapatan dari konsumen yang mengkonsumsi belimbing. Namun berdasarkan hasil kajian pemasaran Belimbing Dewa Depok yang dilakukan tahun 2007 oleh Universitas Padjajaran bekerjasama dengan Diperta Kota Depok menunjukkan bahwa paling

banyak responden yang berpendapatan antara Rp. 1 – 1.5 juta mengkonsumsi belimbing sebanyak 26 %, diikuti oleh pendapatan lebih dari Rp. 3 juta sebanyak 20 %. Hal ini menunjukkan bahwa responden memiliki penghasilan yang cukup baik untuk mengkonsumsi belimbing.

#### **4.2.3.8 Analisis Permintaan dari Aspek Pengetahuan Responden Terhadap Belimbing Depok**

Dalam penelitian ini tidak dilakukan survey untuk mengetahui pengetahuan responden terhadap Belimbing Depok. Namun berdasarkan hasil kajian/survey pemasaran Belimbing Dewa Depok yang dilakukan bulan Juni - Juli 2007 oleh Universitas Padjajaran bekerjasama dengan Diperta Kota Depok menunjukkan hasil sebagai berikut : 78 % tidak tahu belimbing dan 22 % tahu belimbing, dari 22 % yang mengetahui belimbing terdapat 70 % responden pernah coba dan 30 % tidak pernah coba-coba mengkonsumsi belimbing.

#### **4.2.3.9 Analisis Permintaan dari Aspek Alasan Konsumen Mengkonsumsi Belimbing dan Pengetahuan tentang Manfaat Belimbing**

Dalam penelitian ini tidak dilakukan survey untuk mengetahui alasan konsumen mengkonsumsi belimbing dan pengetahuan tentang manfaat belimbing. Namun berdasarkan hasil kajian/survey pemasaran Belimbing Dewa Depok yang dilakukan bulan Juni - Juli 2007 oleh Universitas Padjajaran bekerjasama dengan Diperta Kota Depok menunjukkan hasil sebagai berikut : 27 % mengkonsumsi belimbing karena memang ingin makan, 19 % untuk kesehatan, 15 % kebetulan ada, 12 % untuk membuat rujak, 9 % karena enak, 9 % untuk coba-coba, 6 % dikasih dan 3 % karena banyak vitamin. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen ingin mengkonsumsi belimbing lebih didorong karena keinginan yang tiba-tiba, bukan karena direncanakan, atau karena kebetulan ada.

Sedangkan menurut pengetahuan mereka tentang manfaat belimbing diketahui bahwa dari 19 % konsumen yang mengkonsumsi belimbing untuk kesehatan terdapat 41 % mengetahui manfaat belimbing pereda darah tinggi, 21 % mengandung vitamin C, 17 % tidak tahu, 5 % bervitamin dan berserat, 2 % mengandung zat antioksidan, 2 % agar badan jadi segar dan 12 % lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen mengkonsumsi belimbing karena manfaatnya sebagai pereda darah tinggi.

#### **4.2.3.10 Analisis Permintaan dari Aspek Tempat Membeli dan Harga Yang Sesuai Untuk Belimbing**

Dalam penelitian ini tidak dilakukan survey untuk mengetahui tempat membeli dan harga yang sesuai untuk belimbing. Namun berdasarkan hasil kajian/survey pemasaran Belimbing Dewa Depok yang dilakukan bulan Juni - Juli 2007 oleh Universitas Padjajaran bekerjasama dengan Diperta Kota Depok menunjukkan hasil sebagai berikut : konsumen sebagai responden membeli belimbing berimbang antara pasar tradisional dan pasar modren yakni masing-masing 50 %. Rata-rata uang yang mereka keluarkan untuk membeli belimbing adalah Rp. 8.500,- dan jumlah yang mereka beli antara 1 – 2 kg/bulan. Hal ini berbeda dengan data pengeluaran yang dikeluarkan untuk mengkonsumsi belimbing di Jawa Barat yakni hanya 0.002 kg/kapita/bulan. Hal ini menunjukkan bahwa dari hasil kajian pemasaran yang dilakukan tahun 2007 menunjukkan bahwa jumlah belimbing yang dikonsumsi lebih tinggi (1-2 kg/bulan) dibandingkan dari data Susenas tahun 2007 (0.002 kg/kapita/bulan).

#### **4.2.3.11 Analisis Permintaan dari Aspek Jumlah Belimbing Depok Yang Dibeli**

Dalam penelitian ini tidak dilakukan survey untuk mengetahui jumlah Belimbing Depok yang dibeli. Namun berdasarkan hasil kajian/survey pemasaran Belimbing Dewa Depok yang dilakukan bulan Juni - Juli

2007 oleh Universitas Padjajaran bekerjasama dengan Diperta Kota Depok menunjukkan hasil sebagai berikut : 25 % membeli belimbing 1 kg, 25 % membeli 1 – 2 kg, 31 % membeli 2 kg dan 25 % membeli 2-3 kg masing-masing untuk satu kali pembelian. Berdasarkan hasil survey tersebut menunjukkan bahwa jumlah belimbing yang paling banyak dibeli adalah 2 kg. Hal ini berarti apabila bila belimbing sudah lebih dikenal oleh masyarakat, ketersediannya perlu diperhatikan untuk jumlah yang besar.

#### **4.2.3.12 Analisis Permintaan dari Aspek Bentuk Belimbing Depok Yang Paling Sering Dikonsumsi**

Dalam penelitian ini tidak dilakukan survey untuk mengetahui bentuk Belimbing Depok yang paling sering dikonsumsi. Namun berdasarkan hasil kajian/survey pemasaran Belimbing Dewa Depok yang dilakukan bulan Juni - Juli 2007 oleh Universitas Padjajaran bekerjasama dengan Diperta Kota Depok menunjukkan hasil sebagai berikut : 93 % responden mengkonsumsi belimbing dalam bentuk segar dan 7 % mengkonsumsinya setelah diolah. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar mengkonsumsi belimbing dalam bentuk segar, sedangkan dalam bentuk olahan belum banyak diketahui oleh responden/konsumen.

#### **4.2.3.13 Analisis Permintaan dari Aspek Frekuensi Mengonsumsi Buah-buahan**

Dalam penelitian ini tidak dilakukan survey untuk mengetahui frekuensi mengonsumsi buah-buahan. Namun berdasarkan hasil kajian/survey pemasaran Belimbing Dewa Depok yang dilakukan bulan Juni - Juli 2007 oleh Universitas Padjajaran bekerjasama dengan Diperta Kota Depok menunjukkan hasil sebagai berikut : 61 % responden mengonsumsi buah-buahan, dengan alasan karena buah enak (55 %), karena khasiat buah (13 %). Adapun buah yang paling digemari adalah jeruk (25 %), durian (14 %), apel (11 %), anggur (7 %), mangga (6 %), pear (5 %), pepaya (5 %), belimbing (4 %) dan lengkeng (3 %).

## Bab V

### PROSES PEMBUATAN DIAGRAM AHP

#### 5.1 Tahapan Pembuatan Diagram AHP

Proses pembuatan diagram AHP dalam penelitian ini dilakukan dengan beberapa tahapan, yakni sebagai berikut :

1. Melakukan survey ke lapangan (kebun petani belimbing). Survey dilakukan ke kebun belimbing yang terletak di Kec. Beji, Kel. Tanah Baru, RW 12, Depok. Kebun ini milik Ketua Kelompok Tani Kota Depok sekaligus Ketua Pusat Koperasi Pemasaran Belimbing Dewa Depok (PKPBDD), yang tergabung dalam Kelompok Tani Mekar Sari.
2. Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan belimbing berdasarkan data sekunder (dari Diperta Kota Depok, Ditjen Hortikultura dan informasi yang mendukung).
3. Membuat pohon masalah dan pohon solusi dengan terlebih dahulu melakukan wawancara mendalam (*indept interview*). Tujuan wawancara mendalam ini adalah untuk memperoleh informasi dari pihak yang terlibat langsung dalam pengembangan belimbing, sekaligus untuk *cross check* akan pohon masalah dan pohon solusi dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok.

Wawancara dilakukan dengan seorang petani maju yang telah lama dalam budidaya belimbing Dewa Depok, juga sebagai Manajer Divisi Produksi PKPBDD dan Ketua KTNA (Kelompok Tani Nelayan Andalan) Kec. Pancoran Mas. Wawancara mendalam juga dilakukan dengan Manajer Pemasaran PKPBDD yang telah lama berkecimpung dalam pemasaran komoditas buah-buahan sebelum bergabung dengan Puskop PKPBDD. Wawancara tersebut dilakukan di kantor PKPBDD, di Jalan Raya Sawangan No. 16 B, Kel. Mampang, Kec. Pancoran Mas, Kota Depok. Dari hasil wawancara tersebut, diperoleh kesimpulan bahwa permasalahan utama yang menghambat dalam

pengembangan belimbing di Kota Depok berhubungan dengan kualitas buah yang belum optimal, kuantitas buah yang belum kontinu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi seperti modal.

4. Membuat diagram hirarki AHP dalam rangka pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok. Dari hirarki tersebut, disusun pertanyaan-pertanyaan dalam bentuk kuisisioner, yang selanjutnya akan diisi oleh para responden.

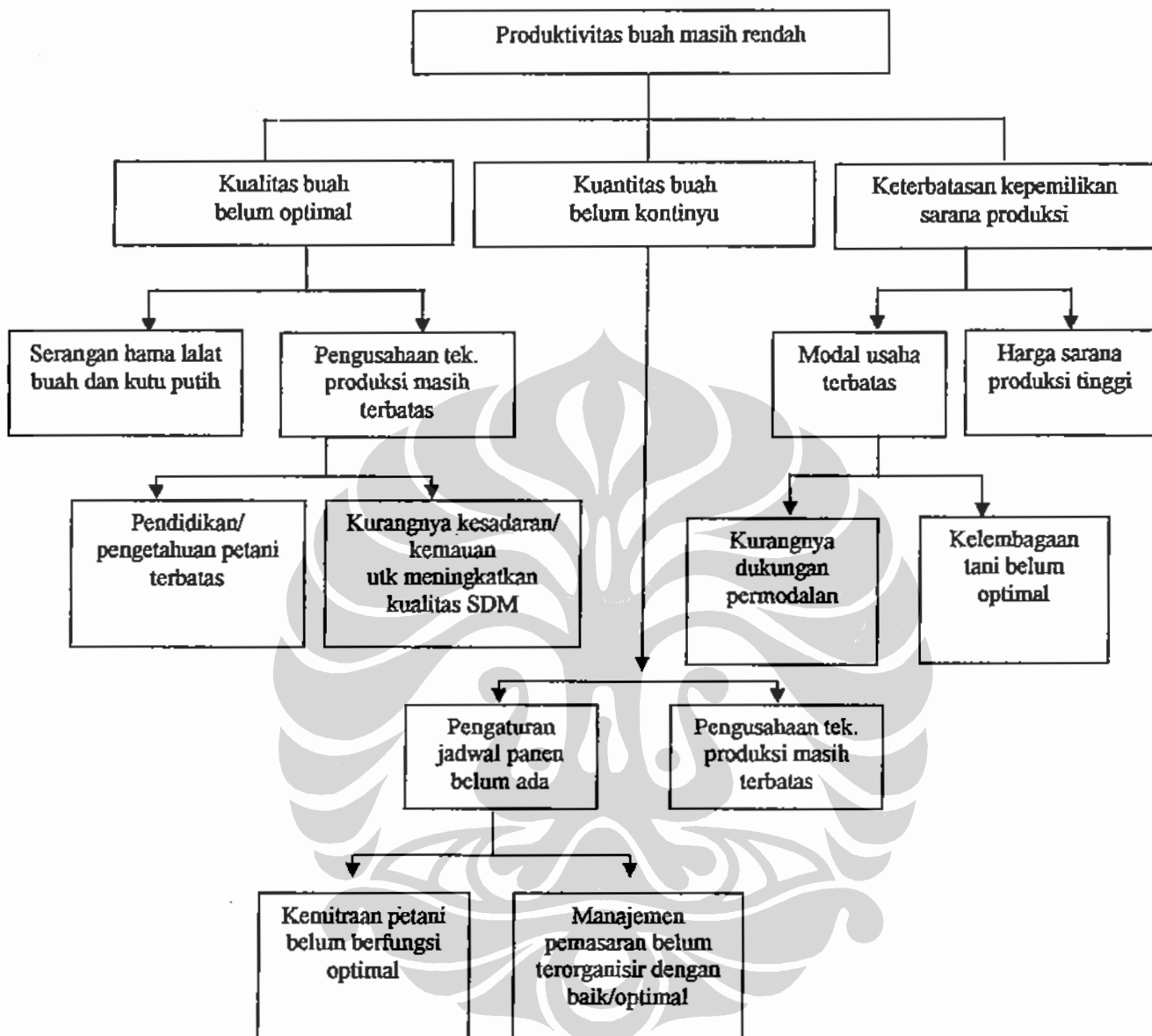
Berikut ini akan diuraikan hasil dari pohon masalah, pohon solusi dan diagram hirarki pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok.

## 5.2 Pohon Masalah dan Pohon Solusi

Pohon masalah merupakan suatu kegiatan yang dilakukan sebelum membuat suatu rencana tindak atau prakondisi rencana tindak (*action plan*). Sedangkan pohon solusi merupakan salah satu kegiatan yang juga dilakukan dalam prakondisi rencana tindak, dimana pohon masalah memiliki panah ke bawah (dari atas ke bawah), sedangkan pohon solusi memiliki panah ke atas (dari bawah ke atas) agar masalah dapat diatasi (Nining, 1999).

Dari hasil penelusuran data sekunder dan wawancara dengan nara sumber, maka diperoleh informasi permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan agribisnis belimbing di Kota Depok yakni masih rendahnya produktivitas buah belimbing, yang meliputi aspek kualitas buah yang belum optimal, kuantitas/produksi buah yang belum kontinu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi (modal). Dari permasalahan tersebut, dibuat suatu pohon masalah dan pohon solusi dalam pengembangan pertanian perkotaan di Kota Depok, sebagai bagian tahapan dari pembuatan diagram AHP. Adapun diagram pohon masalah dan pohon solusi tersebut terdapat pada diagram berikut.

Diagram 5.1. Pohon Masalah



Sumber : hasil indepth interview dan data sekunder

Produktivitas buah belimbing Depok memang masih rendah dan bervariasi, antara 50 – 150 kg per pohon per tahun (Diperta Kota Depok, 2007). Hal ini tergantung pada tingkat pemeliharaan dalam budidaya tanaman serta umur tanaman. Kurangnya pemeliharaan buah disebabkan karena kurangnya pengetahuan tentang teknologi produksi belimbing yang sesuai dengan SPO Belimbing Dewa, selain itu dapat disebabkan karena kurangnya kesadaran dari petani untuk meningkatkan produktivitas belimbing Dewa Depok, karena umumnya masih dikelola secara tradisional, sehingga tidak

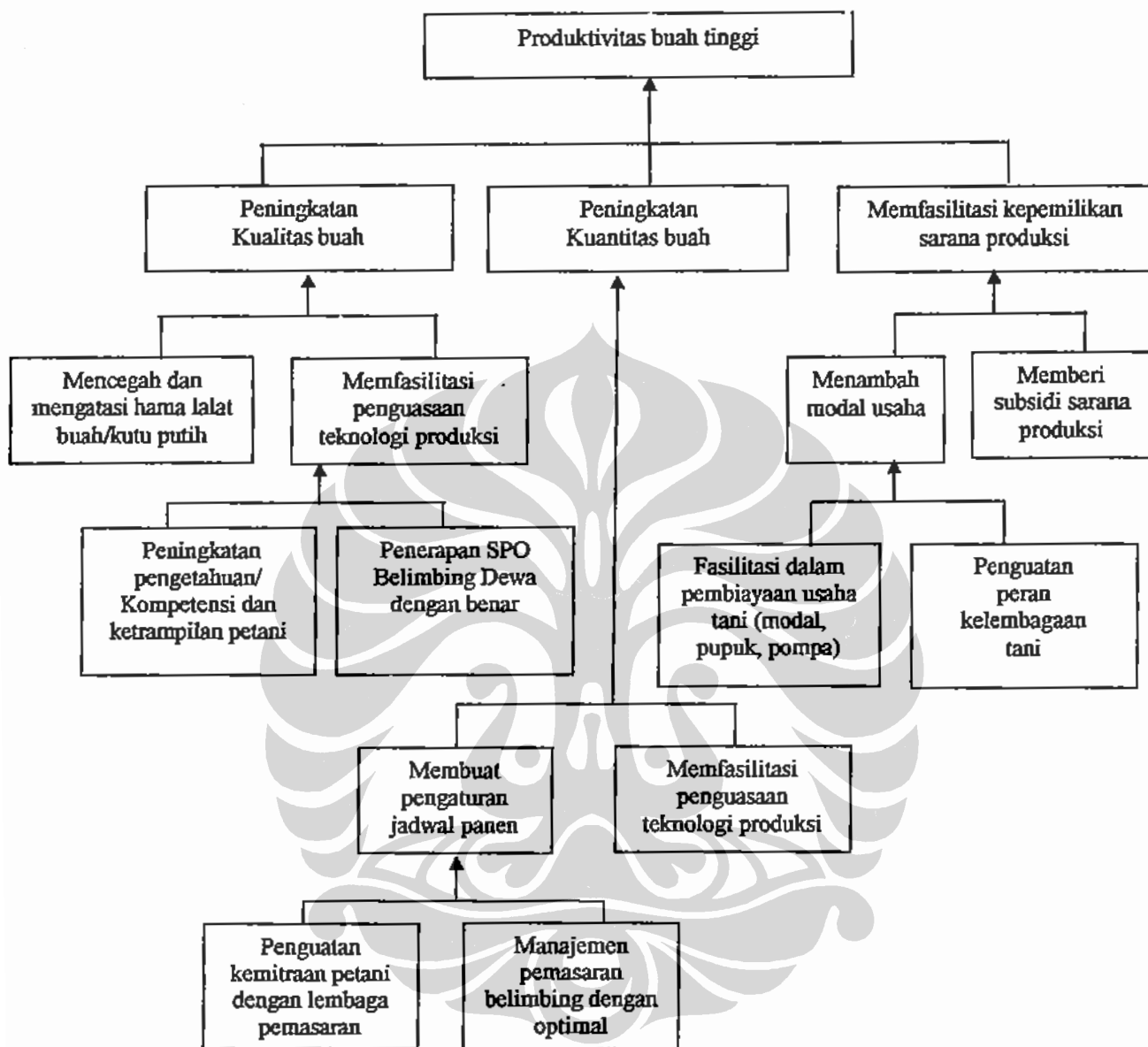
memperhitungkan persyaratan yang diinginkan oleh konsumen. Dengan penerapan SPO Belimbing Dewa, diharapkan produktivitas buah per pohon bisa mencapai 300 - 600 kg per tahun. Rendahnya produktivitas buah belimbing terkait dengan aspek kualitas (mutu) buah yang belum optimal, sesuai yang dipersyaratkan dalam SPO Belimbing Dewa yaitu tidak cacat/rusak, bebas dari serangan OPT (embun jelaga, lalat buah), ukuran buah seragam, warna dan bentuk buah yang seragam, tidak memar dan bebas cemaran pestisida. Kondisi yang persyaratan tersebut, belum sepenuhnya dapat dipenuhi dalam pengembangan belimbing Dewa Depok, oleh karena itu perlu adanya strategi produksi yang tepat untuk mengatasinya.

Selain kualitas buah yang belum optimal, masalah lain yang membuat produktivitas buah belimbing rendah adalah kuantitas buah yang belum kontinyu (belum adanya stabilitas pasokan buah) dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi seperti modal. Menurut sumber dari Diperta Kota Depok (2007), permintaan pasar untuk konsumen DKI Jakarta saja diperkirakan mencapai 12 ton per hari atau 4000 – 4.500 ton per tahun, belum kebutuhan kota-kota besar yang lain seperti Bandung, Bogor, Tangerang, Bekasi dan lainnya. Sementara kemampuan sementara produksi belimbing Dewa di Kota Depok sangat fluktuatif, berkisar 2.800 – 3.000 ton per tahun, sehingga peningkatan kapasitas produksi per pohon dan perluasan areal tanam masih dapat ditingkatkan. Namun untuk meningkatkan kapasitas produksi, petani belimbing menghadapi keterbatasan kepemilikan sarana produksi seperti modal, lahan, bibit, pupuk dan lain-lain. Oleh karena itu diperlukan strategi pemasaran untuk mengatasi kuantitas buah yang tidak kontinyu dan strategi penguatan kelembagaan dan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran PKPBDD, yang diharapkan pada akhirnya dapat sebagai penyedia kebutuhan sarana produksi pertanaman belimbing.

Dari pohon masalah dari diagram di atas, dapat dibuat pohon solusi yang terdapat pada diagram berikut.



Diagram 5.2. Pohon Solusi



Sumber : hasil indepth interview dan data sekunder

Dari pohon solusi di atas, yang menjadi tujuan (goal) adalah untuk meningkatkan produktivitas buah belimbing yang tinggi, sesuai yang dipersyaratkan dalam SPO Belimbing Dewa Depok, yakni 500 ton/pohon per tahun (3 kali tanam) sesuai dengan umur tanam. Usaha peningkatan produktivitas buah belimbing, harus diikuti dengan upaya peningkatan kualitas, kuantitas dan kepemilikan sarana produksi belimbing.

Dari pohon solusi tersebut, dapat diketahui pilihan strategi dalam rangka meningkatkan produktivitas buah belimbing yakni sebagai berikut :

- Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani
- Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa.
- Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran.
- Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM).
- Penguatan peran kelembagaan tani.

### **5.3 Pembuatan Diagram AHP dan Hubungannya Dengan Pohon Masalah/Pohon Solusi**

Ciri pemecahan masalah model AHP adalah digunakan hirarki menguraikan sistem yang kompleks menjadi elemen-elemen yang lebih sederhana. Dari hasil analisis pohon masalah dan pohon solusi di atas, dapat disusun sebuah hirarki dalam rangka merumuskan strategi dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok, yang terdapat pada diagram 4.3 berikut.

**Hubungan dari pohon masalah dan pohon solusi dengan diagram AHP** dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Masalah yang dihadapi dalam pohon masalah yakni kualitas buah belum optimal, kuantitas buah belum kontinyu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi juga merupakan masalah/kendala (level 2) dalam diagram AHP. Jadi terdapat hubungan antara pohon masalah dengan diagram AHP yang telah disusun.
- Masalah kualitas buah belum optimal, kuantitas buah belum kontinyu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi, jika dibuat akar permasalahannya karena penguasaan teknologi produksi masih terbatas, modal usaha terbatas, harga sarana produksi tinggi dan pendidikan/pengetahuan petani terbatas. Akar permasalahan tersebut menjadi faktor penyebab dalam diagram AHP (level 3), sehingga terdapat hubungan antara pohon masalah dengan diagram AHP.

- Penyelesaian atau solusi terhadap permasalahan di atas terdapat dalam pohon solusi yakni peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani, penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa, penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran, manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) dan penguatan peran kelembagaan tani. Solusi terhadap permasalahan tersebut juga merupakan pilihan strategi dalam diagram AHP dalam rangka mewujudkan tujuan (goal) yakni pertanian perkotaan komoditas belimbing yang dapat menyejahterakan petani belimbing dan masyarakat.

