

Prospek Pengembangan Kacang Hijau Berdasarkan Peta Bisnis di Kabupaten Sumba Timur, Nusa Tenggara Timur

Prospect of Mungbean Development Based on Business Map in East Sumba, East Nusa Tenggara

Fachrur Rozi*, Andy Wijanarko, Henny Kuntastyuti

Balai Penelitian Tanaman Aneka Kacang dan Umbi
Jalan Raya Kendalpayak Km 8 Malang Telp. 0341-801468

*E-mail: f_rozi13@yahoo.com

NASKAH DITERIMA 30 AGUSTUS 2019; DISETUJUI UNTUK DITERBITKAN 24 APRIL 2020

ABSTRAK

Peluang peningkatan produksi kacang hijau di Sumba Timur, Nusa Tenggara Timur (NTT) masih terbuka luas walaupun ditemui adanya faktor pembatas dalam pengembangannya. Tujuan penelitian adalah untuk mengidentifikasi permasalahan kacang hijau secara teknis dan sosial ekonomi, serta menyusun model dan strategi pengembangannya berdasarkan posisi peta bisnisnya. Penelitian dilakukan dengan metode survei menggunakan pendekatan PRA dan pengambilan sampel secara 'purposive'. Pengolahan data dengan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kacang hijau potensial dikembangkan di Sumba Timur, tetapi terdapat kendala faktor internal dan eksternal (lingkungan). Potensi pengembangan kacang hijau di Sumba Timur ditunjukkan oleh faktor penguat berupa teknologi budi daya yang telah tersedia dan kesesuaian lahan untuk bertanam kacang hijau yang merupakan pengaruh internal usahatani. Pengaruh eksternal yang mendukung pengembangan kacang hijau adalah faktor peluang terdiri atas harga kacang hijau dan permintaan pasar yang tinggi. Selain itu juga ditemukan kelemahan pada faktor internal seperti produktivitas rendah, modal terbatas, kelompok tani pasif dan rasa puas petani dengan kehidupan yang ada (petani 'laggard'). Pengaruh eksternal yang berpeluang menghambat pengembangan kacang hijau adalah rendahnya infrastruktur, kelangkaan tenaga kerja, serangan hama dan adanya tanaman kompetitor, misalnya jagung. Dengan menganalisis data yang diperoleh, disusun strategi dan prospek pengembangan kacang hijau pada kondisi skala usaha menguntungkan. Strategi jangka pendek yang dapat dilakukan adalah strategi (S-O), yaitu peningkatan kapasitas hasil melalui pengelolaan intensif menggunakan teknologi baru (varietas dan teknik budi daya). Model yang sesuai untuk pengembangan kacang hijau di Sumba Timur NTT adalah model pengembangan kawasan usahatani kacang hijau berbasis korporasi.

Kata kunci: kacang hijau, pengembangan, Sumba Timur

ABSTRACT

The opportunities for increasing production of mungbean in East Sumba, East Nusa Tenggara are yet widely opened despite the presence of a limiting factor in its development. The purpose of this research is to

identify the technical and socio-economic problems of mungbean cultivation and to develop models and development strategies based on the position of the business map. The study was conducted using the participatory research appraisal (PRA) approach and 'purposive' sampling. The data collected was analyzed using SWOT. The results showed that mungbean had potential to be developed in East Sumba, but there were internal and external (environmental) constraints. Potential development of mungbean in East Sumba was shown by the strength factor of available cultivation technology and land suitability for growing mungbean as the internal influence of farming. Meanwhile the external influence for mungbean development was the opportunity factor consisting of high price of mungbean and high market demand. In addition, there was also weakness found for internal factors, such as low productivity of mungbean, limited farming capital, passive farmer groups and farmers' satisfactory with the existing life (laggard farmers). The external factors (environment) that were likely to hinder the development of mungbean were low infrastructure, limited labor, pest attacks and the presence of competitor crops such as maize. Based on the data obtained, strategies and prospects for developing mungbean at a profitable business scale can be designed. The short-term strategy that can be done is the strategy (S-O) which is increasing the productivity through intensive management of using new technologies (varieties and cultivation techniques). In conclusion, the suitable model for development of mungbean in East Sumba, East Nusa Tenggara is a corporation-based farming.

Keywords: development, East Sumba, mungbean

PENDAHULUAN

Perkembangan volume ekspor dan impor kacang hijau di Indonesia periode 2011 - 2015 berfluktuasi. Impor kacang hijau pada tahun 2014 cukup besar yaitu 82,96 ribu ton sehingga penyediaan pada tahun tersebut menjadi sebesar 244,6 ribu ton. Permintaan kacang hijau setiap tahun meningkat terutama sebagai bahan dasar makanan bayi dan

balita, serta untuk bahan pangan olahan (*snack* dan *kue*) yang berkembang di banyak kota di Pulau Jawa. Mencermati kondisi demikian, maka peningkatan produksi dalam negeri mutlak untuk dilakukan. Radjit dan Prasetiaswati (2012) menunjukkan bahwa kacang hijau menjadi komoditas yang menguntungkan. Kondisi demikian akan mendorong petani untuk mengembangkan kacang hijau.

Produksi kacang hijau nasional pada tahun 2000 sebesar 289.876 t, kemudian meningkat menjadi 310.412 t pada tahun 2004 dan 314.400 t pada tahun 2009, dan puncak produksi kacang hijau mencapai 341,3 ribu ton terjadi pada tahun 2011, kemudian terus mengalami penurunan menjadi sebesar 265,4 ribu ton pada tahun 2015 (BPS 2016). Selama ini kebutuhan kacang hijau di Indonesia sebagian besar (98%) dipasok dari produksi dalam negeri dengan menggunakan mekanisme berdasar pertimbangan ketersediaan barang dari pengadaan impor maupun ekspor.

