



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS UBI KAYU DASUN
(Manihot sp) DI KENAGAR1AN GADUT KECAMATAN TILATANG
KAMANG KABUPATEN AGAM**

SKRIPSI



**WIDE
0810222095**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG 2012**

BIODATA

Penulis dilahirkan di Bukittinggi pada tanggal 10 Maret 1990 sebagai anak ketiga dari empat bersaudara dari pasangan John Arsil, SH dan Rita Anggraini. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD N 10 Kampung Nan Limo Kubang Putih, Kecamatan Banuhampu, Kabupaten Agam (1996-2002). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SMP Negeri 1 Banuhampu (2002-2005). Sekolah Lanjutan Tingkat atas (SLTA) ditempuh di SMA Negeri 2 Bukittinggi (2005-2008). Pada tahun 2008, penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis.



Padang, Oktober 2012

Wide

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT dengan segala rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun (*Manihot sp*) di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam”**. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan April 2012 sampai dengan Mei 2012 di Nagari Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di program strata-I Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang setulusnya kepada Bapak Ir. Yusri Usman, MS dan Ibu Dian Hafizah, SP, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan petunjuk, saran, dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini. Tak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Ir. H. Nofialdi, M.Si, Ibu Rina Sari, SP, M.Si, dan Bapak Muhammad Hendri, SP, MM yang telah banyak membantu dalam penyempurnaan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang dalam juga penulis sampaikan kepada Bapak Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Bapak Ketua dan Sekretaris Program Studi Agribisnis, dan Bapak/Ibu dosen undangan yang telah banyak membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini, seluruh dosen serta karyawan Fakultas Pertanian yang telah memberi dorongan, semangat, dan bantuan yang berharga selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Tak lupa pula ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada seluruh instansi pemerintah yang berkaitan dengan penelitian penulis atas bantuannya selama penulis melakukan penelitian ini. Terima kasih kepada petani responden, pedagang responden, dan informan kunci yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian ini serta terima kasih juga untuk pihak lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritikan yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Harapan penulis semoga skripsi ini bermanfaat untuk pengembangan Ilmu Agribisnis dan Ilmu Pertanian pada umumnya.

Padang, Oktober 2012

Wide

DAFTAR ISI

	<u>Halaman</u>
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
 I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
 II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Komoditas Ubi Kayu	8
2.2 Konsep Agribisnis dan Sistem Agribisnis	14
2.3 Tantangan dan Masalah dalam Pengembangan Agribisnis	15
2.4 Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu	17
2.5 Perumusan Strategi Pengembangan dengan Menggunakan Matrik SWOT	19
2.6 Penelitian Terdahulu	21
 III. METODE PENELITIAN	
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	24
3.2 Metode Penelitian	24
3.3 Metode Pengumpulan Data	24
3.4 Teknik Pengambilan Responden	26
3.5 Variabel dan Data yang Diamati	28
3.6 Metode Pengolahan dan Analisa Data	31
 IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian	36
4.2 Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut	39

4.3 Perumusan Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut	59
V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	77
5.2 Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN	81



DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Matrik EFE	20
2. Matrik IFE	20
3. Matrik SWOT	34
4. Luas Lahan Menurut Penggunaan di Nagari Gadut Tahun 2011	37
5. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur di Kenagarian Gadut pada Tahun 2011	37
6. Jumlah Kepala Keluarga Menurut Tingkat Pendidikan di Kenagarian Gadut Tahun 2011	38
7. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencarian di Kenagarian Gadut Tahun 2011	39
8. Identitas Responden Pedagang Saprodi di Nagari Gadut	39
9. Identitas Petani Responden Usahatani Ubi Kayu Dasun	41
10. Perbandingan antara Kultur Teknis Ubi Kayu yang Diterapkan oleh Petani Ubi Kayu Dasun di Nagari Gadut dengan yang Dianjurkan	48
11. Identitas Pedagang Ubi Kayu Dasun di Nagari Gadut	49
12. Identitas Responden Produsen Keripik Sanjai di Nagari Gadut	51
13. Penggunaan Tenaga Kerja pada Usaha Keripik Sanjai	53
14. Identitas Konsumen Keripik Sanjai di Nagari Gadut	56
15. Pendapat Konsumen Keripik Sanjai di Nagari Gadut	57
16. Matrik <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	61
17. Matrik <i>External Factor Evaluation</i> (EFE)	62
18. <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Nagari Gadut	64
19. <i>External Factor Evaluation</i> (EFE) Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Nagari Gadut	65
20. Matrik SWOT untuk Rumusan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Nagari Gadut	67

DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Pohon Industri dalam Agribisnis Ubi Kayu	13
2. Mata Rantai Kegiatan Agribisnis	14



DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Perkembangan Produksi Palawija Tahun 2009-2010 di Sumatera Barat	81
2. Luas Tanam, Luas Panen, dan Produksi Ubi Kayu Provinsi Sumatera Barat Berdasarkan Kabupaten dan Kota Tahun 2010	82
3. Luas Panen dan Produksi Ubi Kayu Provinsi Sumatera Barat Berdasarkan Kecamatan di Kabupaten Agam Tahun 2009	83
4. Luas Lahan, Luas Panen, dan Produksi Ubi Kayu di Kecamatan Tilatang Kamang Tahun 2011	84
5. Identitas Petani Responden	85
6. Gambaran Usahatani Ubi Kayu Dasun	86
7. Perbandingan Keuntungan Antara Petani yang Menjual Langsung Ubi Kayu ke Pedagang Pengumpul dengan Petani yang Mengolah Ubi Kayu Dasun Menjadi Keripik Sanjai	87
8. Identitas Pesaing Keripik Sanjai di Bukittinggi	88
9. Proses Produksi Keripik Sanjai pada Usaha “Keripik Sanjai Winda”	89
10. Berita Acara Diskusi Perumusan Tujuan Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut	91
11. Ringkasan Faktor Strategis Lingkungan Internal Agribisnis Ubi Kayu Dasun Di Kenagarian Gadut	93
12. Ringkasan Faktor Strategis Lingkungan Eksternal Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut	95
13. Matrik <i>Internal Faktor Evaluation</i> (IFE)	96
14. Matrik <i>External Faktor Evaluation</i> (EFE)	97

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS UBI KAYU DASUN (*Manihot* sp) DI KENAGARIAN GADUT KECAMATAN TILATANG KAMANG KABUPATEN AGAM

ABSTRAK

Penelitian telah dilaksanakan dari bulan April s/d Mei 2012. Penelitian bertujuan mendeskripsikan sistem agribisnis ubi kayu dasun dan merumuskan strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut. Metode penelitian studi kasus dimana informan kunci ditentukan secara sengaja. Data dalam penelitian ini dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan alat analisa yaitu matrik IFE, matrik EFE, dan matrik SWOT.

Dari hasil penelitian, kondisi sistem agribisnis ubi kayu dasun telah terdapat kios-kios sarana produksi yang menyediakan pupuk dan herbisida yang dibutuhkan oleh petani. Kenagarian Gadut memiliki agroklimat yang cocok untuk usahatani ubi kayu tetapi budidaya yang dilakukan oleh petani belum sesuai dengan anjuran. Kualitas ubi yang baik sehingga memiliki permintaan pasar yang tinggi. Pada saat ini, masyarakat Gadut sudah mulai mengolah ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai dan telah dipasarkan ke Payakumbuh dan Padang. Kenagarian Gadut memiliki sarana transportasi, komunikasi, dan lembaga keuangan lokal yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang kegiatan agribisnis ubi kayu dasun.

Strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun yang cocok untuk diterapkan di Kenagarian Gadut, yaitu (1) menggunakan stek ubi kayu sesuai dengan anjuran, (2) memperbaiki pemupukan ubi kayu, (3) mengurangi penggunaan herbisida, (4) membentuk kelompok usaha pengolahan ubi kayu dasun, baik tingkat petani maupun tingkat masyarakat di Nagari Gadut, (5) memperbaiki kemasan keripik sanjai, (6) meningkatkan kualitas keripik sanjai, (7) melakukan diversifikasi rasa keripik sanjai, (8) meningkatkan promosi keripik sanjai, (9) menjalin kemitraan usaha, (10) meningkatkan SDM petani dan pengusaha keripik sanjai, (11) melakukan pelatihan kepada petani ubi kayu dasun tentang proses pasca panen dan pengolahan ubi kayu dasun, dan (12) meningkatkan peran lembaga keuangan,

Diharapkan *stakeholder* agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dapat menerapkan strategi yang telah peneliti rumuskan. Perhatian dan keseriusan pemerintah daerah sangat diharapkan dalam melakukan pembinaan demi pengembangan sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut ini terutama dalam melakukan bantuan teknis dan penyuluhan budidaya, pengolahan, dan pemasaran serta peningkatan fasilitas sarana penunjang bagi petani dan pengusaha keripik sanjai.

AGRIBUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF CASSAVA IN KENAGARIAN GADUT TILATANG KAMANG SUB- DISTRICT AGAM DISTRICT

ABSTRACT

The aims of the research are to describe agribusiness development strategy of cassava and to formulate the new strategy of cassava agribusiness in Kenagarian Gadut. The research was conducted from April to May 2012, and used SWOT and IFE-EFE matrix techniques to analyze the data.

The research finds that, recently there are many agricultural stores available in the research area, so the farmers can buy fertilizers and herbicides easily. Although the agroclimate of Kenagarian Gadut is suitable for cassava, the cultivation technique applied by the farmers did not meet the recommendation, consequently the production of cassava is lower than optimum production. Furthermore, in the research area people have started processing cassava into keripik sanjai and have been marketed to Payakumbuh and Padang. In addition, Kenagarian Gadut has good transportation, communication, credit institution infrastructures that can be utilized for cassava agribusiness development.

The strategy that can be implemented for cassava agribusiness development in Kenagarian Gadut, are (1) using the recommended cassava cuttings, (2) improving fertilization of cassava, (3) reducing the utilization of herbicides, (4) establishing the group business for the farmers or the community in Nagari Gadut, (5) improving the packaging of keripik sanjai, (6) improving the quality of keripik sanjai, (7) diversifying flavor of keripik sanjai, (8) increasing the promotion of keripik sanjai, (9) establishing business partners, (10) increasing the skill of human resource and entrepreneurs of keripik sanjai, (11) providing the training of post-harvest and processing for farmers on the cassava of cassava, and (12) enhancing the role of financial institutions.

It is expected that stakeholders in Kenagarian Gadut can implement the strategies that have been formulated by the researcher. Beside that, attention and seriousness of the government are expected to provide guidance for the development of cassava agribusiness system in Kenagarian Gadut, specially in conducting technical assistance and extension of cultivation, processing, and marketing and improvement in supporting infrastructure facilities for farmers and entrepreneurs of keripik sanjai.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan tulang punggung pembangunan perekonomian bangsa. Hal ini didukung oleh adanya potensi lahan yang luas dan agroklimat yang mendukung produksi pangan. Disamping menyediakan bahan pangan, sektor ini memberi kontribusi nyata terhadap penyediaan lapangan kerja, bahan baku industri, dan perolehan devisa negara melalui ekspor langsung hasil pertanian maupun produk olahannya. Sebagai negara agraris yang mempunyai potensi lahan pertanian luas dan agroklimat yang mendukung produksi pangan, tentu teruskan oleh fakta bahwa produksi beberapa komoditas pangan kita belum aman atau belum mencukupi kebutuhan sehingga masih diperlukan impor, seperti padi, jagung, kedelai, kacang tanah, dan ubi kayu (Badan Litbang Pertanian, 2007).

Peningkatan produksi komoditas pangan masih sangat terbuka, karena terdapat kesenjangan hasil antara rata-rata nasional dengan yang dicapai di tingkat penelitian. Peningkatan produksi bisa dilakukan melalui perluasan areal tanam (ekstensifikasi) atau melalui peningkatan produktivitas per hektar (intensifikasi). Hasil ubi kayu rata-rata nasional sekitar 16 ton/ha sementara di tingkat penelitian mencapai 30-40 ton/ha (Badan Litbang Pertanian, 2007).

Pembangunan pertanian tanaman pangan sebagai bagian dari pembangunan nasional adalah pembangunan yang berkelanjutan dan berwawasan lingkungan yang bertujuan untuk meningkatkan hasil dan mutu produksi, mengembangkan usaha profesional yang efektif dan efisien serta mampu bersaing di pasar bebas, baik di dalam negeri maupun di luar negeri sehingga punya kontribusi terhadap perekonomian daerah. Komoditas tanaman pangan merupakan komoditas yang sangat prospektif untuk dikembangkan, mengingat potensi sumber daya alam, sumber daya manusia, ketersediaan teknologi, serta potensi serapan pasar ekspor yang terus meningkat. Seiring dengan meningkatnya pendidikan dan kesejahteraan masyarakat mendorong peningkatan kemampuan daya beli dan preferensi permintaan masyarakat terhadap komoditas tanaman pangan, dalam rangka diversifikasi konsumsi dan peningkatan gizi (Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Sumatera Barat, 2011).

Ubi kayu merupakan salah satu komoditas tanaman pangan yang penting dan ke depan komoditas ini akan semakin strategis peranannya bagi kehidupan dan perekonomian masyarakat. Di Indonesia ubi kayu umumnya dibudidayakan oleh sejumlah besar petani kecil yang tersebar di seluruh negeri. Hasilnya dibutuhkan oleh banyak pihak, terkait dengan penyediaan dan ketahanan pangan nasional. Ubi kayu juga dibutuhkan sebagai bahan baku utama berbagai industri pangan dan non pangan, mulai dari skala rumah tangga sampai yang berskala besar (Badan Litbang Pertanian, 2007).

Ubi kayu saat ini sudah dikelola sebagai komoditas agroindustri, seperti produk tepung tapioka, industri fermentasi, dan berbagai industri makanan. Bagian tanaman ubi kayu yang umum digunakan sebagai bahan makanan adalah ubinya dan daun-daun muda (pucuk). Ubi kayu dapat diolah menjadi berbagai macam (jenis) produk. Aneka jenis makanan dari bahan baku ubi kayu, antara lain: ubi kayu rebus (kukus), ubi kayu bakar, ubi kayu goreng, kolak, keripik, opak, tape, dll. Melihat berbagai potensi yang dimiliki komoditas ubi kayu untuk dikembangkan menjadi berbagai macam produk olahan, maka ubi kayu merupakan komoditas unggulan yang layak untuk dikembangkan (Rukmana, 2002).

Kontribusi sektor pertanian pada PDRB Sumatera Barat tahun 2010 yaitu sebesar 23,84%. Kontribusi dari subsektor pertanian tanaman pangan dan hortikultura yaitu sebesar 12,45% dan penyerap tenaga kerja terbesar yaitu 51% dari rumah tangga pertanian yang banyak berada di subsektor tanaman pangan. Berbagai usaha pertanian tanaman pangan dan hortikultura, baik pada aspek produksi, pengolahan, dan pemasaran hasil memiliki potensi besar sebagai sumber percepatan pertumbuhan ekonomi daerah (Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Sumatera Barat, 2011).

Ubi kayu merupakan tanaman palawija yang mengalami peningkatan produksi paling tinggi di Sumatera Barat pada tahun 2010 (Lampiran 1). Kabupaten Agam merupakan salah satu Kabupaten yang menghasilkan ubi kayu (Lampiran 2). Kecamatan Tilatang Kamang merupakan sentra produksi ubi kayu untuk Kabupaten Agam (Lampiran 3), Kenagarian Gadut merupakan penghasil ubi kayu terbesar di Kecamatan Tilatang Kamang (Lampiran 4). Penanaman ubi

kayu di Kenagarian Gadut didukung oleh agroklimat yang cocok untuk budidaya tanaman ubi kayu sehingga sangat mendukung dalam pengembangan agribisnis ubi kayu.

Dalam pengembangan agribisnis ubi kayu diperlukan adanya keterkaitan yang erat antar subsistem agribisnis. Subsistem agribisnis hulu pada agribisnis ubi kayu diarahkan pada pemilihan stek yang berkualitas. Subsistem agribisnis *on farm* diarahkan pada teknis budidaya ubi kayu yang benar. Pengolahan hasil produksi subsistem agribisnis hilir ubi kayu disesuaikan dengan preferensi konsumen, yaitu enak rasanya, harga yang terjangkau, dan tahan disimpan lama. Subsistem agribisnis jasa layanan pendukung diharapkan dapat mendukung dan memperlancar semua kegiatan dari subsistem agribisnis hulu sampai hilir.

Kegiatan pengembangan agribisnis ubi kayu di Kenagarian Gadut difokuskan untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun dan meningkatkan nilai tambah komoditi ubi kayu dasun melalui industri hilir pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai. Hal ini dilatarbelakangi oleh produksi ubi kayu dasun yang masih rendah, yaitu 14,29 ton/Ha/MT. Sesuai dengan Peraturan Nagari No.5/2008, mulai tahun 2009 Walinagari Gadut menghimbau kepada masyarakat Gadut untuk mengubah pola yang selama ini memakai pola petik jual (menjual langsung ubi kayu dasun) dan diupayakan menjadi petik olah (mengolah ubi kayu dasun) dengan membuat sentra makanan di Nagari Gadut. Diharapkan dengan adanya pengembangan agribisnis ubi kayu dasun dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat Gadut khususnya petani ubi kayu dasun, peningkatan pendapatan petani dan masyarakat yang mengolah ubi kayu dasun, dan dapat membuka kesempatan kerja bagi petani dan masyarakat Gadut di setiap subsistem agribisnis ubi kayu dasun. Oleh karena itu, upaya pengembangan agribisnis ubi kayu dasun memerlukan suatu konsep yang terencana dengan baik sehingga menghasilkan alternatif-alternatif strategi yang merupakan alat untuk mencapai tujuan pengembangan agribisnis ubi kayu dasun. Sehubungan dengan peluang dan potensi yang dimiliki sangat besar maka penelitian ini penting untuk mencari alternatif-alternatif strategi tersebut.

