

PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI PENGRAJIN MELALUI GRADING PRODUK OLAHAN KACANG METE

Sularno¹⁾ dan Araz Meilin²⁾

- 1) Peneliti Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Tengah
- 2) Peneliti Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jambi

ABSTRAK

Kabupaten Blora Provinsi Jawa Tengah merupakan sentra produksi komoditas jambu mete. Untuk mendukung ketahanan pangan dan pembangunan pertanian serta pengembangan usaha hasil produksinya perlu mendapat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu telah dilakukan pengkajian Peningkatan Pendapatan Petani Pengrajin Melalui Grading Produk Olahan Kacang Mete. Pengkajian dilakukan pada tahun 2005 di Desa Pelemsengir, Kecamatan Todanan, Kabupaten Blora, Provinsi Jawa Tengah. Tujuan pengkajian ini adalah dalam rangka pemberdayaan kelompok tani untuk meningkatkan pendapatan petani. Jumlah responden sebanyak 30 orang kooperator yang dipilih secara acak terdiri dari petani pengrajin produk olahan kacang mete, pedagang pemasok bahan baku, dan pedagang penyalur hasil produksi. Metode analisis : analisisnya menekankan pada potensi pengembangan unit usaha agroindustri yang meliputi potensi produksi, prospek pasar dan kelangsungan produksi. Dilakukan skoring terhadap setiap kriteria berdasarkan indikator. Hasil skoring dianalisis dengan metode analisis rata-rata, kategori, proporsi. Berdasarkan hasil analisis tersebut dijadikan dasar penentuan strategi pengembangan usaha kacang mete. Hasil pengkajian menunjukkan bahwa usaha produk olahan kacang mete yang dikelola oleh kelompok tani pengrajin dapat menciptakan lapangan kerja serta memberikan kontribusi nilai tambah terhadap pendapatan rumah tangga tani. Kacang mete tanpa dilakukan grading keuntungan 12,09 %, sedangkan dengan perlakuan grading keuntungan mencapai 19,58 % atau keuntungan meningkat 7,49 %.

Kata Kunci : Pendapatan Petani, Grading, Kacang Mete

PENDAHULUAN

Sektor pertanian sangat strategis dalam pembangunan pertanian untuk mendukung ketahanan pangan. Dalam kondisi krisis ekonomi sektor pertanian masih dapat bertahan sebagai penopang kebutuhan pangan yang ditunjang dari beberapa komoditas pertanian. Sektor ini juga diharapkan mampu menyediakan lapangan dan kesempatan kerja serta pengadaan bahan baku bagi industri hasil pertanian yang dapat memberikan kontribusi pendapatan rumah tangga tani.

Salah satu komoditas yang dapat memberikan sumbangan dalam pengadaan bahan baku dari hasil pertanian untuk mendukung usaha rumah tangga tani adalah komoditas jambu mete. Kacang mete merupakan salah satu produk pertanian yang pemanfaatannya sebagian besar digunakan untuk bahan baku industri *confectionery* dan makanan sela. Komoditas ini memiliki cita rasa spesifik, sehingga menempati posisi penting dibandingkan dengan komoditas lainnya, seperti kacang tanah, almond, hazelnut, dan wal nut. Oleh karena itu memberikan peluang yang cukup besar untuk meningkatkan pangsa pasar dalam negeri maupun ekspor, disamping mempunyai daya saing yang tinggi untuk merebut pangsa pasar kacang-kacangan (Sukmadinata, 1996). Rata rata produksi nasional jambu mete antara 1,5 ton sampai dengan 2 ton/ha/tahun. Produksi ini tergolong masih rendah jika dibandingkan dengan negara pemasok kacang mete terbesar dunia seperti India, dimana tingkat produksi antara 6 - 7 ton/ha/tahun, (Kendriyanto *et*

al., 2005). Di Indonesia biji jambu mete merupakan salah satu komoditas yang tidak diatur tata niaganya oleh pemerintah, sehingga harga biji jambu mete di tingkat petani ditentukan mekanisme di pasar bebas (Deptan, 1999).

Kabupaten Blora merupakan sentra produksi komoditas jambu mete. Tanaman jambu mete telah dibudidayakan di 12 kecamatan dengan populasi terbesar di kecamatan Todanan. Pada tahun 2004 populasi tanaman jambu mete di Kabupaten Blora mencapai 28.731 pohon, dimana 25.160 pohon telah berproduksi (BPS Kabupaten Blora, 2004). Dalam usaha produksi jambu mete selama ini pada umumnya yang dipasarkan oleh para petani masih dalam bentuk glondong dan biji mete. Sebagai sentra produksi jambu mete, agar usahanya dapat meningkatkan pendapatan petani perlu adanya nilai tambah. Untuk mendapatkan nilai tambah tersebut perlu dilakukan proses pasca panen, yaitu pengupasan glondong jambu mete menjadi biji kacang mete sampai dengan perlakuan grading. Dalam proses ini telah dilakukan oleh para petani pengrajin kacang mete dalam skala industri rumah tangga (home industri).