Peluang peningkatan produksi kacang hijau di NTT masih terbuka sebab produktivitas masih rendah yaitu 0,87 t/ha (BPS NTT 2016). Hasil penelitian menunjukkan bahwa produktivitas kacang hijau dapat mencapai 1,7–2,5 t/ha (Balitkabi 2017). Penyebab utama rendahnya produktivitas adalah penggunaan varietas lokal dan teknologi budi daya yang belum optimal. Namun demikian, menurut Murdolelono (2011) teknologi budi daya kacang hijau yang diintroduksi perlu dimodifikasi disesuaikan dengan kondisi biofisik dan sosial ekonomi masyarakat setempat. Modifikasi teknologi yang perlu dilakukan terutama adalah penggunaan varietas unggul dan pemupukan, serta teknologi tumpangsari *strip cropping* antara kacang-kacangan dengan tanaman lain untuk menghambat kecepatan degradasi kesuburan lahan.

Pengembangan kacang hijau di NTT menghadapi masalah ketersediaan air karena sebagian besar wilayahnya beriklim kering dengan curah hujan singkat, lahan pertanian didominasi tanah dengan solum dangkal atau berbatu. Sehubungan dengan hal tersebut, salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah mengusahakan varietas yang toleran cekaman kekeringan dan tahan terhadap hama/penyakit (Subandi 2007; Arsyadmunir 2016).

Melihat perkembangan komoditas berdasar produksi kacang hijau di NTT khususnya dan secara nasional umumnya, maka peta bisnis komoditas kacang hijau berada dalam tingkat pertumbuhan. Artinya, penggunaan masukan (input) produksi masih berpeluang besar untuk meningkatkan produksi yang pada akhirnya meningkatkan pen-

dapatan. Tingkat pertumbuhan komoditas tersebut terletak pada daerah mana di wilayah peta bisnis (agresif, koordinatif, diversifikasi atau defensif). Penentuan wilayah peta bisnis akan memudahkan untuk merumuskan strategi pengembangan dari komoditas kacang hijau.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi permasalahan kacang hijau secara teknis dan sosial ekonomi, serta menyusun model dan strategi pengembangan berdasarkan posisi peta bisnisnya.

BAHAN DAN METODE

Penelitian dilakukan di Desa Rambangaru, Kecamatan Haharu dan Desa Palaka Hembu, Kecamatan Pandawai, Kabupaten Sumba Timur, Provinsi Nusa Tenggara Timur pada bulan Nopember tahun 2018. Pemilihan lokasi dengan pertimbangan merupakan daerah representatif yang berpotensi untuk pengembangan komoditas kacang hijau.

Tahap pertama adalah *Desk study* dan orientasi lapang untuk mengumpulkan data sekunder dari institusi yang terkait. Data ini digunakan sebagai pijakan (*'guidance'*) dasar pelaksanaan survei berikutnya.

Tahap kedua adalah survei utama yang dilakukan melalui pendekatan pemahaman pedesaan secara cepat dengan partisipasi masyarakat atau *Participatory Rural Appraisal* (PRA). PRA dilaksanakan melalui diskusi kelompok (*Focus Group Discussion/FGD*) dan melibatkan semua *'key persons'* yang terkait dengan topik permasalahan. Hal ini dilakukan dalam kerangka diseminasi teknologi baru kacang hijau untuk memberikan pemahaman dan peningkatan kapasitas petani. Selain itu juga untuk mengidentifikasi masalah di lapang sebagai umpan balik. Metode PRA tidak membutuhkan uji statistik, sehingga jumlah sampel bukan menjadi ketetapan sebagai prasyarat secara kuantitas. Hal yang terpenting adalah kedalaman informasi yang diberikan oleh responden kunci (*key persons*) yang terkait dengan permasalahan.

Data yang terkumpul dianalisis dengan teknik analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*). Dalam berusahatani sebagai usaha bisnis, maka petani sebagai pengambil keputusan dipengaruhi faktor internal dan eksternal (Rangkuti 1998; Meyo dan Liang 2012). Dalam SWOT analisis faktor internal diterjemahkan kedalam kekuatan (*strengths/S*) dan kelemahan (*weaknesses/W*) dalam mengambil keputusan adopsi teknologi berusahatani, sedangkan faktor eksternal

dijabarkan kedalam peluang (*opportunities/O*) dan ancaman (*threats/T*). Faktor internal dilakukan oleh petani sesuai kemampuannya, tetapi faktor eksternal diluar jangkauan petani untuk mengatasinya (Nurpitasari *et al.* 2018). Tahapan analisis sebagai berikut: a). mengelompokkan data untuk diproses, b). melakukan analisis SWOT, c). memasukkan data ke dalam matriks SWOT dengan menggunakan skor, d). menganalisis strategi-strategi dari matriks SWOT dengan berdasarkan posisi empat kuadran sebagai acuan peta bisnis kacang hijau, dan e). merekomendasikan strategi sebagai langkah eksekusi pengembangan kacang hijau untuk pihak pengelola.

Dengan demikian metode analisis SWOT merupakan alat yang tepat untuk menemukan masalah dari empat sisi yang berbeda. Dengan saling berhubungannya empat faktor tersebut, maka analisis ini memberikan kemudahan untuk mewujudkan visi dan misi dari suatu kegiatan penelitian pengembangan kacang hijau. Adapun tahapannya adalah: 1) mengidentifikasi faktor S, W, O, dan T, 2) membuat matrik IFAS (*internal factor analysis strategy*) atau menghitung pengaruh faktor internal yaitu faktor kekuatan (S) dan kelemahan (W) dengan menggunakan pembobotan, 3) membuat matrik EFAS (*external factor analysis strategy*) atau menghitung pengaruh faktor eksternal yaitu faktor peluang (O) dan ancaman (T) dengan menggunakan pembobotan, 4) membuat matrik SFAS (*strategy factor analysis strategy*) dengan memperhitungkan nilai bobot dan *rating* pada semua faktor baik internal maupun eksternal, 5) membuat posisi peta bisnis sebagai acuan pengembangan produk selanjutnya, dan 6) membuat *grand strategy* untuk mewujudkan keberhasilan pengembangan produk dalam hal ini komoditas kacang hijau di Sumba Timur NTT.

