

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang sangat kaya akan potensi hasil primer pada tanaman perkebunan, tanaman pangan dan peternakan sebagai bahan baku pada kegiatan agroindustri. Sektor pertanian di Indonesia memiliki banyak peluang dan prospek yang cerah, meskipun sektor industri lebih diutamakan tetapi sektor pertanian tidak lepas sebagai pendukung yang kokoh. Perekonomian yang tangguh adalah perekonomian yang didukung oleh sektor pertanian yang kokoh maka dari itu, kedua sektor ini harus saling berkaitan dan harus saling bekerjasama. Salah satu sektor yang bergerak dibidang industri adalah industri pengolahan pangan atau agroindustri. Agroindustri ini mampu meningkatkan pendapatan para pelaku usaha dan mampu mendorong munculnya ide industri yang lain (Hasmia, 2016).

Agroindustri adalah subsistem agribisnis yang memiliki potensi untuk dikembangkan di daerah pertanian karena ketersediaan bahan baku yang berlimpah. Agroindustri mampu mengubah produk primer menjadi produk olahan sehingga perhatian pemerintah terhadap pengembangan agroindustri cukup baik. Agroindustri mempunyai arti yang strategis karena pengembangannya diharapkan terjadi peningkatan nilai tambah pada hasil pertanian melalui pemanfaatan dan penerapan teknologi pengolahan. Nilai strategi agroindustri juga terletak pada posisinya sebagai jembatan yang menghubungkan antara kegiatan pertanian dan industri sehingga perkembangannya dapat meningkatkan jumlah tenaga kerja, pendapatan petani, peternak serta devisa negara melalui peningkatan ekspor, nilai tukar produksi pertanian dan penyediaan bahan baku industri (Hadiyanti, 2014).

Agroindustri merupakan suatu industri yang umumnya mengandalkan sumber daya alam lokal yang bersifat mudah rusak, ketergantungan terhadap kondisi alam, bersifat musiman serta teknologi dan manajemennya akomodatif terhadap sumberdaya manusia dari tingkat sederhana sampai teknologi maju. Agroindustri memiliki peranan yang sangat penting dalam upaya pemenuhan bahan kebutuhan pokok, perluasan usaha dan kesempatan kerja, pengembangan sektor ekonomi lainnya serta perbaikan perekonomian masyarakat di pedesaan.

Agroindustri sebagai penarik pembangunan sektor pertanian diharapkan mampu berperan dalam menciptakan pasar hasil pertanian dari berbagai produk olahan lainnya. Salah satu upaya untuk mengembangkan produksi pada sektor pertanian adalah dengan meningkatkan nilai tambah produk. Hal tersebut dilakukan agar nilai tambah pada suatu produk pertanian terjadi peningkatan yaitu peningkatan pada industri atau pengolahan atau jasa dibidang pertanian. Mengolah hasil pertanian diharapkan selain mampu meningkatkan nilai tambah (*value added*) juga akan meningkatkan daya awet dan memberikan keuntungan bagi pengolah. Di Indonesia ada banyak jenis komoditas pertanian yang dapat diolah lebih lanjut menjadi produk yang bermutu serta bernilai tinggi salah satunya adalah buah salak. Salak merupakan salah satu tanaman buah yang disukai dan mempunyai prospek baik untuk diusahakan dan merupakan buah tropik asli Indonesia yang banyak tersebar di seluruh Kepulauan Nusantara (Herliska, 2017)

Salak merupakan salah satu buah tropis yang banyak diminati orang karena memiliki keunggulan baik dari segi rasa ataupun penampilan buahnya. Ada tiga jenis salak yang terdapat di Indonesia, yaitu salak Jawa *salacca balazza* (GaertnerVos) yang berbiji 2-3 butir, salak bali *salacca amboinensis* (Becmoge) yang berbiji 1-2 butir dan salak padangsidimpuan *salacca sumatrana* (Becc) yang dagingnya berwarna kemerahan. Salak merupakan salah satu komoditas pertanian yang didorong pemerintah untuk kegiatan ekspor. Salak Indonesia telah menembus beberapa negara di dunia tanpa mengalami hambatan karena memenuhi standar yang disyaratkan oleh negara tujuan.