Pengembangan agroindustri merupakan mediator pengembangan kesempatan kerja dan usaha bagi masyarakat pada bidang-bidang agroindustri itu sendiri dan bidang-bidang usaha terkait ke depan maupun ke belakang, sehingga peluang peningkatan pendapatan rumah tangga tani menjadi lebih terbuka. Menurut pendapat Hicks *dalam* Sularno dan Basuki, (2007) agroindustri adalah sebagai kegiatan dengan ciri: meningkatkan nilai tambah, menghasilkan produk yang dapat dipasarkan atau digunakan maupun dikonsumsi, meningkatkan daya simpan dan menambah pendapatan serta keuntungan produsen. Berkembangnya usaha-usaha agroindustri juga akan merangsang perkembangan usahatani untuk lebih produktif dan menghasilkan produk-produk yang lebih berkualitas serta lebih efisien (Taryoto, *dalam* Basuki, *et al.*, 2005.).

Studi yang dilakukan Bank Indonesia (1999) telah mengidentifikasi potensi pengembangan komoditas-komoditas pertanian diantaranya komoditas kacang mete. Identifikasi didasarkan pada prospek komoditas tersebut untuk masa depan dengan pertimbangan dari aspek finansial, teknis, kelembagaan dan permodalan. Oleh karena itu perlu adanya suatu kajian Studi Peningkatan Pendapatan Petani Pengrajin Melalui Grading Produk Olahan Kacang Mete. Lebih lengkapnya diuraikan dalam makalah di bawah ini.

BAHAN DAN METODE

Kegiatan pengkajian dilaksanakan di Desa Pelemsengir. Kecamatan Todanan, Kabupaten Blora pada tahun 2005. Tujuan pengkajian ini adalah dalam rangka pemberdayaan petani untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga tani. Unsur yang terkait langsung dalam kegiatan kajian ini berjumlah 30 orang terdiri dari para petani yang memiliki sumberdaya tenaga kerja dan komitmen untuk mengembangkan usaha produk jambu mete sebagai sumber pendapatan, pedagang yang menjadi pemasok bahan baku, dan pedagang atau pengusaha yang menjadi penyalur produk yang dihasilkan. Pengkajian ini menekankan pada analisis potensi agroindustri untuk strategi pengembangan usaha meliputi potensi produksi, prospek pasar, dan kelangsungan produksi. Dilakukan skoring terhadap setiap kriteria berdasarkan indikator (Sugiyono, 1997). Hasil skoring dianalisis dengan metode analisis rata-rata, kategori, proporsi. Berdasarkan hasil analisis tersebut dijadikan dasar penentuan strategi pengembangan usaha kacang mete melalui analisis SWOT (Salusu, 1996).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Produsen Mete

Dari hasil kajian terhadap 30 produsen kacang mete di Blora didapatkan bahwa karakteristik produsen ini yang berumur 25 tahun sampai dengan 50 tahun sebanyak 70 % dan kurang dari 25 tahun sebanyak 23.23 %. Adanya usaha kacang mete di desa ini tidak terlepas dari program pemerintah dalam penghijauan lahan dengan penanaman bibit mete sekitar tahun 1980-an. Pohon jambu mete yang dimiliki oleh petani ini beragam. Di lahan untuk jambu mete yang dikelola oleh petani jumlah pohon jambu mete yang memiliki kurang dari 25 pohon sebanyak 53.33 %, yang memiliki antara 25 sampai 50 pohon sebanyak 23.33 % dan yang memiliki lebih dari 50 pohon sebanyak 23.34 %. Usaha kacang mete oleh produsen/pengarajin kacang mete ini sudah terkenal di wilayah desa Pelem Sengir antara 5 tahun sampai dengan di atas 10 tahun. Namun demikian dalam usaha ini juga ada ada yang masih baru yaitu kurang dari 5 tahun sebanyak 43.33 %, sekitar 5 tahun sampai dengan 10 tahun sebanyak 40 %, sedangkan yang berusaha kacang mete lebih dari 10 tahun hanya 16.67 % seperti yang terlihat pada Tabel 1.