1.2 Perumusan Masalah

Kenagarian Gadut memiliki kondisi topografi yang mendukung dalam mengembangkan tanaman ubi kayu dasun yaitu, berada pada ketinggian 700 m dari permukaan laut dengan suhu rata-rata 32°C dan memiliki curah hujan 1.613-2.482 mm/tahun. Menurut Rukmana (2002), di Indonesia tanaman ubi kayu tumbuh dan berproduksi di dataran rendah sampai dataran tinggi, yakni antara 10 m – 1.500 m dpl. Daerah yang paling ideal (baik) untuk mendapatkan produksi yang optimal adalah daerah dataran rendah yang berketinggian antara 10 m – 700 m dpl. Kondisi iklim yang ideal adalah daerah yang bersuhu minimum 10°C, dengan curah hujan 700 mm – 1.500 mm/tahun. Menurut Salim (2011), tanaman ubi kayu dapat tumbuh dengan baik pada iklim dengan curah hujan 1500 – 2500 mm/tahun.

Kenagarian Gadut didukung oleh agroklimat yang cocok untuk budidaya ubi kayu dasun, sehingga banyak masyarakat Gadut yang membudidayakan ubi kayu dasun. Oleh karena itu, Kenagarian Gadut merupakan sentra produksi ubi kayu di Kecamatan Tilatang Kamang. Meskipun Kenagarian Gadut sebagai salah satu sentra ubi kayu, tetapi produksi ubi kayu dasun masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan produksi ubi kayu menurut literatur yang ada. Produksi ubi kayu di Nagari Gadut adalah 14,29 ton/Ha/MT (Winelfia, 2009), sedangkan menurut Rukmana (2002) bahwa produksi ubi kayu bisa mencapai 22-36,5 ton/Ha/MT. Rendahnya produksi ubi kayu dasun disebabkan oleh teknis budidaya yang dilakukan oleh petani masih banyak yang tidak sesuai menurut yang dianjurkan oleh Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) setempat maupun menurut literatur.

Berdasarkan informasi dari PPL setempat, varietas ubi kayu yang ada di Kenagarian Gadut ada dua macam yaitu ubi kayu dasun dan ubi kayu katan. Ubi kayu katan kurang bagus digunakan sebagai bahan baku keripik sanjai karena memiliki getah yang banyak, sedangkan ubi kayu dasun memiliki getah yang sedikit. Ubi kayu dasun yang dihasilkan dari Nagari Gadut digunakan sebagai bahan baku keripik sanjai. Keripik sanjai yang dihasilkan sangat khas karena lebih renyah, manis, dan rasanya enak. Oleh karena itu, keripik sanjai menjadi terkenal sejak dulu sampai sekarang.

Dahulu masyarakat Gadut belum ada yang mengolah ubi kayu dasun menjadi produk olahan karena keterbatasan modal. Ubi kayu yang dipanen langsung dijual ke daerah lain atau ke produsen keripik sanjai. Ubi kayu dasun banyak dijual ke Nagari Sanjai untuk bahan baku pembuatan keripik sanjai. Nagari Sanjai yang terletak di Kota Bukittinggi sudah terkenal sebagai penghasil penganan khas asal Bukittinggi, yaitu penghasil keripik sanjai. Saat ini, sudah mulai berkembang usaha pengolahan ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut. Produsen keripik sanjai di Gadut mengharapkan konsumen membeli keripik sanjai ke Gadut.

Menurut Petugas Penyuluh Pertanian Lapangan setempat, bahwa ubi yang bagus untuk dibuat keripik sanjai adalah ubi kayu dasun. Jenis ubi ini banyak dibudidayakan oleh petani di Gadut dan Kamang serta wilayah sekitarnya karena jenis ubi ini memiliki rasa yang manis dan enak. Sekarang ubi kayu dasun mulai mengalami penurunan kualitas karena penggunaan herbisida yang tinggi pada saat pengolahan dan penyiangan lahan, sehingga rasa ubinya menjadi kurang manis. Dengan menggunakan herbisida (Roundup), mereka tidak perlu lagi mengeluarkan tenaga lebih maupun biaya untuk upah penyiangan lahan.

Walaupun demikian, permintaan akan ubi kayu dasun masih banyak diminati oleh produsen keripik sanjai karena kekhasan rasa dan kualitas ubi kayu. Produsen keripik sanjai akan membeli ubi kayu melalui pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul melakukan sistem ijon kepada petani yang tidak terpengaruh dari persediaan yang ada dipasaran. Pedagang pengumpul akan mencari ke daerah-daerah di mana mereka tahu ada petani yang menanam tanaman yang mereka inginkan, setelah mereka mendapatkan lalu dilakukan tawar menawar harga. Tetapi, transaksi ini utamanya dilakukan sebelum tanaman itu menghasilkan. Petani menjual ubinya dengan sistem ijon disebabkan oleh desakan ekonomi dan tergiurnya petani dengan harga yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul.

Berdasarkan penelitian terdahulu mengenai analisa pendapatan dan keuntungan usahatani Ubi Kayu Dasun (*Manihot* sp) di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam yang dilakukan oleh Winelfia (2009), menunjukkan bahwa usahatani ubi kayu dasun layak untuk dijalankan

dimana R/C ratio rata-rata per hektar permusim tanam 1,13. Sedangkan pendapatan rata-rata per hektar yang diperoleh petani ubi kayu dasun adalah Rp 9.807.096 dengan pendapatan tertinggi Rp 16.321.623,33 dan terendah Rp 6.640.363,67 dan keuntungan rata-rata per hektar per musim tanam adalah Rp 1.971.010,30. Berarti usahatani ubi kayu dasun di Gadut menguntungkan, sehingga tanaman ubi kayu ini dapat dikembangkan.

Usaha keripik sanjai di Kenagarian Gadut saat ini sudah mulai berkembang. Disamping itu, usaha pengolahan keripik sanjai di Bukittinggi dan sekitarnya juga mengalami pertumbuhan signifikan, seperti di wilayah batas Kota Jambi Air hingga Padang Luar. Bahkan arah timur pertumbuhannya pesat sekali, seperti di kawasan batas Kota Garegeh hingga Tanjung Alam, simpang Biaro, bahkan usaha penggorengan sanjai juga sudah ada di dekat simpang Canduang. Di daerah sekitar seperti Payakumbuh dan Limapuluh Kota, usaha penggorengan keripik sanjai juga menghiasi sisi jalan menuju Pekanbaru. Mereka tidak saja memproduksi keripik sanjai, melainkan juga aneka keripik terbuat dari ubi. Sementara itu, pasokan ubi kayu dari daerah Gadut sendiri masih terbatas sehingga permintaan ubi untuk daerah Bukittinggi masih belum bisa terpenuhi. Oleh karena itu, produsen keripik sanjai di Bukittinggi akan membeli ubi kayu dari Limapuluh Kota dan Pariaman untuk memenuhi kebutuhan bahan baku keripik sanjai.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan tersebut maka penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana kondisi agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dengan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan agribisnis ubi kayu baik secara internal maupun eksternal sehingga menghasilkan strategi-strategi yang signifikan terhadap kondisi agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut. Oleh karena itu, muncul pertanyaan bagi penulis yaitu bagaimana gambaran sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dan bagaimana strategi yang tepat dalam pengembangannya.

Dari pertanyaan tersebut, penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian dengan judul **"Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun (*Manihot* sp) di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam "**.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah

1. Mendeskripsikan sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam
2. Merumuskan strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan berguna dalam menentukan alternatif strategi sebagai pedoman dalam perencanaan pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam. Strategi yang dirumuskan dapat direkomendasikan pada pihak pengambil kebijakan yang ada, yaitu Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Agam. Disamping itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan referensi bagi penelitian selanjutnya.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Komoditas Ubi Kayu

2.1.1 Asal Usul Tanaman Ubi Kayu

Ubi kayu (*Manihot esculenta*) kali pertama dikenal di Amerika Serikat, kemudian dikembangkan di Brazil dan Paraguay. Ubi kayu ditanam secara komersial di Indonesia pada masa pemerintahan Hindia Belanda sekitar 1810, setelah sebelumnya diperkenalkan orang Portugis pada abad ke-16 ke Nusantara (Salim, 2011).

Penyebaran pertama kali ubi kayu terjadi, antara lain ke Afrika, Madagaskar, India, Tiongkok, dan beberapa negara yang terkenal daerah pertaniannya. Dalam perkembangan selanjutnya, ubi kayu menyebar ke berbagai negara di dunia yang terletak pada posisi 30 derajat LU dan 30 derajat LS (Rukmana, 2002).

Penyebaran ubi kayu ke seluruh wilayah Nusantara terjadi pada tahun 1914-1918. Waktu itu Indonesia kekurangan bahan pangan (makanan) beras, sehingga sebagai alternatif pengganti makanan pokok diperkenalkan ubi kayu. Pada tahun 1968 Indonesia menjadi negara penghasil ubi kayu nomor 5 di dunia (Rukmana, 2002).

2.1.2 Jenis-Jenis Tanaman Ubi Kayu

Menurut Rukmana (2002), berdasarkan deskripsi varietas ubi kayu, maka penggolongan jenisnya dapat dibedakan menjadi dua macam:

1. Jenis ubi kayu manis, yaitu jenis ubi kayu yang dapat dikonsumsi langsung. Contoh varietasnya antara lain gading, adira 1, mangi, betawi, mentega, randu, lanting, dan kaliki.
2. Jenis ubi kayu pahit, yaitu jenis ubi kayu untuk diolah atau prosesing. Contoh varietasnya antara lain bogor, SPP, dan adira 2.

Menurut Rukmana (2002), berdasarkan kandungan racun asam sianida dapat dibedakan empat kelompok jenis ubi kayu:

1. Jenis ubi kayu yang tidak berbahaya, ditandai dengan kandungan HCN kurang dari 50 mg/kg ubi yang diparut;

2. Jenis ubi kayu yang sedikit beracun, ditandai dengan kandungan HCN berkadar 50 mg-80 mg/kg ubi yang diparut;
3. Jenis ubi kayu yang beracun, ditandai dengan kandungan HCN berkadar 80 mg-100 mg/kg ubi yang diparut;
4. Jenis ubi kayu yang amat beracun, ditandai dengan kandungan HCN lebih 100 mg/kg ubi yang diparut.

2.1.3 Kandungan Gizi

Ubi kayu dan berbagai produk olahannya mengandung gizi (nutrisi) cukup tinggi dan komposisinya lengkap. Ubi kayu segar mempunyai komposisi kandungan gizi (per 100 gram) antara lain kalori 146 kal; protein 1,2 gram; lemak 0,3 gram; hidrat arang 34,7 gram; kalsium 33 mg; fosfor 40 mg; zat besi 0,7 mg. Ubi kayu juga mengandung (per 100 gram) vitamin B1 0,06 mg; vitamin C 30 mg; dan 75% bagian buah dapat dimakan (Salim, 2011).

Kandungan gizi pucuk ubi kayu mengandung 73 kal Kalori, 6,8 gr Protein, 1,2 gr Lemak, 13,0 gr Karbohidrat, 165 mg Kalsium, 54 mg Fosfor, 2,0 mg Zat Besi, 11.000 SI Vitamin A, 0,12 mg Vitamin B1, 275,00 mg Vitamin C, 77,2 gr Air, dari bagian yang dapat dimakan (bdd) 87% (Rukmana, 2002).

2.1.4 Budidaya Tanaman Ubi Kayu

Ubi kayu dapat tumbuh dengan baik pada iklim dengan curah hujan 1500-2500 mm/thn. Sinar matahari yang dibutuhkan sekitar 10 jam/hari, terutama untuk kesuburan daun dan perkembangan umbinya. Tanaman ubi kayu dapat tumbuh pada ketinggian 2000 m dari permukaan air laut atau subtropis dengan suhu rata-rata 16 derajat Celcius (Salim, 2011). Daerah yang paling ideal (baik) untuk mendapatkan produksi yang optimal adalah daerah dataran rendah yang berketinggian antara 10 m – 700 m dpl. Kondisi iklim yang ideal adalah daerah yang bersuhu minimum 10°C, dengan curah hujan 700 mm – 1.500 mm/tahun (Rukmana, 2002).

Perbanyakan tanaman ubi kayu dapat dilakukan dengan cara generatif (biji) dan vegetatif (setek batang). Untuk tujuan usaha tani pada tingkat petani, biasanya dipraktikkan teknik perbanyakan vegetatif dengan setek batang. Ukuran panjang setek batang adalah 20 cm-25 cm. Bagian batang yang paling baik sebagai bibit adalah bagian pangkal. Alternatif lain bahan bibit (setek) adalah bagian tengah.

Hasil penelitian para pakar pertanian menunjukkan bahwa penggunaan setek pangkal dan tengah batang memberikan hasil lebih tinggi daripada setek ujung batang (Rukmana, 2002).

Penanaman setek ubi kayu dapat dilakukan secara tegak lurus, miring, dan mendatar. Hasil penelitian para pakar pertanian menunjukkan bahwa penanaman tegak cenderung memberikan produksi lebih tinggi daripada penanaman miring dan mendatar (Rukmana, 2002).

Menurut Soeyanto (1981), cara penanaman ada bermacam-macam, antara lain:

- 1) tanah dicangkul dan dibuat guludan-guludan yang tiap guludan untuk 1 atau 2 baris tanaman ubi kayu.
- 2) Tanah dicangkul semua sedalam 30-40 cm, tidak dibuat guludan.
- 3) Tanah dibuat lubang dengan ukuran: 1 x 1 x ½ meter dan di dalam lubang tadi dimasukkan sampah/kompos.
- 4) Ada yang batang ubi kayu hanya ditancapkan begitu saja, misalnya tanaman untuk pagar.

Untuk jarak tanaman, baik pengolahan tanah menurut cara nomor 1-2 maupun 3 diatur sebagai berikut:

- 1) Untuk yang umur pendek : 80 x 80 cm, 100 x 60 cm (tumpang sari), 100 x 80 cm (tanaman ganda dalam satu musim).
- 2) Untuk yang umur panjang : 100 x 100 cm.

Pemeliharaan tanaman yang dilakukan yaitu penyulaman bila ada tanaman yang mati, penyiangan untuk membersihkan rumput sekaligus melakukan pembumbunan, tunas-tunas yang tidak perlu harus dibuang, pilihlah tiap batang 2 tunas yang baik biarkan hidup. Pupuk yang perlu diberikan pada tanaman ini ada tiga macam, yaitu: pupuk hijau, pupuk kandang, dan pupuk buatan. Menurut Rukmana (2002), dosis pemupukan untuk tanaman ubi kayu yaitu, 200 kg urea, 100 kg TSP, dan 200 kg KCl. Pemberian pupuk diberikan 2 kali yaitu pada saat tanam (66 kg urea, 100 kg TSP, dan 66 kg KCl) dan pada saat umur 2-3 bulan (134 kg urea dan 234 kg KCl). Sedangkan menurut Soeyanto (1981), penggunaan pupuk buatan ada 2 cara (2 kali), yaitu:

- a. Pada waktu tanam, untuk 1 hektar tanaman diperlukan pupuk N, P, K sebesar 10 kg, 25 kg, dan 25 kg.
- b. Pada tanaman umur 1-2 bulan, untuk 1 hektar tanaman diperlukan pupuk N, P, K sebesar 20 kg, 50 kg, dan 50 kg.

2.1.5 Panen dan Pasca Panen

Waktu panen ubi kayu yang paling tepat adalah saat karbohidrat per satuan luas tanah (hektar) mencapai kadar maksimal. Menurut Rukmana (2002), ciri-ciri ubi kayu yang sudah saatnya dipanen dan kadar karbohidratnya (pati) maksimal adalah:

- a. Pertumbuhan daun mulai berkurang,
- b. Warna daun mulai menguning dan banyak yang rontok,
- c. Umur tanaman telah mencapai 6-8 bulan (varietas genjah) atau 9-12 bulan (varietas dalam).

Ubi kayu dipanen dengan dicabut, menggunakan tangan, terutama pada tanah ringan dan gembur. Ubi yang tertinggal di dalam tanah dapat segera diambil dengan cangkul atau garpu. Panen ubi kayu pada tanah yang berat perlu dibantu dengan alat pengungkit berupa bambu atau kayu, yang diikat dengan tali melingkari pangkal batang. Ujung kayu atau bambu diletakkan pada tanah, dan pangkal kayu diangkat dengan tangan hingga terkuak ubi ke permukaan tanah (Rukmana, 2002).

Hal terpenting diperhatikan pada waktu panen ubi kayu adalah panen dilakukan pada waktu cuaca cerah dan secara hati-hati, jangan sampai ubi memar. Hasil panen harus segera dikonsumsi atau diolah. Bila harga pasar kurang menguntungkan atau hasil panen belum siap diolah (dijual), panen ubi kayu dapat ditunda beberapa waktu dengan cara membiarkan ubi pada tanah semula. Teknik penundaan panen ubi kayu adalah dengan memotong (memangkas) daun dan batang, untuk disisakan batang sepanjang 10 cm – 15 cm di atas permukaan (Rukmana, 2002).

Hasil ubi kayu biasanya dalam bentuk ubi segar. Menurut Rukmana (2002), penanganan pascapanen ubi segar meliputi tahap-tahap sebagai berikut:

a. Pengumpulan Hasil

Kumpulan hasil panen ubi di tempat (lokasi) yang strategis, yaitu tempat yang aman dan mudah dijangkau oleh angkutan.

b. Sortasi

Pilih dan pisah-pisahkan ubi yang baik dari ubi yang memar atau rusak, dan berdasarkan ukuran ubi.

c. Penyimpanan

- 1) Buat lubang dalam tanah untuk tempat penyimpanan ubi segar.
- 2) Alasi dasar lubang dengan daun-daun, misalnya daun nangka atau daun ubi kayu.
- 3) Masukkan ubi kayu secara teratur, kemudian tutup dengan selapis daun-daun segar atau jerami
- 4) Masukkan ubi pada lapisan kedua dan seterusnya hingga lubang tersebut berisi beberapa lapisan ubi. Tiap lapis ubi ditutup dengan daun-daun segar atau jerami.
- 5) Timbun lubang berisi ubi dengan tanah sampai permukaan lubang berbentuk cembung.