Sebagai pendukung analisis dalam kajian ini digunakan analisis *Location Quotient* (LQ) dan pangsa petani (*farmer share*) untuk pemasaran komoditas kacang hijau. LQ digunakan untuk mengetahui tingkat spesialisasi sektor ekonomi di suatu wilayah yang memanfaatkan sektor basis atau *leading sector*. LQ menghitung perbandingan *share output* "sektor i" di kota atau kabupaten dan *share output* "sektor i" di propinsi. Sektor unggulan di sini berarti sektor bisnis yang tidak akan habis apabila dieksploitasi oleh pemerintah wilayah.

$$LQ = \frac{Y_i/Y_t}{V_i/V_t} \quad (\text{Hood, 1998 dalam Hendayana 2003})$$

dimana :

Y_i = komoditas kacang hijau pada tingkat kabupaten

Y_t = total komoditas tanaman pangan pada tingkat kabupaten

V_i = komoditas kacang hijau pada tingkat propinsi

V_t = total komoditas tanaman pangan pada tingkat propinsi

Jika $LQ > 1$: komoditas kacang hijau sebagai basis atau menjadi sumber pertumbuhan memiliki keunggulan komparatif, produksinya selain dapat memenuhi kebutuhan wilayah juga diekspor.

Jika $LQ = 1$: komoditas kacang hijau tergolong non basis tidak memiliki keunggulan komparatif dan hanya untuk memenuhi kebutuhan wilayah sendiri.

Jika $LQ < 1$: komoditas kacang hijau tergolong non basis dan produksi wilayah tidak mampu memenuhi kebutuhan wilayah sendiri sehingga perlu mendapat pasokan dari wilayah lain.

Pada analisis pemasaran perlu didukung dengan perhitungan pangsa petani (*farmer share*) yaitu besarnya bagian yang diterima petani dari harga yang dibayarkan konsumen.

$$farmer\ share = \frac{\text{total margin pemasukan}}{\text{harga di petani}} \times 100\%$$

(Downey dan Erickson 1992).

Kriteria: jika *farmer share* (FS) 40% = pemasarannya efisien, dan jika $FS < 40\%$ = pemasarannya tidak efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Ketersediaan dan Kesesuaian Lahan

Komoditas kacang hijau merupakan komoditas pangan utama yang berada pada peringkat pertama dengan nilai LQ 1,60 untuk wilayah NTT (Nganji *et al.* 2018). Hal ini menunjukkan bahwa komoditas tersebut memiliki potensi keunggulan dan prospek pengembangan yang lebih tinggi dari komoditas lainnya di Pulau Sumba, meskipun luas panen dan produksi lebih kecil dari beberapa komoditas lain. Namun komoditas tersebut memiliki keunggulan karena penentuan komoditas unggulan adalah membandingkan luas panen dan produksi kecamatan dengan luas panen dan produksi kabupaten (dalam indikator LQ). $LQ > 1$ berarti komoditas kacang hijau mampu memenuhi kebutuhan wilayah dan berpeluang untuk dimanfaatkan di luar wilayah yang bersangkutan.

Menurut hasil penelitian Djaenudin *et al.* (2003), Barus *et al.* (2014) dan Hastuti *et al.* (2018) bahwa tanaman kacang hijau tidak cocok pada genangan air atau kondisi drainase buruk. Apabila selama masa pertumbuhan tanaman kacang hijau

mengalami kelebihan air, maka akan berdampak pada produksi yang kurang optimal. Untuk menaikkan kelas kesesuaian lahan menjadi sangat sesuai maka diperlukan perbaikan faktor pembatas yang menjadi penghambat dalam budi daya tanaman kacang hijau, dengan cara pembuatan selokan. Usaha ini dilakukan agar kacang hijau sesuai dalam pengembangannya. Faktor pembatas ketersediaan oksigen dapat diperbarui dengan perbaikan saluran drainase atau perbaikan ketersediaan oksigen yang mencukupi yang dapat meningkatkan kelasnya sampai kelas terbaik. Sehingga kondisi agroekosistem dan sumberdaya di Sumba Timur dengan kondisi curah hujan yang terbatas (2-3 bulan basah) berpotensi untuk budi daya kacang hijau.

Analisis Pemasaran Hasil Usahatani Kacang Hijau

Saluran pemasaran kacang hijau di Sumba Timur cukup sederhana (Gambar 1), sama seperti hasil pertanian lainnya misal kacang tanah (Rozi *et al.* 2016).

Rantai pemasaran kacang hijau di Sumba Timur mempunyai dua tipe. Tipe pertama, produsen atau petani menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul di tingkat desa, selanjutnya ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul menjual ke pedagang besar. Tipe kedua, petani atau produsen langsung menjual kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul menjual kepada pedagang besar tingkat kabupaten. Pedagang besar menjual kepada konsumen di pasar kabupaten dan menjual ke pedagang di luar kabupaten. Pedagang pengumpul biasanya orang-orang yang diberi modal oleh pedagang besar untuk menampung kacang hijau dari petani. Dengan kata lain, pedagang pengumpul adalah mediator pedagang besar untuk mendapatkan barang.

Margin pemasaran merupakan selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani produsen, yaitu selisih antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima oleh petani pada tiap-tiap saluran pemasaran. Margin pemasaran meliputi biaya transportasi, pengepakan/penyortiran, retribusi, pengangkutan dan keuntungan pelaku pemasaran. Harga di tingkat petani berkisar antara Rp10.000-Rp15.000 per kg. Sedangkan harga di tingkat pedagang besar antara Rp20.000-Rp25.000 per kg. Total margin pemasaran pada pelaku pasar kacang hijau berkisar antara Rp5.000-Rp10.000 per kg atau 25-50%.

Dengan rantai pemasaran yang sederhana, maka *farmer share (FS)* dari pemasaran kacang hijau pada

dua pola rantai pemasaran tersebut adalah $FS = (5.000/10.000) \times 100\% = 50\%$. Artinya, pemasaran kacang hijau di Sumba Timur masih dalam taraf efisien berdasarkan kriteria Downey dan Erickson (1992) dimana FS 40% termasuk efisien.