Dari usaha yang mereka lakukan, dapat merangkap menjadi pekebun jambu mete, perajin dan pedagang kacang mete. Yang menjadi pekebun merangkap perajin dan pedagang sebanyak 46.67 %, yang menjadi pekebun dan perajin sebanyak 20 %, sebagai perajin kacang mete saja 26.67 %, sedangkan yang berusaha sebagai pedagang kacang mete saja 6.67 %. Sehingga selain menjadi produsen kacang mete, mereka mampu menjadi petani sekitar 67 %, pedagang sebanyak 23 % dan usaha lainnya sebanyak 10 %.

Di dalam profesi menjadi produsen kacang mete, ada kecenderungan bahwa usaha ini dilakukan oleh sebagian besar wanita baik itu istri, anak maupun orang tua. Berdasarkan dari hasil pengkajian, bahwa keputusan dan yang bertanggung jawab terhadap pembelian glondong sampai menjual kacang mete mayoritas adalah istri (83.33) sedangkan peran suami lebih dominan bila ada hal yang sulit seperti pada saat pembelian bahan baku, harga kacang mete rendah atau bahan baku tidak baik (16.67 %). Bahkan keputusan seorang isteri lebih sering berdasarkan pertimbangan dari rekan sesama produsen kacang mete. Namun dalam hal pekerjaan pengolahan glondong mete sampai menjadi kacang mete, para wanita ini dibantu oleh anggota keluarga lainnya. Anggota keluarga yang terlibat satu orang (43.33 %), dua orang (40 %) dan tiga orang (16.67 %). Peranan perempuan yang sangat dominan dalam agribisnis kacang mete dapat dijadikan pertimbangan dalam pembinaan usaha lebih lanjut.

Tabel 1. Karakteristik responden potensi dalam usaha kacang mete di Blora, 2005

Uraian	Keterangan
Umur responden	N = 30 orang
- < 25 tahun	23,23 %
- 25-50 tahun	70,00 %
- > 50 tahun	6,67 %
Sumber penghasilan selain mete	
- Petani	67,00 %
- Pedagang	23,00 %
- Lainnya	10,00 %
Status usaha mete :	
- pekebun, perajin, pedagang	46,67 %
- pekebun, perajin	20,00 %
- perajin	26,67 %
- dagang mete	6,67 %
Pengalaman usaha	
- < 5 tahun	43,33 %
- 5-10 tahun	40,00 %
- > 10 tahun	16,67 %
Jumlah anggota keluarga yang terlibat	
- satu orang	43,33 %
- dua orang	40,00 %
- tiga orang	16,67 %
Dominansi penanggungjawab usaha	
- Istri	83,33 %
- Suami	16,67 %
Kepemilikan pohon mete	
- < 25 pohon	53,33 %
- 25-50 pohon	23,33 %
- > 50 pohon	23,34 %
Umur pertanaman mete	26 tahun

Prospek Pemasaran

Dari hasil pengkajian terhadap 30 produsen kacang mete dalam hal pemasaran produk olahan kacang mete ada kecenderungan bahwa hasil produksi yang ada selalu diserap oleh pasar, hal ini merupakan sangat potensial untuk dikembangkan (87.5), begitu pula permintaan kacang mete berkualitas cukup potensial (67.92) dapat terpenuhi. Namun demikian dalam hal pemasaran mereka masih belum terlihat bagus. Sedangkan untuk jangkauan pasar (49.58), segmen pasar (27.5), cara penjualan (57,22) dan strategi promosi (43.33) belum dilakukan sepenuhnya oleh produsen. Peluang untuk pemasaran sangat memungkinkan karena pangsa pasar yang ada sangat potensial (85.83) dan informasi pasar juga cukup potensial (68.33). Oleh karena itu perlu ada dari pihak terkait untuk mendorong kepada para pengrajin produk olahan kacang mete tersebut agar lebih meningkat lagi, sehingga pendapatan rumah tangga tani juga meningkat. Secara umum dapat digambarkan bahwa prospek pemasaran kacang mete masih cukup potensial, disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Prospek pemasaran produk olahan kacang mete di Blora 2005.