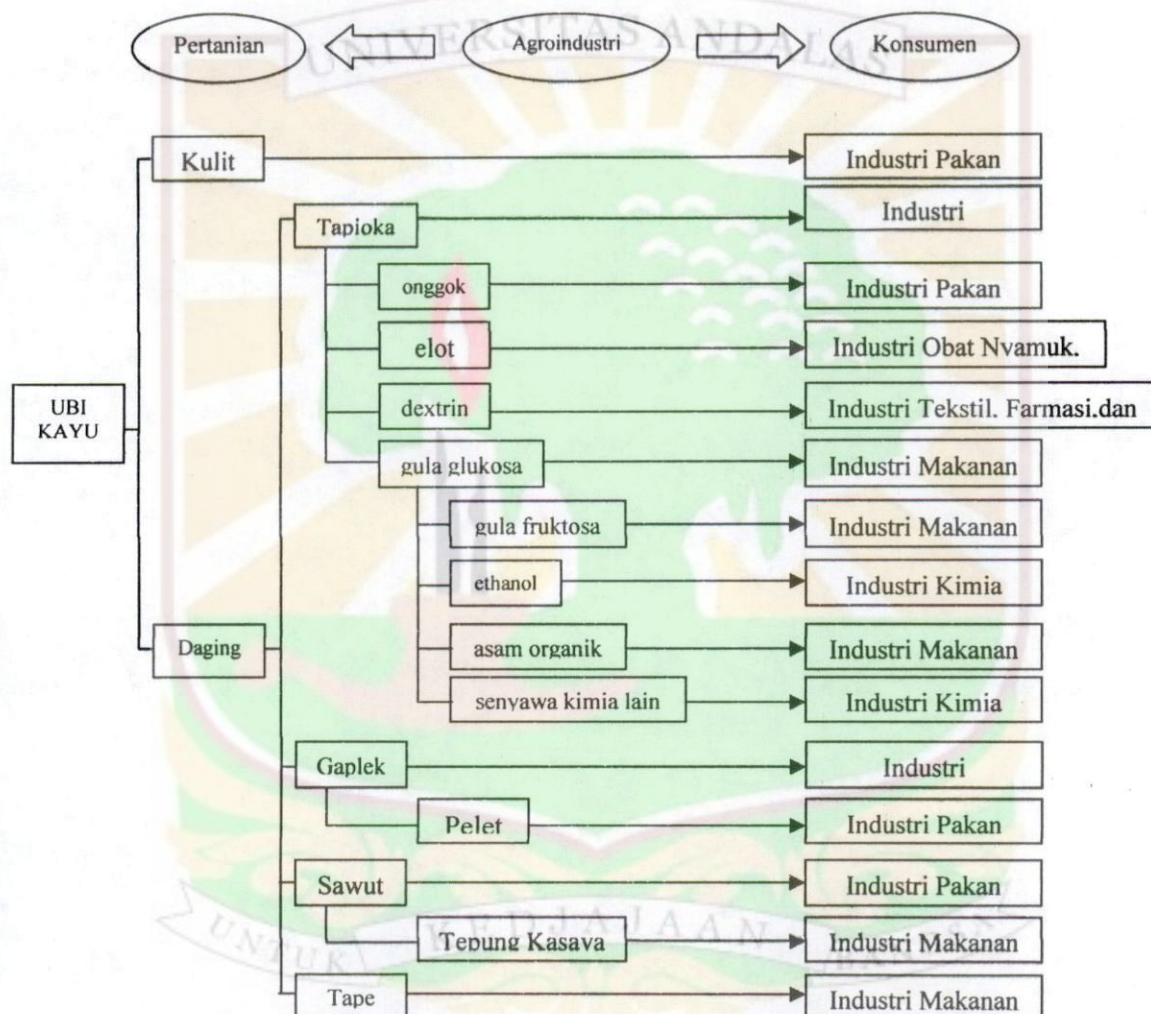
d. Pengemasan dan Pengangkutan

Pengemasan umbi ubi kayu bertujuan untuk melindungi umbi dari kerusakan selama dalam pengangkutan. Untuk pasaran antar kota/ dalam negeri dikemas dan dimasukkan dalam karung-karung goni atau keranjang terbuat dari bambu agar tetap segar. Khusus untuk pemasaran antar pulau maupun diekspor, biasanya umbi ubi kayu ini dikemas dalam bentuk gaplek atau dijadikan tepung tapioka. Kemasan selanjutnya dapat disimpan dalam karton ataupun plastik-plastik dalam pelbagai ukuran, sesuai permintaan produsen.

Setelah dikemas umbi ubi kayu dalam bentuk segar maupun dalam bentuk gaplek ataupun tapioka diangkut dengan alat transportasi baik tradisional maupun modern ke pihak konsumen, baik dalam maupun luar negeri.

2.1.6 Diversifikasi Hasil Olahan Ubi Kayu

Peningkatan nilai ekonomi ubi kayu dapat dilakukan dengan mengolah ubi kayu tersebut menjadi berbagai macam produk olahan, baik dalam bentuk basah maupun kering. Upaya diversifikasi pengolahan ubi kayu menjadi beberapa produk olahan ini juga bertujuan untuk memberikan cita rasa yang lebih disukai oleh masyarakat dan menambah nilai gizinya. Selain itu juga dapat menciptakan kegiatan-kegiatan agroindustri terutama bagi masyarakat pedesaan.



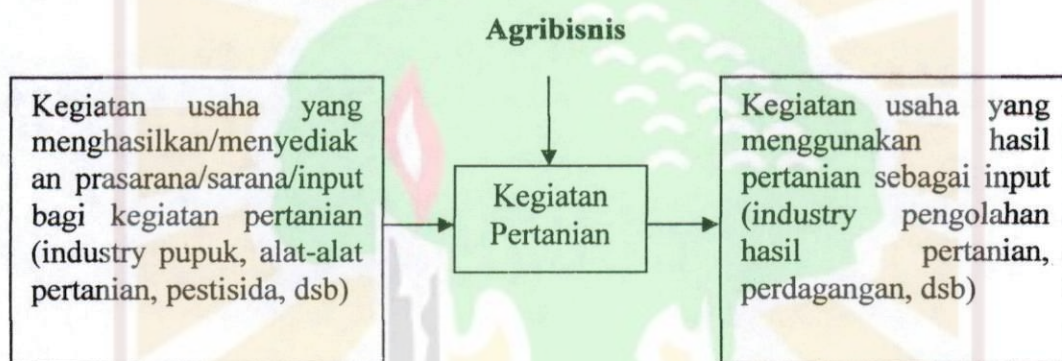
Gambar 1 : Pohon Industri dalam Agribisnis Ubikayu

Sumber : Badan Litbang Pertanian, 2008.

2.2 Konsep Agribisnis dan Sistem Agribisnis

2.2.1 Konsep Agribisnis

Agribisnis dapat diartikan sebagai semua aktivitas, mulai dari pengadaan dan penyaluran sarana produksi sampai pada pemasaran produk-produk yang dihasilkan suatu usahatani dan agroindustri yang saling berkaitan (Yasin, 2002). Menurut Arsyad dkk. (1985) dalam Soekartawi (2003), agribisnis adalah suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil, dan pemasaran yang ada hubungannya dengan pertanian dalam arti luas. Yang dimaksud dengan 'ada hubungannya dengan pertanian dalam arti luas' adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian (Gambar 2).



Gambar 2: Mata Rantai Kegiatan Agribisnis

Sumber : Arsyad dkk (1985) dalam Soekartawi (2003)

2.2.2 Sistem Agribisnis

Suatu sistem agribisnis terdiri dari beberapa subsistem yang saling terkait antara subsistem satu dengan yang lainnya. Menurut Saragih (1998) dalam Yasin (2002), subsistem-subsistem tersebut antara lain:

1. Subsistem Agribisnis Hulu (*up stream agribusiness*)

Subsistem agribisnis hulu meliputi kegiatan ekonomi yang menghasilkan dan memperdagangkan sarana produksi pertanian primer, seperti industri pupuk, pestisida, benih/bibit, alat dan mesin pertanian serta industri lainnya.

2. Subsistem Agribisnis Usahatani (*on farm agribusiness*)

Subsistem agribisnis usahatani merupakan kegiatan proses produksi mulai dari pengolahan tanah, penanaman sampai pada pemanenan. Dengan demikian, pada kegiatan usahatani paling tidak melibatkan tiga komponen utama, yaitu: petani, tanah, dan tanaman/ternak/ikan yang selalu disebut dengan tritunggal usahatani.

3. Subsistem Agribisnis Hilir (*down-stream agribusiness*)

Agribisnis hilir yaitu kegiatan ekonomi yang mengolah hasil pertanian primer menjadi produk olahan, baik dalam bentuk siap untuk dimasak maupun dikonsumsi beserta kegiatan pemasarannya baik pada pasar domestik maupun pasar internasional.

4. Subsistem Jasa Layanan Pendukung

Subsistem jasa layanan pendukung seperti lembaga keuangan dan pembiayaan, transportasi, penyuluhan, dan layanan informasi agribisnis, penelitian dan pengembangan, kebijakan pemerintah, asuransi agribisnis, dan lain-lain.

Menurut Sa'id dan Harizt (2001), keberadaan kelembagaan pendukung pengembangan agribisnis nasional sangat penting untuk menciptakan agribisnis Indonesia yang tangguh dan kompetitif. Keikutsertaan lembaga ini sangat berguna untuk menunjang kegiatan yang dilakukan dalam pencapaian tujuan. Lembaga-lembaga tersebut harus terintegrasi agribisnis dengan setiap subsistem yang ada dalam sistem agribisnis. Beberapa lembaga pendukung pengembangan agribisnis Indonesia adalah: pemerintah, lembaga pembiayaan, lembaga pemasaran dan distribusi, koperasi, lembaga pendidikan formal dan informal, lembaga penyuluhan pertanian lapangan, dan lembaga penjamin dan penanggungungan resiko.

2.3 Tantangan dan Masalah dalam Pengembangan Agribisnis

Tiga belas permasalahan yang dihadapi dalam usaha produksi komoditas pertanian sebagai sistem agribisnis, menurut Yasin (2002) adalah:

1. Tingkat pendidikan petani yang rendah menyebabkan terbatasnya kemampuannya untuk memanfaatkan perubahan yang terjadi dengan cepat. Hal ini berkaitan dengan penguasaan pengetahuan dan keterampilan yang masih terbatas serta tingkah laku yang selalu berorientasi ke masa lampau, sehingga kurang adaptif terhadap cepatnya perubahan yang terjadi.
2. Pengadaan dan penyaluran sarana produksi belum dapat memenuhi kebutuhan usaha dengan harga yang wajar dan tersedia pada waktu yang dibutuhkan.
3. Letakkan lahan pertanian yang dikelola petani berpecah dengan luasan yang sempit dan pengelolaan belum mengarah pada usaha intensif.
4. Teknologi yang diterapkan petani dan pengrajin agroindustri masih sangat sederhana dan telah lama beradaptasi dengan kondisi sosial ekonomi daerah.
5. Produktivitas tenaga kerja, modal, dan tanah dari usaha pertanian masih rendah.
6. Perolehan produksi secara musiman dapat menimbulkan ketidakpastian terhadap pendapatan dan proses produksi lanjutannya melalui agroindustri. Disamping itu, komoditas jumlah produksi dan jaminan produksi pertanian belum dapat memenuhi kebutuhan konsumen di pasar domestik dan internasional.
7. Kelembagaan sosial dan ekonomi, seperti kelompok tani dan koperasi unit desa belum dapat mendukung kegiatan usaha pertanian dan agroindustri, termasuk pemasaran.
8. Komoditas pertanian dan produk agroindustri yang cepat mengalami kerusakan sehingga memperendah nilai jualnya.
9. Harga jual komoditas pertanian dan produk agroindustri selalu berfluktuasi sehingga usaha tersebut kurang dapat merangsang pengembangan usaha secara berkelanjutan.
10. Modal yang dialokasikan dari bagian pendapatan pada usaha pertanian masih terbatas dan kemampuan untuk meraih modal pinjaman dari lembaga perbankan masih banyak mengalami hambatan.

11. Posisi petani yang lemah dibandingkan pengusaha dalam melakukan tawar menawar ketika memasarkan produk pertanian dan olahan ataupun membeli sarana dan prasarana produksi.
12. Masih kuat ikatan sosial budaya masyarakat yang dapat mengakibatkan lambatnya daya adaptasi terhadap suatu perubahan yang berlangsung begitu cepat.
13. Tak kalah pentingnya berbagai masalah sosial budaya dan ekonomi lain dari masyarakat pedesaan yang ditemui di dalam dan luar diri petani.

2.4 Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu

Menurut Sani (2007), strategi yang ditempuh dalam pengembangan ubi kayu meliputi delapan langkah operasional, yakni:

1. Peningkatan produktivitas

Peningkatan produktivitas dilakukan secara terencana dan berkelanjutan dengan menerapkan rekayasa sosial teknologi maju spesifik lokasi yang didukung oleh alat dan mesin pertanian. Peningkatan produktivitas dan produksi diupayakan melalui penerapan teknologi sesuai anjuran setempat (bila ada) namun apabila belum tersedia dapat digunakan anjuran teknologi secara umum. Untuk itu maka diperlukan penyediaan stek dari varietas berpotensi produksi tinggi dengan kadar pati yang tinggi, pupuk, dan sarana produksi lainnya.

2. Dukungan permodalan

Dukungan permodalan diperlukan dalam upaya penerapan teknologi sesuai anjuran seperti penggunaan/pergantian varietas yang berpotensi produksi tinggi, pemberian pupuk dan saprodi lain. Untuk itu perlu diupayakan adanya kemudahan petani di dalam mengakses kredit/permodalan dengan persyaratan yang mudah, misalnya KKP, Kredit Agribisnis dan lain sebagainya dengan bunga rendah. Sumber pembiayaan dapat berasal dari perbankan maupun lembaga keuangan lainnya dan diupayakan agar pihak industri olahan dapat bertindak sebagai Avalis. Oleh karena itu, diperlukan adanya peningkatan koordinasi dengan pihak perbankan, industri olahan, industri pupuk, dan instansi terkait

lainnya dalam upaya penyediaan/pembelian saprotan khususnya bibit dan pupuk.

3. Menjalin kemitraan usaha

Untuk mendapatkan jaminan pasar dengan harga yang layak dan berkelanjutan perlu diupayakan terjalinnya kemitraan usaha antara kelompok tani dengan mitra industri olahan. Untuk itu Pemerintah Propinsi dan Kabupaten/kota diperlukan peran aktifnya untuk memfasilitasi, memediasi, dan mendorong terjalinnya kemitraan dan mengupayakan industri olahan dapat bertindak sebagai avalis serta dapat bertindak sebagai juri yang adil. Kemitraan usaha ini penting artinya dalam upaya memberikan kepastian berusaha tani sehingga petani/kelompok tani termotivasi untuk mengembangkan dan meningkatkan produksi, sedangkan di sisi industri akan dapat diperoleh kepastian dan kelangsungan penyediaan bahan baku lebih terjamin. Di samping itu pula, adanya kemitraan usaha akan lebih mendorong pola kemitraan antara Pemerintah Daerah dan masyarakat.

4. Perluasan areal tanam

Perluasan areal tanam merupakan upaya tambahan areal tanam-panen untuk meningkatkan produksi. Upaya perluasan areal tanam dapat dilakukan melalui optimalisasi pemanfaatan lahan dan pemanfaatan lahan terlantar/yang tidak dimanfaatkan.

5. Koordinasi instansi terkait

Perlu diupayakan koordinasi dengan instansi terkait, termasuk dengan perusahaan/industri dan perbankan, serta stakeholders lainnya guna meningkatkan produktivitas dan produksi, kualitas hasil, pemasaran dan pendapatan petani/pelaku agribisnis, yang pada akhirnya akan memperkuat pembangunan daerah dan peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD).

6. Peningkatan peran kelembagaan ekonomi dan petani

Dalam rangka memantapkan kelembagaan di tingkat petani, perlu di dorong dan ditumbuhkembangkan kelompok-kelompok tani yang selanjutnya bergabung dalam Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) dan

membentuk Koperasi Tani serta Asosiasi Produsen ubi kayu dalam upaya meningkatkan posisi tawar dan sebagai jembatan komunikasi dengan lembaga lainnya/mitra usahanya. Ke depan, koperasi tani perlu ditumbuhkembangkan berdasarkan kesamaan aktivitas dan kepentingan ekonomi dalam usaha tani.

7. Pembinaan yang berkesinambungan

Pemerintah, dalam hal ini Pemerintah Propinsi dan Kabupaten/Kota, diharapkan berperan secara aktif dalam melakukan pembinaan, baik terhadap sub sistem hulu, *on farm*, hilir maupun jasa pendukung untuk mendapatkan produk yang berdaya saing dan berkelanjutan serta ramah lingkungan.

8. Peningkatan SDM petani

Perlu diupayakan agar semua sumberdaya manusia yang ada, baik di *on farm* maupun *off farm* secara perlahan-lahan dapat ditingkatkan kapasitasnya melalui proses pembelajaran seperti pengalaman, studi banding, magang, diskusi, temu lapang, dan program penyuluhan melalui media cetak dan elektronik lainnya. Untuk itu, diperlukan adanya pelatihan teknologi produksi, manajemen usaha, kewirausahaan dan lain sebagainya.

2.5 Perumusan Strategi Pengembangan dengan Menggunakan Matrik SWOT

Sebelum dilakukan perumusan strategi dengan menggunakan Matrik SWOT, maka terlebih dahulu dilakukan identifikasi dan menganalisa faktor-faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi pengembangan agribisnis serta melakukan pembobotan dan peringkat (*rating*) setiap variabel. Tujuan analisa eksternal adalah untuk membuat daftar terbatas mengenai berbagai peluang yang dapat dimanfaatkan dan berbagai ancaman yang harus dihindari oleh daerah tersebut. Aspek-aspek lingkungan eksternal dipengaruhi oleh: (1) kekuatan ekonomi, (2) kekuatan sosial, budaya, dan lingkungan, (3) kekuatan politik, pemerintahan, dan hukum, (4) kekuatan teknologi, (5) kekuatan persaingan (David, 2006).

Analisa internal dimaksudkan untuk mengembangkan daftar kekuatan yang dapat dimanfaatkan dan daftar kelemahan yang harus dihindari dan diatasi oleh daerah tersebut. Dalam pembuatan Matrik IFE memerlukan pengumpulan dan pengolahan informasi mengenai (1) manajemen, (2) pemasaran, (3) keuangan, (4) produksi, (5) penelitian dan pengembangan, serta (6) sistem informasi (David, 2006).

Hasil ke dua identifikasi faktor-faktor di atas menjadi faktor penentu eksternal dan internal yang selanjutnya akan diberi bobot dan rating pada Matrik EFE (Tabel 1) dan Matrik IFE (Tabel 2). Identifikasi dilakukan dengan mencari data-data yang berhubungan dengan agribisnis dari informan kunci maupun literatur yang relevan (David, 2006).