Analisis Identifikasi Faktor Lingkungan Strategis

Analisis identifikasi faktor lingkungan strategis dimaksudkan untuk mengetahui kondisi lingkungan internal dan eksternal usahatani kacang hijau di Sumba Timur.

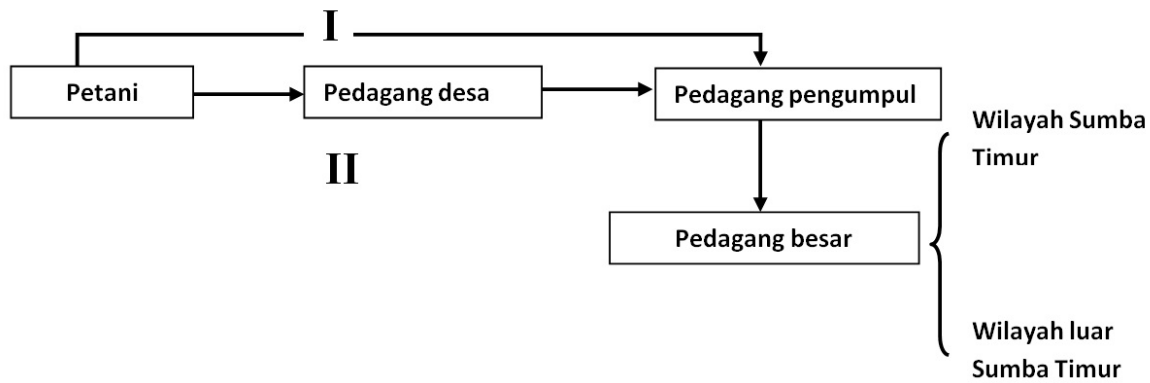
Internal Factor Evaluation (IFE)

Analisis lingkungan internal dilakukan untuk mengidentifikasi berbagai kekuatan (S) dan kelemahan (W) dalam pengembangan usahatani kacang hijau. Gambaran kekuatan (S) dan kelemahan (W) yang dimiliki untuk pengembangan usahatani memberikan keunggulan kompetitif bagi usahatani tersebut.

Kekuatan (S)

Faktor kekuatan terdiri atas:

- a) Teknologi kacang hijau berupa varietas unggul Vima 1 hingga Vima 5 tersedia untuk mendukung pengembangan kacang hijau di Sumba Timur. Selama ini petani menanam varietas lokal dimana panen dilakukan dua kali atau lebih karena pemasakan polong tidak serempak. Varietas unggul Vima 1 hingga Vima 5 adalah varietas dengan ciri utama polong masak serempak dan umur genjah antara 52-57 hari. Dengan demikian biaya usahatani dapat lebih murah bila menggunakan varietas Vima karena panen cukup dilakukan sekali. Varietas Vima 1 sampai Vima 5 mempunyai kebaruan karakteristik, misalnya varietas Vima 1 mempunyai kulit biji lunak, daging biji cepat empuk ketika direbus, dan tekstur bijinya sesuai dengan preferensi pengusaha makanan (bubur kacang hijau, bakpia, dan onde-onde). Disamping itu, potensi hasil tinggi 1,76 t/ha, umur genjah 57 hari, dan tahan penyakit embun tepung, mudah pemeliharaan dan dipanen, kandungan protein tinggi 28,0%, lemak rendah 0,4%, dan pati tinggi 67,6%. Kehadiran varietas Vima ini menjadi alternatif petani dalam memilih benih unggul kacang hijau dalam meningkatkan produksi kacang hijau.
- b) Kesesuaian tanaman kacang hijau dengan lahan di Sumba Timur. Pemanfaatan keterbatasan musim tanam dengan bulan basah 2-3 bulan, maka pemilihan dan kesesuaian komoditas menjadi pertimbangan penting. Kondisi lahan



Gambar 1. Rantai pemasaran kacang hijau di Sumba Timur

dengan keterbatasan air, usahatani kacang hijau tersedia luas dan sangat prospektif dilakukan di Sumba Timur (Lidjang *et al* 2012). Pola pertanian selaras dengan alam atau agroekologi adalah pola bertani yang mengedepankan aspek ramah lingkungan dan berkelanjutan. Dengan pijakan dasar ini, pertanian bukan sekedar melibatkan interaksi antara tanaman dan manusia sebagai petani, namun aktivitas pertanian juga melibatkan banyak faktor, meliputi petani, hewan, lahan dan tentu saja iklim dimana semuanya saling terkait.

Kelemahan (W)

- Produktivitas rendah karena tidak ada perlakuan pada budi daya kacang hijau (tidak dipupuk, tanpa aplikasi pestisida) dengan jarak tanam yang tidak teratur, maka produktivitas yang dicapai sekitar 200-400 kg/ha.
- Ketiadaan perlakuan dalam budi daya kacang hijau karena keterbatasan modal untuk usahatani.
- Kelompok tani pasif. Di Desa Rambangharu Kecamatan Haharu tidak ada kelompok tani. Petani melakukan usahatani sendiri-sendiri tanpa bimbingan dan arahan dari kelompok.
- Sifat 'laggard' pada perilaku petani. Sukar untuk menerima inovasi karena sudah terpuaskan dengan hasil yang sudah dicapai saat ini. Adopsi teknologi kacang hijau ditentukan oleh partisipasi petani itu sendiri.

Hasil analisis *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) menunjukkan bahwa faktor kekuatan (S) memiliki pengaruh atau tingkat kepentingan tertinggi dalam pengembangan komoditas kacang hijau di Sumba Timur dengan nilai sebesar 5,3 yang didukung oleh kontribusi dari ketersediaan teknologi baru kacang hijau 28,6%, kesesuaian lahan untuk usahatani kacang hijau 35,7%. Sedangkan kelemahan (W) memiliki nilai sebesar 1,9 yang didukung oleh kontribusi dari produktivitas kacang hijau yang

rendah 21,4%, modal usahatani yang terbatas 7,1%, kelompok tani yang pasif 7,1%, perilaku petani 'laggard' 0% (Tabel 1).