Indikator	Nilai	
	Skala Ordinal	Kategori
1. Permintaan berdasarkan kualitas	67,92	Cukup potensial
2. Omset/kapasitas produksi	87,50	Sangat potensial
3. Info pasar	68,33	Cukup potensial
4. Jangkauan pasar	49,58	Kurang potensial
5. Cara penjualan	57,22	Kurang potensial
6. Promosi	43,33	Kurang potensial
7. Pangsa pasar	85,83	Sangat potensial
8. Segmen pasar	27,50	Cukup potensial
Rata-rata	60,90	Cukup potensial
Kriteria :	<60	Kurang potensial
	≥60-<80	Cukup potensial
	≥80	Sangat potensial

Potensi Kelangsungan Produksi

Tingkat kelangsungan produksi usaha kacang mete nampak sangat potensial. Komponen yang mendukung kelangsungan produksi secara umum juga potensial kecuali adanya kendala berupa fluktuasi harga yang selalu terjadi pada setiap tahun. Permintaan produk kacang mete selalu ada setiap tahun bahkan permintaan pasar kacang mete ini sangat potensial (83.33). Permintaan pasar sangat potensial ini pun dapat diimbangi oleh kemudahan mendapatkan bahan baku yang juga potensial. Sebagian bahan baku diambil dari hasil kebun sendiri dan sebagian membeli di pasar atau pesan kepada pedagang pemasok yang mendatangi lokasi produsen kacang mete (100). Sehingga dapat dikatakan keberadaan bahan baku kacang mete glondong ini cukup potensial karena dari sebagian besar sudah terpenuhi dari sumber kebun sendiri. Bila ada pesanan dari pengumpul, produsen kacang mete ini tidak terlalu sulit untuk melayaninya (98.33). Bila ada pesanan dari pengumpul tetapi bahan baku tidak bisa mencukupi maka untuk memenuhi permintaan tersebut diberikan atau dialihkan kepada sesama produsen kacang mete yang mempunyai cukup bahan baku untuk memenuhi pesanan tersebut. Pesanan yang selalu ada, dan bahan baku mudah didapat untuk memenuhi permintaan, namun demikian belum diimbangi dengan harga yang seimbang. Harga yang terjadi di pasar tidak menentu (fluktuatif), kadang-kadang rendah dan tinggi. Dinamika harga yang terjadi di pasar sebagian besar ditentukan oleh pedagang pengumpul (55), disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Potensi kelangsungan usaha dari sentra produksi kacang mete Blora 2005

Indikator	Nilai	
	Skala Ordinal	Kategori
1. Permintaan/pasar produk	83,33	Sangat potensial
2. Dinamika harga produk	55,00	Kurang potensial
3. Kemampuan mengatsi keterlambatan mengisi pasar	98,33	Sangat potensial
4. Asal bahan baku	67,78	Cukup potensial
5. Kemudahan mendapat bahan baku	100,00	Sangat potensial
Rata-rata	80,89	Sangat potensial
Kriteria :	<60	Kurang potensial
	≥60-<80	Cukup potensial
	≥80	Sangat potensial

Bila kemauan berusaha dari petani atau produsen kacang mete dan kemudahan mendapatkan bahan baku, maka selayaknya pemasaran kacang mete ini pun perlu diperhatikan oleh produsen. Wacana untuk melakukan ekspansi usaha kacang mete belum bisa berkembang karena pemesan sebagian besar mendatangi produsen, pemesan yang menentukan harga dan bahan baku mudah di dapat dari kebun sendiri.

Grading

Produk kacang mete di kabupaten Blora dalam bentuk kering. Dalam bentuk kering ini dibagi menjadi dua yaitu mete yang sudah grading dan tanpa grading. Tentunya dari masing-masing bentuk tersebut akan mempunyai nilai bervariasi. Disini dalam hal pemasaran sangat menarik dan perlu adanya suatu strategi atau alternatif pemasaran kacang mete agar diperoleh nilai tambah yang memadai. Sistem pemasaran kacang mete kering baik yang dilakukan grading maupun tidak ternyata lebih menguntungkan bila penjualannya langsung kepada konsumen akhir tanpa melalui pedagang pengecer. Untuk produk kacang mete yang dilakukan grading dengan bahan baku sebanyak 10 kg, setelah dikurangi total biaya sebesar Rp. 56.167,- bila dijual melalui pedagang pengecer maka para pengrajin mendapatkan keuntungan sebesar Rp 2.389,- atau sebesar 4,08 %, disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Analisis grading dan pemasaran kacang mete di Kabupaten Blora, 2005

Komponen Biaya	Kacang Mete Kering			
	Grading		Tanpa Grading	
	Pengecer	Konsumen akhir	Pengecer	Konsumen akhir
Bahan mentah (10 kg)	35.000	35.000	35.000	35.000
Upah kerja	9.600	9.600	9.600	9.600
Pengeringan	420	420	420	420
Sortasi	2.000	2.000		
Pengemasan	120	120		120
Penyusutan 12 %	7.027	9.671	7.200	8.400
Biaya pemasaran	2.000	8.000		8.000
Total biaya	56.167	64.811	52.220	61.540
Nilai jual total	58.555	80.590	60.000	70.000
- klas campuran	52.200	73.080	60.000	70.000
- klas super 87 %	52.200	73.080		
- klas belah dua 7,22 %	4.043	5.198		
- klas remuk 5,78 %	2.312	2.312		
% Nilai tambah	(77,03)	51,73	(25,19)	(18,65)
Keuntungan	2.389	15.780	7.780	8.460
% Keuntungan	4,08	19,58	12,97	12,09
Nilai tambah Rp	(8.011)	5.380	(2.620)	(1.940)