Tabel 1. Matrik EFE

Faktor-Faktor Eksternal Utama	Bobot	Peringkat	Skor Bobot
Peluang -			
Ancaman -			
Total	1.00		

Sumber: David, 2006

Matrik *Internal Factor Evaluation* (IFE) merupakan alat perumusan strategi yang meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area-area fungsional bisnis, dan juga menjadi landasan untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi hubungan diantara area tersebut (David, 2006).

Tabel 2. Matrik IFE

Faktor-Faktor Internal Utama	Bobot	Peringkat	Skor Bobot
Kekuatan -			
Kelemahan -			
Total	1.00		

Sumber: David, 2006

Tahap pencocokan dari kerangka perumusan strategi tersebut dimasukkan ke dalam matrik SWOT. Matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, and*

Threats) merupakan alat pencocokan (*matching tool*) yang penting untuk membantu manajer dalam mengembangkan empat tipe strategi. Ke empat tipe strategi tersebut adalah Strategi SO (*Strength-Opportunity*), Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), Strategi ST (*Strength-Threat*), dan Strategi WT (*Weakness-Threats*). Analisis dalam tahap kedua ini berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang utama, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman utama.

Ada delapan tahapan penentuan strategi dibangun melalui matriks SWOT (David, 2006). Tahapan tersebut adalah (1) buat daftar peluang eksternal perusahaan, (2) buat daftar ancaman eksternal perusahaan, (3) buat daftar kekuatan kunci internal perusahaan (4) buat daftar kelemahan kunci internal perusahaan, (5) cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi SO, (6) cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam strategi WO, (7) cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi ST, (8) cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam strategi WT.

2.6 Penelitian Terdahulu

2.6.1 Penelitian Mengenai Strategi Pengembangan Agribisnis

Penelitian mengenai strategi pengembangan agribisnis telah dilakukan oleh Dewita (2009), dengan judul penelitian "Strategi Pengembangan Agribisnis 'Pisang Ameh Pasaman' (*Musa acuminata*) di Kabupaten Pasaman". Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisa faktor-faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi pengembangan agribisnis Pisang Ameh Pasaman, dan merumuskan alternatif strategi yang dapat dilakukan dalam rangka pengembangan agribisnis Pisang Ameh Pasaman di Kabupaten Pasaman.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi internal agribisnis Pisang Ameh Pasaman tersebut berada di atas rata-rata dalam menggunakan kekuatan dan mengatasi kelemahan untuk pengembangannya, kondisi eksternal agribisnis Pisang Ameh Pasaman tersebut berada sedikit di atas rata-rata dalam

memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman yang ada. Alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh Pemda di daerah agribisnis pisang ameh pasaman di Kabupaten Pasaman antara lain: (1) meningkatkan promosi produk, (2) menjajaki kerjasama dengan Pemda daerah lain dan luar negeri untuk pemasaran produk Pisang Ameh Pasaman di daerah tersebut, (3) memfasilitasi pertemuan antara pedagang Pisang Ameh Pasaman dan pengusaha pisang sale dengan pihak hotel, (4) mendorong dilakukannya diversifikasi produk hasil olahan Pisang Ameh Pasaman, (5) melakukan kerjasama dengan pedagang pengumpul untuk memasarkan Pisang Ameh Pasaman ke luar daerah, (6) dan melakukan pengawasan terhadap pendistribusian pupuk bersubsidi untuk memenuhi kebutuhan pupuk petani Pisang Ameh Pasaman.

Melihat hasil penelitian tersebut, strategi-strategi yang dihasilkan dapat diterapkan oleh pemerintah daerah demi pengembangan agribisnis pisang ameh dimasa mendatang, dan diharapkan perhatian dan keseriusan pemerintah dalam melakukan pembinaan dan pengembangan agribisnis di daerah ini, terutama dalam pengembangan komoditi, SDM, pemasaran, penyediaan akses permodalan dengan cara penyediaan kredit bagi setiap pelaku agribisnis serta penyediaan sarana dan prasarana penunjang seperti menambah akses jaringan komunikasi agar pelaku agribisnis dapat dengan mudah berkomunikasi dengan konsumen baik di dalam maupun di luar Kabupaten Pasaman.

2.6.2 Penelitian Mengenai Usahatani Ubi Kayu Dasun

Penelitian mengenai usahatani Ubi Kayu Dasun (*Manihot esculenta* Crantz) telah dilakukan sebelumnya oleh Winelfia (2009), dengan judul penelitian "Analisa Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Ubi Kayu Dasun (*Manihot esculenta* Crantz) di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam". Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kultur teknis ubi kayu dasun dan menganalisa pendapatan dan keuntungan petani ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut Kec. Tilatang Kamang Kab. Agam.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan kultur teknis tanaman ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum optimal, sehingga hasil yang diperoleh belum maksimal. Hal tersebut terlihat dari cara pengolahan lahan, waktu dan cara pemakaian pupuk, ukuran bibit yang tidak sesuai dengan anjuran

PPL dan teori yang ada. Sedangkan produksi yang dihasilkan petani masih rendah yaitu dengan rata-rata per hektar 14.293,83 kg. Pendapatan rata-rata per hektar yang diperoleh petani ubi kayu dasun adalah Rp 9.807.096 dengan pendapatan tertinggi Rp 16.321.623,33 dan terendah Rp 6.640.363,67 dan keuntungan rata-rata per hektar per musim tanam adalah Rp 1.971.010,30. Usahatani ini masih layak untuk dijalankan dimana R/C ratio rata-rata per hektar permusim tanam 1,13.

Melihat hasil penelitian tersebut maka perlu dilakukan teknis budidaya yang sesuai dengan anjuran, seperti memperhatikan jumlah, waktu, dan cara pemberian pupuk, panjang bibit, cara menanam, pengolahan lahan yang tepat, dan pemeliharaan yang lebih intensif. Selain itu, juga diperlukan kerjasama antara Dinas Pertanian dan PPL dalam peningkatan kualitas dan kuantitas ubi kayu.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa Kenagarian Gadut memiliki produksi ubi kayu paling tinggi dibandingkan dengan Kenagarian lain di Kecamatan Tilatang Kamang (Lampiran 4).

Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan, yaitu bulan April sampai dengan Mei 2012 setelah adanya surat rekomendasi penelitian dari Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus (*case study*). Menurut Nazir (2005), penelitian studi kasus adalah penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas dengan tujuan untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus. Adapun langkah-langkahnya adalah merumuskan tujuan penelitian, menentukan unit-unit studi dari data yang tersedia, mengumpulkan data, dan mengorganisasikan data serta menganalisisnya.

Alasan menggunakan metode studi kasus untuk penelitian ini adalah karena peneliti ingin mengetahui lebih mendalam dan mendetail mengenai agribisnis hulu sampai hilir dalam sebuah sistem agribisnis ubi kayu dasun (*Manihot sp*) yang akan dikembangkan. Penelitian tentang strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun melibatkan beberapa *stakeholders* agribisnis.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Data primer diperoleh melalui studi lapangan yaitu melakukan wawancara langsung dengan menggunakan kuisioner atau daftar pertanyaan yang telah disediakan kepada

responden yang berperan dalam agribisnis ubi kayu dasun. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi-instansi terkait yaitu Dinas Pertanian Sumatera Barat, Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura (Distanhor) Kabupaten Agam, Unit Pelaksana Teknis Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian Perikanan Kehutanan dan Ketahanan Pangan (UPT BP4K2P) Kecamatan Tilatang Kamang, Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Barat, dan studi kepustakaan.

Data yang diperoleh juga didapatkan dari informan kunci bagi Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut Kec. Tilatang Kamang Kab. Agam. Informan kunci yaitu orang yang memahami permasalahan yang diteliti. Informan kunci di daerah penelitian ini yaitu:

1. Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kab. Agam

Sebagai pihak dan wakil dari pemerintah Kabupaten di bidang pertanian yang mengetahui kondisi dan perkembangan komoditi di daerah penelitian. Pihak yang mewakili dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kab. Agam adalah Kasi Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian. Kasi Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian juga berperan sebagai penentu faktor kunci internal dan faktor kunci eksternal dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut serta memberikan pembobotan terhadap faktor kunci tersebut.

2. UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang

Sebagai wakil pemerintah yang berwenang di daerah kecamatan yang mengetahui kondisi agribisnis dan perkembangan komoditi di daerah penelitian serta pelaksanaan program-program di bidang pengembangan pertanian yang diwakili oleh Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) yang bertugas di daerah penelitian. PPL juga berperan untuk merating faktor kunci internal.

3. Produsen Keripik Sanjai

Sebagai pihak yang mengerti dengan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut yang diwakili oleh salah seorang pengusaha keripik sanjai, juga sebagai pihak yang mengetahui kondisi agribisnis secara menyeluruh. Perwakilan dari produsen keripik sanjai juga berperan untuk merating faktor kunci eksternal.

3.4 Teknik Pengambilan Responden

Responden yang diambil terdiri dari empat kelompok sampel, yaitu:

1. Petani Komoditi

Sampel petani diambil dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Rianse (2008), *purposive sampling* yaitu teknik pemilihan sampel yang dilakukan secara sengaja dengan memilih individu tertentu dari populasi (kumpulan individu atau objek yang menjadi pusat perhatian peneliti) dimana sampel dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu.

Berdasarkan informasi dan rekomendasi yang didapat dari PPL yang ada di Kenagarian Gadut, sampel petani akan diambil di tiga jorong yaitu jorong Pandam Gadang Ranggo Malai (PGRM), jorong Aro Kandikir, dan jorong Kambing VII. Hal tersebut disebabkan oleh ketiga jorong ini memiliki produksi ubi kayu yang tinggi dan luas tanam ubi kayu yang paling banyak dibandingkan dua jorong lainnya yaitu jorong III Kampung dan jorong Pulau Sungai Tanang Bukik Lurah. Dari ketiga jorong tersebut, diambil sampel petani sebanyak 3 orang. Setiap jorong akan diambil 1 orang petani dengan teknik *purposive sampling*. Pemilihan sampel yang dilakukan dengan *purposive sampling* dengan pertimbangan bahwa sampel tersebut kaya akan informasi yang penting dalam mencapai tujuan penelitian. Selain itu, pemilihan sampel juga berdasarkan hasil diskusi dan informasi dari PPL sehingga sampel yang terpilih memiliki banyak informasi tentang deskripsi agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

2. Pedagang Saprodi

Sampel dari pedagang saprodi ditentukan dengan teknik *purposive sampling*. Pedagang saprodi yang dijadikan sampel dalam penelitian ini berdasarkan keterkaitannya dengan petani responden yaitu pedagang tempat petani membeli saprodi untuk usahanya. Jumlah sampel untuk pedagang saprodi adalah berdasarkan informasi dari petani komoditi.

3. Pedagang Ubi Kayu Dasun

Sampel dari pedagang komoditi di tentukan dengan teknik *purposive sampling*. Pengambilan sampel untuk pedagang komoditi ini dilakukan secara sengaja berdasarkan keterkaitannya dengan petani sampel yaitu pedagang

tempat petani menjual komoditi ubi kayu dasun hasil budidayanya. Jumlah sampel untuk pedagang ubi kayu dasun adalah berdasarkan informasi dari petani komoditi.

4. Usaha Pengolahan Ubi Kayu Dasun

Di Kenagarian Gadut diambil tiga unit usaha yang mengolah ubi kayu dasun untuk dijadikan kerupuk sanjai secara *purposive*. Pengambilan sampel ini berdasarkan keterkaitannya dengan pedagang pengumpul yaitu kepada siapa pedagang pengumpul menjual ubinya ke produsen sanjai yang ada di Kenagarian Gadut. Ketiga unit usaha pengolahan ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lengkap bagaimana subsistem *on farm* dari komoditas ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut. Sedangkan untuk pesaing diambil 2 sampel usaha pengolahan ubi kayu dasun di Bukittinggi secara *purposive*. Pengambilan sampel untuk usaha pengolahan ubi kayu dasun ini dilakukan secara sengaja berdasarkan keterkaitannya dengan pedagang ubi kayu dasun yaitu produsen sanjai yang membeli ubi kayu dasun dari pedagang ubi kayu dasun Gadut.

5. Konsumen Keripik Sanjai

Sampel konsumen keripik sanjai ditentukan dengan teknik *accidental sampling*. Menurut Rianse (2008), *accidental sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kriteria atau pertimbangan tertentu. Dengan teknik ini, peneliti memilih sampel secara spontanitas atau insidental yaitu sampel yang dipilih adalah konsumen yang sedang melakukan pembelian terhadap keripik sanjai ketika dilakukan penelitian. Wawancara dilakukan saat konsumen membeli produk tersebut di daerah penelitian.

Kriteria dari pengambilan sampel untuk konsumen adalah konsumen yang telah mengkonsumsi keripik sanjai yang dijual oleh produsen keripik sanjai di Kenagarian Gadut dan konsumen yang berumur di atas 17 tahun diasumsi telah dapat memberikan informasi yang benar jika dilakukan wawancara. Jumlah konsumen akhir yang dijadikan sampel adalah sebanyak 7 orang konsumen. Pertimbangan lain adalah kriteria konsumen yang dipilih adalah konsumen yang telah membeli dan mengkonsumsi produk pesaing. Informasi yang didapat berupa tanggapan konsumen terhadap rasa produk,

harga produk, lokasi, dan ketersediaan informasi terhadap keripik sanjai di Gadut serta kemampuan produsen sanjai dalam menyediakan keripik sanjai di Kenagarian Gadut.

3.5 Variabel dan Data yang Diamati

Variabel-variabel yang diamati dalam penelitian adalah hal-hal yang tercakup dalam faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal dari sistem agribisnis ubi kayu dasun. Faktor internal dalam penelitian ini adalah semua faktor-faktor yang berada di Kenagarian Gadut, yaitu pedagang saprodi, petani komoditi, pedagang ubi kayu dasun, produsen keripik sanjai, dan lembaga penunjang yang berada di Kenagarian Gadut. Sedangkan yang menjadi faktor eksternal adalah semua faktor-faktor yang berada di luar Kenagarian Gadut, yaitu lembaga penunjang, pesaing, dan konsumen. Maka variabel-variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah:

Adapun variabel dan data yang diamati untuk menjawab tujuan pertama (mendeskripsikan sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam) terdiri dari:

1. Gambaran Umum Daerah Penelitian
 - a. Letak dan kondisi geografis wilayah, yaitu: batas-batas wilayah, topografi wilayah, luas lahan Kenagarian Gadut dan penggunaannya.
 - b. Penduduk, yaitu: jumlah penduduk berdasarkan tingkatan umur, tingkat pendidikan, dan berdasarkan mata pencaharian.
2. Untuk mendeskripsikan faktor-faktor internal maka perlu diamati variabel sebagai berikut:
 - a. Subsistem Hulu, yaitu pedagang saprodi
 - 1) Profil pedagang saprodi (nama, jenis kelamin, dan pendidikan terakhir)
 - 2) Pengadaan dan ketersediaan input usahatani (pupuk, alat dan mesin pertanian).
 - 3) Harga jual saprodi.
 - 4) Sistem pembayaran saprodi
 - 5) Kendala dan permasalahan dalam penyediaan input.

- b. Subsistem Usahatani, yaitu petani ubi kayu dasun.
- 1) Profil petani (nama, umur, jenis kelamin, pendidikan terakhir, pengalaman berusaha).
 - 2) Gambaran usahatani mulai dari persiapan lahan, pengolahan, pemeliharaan sampai panen dan luas lahan garapan.
 - 3) Penggunaan dan pengelolaan faktor-faktor produksi oleh petani.
 - 4) Alasan pemilihan komoditi
 - 5) Permasalahan dalam budidaya
- c. Subsistem Agribisnis Hilir, meliputi : proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi kerupuk sanjai serta pemasarannya.
- 1) Pedagang Ubi Kayu Dasun
Meliputi:
 - a) Harga jual
 - b) Sistem pembayaran oleh konsumen
 - c) Daerah tujuan pasar
 - d) Saluran pemasaran ubi kayu dasun
 - e) Kemampuan pedagang dalam menyediakan komoditi untuk dijual,
 - f) Kendala yang dihadapi
 - 2) Produsen Keripik Sanjai
Meliputi:
 - a) Gambaran usaha pengolahan pascapanen ubi kayu dasun
 - b) Permodalan
 - c) Harga jual
 - d) Sistem pembayaran oleh konsumen
 - e) Tenaga kerja
 - f) Teknologi yang digunakan
 - g) Pelatihan dan penyuluhan yang didapatkan
 - h) Kendala yang dihadapi
- d. Subsistem Jasa Layanan Pendukung/Lembaga Penunjang Agribisnis, variabel yang diamati yaitu:
- 1) Akses transportasi dan komunikasi di Kenagarian Gadut
 - 2) Lembaga keuangan lokal yang ada di Kenagarian Gadut

- 3) Gapoktan yang ada di Kenagarian Gadut
3. Untuk mendeskripsikan faktor-faktor eksternal maka perlu diamati variabel sebagai berikut:
- a. Subsistem Usahatani, variabel yang diamati yaitu:
 - 1) Penyakit yang mengganggu tanaman ubi kayu dasun
 - b. Subsistem Hilir, variabel yang diamati yaitu:
 - 1) Permintaan ubi kayu dasun oleh pedagang pengumpul
 - 2) Permintaan konsumen terhadap keripik sanjai
 - 3) Pesaing keripik sanjai
 - 4) Inovasi dan teknologi yang mendukung pengolahan ubi kayu dasun
 - c. Subsistem Jasa Layanan Pendukung/Lembaga Penunjang Agribisnis, variabel yang diamati yaitu:
 - 1) Progam pemerintah Kabupaten yang mendukung pengembangan agribisnis ubi kayu dasun
 - 2) Progam UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang yang mendukung pengembangan agribisnis ubi kayu dasun
 - 3) Keberadaan Petugas Penyuluh Lapangan di Nagari Gadut
 - 4) Lembaga keuangan berupa Bank
 - d. Konsumen Keripik Sanjai
 Meliputi pendapat konsumen mengenai harga, lokasi, ketersediaan informasi, dan kemampuan produsen sanjai dalam menyediakan keripik sanjai di Kenagarian Gadut.