Salah satu penyumbang hasil produksi salak terbesar di Sumatera Utara adalah kabupaten Tapanuli Selatan yang menghasilkan salak dengan tampilan yang menggiurkan, berukuran besar, kulit tebal, rasa yang manis dan sedikit sepat. Kabupaten Tapanuli Selatan sendiri sudah sejak lama dikenal sebagai daerah penghasil buah salak di Sumatera Utara. Jenis buah salak yang terdapat di daerah Tapanuli Selatan sangat variatif. Ditinjau dari segi produktivitasnya, sentra penghasil buah salak terdapat di beberapa Kecamatan yaitu Angkola Timur, Angkola Barat, Batang Angkola, Batang Toru dan Marancar. Diantara beberapa Kecamatan tersebut, Angkola Barat merupakan daerah yang memiliki luas areal

tanaman salak terbesar dan jumlah produksi salak terbesar dibandingkan beberapa Kecamatan lainnya di Kabupaten Tapanuli Selatan.

Tabel 1. Data daerah penghasil salak di Tapanuli Selatan

No	Kecamatan	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Produksi (Ton)
1.	Angkola Barat	11.767,25	250.230,60
2.	Angkola Timur	75,00	97,50
3.	Batang Angkola	20,84	760,14
4.	Batang Toru	27,90	970,92
5.	Marancar	353,30	4.581,18
Jumlah		12.244,29	256.640,34

Sumber : Badan Pusat Statistik Tapanuli Selatan, 2020

Berdasarkan tabel 1 dapat dilihat bahwa beberapa daerah di Tapanuli Selatan mempunyai luas perkebunan yang cukup potensial salah satunya adalah pada Kecamatan Angkola Barat dengan luas lahan sekitar 11.767,25 ha dan jumlah produksi sekitar 250.230,60 ton serta merupakan daerah dengan persentase tertinggi diantara beberapa Kecamatan lainnya.

UD Salacca merupakan salah satu agroindustri pengolahan buah salak yang ada di Tapanuli Selatan. Industri ini dirintis sejak tahun 2014 yang beralamat di Jalan Sibolga Km 11 Desa Aek Nabara. Dari keprihatinan terhadap petani salak dimana saat panen raya tiba harga salak anjlok dan tidak seimbang dengan biaya produksi, sehingga membuat petani tidak bersemangat untuk memanen salak dari batangnya. Dengan adanya pengolahan salak ini memberikan nilai tambah pada buah salak yang melimpah serta dapat mengenalkan buah salak kepada daerah lain yang merupakan ciri khas dari Tapanuli Selatan. Hal ini menjadi acuan untuk tetap mempertahankan popularitas salak karena dengan keberadaan usaha ini petani bisa menjual salak ke usaha pengolahan untuk diolah menjadi produk makanan dan minuman.

Sistem teknologi yang digunakan pada UD Salacca ini juga masih sistem semi otomatis dimana masih menggunakan mesin-mesin minim produksi serta masih menggunakan banyak tenaga manusia dibandingkan mesin. Hal ini membutuhkan waktu yang cukup lama untuk proses produksi dan juga tergantung pada jenis produk yang diproduksi.

Proses produksi pada UD Salacca dimulai dari proses pemilihan bahan baku, proses persiapan seperti mempersiapkan alat dan bahan yang diperlukan untuk proses pengolahan, kemudian proses pemasakan atau pengolahan dan pengemasan. Bahan baku didapat dari petani dan pengepul serta dari kebun milik usaha sendiri. Harga yang dibeli dari petani dan pengepul bervariasi tergantung kualitas salak yang ditawarkan yaitu berkisar dari Rp 5.000 sampai dengan Rp 8.000/kg nya. Saat ini UD Salacca telah berhasil mengembangkan sebanyak 9 jenis produk. Berikut disajikan dalam tabel berikut :