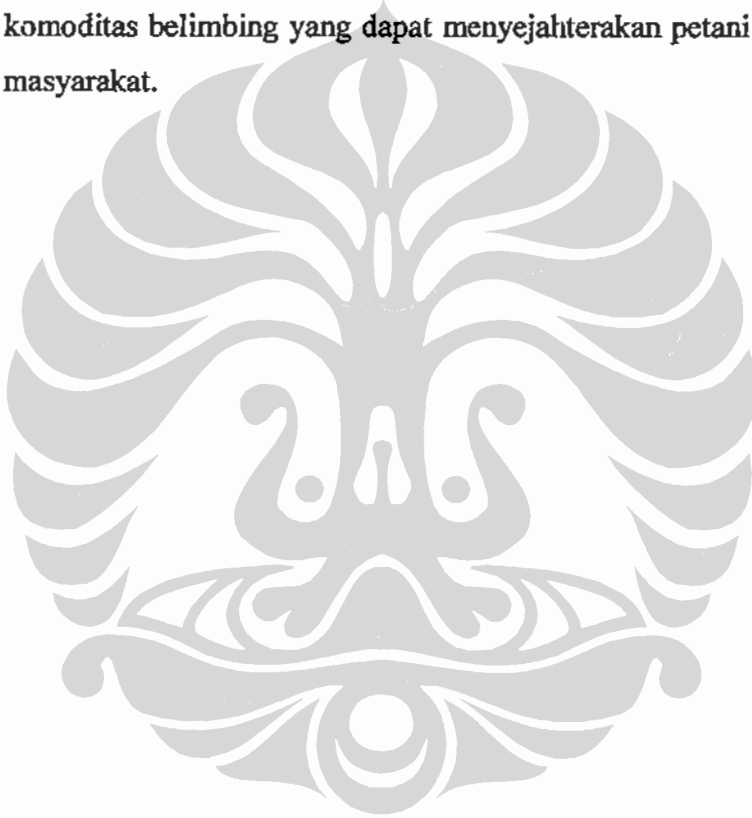
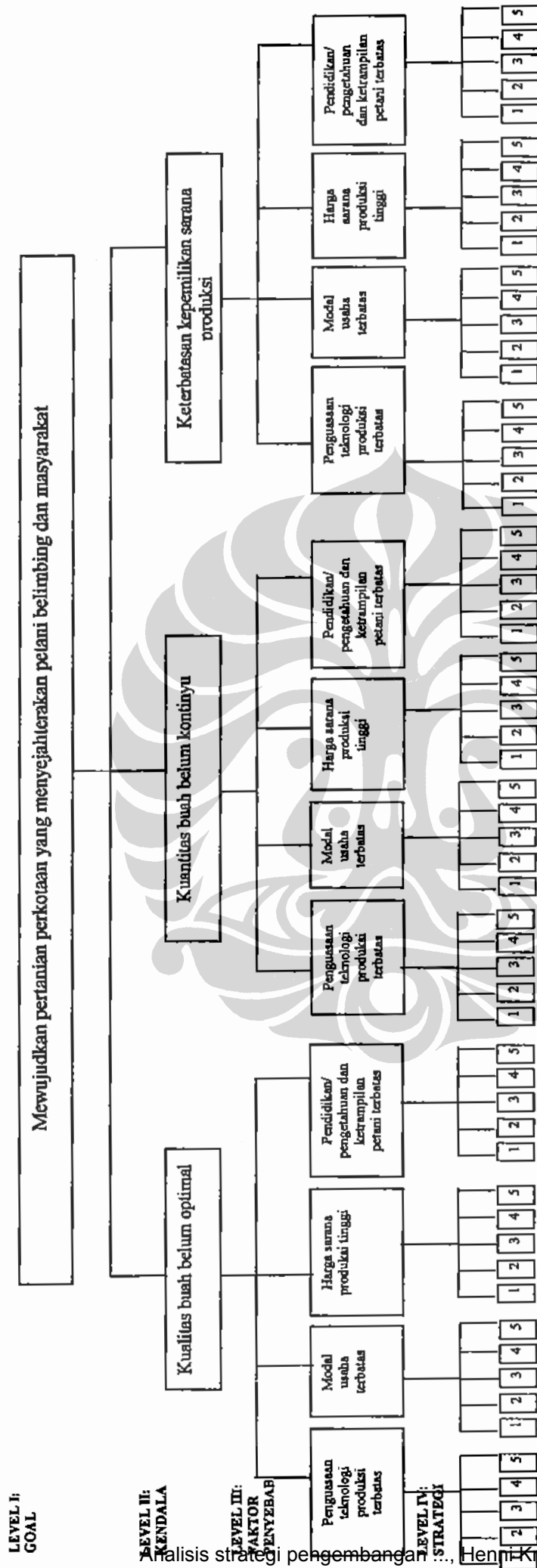


Diagram 5.3. Hirarki AHP dalam Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan Komoditas Belimbing di Depok



- Ket :
- 1 = Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani
  - 2 = Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa
  - 3 = Penguatan kemitraan dengan lembaga pemasaran
  - 4 = Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)
  - 5 = Penguatan peran kelembagaan tani

Cat : angka 1 s/d 5 bukan sebagai urutan prioritas, hanya untuk mempermudah hirarki

Dari hirarki AHP diatas dapat dijelaskan beberapa hal sebagai berikut :

### **5.3.1 Goal**

Goal atau tujuan dalam penyusunan strategi ini adalah mewujudkan pertanian perkotaan yang menyejahterakan petani belimbing dan masyarakat. Goal ini mengacu pada visi dari Dinas Pertanian Kota Depok.

### **5.3.2 Kendala**

Kendala yang dimaksud dalam hirarki ini adalah hal-hal yang menjadi kendala atau masalah yang menghambat dalam pengembangan agribisnis belimbing, yakni kualitas buah belum optimal, kuantitas buah belum kontinyu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi. Tiga kendala tersebut bersumber dari produktivitas buah yang belum sesuai dengan SPO Belimbing Dewa, sehingga untuk mewujudkan goal yakni pertanian perkotaan komoditas belimbing yang mengarah kepada belimbing sebagai ICON Kota Depok, diperlukan faktor penyebab kendala dan strategi untuk pemecahan kendala.

### **5.3.3 Faktor Penyebab**

Faktor penyebab yang dimaksud dalam hirarki ini adalah faktor-faktor yang menjadi penyebab yang menghambat dalam pengembangan agribisnis belimbing, yakni penguasaan teknologi produksi terbatas, modal usaha terbatas, harga sarana produksi tinggi serta pendidikan dan pengetahuan petani terbatas.

### **5.3.4 Strategi**

Strategi yang dapat dilakukan dalam rangka pengembangan pertanian perkotaan tanaman belimbing adalah peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani, penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa, penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran, manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) serta penguatan peran kelembagaan tani.

#### 5.4 Responden yang Terlibat

Dalam penelitian ini, persepsi responden sangat diperlukan dalam rangka pemilihan strategi pengembangan pertanian perkotaan di Kota Depok. Responden tersebut bertindak sebagai *expert* atau ahli dalam menjaring persepsi mengenai strategi pengembangan Belimbing Dewa Depok. Penentuan responden didasarkan pada peran dan kemampuan responden dalam memahami permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan belimbing. Jumlah responden sebanyak 5 orang. Adapun responden yang terlibat/terkait dalam pengembangan belimbing di Kota Depok terdapat pada tabel berikut.

Tabel 5.1 Responden Yang Terlibat dalam Pengembangan Belimbing Dewa Depok

No	Stakeholder yang terlibat	Peran dan kepentingan
1	Petani/kelompok tani	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sebagai pelaku utama dalam pengembangan produksi belimbing terutama dalam kegiatan produksi belimbing.</li> <li>• Sebagai bagian dari kelompok tani dan penyuluh lapang.</li> </ul>
2	Pemda/Dinas Pertanian Kota Depok	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sebagai penentu dan pengambil kebijakan dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok.</li> </ul>
3	Ditjen Hortikultura, Deptan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sebagai pengambil kebijakan dalam pengembangan agribisnis tanaman belimbing di Indonesia.</li> </ul>
4	Lembaga Pemasaran Belimbing (PKPBDD)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sebagai pelaku dalam kegiatan pemasaran dan pengolahan belimbing di Kota Depok.</li> </ul>
5	Perguruan Tinggi (UI Depok)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sebagai bagian dari masyarakat/konsumen yang tinggal di lokasi pengembangan belimbing di Kota Depok.</li> <li>• Sebagai lembaga yang dapat berperan dalam pengkajian pengolahan pasca panen dan pemasaran/bisnis belimbing.</li> </ul>

Daftar nama responden yang terlibat dalam penelitian ini, dari masing-masing instansi terdapat pada Lampiran 4 dan daftar pertanyaan dalam bentuk kuisisioner dari penelitian ini terdapat di Lampiran 5.

## Bab VI

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan dijelaskan secara rinci hasil penelitian mengenai analisis melalui pendekatan AHP (*The Analytical Hierarchy Process*). Dari hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh penilaian dari masing-masing responden yang dirata-ratakan untuk memperoleh satu persepsi dalam satu perbandingan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Brojonegoro (1992) bahwa dari  $n$  persepsi harus dihasilkan satu persepsi yang mewakili persepsi seluruh *expert*, dengan cara mencari nilai rata-rata ukur. Dari penelitian tersebut diperoleh data penilaian responden dan rata-rata ukur dari hasil pengisian kuisisioner yang terdapat pada Lampiran 6.

Berdasarkan hasil pengolahan data rata-rata ukur tersebut, dilakukan pengolahan metode AHP dengan menggunakan program komputer *Expert Choice 2000*. Sesuai dengan prinsip dalam AHP, yakni menyusun hirarki, kemudian menetapkan prioritas dan konsistensi logis, maka berikut ini akan diuraikan hasil dari pemilihan prioritas (bobot lokal dan bobot global), konsistensi dan juga sensitivitas dalam rangka pemilihan prioritas strategi pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok yakni sebagai berikut.

#### 6.1 Bobot Prioritas Lokal

Bobot prioritas lokal dapat diperoleh dari hasil pengolahan data hasil pengisian kuisisioner dengan *expert choice*. Bobot prioritas lokal merupakan bobot yang terdapat di dalam level itu sendiri. Rekapitulasi data bobot prioritas lokal terdapat pada Lampiran 7. Berdasarkan bobot prioritas lokal dapat dianalisis beberapa hal sebagai berikut :

##### 6.1.1 Kendala dalam Pencapaian Goal

Prioritas utama yang menghambat tujuan/goal adalah kualitas buah yang belum optimal (0.419), dilanjutkan kuantitas buah belum kontinyu (0.359)

dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi (0.222). Kondisi tersebut sesuai dengan permasalahan utama di lapangan dimana kualitas buah yang dihasilkan masih belum optimal (seperti ukuran, warna dan bentuk buah belum seragam, cacat, busuk, burik, dan terkena serangan OPT seperti lalat buah dan embun jelaga), kuantitas buah belum kontinyu (seperti buah berlimpah pada saat panen raya, namun pada bulan tertentu, stok buah terbatas) dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi (seperti modal usaha terbatas sedangkan harga sarana produksi seperti pupuk, pestisida relatif mahal).

#### **6.1.2 Kualitas buah belum optimal**

Berdasarkan hasil bobot prioritas lokal menunjukkan bahwa bahwa faktor penyebab yang paling utama yang menghambat kualitas buah belum optimal adalah penguasaan teknologi produksi terbatas, diikuti dengan modal usaha terbatas, harga sarana produksi tinggi dan terakhir pendidikan dan pengetahuan petani terbatas. Hal ini sesuai dengan kondisi di lapangan dimana karena petani belum sepenuhnya menerapkan SPO (Standar Prosedur Operasional) sebagai standar dalam penerapan teknologi produksi belimbing, sehingga mengakibatkan kualitas buah belum optimal sesuai persyaratan dalam SPO Belimbing Dewa.

#### **6.1.3 Kuantitas buah belum kontinyu**

Faktor penyebab utama yang menyebabkan kuantitas buah belum kontinyu menurut penilaian responden adalah karena penguasaan teknologi produksi terbatas, diikuti dengan modal usaha terbatas, pendidikan dan pengetahuan petani terbatas serta terakhir harga sarana produksi tinggi.

#### **6.1.4 Keterbatasan kepemilikan sarana produksi**

Faktor penyebab utama (prioritas 1) yang menyebabkan keterbatasan kepemilikan sarana produksi adalah penguasaan teknologi produksi terbatas, walaupun pada kenyataannya di lapangan menunjukkan bahwa adanya keterbatasan modal mengakibatkan seorang petani belimbing tidak



dapat mengembangkan budidaya belimbingnya dengan skala yang lebih luas yang disebabkan keterbatasan dalam kepemilikan sarana produksi seperti lahan, saprodi, modal, teknologi dan lain-lain.

#### **6.1.5 Pemilihan Prioritas Strategi**

Prioritas strategi utama dalam rangka mewujudkan tujuan (goal) yakni pertanian perkotaan tanaman belimbing yang dapat menyejahterakan petani belimbing dan masyarakat adalah peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani belimbing. Strategi ini merupakan strategi yang memiliki bobot prioritas yang tertinggi dibandingkan strategi yang lain dalam menanggulangi kendala kualitas buah belum kontinyu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi yang disebabkan faktor penyebab modal usaha terbatas, harga sarana produksi tinggi serta pendidikan dan pengetahuan petani terbatas.

Sedangkan strategi yang perlu dilakukan untuk mengatasi kuantitas buah belum kontinyu yang disebabkan oleh teknologi produksi terbatas adalah manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM), karena dengan pengaturan jadwal tanam dan jadwal panen yang tepat dalam suatu mekanisme pemasaran yang tepat, maka kendala kuantitas buah yang belum kontinyu dapat diatasi. Pengaturan jadwal tanam dan panen yang tepat tentunya membutuhkan suatu koordinasi yang intensif baik antar petani atau anggota kelompok yang telah tergabung dalam Puskop Pemasaran Belimbing Dewa Depok (PKPBDD). Dalam melakukan hal ini, tentunya sangat dibutuhkan peran dan tanggung jawab dari divisi produksi, divisi pemasaran serta koordinator wilayah PKPBDD untuk melakukan tugas tersebut. Adapun salah satu tugas korwil adalah mencatat produksi dan rencana produksi belimbing di wilayahnya secara terperinci per kelompok dan atau per petani binaan dari jumlah dan waktu dilaporkan kepada manager pemasaran (PKPBDD, 2008).

Selain strategi peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani, terdapat strategi penerapan SPO Belimbing Dewa dan penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran. Dengan menerapkan SPO Belimbing Dewa dengan benar, maka kualitas buah belimbing dipersyaratkan dalam SPO akan dapat terwujud, sehingga produk (buah belimbing) dapat dipasarkan dengan harga yang sesuai dengan kualitasnya. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran, yang didukung oleh strategi manajemen pemasaran belimbing dengan optimal dan penguatan peran kelembagaan tani, yang juga merupakan strategi lain dan penting dalam pengembangan pertanian perkotaan tanaman belimbing di Kota Depok. Strategi manajemen pemasaran belimbing dapat dilakukan secara optimal jika mengacu kepada konsep *Supply Chain Management* (SCM) atau manajemen rantai pasokan.

## 6.2 Bobot Prioritas Global

Bobot prioritas global merupakan bobot keseluruhan dari semua level yang ada. Berdasarkan bobot prioritas global (Tabel 5.2) menunjukkan bahwa secara keseluruhan kendala (level 2) yang paling menghambat tujuan adalah kualitas buah yang belum optimal (prioritas 1), kuantitas buah yang belum kontinyu (prioritas 2) dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi (prioritas 3).

Faktor penyebab (level 3) yang menyebabkan kendala kualitas buah yang belum optimal, kuantitas buah yang belum kontinyu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi, berdasarkan bobot prioritas global adalah penguasaan teknologi produksi terbatas (prioritas 1), modal usaha terbatas (prioritas 2), harga sarana produksi tinggi (prioritas 3) dan pendidikan dan pengetahuan petani terbatas (prioritas 4).

Prioritas strategi (level 4) berdasarkan bobot prioritas global adalah sebagai berikut peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan

petani (prioritas 1), penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa (prioritas 2), penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran (prioritas 3), penguatan peran kelembagaan tani (prioritas 4) dan manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) sebagai prioritas 5.

Tabel 6.1. Rekapitulasi Data Bobot Prioritas Global

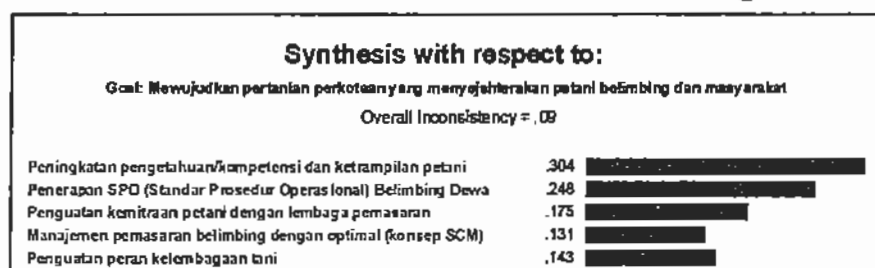
Bobot Prioritas Global/ <i>overall inconsistency</i>	Nilai	Prioritas
<b>Overall inconsistency</b>	0.090	
<b>Level 2. Kendala</b>		
Kualitas buah belum optimal	0.419	1
Kuantitas buah belum kontinyu	0.359	2
Keterbatasan kepemilikan sarana produksi	0.222	3
<b>Level 3. Faktor Penyebab</b>		
Penguasaan teknologi produksi terbatas	0.415	1
Modal usaha terbatas	0.235	2
Harga sarana produksi tinggi	0.187	3
Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.163	4
<b>Level 4. Strategi</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.309	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.246	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.174	3
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.128	5
Penguatan peran kelembagaan tani	0.143	4

Sumber : pengolahan data expert choice

### 6.3 Sintesa Akhir Pemilihan Strategi

Hasil sintesa akhir untuk prioritas strategi dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing terdapat pada Gambar 6.1 berikut.

Gambar 6.1. Hasil Sintesa Akhir Pemilihan Strategi

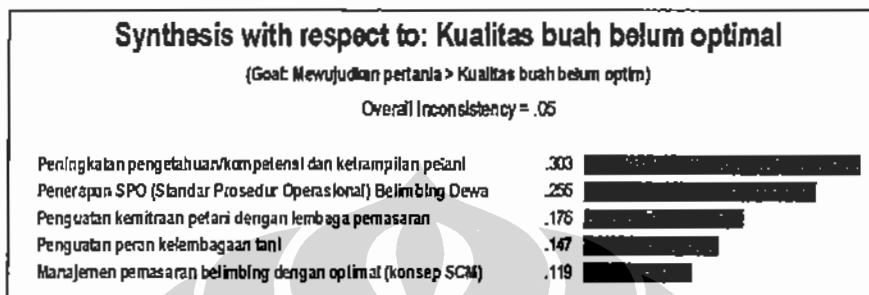


Sumber : pengolahan data expert choice

### 6.3.1 Sintesa akhir dari kualitas buah belum optimal

Hasil sintesa akhir untuk pemilihan strategi dalam mengatasi kendala kualitas buah terdapat pada Gambar 6.2 berikut.

Gambar 6.2. Hasil Sintesa Akhir atas Kualitas Buah Belum Optimal

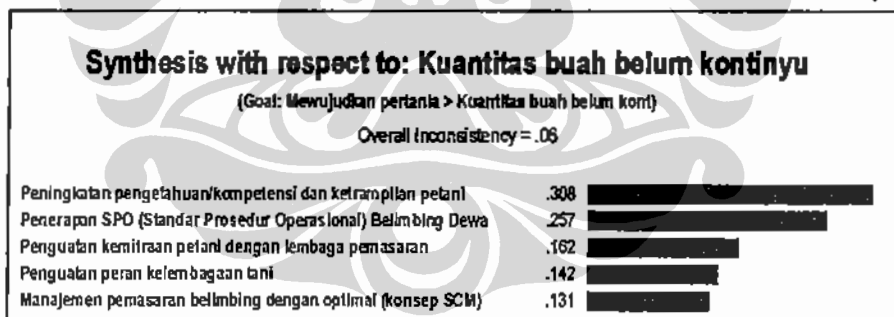


Sumber : pengolahan data expert choice

### 6.3.2 Sintesa akhir dari kuantitas buah belum kontinyu

Hasil sintesa akhir untuk pemilihan strategi dalam mengatasi kendala kuantitas buah belum kontinyu terdapat pada Gambar 6.3 berikut.

Gambar 6.3. Hasil Sintesa Akhir atas Kuantitas Buah Belum Kontinyu

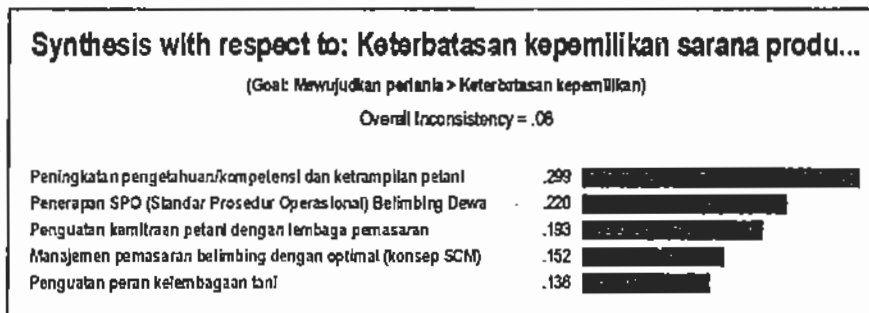


Sumber : pengolahan data expert choice

### 6.3.3 Sintesa akhir dari keterbatasan kepemilikan sarana produksi

Hasil sintesa akhir untuk pemilihan strategi dalam mengatasi kendala keterbatasan kepemilikan sarana produksi terdapat pada Gambar 6.4 berikut.

Gambar 6.4. Hasil Sintesa Akhir atas Keterbatasan Kepemilikan Sarana Produksi



Sumber : pengolahan data expert choice

Dari hasil sintesa akhir diatas, dapat dibuat suatu diagram yang berisi hirarki secara keseluruhan beserta dengan nilai bobot prioritas global yang terdapat pada diagram berikut.

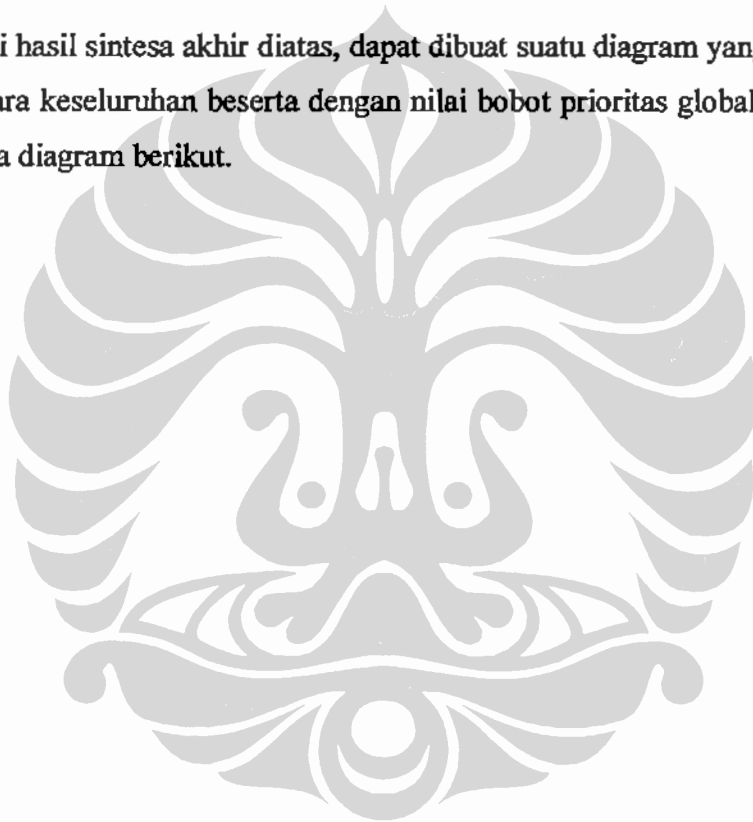
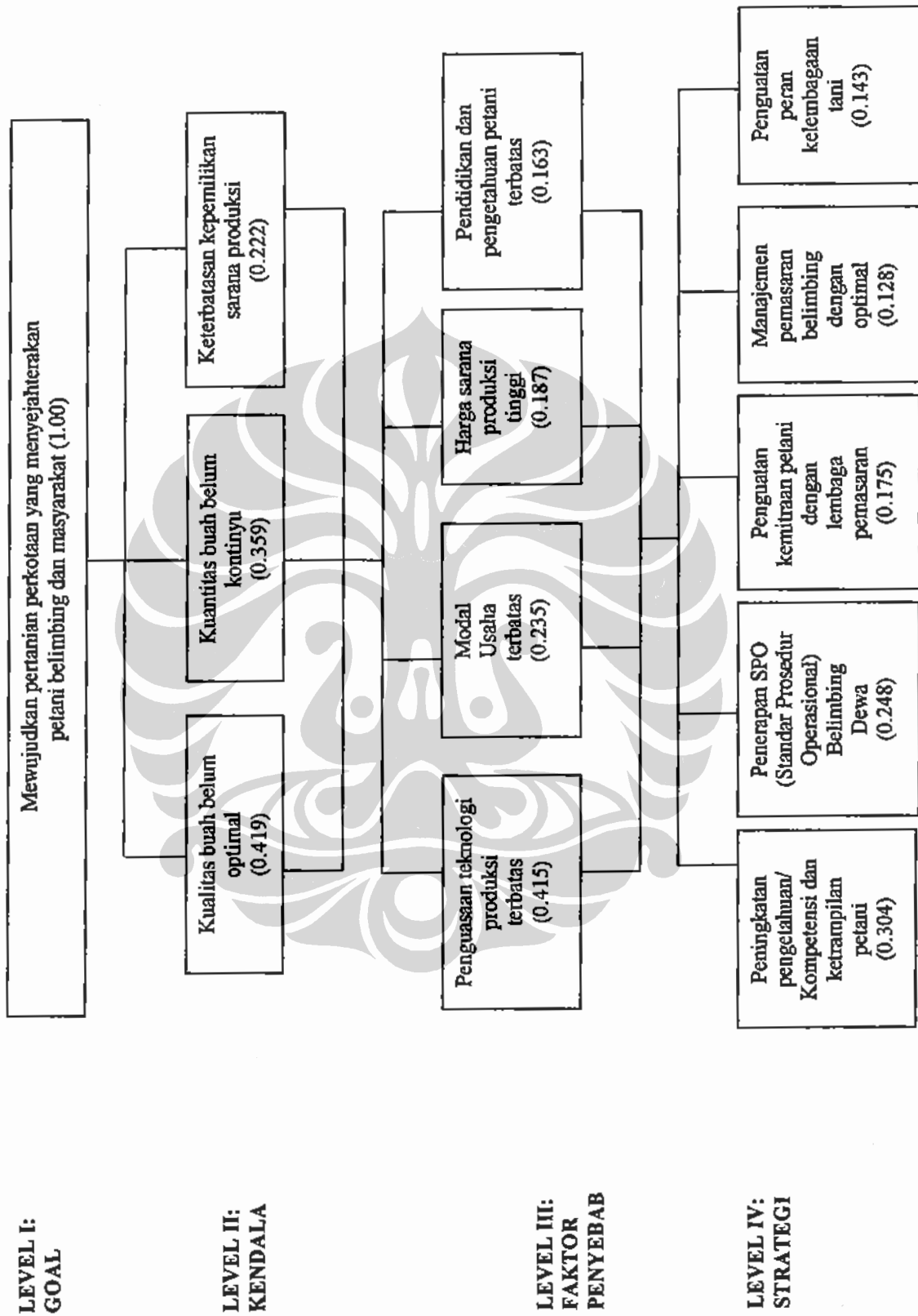


Diagram 6.1. Hasil Sintesa Global Dengan Menggunakan Pendekatan AHP



Dari lima strategi dalam rangka mewujudkan goal (tujuan) pertanian perkotaan komoditas belimbing yang menyejahterakan petani belimbing dan masyarakat, maka strategi-strategi tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua yakni : (1) strategi produksi dan (2) strategi pemasaran. Adapun yang termasuk dalam kelompok **strategi produksi** adalah sebagai berikut :

- Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani
- Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa.