Untuk menjawab tujuan kedua (merumuskan strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut) digunakan hasil pengamatan dari analisa pada variabel-variabel di atas yang selanjutnya dikelompokkan berdasarkan kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*) serta peluang (*Oppurtunities*) dan ancaman (*Threats*) yang kemudian dimasukkan ke dalam matrik SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

3.6 Metoda Pengolahan dan Analisis Data

Data dan informasi yang terkumpul diolah dan dianalisa secara kualitatif dan kuantitatif. Analisa kualitatif adalah menggambarkan kondisi dan menjelaskan fakta-fakta yang terjadi pada sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut serta perumusan alternatif strategi yang tepat pada agribisnis ubi kayu dasun sedangkan analisa kuantitatif dilakukan pada penghitungan IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factor Evaluation*).

Strategi merupakan suatu rangkaian tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Oleh karena itu, untuk membuat suatu strategi harus ada tujuan jangka panjangnya. Perumusan strategi dilakukan melalui tiga tahap, yaitu tahap masukan (*input stage*) dengan menggunakan Matrik EFE dan IFE dan tahap ke dua yaitu tahap pemaduan (*matching stage*) dengan menggunakan Matrik SWOT serta tahap ketiga yaitu tahap keputusan (*decision stage*) dengan metode diskusi partisipatif.

3.6.1 Menetapkan Tujuan Jangka Panjang

Strategi merepresentasikan berbagai tindakan yang perlu diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi tidak dapat dibuat jika tujuan jangka panjang tidak ada. Tujuan jangka panjang merepresentasikan hasil-hasil yang diharapkan dari pelaksanaan strategi tertentu. Jangka waktu untuk tujuan jangka panjang yaitu berkisar antara dua sampai lima tahun. Ada dua sumber menetapkan tujuan jangka panjang, yaitu berdasarkan rumusan visi dan misi yang ada atau berdasarkan permasalahan dari kondisi eksternal dan internal yang ada.

Perumusan tujuan jangka panjang pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut didiskusikan bersama Wali Nagari Gadut dan pihak dari UPT BP4K2P Kec. Tilatang Kamang sesuai dengan visi atau harapan mereka terhadap pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut di masa mendatang dan berdasarkan permasalahan dalam kondisi internal dan eksternal Kenagarian Gadut.

3.6.2 Analisis Matrik EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) dan IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Langkah awal yang dilakukan adalah mengidentifikasi faktor eksternal dan internal yang dihadapi oleh agribisnis ubi kayu dasun dengan melakukan pendaftaran semua peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan yang dihadapi.

a. Penentuan Bobot Setiap Variabel

Pembobotan pada Matrik EFE dan IFE adalah dengan memberi bobot pada setiap faktor dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (sangat penting). Total bobot yang diberikan harus sama dengan 1,00. Pembobotan ini kemudian ditempatkan pada kolom ke dua Matrik EFE-IFE (David, 2006). Pembobotan ini dilakukan oleh informan kunci dari pihak Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Agam dengan memberikan daftar faktor-faktor strategis internal dan eksternal yang mempengaruhi agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

b. Penentuan Peringkat (*Rating*)

Penentuan peringkat (*rating*) dari agribisnis ubi kayu dasun dilakukan terhadap variabel-variabel dari hasil analisis internal dan eksternal yang mempengaruhi daerah tersebut. Pemberian nilai rating dilakukan oleh informan kunci yang telah ditetapkan oleh peneliti. Menurut David (2006), untuk mengukur masing-masing variabel terhadap kondisi digunakan skala 1, 2, 3, dan 4 terhadap masing-masing faktor strategis yang menandakan seberapa efektif strategi agribisnis saat ini, dimana untuk Matrik EFE, skala nilai peringkat yang digunakan adalah:

- | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|
| 1 = rendah, respon jelek | 2 = sedang, respon rata-rata |
| 3 = tinggi, respon di atas rata-rata | 4 = sangat tinggi, respon superior |

Sedangkan untuk Matrik IFE, skala nilai peringkat yang digunakan adalah:

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1 = kelemahan besar | 2 = kelemahan kecil |
| 3 = kekuatan kecil | 4 = kekuatan besar |

Selanjutnya nilai dari pembobotan dikalikan dengan peringkat pada tiap faktor dan semua hasil kali tersebut dijumlahkan secara vertikal untuk memperoleh total skor pembobotan. Hasil pembobotan dan peringkat (*rating*) berdasarkan nilai situasi agribisnis ubi kayu dasun dalam matrik.

Total skor faktor eksternal berkisar antara 1,0 – 4,0 dengan rata-rata 2,5. Total skor 4,0 menunjukkan agribisnis ubi kayu dasun merespon peluang maupun ancaman yang dihadapi dengan sangat baik. Sedangkan total skor 1,0 menunjukkan agribisnis ubi kayu dasun tidak dapat memanfaatkan peluang atau menghindari ancaman eksternal (David, 2006).

Total skor internal berkisar antara 1,0-4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika total skor pembobotan IFE di bawah 2,5 maka kondisi internal agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut lemah. Sedangkan jika di atas 2,5, maka menunjukkan posisi internal yang kuat (David, 2006).

Penentuan *rating* dilakukan dengan jalan mengajukan hasil identifikasi faktor-faktor strategis eksternal dan internal yang telah didapatkan kepada informan kunci yang dipilih, yaitu: PPL yang bertugas di daerah penelitian untuk merating faktor internal dan produsen keripik sanjai untuk merating faktor eksternal.

3.6.3 Merumuskan Alternatif Strategi dengan Matrik SWOT

Setelah melakukan analisis dari matrik IFE dan EFE yang menggambarkan tingkat kepentingan dan pengaruh faktor-faktor strategis tersebut, kemudian faktor-faktor strategis tersebut dimasukkan ke dalam matrik SWOT. SWOT merupakan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, and Threats*) merupakan alat pencocokan (*matching tool*) yang penting untuk membantu manajer dalam mengembangkan empat tipe strategi. Ke empat tipe strategi tersebut adalah Strategi SO (*Strength-Opportunity*), Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), Strategi ST (*Strength-Threat*), dan Strategi WT (*Weakness-Threats*). Analisis dalam tahap kedua ini berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang utama, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman utama.

Tabel 3. Matrik SWOT

	Kekuatan (<i>Strength-S</i>)	Kelemahan (<i>Weakness-W</i>)
	-	-
	-	-
Peluang (<i>Opportunity-O</i>)	Strategi SO	Strategi WO
-	-	-
-	-	-
Ancaman (<i>Threat-T</i>)	Strategi ST	Strategi WT
-	-	-
-	-	-

Sumber : David, 2006

Keterangan:

1. Kekuatan adalah segala kegiatan dalam kendali organisasi/wilayah yang bisa dilakukan dengan sangat baik.
2. Kelemahan adalah segala kegiatan dalam kendali organisasi/wilayah yang dilakukan dengan sangat buruk.
3. Peluang adalah segala kegiatan di luar kendali wilayah yang bisa direspon atau dimanfaatkan dengan sangat baik.
4. Ancaman adalah segala kegiatan di luar kendali wilayah yang direspon atau dimanfaatkan dengan sangat buruk.
5. Strategi SO, merupakan strategi yang memungkinkan kekuatan internal pada suatu wilayah untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar wilayah tersebut.
6. Strategi WO, bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal suatu wilayah dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.
7. Strategi ST, menggunakan kekuatan yang ada pada suatu wilayah untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
8. Strategi WT merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

Ada delapan tahapan penentuan strategi dibangun melalui matriks SWOT (David, 2006). Tahapan tersebut adalah (1) buat daftar peluang eksternal perusahaan, (2) buat daftar ancaman eksternal perusahaan, (3) buat daftar kekuatan kunci internal perusahaan (4) buat daftar kelemahan kunci internal perusahaan, (5) cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi SO, (6) cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam strategi WO, (7) cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi ST, (8) cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam strategi WT.

3.6.4 Pengambilan Keputusan Strategi dengan Metode Diskusi Partisipatif

Perumusan strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun yang tepat yang perlu diterapkan oleh pelaku agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut untuk masa yang akan datang dilakukan dengan metode diskusi partisipatif. Metode ini digunakan agar strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun yang telah dirumuskan dapat sesuai dengan kebutuhan wilayah setempat sehingga nantinya dapat diterapkan oleh pelaku agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

Tahapan diskusi partisipatif yang dilakukan sebagai berikut:

1. Draft alternatif strategi pengembangan agribisnis yang telah dirumuskan kemudian didiskusikan dengan pihak dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kab. Agam.
2. Menetapkan strategi yang tepat bagi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut sesuai dengan tujuan jangka panjang yang telah dibuat.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

4.1.1 Letak dan Kondisi Geografis

Kecamatan Tilatang Kamang merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Agam. Kecamatan Tilatang Kamang memiliki topografi wilayah yang bervariasi, yaitu: datar, landai, lereng, dan berbukit dengan kemiringan $\pm 30^{\circ}\text{C}$ yang terletak pada ketinggian 700-850 m dari permukaan laut dengan suhu rata-rata 19°C - 22°C dan memiliki curah hujan 1.613-2.482 mm/tahun. Sedangkan Kenagarian Gadut terletak pada ketinggian 700 m dari permukaan laut dengan suhu rata-rata 35°C . Kecamatan Tilatang Kamang mempunyai luas 10.356 km^2 yang terdiri dari 3 nagari dan 45 jorong, yaitu: Nagari Koto Tengah (28 jorong), Nagari Gadut (5 jorong), dan Nagari Kapau (12 jorong).

Menurut Rukmana (2002), daerah yang paling ideal untuk mendapatkan produksi ubi kayu yang optimal adalah daerah dataran rendah yang berketinggian antara 10 m – 700 m dpl. Kondisi iklim yang ideal adalah daerah yang bersuhu minimum 10°C , dengan curah hujan 700 mm – 1.500 mm/tahun. Jadi, Kenagarian Gadut memiliki agroklimat yang cocok untuk pengembangan agribisnis ubi kayu sehingga menjadi kekuatan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

Adapun batas wilayah Nagari Gadut adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Nagari Koto Tengah
Sebelah Selatan	: Kota Bukittinggi
Sebelah Barat	: Nagari Koto Rantang
Sebelah Timur	: Nagari Kapau

Nagari Gadut mempunyai luas wilayah 3.564 Ha yang terdiri dalam 5 jorong, yaitu: Jorong Pandam Gadang Ranggo Malai (PGRM), Jorong Tigo Kampuang, Jorong Kambing VII, Jorong Pulai Sei Talang Bukik Lurah, dan Jorong Aro Kandikir. Adapun pola penggunaan lahan di Nagari Gadut ini dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Luas Lahan Menurut Penggunaan di Nagari Gadut Tahun 2011

No	Jenis Penggunaan Lahan	Luas (ha)
1.	Sawah irigasi	390,00
2.	Sawah tadah hujan	30,00
3.	Tegalan	2.662,00
4.	Pekarangan	68,00
5.	Kebun rakyat	62,45
6.	Hutan nagari	97,00
7.	Kolam	6,80
8.	Telaga	4,00
9.	Lahan tidur	55,00
10.	Lain-lain	188,75
Jumlah		3.564,00

Sumber: UPT BP4K2P, 2011

Berdasarkan Tabel 4, terdapat 55 Ha lahan tidur yang belum diusahakan di Nagari Gadut. Berdasarkan informasi dari Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) setempat, bahwa lahan tidur tersebut belum diketahui jenis tanahnya sehingga apakah cocok atau tidak cocok untuk ditanami ubi kayu dasun. Jadi, ketersediaan lahan tidur tersebut belum bisa menjadi kekuatan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut sehingga untuk meningkatkan produktivitas ubi kayu dasun hanya dapat dilakukan dengan intensifikasi pertanian.

4.1.2 Penduduk

a. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Umur

Jumlah penduduk Nagari Gadut tahun 2011 tercatat sebanyak 14.348 jiwa. Jumlah penduduk laki-laki sebanyak 6.803 jiwa dan perempuan sebanyak 7.545 jiwa, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur di Kenagarian Gadut pada Tahun 2011

Kelompok umur	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
< 15 tahun	4.465	31,12
15-55 tahun	8.593	59,89
> 55 tahun	1.290	8,99
Jumlah	14.348	100,00

Sumber : Kantor Wali Nagari Gadut, 2011

Berdasarkan Tabel 5, dapat dilihat dari 14.384 jiwa penduduk di Kenagarian Gadut terdapat 8.593 jiwa penduduk yang berusia produktif yaitu dari umur 15 tahun sampai dengan 55 tahun. Ini menunjukkan tingkat ketersediaan tenaga kerja untuk Kenagarian Gadut cukup tersedia yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan agribisnis ubi kayu dasun.

b. Tingkat Pendidikan

Pendidikan berfungsi untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Selain itu, pendidikan berfungsi untuk menyiapkan masyarakat dalam menghadapi perubahan yang akan terjadi sebagai konsekuensi dari adanya pembangunan di desa tersebut. Hal ini sangatlah penting, mengingat adanya pembangunan akan berpotensi atau dapat menyebabkan terjadinya perombakan sosial-kultural dalam masyarakat. Tingkat pendidikan sangat menentukan sebagai alat penyampaian informasi kepada manusia tentang perlunya perubahan dan untuk merangsang penerimaan gagasan-gagasan baru.

Tabel 6. Jumlah Kepala Keluarga Menurut Tingkat Pendidikan di Kenagarian Gadut Tahun 2011

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Tidak Tamat SD	824	21,90
2	SD/ Sederajat- SLTP	1.528	40,62
3	SLTA	1.016	27,01
4	Perguruan Tinggi	394	10,47
Jumlah		3.762	100,00

Sumber : Kantor Wali Nagari Gadut, 2011

Berdasarkan Tabel 6, sebagian besar Kepala Keluarga (KK) di Kenagarian Gadut hanya menamatkan sekolah dasar (SD) dan Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP)/Sederajat yaitu sebesar 1.528 KK atau sebesar 40,62%, KK yang telah menamatkan SLTA/Sederajat sebanyak 1.016 KK atau sebesar 27,01%, KK yang tidak menamatkan SD yaitu sebesar 824 KK atau 21,90%, dan KK yang menamatkan Perguruan Tinggi sebesar 394 KK atau sebesar 10,47%.

c. Mata Pencaharian

Penduduk di Kenagarian Gadut mempunyai berbagai mata pencaharian. Sebagian besar mata pencaharian penduduk di Kenagarian Gadut adalah bertani

dengan jumlah 3.493 jiwa atau 51,22 % dari total mata pencaharian yang tersedia. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Kenagarian Gadut Tahun 2011

No.	Mata Pencaharian	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Tani	3.493	51,22
2.	Tukang / Pengrajin	306	4,49
3.	PNS / TNI/ Polri	1.613	23,65
4.	Konveksi / Bordir	704	10,32
5.	Pedagang / Pengusaha	356	5,22
6.	Buruh	342	5,01
7.	RMU (Heler)	6	0,09
Jumlah		6.820	100,00

Sumber : Kantor Wali Nagari Gadut, 2011

4.2 Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut

4.2.1 Subsistem Agribisnis Hulu

Subsistem agribisnis hulu (*up stream agribusines*) meliputi kegiatan ekonomi yang menghasilkan dan memperdagangkan sarana produksi pertanian seperti pupuk, pestisida, bibit, alat dan mesin pertanian.

a. Profil Pedagang Saprodi

Responden pedagang saprodi pada penelitian ini dipilih berdasarkan keterkaitannya dengan petani responden yaitu tempat petani responden membeli saprodi untuk usahatannya. Pedagang saprodi yang terkait dengan petani responden ada 2 orang. Dari Tabel 8 terlihat bahwa kedua pedagang saprodi berada pada usia produktif, memiliki tingkat pendidikan yang tinggi, dan memiliki pengalaman yang lama dalam menjalankan usahanya.

Tabel 8. Identitas Responden Pedagang Saprodi di Nagari Gadut

Responden	Umur (Th)	Pendidikan	Pengalaman Berusaha (Th)
1	49	SLTA	6
2	46	SLTA	8

b. Gambaran Umum Usaha Perdagangan Saprodi

Kios yang dikelola oleh pedagang saprodi menjual beberapa macam pupuk kecuali pupuk kandang dan menyediakan pestisida serta herbisida dengan beberapa merek. Kedua kios tersebut tidak menyediakan bibit atau stek ubi kayu dasun karena petani dapat membuat pembibitan sendiri di kebun mereka. Pedagang saprodi responden tidak ada menjual pupuk bersubsidi. Pupuk yang dijual oleh pedagang saprodi yaitu pupuk organik, pupuk mikro, NPK mutiara hijau, NPK mutiara biru, Urea, Poska, KCl, ZA, SP-36, dan pupuk SS. Sedangkan herbisida yang dijual yaitu Basmilang, Gramoxone, Primaxone, Roundup, dan DMA. Kios saprodi tersebut juga tidak menjual peralatan pertanian. Petani akan membeli peralatan pertanian ke pasar terdekat, seperti Pasar Pakan Kamih yang terletak di Kec. Kamang dan Pasar Bukittinggi.

Pedagang saprodi membeli barang-barang saprodi melalui pedagang penyalur. Pedagang penyalur akan mengantarkan saprodi sebulan sekali dengan sistem pembayaran tunai, sehingga saprodi selalu tersedia di kios. Informasi mengenai harga barang saprodi diperoleh pedagang saprodi dari pedagang penyalur. Berdasarkan informasi dari pedagang saprodi, mereka akan mengambil untung sebesar 10% dari harga penjualan saprodinya.

Pedagang saprodi tidak menyediakan jasa pengangkutan jika petani membeli pupuk dalam jumlah banyak. Jadi, petani akan membawa saprodi tersebut dengan memanfaatkan kendaraan sendiri atau menggunakan jasa transportasi umum. Pedagang saprodi juga tidak memberikan diskon harga kepada petani meskipun petani membeli pupuk dalam jumlah banyak. Pedagang saprodi menjual barang dagangannya kepada petani dengan sistem pembayaran tunai.

4.2.2 Subsistem Agribisnis Usahatani

Subsistem agribisnis usahatani (*on farm*) merupakan kegiatan proses produksi mulai dari pengolahan tanah, penanaman, perawatan, dan pemanenan hasil budidaya ubi kayu dasun.

a. Profil Petani Responden

Petani ubi kayu dasun adalah orang yang membudidayakan tanaman ubi kayu dasun pada lahan milik sendiri ataupun pada lahan yang bukan miliknya.