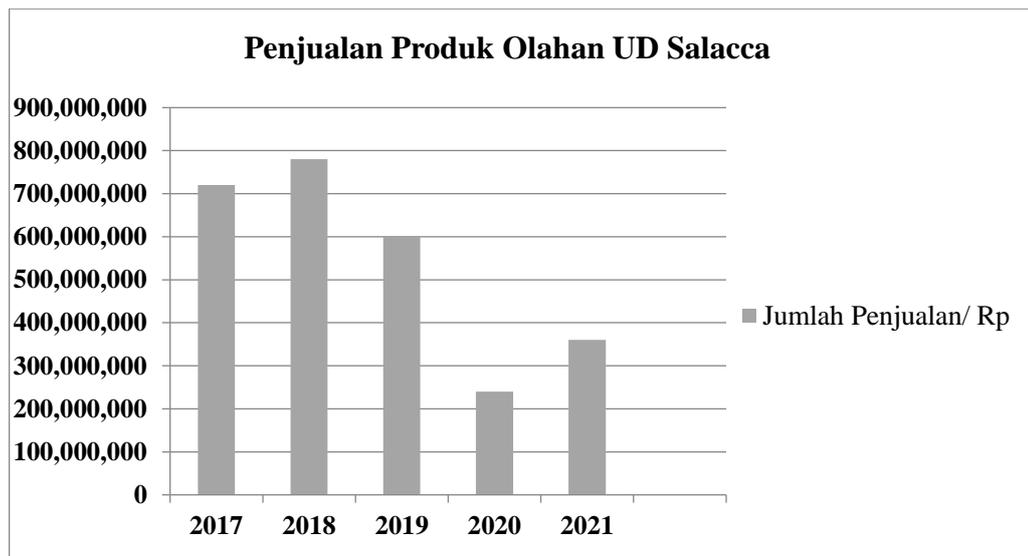
Tabel 2. Jenis, harga dan jumlah produksi UD Salacca

No	Produk	Harga (Rp)	Produksi (1 × Produksi)
1	Dodol salak kecil	12.000	146 kotak
2	Dodol salak besar	17.000	146 kotak
3	Keripik salak	17.000	22 kotak
4	Kopi biji salak	50.000	250 kotak
5	Kurma salak	15.000	250 kotak
6	Agar-agar salak	10.000	250 kotak
7	Madu salak	15.000	250 botol
8	Kecap salak	12.000	250 botol
9	Minuman Salak	5.000	250 botol
10	Sirup salak	25.000	250 botol

Sumber: Data Primer diolah, 2024

Pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa harga produk yang dipatok bervariasi. Hal tersebut ditentukan oleh jenis produk, lama produksi dan biaya produksi. UD Salacca memproduksi berbagai jenis produk salak seperti dodol yang dihargai Rp. 12.000 dan Rp 17.000 dimana jumlah yang diproduksi adalah sebanyak 146 kotak/sekali produksi/seminggu dua kali proses. Keripik Rp 17.000 dengan jumlah produksi sebanyak 22 kotak/sekali produksi/dalam sehari tiga kali proses, kopi, kurma dan agar-agar Rp 50.000, Rp 15.000 dan Rp 10.000 dengan jumlah produksi sebanyak 250 kotak/sekali produksi/dalam satu bulan mencapai dua kali proses, serta madu, kecap, minuman dan sirup Rp 15.000, Rp 12.000, Rp 5.000 dan Rp 25.000 dengan jumlah produksi 250 botol/sekali produksi/dalam satu bulan 2 kali proses produksi.

Penjualan produk UD Salacca mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Perubahan ini dapat menjadi cerminan dari berbagai faktor, seperti perubahan ekonomi, daya beli atau selera konsumen berkurang atau bahkan faktor-faktor musiman. Dengan memahami fluktuasi ini dapat mengidentifikasi pola-pola yang mungkin terjadi dalam permintaan pasar dan dapat mengeksplorasi faktor-faktor yang mungkin memengaruhi pasar UD Salacca.