Sedangkan yang termasuk dalam kelompok **strategi pemasaran** adalah sebagai berikut :

- Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran.
- Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM).
- Penguatan peran kelembagaan tani.

Kelima strategi tersebut yang dikelompokkan dalam strategi produksi dan strategi pemasaran, memiliki hubungan satu sama lain yang sangat erat. Hal ini berarti keberhasilan pelaksanaan suatu strategi akan mendukung keberhasilan strategi yang lain. Misalnya dengan meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan petani (misalnya melalui kegiatan pelatihan), yang didukung oleh penerapan SPO Belimbing sebagai suatu standar yang ditetapkan untuk meningkatkan produktivitas baik kualitas (mutu, rasa, warna, dll) dan kuantitas belimbing, maka secara otomatis, produk yang dihasilkan oleh petani akan memiliki kualitas sesuai yang diharapkan dan dapat diterima oleh lembaga pemasaran (PKPBDD) untuk dijual ke pasar, sehingga kemitraan petani dengan lembaga pemasaran akan semakin kuat. Dengan menguatnya kemitraan petani dengan lembaga pemasaran, maka manajemen pemasaran belimbing akan dapat berjalan dengan optimal, tentunya dengan dukungan dari kelembagaan tani yang kuat. Dengan menguatnya kelembagaan tani, maka petani yang tergabung dalam suatu kelompok tani akan memiliki posisi tawar (*bargaining position*) yang kuat, baik dalam pemasaran belimbing maupun untuk memperoleh pinjaman baik sarana produksi maupun modal dari perbankan atau lembaga terkait.

Untuk meningkatkan posisi tawar petani dan meningkatkan efektivitas dan efisiensi usaha diperlukan pembentukan dan pengaktifan kelompok-kelompok tani dan gabungan kelompok tani (gapoktan). Keberadaan kelompok tani juga akan memudahkan dalam mensosialisasikan dan menerapkan teknologi, dengan demikian skala usaha menjadi lebih ekonomis.

Meskipun strategi peningkatan pengetahuan/kompetensi dan keterampilan petani sebagai strategi utama dalam pencapaian goal berdasarkan penilaian responden, namun tidak berarti strategi-strategi yang lain tidak perlu untuk diterapkan, karena untuk mencapai tujuan (goal) maka kelima strategi tersebut perlu diterapkan secara komprehensif dan berkesinambungan. Kerjasama antara petani dengan instansi terkait yakni Diperta Kota Depok, Ditjen Hortikultura Departemen Pertanian, lembaga pemasaran belimbing (PKPBDD), BPS Kota Depok maupun Dinas Koperasi setempat, sangat perlu untuk dilakukan dalam mewujudkan pertanian perkotaan komoditas belimbing dan belimbing sebagai ICON Kota Depok.

Manajemen pemasaran belimbing yang optimal sangat diperlukan untuk meningkatkan keuntungan bagi petani/kelompok tani dengan cara memperpendek rantai pemasaran belimbing, sehingga margin keuntungan yang diperoleh petani menjadi lebih besar. Manajemen pemasaran belimbing yang optimal juga harus didukung oleh penerapan konsep *SCM (Supply Chain Management)* atau *manajemen rantai pasokan merupakan siklus lengkap produksi, mulai dari kegiatan pengelolaan di setiap mata rantai aktivitas produksi sampai siap untuk digunakan oleh pemakai/user* (Direktorat Budidaya Tanaman Buah, 2007).

**Pendekatan SCM** adalah :

- Proses budidaya untuk menghasilkan produk (buah).
- Mentransformasikan bahan mentah (penanganan panen dan pascapanen).
- Pengiriman produk ke konsumen melalui sistim distribusi atau manajemen aliran pasokan.



Dengan demikian dalam penerapan SCM tidak hanya menuntut GAP, tetapi juga mencakup GHP (*Good Handling Practices*), GMP (*Good Manufacturing Practices*) dan GTP (*Good Trading Practices*).

**Konsep SCM** memiliki 6 hal yang penting yakni sebagai berikut :

- Memahami pelanggan dan konsumen.
- Menyediakan produk dengan benar (sesuai permintaan konsumen).
- Menciptakan dan membagikan harga kepada semua rantai.
- Logistik dan distribusi yang memadai.
- Komunikasi dan informasi yang lancar.
- Hubungan yang efektif antar pelaku rantai pasokan.

Pada intinya SCM adalah suatu jejaring organisasi yang saling tergantung dan bekerjasama secara menguntungkan melalui pengembangan sistem manajemen untuk perbaikan sistem penyaluran produk, informasi, pelayanan dan dana dari pemasok ke pengguna akhir (konsumen). Konsep SCM dilakukan agar peningkatan daya saing itu tidak semata dilakukan melalui perbaikan produktivitas dan kualitas produk, tetapi juga melalui pengemasan, pemberian merk, efisiensi, transportasi, informasi, penguatan kelembagaan dan penciptaan inovasi secara kontinyu dan sistematis (Ditjen Hortikultura, 2008).

Untuk menjamin keberhasilan penerapan *Supply Chain Management* (SCM) atau Manajemen Pengelolaan Rantai Pasokan perlu memahami faktor-faktor pendukung keberhasilan antara lain : kebijakan, sumber daya manusia, prasarana, sarana, teknologi, kelembagaan, modal/pembiayaan, sistem informasi, sosial budaya dan lingkungan lain. Proses aktifitas dalam penerapan SCM memiliki 5 aliran utama yang harus dikelola dengan baik aliran produk, aliran informasi, aliran dana, aliran pelayanan dan aliran kegiatan.

Di dalam strukturisasi rantai pasokan beberapa hal yang perlu dilakukan adalah sbb: 1) identifikasi status rantai pasokan, 2) susun rencana strukturisasi rantai pasokan sebagai tindak lanjut butir (1) tersebut, 3) kembangkan sistem informasi yang menghubungkan konsumen-pedagang-petani *vice versa*, 4) sosialisasikan dan terapkan *GAP (Good Agricultural Practices)*, *GHP (Good Handling Practices)*, *GMP (Good Maitenance Practice)* dan *GTP (Good Trading Practices)*, dan 5) galang dukungan sektor terkait, pelaku bisnis dan masyarakat hortikultura dalam merestrukturisasikan rantai pasokan.

Menurut Direktorat Tanaman Buah, 2007, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi dalam rangka menerapkan SCM antara lain adalah belum ada standar yang seragam (mutu dan aman konsumsi), belum ada jaminan merek dagang terhadap jaminan mutu dan aman konsumsi, belum ada data preferensi konsumen, SPO belum diterapkan, sarana dan prasarana blm mendukung, keterbatasan SDM, perbedaan harga yg besar antara di tingkat petani dan konsumen, belum adanya jaminan kontinuitas supply dan sistem informasi pasar antar pelaku bisnis belum berkembang.

Dalam pemecahan permasalahan yang dihadapi tersebut, sangat diperlukan kerjasama dari beberapa instansi terkait baik di tingkat pusat dan daerah. Instansi tingkat pusat yang terkait antara lain adalah Ditjen Hortikultura, Badan Litbang, Ditjen Pemasaran dan Pengolahan Hasil Hortikultura (P2HP), Pusat Pengembangan SDM, Ditjen Pengelolaan Lahan dan Air (PLA) dan instansi lainnya. Sedangkan di tingkat daerah, melibatkan Dinas Pertanian Propinsi, Kabupaten bahkan swasta. Kerjasama dari masing-masing instansi harus dilakukan secara sinergis dan komprehensif, agar diperoleh hasil yang maksimal dan mengacu pada pencapaian goal. Informasi mengenai permasalahan yang dihadapi beserta pemecahan yang dapat dilakukan dalam penerapan SCM terdapat pada Lampiran 8.

Beberapa upaya yang dapat dilakukan untuk menerapkan strategi produksi dan pemasaran di atas adalah sebagai berikut :

- Pemberian motivasi dan semangat kepada petani/kel.tani dalam pengembangan belimbing Depok.
- Temu lapang dan koodinasi antar petani/anggota kel.tani yang maju dan berhasil.
- Pembinaan dan monitoring dari instansi terkait.
- Pelaksanaan pelatihan, studi banding atau magang.

Untuk melakukan kegiatan-kegiatan tersebut sangat diperlukan fasilitasi dan bimbingan dari Dinas Pertanian Kota Depok dan instansi terkait seperti Departemen Pertanian, swasta dan instansi terkait baik di dalam maupun di luar Departemen Pertanian sehingga kegiatan yang dilakukan dapat berjalan secara sinergi, komprehensif dan berkelanjutan, mulai dari tingkat daerah sampai tingkat pusat.

Kegiatan yang dapat dilakukan dalam penerapan strategi penerapan SPO Belimbing Dewa adalah sebagai berikut :

- Pengadakan pelatihan SPO bagi petani/anggota keltani terpilih secara periodik dan terjadwal.
- Praktek penerapan SPO Belimbing Dewa
- Studi banding ke kebun yang telah menerapkan SPO dengan baik.
- Pembinaan dan fasilitasi dari dinas terkait.

Sedangkan upaya-upaya yang dapat dilakukan dalam penerapan empat strategi yang lain terdapat pada Tabel 6.2 berikut.

Tabel 6.2 Upaya Dalam Pengaplikasian Strategi Pengembangan Pertanian Perkotaan Komoditas Belimbing di Kota Depok

No	Strategi Pengembangan	Upaya operasional	Penanggung jawab
1	Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemberian motivasi dan semangat kepada petani/kel.tani dalam pengembangan belimbing Depok.</li> <li>• Temu lapang dan koodinasi antar petani/anggota kel.tani yang maju dan berhasil.</li> <li>• Pembinaan dan monitoring dari instansi terkait.</li> <li>• Pelaksanaan pelatihan, studi banding atau magang.</li> </ul>	Diperta Kota Depok dan Departemen Pertanian
2	Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengadakan pelatihan SPO bagi petani/anggota kel.tani terpilih secara periodik dan terjadwal.</li> <li>• Praktek penerapan SPO Belimbing Dewa</li> <li>• Studi banding ke kebun yang telah menerapkan SPO dengan baik.</li> <li>• Pembinaan dan fasilitasi dari dinas terkait.</li> </ul>	Diperta Kota Depok dan Departemen Pertanian
3	Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendampingan antara petani dengan lembaga pemasaran (PKPBDD) oleh intensif</li> <li>• Pembuatan kerjasama yang transparan dalam bentuk kontraktual dan berbadan hukum.</li> <li>• Pembinaan networking dengan perusahaan agribisnis belimbing</li> </ul>	Diperta Kota Depok PKPBDD Swasta
4	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengaturan jadwal rencana tanam dan panen anggota kelompok tani yang tergabung dalam PKPBDD.</li> <li>• Menjaga keseimbangan harga belimbing.</li> <li>• Mengembangkan jaringan distribusi dan pemasaran yang luas</li> <li>• Pengadaan sarana pendukung (sekretariat, packing house, trading house, dll)</li> <li>• Pembangunan pusat informasi dan promosi pemasaran.</li> <li>• Fasilitasi koordinasi antar rantai pasokan.</li> <li>• Kajian tentang supply produk</li> </ul>	Diperta Kota Depok PKPBDD BPS Kota Depok Ditjen PLA Ditjen Hortikultura Badan Litbang
5	Penguatan peran kelembagaan tani	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifikasi anggota yang tergabung dalam suatu kelompok tani.</li> <li>• Penyusunan kelembagaan yang berbadan hukum.</li> <li>• Pembinaan dan fasilitasi dari dinas terkait.</li> <li>• Pemberdayaan kelompok tani.</li> </ul>	Diperta Kota Depok UKM atau Dinas Koperasi setempat

#### 6.4 Inkonsistensi

Salah satu asumsi utama model AHP yang membedakannya dengan model-model pengambilan keputusan lain adalah tidak adanya syarat konsistensi mutlak. Dengan model AHP yang memakai persepsi manusia sebagai inputnya, maka ketidakkonsistenan mungkin terjadi karena keputusan manusia dapat sebagian didasari logika dan sebagian lagi didasarkan pada unsur-unsur bukan logika seperti perasaan, pengalaman dan intuisi (Brojonegoro, 1992).

Dari beberapa eksperimen, tingkat inkonsistensi sebesar 10 % ke bawah adalah tingkat inkonsistensi yang masih bisa diterima. Pengukuran konsistensi dalam model AHP dilakukan dalam dua tahap, *Pertama* adalah mengukur konsistensi setiap matriks perbandingan dan *Kedua*, mengukur konsistensi keseluruhan hirarki. Berikut ini akan diuraikan hasil dari konsistensi berdasarkan penilaian responden dengan dua tahap pengukuran konsistensi yang terdapat pada Tabel 6.3 berikut.

Tabel 6.3 Data Pengukuran Konsistensi Matriks Perbandingan

Pengukuran konsistensi	Nilai inkonsistensi
<b>a. Kendala</b>	
1. Kualitas buah belum optimal	0.050
2. Kuantitas buah belum kontinyu	0.060
3. Keterbatasan kepemilikan sarana produksi	0.080
<b>b. Kualitas buah belum optimal</b>	
1. Penguasaan teknologi produksi terbatas	0.040
2. Modal usaha terbatas	0.040
3. Harga sarana produksi tinggi	0.040
4. Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.040
<b>b. Kuantitas buah belum kontinyu</b>	
1. Penguasaan teknologi produksi terbatas	0.110
2. Modal usaha terbatas	0.010
3. Harga sarana produksi tinggi	0.040
4. Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.060
<b>c. Keterbatasan kepemilikan sarana produksi</b>	
1. Penguasaan teknologi produksi terbatas	0.040
2. Modal usaha terbatas	0.030
3. Harga sarana produksi tinggi	0.010
4. Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.030

Sumber : pengolahan data expert choice

Berdasarkan Tabel 6.3 di atas menunjukkan bahwa hampir semua pengukuran konsistensi setiap matriks perbandingan memiliki nilai inkonsistensi kurang dari 10 % (0.10) sehingga tingkat inkonsistensi tersebut masih bisa diterima, kecuali pada level 2 (kuantitas buah belum kontinyu) yang disebabkan oleh penguasaan teknologi produksi terbatas, memiliki tingkat inkonsistensi sebesar 0.11 (memiliki selisih 0.01 dari batas inkonsistensi yang ditetapkan). Tabel 6.3 tersebut menunjukkan bahwa nilai inkonsistensi berkisar antara 0.010–0.110. Nilai inkonsistensi dari kendala berturut-turut dari yang paling rendah sampai yang paling tinggi adalah kualitas buah belum optimal (0.050), kuantitas buah belum optimal (0.060) dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi (0.080).

Nilai inkonsistensi dari 4 faktor penyebab yang menimbulkan kualitas buah belum optimal adalah sama, yakni sebesar 0.040. Nilai ini masih masuk dalam batas inkonsistensi yang ditetapkan (kurang dari 10 %). Selanjutnya nilai inkonsistensi dari faktor penyebab yang menimbulkan kuantitas buah belimbing belum kontinyu berturut-turut dari paling kecil sampai paling besar adalah modal usaha terbatas (0.010), harga sarana produksi (0.040), pendidikan dan pengetahuan petani terbatas (0.060) dan penguasaan teknologi produksi terbatas (0.110). Kemudian nilai inkonsistensi dari faktor penyebab yang menimbulkan keterbatasan kepemilikan sarana produksi dari paling kecil sampai paling besar adalah harga sarana produksi tinggi (0.010), modal usaha terbatas serta pengetahuan dan pengetahuan petani terbatas memiliki nilai inkonsistensi yang sama yakni 0.030 dan penguasaan teknologi produksi terbatas (0.040).

Dari hasil pemilihan strategi dalam pencapaian goal (Gambar 6.2), dapat diketahui **nilai konsistensi keseluruhan hirarki** yakni sebesar 0.09. Nilai ini lebih kecil dari batas inkonsistensi yang dapat diterima dalam model AHP yaitu 10 % (0.10), sehingga nilai inkonsistensi tersebut masih dapat diterima. Hal ini menunjukkan bahwa hasil penilaian responden memiliki tingkat konsistensi yang baik.

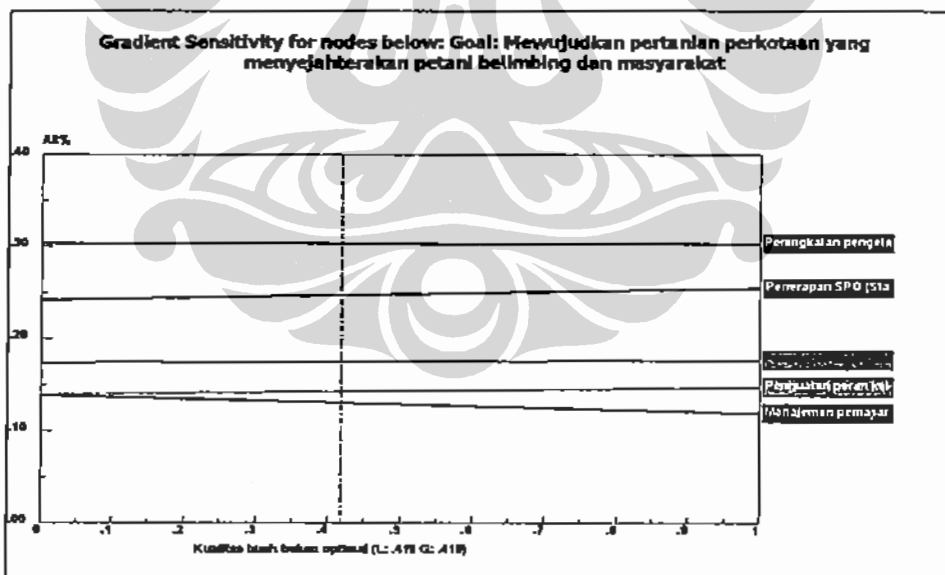
## 6.5 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitifitas adalah analisis yang digunakan untuk melihat sensitivitas dari prioritas, apabila ada sedikit perubahan pada penilaian. Yang diharapkan adalah prioritas tidak terlalu berfluktuasi, apabila ada sedikit perubahan penilaian. Apabila dikaitkan dengan suatu periode waktu, maka dapat dikatakan bahwa analisa sensitivitas adalah unsur dinamis dari sebuah hirarki. Artinya penilaian yang dilakukan pertama kali dipertahankan untuk suatu jangka waktu tertentu dan adanya perubahan kebijaksanaan atau tindakan, cukup dilakukan dengan analisa sensitivitas.

### 6.5.1 Analisa Sensitivitas dalam Pencapaian Goal

Berdasarkan pengolahan data penilaian responden dengan *expert choice* dapat digambarkan sensitivitas dari pemilihan strategi dalam pencapaian goal yang terdapat pada Gambar 6.5 berikut.

Gambar 6.5 Gambar Sensitivitas Strategi dalam Pencapaian Goal



Sumber : hasil pengolahan dengan *expert choice*

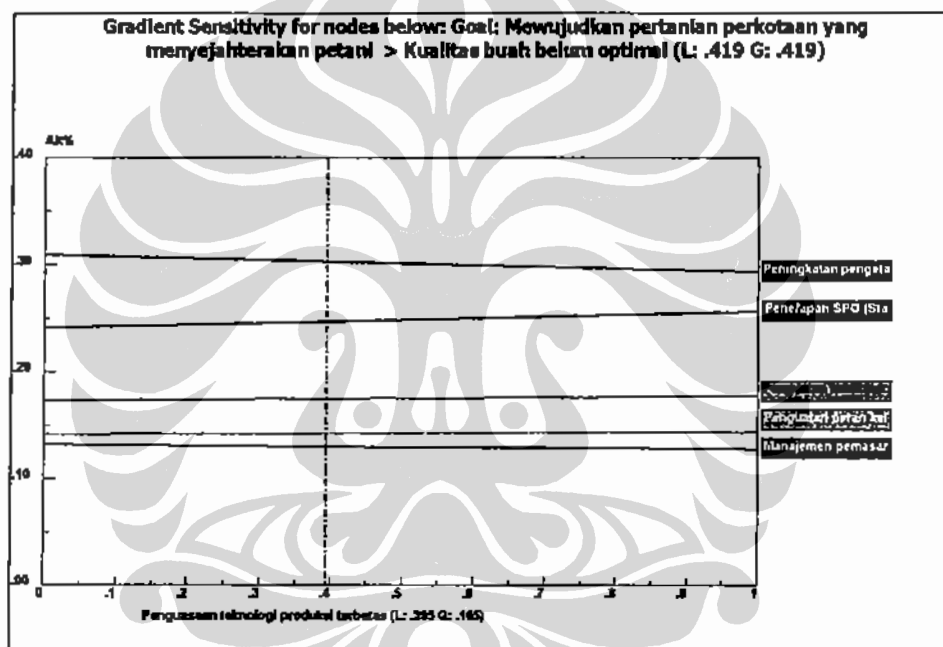
Gambar 6.5 menunjukkan bahwa pilihan strategi kebijakan yang paling utama adalah peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani, kemudian penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa, penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran, penguatan peran

kelembagaan tani, dan terakhir manajemen pemasaran beimbang dengan optimal (konsep SCM).

### 6.5.2 Analisa sensitivitas pada kualitas buah belum optimal

Analisa sensitivitas pemilihan strategi dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok untuk mengatasi kendala kualitas buah belum optimal terdapat pada Gambar 5.6 yakni sebagai berikut.

Gambar 6.6. Analisa Sensitivitas dengan Kendala Kualitas Buah Belum Optimal



Sumber : hasil pengolahan dengan expert choice

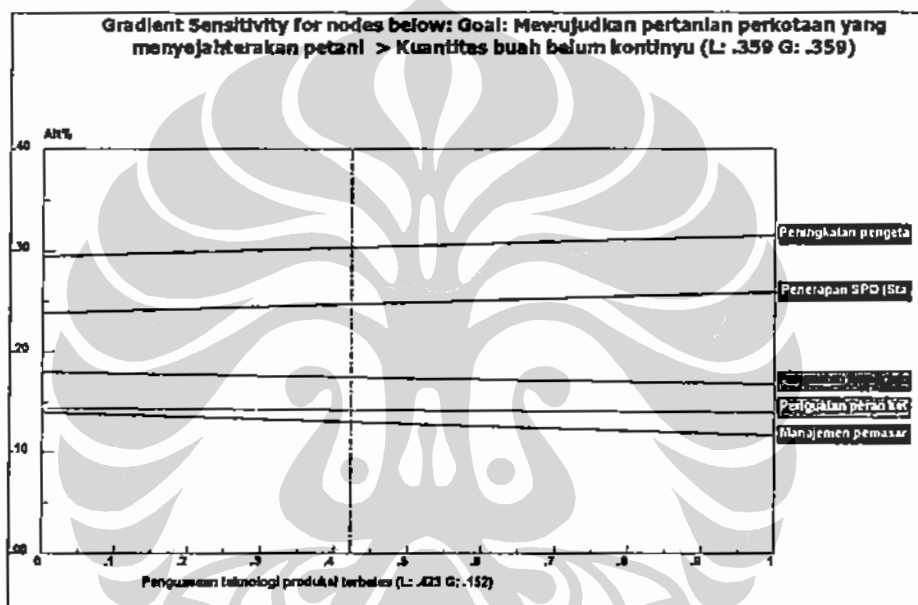
Gambar 6.6 menunjukkan bahwa analisa sensitivitas dalam pemilihan strategi kebijakan untuk mengatasi kendala kualitas buah belum optimal, sama dengan pilihan strategi untuk pencapaian goal secara keseluruhan, dimana strategi yang paling utama adalah peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani. Masing-masing garis kebijakan tidak saling berpotongan. Hal ini menunjukkan bahwa adanya sedikit perubahan bobot dari kendala kualitas buah belum optimal, tidak akan merubah susunan pilihan strategi.



### 6.5.3 Analisa sensitivitas pada kuantitas buah belum kontinyu

Analisa sensitivitas pada kendala kuantitas buah belum kontinyu juga memiliki susunan pilihan yang sama dan garis kebijakan tidak saling berpotongan, dimana strategi yang paling utama adalah peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani. Analisa sensitivitas pada kendala kuantitas buah belum kontinyu terdapat pada Gambar 6.7.