Identitas petani responden dapat dilihat pada Tabel 9 dan lebih jelasnya terlihat pada Lampiran 5.

Tabel 9. Identitas Petani Responden Usahatani Ubi Kayu Dasun

Responden	Umur (th)	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Pengalaman Usaha (th)	Luas Lahan (ha)	Status Lahan
1	68	L	PT	11	0,5	Milik
2	42	L	SLTA	20	1,0	Garap
3	37	L	SLTA	17	0,5	Garap

Berdasarkan Tabel 9, terdapat 2 orang petani responden yang berada pada usia produktif (15-55 tahun) dan petani responden yang berada pada usia tidak produktif hanya 1 orang. Berdasarkan informasi dari petani responden, bahwa umumnya petani ubi kayu dasun di Nagari Gadut berada pada usia produktif. Menurut Hernanto (1993), bahwa petani yang makin tua, pertimbangan dan pengambilan keputusannya relatif lama dibandingkan petani muda. Petani ubi kayu dasun yang tergolong dalam angkatan kerja produktif mempunyai kemampuan fisik dan kemampuan berfikir yang lebih baik dalam mengelola dan mengembangkan usahanya sehingga merupakan kekuatan yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut. Hal tersebut disebabkan karena petani yang berada dalam usia produktif lebih cepat menerima hal-hal yang baru.

Berdasarkan informasi dari petani responden, bahwa petani ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut banyak yang tamatan SD dan SLTP. Hal tersebut membuktikan bahwa sumber daya manusia petani ubi kayu dasun di Nagari Gadut masih tergolong rendah yang dapat mempengaruhi keberhasilan petani dalam mengelola dan mengembangkan usahanya serta mempengaruhi kemampuan petani untuk memperoleh informasi dan inovasi teknologi dalam pengembangan tanaman ubi kayu dasun. Selama ini petani ubi kayu dasun bekerja berdasarkan pengalaman berusahatani sebelumnya. Petani ubi kayu dasun di Nagari Gadut memiliki pengalaman yang sudah lama. Petani yang berpengalaman lebih lama akan lebih mengetahui situasi dan kondisi usahatani yang dihadapi sehingga keberhasilan ataupun kegagalan di masa lampau dapat dijadikan tolak ukur dalam melaksanakan usahatani yang lebih baik.

Berdasarkan luas lahan yang dikelola oleh petani responden untuk usahatani ubi kayu dasun hanya terdapat 1 orang yang mengolah lahan $> 0,5$ ha dan terdapat 2 orang yang mengolah lahan $\leq 0,5$ ha. Berdasarkan informasi dari petani responden, bahwa petani ubi kayu dasun di Nagari Gadut umumnya memiliki luas lahan yang kecil yaitu berkisar antara 0,2-0,5 ha dan posisi lahan yang mereka usahakan letaknya terpencar-pencar, tetapi tidak begitu jauh dan masih dapat dituju dengan berjalan kaki. Besarnya luas lahan yang diolah oleh petani akan berpengaruh terhadap pendapatan dan kesejahteraan hidup petani. Berdasarkan kepemilikan lahan yang dimiliki petani responden berdasarkan data di atas, terdapat 1 orang yang memiliki lahan milik sendiri dan 2 orang petani berstatus penggarap yang mengolah lahan orang lain untuk melakukan usahatannya. Sistem bagi hasil dilakukan apabila petani sebagai penggarap. Sistem bagi hasilnya yaitu pemilik lahan mendapatkan $\frac{1}{3}$ bagian dari penerimaan, dari hasil $\frac{1}{3}$ tersebut dikurangi dengan kewajiban dari pemilik lahan yaitu membayar $\frac{1}{3}$ dari biaya pupuk dan herbisida. Berdasarkan informasi dari petani responden, petani ubi kayu dasun di Nagari Gadut banyak sebagai petani penggarap daripada sebagai petani pemilik. Hal ini disebabkan oleh petani tidak mempunyai lahan milik sendiri sehingga mereka menggarap lahan milik orang lain. Berdasarkan informasi dari petani responden, bahwa hanya sebagian kecil petani ubi kayu dasun yang memiliki kerja sampingan, yaitu selain sebagai petani ubi kayu dasun mereka juga sebagai petani kakao atau petani jagung.

Petani di Nagari Gadut umumnya telah bergabung dengan kelompok tani yang ada di Nagari Gadut. Di Nagari Gadut ada 27 kelompok tani yang tersebar di lima jorong. Setiap kelompok tani telah memiliki struktur kepengurusan masing-masing. Berdasarkan informasi dari petani responden, bahwa pembentukan kelompok tani ini hanya sekadar untuk mendapatkan pupuk bersubsidi dari pemerintah. Hal ini disebabkan oleh mahalnya harga pupuk non subsidi pada kios-kios saprodi di Nagari Gadut. Pertemuan anggota kelompok juga jarang dilakukan karena anggota kelompok tani sibuk mengurus usahatani mereka masing-masing. Jadi, kelompok tani yang ada belum berfungsi dengan baik sebagaimana tujuan dibentuknya kelompok tani adalah untuk memudahkan dalam mentransfer ilmu

dan teknologi dari penyuluh ke petani atau sebaliknya dan sesama petani serta saling membantu dalam penyelesaian masalah dalam berusahatani.

Petani ubi kayu dasun menggunakan modal sendiri dalam berusahatani. Petani tidak mau meminjam uang ke lembaga keuangan karena mereka takut tidak mampu untuk mengembalikan pinjaman tersebut dan persyaratan untuk mendapatkan pinjaman juga banyak. Jika petani kekurangan modal dalam berusahatani maka mereka akan meminjam ke sanak saudaranya atau meminjam uang ke pedagang pengumpul dengan syarat hasil produksi juga dijual kepada pedagang pengumpul tersebut.

Pertimbangan petani untuk meminjam uang kepada kerabatnya karena mereka dapat mengembalikan pinjaman tersebut kapan saja atau petani tidak dibebani oleh batas waktu pengembalian pinjaman dan tidak dikenakan bunga pinjaman. Biasanya petani akan mengembalikan pinjaman tersebut setelah ubi kayunya terjual. Sedangkan petani yang tidak memiliki kerabat yang dapat meminjamkan uang untuk usahatannya maka petani akan meminjam uang kepada pedagang pengumpul. Berdasarkan informasi dari petani responden, petani yang meminjam uang kepada pedagang pengumpul tidak dikenakan bunga, tetapi petani tersebut harus menjual ubi kayunya ke pedagang pengumpul tersebut. Petani dapat mengembalikan pinjaman tersebut pada saat ubi kayu pada petak lahan yang lain sudah ada terjual. Sedangkan untuk harga jual ubi kayu dasun yang diterima petani yaitu sama seperti pada harga yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani yang tidak dipinjamkan uang.

b. Gambaran Usahatani Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut

Teknik budidaya tanaman ubi kayu dasun yang diusahakan oleh petani responden di daerah penelitian sudah dilakukan secara turun temurun dan belajar dari pengalaman mereka sendiri. Selain itu, dari pihak Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) setempat juga memberikan informasi/penyuluhan tentang usahatani ubi kayu dasun yang benar. Namun, teknik budidaya ubi kayu dasun yang diusahakan oleh petani ubi kayu dasun masih belum sesuai dengan yang dianjurkan oleh PPL setempat, sehingga produksi ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut masih rendah, yaitu 14,29 ton/hektar. Menurut Rukmana (2002), bahwa potensi hasil ubi kayu varietas unggul yang ditanam secara intensif dapat

mencapai antara 22-36,5 ton/hektar. Gambaran teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan oleh petani ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut (Lampiran 6) adalah sebagai berikut:

1. Pembibitan

Bibit yang digunakan oleh petani tidak dibeli, tetapi diusahakan sendiri dengan memanfaatkan tanaman ubi kayu yang sudah dipanen di lahan mereka masing-masing atau mencari bibit ke ladang petani lain yang telah dipanen. Pembibitan yang dilakukan oleh petani umumnya dengan cara vegetatif yaitu dengan stek batang. Batang tanaman ubi kayu yang akan dijadikan sebagai bibit harus memenuhi kriterianya, yaitu: batangnya lurus, batang yang telah berkayu dengan diameter $\pm 2,5$ cm, batang sudah berumur 10-12 bulan, belum tumbuh tunas-tunas baru, pertumbuhan normal, dan sehat. Ukuran panjang stek batang yang banyak digunakan oleh petani ubi kayu dasun berkisar antara 10 – 15 cm, sedangkan yang dianjurkan oleh PPL yaitu 20-25 cm.

2. Pengolahan Lahan

Pengolahan lahan yang dilakukan oleh petani ubi kayu dasun dilakukan setelah pembersihan lahan dilakukan. Petani menggunakan herbisida (Roundup) untuk membersihkan lahan dari rumput-rumput dan sisa tanaman sebelumnya. Kemudian, rumput dan sisa tanaman yang sudah mati dikumpulkan untuk dibakar. Menurut PPL setempat, penggunaan herbisida yang tinggi pada saat pengolahan dan penyiangan lahan, dapat mengakibatkan kualitas tanah rusak dan mempengaruhi terhadap rasa ubi. Menurut petani, penggunaan herbisida lebih hemat karena tidak perlu mengeluarkan tenaga ekstra maupun biaya untuk upah penyiangan lahan. Setelah pembersihan lahan, baru dilakukan pengolahan lahan dengan cara menggemburkan tanah tempat akan ditanamnya bibit ubi kayu dasun tersebut.

3. Penanaman

Penanaman stek ubi kayu yang dilakukan oleh petani ubi kayu dasun di Gadut berkemiringan 45°. Tujuan penanaman dengan cara tersebut yaitu untuk memudahkan dalam pemanenan karena umbinya tidak jauh masuk ke dalam tanah. Menurut Rukmana (2002), penanaman tegak cenderung memberikan produksi lebih tinggi daripada penanaman miring dan mendatar. Selain itu,

penanaman tegak dapat memberikan keseragaman perakaran yang baik dan merata. Jarak tanam yang digunakan oleh petani ubi kayu dasun yaitu 80 cm x 70 cm dan 80 cm x 60 cm. Jarak tanam yang digunakan oleh petani tergantung pada kesuburan lahan mereka sendiri. Jika petani memiliki lahan yang subur maka mereka menggunakan jarak tanam yang lebih dekat yaitu 80cm x 60cm, sedangkan jika petani memiliki lahan yang kurang subur mereka akan menggunakan jarak tanam yang lebih jauh yaitu 80cm x 70 cm.

4. Pemeliharaan

Pemeliharaan pada tanaman ubi kayu dasun oleh petani meliputi kegiatan penyiangan, penyulaman/penyisipan, pengendalian hama dan penyakit tanaman. Penyiangan dilakukan karena tanaman utama sudah terganggu dengan gulma yang tumbuh di sekitar tanaman budidaya. Penyiangan pertama dilakukan pada saat tanaman berumur 1 bulan. Pada penyiangan pertama petani melakukan penyulaman karena tidak semua bibit dapat tumbuh dengan sempurna. Penyiangan kedua dilakukan pada saat tanaman berumur 4-5 bulan. Penyiangan dilakukan dengan cara mencabut gulma yang tumbuh di sekitar tanaman budidaya yang kemudian memasukkannya ke dalam tanah yang bertujuan sebagai pupuk hijau. Sedangkan penyiangan ketiga dilakukan pada saat tanaman berumur 8 bulan dengan menyemprotkan herbisida pada tanaman pengganggu. Hal ini dilakukan petani karena lebih efektif dalam waktu dan tenaga.

Penyiraman tidak dilakukan oleh petani ubi kayu dasun karena petani hanya mengandalkan curah hujan yang ada. Hal ini disebabkan oleh daerah penelitian memiliki curah hujan yang cukup tinggi sehingga kekeringan tidak terjadi.

Pengendalian hama dan penyakit dilakukan untuk mencegah kerugian pada budidaya tanaman yang diakibatkan oleh hama dan penyakit yang menyerang tanaman ubi kayu dasun. Petani ubi kayu dasun melakukan kegiatan pengendalian hama dan penyakit dengan cara membuang atau mencabut tanaman yang terserang penyakit. Penyakit yang biasa mengganggu tanaman ubi kayu dasun adalah layu bakteri yang menyebabkan daun menjadi layu.

5. Pemupukan

Pemupukan yang dilakukan oleh petani ubi kayu dasun dilakukan sebanyak dua kali, yaitu ketika tanaman berumur 4 bulan dan 8 bulan bersamaan dengan

dilakukannya kegiatan penyiangan tanaman. Namun, menurut PPL setempat pemberian pupuk yang tepat adalah pada saat tanaman berumur 1,5 bulan dan umur 6 bulan. Pupuk yang digunakan oleh petani yaitu pupuk hijau dan pupuk anorganik. Pupuk hijau diperoleh dengan memanfaatkan tanaman pengganggu (gulma) yang dilakukan pada saat penyiangan pertama dan ditimbun ke dalam tanah. Sedangkan pupuk anorganik dibeli oleh petani dari Gapoktan atau dari kios saprodi yang ada di Nagari Gadut. Pupuk anorganik yang digunakan oleh petani ubi kayu dasun yaitu pupuk NPK, SP-36, dan KCl. Berdasarkan informasi dari PPL, bahwa cara pemberian pupuk yang dilakukan oleh petani ubi kayu dasun masih banyak yang salah yaitu mereka hanya meletakkan pupuk di samping tanaman budidaya tanpa ditimbuni dengan tanah, seharusnya pupuk dimasukkan ke dalam tanah sehingga jika hujan pupuk tidak terbawa dengan aliran air hujan.

Berdasarkan hasil penelitian Winelfia (2009), bahwa rata-rata penggunaan pupuk per hektar pada usahatani ubi kayu dasun di Gadut yaitu NPK 216,49 kg, SP-36 86,16 kg, dan KCl 47,15 kg. Sedangkan menurut Lingga (1986) dalam Winelfia (2009), untuk mendapatkan hasil maksimal maka tanaman diberi pupuk dasar pada saat tanam dan total dosis pupuk selama musim tanam yaitu NPK 200 kg, SP-36 400 kg, dan KCL 400 kg.

6. Panen

Pemanenan dilakukan jika ubi telah memenuhi kriteria umur panen, yaitu umur tanaman sudah 12 bulan. Ciri-ciri tanaman ubi kayu dasun yang siap untuk dipanen yaitu: pertumbuhan daun mulai berkurang, warna daun mulai menguning, dan daun sudah banyak yang rontok. Pemanenan dilakukan dengan cara mematahkan dahulu sebagian batangnya, kemudian dicabut dengan tangan dan terkadang dibantu dengan cangkul atau pengungkit berupa kayu. Umbi tersebut dikumpulkan dan dimasukkan ke dalam mobil pick up pedagang pengumpul.

Pemanenan tidak dilakukan oleh petani ubi kayu, tetapi yang memanen ubi kayu adalah orang yang membeli ubi tersebut yang disebut pedagang pengumpul atau biasa disebut toke oleh petani. Sebelum waktu panen ubi kayu milik petani sudah dibeli oleh para pedagang pengumpul atau disebut dengan sistem ijon. Pedagang pengumpul menetapkan harga beli ubi kayu kepada petani tanpa dipengaruhi harga dan persediaan yang ada di pasaran. Pedagang pengumpul akan

mencari ke daerah-daerah di mana mereka tahu ada petani yang menanam tanaman yang mereka inginkan, setelah mereka mendapatkan lalu dilakukan tawar-menawar harga. Tetapi, transaksi ini utamanya dilakukan sebelum tanaman itu menghasilkan. Petani menjual ubinya dengan sistem ijon disebabkan oleh desakan ekonomi dan tergiurnya petani dengan harga yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul.

Harga jual yang diperoleh oleh petani ditentukan oleh pedagang pengumpul. Hal ini menunjukkan masih lemahnya posisi petani dalam melakukan tawar-menawar ketika memasarkan hasil panennya ke pedagang pengumpul. Harga beli yang ditetapkan pedagang pengumpul berkisar antara Rp 712.000-900.000/pedati. Walaupun sekarang tidak ada pedati, pedagang pengumpul menyamakan 1 pedati = 8 gerobak. Satu gerobak tersebut dapat terisi 65-70 kg ubi kayu. Selain itu, juga ada cara pembelian dengan borongan, yaitu harga yang ditetapkan oleh pedagang pengumpul berkisar antara Rp 2.000-3.000/batang. Sistem pembelian dengan borongan memungkinkan pedagang pengumpul dapat memanen ubi kayu dasun milik petani lebih dari satu kali dalam seminggu. Hal ini disebabkan oleh pedagang pengumpul hanya membeli ubi kayu dasun sesuai dengan permintaan ubi kayu dasun dari produsen keripik sanjai.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Winelfia (2009) tentang analisa pendapatan dan keuntungan usahatani ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam, bahwa pendapatan rata-rata per hektar yang diperoleh petani ubi kayu dasun adalah Rp 9.807.096 dengan pendapatan tertinggi Rp 16.321.623,33 dan terendah Rp 6.640.363,67 dan keuntungan rata-rata per hektar per musim tanam adalah Rp 1.971.010,30. Usahatani ini masih layak untuk dijalankan dimana R/C ratio rata-rata per hektar permusim tanam 1,13. Diharapkan petani ubi kayu dasun tetap membudidayakan ubi kayu dasun karena memberikan keuntungan. Selain itu, pemeliharaan dalam budidaya ubi kayu dasun tidak sulit dan tidak menghabiskan banyak waktu dan tenaga kerja.