Berdasarkan nilai IFAS ditunjukkan bahwa pengembangan usahatani kacang hijau di Sumba Timur memiliki kekuatan lebih besar (5,3) dibandingkan dengan kelemahan (1,9) sehingga dengan sumberdaya yang ada, kacang hijau masih memiliki peluang yang sangat baik untuk dikembangkan.

External Factor Evaluation (EFE)

Analisis lingkungan eksternal dilakukan untuk mengidentifikasi berbagai peluang (O) dan ancaman (T) dalam pengembangan usahatani kacang hijau, sehingga petani responden dapat memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman dalam melakukan usahatani.

Peluang (O)

- Harga tinggi. Selama ini tingkat harga kacang hijau di petani Rp15.000-Rp20.000 per kg, dari penentuan harga awal panen sampai puncak panen. Harga ini cukup menjanjikan dalam usahatani kacang hijau yang mendukung pendapatan keluarga.
- Permintaan kacang hijau tinggi di pasaran karena persediaan kurang. Hal ini dicerminkan dengan

Tabel 1. Hasil skor faktor internal dan faktor eksternal usahatani kacang hijau di Sumba Timur, NTT 2018

EFAS	IFAS	
	Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weaknesses)
Peluang (Opportunities)	Strategi S+O 5,3+4,6 = 9,9	Strategi W+O 1,9+4,6 = 6,5
Ancaman (Threats)	Strategi S+T 5,3+2,6 = 7,9	Strategi W+T 1,9+2,6 = 4,5

kondisi harga di Sumba Timur yang berfluktuasi dari Rp15.000 hingga Rp25.000 per kg.

Ancaman (T)

- Kompetisi pemanfaatan lahan, yaitu adanya tanaman kompetitor pada satu musim yang sama. Dengan periode musim tanam 3 bulan, komoditas kacang tanah juga banyak diusahakan petani. Sehingga kacang tanah sebagai pesaing kacang hijau di Sumba Timur.
- Serangan hama penyakit. Hama *Maruca testulalis* seringkali menyerang tanaman kacang hijau.
- Kekeringan. Berdasarkan data 30 tahun (BMKG 2019), maka kisaran kondisi iklim saat ini terutama jumlah hari hujan tidak jauh berbeda. Sehingga perlu ketepatan mempertimbangkan tanaman yang diusahakan. Tanaman kacang hijau menjadi alternatif usahatani yang tepat dengan karakteristik sifat tumbuhnya.
- Kelangkaan tenaga kerja (dengan menggunakan sistem gotong royong). Kegiatan usahatani dilakukan dengan sistem gotong royong dengan cara bergiliran setiap petani pemilik lahan, sehingga menambah waktu dalam menunggu giliran. Dengan keterbatasan musim tanam yang pendek, hal ini akan menimbulkan masalah berkaitan dengan kebutuhan air untuk tanaman.
- Infrastruktur (sarana dan prasarana produksi), fasilitas dan akses komunikasi ke petani tidak ada sehingga diseminasi/sosialisasi inovasi kacang hijau kurang. Fasilitas penanggulangan kekeringan dan prasarana dan sarana untuk memperpanjang waktu tanam seperti embung tidak tersedia.

Hasil analisis *Eksternal Factor Analysis Summary* (EFAS) (Tabel 1) menunjukkan bahwa faktor peluang (O) memiliki pengaruh atau tingkat kepentingan tertinggi dalam pengembangan komoditas kacang hijau di Sumba Timur dengan nilai sebesar 4,6 yang didukung dari kontribusi harga kacang hijau tinggi 35,7%, permintaan tinggi terbuka 28,6%. Sedangkan ancaman/tantangan (T) memiliki nilai sebesar 2,6 yang didukung oleh tanaman kompetitor 14,3%, gangguan hama dan penyakit (0%), kelangkaan tenaga kerja 7,1%, dan infrastruktur belum memadai 14,3%. Dari nilai EFAS ditunjukkan bahwa pengembangan kacang hijau di

Sumba Timur memiliki nilai peluang yang lebih besar yaitu 4,6 dibandingkan dengan ancaman/tantangan sebesar 2,6. Hal ini berarti dengan mengoptimalkan faktor kekuatan sumberdaya yang ada di Sumba Timur, maka masih dapat mengatasi ancaman dalam pengembangan kacang hijau untuk meraih peluang yang terbuka (sangat besar).

Dari perhitungan hasil skor di Tabel 1 dapat ditentukan letak peta bisnis pengembangan komoditas kacang hijau seperti pada Tabel 2. Tata letak peta bisnis berada pada kuadran I dengan koordinat (2,0; 3,4).

Berdasarkan matriks IFAS dan EFAS maka dapat dipetakan pengembangan kacang hijau dalam aspek bisnis dan dirumuskan strateginya (Onyema *et al.* 2015). Rumusan strategi dapat dilihat pada Gambar 2 dan Tabel 3.