Gambar 6.7. Analisa Sensitivitas dengan Kendala Kuantitas Buah Belum Kontinyu

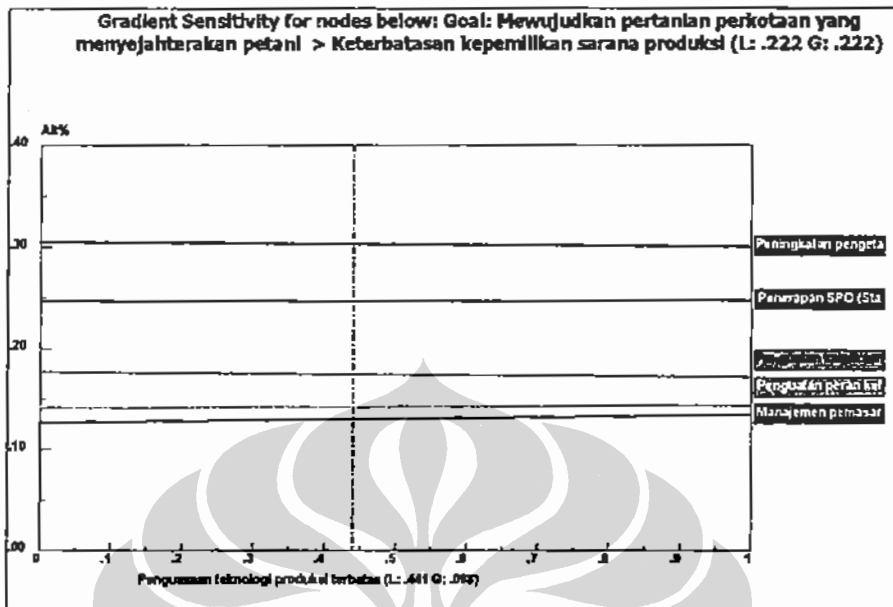


Sumber : hasil pengolahan dengan expert choice

### 6.5.4 Analisa sensitivitas pada keterbatasan kepemilikan sarana produksi

Analisa sensitivitas pada kendala keterbatasan kepemilikan sarana produksi memiliki pilihan strategi yang agak berbeda (strategi manajemen pemasaran dengan optimal menjadi prioritas keempat, sedangkan dua kendala yang lain, strategi ini menjadi prioritas kelima) namun tetap strategi kebijakan yang utama adalah peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani. Garis kebijakan tidak saling berpotongan yang berarti bahwa adanya sedikit perubahan bobot dari kendala keterbatasan kepemilikan sarana produksi, tidak akan merubah susunan pilihan strategi. Hasil analisa sensitivitas tersebut terdapat pada Gambar 6.8 berikut.

Gambar 6.8. Analisa Sensitivitas dengan Kendala Keterbatasan Kepemilikan Sarana Produksi



Sumber : hasil pengolahan dengan expert choice

Dari hasil analisis sensitivitas diatas menjelaskan bahwa pilihan prioritas kebijakan untuk mengatasi kendala kualitas buah belum optimal, kuantitas buah belum kontinyu dan keterbatasan kepemilikan sarana produksi dalam rangka pencapaian goal, sangat robust terhadap urutan prioritas kebijakan, sehingga **strategi peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani, tetap berada pada prioritas pertama pada berbagai level 2 (kendala).**

## Bab VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini, dapat disimpulkan beberapa hal yakni sebagai berikut :

- 7.1.1 Penerapan SPO Belimbing Dewa merupakan strategi produksi dan penguatan kemitraan antara petani/kelompok tani dengan lembaga pemasaran PKPBDD (Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok) merupakan strategi pemasaran dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok.
- 7.1.2 Jalur distribusi pemasaran Belimbing Dewa Depok menjadi lebih pendek dan margin keuntungan yang diperoleh petani belimbing menjadi lebih besar setelah bergabung dengan lembaga pemasaran PKPBDD.
- 7.1.3 Prioritas strategi berdasarkan analisis AHP dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok adalah peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani (prioritas 1), penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa (prioritas 2), penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran (prioritas 3), penguatan peran kelembagaan tani (prioritas 4) dan manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) sebagai prioritas 5.
- 7.1.4 Strategi peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani merupakan strategi utama yang tetap pada urutan pertama pada setiap level kendala berdasarkan analisis sensitivitas.
- 7.1.5 Adanya keterbatasan studi, tidak terlepas dari penggunaan metode AHP yang berdasarkan penilaian *expert* yang obyektifitasnya sulit untuk diukur.

## 7.2 Saran

Dari hasil penelitian ini, beberapa hal yang dapat disarankan adalah sebagai berikut

- 7.2.1 Pemerintah Daerah Kota Depok perlu memfasilitasi dan membimbing dalam pelaksanaan strategi penerapan SPO Belimbing Dewa dan strategi penguatan kemitraan antara petani/keompok tani dengan lembaga pemasaran.
- 7.2.2 Pemerintah Daerah Kota Depok perlu memfasilitasi kemitraan antara petani dengan PKPBDD agar jalur distribusi pemasaran belimbing semakin pendek dan margin keuntungan bagi petani semakin besar.
- 7.2.3 Pemerintah Daerah Kota Depok perlu mengakomodir kelima strategi dalam pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing secara komprehensif dan berkesinambungan.
- 7.2.4 Pemerintah Daerah Kota Depok perlu memfasilitasi program yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani belimbing.
- 7.2.5 Perlu dilakukan penelitian lanjutan dengan bentuk hirarki yang berbeda yang fokus utama pada penerapan implementasi kebijakan tersebut.

## 7.3 Penutup

Terlepas dari kelemahan yang ada, kajian ini dengan segala kekuatan/kelebihannya diharapkan dapat memperkaya tulisan dengan topik strategi pengembangan pertanian perkotaan komoditas Belimbing Dewa di Kota Depok yang belakangan ini sedang galak untuk dikembangkan dalam rangka mewujudkan komoditas belimbing sebagai ICON Kota Depok. Tulisan ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan, atau paling tidak sebagai bahan pembanding.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2001. Gambaran Umum Penelitian Lokasi Penelitian dalam [www.hmg.unpad.org/module/download/index.php](http://www.hmg.unpad.org/module/download/index.php).
- BPS Kota Depok. 2007. Indikator Kesejahteraan Masyarakat. BPS Kota Depok. 56 hal.
- \_\_\_\_\_. 2007. Kota Depok Dalam Angka 2007. BPS Kota Depok. 280 hal.
- B. Setiawan, 2000. Pengembangan Pertanian Perkotaan Untuk Meningkatkan Produktivitas Lingkungan Perkotaan dan Menuju Kota yang Berkelanjutan (*Urban Agricultural for Improving Urban Productivity and Sustainable Cities*). *Jurnal Manusia dan Lingkungan*, Volume VII, Nomor 2 Agustus 2000, hal 3 – 19. Pusat Penelitian Lingkungan Hidup Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonesia.
- Brojonegoro, B. 1992. AHP. PAU-Ek-UI. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. Pusat Antar Universitas–Studi Ekonomi. Universitas Ekonomi. Jakarta.
- BPS Kota Depok. 2007. Kota Depok dalam Angka. BPS Kota Depok.
- Bapeda Kota Depok. Produk Domestik Regional Bruto Kota Depok Menurut Lapangan Usaha Tahun 2007. Bapeda Kota Depok dengan BPS Kota Depok.
- Bapeda Kota Depok. Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Tahun 2008. Bapeda Kota Depok dengan BPS Kota Depok.
- Chandra, AD. 2007. Analisis Permintaan Sayur-sayuran Menuju Pemenuhan Sendiri di Propinsi Kepulauan Bangka Belitung. Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Ilmu Ekonomi.
- Dinas Pertanian Kota Depok. 2007. Laporan Akhir Riset Pemasaran Pengembangan Belimbing Dewa Depok sebagai Ikon Kota Depok. Dinas Pertanian Kota Depok.
- \_\_\_\_\_. 2007. Profil Kota Depok. Dinas Pertanian Kota Depok.
- \_\_\_\_\_. 2007. Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa Kota Depok. Dinas Pertanian Kota Depok.

- \_\_\_\_\_. 2007. Design Activity Belimbing Bidang Daya Beli Program Pengembangan Belimbing sebagai Icon Kota Depok. Dinas Pertanian Kota Depok.
- \_\_\_\_\_. 2008. Road Map Komoditas Unggulan Kota Depok. Dinas Pertanian Kota Depok.
- \_\_\_\_\_. 2008. Kajian Strategi Produksi Belimbing Kota Depok. Dinas Pertanian Kota Depok.
- Direktorat Budidaya Tanaman Buah, 2006. Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa Kota Depok Provinsi Jawa Barat. Direktorat Budidaya Tanaman Buah. Ditjen Hortikultura, Departemen Pertanian. Jakarta.
- Direktorat Budidaya Tanaman Buah, 2006. Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa Kota Depok Provinsi Jawa Barat. Direktorat Budidaya Tanaman Buah. Ditjen Hortikultura, Departemen Pertanian. Jakarta.
- Direktorat Jenderal Hortikultura, 2004. Informasi Hortikultura Tahun 1999 – 2003. Ditjen Hortikultura. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Direktorat Jenderal Hortikultura, 2005. Produksi, Luas Panen dan Produktivitas Buah, Sayuran, Tanaman Hias dan Biofarmaka Tahun 2004 (Angka Tetap). Ditjen Hortikultura, Departemen Pertanian. Jakarta.
- Direktorat Jenderal Hortikultura, 2006. Produksi, Luas Panen dan Produktivitas Buah, Sayuran, Tanaman Hias dan Biofarmaka Tahun 2005 (Angka Tetap). Ditjen Hortikultura, Departemen Pertanian. Jakarta.
- Direktorat Jenderal Hortikultura, 2007. Produksi, Luas Panen dan Produktivitas Buah, Sayuran, Tanaman Hias dan Biofarmaka Tahun 2006 (Angka Tetap). Ditjen Hortikultura, Departemen Pertanian. Jakarta.
- Gunawan, S dan Mudrajat K. 1990. Strategi Pembangunan Pertanian dan Industri, Mencari Pola Simbiosis, Prisma No. 2, Jakarta.
- Handewi, PS.Rahman. 2004. Permintaan Komoditas Pangan : Analisis Perkembangan Konsumsi Untuk Rumah Tangga dan Bahan Baku Industri. Laporan Penelitian No. 37. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Departemen Pertanian.
- Harwanto, 2005. Teknologi Pengembangan Belimbing Karang Sari Provinsi Jawa Timur. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Timur. 11 hal.
- Hutasoit, D. 2005. Strategi Pengelolaan Nasional Kerinci Seblat dalam Rangka Mengurangi Laju Kerusakan Hutan Suatu Pendekatan Analisis SWOT dan AHP. Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik. 129 hal.

- Latief, Dini. 2000. *Konsumsi Pangan Tingkat Rumah Tangga Sebelum dan Selama Krisis Ekonomi*. Widyakarya Nasional Pangan dan Gizi VII. LIPI. Jakarta.
- LPEM, FE UI. *The Analytic Hierarchy Process* (hand out kuliah). LPEM, FE. UI.
- La Ode M. Yasis Haya, dkk. *Analisis Kebijakan Pengelolaan Sumberdaya Terumbu Karang Penangkapan Ikan yang Merusak (Sianida dan bom) di Kepulauan Spermonde, Sulawesi Selatan*. *Jurnal Analisis Ekonomi Pembangunan, Pasca UNHAS*. 2003
- Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok. 2008. *Lembaga Pemasaran "Bintang Dewa"*.
- Mahi, Raksaka. 1991. *Proses Analisa Hierarchy*. PAU -EK-UI. Depok.
- Marimin. 2004. *Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*. Grasindo. Jakarta. Hal 76.
- Nining I Soesilo. 1999. *Reformasi Pembangunan dengan Langkah-langkah Manajemen Strategis*, Bahan Kuliah Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik (MPKP) UI, Depok. Bab 11-10
- Rahmawati, AF. 2007. *Estimasi Fungsi Permintaan dalam Analisa Diversifikasi Pangan untuk Menurunkan Permintaan Beras Provinsi Jawa Barat*. Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Ilmu Ekonomi.
- Rahmi, D. 2001. *Analisa Permintaan Makanan dan Dampak Perubahan Harga Terhadap Kesejahteraan Rumah tangga di Jawa Barat (Aplikasi Model Almost Ideal Demand System)*. Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Ilmu Ekonomi.
- Rahardja dan Manurung. 1999. *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia. 406 hal.
- Ramawisada, IK. 2003. *Analisis Kebijakan Publik Revitalisasi Kawasan Perkotaan dalam Rangka Penataan dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Pangkalpinang*. Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik. 229 hal.
- Saaty, Thomas. 1986. *Decision Making for Leaders The Analytical Hierarchy Process for Decisions in Complex World*. USA. University of Pittsburg.
- Saaty, Thomas. 1991. *Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin*. PT.Dharma Aksara Perkasa. Jakarta.

- Sabrina, 2006. Pola Konsumsi dan Permintaan Pangan Rumah Tangga di Sumatera Barat. Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik. 184 hal.
- Salusu, J. 1991. Pengambilan Keputusan Strategis : Untuk Organisasi Publik dan Dharma Aksara Perkasa. Cetakan pertama
- Sitinjak, RP. 2000. Strategi Kebijakan Pemberantasan Korupsi Kejaksaan Agung Republik Indonesia : Pendekatan Analisis SWOT dan AHP. Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik. 184 hal.
- Susenas. 2005. Pengeluaran Untuk Konsumsi Penduduk Indonesia 2005. Susenas.
- Susenas. 2007. Pengeluaran Untuk Konsumsi Penduduk Indonesia 2005. Susenas.
- Sitinjak, RP. 2000. Strategi Kebijakan Pemberantasan Korupsi Kejaksaan Agung Republik Indonesia : Pendekatan Analisis SWOT dan AHP. Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik. 184 hal.
- Sawit, M. H., M. Ariani., I. Setiajje., T. B. Purwantini dan A. Supriyatna. 1997. Perubahan Pola Konsumsi Komoditas Hortikultura di Indonesia. Laporan Hasil Penelitian. Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Departemen Pertanian. Bogor.
- Wijaya, I. 2005. Perencanaan Pengembangan Wisata Bahari di Kepulauan Seribu : Pendekatan Hirarki Analitik (AHP). Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik. 184 hal.





# DAFTAR LAMPIRAN

**Lampiran 1**  
**DAFTAR KANDUNGAN GIZI BELIMBING**

No	Kandungan gizi	Komposisi (BDD)
1	Energi	35 kalori
2	Protein	0.50 gram
3	Kalsium	8 gram
4	Phospor	22 mg
5	Serat	0.90 gram
6	Zat besi	0.80 gram
7	Vitamin A	18 RE
8	Vitamin B1	0.03 mg
9	Vitamin B2	0.02 mg
10	Vitamin C	33 mg
11	Niacin	0.4 gram

*Sumber : Direktorat Tanaman Buah, 2006*

*Ket : BDD = berat dapat dimakan*

## Lampiran 2

## ANALISIS USAHATANI BELIMBING (1 ha)

## A. TAHUN PERTAMA

No	Kegiatan	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
<b>I</b>	<b>BIAYA TETAP</b>				
	1. Benih/bibit	250	ph	7.500	1.875.000
	2. Sewa Lahan	1	ha	1.000.000	1.000.000
	3. Kapur pertanian	0,5	ton	2.000.000	1.000.000
	4. Pestisida, ZPT dan pupuk daun	1	pkt	400.000	400.000
	5. Parang/sabit	5	bh	30.000	150.000
	6. Cangkul	5	bh	25.000	125.000
	7. Pompa air dan selang/pipa PVC	1	pkt	2.500.000	2.500.000
	8. Hand sprayer	1	bh	250.000	250.000
	9. Bambu ajir	200	bh	100	20.000
	<b>Jumlah</b>				<b>7.320.000</b>
<b>II</b>	<b>BIAYA TIDAK TETAP</b>				
	- Pupuk kandang	2	ton	150.000	300.000
	- NPK (15:15:15)	350	kg	1.750	612.500
	<b>Jumlah</b>				<b>912.500</b>
<b>III</b>	<b>Tenaga Kerja</b>				
	1. Pengolahan dan Penyiapan lahan	40	hok	20.000	800.000
	2. Pengajiran Jarak Tanam	5	hok	20.000	100.000
	3. Penanaman	10	hok	20.000	200.000
	4. Pengairan dan penyulaman	10	hok	20.000	200.000
	5. Penyiangan	10	hok	20.000	200.000
	6. Pembumbunan	10	hok	20.000	200.000
	7. Pemupukan	10	hok	20.000	200.000
	8. Pemangkasan	10	hok	20.000	200.000
	9. Pengendalian OPT	10	hok	20.000	200.000
	10. Pembuatan sumur/ sumber air	10	hok	20.000	200.000
	<b>Jumlah</b>				<b>2.500.000</b>
	<b>Total Biaya Tahun Pertama</b>				<b>10.732.500</b>

**B. TAHUN KEDUA**

No	Kegiatan	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
<b>I</b>	<b>Biaya Tetap</b>				
	1. Sewa Lahan	1	ha	1.100.000	1.100.000
	2. Pestisida dan pupuk daun	1	pkt	300.000	300.000
	3. parang/sabit	2	bh	30.000	60.000
	4. cangkul	2	bh	25.000	50.000
	5. Tangga Bambu	1	bh	85.000	85.000
	6. Gunting Pangkas	2	bh	25.000	50.000
	<b>Jumlah</b>				<b>1.645.000</b>
<b>II</b>	<b>Biaya Tidak Tetap</b>				
	- Pupuk Kandang	3	ton	150.000	450.000
	- Pupuk NPK	350	kg	1.750	612.500
	<b>Jumlah</b>				<b>1.062.500</b>
<b>III</b>	<b>Tenaga Kerja</b>				
	1. Pengairan	10	hok	20.000	200.000
	2. Penyiangan/pembumbunan	10	hok	20.000	200.000
	3. Pemupukan	10	hok	20.000	200.000
	4. Pemangkasan	10	hok	20.000	200.000
	5. Pengendalian OPT	20	hok	20.000	400.000
	<b>Jumlah</b>				<b>1.200.000</b>
	<b>Total Biaya Tahun Kedua</b>				<b>3.907.500</b>

**C. TAHUN KETIGA**

No	Kegiatan	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
<b>I</b>	<b>BIAYA TETAP</b>				
	1. Sewa Lahan	1	ha	1.200.000	1.200.000
	2. Pestisida	1	pkt	150.000	150.000
	3. cangkul	2	bh	25.000	50.000
	4. Tangga Bambu	1	bh	85.000	85.000
	5. Gunting Pangkas	2	bh	25.000	50.000
	<b>Jumlah</b>				<b>1.535.000</b>
<b>II</b>	<b>BIAYA TIDAK TETAP</b>				
	- Pupuk kandang/kompos	4	ton	150.000	600.000
	- Pupuk NPK	450	kg	7.500	3.375.000
	- Pupuk Daun				
	<b>Jumlah</b>				<b>3.975.000</b>
<b>III</b>	<b>Tenaga Kerja</b>				
	1. Pengairan	15	hok	35.000	525.000
	2. Penyiangan/pembumbunan	20	hok	35.000	700.000
	3. Pemupukan	20	hok	35.000	700.000

No	Kegiatan	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
	4. Pemangkasan	20	hok	35.000	700.000
	5. Pengendalian OPT	20	hok	35.000	700.000
	6. Penjarangan Buah	20	hok	35.000	700.000
	7. Pemberongsongan	20	hok	35.000	700.000
	8. Panen dan pasca panen	30	hok	35.000	1.050.000
	<b>Jumlah</b>				<b>5.775.000</b>
<b>Total Biaya Tahun Ketiga</b>					<b>11.285.000</b>

### C. TAHUN KEEMPAT

No	Kegiatan	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
<b>I</b>	<b>BIAYA TETAP</b>				
	1. Sewa Lahan	1	ha	1.300.000	1.300.000
	2. Pestisida	1	pkt	300.000	300.000
	3. parang/sabit	2	bh	30.000	60.000
	4. cangkul	2	bh	25.000	50.000
	<b>Jumlah</b>				<b>1.710.000</b>
<b>II</b>	<b>BIAYA TIDAK TETAP</b>				
	- Pupuk Kandang/kompos	5	ton	150.000	750.000
	- Pupuk NPK	450	kg	1.750	787.500
	- Pupuk Daun	1	pkt	170.000	170.000
	<b>Jumlah</b>				<b>1.707.500</b>
<b>III</b>	<b>Tenaga Kerja</b>				
	1. Pengairan	15	hok	20.000	300.000
	2. Penyiangan/pembumbunan	20	hok	20.000	400.000
	3. Pemupukan	20	hok	20.000	400.000
	4. Pemangkasan	20	hok	20.000	400.000
	5. Pengendalian OPT	20	hok	20.000	400.000
	6. Penjarangan Buah	20	hok	20.000	400.000
	7. Pemberongsongan	20	hok	20.000	400.000
	8. Panen dan pasca panen	30	hok	20.000	600.000
	<b>Jumlah</b>				<b>3.300.000</b>
<b>Total Biaya Tahun Keempat</b>					<b>6.717.500</b>

**D. TAHUN KELIMA**

No	Kegiatan	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
<b>I</b>	<b>BIAYA TETAP</b>				
	1. Sewa Lahan	1	ha	1.400.000	1.400.000
	2. Pestisida dan pupuk daun	1	pkt	300.000	300.000
	3. parang/sabit	2	bh	30.000	60.000
	4. cangkul	2	bh	25.000	50.000
	<b>Jumlah</b>				<b>1.810.000</b>
<b>II</b>	<b>BIAYA TIDAK TETAP</b>				
	- Pupuk Kandang/kompos	6	ton	150.000	900.000
	- Pupuk NPK	550	kg	1.750	962.500
	<b>Jumlah</b>				<b>1.862.500</b>
<b>III</b>	<b>Tenaga Kerja</b>				
	1. Pengairan	15	hok	20.000	300.000
	2. Penyiangan/pembumbunan	20	hok	20.000	400.000
	3. Pemupukan	20	hok	20.000	400.000
	4. Pemangkasan	20	hok	20.000	400.000
	5. Pengendalian OPT	20	hok	20.000	400.000
	6. Penjarangan Buah	20	hok	20.000	400.000
	7. Pemberongsongan	20	hok	20.000	400.000
	8. Panen dan pasca panen	30	hok	20.000	600.000
	<b>Jumlah</b>				<b>3.300.000</b>
	<b>Total Biaya Tahun Kelima</b>				<b>6.972.500</b>
	<b>Total Biaya Produksi Tahun I, II, III, IV dan V</b>				<b>39.615.000</b>

Total Produksi (Tahun III, IV dan V)	=	8.000
Harga setempat (Rp./kg)	=	6.000
Total Penerimaan	=	48.000.000
Total Biaya Produksi	=	39.615.000
Keuntungan	=	8.385.000
<b>B/C ratio</b>	=	$\frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total biaya produksi}}$
	=	<b>1.21</b>

**Lampiran 3**  
**DAFTAR PELANGGAN PKPBDD**

No	Nama	Posisi	Alamat/tujuan	No telp/HP	No. fax
1	Mekarsari Taman Buah (cq. Dudy Zan)	Retail	Cileungsi	021-8231811, HP.0818.02990005	8231475
2	Bapak Robby	Retail	Depok, Cinere, Ciputat	0858.80916099	021- 91286968
3	Carrefour Cempaka Putih (cq. Kurniawan)	Supermarket	Cempaka Putih,	021-27585713 0816.1369045	021- 27585777
4	Makro Pasar Rebo (cq. Frans, July)	Supermarket	Pasar Rebo, Jaktim	8404090 0815.84036480	0815.3009 330
5	Superindo Cikarang (cq. Wiwit)	Supermarket	Cikarang, Bekasi	6905876 081357805557	6905877
6	Ranch Market	Supermarket	Kebon Jeruk, Jakbar	021-5310059	-
7	YOGYA Sukarno Hatta, Bandung	Supermarket	Bandung	022-5416437 0812.2445443	022- 5416223
8	Bapak H.Husin	Supplier	Pitara, Depok	0856.1907237	-
9	Bapak Irawan	Supplier	Ciomas, Bogor	92889531 0811.134015	-
10	Langgeng Buah (cq. Heru, Darma)	Supplier	Pasar Induk Kramat Jati	8401094	-
11	Bapak Arif	Supplier	Pasar Induk Kramat Jati	0815.8263513	-
12	Bapak Kumcoro	Supplier	Pasar Induk Kramat Jati	92755589 0816.110.9999	-
13	Bapak Suparno	Supplier	Pasar Minggu	68571056	-
14	Bapak Rojak	Supplier	Pasar Induk Kramat Jati	021-94414446	-
15	Bapak Roni	Supplier	Pasar Induk Kramat Jati	0858.80211972	-
16	Bapak Nuri	Supplier	Pasar Induk Kramat Jati	0813.16775585	-
17	Bapak Ali	Supplier	Pasar Induk Kramat Jati	0818.08126768	-
18	All Fresh (cq. Toto)	Supermarket	Gatot Subroto	829.4464	-
19	Toko Duta Buah (cq. Edi)	Toko	Ruko Green Garden	5826361	-
20	Fruitterrie Margonda Raya	Toko	Depok	70325554	-
21	Jakarta Fruit Gajah Mada	Toko	Gajahmada, Jakpus	6322212	6343616
22	Jakarta Fruit Greenvill (cq. Joko)	Toko	Komplek Green Ville	56957839	5695781
23	Jakarta Fruit Kelapa Gading (cq. Aan)	Toko	Jl.Bolevard Raya Kepala Gading	4507105	-