Tabel 10. Perbandingan antara Kultur Teknis Ubi Kayu yang Diterapkan oleh Petani Ubi Kayu Dasun di Nagari Gadut dengan yang Dianjurkan

Tahapan Budidaya Ubi Kayu	Pelaksanaan Oleh Petani Ubi Kayu Dasun	Anjuran Menurut Literatur	Keterangan
1. Pembibitan	a. Panjang stek yang digunakan 10-15 cm	a. Panjang stek yang digunakan 20-25 cm	Tidak sesuai
2. Pengolahan lahan	a. Gulma atau sisa-sisa tanaman disemprot dengan herbisida dan kemudian dibakar	a. Gulma atau sisa-sisa tanaman dicabut dengan kemudian dibenamkan ke dalam tanah	Tidak sesuai
	b. Pengolahan tanah secara manual (dicangkul)	b. Pengolahan tanah secara manual (dicangkul)	Sesuai
3. Penanaman	a. Kemiringan 45°	a. Tegak lurus	Tidak sesuai
4. Pemeliharaan i. Penyiangan ii. Penyulaman iii. Pembumbunan iv. Pembuangan tunas v. Pengendalian HPT	a. Penyiangan I pada saat tanaman berumur 1 bulan	a. Penyiangan I pada saat tanaman berumur 1 bulan	Sesuai
	b. Penyiangan II pada saat tanaman berumur antara 4-5 bulan, dan sisa tanaman dibenamkan ke dalam tanah dan Penyiangan III pada saat tanaman berumur 8 bulan dengan cara menyemprotkan herbisida.	b. Penyiangan II pada saat tanaman berumur antara 2-3 bulan, dan sisa tanaman dibenamkan ke dalam tanah	Tidak Sesuai
	a. Pada saat tanaman berumur 1 bulan	a. Pada saat tanaman berumur 1-4 minggu	Sesuai
	a. Menggemburkan tanah di sekitar tanaman	a. Menggemburkan tanah di sekitar tanaman	Sesuai
	a. Pada saat tanaman berumur 1 bulan	a. Pada saat tanaman berumur 1-1,5 bulan	Sesuai
	a. Dengan cara mencabut dan membuang tanaman yang terserang penyakit	a. Dengan cara kultur teknis, hayati, mekanik, alternative terakhir secara kimiawi.	Sesuai
	a. Tidak ada pemupukan dasar	a. Dilakukan pemupukan dasar	Tidak sesuai
	a. Dilakukan pada saat tanaman berumur 4 bulan dan pada umur 8 bulan dengan tidak menimbuni pupuk ke dalam tanah	a. Dilakukan pada saat umur tanaman berumur 2-3 bulan dengan cara ditugal melingkari tanaman sejauh 10 cm dari pangkal batang sedalam 15 cm kemudian ditimbun dengan tanah	Tidak sesuai
	a. Umur tanaman sudah 12 bulan, daun mulai menguning, sudah ada daun yang rontok.	a. Umur tanaman sudah 12 bulan, daun mulai menguning, sudah ada daun yang rontok.	Sesuai
	b. Dicabut dengan tangan dan dibantu dengan cangkul atau kayu	b. Dicabut dengan tangan dan dibantu dengan cangkul atau kayu	Sesuai

Petani diharapkan dapat mengolah hasil panennya sendiri dan tidak menjual langsung kepada pedagang pengumpul. Petani dapat mengolah ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai atau diolah menjadi produk lain. Dengan begitu, petani dapat memberikan nilai tambah terhadap ubi kayu dasun tersebut. Diharapkan dengan adanya nilai tambah tersebut dapat meningkatkan nilai jual produk tersebut dan meningkatkan pendapatan petani. Jika petani yang hanya

membudidayakan ubi kayu dasun dan langsung menjual hasil panennya kepada pedagang maka untung yang diperoleh sebesar Rp 164.251/Ha/bulan. Sedangkan jika petani tersebut dapat mengolah hasil panennya menjadi keripik sanjai maka untung yang didapatkan sebesar Rp 1.160.000/bulan (jika dalam sebulan petani dapat memproduksi keripik sanjai 2 kali, kemudian 1 pedati = 520 kg ubi kayu dasun menghasilkan keripik sanjai 200 kg dan harga keripik sanjai Rp 20.000/kg, dan modal sekali produksi yaitu Rp 4.000.000) (Lampiran 7).

Tahapan budidaya ubi kayu yang dilakukan oleh petani ubi kayu dasun dibandingkan dengan tahapan budidaya ubi kayu menurut literatur dapat dilihat pada Tabel 10. Berdasarkan tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan oleh petani ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut masih banyak yang belum sesuai menurut literatur yang ada, hal ini merupakan kelemahan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun.

4.2.3 Subsistem Agribisnis Hilir

Subsistem agribisnis hilir merupakan kegiatan ekonomi yang mengolah hasil pertanian primer menjadi produk olahan, baik dalam bentuk siap untuk dimasak maupun dikonsumsi beserta kegiatan pemasarannya baik pada pasar domestik maupun internasional.

a. Pedagang Ubi Kayu Dasun

Sampel dari pedagang ubi kayu dasun di tentukan dengan teknik *purposive sampling*. Pengambilan sampel untuk pedagang ubi kayu dasun dilakukan secara sengaja berdasarkan keterkaitannya dengan petani sampel yaitu pedagang tempat petani menjual ubi kayu dasunnya. Jumlah sampel untuk pedagang ubi kayu dasun adalah berdasarkan informasi dari petani komoditi. Identitas dari pedagang ubi kayu dasun yang menjadi responden adalah sebagai berikut:

Tabel 11. Identitas Pedagang Ubi Kayu Dasun di Nagari Gadut

Responden	Umur (tahun)	Pendidikan Terakhir	Pengalaman Usaha (tahun)	Memperoleh Ubi Kayu
1	54	SD	26	Petani
2	55	SMP	24	Petani
3	43	SMP	15	Petani

Berdasarkan pada Tabel 11, pedagang ubi kayu dasun berada pada usia produktif dengan tingkat pendidikan yang masih rendah. Pedagang ubi kayu dasun memiliki pengalaman yang sudah lama dalam jual beli ubi kayu dasun. Pedagang ubi kayu dasun di Nagari Gadut merupakan pedagang pengumpul yang menjual kembali ubi kayu dasun yang dibelinya dari petani kepada produsen keripik sanjai di Nagari Gadut dan di Nagari Sanjai.

Pedagang pengumpul memiliki beberapa orang tenaga kerja untuk membantu dari memanen ubi kayu hingga membawa ubi kayu ke produsen keripik sanjai. Tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja laki-laki karena selama pemanenan sampai dimasukkannya ubi kayu ke mobil pick up membutuhkan tenaga yang cukup besar. Pembagian tugas untuk masing-masing tenaga kerja biasanya dilakukan secara bergantian. Setiap tenaga kerja juga mendapatkan upah yang sama yaitu berkisar antara Rp 35.000-40.000/hari.

Petani ubi kayu dasun sangat memanfaatkan sekali jasa pedagang pengumpul yang ada di Nagari Gadut. Petani sangat terbantu dalam menjual hasil panennya karena dapat terjual sebelum masa panennya. Sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul kepada petani yaitu dengan sistem pembayaran dimuka, hal ini sebagai bukti bahwa bahwa jual beli ubi kayu dasun telah disetujui oleh kedua belah pihak dan sisa pembayaran akan dilunasi pedagang pengumpul setelah ubi kayu terjual semua. Jumlah uang muka yang diberikan oleh pedagang pengumpul kepada petani yaitu 10% dari harga beli ubi kayu dasun. Selain itu, juga memberikan kemudahan kepada petani karena dapat menghemat tenaga, waktu, dan biaya (seperti biaya transportasi dan upah angkat).

Pedagang pengumpul membeli ubi dari petani masih menggunakan sebutan pedati. Satu pedati tersebut sama dengan 8 gerobak. Biasanya satu gerobak itu dapat terbawa 65-70 kg ubi kayu. Pedagang pengumpul bisa membeli ubi kayu dari petani dengan kisaran harga Rp 712.000-900.000/pedati dan dijual ke produsen sanjai dengan kisaran harga Rp 800.000-1.000.000/pedati. Pedagang pengumpul dapat memanen 2-3 kali dalam seminggu. Namun, pada bulan Juni sampai Agustus pedagang pengumpul dapat memanen 5 kali dalam seminggu. Hal ini disebabkan oleh pedagang pengumpul memanen ubi kayu dasun sesuai dengan jumlah permintaan ubi kayu dasun dari produsen keripik sanjai. Pada bulan Juni

sampai Agustus permintaan ubi kayu dasun sebagai bahan baku keripik sanjai meningkat dari biasanya. Pada bulan tersebut juga terdapat hari libur sekolah yang mana permintaan terhadap keripik sanjai terjadi peningkatan. Selain hari libur sekolah, permintaan ubi kayu dasun sebagai bahan baku keripik sanjai juga meningkat pada Bulan Ramadhan.

Kendala yang dihadapi oleh pedagang pengumpul yaitu jika ubi kayu dasun sulit didapatkan di Nagari Gadut, sementara tingkat permintaan ubi kayu dasun oleh produsen keripik sanjai saat itu meningkat maka pedagang pengumpul akan membeli ubi kayu dasun ke Kamang, Baso, dan Palupuah untuk memenuhi permintaan ubi kayu oleh produsen keripik sanjai. Hal ini disebabkan oleh pedagang pengumpul yang tidak saja memenuhi permintaan produsen keripik sanjai di Nagari Gadut, tetapi juga memenuhi permintaan produsen keripik sanjai di Bukittinggi.

b. Usaha Pengolahan Ubi Kayu Dasun

Responden produsen keripik sanjai diambil dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Berdasarkan keterkaitannya dengan pedagang pengumpul yaitu kepada siapa pedagang pengumpul menjual ubinya ke produsen keripik sanjai di Nagari Gadut. Identitas produsen keripik sanjai di Nagari Gadut dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Identitas Responden Produsen Keripik Sanjai di Nagari Gadut

Responden	Merek Produk	Umur Pengusaha (tahun)	Pendidikan Terakhir	Pengalaman Usaha (th)	Pasar
1	Sanjai Winda	61	SLTA	15	- Konsumen akhir (yang datang ke toko, dikirim ke Padang dan Payakumbuh) - Kios oleh-oleh di Sungai Buluh
2	Sanjai Sindy	37	SMP	12	- Konsumen akhir
3	Sanjai Nel	36	SMP	5	- Konsumen akhir

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden produsen keripik sanjai, bahan baku untuk pembuatan keripik sanjai ada yang dibeli dari pedagang ubi kayu dasun dan ada yang diperoleh dari hasil budidaya sendiri. Pengusaha sanjai Sindy dan sanjai Nel membeli bahan baku keripik sanjai ke pedagang ubi kayu

dasun. Sedangkan pengusaha sanjai Winda bahan baku keripik sanjai diperoleh dari hasil budidaya sendiri dan dibeli ke pedagang ubi kayu dasun.

Produsen keripik sanjai di Nagari Gadut belum memiliki struktur perusahaan dan pembagian tugas yang jelas karena dalam melaksanakan tugas masih dilakukan secara bersama-sama. Bahkan, pemilik usaha juga terlibat dalam melakukan proses produksi keripik sanjai. Begitu juga dengan tenaga kerjanya yang bergantian dalam melakukan tugas, seperti tenaga kerja bagian penggorengan yang bergantian tugas dengan tenaga kerja pengupasan. Setiap tenaga kerja akan mendapatkan upah yang sama besarnya yaitu Rp 70.000/hari.

Produsen keripik sanjai di Nagari Gadut menggunakan modal sendiri dalam usahanya. Hal ini disebabkan karena untuk setiap kali produksi pengusaha keripik sanjai cukup membutuhkan modal berkisar antara Rp 3.000.000-4.000.000. Pengusaha sanjai tidak mau meminjam uang ke lembaga keuangan karena banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi dan rumit, sehingga mereka lebih mau meminjam uang ke sanak saudaranya karena tidak ada bunga dan batasan waktu pengembalian uang.

Produsen keripik sanjai di Nagari Gadut masih memiliki pangsa pasar yang kecil dalam memasarkan produknya, karena besarnya bagian pasar yang dapat dikuasai oleh produsen keripik sanjai masih sebatas di Nagari Gadut. Dilihat dari data di atas, semua produsen keripik sanjai di Nagari Gadut memasarkan produknya langsung ke konsumen yang datang ke kios penjualan. Pengusaha sanjai Sindy pernah menjual produknya ke kios-kios di Bukittinggi, tetapi penjualan tersebut tidak lancar yang disebabkan macetnya pembayaran oleh pengecer keripik sanjai di Bukittinggi. Sedangkan usaha keripik sanjai Winda memiliki konsumen dari luar daerah seperti dari Padang dan Payakumbuh serta memiliki satu unit cabang usaha di Sungai Buluh yang berada 5 km dari Jl. Raya Bukittinggi-Padang.

Produsen keripik sanjai di Gadut menjual keripik sanjai dalam ukuran kemasan yang sama yaitu kemasan $\frac{1}{4}$ kg dan $\frac{1}{2}$ kg. Harga $\frac{1}{2}$ kg keripik sanjai yang biasa dan sanjai balado yaitu Rp 10.000,- dan Rp 15.000,-. Harga $\frac{1}{4}$ kg keripik sanjai yang biasa dan sanjai balado yaitu Rp 5.000,- dan Rp 7.000,-. Sedangkan pesaing keripik sanjai di Bukittinggi dapat menjual keripik sanjai yang

kemasan $\frac{1}{2}$ kg dengan harga lebih murah, tetapi untuk kemasan yang $\frac{1}{4}$ kg dijual dengan harga yang sama dengan harga keripik sanjai di Nagari Gadut. Responden pesaing keripik sanjai di Bukittinggi yang menggunakan bahan baku ubi kayu dasun yaitu usaha keripik sanjai Dua Putri dan sanjai Mak Haji (Lampiran 8). Pesaing menjual keripik sanjai yang kemasan $\frac{1}{2}$ kg dengan harga Rp 9.000,- untuk keripik sanjai yang biasa dan Rp 13.000,- untuk sanjai balado. Kedua pesaing keripik sanjai tersebut menjual rasa keripik sanjai yang sama dengan rasa keripik sanjai yang dijual oleh produsen keripik sanjai di Nagari Gadut, yaitu rasa tawar, manis, balado, dan bumbu. Berdasarkan informasi dari pesaing keripik sanjai bahwa usaha keripik sanjai di Bukittinggi telah menawarkan beraneka rasa keripik sanjai selain rasa keripik sanjai yang telah ada seperti rasa durian, rasa jagung bakar, rasa barbequiu, dan rasa keju yang telah ada peminatnya. Selain itu, Dinas Koperidag Bukittinggi menjadikan Bukittinggi berbasis *One Village One Product* (OVOP) dengan produknya sanjai balado. Perkembangan pasar telah memberi ruang dan peluang kepada pelaku industri keripik sanjai di Bukittinggi untuk mengembangkan sentra pasarnya sampai ke daerah Kabupaten Agam, Kota Payakumbuh, dan Kabupaten Limapuluh Kota. Produsen keripik sanjai di Bukittinggi juga telah membentuk suatu asosiasi keripik sanjai, yang telah beranggotakan 20 produsen keripik sanjai pada akhir tahun 2011.

Proses pembuatan keripik sanjai untuk ketiga merek produk di atas memiliki proses produksi yang sama, yaitu pengupasan kulit, pencucian, pemotongan, penggorengan, dan pengemasan (Lampiran 9). Penggunaan tenaga kerja pada ketiga usaha keripik sanjai dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Penggunaan Tenaga Kerja pada Usaha Keripik Sanjai

No.	Merek Produk	Tenaga Kerja				Upah TKLK (Rp/hari/orang)
		TKDK		TKLK		
		Lk (orang)	Pr (orang)	Lk (orang)	Pr (orang)	
1.	S. Winda	4	1	-	-	-
2.	S. Sindy	-	1	3	-	70.000
3.	S. Nel	2	1	-	-	-

Berdasarkan Tabel 13, penggunaan tenaga kerja pada 2 unit usaha keripik sanjai menggunakan TKDK dalam melakukan produksinya dan hanya 1 unit usaha yang menggunakan TKLK dalam melakukan proses produksi. Pengusaha

menggunakan TKDK untuk melakukan proses produksi karena kemampuan anggota dalam keluarga masih dapat dioptimalkan untuk membuat keripik sanjai. Sedangkan pengusaha yang menggunakan TKLK untuk melakukan proses produksi disebabkan oleh tidak ada anggota dalam keluarga yang mampu untuk mengolah ubi kayu menjadi keripik sanjai.

Proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai di Kenagarian Gadut sudah mulai mengadopsi teknologi. Produsen keripik sanjai di Gadut sudah menggunakan mesin potong untuk pemotongan ubi, sebelumnya hanya dilakukan oleh tenaga kerja bagian pemotongan menggunakan pisau biasa. Dalam pengemasan juga sudah menggunakan alat press untuk pengemasan yang sebelumnya hanya menggunakan karet gelang untuk pengemasan keripik sanjai. Produsen keripik sanjai, juga telah menggunakan merek di kemasan produk, sebelumnya hanya kemasan plastik biasa tanpa merek. Namun, penggunaan alat press dan penggunaan merek pada kemasan masih diterapkan untuk produk sanjai balado karena keripik sanjai balado lebih banyak dibeli oleh konsumen. Diharapkan produsen keripik sanjai dapat menyeragamkan kemasan untuk semua jenis produknya karena telah ada percetakan sablon yang dapat dimanfaatkan. Selain itu, teknologi yang dapat dimanfaatkan produsen keripik sanjai yaitu adanya alat press kemasan dengan press klip yang lebih praktis, adanya alat untuk pengaduk cabe dengan keripik sanjai yang lebih praktis, dan adanya alat penggiling cabe. Proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai yang sudah mengadopsi teknologi merupakan kekuatan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun pada subsistem hilirnya. Sedangkan kemasan yang belum seragam untuk semua jenis produk merupakan kelemahan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu daasun.

Pengusaha keripik sanjai di Kenagarian Gadut pernah ditawarkan oleh Pemerintah Kabupaten berupa mesin pemotong ubi. Namun, persyaratan untuk memperoleh alat tersebut sangat banyak dan prosedur yang sulit sehingga produsen keripik sanjai mengabaikan bantuan tersebut. Sedangkan bantuan berupa modal untuk pengembangan usaha dan bantuan dalam mempromosikan produk belum ada dilakukan oleh Dinas terkait. Hal tersebut dapat menjadi ancaman dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Nagari Gadut. Usaha keripik

Sanjai Winda telah mendapatkan izin dari Departemen Kesehatan pada tahun 2002, sedangkan merek Sanjai Sindy dan Nel belum terdaftar dari Departemen Kesehatan.

Kendala yang dihadapi oleh masing-masing produsen keripik sanjai adalah:

1. Sanjai Winda

- a. Banyaknya persyaratan dan rumitnya prosedur yang harus dilalui untuk mendapatkan bantuan dari Dinas terkait.