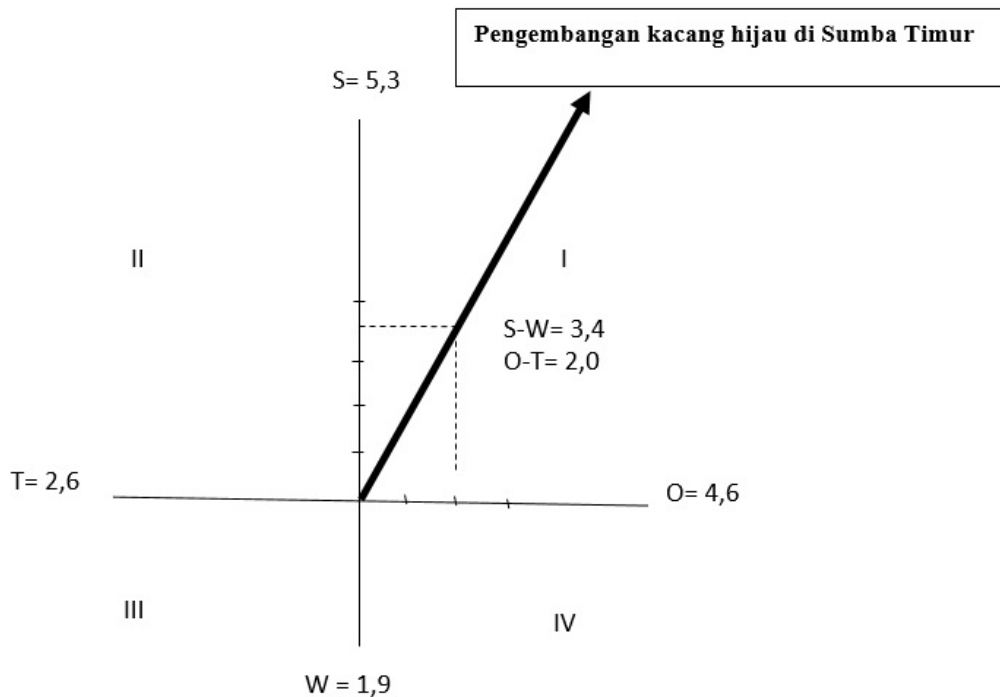
Jumlah skor yang diperoleh berdasarkan evaluasi faktor internal dan eksternal diketahui bahwa skor tertinggi berada pada kuadran I (2,0;3,4) mendukung strategi Agresif yang berarti usaha pengembangan komoditas kacang hijau di Sumba Timur berada di lingkungan internal yang sangat baik, dimana memiliki faktor kekuatan berupa teknologi baru kacang hijau yang telah tersedia dan kesesuaian lahan untuk berusahatani kacang hijau yang mendukung dalam pengembangannya. Selain itu, memiliki pengaruh eksternal (lingkungan) yang sangat mendukung yaitu peluang yang cukup besar berupa tingkat harga dan permintaan kacang hijau tinggi.

Hasil di atas selaras dengan prediksi tren pasar kacang hijau global yang mengalami fase pertumbuhan pada tahun 2019 dan pasarnya didominasi oleh negara Pakistan, India, China, Korea, Nepal, Amerika Serikat, Kanada, Vietnam dan kajian pasar kacang hijau sangat prospektif di beberapa negara (Marketwatch 2019; Habte *et al.* 2018; Rani *et al.* 2018). Berdasarkan analisis peta posisi pengembangan kacang hijau tersebut dapat disusun strategi pencapaiannya (Tabel 3).

Strategi jangka pendek yang perlu dijalankan adalah strategi S-O yang terletak pada kuadran I, yaitu peningkatan kapasitas (volume) hasil dengan pengelolaan intensif usahatani kacang hijau

Tabel 2. Data ordinat sektor SWOT untuk menentukan posisi pengembangan bisnis komoditas kacang hijau di Sumba Timur

Kekuatan (S)	Ordinat Faktor SWOT			Posisi pengembangan bisnis
	Kelemahan (W)	Peluang (O)	Ancaman (T)	
5,3	1,9	4,6	2,6	$X = O - T = 4,6 - 2,6 = 2,0$ $Y = S - W = 5,3 - 1,9 = 3,4$



Gambar 2. Posisi kekuatan bisnis kacang hijau di Sumba Timur

menggunakan teknologi baru (varietas dan teknik budi daya).

Balitbang Pertanian telah merilis lima varietas unggul kacang hijau dengan nama Vima 1 sampai Vima 5 mempunyai karakter umur genjah, polong masak serempak. Karakter unggul tersebut selaras yang dikehendaki petani karena memudahkan dalam perawatan dan efisien tenaga kerja karena tidak harus berkali kali panen sebagaimana varietas lokal yang panennya 2-3 kali. Varietas unggul baru Vima 2 dan Vima 3 masing-masing berumur genjah (56 hari) dengan potensi hasil 2,44 t/ha dan 2,11 t/ha. Varietas Vima 3 yang ditanam di lahan petani di Belu NTT pada MK 2015 mampu menghasilkan biji kering sekitar 2,5 t/ha. Pengembangan kacang hijau secara besar-besaran masih terbuka luas terutama untuk daerah-daerah dengan iklim kering, misalnya di kawasan Indonesia Timur seperti NTT (Balitkabi 2016).

Strategi jangka panjang dapat diterapkan ke tiga macam strategi yaitu $W+O$, $S+T$, dan $W+T$ agar pengembangan kacang hijau tetap pada skala usaha bisnis yang menguntungkan dengan pertumbuhan yang agresif (Tabel 2).

Operasionalisasi dari strategi yang telah dirumuskan dapat dirinci seperti pada Tabel 4. Macam kegiatan dan obyek sasaran untuk mendukung agribisnis kacang hijau dengan lebih menitik-

beratkan kepada penguatan dan antisipasi permasalahan, hambatan dan ancaman yang ada dengan tetap mengkondisikan peluang dalam pengembangan kacang hijau di Sumba Timur.

Alternatif Implementasi Hasil

Model yang ditawarkan untuk pengembangan kacang hijau di Sumba Timur adalah model pengembangan kawasan usahatani kacang hijau berbasis korporasi. Pola pengembangan kawasan mempunyai dua target, yakni memperluas skala usaha yang sudah ada, mengembangkan kawasan baru yang memiliki potensi untuk dikembangkan dan secara bertahap dapat mencapai skala pengembangan minimum pada wilayah tersebut. Pengembangan kawasan dirancang untuk meningkatkan efektivitas kegiatan berusaha tani, mendorong efisiensi pembiayaan, dan mendukung kesinambungan usahatani komoditas strategis di wilayah yang bersangkutan (Badan Litbang Pertanian 2015; 2018).