No	Nama	Posisi	Alamat/tujuan	No telp/HP	No. fax
24	Jakarta Fruit Pluit (cq. Ramlo)	Toko	Jln. Pluit Putra Raya - Pluit	6693805 6631157	-
25	Toko James Co (cq. Rina, Eky, Saiful)	Toko	Cibubur	82407166, 71260705	-
26	Toko Maxim Gajah Mada	Toko	Jln. Gajah Mada, Jakpus	6337737 6341466	-
27	Toko Papa Ho Bogor	Toko	Bogor	0251-315769	-
28	Toko Raja Buah (cq. Meity, Dado)	Toko	Jln. Panjang Arteri Kelapa Dua	5360501	-
29	Toko Rejeki Buah (cq. Rosela, Gunawan)	Toko	Jln. Hayam Wuruk, Jakpus	3800182	-
30	Toko Top Buah Segar (cq. Yunita)	Toko	Jln. Taman Raya, Bekasi	86900831	-
31	Toko Top Buah Segar (cq. Qamal)	Toko	Jln. Alternatif, Cibubur	021-94624932	-
32	Total Pondok Indah (cq. Tini)	Toko	Jln. Sultan Iskandar Muda	7235820	7235811
33	Total Slipi (cq. Novi)	Toko	Jln. S. Parman No. 29 A	5482881	5364951
34	Total Kepala Gading (cq. Sari)	Toko	Kelapa Gading, Jakut	0815.10373599	-
35	Total D'Bond (cq. Warno, Angel)	Toko	Jln. Wolter Mongonsidi, Jaksel	72801801	94027838
36	Toko Fresh E Depok (cq. Yuli)	Toko	Jln. Margonda Raya, Depok	77204015	-
37	Total Warung Buncit	Toko	Warung Buncit, Jaksel	79182278 081.1140676	-
38	Sogo Plaza Indonesia (cq. Novilia)	Toko	Jln. M.H. Thamrin	0816.1400775	-
39	Sogo Grand Indonesia	Toko	Jln. M.H. Thamrin, Japus	0816.1400775	-
40	Sogo Plaza City	Toko	Senayan City, Jaksel	0816.1400775	-
41	Sogo Plaza Senayan	Toko	Plaza Senayan	0816.1400775	-
42	Sogo Pondok Indah PI mall 2	Supermarket	Pondok Mall PI Jaksel	0816.1400775	-
43	Ibu Enie Sendy	UKM	Cimanggis, Depok	0815.14544216	-
44	Ibu Maria	UKM	Sawangan, Depok	0818.07458169	-
45	Ibu Rahma	UKM	Bukit Cengkeh	70880896	-
46	Ibu Retno	UKM	Sawangan	68854914	-
47	Bapak Toni	UKM Olahan	Grogol, Depok	92727866	-
48	Ibu Norma	Catering	Jln. Rawa Kuning No. 10, Pulo Gadung, Cakung, Jaktim	4802901 0856.97008544	-
49	Bapak Wawan	Supplier	Bogor	0816.1331765	-
50	Mesjid Kubah Mas	-	Meruyung, Depok	0811.885047	-

Sumber : Data pelanggan PKPBDD, 2008



**Lampiran 4**  
**DAFTAR RESPONDEN**

No	Nama Responden	Instansi	Jabatan
1	Drs. H. Rumanul Hidayat, MM, MSi.	Dinas Pertanian Kota Depok	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kepala Dinas Pertanian Kota Depok</li> </ul>
2	Dr. Ir. Dwi Iswari, MSAp.	Ditjen Hortikultura, Deptan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kasubdit Tanaman Perdu, Ditjen Hortikultura</li> </ul>
3	Dra. Erlin Nuriyani, MSi.	Departemen Biologi, FMIPA, UI Depok	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kepala Pusat Sinergi dan Bisnis UI</li> <li>• Kepala Lab. Biologi</li> </ul>
4	Ir. Heru Prabowo	Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manajer Pemasaran PKPBDD</li> </ul>
5	H. Rimin Sumantri	Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Petani/kelompok tani</li> <li>• Ketua PKPBDD</li> <li>• Ketua KTNA Kota Depok</li> </ul>

## Lampiran 5

### KUISIONER

#### ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PERTANIAN PERKOTAAN KOMODITAS BELIMBING DI KOTA DEPOK

##### I. LATAR BELAKANG PENELITIAN

Tanaman belimbing varietas Dewa merupakan komoditas buah-buahan yang cukup populer dan sedang dikembangkan di Kota Depok. Tanaman ini memiliki keunggulan dibanding jenis belimbing lainnya baik dari kandungan air yang lebih banyak, seratnya lebih sedikit, buahnya lebih besar, lebih tahan simpan, rasanya manis, penampilan dan harga jual yang lebih tinggi. Selain itu, potensi pasar yang ada baik di dalam maupun di luar Kota Depok, merupakan suatu potensi yang sangat besar untuk dikembangkan. Melalui visi Dinas Pertanian Kota Depok Tahun 2007 – 2011 yaitu mewujudkan Pertanian Perkotaan yang Menyejahterakan Petani dan Masyarakat, maka Pemda Setempat beserta instansi terkait berupaya agar belimbing Dewa dapat menjadi ICON Kota Depok, melalui Program Pengembangan Agribisnis Pertanian Perkotaan Komoditas Belimbing.

Namun untuk mewujudkan hal tersebut, masih ditemui berbagai kendala baik dari aspek produksi maupun aspek pemasaran. Dari aspek produksi, kendala yang dihadapi adalah produktivitas buah masih rendah (baik kualitas maupun kuantitas, serta keterbatasan kepemilikan bahan produksi seperti modal, lahan, pupuk, dll). Dari aspek pemasaran kendala yang dihadapi adalah kuantitas buah yang belum kontinyu, hal ini dipengaruhi karena manajemen pemasaran yang belum terorganisir dengan baik, kelembagaan/kemitraan yang belum optimal sehingga posisi tawar petani dalam pasar menjadi lemah. Selain itu, panjangnya rantai pemasaran buah dari petani sampai ke konsumen, menyebabkan rendahnya margin keuntungan yang diperoleh oleh petani, sebaliknya margin keuntungan yang lebih besar oleh supplier. Namun dengan berdirinya Pusat Koperasi Pemasaran Buah dan Olahan Belimbing Dewa Depok (PKPBDD) yang difasilitasi oleh Pemda Kota Depok, rantai pemasaran menjadi lebih pendek sehingga margin keuntungan yang diperoleh petani lebih besar. Adapun perbedaan harga sebelum dan sesudah adanya PKPBDD terdapat pada tabel berikut.

Tabel 1. Perubahan Harga Belimbing Sebelum dan Sesudah Adanya PKPBDD

No	Jalur Distribusi sebelum ada PKPBD*			Jalur Distribusi Setelah ada PKPBD**		
	Stakeholder	Harga (Rp/buah)	Gap/margin (%)	Stakeholder	Harga (Rp/kg)	Gap/margin (%)
1	Petani	1000	25	Petani	5000 - 7000	42 - 46
2	Pengumpul Lokal	1200-1300	5 - 7.5	-	-	-
3	Pasar Lokal	1500	7.5	-	-	-
4	Pasar Antara	1600-1700	2.5	-	-	-
5	Supplier	4000	57.5 - 60	-	-	-
6	PKPBDD	-	-	PKPBDD	8000 - 10.000	20 - 25
7	Pasar Modern/tradisional	-	-	Supermarket	12.000 - 15.000	29 - 38
8	Konsumen			konsumen		

Sumber : Diperta dan hasil wawancara (data diolah)

Ket : \* contoh kasus 1, \*\* contoh kasus 2

Melihat beberapa permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan agribisnis belimbing di Kota Depok maka dianggap perlu untuk mengkaji strategi produksi dan strategi pemasaran yang dapat dilakukan dalam pengembangan agribisnis belimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok, yang diharapkan dapat berguna bagi petani dalam peningkatan produktivitas belimbing Depok dan bagi aparat pemerintah sebagai bahan masukan dalam menentukan bobot strategi pengembangan pertanian perkotaan untuk komoditas belimbing di Kota Depok

Penelitian ini dilakukan dalam rangka menyelesaikan tesis pada Program Studi Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia. Sehubungan dengan hal tersebut, *kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan pendapat dengan cara mengisi kuisiner ini sesuai dengan petunjuk pengisian*. Jawaban yang anda berikan akan dijamin kerahasiannya. Atas kesediaan dan kerjasamanya Bapak/Ibu, dihaturkan terima kasih.

Hormat kami,

Henni Kristina

## II. DATA RESPONDEN (identitas diri)

NAMA LENGKAP	:	
PANGKAT	:	
JABATAN	:	
UNIT KERJA	:	
PENDIDIKAN	:	SMU / Akademi / Sarjana (S1) / Pasca Sarjana (S2-S3)*
ALAMAT	:	
No. Telp/HP	:	

Cat : \* coret yang tidak perlu

## III. PETUNJUK PENGISIAN KUISIONER

Tujuan kuisisioner ini untuk menjaring persepsi atas pemilihan dan penilaian skala prioritas diantara elemen-elemen permasalahan yang diperbandingkan setiap level permasalahan yang dikemukakan untuk mencapai strategi pertanian perkotaan komoditas belimbing di Kota Depok. Persepsi perbandingan/pemilihan, dinyatakan secara bilangan (angka), pada skala 1 hingga 9, dengan kriteria sebagai berikut :

1	menunjukkan	Sama penting ( <i>equal</i> )
3	menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate</i> )
5	menunjukkan	Lebih penting ( <i>strong</i> )
7	menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak lebih penting ( <i>extreme</i> )
2, 4, 6, 8		Bila kompromi diperlukan antara dua pilihan

Contoh pengisian :

1. Dalam pencapaian GOAL yang mewujudkan pertanian perkotaan yang menyejahterakan petani belimbing dan masyarakat, menurut Anda KENDALA mana yang lebih menghambat ?

Kualitas buah belum optimal	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kuantitas buah belum kontinyu
-----------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Kualitas buah belum optimal



Kuantitas buah belum kontinyu



Karena angka 7 yang dipilih :

Responden menyatakan bahwa : Kualitas buah yang belum optimal **sangat lebih menghambat** dibandingkan kendala kuantitas buah belum kontinyu.

Cat : arti angka 7 lihat pada tabel

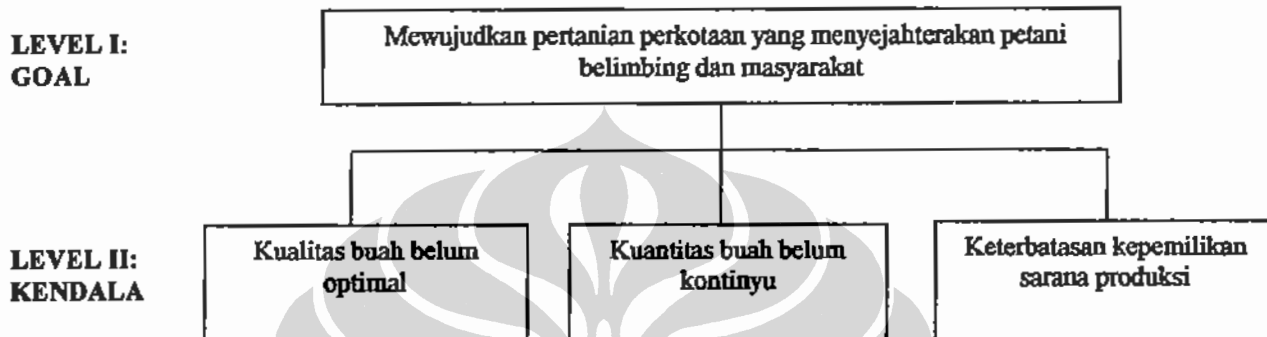


#### IV. DAFTAR ISIAN PERTANYAAN

MOHON DILINGKARI angka yang sesuai menurut penilaian Bapak/Ibu, dengan berpedoman pada petunjuk pengisian kuisioner.

#### BAGIAN GOAL

Diagram



1. Dalam pencapaian GOAL yang mewujudkan pertanian perkotaan yang menyejahterakan petani belimbing dan masyarakat, menurut Anda **KENDALA** mana yang lebih menghambat dalam pengembangan pertanian perkotaan belimbing ?

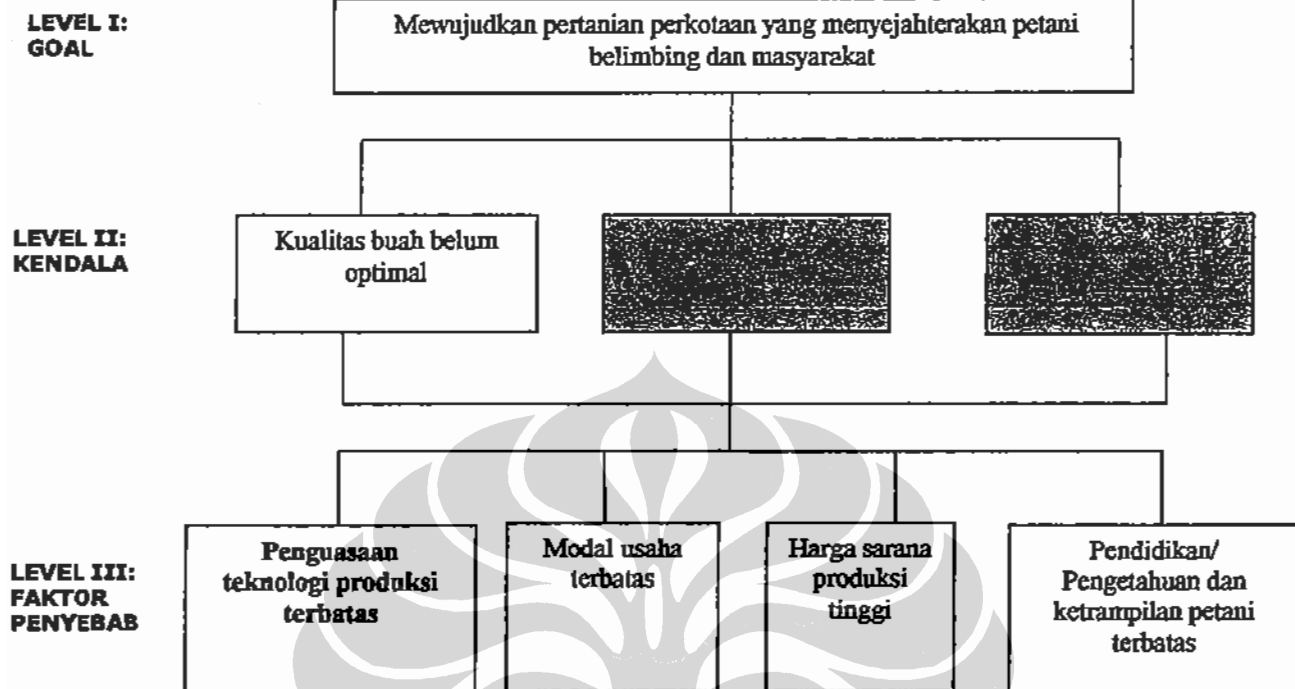
Kualitas buah belum optimal	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kuantitas buah belum kontinyu
Kualitas buah belum optimal	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Keterbatasan Kepemilikan Sarana Produksi
Kuantitas buah belum kontinyu	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Keterbatasan Kepemilikan Sarana Produksi

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN KENDALA KUALITAS BUAH BELUM OPTIMAL**

Diagram



2. Dalam menghadapi KENDALA KUALITAS BUAH BELUM OPTIMAL, menurut Anda, FAKTOR PENYEBAB apa yang lebih dominan ?

Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Modal usaha terbatas
Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga sarana produksi tinggi
Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas
Modal usaha terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga sarana produksi tinggi
Modal usaha terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas
Harga Sarana produksi tinggi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas

**Arti Angka Skala Penilaian**

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB PENGUASAAN TEKNOLOGI PRODUKSI YANG TERBATAS**

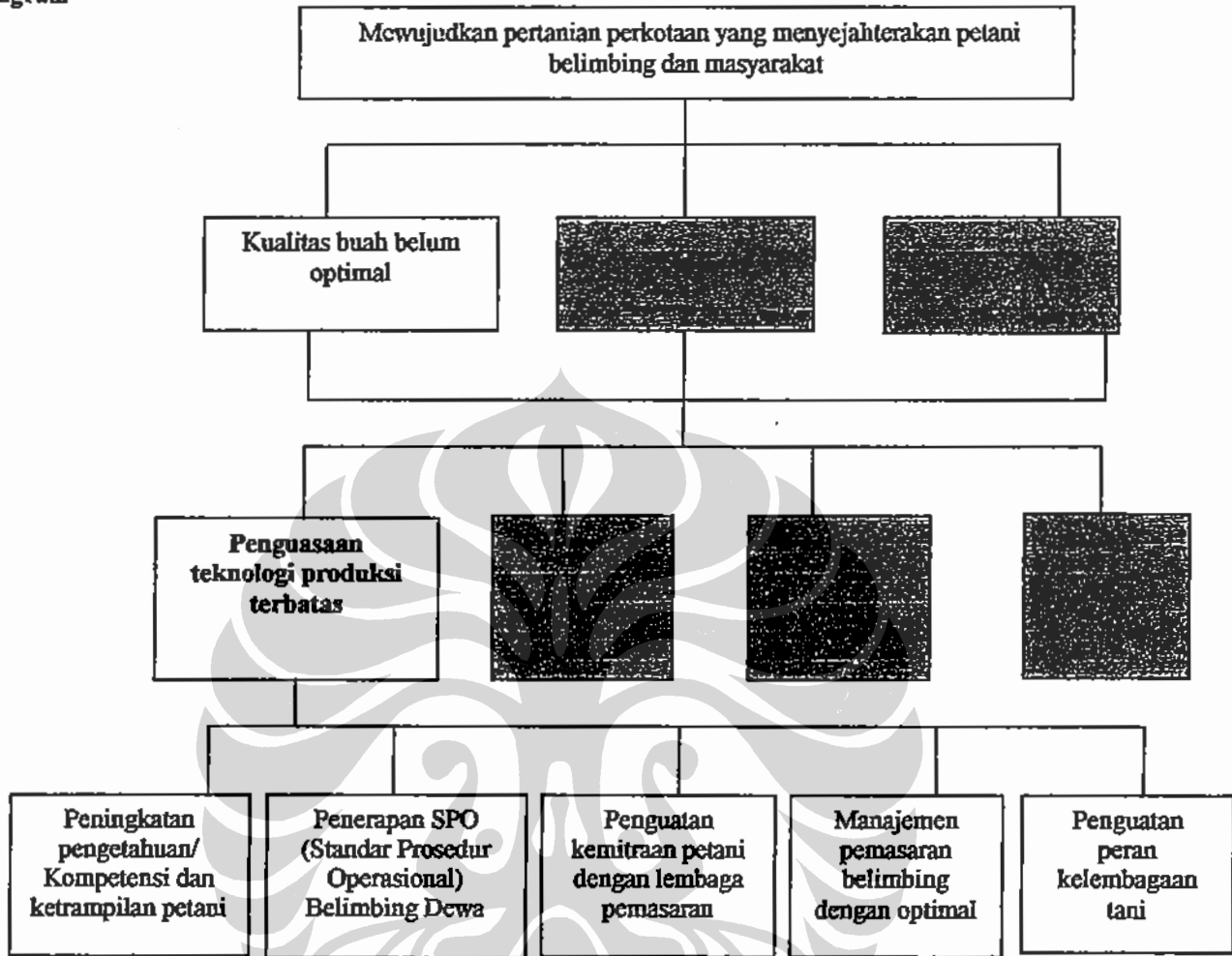
Diagram

LEVEL I:  
SAL

LEVEL II:  
KENDALA

LEVEL III:  
FAKTOR PENYEBAB

LEVEL V:  
STRATEGI



3. Dalam menghadapi **KENDALA KUALITAS BUAH BELUM OPTIMAL**, yang disebabkan **FAKTOR PENYEBAB PENGUASAAN TEKNOLOGI PRODUKSI TERBATAS**, menurut Anda **STRATEGI** apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran



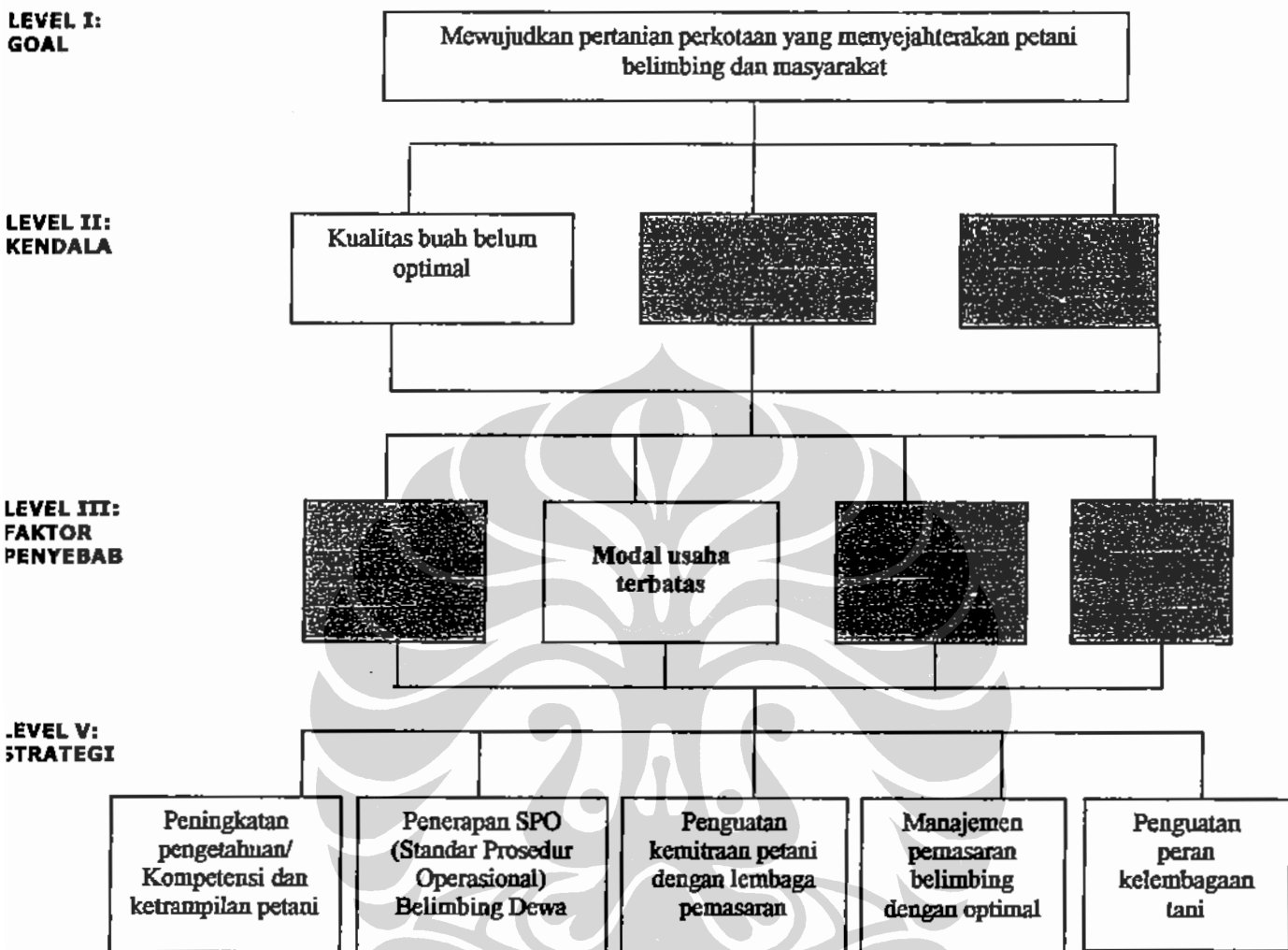
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

## BAGIAN FAKTOR PENYEBAB MODAL USAHA TERBATAS

Diagram



4. Dalam menghadapi KENDALA KUALITAS BUAH BELUM OPTIMAL, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB MODAL USAHA TERBATAS, menurut Anda STRATEGI apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran

Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan: Optimal
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI**

Diagram

**LEVEL I:  
GOAL**

Mewujudkan pertanian perkotaan yang menyejahterakan petani belimbing dan masyarakat

**LEVEL II:  
KENDALA**

Kualitas buah belum optimal

[Shaded Box]

[Shaded Box]

**LEVEL III:  
FAKTOR  
PENYEBAB**

[Shaded Box]

[Shaded Box]

Harga sarana produksi tinggi

[Shaded Box]