Keterangan : angka dalam kurung menunjukkan negatif

Kondisi ini berbeda dengan sama-sama dilakukan grading tetapi penjualannya langsung kepada konsumen akhir, dengan simulasi menggunakan bahan baku sama sebanyak 10 kg setelah dikurangi total biaya sebesar Rp 64.811,-, konsumen akhir menghargai sebesar Rp 80.590,-, maka para pengrajin kacang mete mendapatkan keuntungan sebesar Rp 15.780,- atau sebesar 19,58 %, dan mendapatkan nilai tambah sebesar Rp. 5.380,-. Produk kacang mete kering bila tanpa grading bila dijual melalui pengecer keuntungan lebih kecil yaitu dengan bahan baku yang sama sebanyak 10 kg setelah dikurangi total biaya Rp 52.220,-, nilai jualnya sebesar Rp. 60.000,-, maka akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 7.780,- atau 12,97 %, . Jika dijual langsung kepada konsumen akhir dengan bahan baku sama sebanyak 10 kg, setelah dikurangi total biaya sebesar Rp 61.500,-, maka keuntungan yang diperoleh para pengrajin sebesar Rp 8.460,- atau sebesar 12,09 %. Dengan demikian produk olahan kacang mete hasil proses grading akan lebih menguntungkan apabila dijual langsung kepada konsumen akhir.

KESIMPULAN

Dari beberapa uraian tersebut diatas dapat disimpulkan sebagai berikut :

- Usaha skala rumah tangga produk olahan kacang mete cukup potensial ditinjau dari aspek potensi pertumbuhan dan prospek pemasaran.
- Kelangsungan usaha kacang mete dapat dipertahankan melalui pengembangan pasca panen produk olahan kacang mete.
- Produk olahan kacang mete dengan perlakuan grading memberikan kontribusi nilai tambah terhadap pendapatan rumah tangga tani.

- Produk olahan kacang mete tanpa diperlakukan grading keuntungan sebesar 12,09 %, sedangkan dengan perlakuan grading keuntungan mencapai 19,58 % atau keuntungan meningkat 7,49 %.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia, 1999. Identifikasi dan pengembangan komoditas unggulan sektor pertanian di Jawa Tengah. Final Report. Kerjasama BI Semarang dengan Lemlit Undip. Semarang.
- BPS Kabupaten Blora, 2004. Profil Sektor Pertanian Kabupaten Blora. BPS Kabupaten Blora.
- Departemen Pertanian, 1999. Budidaya Tanaman Jambu Mete dan Tataniaganya . Badan Pendidikan dan Latihan Pertanian. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Kendriyanto, B. Hartoyo, Sularno dan S. Basuki, 2005. Kajian Diversifikasi Produk Olahan Jambu Mette. Laporan akhir kegiatan. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Tengah. Badan Litbang Pertanian.
- Salusu, J, 1996. Pengambilan keputusan stratejik. Grasindo. Jakarta.
- Basuki S., Sularno, Hartono dan Ahmad N., 2005. Kajian Kelembagaan Agribisnis Produk Olahan Jambu Mete dan Rintisan Pemasaran Produk Mete Hasil Perlakuan Pasca Panen. Laporan Akhir Hasil Pengkajian. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Tengah. Badan Litbang Pertanian.
- Sugiyono. 1997. Metode Penelitian Administrasi. Alfabeta. Bandung.
- Sukmadinata, T. 1996. Prospek Pengembangan Agribisnis Jambu Mente Indonesia. *Dalam* Hasanah, *et al.* (Eds). Prosiding Forum Komunikasi Ilmiah komoditas jambu Mente. Balai penelitian Tanaman Rempah dan Obat. Bogor.
- Sularno dan S. Basuki, 2007. Peran Kelembagaan Terhadap Produk Olahan Mete di Kabupaten Blora. Disampaikan pada Seminar Nasional Inovasi Teknologi dan Kelembagaan Pertanian dalam Upaya Peningkatan Pemberdayaan Masyarakat Yogyakarta, 24-25 Agustus 2007.