Korporasi petani sebagai model kelembagaan kerja sama ekonomi kelompok petani dengan orientasi agribisnis melalui konsolidasi lahan menjadi satu hamparan, tetapi dengan menjamin kepemilikan lahan masing-masing petani. Dengan korporasi petani, pengelolaan sumber daya bisa lebih optimal karena dilakukan secara lebih terintegrasi, konsisten, dan berkelanjutan sehingga terbentuk usaha yang

Tabel 3. Matriks alternatif strategi pengembangan komoditas kacang hijau di Sumba Timur

IFE EFE	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
	1. Teknologi kacang hijau tersedia 2. Lahan sesuai untuk kacang hijau	1. Produktivitas kacang hijau rendah 2. Modal usahatani terbatas 3. Kelompok tani pasif 4. Petani puas dengan keadaan 'laggard'
Peluang (<i>Opportunities</i>)	Strategi S+O	Strategi W+O
1. Harga kacang hijau tinggi 2. Permintaan kacang hijau tinggi	Peningkatan kapasitas (volume) hasil dengan pengelolaan intensif usahatani kacang hijau menggunakan teknologi baru (varietas dan teknik budi daya) (S1, S2, O1, O2)	Meningkatkan motivasi petani berusahatani kacang hijau mengingat permintaan tinggi dan terbuka peluang peningkatan produksi (W1, W3, W4, O1, O2)
Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi S+T	Strategi W+T
1. Infrastruktur rendah 2. Kelangkaan tenaga kerja 3. Serangan hama 4. Tanaman kompetitor	1. Memanfaatkan potensi dan sumberdaya yang ada dalam peningkatan produksi dan kualitas kacang hijau untuk memenangkan persaingan (S1, S2, T1, T2, T4) 2. Mengupayakan penggunaan teknologi dan infrastruktur guna meningkatkan produksi dan pemasaran untuk meningkatkan pendapatan (S1, S2, T1, T3, T4)	1. Peningkatan peran kelompok tani dalam mendukung peningkatan produksi dan modal kerja usahatani (W1, W2, W3, W4, T2, T3) 2. Mengupayakan bantuan dari pemerintah/swasta untuk akses pembiayaan infrastruktur dan modal kerja usahatani (W2, W3, T1, T2)

Tabel 4. Operasionalisasi strategi diimplementasikan ke dalam kebijakan dan sasaran

Strategi	Kebijakan operasional	Sasaran
Peningkatan kapasitas (volume) hasil untuk pengelolaan intensif usahatani kacang hijau dengan penggunaan teknologi baru (varietas dan teknik budi daya).	Perbaikan distribusi benih varietas unggul kacang hijau Demfarm teknologi kacang hijau di lapang	Petugas, petani, kelompok tani Petani, kelompok tani
Peningkatan motivasi dan kapasitas petani dalam teknologi pola tanam kacang hijau	Pelatihan teknologi budi daya kacang hijau umur genjah Penguatan kelembagaan petani (kelompok tani, gapoktan) Efektivitas dana alokasi desa	Petani, kelompok tani Petani, kelompok tani Pemerintah, petani, kelompok tani
Mengupayakan bantuan dari pemerintah/swasta untuk pembiayaan infrastruktur dan modal kerja usahatani	Bantuan finansial dengan skim mudah	Bank
Mengupayakan penggunaan teknologi dan infrastruktur guna meningkatkan akses produksi dan pemasaran untuk meningkatkan pendapatan	Meningkatkan dan menumbuh-kembangkan peran kelompok tani dan penangkar di desa	Petani, kelompok tani, pedagang

lebih efisien, efektif dan memiliki standar mutu tinggi mendorong pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Kenapa harus korporasi karena pengusaha membutuhkan jumlah/kuantitas banyak dengan kualitas yang seragam. Kontinuitas (keberlanjutan) hanya bisa dipasok langsung oleh petani dalam kawasan pertanian tersebut. Karena dalam satu

kawasan, secara agroklimat dan agrosistem akan seragam secara kualitas dan kuantitas dan berkembang keberlanjutan komoditas di daerah tersebut. Terjadi keutuhan sistem dan usaha agribisnis secara terintegrasi hulu-hilir.

Faktor yang mendukung keberhasilan Kabupaten Sumba Timur nantinya dengan penerapan model

kawasan kacang hijau berbasis korporasi adalah 1) aspek teknis yaitu potensi wilayah berdasar hasil analisis SWOT layak dikembangkan, dan 2) aspek pengelolaan yaitu memungkinkan mekanisme masuk karena penguasaan lahan petani relatif luas. Dengan mekanisme efisiensi usaha dapat dijalankan. Akses ekonomi lebih mudah dibuka karena dengan memperbaiki infrastruktur dari dukungan pemerintah daerah, maka modal usaha lebih mudah disalurkan oleh pihak swasta maupun BUMN.

Dukungan yang terpenting dalam model pengembangan kawasan kacang hijau tersebut adalah dari pihak pemerintah (Pemda). Pemerintah Daerah diharapkan mendorong agar korporasi pertanian tersebut tetap berjalan sehingga dapat terjadi penguatan kontribusi sektor pertanian dalam perekonomian wilayah.

KESIMPULAN

Potensi pengembangan kacang hijau di Sumba Timur cukup besar karena didukung faktor internal dan eksternal yang kuat, yaitu teknologi kacang hijau telah tersedia dan lahan yang tersedia sesuai untuk bertanam kacang hijau, serta harga dan permintaan pasar kacang hijau tinggi. Faktor internal serta eksternal yang berpeluang menjadi penghambat pengembangan adalah produktivitas rendah, modal usahatani terbatas, kelompok tani pasif dan merasa puas dengan keadaan yang ada ('*laggard*'), serta infrastruktur rendah, kelangkaan tenaga kerja, serangan hama, dan adanya tanaman kompetitor. Meskipun demikian, faktor kekuatan dan peluang yang dimiliki mampu mengatasi faktor-faktor yang menjadikan timbulnya hambatan maupun ancaman dalam pengembangan.