**LEVEL V:  
STRATEGI**

Peningkatan pengetahuan/ Kompetensi dan ketrampilan petani

Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa

Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran

Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal

Penguatan peran kelembagaan tani

5. Dalam menghadapi **KENDALA KUALITAS BUAH BELUM OPTIMAL**, yang disebabkan **FAKTOR PENYEBAB HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI**, menurut Anda **STRATEGI** apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran

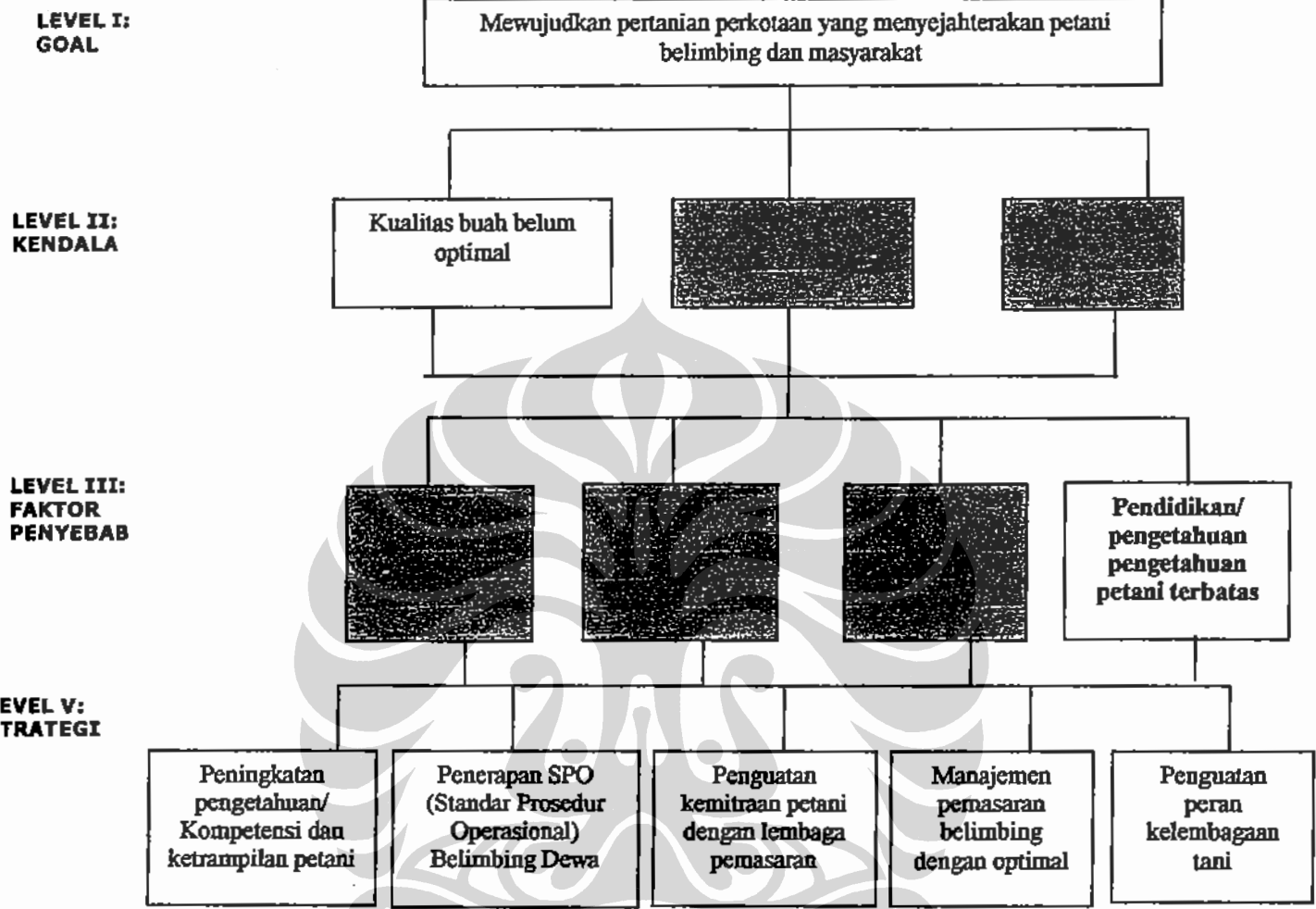
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB PENDIDIKAN/PENGETAHUAN DAN KETRAMPILAN PETANI TERBATAS**

Diagram



6. Dalam menghadapi KENDALA KUALITAS BUAH BELUM OPTIMAL, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB PENDIDIKAN/PENGETAHUAN PETANI TERBATAS, menurut Anda STRATEGI apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran

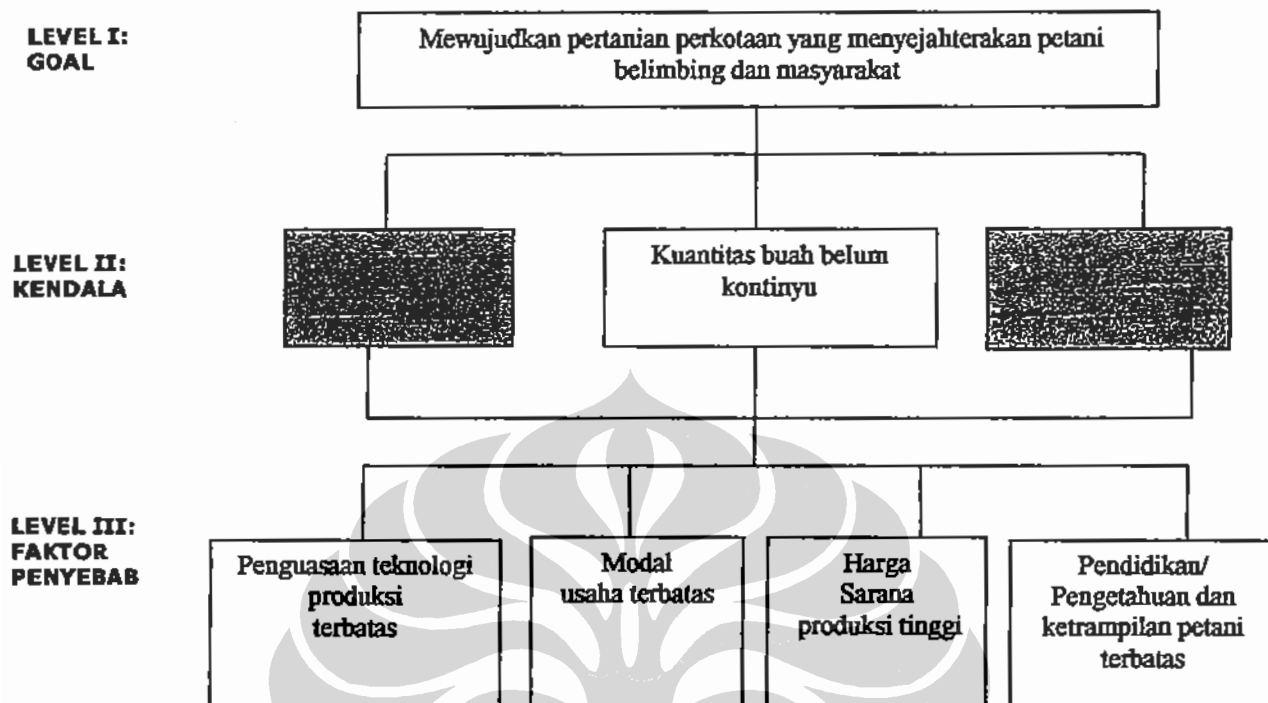
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

## BAGIAN KENDALA KUANTITAS BUAH BELUM KONTINYU

Diagram



7. Dalam menghadapi **KENDALA KUANTITAS BUAH BELUM KONTINYU**, menurut Anda, **FAKTOR PENYEBAB** apa yang lebih dominan ?

Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Modal usaha terbatas
Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga sarana produksi tinggi
Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas
Modal usaha terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga sarana produksi tinggi
Modal usaha terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas
Harga Sarana produksi tinggi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas

### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan



**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB PENGUASAAN TEKNOLOGI PRODUKSI YANG TERBATAS**

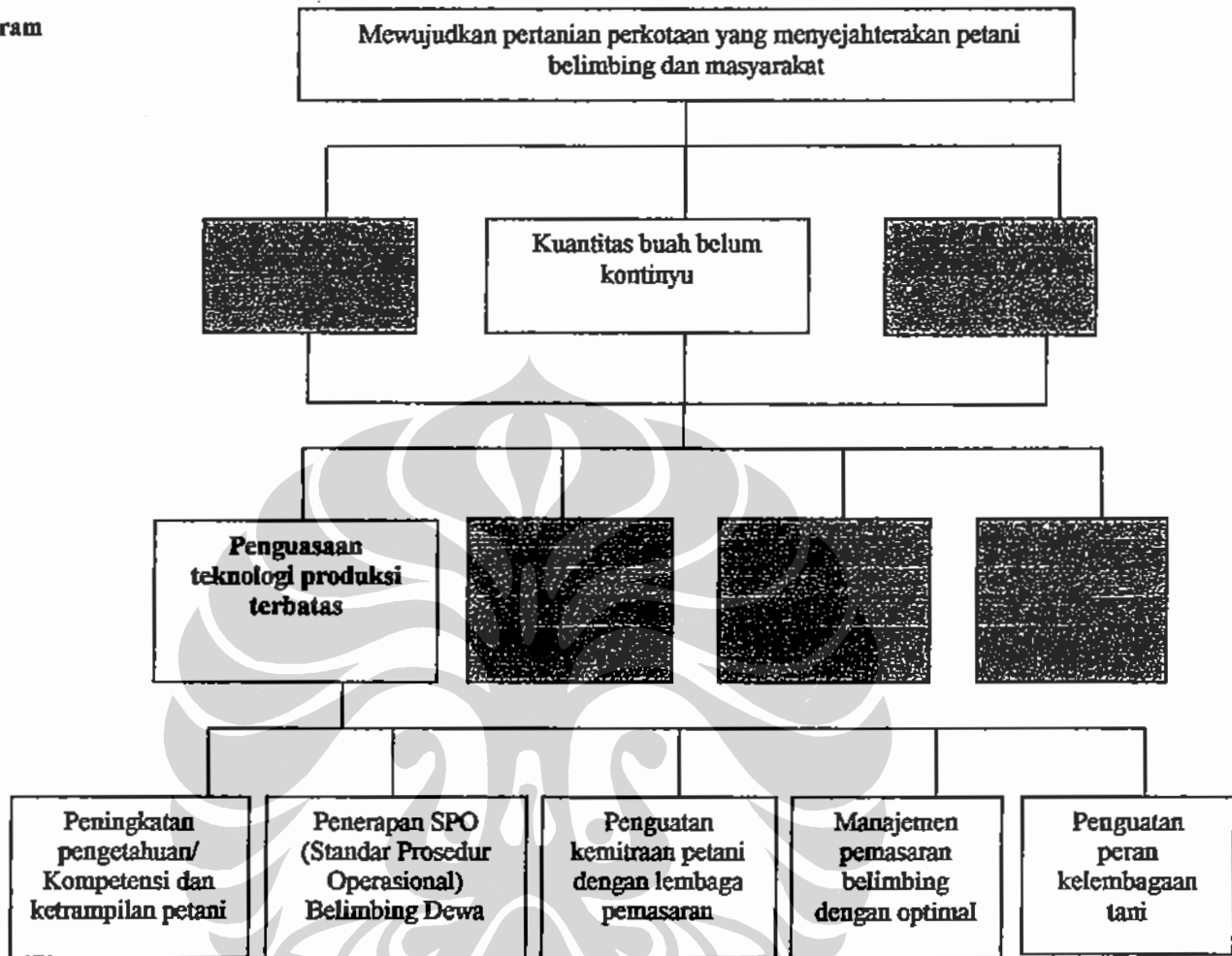
Diagram

LEVEL I:  
GOAL

LEVEL II:  
KENDALA

LEVEL III:  
FAKTOR  
PENYEBAB

LEVEL V:  
STRATEGI



8. Dalam menghadapi KENDALA KUANTITAS BUAH BELUM KONTINYU, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB PENGUASAAN TEKNOLOGI PRODUKSI TERBATAS, menurut Anda STRATEGI apa yg lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran

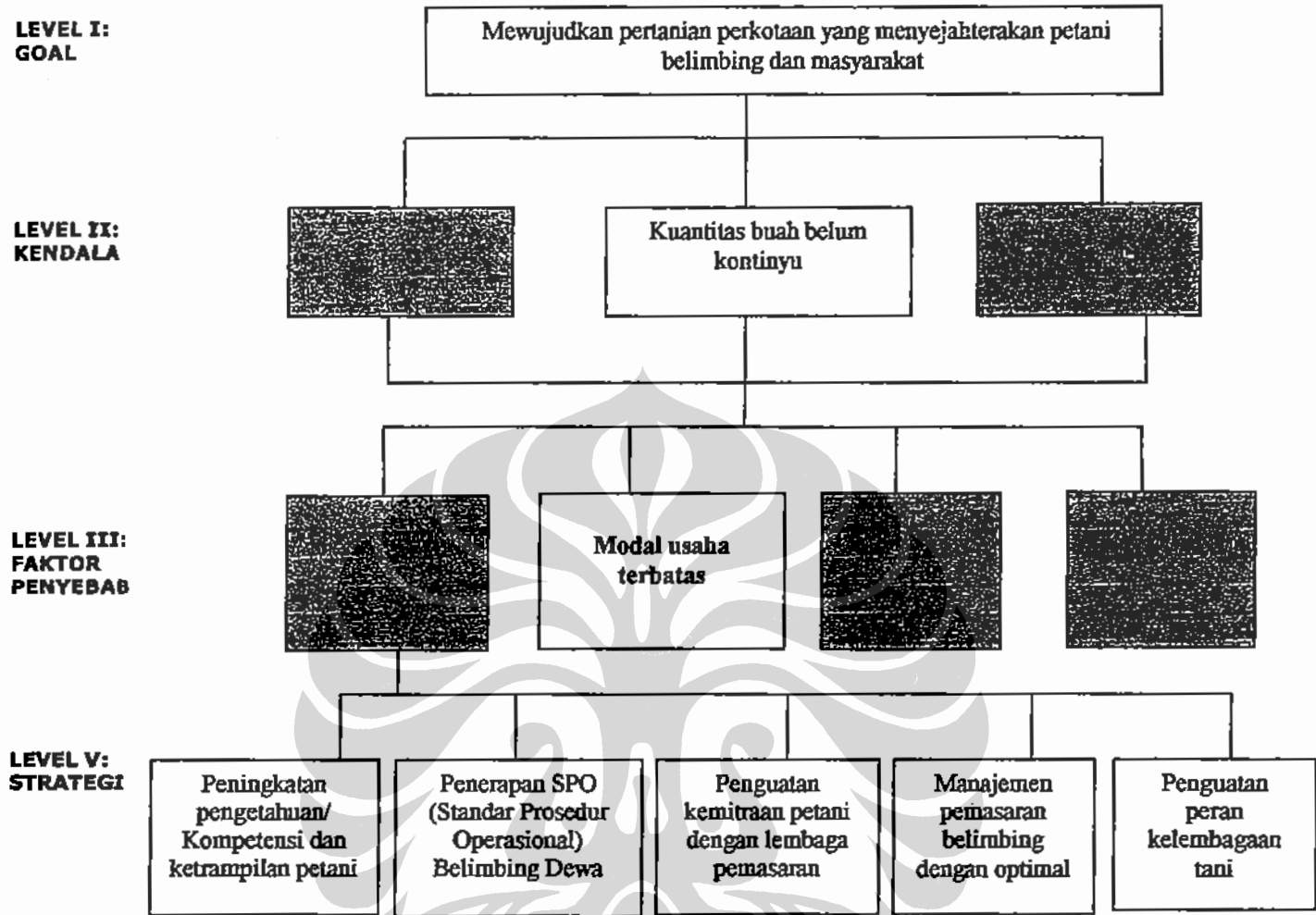
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB MODAL USAHA TERBATAS**

Diagram



9. Dalam menghadapi KENDALA KUANTITAS BUAH BELUM KONTINYU, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB MODAL USAHA TERBATAS, menurut Anda STRATEGI apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal

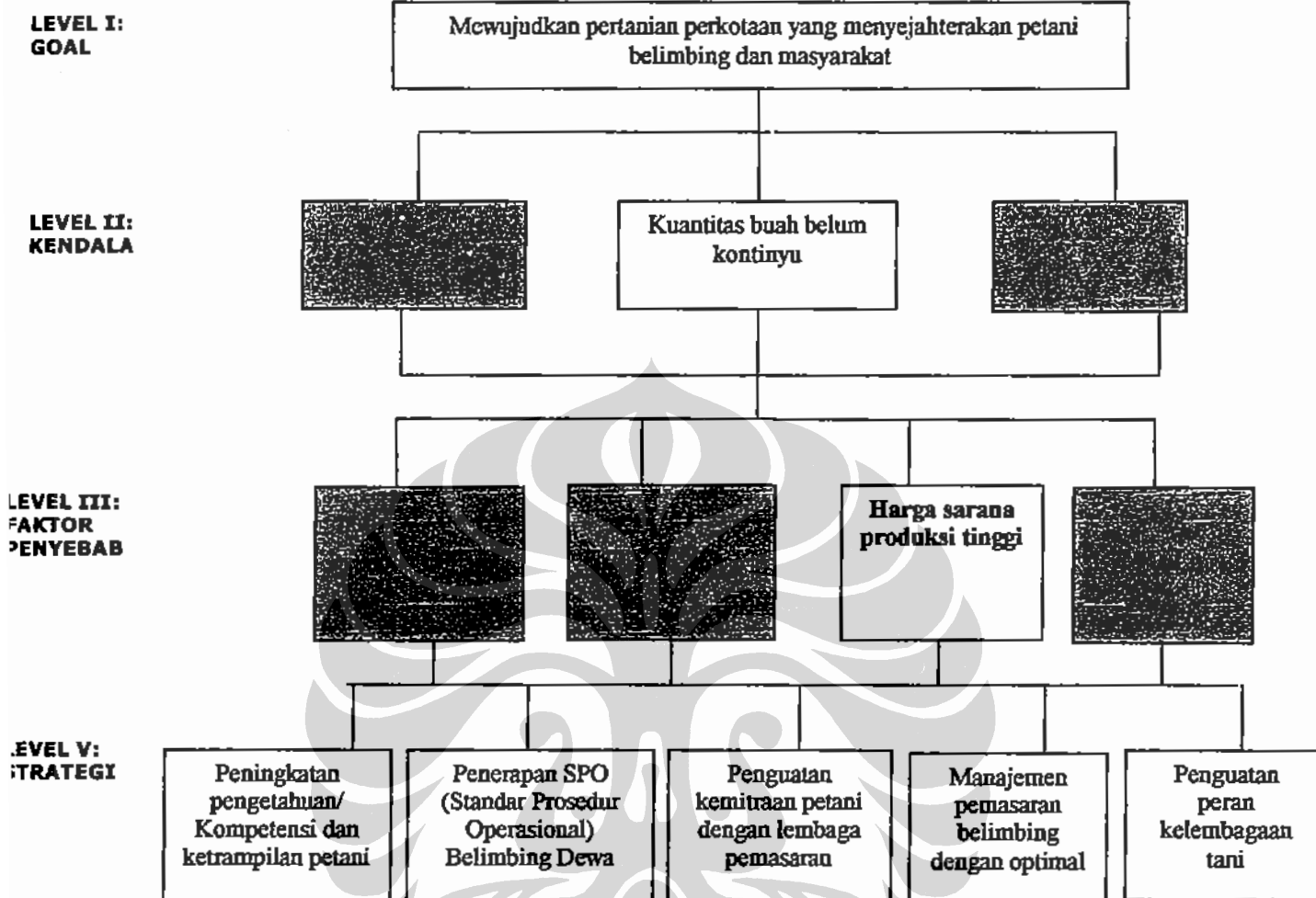
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

## BAGIAN FAKTOR PENYEBAB HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI

Diagram



10. Dalam menghadapi KENDALA KUANTITAS BUAH BELUM KONTINYU, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI, menurut Anda, STRATEGI apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal

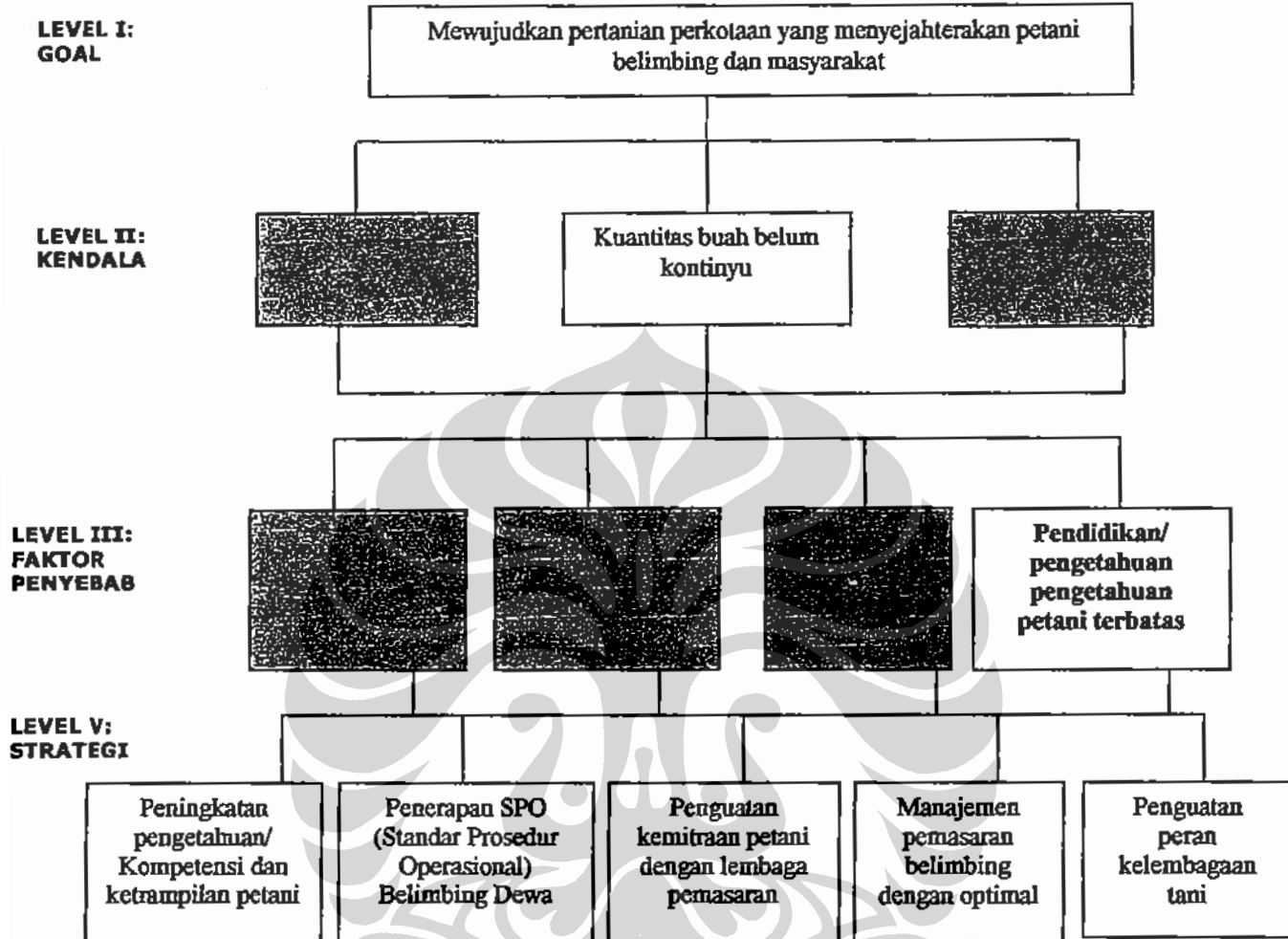
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB PENDIDIKAN/PENGETAHUAN  
DAN KETRAMPILAN PETANI TERBATAS**

Diagram



11. Dalam menghadapi KENDALA KUANTITAS BUAH BELUM KONTINYU, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB PENDIDIKAN/PENGETAHUAN PETANI TERBATAS, menurut Anda STRATEGI apa yg lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran

Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

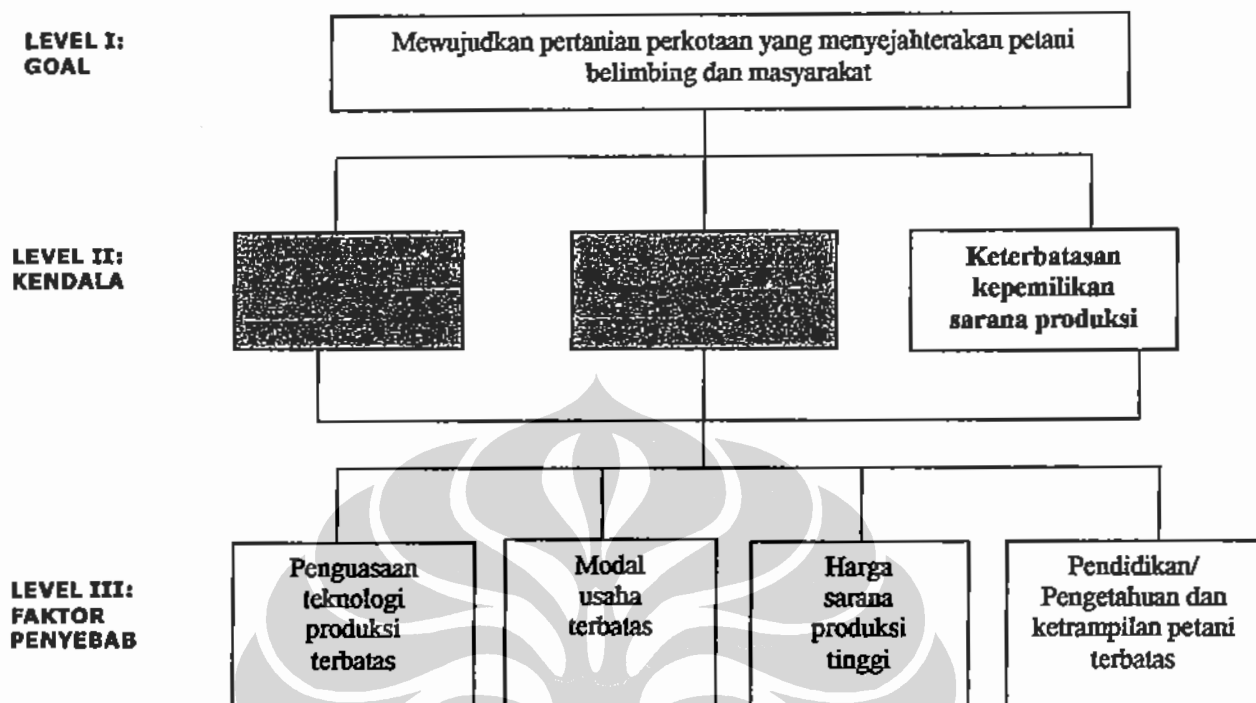
#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan



## BAGIAN KENDALA KETERBATASAN KEPEMILIKAN SARANA PRODUKSI

Diagram



12. Dalam menghadapi **KENDALA KETERBATASAN SARANA PRODUKSI**, menurut Anda, **FAKTOR PENYEBAB** apa yang lebih dominan ?