Gambar 1. Penjualan produk UD Salacca

Sumber : UD Salacca

Pada gambar 1 berdasarkan grafik penjualan dari UD Salacca dapat dilihat bahwa penjualan mengalami fluktuasi atau penjualan yang naik turun dan menunjukkan data penjualan yang acak dari tahun 2017-2021. Pada tahun 2017 ke 2018 mengalami kenaikan dari Rp 720.000.000 menjadi Rp 780.000.000, kemudian turun di tahun 2019 menjadi Rp 600.000.000 penjualan pada tahun tersebut menurun disebabkan karena faktor alam yaitu ketersediaan bahan baku yang susah didapatkan. Penurunan paling drastis terjadi di tahun 2020 disebabkan karena adanya *pandemi covid 19* yaitu sebesar 240.000.000.

Berdasarkan prasarvei pemasaran yang dilakukan oleh UD Salacca juga masih kurang optimal, seperti kurangnya pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran. Diluar daerah banyak yang tidak tahu bahwa Tapanuli Selatan memiliki agroindustri berupa usaha yang memproduksi buah salak dan kebanyakan orang belum tau bahwa buah salak tersebut bisa diolah menjadi berbagai olahan produk.

UD Salacca tentunya mempunyai media sosial seperti instagram tetapi promosi produk hanya dipakai sesekali saja tanpa mengupdate perkembangan produk.

Akses menuju lokasi usaha Salacca ini juga cukup jauh dari pusat kota atau pusat perbelanjaan. Jarak yang jauh dari pusat aktivitas ekonomi dan sosial juga menjadi hambatan dalam meningkatkan penjualan. Selain itu pada aspek keuangan, Usaha Salacca juga masih belum melakukan perencanaan keuangan dalam menjalankan usahanya. Pemilik hanya menggunakan daya ingat dan sedikit catatan untuk menunjang kebijakan yang diambil.

Adanya kendala yang dihadapi oleh UD Salacca seperti penjualan yang fluktuatif dari tahun 2017-2021, kurang optimalnya pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran dan penjualan yang lebih modern dan efektif serta pencatatan keuangan dan pemasaran yang masih belum dicatat dengan baik. Sumberdaya manusia yang bekerja dan teknologi pada agroindustri tersebut juga perlu dilakukan pengembangan, seiring mengikuti perkembangan industri digital pada saat ini. Apabila pengembangan tersebut tidak dilakukan maka akan mengakibatkan kurangnya jumlah produksi dan penjualan produk dari tahun ketahun semakin menurun.

Untuk menyelesaikan permasalahan diatas pemilik harus mengetahui strategi yang tepat demi keberlangsungan usaha Salacca, mengingat prospek pengembangan ini cukup menjanjikan di masa yang akan datang. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka penulis melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Strategi Pengembangan pada Industri Pengolahan Buah Salak UD Salacca dengan Analisis SOAR di Kabupaten Tapanuli Selatan”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan penulis diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan usaha dan bagaimana strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha pada UD Salacca di Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan dan merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan usaha pada UD Salacca di Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, penelitian ini dapat bermanfaat sebagai penambah pengetahuan serta pengaplikasian ilmu-ilmu yang selama ini penulis dapatkan dan juga bisa memahami lebih mendalam mengenai strategi pengembangan agroindustri.
2. Bagi pihak pengusaha, penelitian ini dapat memberikan pendalaman mengenai strategi pengembangan usaha sehingga dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan untuk penentu strategi pengembangan yang tepat pada UD Salacca salah satunya dengan menggunakan analisis SOAR.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai strategi pengembangan yang tepat dalam mendukung pengembangan agroindustri dan mendorong industrialisasi ditingkat daerah khususnya industri dibidang pertanian.
4. Bagi akademisi dan peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan strategi pengembangan agroindustri yang tepat dengan menggunakan analisis SOAR.