Strategi jangka pendek yang dapat dilakukan adalah peningkatan kapasitas (volume) hasil dengan pengelolaan intensif usahatani kacang hijau menggunakan teknologi baru (varietas dan teknik budi daya). Model yang ditawarkan untuk pengembangan kacang hijau di Sumba Timur NTT adalah model pengembangan kawasan usahatani kacang hijau berbasis korporasi.

DAFTAR PUSTAKA

Arsyadmunir A. 2016. Periode kritis kekeringan pada pertumbuhan dan produksi kacang hijau (*Vigna radiata* L.). *Agrovigor* 9(2): 132-140.

Badan Litbang Pertanian. 2015. Pembangunan Pertanian Berbasis Ekoregion. IAARD Press, Jakarta.

Badan Litbang Pertanian. 2018. Mewujudkan Pertanian Berkelanjutan: Agenda Inovasi Teknologi dan Kebijakan. IAARD Press, Jakarta.

Balitkabi 2016. Pemanfaatan Varietas Unggul Kacang Hijau untuk Peningkatan Produksi. <http://balitkabi.litbang.pertanian.go.id/infotek/pemanfaatan-varietas-unggul-kacang-hijau-untuk-peningkatan-produksi/> (Diakses 1 Agustus 2019)

Balitkabi 2017. Deskripsi varietas unggul aneka kacang dan umbi. Balitkabi, Badan Litbang Pertanian.

Barus WA, Khair H, Siregar MA. 2014. Respon pertumbuhan dan produksi kacang hijau (*Phaseolus radiatus* L.) akibat penggunaan pupuk organik cair dan pupuk TSP. *Agrium. Jurnal Ilmu Pertanian* 19(1): 1-11.

BMKG. 2019. Informasi Klimatologi di Stasiun Meteorologi Umu Meheng Kunda. Sumba Timur. http://meteowaingapu.com/informasi_klimatologi.html. (Diakses 17 April 2019).

BPS NTT 2016. Provinsi Nusa Tenggara Timur dalam Angka 2016. Jakarta

Djaenudin D, Marwan H, Subagjo H, Hidayat, A. 2003. Petunjuk teknis evaluasi lahan untuk komoditas pertanian (Edisi Pertama). Bogor: Balai Penelitian Tanah, Puslitbangtanak, Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian.

Downey WD, Erickson SP. 1992. Manajemen Agribisnis. Erlangga, Jakarta.

Habte E, Alemu D, Yirga C. 2018. Production and marketing of major lowland pulses in Ethiopia: review of developments, trends and prospects. *Ethiopian Journal Crop of Science. Special Issue*. 6(3): 453-465.

Hastuti DP, Supriyono S, Hartati S. 2018. Pertumbuhan dan hasil kacang hijau (*Vigna radiata* L.) pada beberapa dosis pupuk organik dan kerapatan tanam. *Caraka Tani: Journal of Sustainable Agriculture* 33(2): 89-95.

Hendayana R. 2003. Aplikasi metode *location quotient* (LQ) dalam penentuan komoditas unggulan nasional. *Jurnal Informatika Pertanian* 12(1): 658-675

Lidjang IK, Bora CY, Pohan A. 2012. Prospek dan kendala perbenihan kacang-kacangan di Nusa Tenggara Timur. Hlm 453-465. *Dalam*: Rahmianna AA, Yusnawan E, Taufiq A, *et al.* (eds). *Prosiding Seminar Hasil Penelitian Tanaman Aneka Kacang dan Umbi Tahun 2011* Puslitbangtan. Bogor

Marketwatch. 2019. Mung bean market 2019 trend analysis with progressive insights and industry value chain features 2023. <https://www.marketwatch.com/press-release/mung-bean-market-2019-trend-analysis-with-progressive-insights-and-industry-value-chain-features>. (Diakses 27 Agustus 2019).

Meyo ESM, Liang D. 2012. SWOT analysis of cassava sector in Cameroon. *International Journal of Economics and Management Engineering* 6(11): 2785-2791

- Murdolelono B. 2012. Teknologi tanaman kacang-kacangan untuk petani di NTT. Hlm 825-835. *Dalam* Widjono A, Hermanto, Nugraheni N, *et al.* (eds). Prosiding Seminar Hasil Penelitian Tanaman Aneka Kacang dan Umbi Tahun 2011. Puslitbangtan. Bogor
- Nganji MU, Simanjuntak BH, Suprihati S. 2018. Evaluasi kesesuaian lahan komoditas pangan utama di Kecamatan Umbu Ratu Nggay Barat Kabupaten Sumba Tengah. *Agritech* 38(2): 172-177.
- Nurpitasari D, Waluyati LR, Mulyo J.H 2018. The development strategy of soybean agribusiness in PT. Lentera Panen Mandiri. *Agro Ekonomi* 29(1): 32-48.
- Onyema M, Osuagwu N, Ekpenyong S. 2013. An application of SWOT analysis in development of underutilized plant species in a rural hot spur in Africa. *International Journal of Science and Research*. ISSN (Online) 4(6): 2319-7064.
- Radjit BS, Prasetyaswati N. 2012. Prospek kacang hijau pada musim kemarau di Jawa Tengah. *Buletin Palawija* (24): 58-68.
- Rangkuti F. 1998. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rani S, Schreinemachers P, Kuziyev B. 2018. Mungbean as a catch crop for dryland systems in Pakistan and Uzbekistan: A situational analysis. *Cogent Food & Agriculture* 4 (1): 1499241.
- Rozi F, Sutrisno I, Rahmianna AA. 2016. Peluang pengembangan kacang tanah di lahan kering Nusa Tenggara Timur. *Buletin Palawija* 14(2): 71-77
- Subandi, Anwari, Iswanto R. 2007. Peluang pengembangan varietas unggul kacang hijau asal galur MMC 157d- KP-1 di Nusa Tenggara Timur. Prosiding Seminar Nasional Komunikasi Hasil-Hasil Penelitian Pertanian dan Peternakan dalam Sistem Usahatani Lahan Kering. BBP2TP Bogor.
-