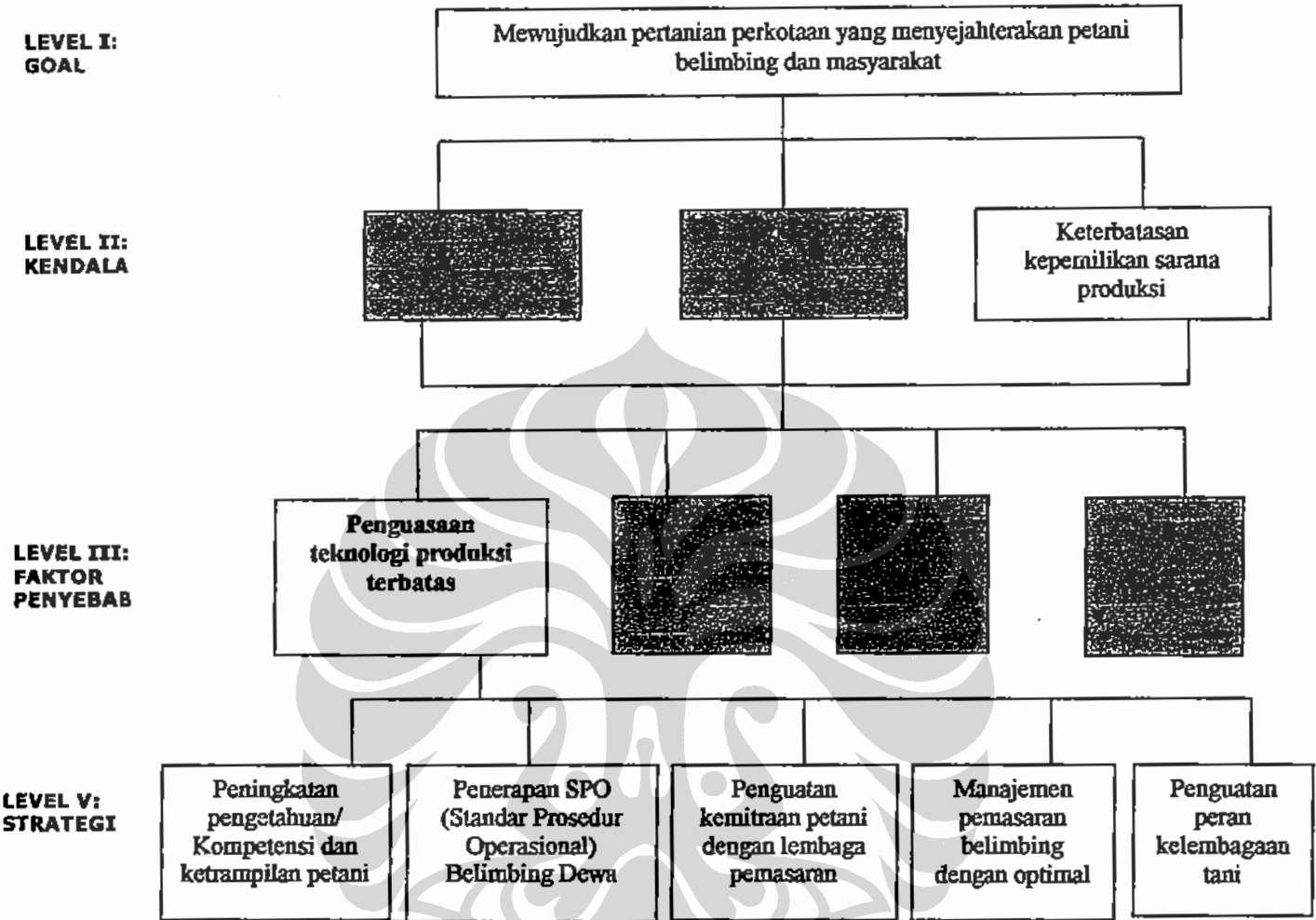
Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Modal usaha terbatas
Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga sarana produksi tinggi
Penguasaan teknologi produksi terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas
Modal usaha terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga sarana produksi tinggi
Modal usaha terbatas	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas
Harga Sarana produksi tinggi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas

**Arti Angka Skala Penilaian**

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB PENGUASAAN TEKNOLOGI  
PRODUKSI YANG TERBATAS**

Diagram



13. Dalam menghadapi **KENDALA KETERBATASAN SARANA PRODUKSI**, yang disebabkan **FAKTOR PENYEBAB PENGUASAAN TEKNOLOGI PRODUKSI TERBATAS**, menurut Anda, **STRATEGI** apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran

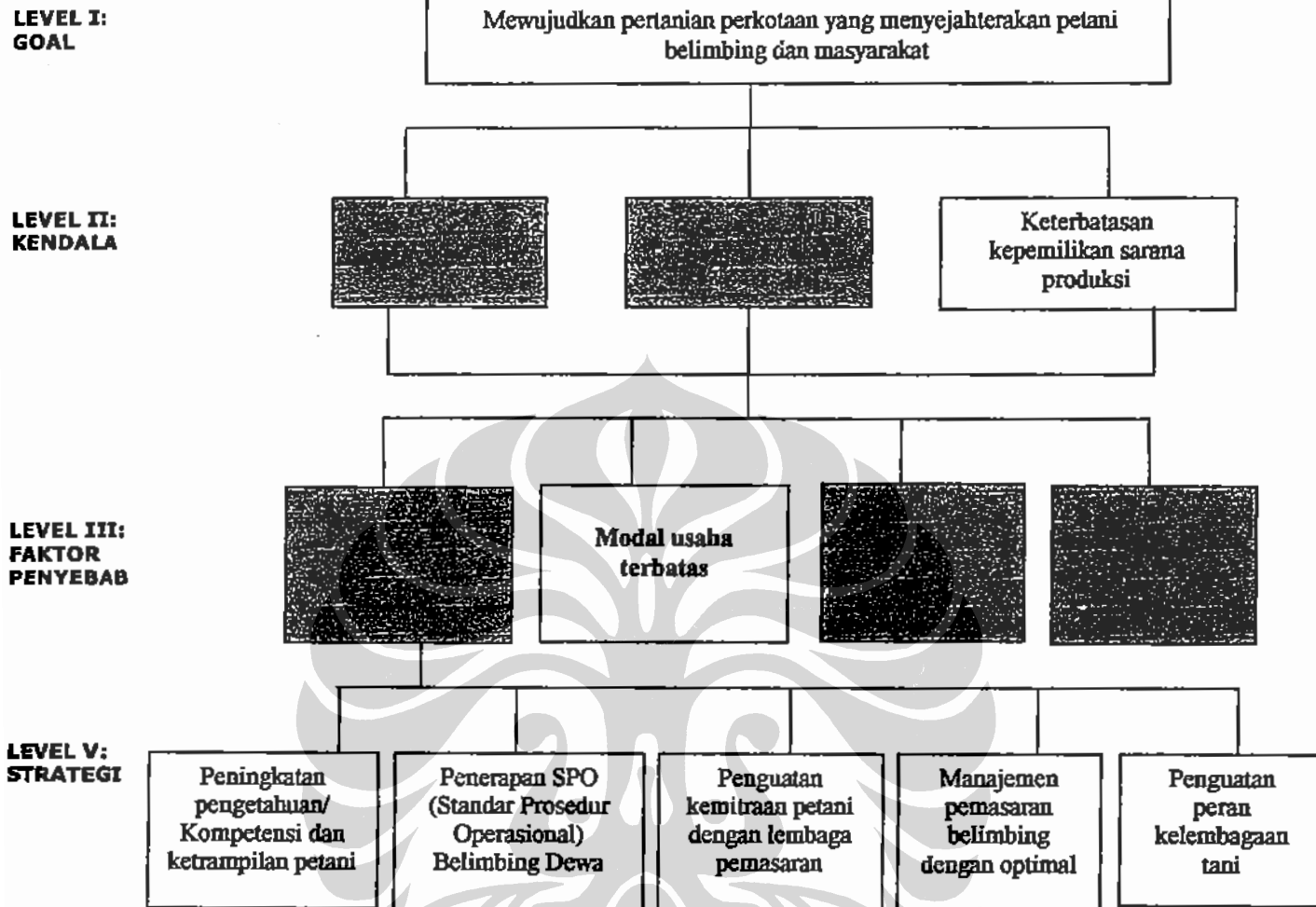
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB MODAL USAHA TERBATAS**

Diagram



14. Dalam menghadapi KENDALA KETERBATASAN SARANA PRODUKSI, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB MODAL USAHA TERBATAS, menurut Anda STRATEGI apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal

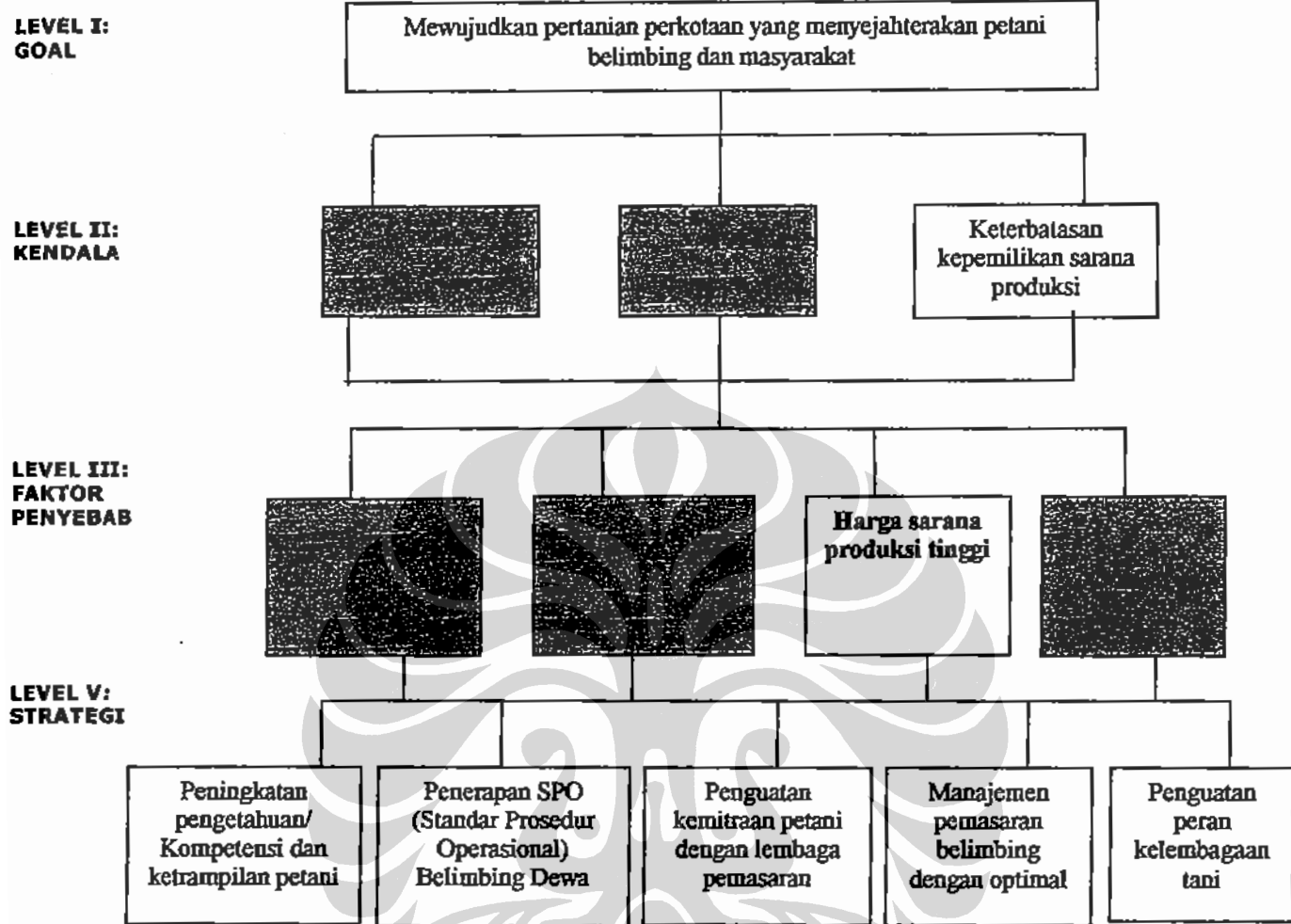
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

## BAGIAN FAKTOR PENYEBAB HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI

Diagram



15. Dalam menghadapi KENDALA KETERBATASAN SARANA PRODUKSI, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI, menurut Anda STRATEGI apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal

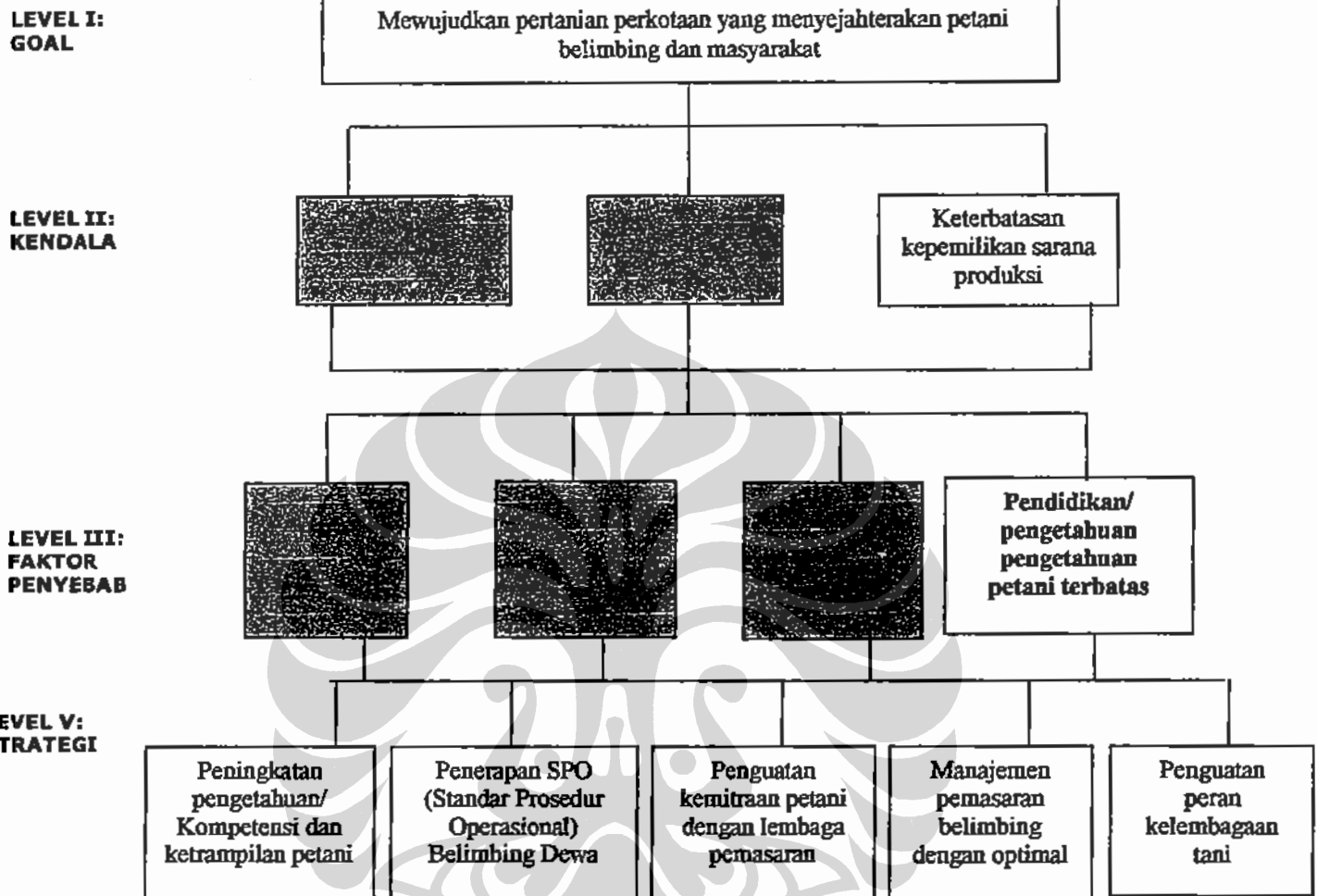
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

**BAGIAN FAKTOR PENYEBAB PENDIDIKAN/PENGETAHUAN  
DAN KETRAMPILAN PETANI TERBATAS**

Diagram



16. Dalam menghadapi KENDALA KETERBATASAN SARANA PRODUKSI, yang disebabkan FAKTOR PENYEBAB PENDIDIKAN/PENGETAHUAN PETANI TERBATAS, menurut Anda, STRATEGI apa yang lebih penting untuk dilakukan ?

Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran



Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) Belimbing Dewa	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal
Penguatan Kemitraan Petani dengan Lembaga Pemasaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani
Manajemen Pemasaran Belimbing dengan Optimal (konsep SCM)	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Penguatan peran kelembagaan tani

#### Arti Angka Skala Penilaian

No		Ket.
1	menunjukkan	Sama pentingnya ( <i>equal importance</i> )
3	Menunjukkan	Sedikit lebih penting ( <i>moderate importance</i> )
5	Menunjukkan	Lebih penting ( <i>essential/strong importance</i> )
7	Menunjukkan	Sangat lebih penting ( <i>very strong importance</i> )
9	Menunjukkan	Mutlak sangat penting ( <i>extreme importance</i> )
2,4,6,8	menunjukkan	Bila kompromi diperlukan di antara dua pilihan

## Lampiran 6

## REKAPITULASI DATA PENILAIAN RESPONDEN

No	Pairwise Comparison	Rating Numerik Responden					Rata-rata ukur
		1	2	3	4	5	
<b>1</b>	<b>GOAL</b>						
a	Kualitas buah belum optimal >< kuantitas buah belum kontinyu	1.00	3.00	0.14	1.00	0.11	0.54
b	Kualitas buah belum optimal >< keterbatasan kepemilikan sarana produksi	1.00	1.00	0.14	1.00	3.00	0.84
c	kuantitas buah belum kontinyu >< keterbatasan kepemilikan sarana produksi	1.00	0.20	0.14	1.00	0.33	0.39
<b>2</b>	<b>Level 2: KUALITAS BUAH BELUM OPTIMAL</b>						
a	penguasaan teknologi produksi terbatas >< modal usaha terbatas	2.00	0.33	1.00	1.00	0.14	0.62
b	penguasaan teknologi produksi terbatas >< harga sarana produksi tinggi	0.33	0.33	0.33	1.00	0.14	0.35
c	penguasaan teknologi produksi terbatas >< pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	1.00	3.00	0.33	1.00	7.00	1.48
d	modal usaha terbatas >< harga sarana produksi tinggi	2.00	1.00	5.00	1.00	0.14	1.07
e	modal usaha terbatas >< pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	3.00	3.00	0.20	1.00	1.00	1.12
f	harga sarana produksi tinggi >< pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	3.00	3.00	0.33	1.00	5.00	1.72
<b>3</b>	<b>Level 3: PENGUASAAN TEKNOLOGI PRODUKSI TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani >< penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	1.00	1.00	1.00	9.00	0.33	1.25
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani >< penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.33	1.00	0.20	0.33	1.00	0.47
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani >< manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	1.00	0.33	1.00	0.20	0.47
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani >< penguatan peran kelembagaan tani	4.00	1.00	0.33	1.00	3.00	1.32
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa >< penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.33	1.00	0.33	1.00	1.00	0.64
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa >< manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	0.20	0.33	1.00	0.20	0.34
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa >< penguatan peran kelembagaan tani	0.25	0.33	0.33	0.33	3.00	0.49
h	penguatan kemitraan >< manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.50	0.33	0.33	1.00	0.14	0.38
i	penguatan kemitraan >< penguatan peran kelembagaan tani	0.33	0.33	3.00	1.00	3.00	1.00
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) >< penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.33	3.00	1.00	5.00	1.20

No	Pairwise Comparison	Rating Numerik Responden					Rata-rata ukur
<b>4</b>	<b>Level 3. MODAL USAHA TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani ><penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	2.00	1.00	5.00	1.00	5.00	2.19
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani ><penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	2.00	3.00	3.00	1.00	7.00	2.63
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani ><manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	2.00	5.00	0.20	1.00	3.00	1.43
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani ><penguatan peran kelembagaan tani	1.00	3.00	3.00	1.00	1.00	1.55
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa ><penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	1.00	5.00	0.33	1.00	1.00	1.11
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa ><manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	5.00	0.33	1.00	1.00	1.11
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa ><penguatan peran kelembagaan tani	0.50	3.00	1.00	1.00	3.00	1.35
h	penguatan kemitraan ><manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	0.33	0.20	1.00	0.20	0.42
i	penguatan kemitraan ><penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.33	3.00	1.00	5.00	1.20
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) ><penguatan peran kelembagaan tani	0.33	0.33	3.00	1.00	5.00	1.11
<b>5</b>	<b>Level 3. HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani ><penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	3.00	1.00	1.00	0.33	5.00	1.38
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani ><penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.33	1.00	0.20	0.33	7.00	0.69
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani ><manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	0.33	0.33	0.33	0.20	0.30
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani ><penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.33	3.00	0.33	1.00	0.70
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa ><penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.33	0.33	0.33	0.33	3.00	0.52
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa ><manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	0.33	0.33	0.33	0.20	0.30
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa ><penguatan peran kelembagaan tani	0.33	0.33	1.00	0.33	5.00	0.71
h	penguatan kemitraan ><manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	0.33	0.20	0.33	1.00	0.47
i	penguatan kemitraan ><penguatan peran kelembagaan tani	0.50	1.00	3.00	0.33	0.33	0.70
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) ><penguatan peran kelembagaan tani	0.50	2.00	3.00	0.33	5.00	1.38

No	Pairwise Comparison	Rating Numerik Responden					Rata-rata ukur
<b>6</b>	<b>Level 3. PENDIDIKAN DAN PENGETAHUAN PETANI TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.33	0.33	1.00	1.00	0.33	0.52
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.20	0.33	0.33	1.00	0.20	0.34
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.20	0.20	0.33	1.00	0.14	0.29
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <penguatan peran kelembagaan tani	0.25	0.33	1.00	1.00	1.00	0.61
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.33	0.33	0.33	0.33	0.20	0.30
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.33	1.00	0.33	1.00	0.56
h	penguatan kemitraan <manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	1.00	0.33	0.33	1.00	0.64
i	penguatan kemitraan <penguatan peran kelembagaan tani	2.00	1.00	1.00	0.33	1.00	0.92
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) <penguatan peran kelembagaan tani	2.00	0.33	1.00	0.20	3.00	0.83
<b>7</b>	<b>Level 2. KUANTITAS BUAH BELUM KONTINYU</b>						
a	penguasaan teknologi produksi terbatas <modal usaha terbatas	0.33	1.00	0.20	0.33	1.00	0.47
b	penguasaan teknologi produksi terbatas <harga sarana produksi tinggi	0.50	0.33	0.20	0.33	0.20	0.29
c	penguasaan teknologi produksi terbatas <pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.50	0.33	0.33	0.33	5.00	0.62
d	modal usaha terbatas <harga sarana produksi tinggi	0.50	0.33	1.00	0.33	0.20	0.41
e	modal usaha terbatas <pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	3.00	0.33	0.33	0.33	1.00	0.64
f	harga sarana produksi tinggi <pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	1.00	1.00	0.20	0.33	3.00	0.72
<b>8</b>	<b>Level 3. PENGUASAAN TEKNOLOGI PRODUKSI TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	1.00	1.00	0.33	0.20	0.33	0.47
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.33	0.33	0.33	0.20	0.33	0.30
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	0.33	0.33	0.20	0.33	0.30
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <penguatan peran kelembagaan tani	1.00	3.00	0.33	0.20	3.00	0.90

No	Pairwise Comparison	Rating Numerik Responden					Rata-rata ukur
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	0.20	0.20	0.20	0.20	0.22
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan peran kelembagaan petani	1.00	0.20	0.33	0.20	1.00	0.42
h	penguatan kemitraan <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	1.00	0.20	0.20	0.20	0.38
i	penguatan kemitraan <> penguatan peran kelembagaan petani	3.00	1.00	1.00	0.20	0.33	0.72
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) <> penguatan peran kelembagaan petani	3.00	0.33	5.00	0.20	5.00	1.38
<b>9</b>	<b>Level 3. MODAL USAHA TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	1.00	1.00	3.00	0.33	3.00	1.25
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	3.00	3.00	0.33	0.33	5.00	1.38
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	3.00	5.00	0.33	0.33	0.33	0.89
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan peran kelembagaan petani	3.00	3.00	5.00	0.33	1.00	1.72
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	3.00	3.00	0.33	0.33	5.00	1.38
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	3.00	3.00	1.00	0.20	0.20	0.82
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan peran kelembagaan petani	3.00	3.00	0.33	0.20	1.00	0.90
h	penguatan kemitraan <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	0.33	3.00	0.20	1.00	0.72
i	penguatan kemitraan <> penguatan peran kelembagaan petani	1.00	1.00	1.00	0.20	1.00	0.72
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) <> penguatan peran kelembagaan petani	1.00	1.00	3.00	0.20	5.00	1.25
<b>10</b>	<b>Level 3. HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	3.00	1.00	3.00	0.20	5.00	1.55
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	2.00	3.00	3.00	0.20	5.00	1.78
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	3.00	3.00	3.00	0.20	0.33	1.12
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan peran kelembagaan petani	2.00	0.33	3.00	0.20	1.00	0.83

No	Pairwise Comparison	Rating Numerik Responden					Rata-rata ukur
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.50	0.33	0.33	0.33	5.00	0.62
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.50	0.33	0.33	0.33	0.33	0.36
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan peran kelembagaan tani	0.33	0.33	1.00	0.33	1.00	0.52
h	penguatan kemitraan <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	1.00	3.00	0.33	5.00	1.38
i	penguatan kemitraan <> penguatan peran kelembagaan tani	1.00	3.00	3.00	0.33	1.00	1.25
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) <> penguatan peran kelembagaan tani	0.50	1.00	3.00	0.33	0.33	0.70
<b>11</b>	<b>Level 3. PENDIDIKAN DAN PENGETAHUAN PETANI TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.33	0.33	3.00	0.20	0.20	0.42
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.25	0.33	0.33	0.20	0.14	0.24
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.25	0.20	0.33	0.20	0.20	0.23
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan peran kelembagaan tani	0.25	1.00	3.00	0.20	0.20	0.50
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.50	0.33	0.33	0.20	0.33	0.33
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.50	0.33	0.20	0.20	1.00	0.37
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.33	3.00	0.20	3.00	0.79
h	penguatan kemitraan <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	1.00	0.33	0.20	0.33	0.47
i	penguatan kemitraan <> penguatan peran kelembagaan tani	1.00	1.00	3.00	0.20	0.33	0.72
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) <> penguatan peran kelembagaan tani	1.00	0.33	3.00	0.20	3.00	0.90
<b>12</b>	<b>Level 2. KETERBATASAN KEPEMILIKAN SARANA PRODUKSI</b>						
a	penguasaan teknologi produksi terbatas <> modal usaha terbatas	3.00	5.00	5.00	0.33	9.00	2.95
b	penguasaan teknologi produksi terbatas <> harga sarana produksi tinggi	5.00	5.00	3.00	0.33	7.00	2.81
c	penguasaan teknologi produksi terbatas <> pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.50	1.00	0.33	0.33	1.00	0.56
d	modal usaha terbatas <> harga sarana produksi tinggi	3.00	0.33	1.00	0.33	1.00	0.80
e	modal usaha terbatas <> pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.33	0.33	0.33	0.33	0.20	0.30

No	Pairwise Comparison	Rating Numerik Responden					Rata-rata ukur
f	barga sarana produksti tinggi > pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.20	0.33	0.33	0.33	0.33	0.30
<b>13</b>	<b>Level 3. PENGUASAAN TEKNOLOGI PRODUKSI TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani > penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.50	3.00	5.00	5.00	1.00	2.06
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani > penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.50	0.33	5.00	5.00	0.11	0.86
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani > manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.50	0.33	0.20	5.00	0.14	0.47
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani > penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.33	3.00	5.00	0.14	0.81
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa > penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	1.00	0.33	0.20	5.00	0.20	0.58
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa > manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	0.33	0.20	5.00	0.33	0.64
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa > penguatan peran kelembagaan tani	1.00	0.33	0.33	5.00	0.20	0.64
h	penguatan kemitraan > manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	1.00	0.33	5.00	1.00	1.11
i	penguatan kemitraan > penguatan peran kelembagaan tani	1.00	3.00	1.00	5.00	0.33	1.38
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) > penguatan peran kelembagaan tani	1.00	1.00	5.00	5.00	1.00	1.90
<b>14</b>	<b>Level 3. MODAL USAHA TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani > penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	1.00	0.33	5.00	5.00	0.20	1.11
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani > penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	3.00	3.00	0.33	5.00	3.00	2.14
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani > manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	3.00	3.00	3.00	5.00	5.00	3.68
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani > penguatan peran kelembagaan tani	2.00	3.00	5.00	5.00	3.00	3.39
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa > penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	3.00	3.00	0.33	5.00	0.33	1.38
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa > manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	3.00	1.00	3.00	0.20	0.14	0.76
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa > penguatan peran kelembagaan tani	2.00	3.00	1.00	0.20	0.20	0.75
h	penguatan kemitraan > manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	1.00	0.33	0.20	1.00	0.58
i	penguatan kemitraan > penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.33	3.00	0.20	0.33	0.51



j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) <> penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.20	3.00	0.20	1.00	0.57
<b>15</b>	<b>Level 3. HARGA SARANA PRODUKSI TINGGI</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	3.00	1.00	3.00	0.20	5.00	1.55
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	3.00	3.00	3.00	0.33	0.20	1.12
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	2.00	5.00	0.33	0.20	0.14	0.62
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan peran kelembagaan tani	3.00	5.00	5.00	0.20	0.20	1.25
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	2.00	3.00	0.33	5.00	0.14	1.07
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	5.00	0.33	5.00	0.33	1.23
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan peran kelembagaan tani	3.00	3.00	1.00	0.20	0.33	0.90
h	penguatan kemitraan <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	1.00	1.00	0.33	0.20	1.00	0.58
i	penguatan kemitraan <> penguatan peran kelembagaan tani	1.00	0.20	1.00	0.20	1.00	0.53
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) <> penguatan peran kelembagaan tani	2.00	0.33	3.00	0.20	1.00	0.83
<b>16</b>	<b>Level 3. PENDIDIKAN DAN PENGETAHUAN PETANI TERBATAS</b>						
a	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	1.00	1.00	5.00	5.00	0.20	1.38
b	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.50	0.33	0.33	0.20	0.11	0.26
c	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.50	0.20	0.33	0.20	0.20	0.27
d	peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani <> penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.33	5.00	0.20	0.20	0.51
e	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.50	3.00	0.20	0.33	0.20	0.46
f	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	0.20	0.20	0.20	0.33	0.25
g	penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa <> penguatan peran kelembagaan tani	0.50	0.20	1.00	0.20	1.00	0.46
h	penguatan kemitraan <> manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.33	1.00	0.33	0.20	1.00	0.47
i	penguatan kemitraan <> penguatan peran kelembagaan tani	0.33	1.00	5.00	0.20	0.33	0.64
j	manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM) <> penguatan peran kelembagaan tani	3.00	0.33	3.00	0.20	3.00	1.12



## Lampiran 7

## REKAPITULASI DATA BOBOT PRIORITAS LOKAL

Bobot Prioritas Lokal	Bobot lokal	Prioritas
<b>Kendala</b>		
Kualitas buah belum optimal	0.419	1
Kuantitas buah belum kontinyu	0.359	2
Keterbatasan kepemilikan sarana produksi	0.222	3
<i>Inconsistency</i>	0.090	
<b>Kualitas buah belum optimal</b>		
Penguasaan teknologi produksi terbatas	0.395	1
Modal usaha terbatas	0.214	2
Harga sarana produksi tinggi	0.207	3
Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.184	4
<i>Inconsistency</i>	0.050	
<b>Kuantitas buah belum kontinyu</b>		
Penguasaan teknologi produksi terbatas	0.423	1
Modal usaha terbatas	0.260	2
Harga sarana produksi tinggi	0.147	4
Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.170	3
<i>Inconsistency</i>	0.060	
<b>Keterbatasan kepemilikan sarana produksi</b>		
Penguasaan teknologi produksi terbatas	0.441	1
Modal usaha terbatas	0.234	2
Harga sarana produksi tinggi	0.213	3
Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas	0.113	4
<i>Inconsistency</i>	0.080	
<b><i>Kualitas buah belum optimal</i></b>		
Penguasaan teknologi produksi terbatas		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.281	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.275	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.181	3
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.114	5
Penguatan peran kelembagaan tani	0.150	4
<i>Inconsistency</i>	0.040	
<b>Modal usaha terbatas</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.323	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.176	3
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.197	2
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.152	4
Penguatan peran kelembagaan tani	0.152	4
<i>Inconsistency</i>	0.040	

Bobot Prioritas Lokal	Bobot lokal	Prioritas
<b>Harga sarana produksi tinggi</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.290	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.271	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.186	3
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.109	5
Penguatan peran kelembagaan tani	0.144	4
<i>Inconsistency</i>	0.040	
<b>Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.356	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.278	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.124	4
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.105	5
Penguatan peran kelembagaan tani	0.137	3
<i>Inconsistency</i>	0.040	
<b><i>Kuantitas buah belum kontinyu</i></b>		
<b>a. Penguasaan teknologi produksi terbatas</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.343	2
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.293	3
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.139	4
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.900	1
Penguatan peran kelembagaan tani	0.134	5
<i>Inconsistency</i>	0.110	
<b>b. Modal usaha terbatas</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.250	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.214	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.199	3
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.182	4
Penguatan peran kelembagaan tani	0.155	5
<i>Inconsistency</i>	0.010	
<b>c. Harga sarana produksi tinggi</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.256	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.274	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.169	3
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.156	4
Penguatan peran kelembagaan tani	0.144	5
<i>Inconsistency</i>	0.040	

Bobot Prioritas Lokal	Bobot lokal	Prioritas
<b>d. Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.413	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.232	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.131	4
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.092	5
Penguatan peran kelembagaan tani	0.133	3
<i>Inconsistency</i>	0.060	
<b>Keterbatasan kepemilikan sarana produksi</b>		
<b>a. Penguasaan teknologi produksi terbatas</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.286	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.222	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.181	3
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.169	4
Penguatan peran kelembagaan tani	0.142	5
<i>Inconsistency</i>	0.040	
<b>b. Modal usaha terbatas</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.359	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.216	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.184	3
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.134	4
Penguatan peran kelembagaan tani	0.106	5
<i>Inconsistency</i>	0.030	
<b>c. Harga sarana produksi tinggi</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.251	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.194	3
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.240	2
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.158	4
Penguatan peran kelembagaan tani	0.156	5
<i>Inconsistency</i>	0.010	
<b>d. Pendidikan dan pengetahuan petani terbatas</b>		
Peningkatan pengetahuan/kompetensi dan ketrampilan petani	0.363	1
Penerapan SPO (Standar Prosedur Operasional) Belimbing Dewa	0.286	2
Penguatan kemitraan petani dengan lembaga pemasaran	0.144	3
Manajemen pemasaran belimbing dengan optimal (konsep SCM)	0.089	5
Penguatan peran kelembagaan tani	0.118	4
<i>Inconsistency</i>	0.030	

Sumber : hasil pengolahan expert choice

**Lampiran 8**  
**PENERAPAN KONSEP SCM, PERMASALAHAN DAN SOLUSINYA**  
**(A. Memahami pelanggan dan konsumen)**

Permasalahan	Pemecahan di Tingkat Daerah				Pemecahan di Tingkat Deptan dan Luar Deptan			
	Kabupaten	Provinsi	Swasta	Badan Litbang	PSDM	Dep. Perdagangan	Ditjen PPHP	Ditjen Horti
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum ada standar yang seragam (mutu dan aman konsumsi)</li> <li>• Belum ada jaminan merek dagang terhadap jaminan mutu dan aman konsumsi.</li> <li>• Belum ada data preferensi konsumen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemberdayaan kelompok tani</li> <li>• Sosialisasi pelabelan produk</li> <li>• Sosialisasi keamanan pangan</li> <li>• Penyusunan SPO spesifik lokasi</li> <li>• Penggunaan benih hibrida</li> <li>• Pengadaan fasilitas penanganan pasca panen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitas penyediaan informasi preferensi konsumen</li> <li>• Fasilitas lab. pengujian produk</li> <li>• Sosialisasi GAP dan SPO</li> <li>• Pembinaan peningkatan mutu dan keamanan pangan</li> <li>• Fasilitas pelabelan dan kemasan</li> <li>• Koordinasi dgn instansi terkait</li> <li>• Promosi produk bermutu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penyediaan informasi preferensi konsumen</li> <li>• Pelabelan produk</li> <li>• Promosi produk bermutu</li> <li>• Fasilitas pasar produk bermutu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kajian preferensi konsumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitas petugas asesor (asesor)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informasi preferensi konsumen</li> <li>• Fasilitas Lab. Uji mutu dan keamanan produk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitas penyusunan standar mutu dan aman konsumsi</li> <li>• Penciptaan brand image</li> <li>• Fasilitas informasi preferensi konsumen</li> <li>• Informasi standar mutu</li> <li>• Sosialisasi sistem jaminan mutu pada</li> <li>• Harmonisasi standar mutu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitas penyusunan standar mutu dan aman konsumsi</li> <li>• Pedoman sistem produksi berbasis mutu</li> <li>• Fasilitas SIM</li> <li>• Belimbing</li> </ul>

Sumber : Direktorat Tanaman Buah, 2007

(B. Menyediakan produk dengan benar (sesuai permintaan konsumen))

Permasalahan	Pemecahan di Tingkat Daerah				Pemecahan di Tingkat Deptan Pusat				
	Kabupaten	Provinsi	Swasta	Badan Litbang	PSDM	Barantan	Ditjen PLA	Ditjen Horti	Ditjen PPHP
<ul style="list-style-type: none"> <li>GAP belum tersosialisasi luas</li> <li>SPO belum atau kurang tersedia</li> <li>SPO belum diterapkan</li> <li>Kebun dan produk belum tersertifikasi</li> <li>Keterbatasan penyediaan produk bermutu dgn harga wajar</li> <li>Produk melimpah pada panen raya</li> <li>Sarana dan prasarana btm mendukung</li> <li>Kebun btm teregistrasi</li> <li>Sarana produksi terbatas dan mahal</li> <li>Keterbatasan SDM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sosialisasi SPO</li> <li>Penerapan SPO</li> <li>Pendampingan SPO</li> <li>Penyediaan sarana &amp; prasarana</li> <li>Penyediaan sarana produksi</li> <li>Pengembangan sarana &amp; fasilitas</li> <li>Sarana &amp; prasarana peningkatan mutu</li> <li>Pencacahan kebun</li> <li>Pelatihan petugas dan petani</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pengembangan kebun percontohan</li> <li>Pembinaan peningkatan mutu</li> <li>Pelatihan manajemen kebun</li> <li>Pembinaan penerapan SPO</li> <li>Penguatan dan pengawasan industri perbenihan</li> <li>Registrasi kebun</li> <li>Penguatan institusi otoritas kompeten</li> <li>Pelatihan jaminan mutu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fasilitasi sarana &amp; prasarana produksi di wilayah binaan</li> <li>Pembinaan peningkatan mutu</li> <li>Penyempurnaan SPO</li> <li>Penyediaan <i>packing house cold storage</i></li> <li>Penyediaan pasar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Penyediaan teknologi spesifik</li> <li>Perbaikan varietas</li> <li>Pendampingan penerapan SPO</li> <li>Penyediaan rekomendasi</li> <li>pemupukan spesifik lokasi</li> <li>Pendampingan penerapan teknologi panen &amp; pasca panen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pelatihan petugas penyuluh</li> <li>Pelatihan keterampilan petani</li> <li>Pelatihan petugas pendampingan</li> <li>Pelatihan manajemen kebun</li> <li>Pelatihan penerapan SPO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registrasi kebun</li> <li>Penyediaan <i>pest list</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Penyediaan sarana dan prasarana Irigasi, Pompa irigasi, Dll</li> <li>Perluasan kebun</li> <li>Pembinaan pemanfaatan air irigasi</li> <li>Pembinaan pengelolaan air irigasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Penyempurnaan GAP</li> <li>Pembinaan peningkatan mutu</li> <li>Penyusunan SPO</li> <li>Sosialisasi sertifikasi kebun</li> <li>Pembinaan kebun percontohan</li> <li>Koordinasi antar sentra</li> <li>Produksi evaluasi kegiatan</li> <li>Fasilitasi pemasaran</li> <li>Pembinaan dengan pasar khusus</li> <li>Sistem manajemen kebun</li> <li>Penyusunan buku Panduan dan pedoman</li> <li>Regulasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Penyediaan informasi pasar</li> <li>Inisiasi kemitraan</li> <li>Pembinaan otoritas kompeten</li> <li>Sosialisasi sistem jaminan mutu</li> <li>kepada seluruh stakeholder</li> <li>Pencitraan produk (<i>brand image</i>)</li> <li>Pembinaan penanganan pasca panen</li> <li>Fasilitasi sarana dan prasarana pasca panen</li> </ul>

Sumber : Direktorat Tanaman Buah, 2007

## (C. Menciptakan dan membagikan harga kepada semua rantai)

Permasalahan	Pemecahan di Tingkat Daerah			Pemecahan di Tingkat deptan dan Luar Deptan					
	Kabupaten	Provinsi	Swasta	Depkop & PPK	Dep. Perdagangan	Ditjen Horti	PSDM	Ditjen PPHP	Badan Litbang
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perbedaan harga yg besar antara di tingkat petani dan konsumen</li> <li>• Rantai pasar yg panjang dan tidak transparan</li> <li>• Belum ada insentif harga bagi petani</li> <li>• Sebagian besar resiko ditanggung petani</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penguatan kelembagaan pemasaran</li> <li>• Penguatan permodalan petani</li> <li>• Penyediaan informasi harga</li> <li>• Inisiasi pembentukan asosiasi petani dan pedagang</li> <li>• Inisiasi pembentukan kemitraan</li> <li>• Sosialisasi kepada pedagang pengumpul uk. Desa, kec, kab.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitasi sumber permodalan</li> <li>• Fasilitasi kemitraan – pengusaha – klp tani</li> <li>• Identifikasi SCM</li> <li>• Pengembangan n sistem informasi berbasis jaringan</li> <li>• Pembinaan kelompok kemitraan</li> <li>• Pemberdayaan asosiasi belimbing</li> <li>• Sosialisasi kepada pedagang tingkat Provinsi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penguatan permodalan petani</li> <li>• Inisiasi akses pemasaran</li> <li>• Ikut menanggung resiko</li> <li>• Memberikan harga yang adil kepada petani</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Akses permodalan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembinaan sistem perdagangan yang adil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembinaan kelembagaan dan asosiasi belimbing</li> <li>• Pengembangan kemitraan antar kelompok dengan pelaku usaha</li> <li>• Pembinaan peningkatan mutu produk</li> <li>• Sosialisasi SCM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendidikan manajerial bagi petani dan petugas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penyediaan informasi pasar</li> <li>• Penataan sistem SCM yang efisien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kajian pengembangan SCM</li> </ul>

Sumber : Direktorat Tanaman Buah, 2007

(D. Logistik dan distribusi yang memadai)

Pemecahan di Tingkat Daerah		Pemecahan di Tingkat Deptan Pusat							
Permasalahan	Kabupaten	Provinsi	Swasta	Ditjen Horti	Ditjen PPHP	Badan Litbang	PSDM	Dep. Perdagangan	Dep Kimpraswil
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum adanya jaminan kontinuitas supply</li> <li>• Hambatan transportasi produk berbasis <i>cool chain</i> management</li> <li>• Belum ada dukungan penyimpanan, grading dan sortasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembangunan gudang penyimpanan</li> <li>• Pengadaan plastik kontainer/keranjang</li> <li>• Pembangunan jalan usaha tani</li> <li>• Perbaikan/pembangunan jalan desa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengembangan kawasan produksi antar kabupaten</li> <li>• Pengembangan pola tanam</li> <li>• Pembinaan kelembagaan tani</li> <li>• Koordinasi dengan instansi terkait</li> <li>• Perbaikan/peningkatan kualitas jalan kabupaten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitas sarana transportasi produk berbasis <i>cool chain</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemetaan waktu dan sebaran panen</li> <li>• Pembinaan, pengembangan sarana dan prasarana produksi</li> <li>• Penyediaan informasi produksi setiap sentra produksi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitas peta kebutuhan belimbing</li> <li>• Fasilitas penyediaan peralatan grading, sortasi, penyimpanan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kajian tentang supply produk</li> <li>• Kajian tentang sistem pengangkutan produk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelatihan petugas tentang penanganan pasca panen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembinaan kelembagaan pemasaran</li> <li>• Pemberdayaan Terminal Agribisnis</li> <li>• Pemasaran Dengan sistem kontrak (<i>future trading</i>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemeliharaan dan peningkatan kualitas Sub Terminal Agribisnis</li> <li>• Pemeliharaan dan peningkatan kualitas prasarana jalan</li> </ul>

Sumber : Direktorat Tanaman Buah, 2007

(E. Komunikasi dan informasi yang lancar)

Permasalahan	Pemecahan di Tingkat Daerah				Pemecahan di Tingkat Deptan Pusat	
	Kabupaten	Provinsi	Swasta	PSDM	Ditjen Horti	Ditjen PPHF
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistem informasi pasar antar pelaku bisnis belum berkembang</li> <li>• Belum adanya pelopor (<i>champion</i>) yang mampu menjembatani antara produsen dan pelaku usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penguatan pelaku agribisnis</li> <li>• Fasilitasi pertemuan produsen dan pelaku usaha</li> <li>• Pemasaran produk</li> <li>• Pemberdayaan asosiasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembangunan STA</li> <li>• Pembinaan produsen &amp; pelaku agribisnis</li> <li>• Peningkatan manajemen usahatani</li> <li>• Pengembangan sistem informasi pasar</li> <li>• Pemberdayaan asosiasi komoditas</li> <li>• Pembinaan dan pemberdayaan asosiasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inisiasi penunjukan <i>champion</i> (pelopor) tk. Kabupaten dan provinsi</li> <li>• Fasilitasi/ insentif bagi <i>champion</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan kualitas <i>champion</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembinaan dan pengembangan SIM</li> <li>• Inisiasi penumbuhan pelopor/penggerak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penyajian database pelaku agribisnis</li> <li>• Identifikasi <i>champion</i></li> <li>• Temu bisnis pelaku usaha</li> <li>• Pembinaan <i>champion</i></li> </ul>

Sumber : Direktorat Tanaman Buah, 2007



**(F. Hubungan yang efektif antar pelaku rantai pasokan)**

Permasalahan	Pemecahan di Tingkat Daerah			Pemecahan di Tingkat Deptan Pusat		
	Kabupaten	Provinsi	Swasta	PSDM	Dijjen Horti	Dijjen PPHP
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jalinan kemitraan antar pelaku bisnis belum optimal</li> <li>• Belum adanya transparansi antar pelaku agribisnis</li> <li>• Koordinasi antar rantai belum terjalin secara harmonis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penguatan kemitraan petani dan pelaku pemasaran</li> <li>• Fasilitasi temu bisnis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penumbuhan dan pembinaan jaringan antar pelaku pemasaran dan produsen</li> <li>• Peningkatan kualitas kemitraan</li> <li>• Mediasi kemitraan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan jalinan kemitraan dengan produsen</li> <li>• Pembinaan networking</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelatihan dan pembinaan kompetensi pelaku usaha</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mediasi kemitraan produsen dan pemasaran</li> <li>• Pembinaan penguatan kelembagaan petani dan pemasaran</li> <li>• Pemberdayaan asosiasi</li> <li>• Fasilitasi Koordinasi antar rantai pasokan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembentukan asosiasi pedagang belimbing</li> <li>• Pembinaan rantai pasokan</li> <li>• Sosialisasi SCM</li> </ul>

Sumber : Direktorat Tanaman Buah, 2007