2. Sanjai Sindy

- a. Bahan baku berupa ubi kayu dasun terkadang sulit didapat yang menyebabkan produksi keripik sanjai berkurang dari biasanya.
- b. Penjualan keripik sanjai hanya dilakukan di Gadut. Hal ini disebabkan oleh pengalaman pengusaha yang pernah menjual keripik sanjai ke kios-kios di Bukittinggi yang mana pembayaran dari pedagang pengecer tidak lancar.

3. Sanjai Nel

- a. Penjualan keripik sanjai hanya dilakukan di Gadut. Hal ini mengakibatkan keripik sanjainya kurang diketahui oleh konsumen potensial yang ada di luar Nagari Gadut.

Rantai tataniaga ubi kayu dasun ini adalah sebagai berikut:

1. Ubi kayu dasun

Petani → pedagang pengumpul → produsen sanjai

2. Keripik sanjai

Pengusaha → konsumen

Pengusaha → pedagang pengecer → konsumen

c. Preferensi Konsumen Tentang Keripik Sanjai

Parameter pengamatan untuk melihat selera konsumen terhadap keripik sanjai di Nagari Gadut dilihat berdasarkan rasa produk, harga produk, lokasi, dan ketersediaan informasi terhadap keripik sanjai di Gadut serta kemampuan produsen keripik sanjai dalam menyediakan produk. Identitas konsumen keripik sanjai di Nagari Gadut dapat dilihat pada Tabel 14.

Data yang diambil berasal dari responden konsumen yang sedang melakukan pembelian keripik sanjai pada merek sanjai Winda, Sindy, dan Nel.

Tujuan pembelian keripik sanjai oleh konsumen hampir seluruhnya untuk dikonsumsi dan 1 orang dari konsumen tersebut membeli untuk oleh-oleh. Informasi yang dapat disimpulkan dari wawancara dengan konsumen yaitu keripik sanjai yang dibeli lebih tahan lama jadi sangat cocok untuk oleh-oleh. Selain itu, keripik sanjai yang dibeli renyah dan tidak pahit.

Tabel 14. Identitas Konsumen Keripik Sanjai di Nagari Gadut

Responden	Umur (tahun)	Jenis Kelamin	Tempat Pembelian	Jumlah Pembelian (kg)	Tujuan Membeli
1	46	P	S. Winda	1,5 kg ($\frac{1}{2}$ kg s.tawar, $\frac{1}{2}$ kg s.manis, $\frac{1}{2}$ kg s.balado)	-Oleh-oleh
2	52	P	S. Winda	$\frac{1}{2}$ kg (s.tawar)	-Konsumsi
3	39	P	S. Winda	$\frac{1}{2}$ kg ($\frac{1}{4}$ kg s.manis, $\frac{1}{4}$ kg s.balado)	-Konsumsi
4	42	L	S. Sindy	1 kg ($\frac{1}{4}$ kg s.balado, $\frac{1}{2}$ kg s.tawar, $\frac{1}{4}$ s. bumbu)	-Konsumsi
5	55	L	S. Sindy	1 kg ($\frac{1}{2}$ kg s.balado, $\frac{1}{2}$ kg s.manis)	-Konsumsi
6	37	P	S. Nel	$\frac{1}{2}$ kg ($\frac{1}{4}$ kg s.balado, $\frac{1}{4}$ kg s.tawar)	-Konsumsi
7	42	P	S. Nel	$\frac{1}{2}$ kg (s.tawar)	-Konsumsi

Berdasarkan informasi dari produsen keripik sanjai, permintaan keripik sanjai balado lebih banyak diminati oleh konsumen dibandingkan rasa keripik sanjai lainnya, baik itu rasa tawar, manis, dan bumbu. Permintaan keripik sanjai akan meningkat pada saat hari libur sekolah dan pada hari libur nasional, seperti pada libur Hari Raya. Konsumen yang banyak membeli keripik sanjai adalah konsumen dari luar Nagari Gadut. Hal ini disebabkan oleh posisi tempat penjualan keripik sanjai berada di tepi jalur lintas Sumatera sehingga banyak dilalui oleh pengunjung dari luar daerah. Pembelian keripik sanjai oleh konsumen dilakukan secara tunai. Tujuan pembelian keripik sanjai oleh responden konsumen yaitu untuk dikonsumsi dan oleh-oleh.

Berdasarkan data pada Tabel 15, seluruh konsumen berpendapat untuk ketersediaan informasi tentang penjualan keripik sanjai di Gadut belum ada.

Konsumen mengetahui adanya usaha keripik sanjai di Gadut karena dekat rumah. Responden konsumen yang menyatakan harga keripik sanjai di Gadut mahal sebesar 57 % dan 43% lagi menyatakan harga hampir sama dengan pesaing keripik sanjai yang ada di Bukittinggi. Sedangkan semua responden konsumen menganggap lokasi usaha keripik sanjai dekat dengan tempat tinggalnya karena mereka tinggal di wilayah Kenagarian Gadut. Responden konsumen berpendapat pengusaha keripik sanjai mampu memenuhi permintaan konsumen dalam jumlah banyak dan untuk tingkat kerenyahan semua responden konsumen berpendapat bahwa keripik sanjai di Nagari Gadut renyah. Hasil wawancara dengan responden konsumen, bahwa sebahagian dari responden konsumen mendukung produsen keripik sanjai di Nagari Gadut untuk melakukan penganekaragaman rasa keripik sanjai seperti rasa jagung bakar, barbequiu, keju, dll dengan alasan rasa baru tersebut disukai oleh anak-anak.

Tabel 15. Pendapat Konsumen Tentang Keripik Sanjai di Nagari Gadut

Responden	Harga (mahal / hampir sama dengan pesaing / murah)	Kerenyahan Keripik Sanjai (sangat renyah / renyah / kurang renyah)	Lokasi (jauh / dekat)	Ketersediaan informasi (sudah / belum)	Kemampuan pedagang menyediakan produk (sangat mampu / mampu / kurang mampu)
1	Hampir sama dengan pesaing	Renyah	Dekat	Belum	Mampu
2	Mahal	Renyah	Dekat	Belum	Mampu
3	Hampir sama dengan pesaing	Renyah	Dekat	Belum	Mampu
4	Mahal	Renyah	Dekat	Belum	Mampu
5	Mahal	Renyah	Dekat	Belum	Mampu
6	Hampir sama dengan pesaing	Renyah	Dekat	Belum	Mampu
7	Mahal	Renyah	Dekat	Belum	Mampu

4.2.4 Subsistem Lembaga Penunjang

a. Transportasi dan Komunikasi

Sarana dan prasarana pendukung di Nagari Gadut seperti jalan dan alat transportasi telah tersedia. Pada umumnya masyarakat yang berada di Nagari Gadut memiliki kendaraan pribadi seperti sepeda motor untuk mendukung kegiatan mereka sehari-hari termasuk dalam usahanya. Daerah ini juga telah tersedia jasa angkutan pedesaan dan kendaraan roda dua. Kenagarian Gadut dekat

dengan jalur lintas Sumatera sehingga tidak sulit dalam transportasi. Selain itu, sarana komunikasi sudah tersedia dengan adanya telepon seluler dengan beberapa layanan jaringan yang menjadi kekuatan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

b. Lembaga Pemerintahan Kabupaten Agam

Di daerah penelitian terdapat lembaga pendukung seperti UPT BP4K2P, Dinas Pertanian dan Hortikultura Kabupaten Agam, Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Agam. Berdasarkan informasi dari PPL setempat, bahwa program pengembangan agribisnis ubi kayu dasun ditujukan pada penggunaan stek yang berkualitas dan pemberian pupuk yang cukup sehingga dapat meningkatkan produksi ubi kayu dasun. Berdasarkan informasi dari petani responden, petani ubi kayu dasun sudah pernah mendapatkan penyuluhan PPL setempat. Namun, penyuluhan yang diberikan oleh PPL lebih banyak memberikan materi daripada prakteknya sehingga petani tidak dapat memahami sepenuhnya materi yang didapatkan dari penyuluhan tersebut. Oleh karena itu, penyuluhan yang belum maksimal diberikan kepada petani ubi kayu dasun merupakan ancaman dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kasi Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian di Dinas Pertanian, bahwa arah kegiatan untuk pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Nagari Gadut sudah pernah dilakukan yaitu penyuluhan budidaya ubi kayu yang benar sampai kepada pembinaan subsistem hilirnya. Namun, terkendala belum ada kelompok usaha yang mengolah ubi kayu dasun tersebut. Selain itu, Dinas Koperindag juga belum melakukan upaya mempromosikan keripik sanjai yang berasal dari Nagari Gadut kepada masyarakat baik di dalam maupun di luar Nagari Gadut. Oleh karena itu, keripik sanjai di Nagari Gadut belum banyak dikenal oleh konsumen potensial di luar Nagari Gadut. Hal tersebut merupakan ancaman dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

c. Gabungan Kelompok Tani

Di Nagari Gadut terdapat satu Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan). Nama Gapoktan tersebut adalah Gapoktan Maju Bersama yang aktif pada tahun 2010.

Pada awal mula berdirinya Gapoktan ini hanya terdiri dari delapan kelompok tani dan sekarang telah tergabung sebanyak 27 kelompok tani. Berdasarkan informasi dari unit pemasaran Gapoktan Maju Bersama, bahwa pemerintah memberikan bantuan kepada petani di Nagari Gadut berupa pupuk bersubsidi untuk menunjang sektor pertanian di Kenagarian Gadut. Namun, pupuk bersubsidi yang tersedia di Gapoktan berupa pupuk urea bersubsidi, sedangkan pupuk yang dibutuhkan petani ubi kayu dasun yaitu pupuk NPK, SP-36, dan KCl. Gapoktan Maju Bersama juga menyediakan pupuk non subsidi, seperti pupuk posca, SP-36, ZA, dan pupuk organik.

d. **Lembaga Keuangan**

Agribisnis ubi kayu dasun ditunjang dengan adanya lembaga keuangan di Kenagarian Gadut yaitu LKMA, BMT, dan LPN. Keberadaan lembaga keuangan ini merupakan kekuatan yang belum dimanfaatkan dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun terutama oleh petani dan pengusaha keripik sanjai. Selain itu, juga terdapat Bank konvensional (BPR) yang berada dekat dengan Nagari Gadut. Berdasarkan wawancara dengan petani dan pengusaha keripik sanjai, mereka tidak mau meminjam uang pada lembaga keuangan karena mereka masih mampu memodali usaha yang dijalankan dan banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi untuk meminjam modal tersebut.

4.3 Perumusan Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut

4.3.1 Tujuan Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut

Berdasarkan informasi dari Wali Nagari Gadut bahwa yang selama ini Nagari Gadut sebagai sentra ubi kayu di Kecamatan Tilatang Kamang juga diharapkan kedepannya dapat menjadi pusat industri pengolahan ubi kayu menjadi industri makanan ringan salah satunya keripik sanjai yang dapat dijadikan sebagai oleh-oleh khas dari Nagari Gadut. Diharapkan petani ubi kayu dasun dapat meningkatkan produksi ubi kayu dasun dengan memanfaatkan lahan yang ada. Pengembangan agribisnis ubi kayu dasun dapat meningkatkan pendapatan petani ubi kayu dasun sehingga berkontribusi terhadap perekonomian Nagari Gadut dan Kecamatan Tilatang Kamang. Selain itu, pengembangan agribisnis ubi

kayu dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru dan dapat mengurangi tingkat pengangguran khususnya di Kenagarian Gadut.

UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang juga memiliki program tahun 2012 dalam mengembangkan pertanian di Kenagarian Gadut yaitu salah satunya mengembangkan tanaman pangan yang potensial sehingga mampu meningkatkan pendapatan petani di Kenagarian Gadut. Salah satu tanaman pangan yang terdapat di Kenagarian Gadut adalah ubi kayu dasun. Salah satu rencana sasaran kegiatan prioritasnya adalah pemakaian stek ubi kayu yang sesuai anjuran dan berasal dari batang yang baik dan pemberian pupuk yang cukup. Selain itu, juga diharapkan produksi yang dihasilkan berorientasi agribisnis.

Berdasarkan rencana kebijakan dari Wali Nagari Gadut, program dari UPT Pertanian Kecamatan Tilatang Kamang, dan didukung rencana pengembangan agribisnis ubi kayu oleh Dinas Pertanian Kabupaten Agam, maka dapat ditetapkan tujuan pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut yaitu meningkatkan produksi ubi kayu dasun dan meningkatkan nilai tambah ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut melalui industri hilir pengolahan ubi kayu dasun sehingga mampu meningkatkan pendapatan petani ubi kayu dasun dan meningkatkan pendapatan masyarakat yang mengolah ubi kayu dasun tersebut di Kenagarian Gadut. Jangka waktu untuk mewujudkan tujuan ini yaitu selama 5 tahun karena hasil yang diharapkan dari tujuan tersebut adalah mencapai produksi ubi kayu dasun per hektar per musim tanam yaitu di atas 30 ton dan menjadikan Kenagarian Gadut sebagai salah satu sentra industri keripik sanjai (Lampiran 10).

4.3.2 Identifikasi Faktor Lingkungan Internal dan Eksternal Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut

a. Lingkungan Internal

Berdasarkan identifikasi terhadap faktor-faktor yang terdapat dalam sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut maka dapat dikelompokkan ke dalam lingkungan internal berupa kekuatan dan kelemahan. Ringkasan faktor strategis lingkungan internal dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dapat dilihat pada Lampiran 11.

b. Lingkungan Eksternal

Berdasarkan identifikasi faktor-faktor yang berpengaruh, maka sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut ini dapat dikelompokkan ke dalam lingkungan eksternal berupa peluang dan ancaman. Ringkasan faktor strategis lingkungan eksternal dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dapat dilihat pada Lampiran 12.

Dari ringkasan faktor strategis lingkungan internal dan eksternal agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut maka faktor strategis tersebut dapat dimasukkan ke dalam Matrik IFE dan EFE seperti Lampiran 13 dan Lampiran 14. Kemudian daftar faktor strategis internal dan eksternal tersebut didiskusikan dengan Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten Agam untuk memilih faktor mana yang merupakan faktor internal utama dan faktor eksternal utama pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Nagari Gadut. Faktor internal utama dan faktor eksternal utama pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dapat dilihat pada Tabel 16 dan dan Tabel 17.

Tabel 16. Matrik *Internal Factor Evaluation* (IFE)

No.	Faktor Kunci Internal
	Kekuatan
1.	Tersedianya jenis pupuk anorganik dan herbisida dengan harga yang wajar dan tersedia pada waktu yang dibutuhkan
2.	Budidaya ubi kayu dasun memberikan keuntungan bagi petani ubi kayu dasun
3.	Pengalaman petani dalam berusahatani ubi kayu dasun yang sudah cukup lama
4.	Sudah ada pengolahan ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut
5.	Di daerah penelitian banyak tersedia tenaga kerja yang berada pada usia produktif yang dapat dijadikan TKLK
6.	Pengusaha keripik sanjai telah mengadopsi teknologi dalam proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai
7.	Nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan ubi kayu lebih besar
8.	Ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak
9.	Tersedianya lembaga keuangan di Nagari Gadut
10.	Adanya Gabungan Kelompok Tani dan Kelompok Tani di Nagari Gadut
	Kelemahan
1.	Penggunaan herbisida yang tinggi dalam berusahatani ubi kayu dasun sehingga merusak kualitas tanah dan ubi kayu
2.	Teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum sesuai menurut anjuran PPL setempat dan literatur
3.	Produktivitas ubi kayu dasun masih rendah yaitu 14,29 ton/Ha/MT
4.	Tidak tersedianya lahan untuk perluasan areal tanam ubi kayu dasun di Nagari Gadut
5.	Tingkat pendidikan petani ubi kayu dasun yang masih rendah
6.	Promosi keripik sanjai hanya menggunakan merek di kemasan
7.	Belum semua kemasan keripik sanjai menggunakan merek
8.	Produsen keripik sanjai di Nagari Gadut masih memiliki pangsa pasar yang kecil dalam memasarkan produknya
9.	Tingkat pendidikan pengusaha keripik sanjai yang masih rendah
10.	Kemampuan petani ubi kayu dasun dan produsen keripik sanjai untuk meraih modal pinjaman dari lembaga keuangan masih terdapat hambatan

Berdasarkan Tabel 16 dapat diketahui bahwa terdapat 10 kekuatan utama dan 10 kelemahan utama yang dapat mempengaruhi terhadap keberhasilan pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Nagari Gadut. Sedangkan pada Tabel 17, terdapat 10 peluang utama dan 9 ancaman utama yang dapat mempengaruhi keberhasilan pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Nagari Gadut.

Tabel 17. Matrik *External Faktor Evaluation* (EFE)

No.	Faktor Kunci Eksternal
	Peluang
1.	Permintaan ubi kayu dasun yang tinggi dan diminati produsen keripik sanjai
2.	Adanya permintaan terhadap keripik sanjai
3.	Adanya inovasi baru terhadap rasa keripik sanjai, seperti rasa durian, jagung bakar, keju, dan barbequiu yang telah ada peminatnya
4.	Banyaknya produk turunan dari ubi kayu dasun
5.	Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mendukung kegiatan industri hilir pengolahan ubi kayu dasun
6.	Tersedianya usaha percetakan sablon untuk memperbaiki kemasan produk
7.	Adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kab.Agam
8.	Adanya program dari UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun
9.	Tersedianya lembaga keuangan di luar Kenagarian Gadut
10.	Kebijakan pemerintah daerah dalam menyediakan pupuk urea bersubsidi
	Ancaman
1.	Serangan penyakit layu daun yang dapat menurunkan produksi ubi kayu dasun
2.	Banyaknya pesaing yang menghasilkan produk yang sama, bahkan sudah ada yang menawarkan keripik sanjai dengan aneka rasa yang lebih banyak
3.	Harga jual keripik sanjai pesaing lebih murah dibandingkan dengan harga keripik sanjai di Nagari Gadut untuk kemasan ½ kg
4.	Adanya persaingan dalam mendapatkan ubi kayu dasun dengan pesaing keripik sanjai di Bukittinggi
5.	Dinas Koperindag Kota Bukittinggi menjadikan Bukittinggi berbasis OVOP (<i>One Village One Product</i>) dengan produknya sanjai balado
6.	Penyuluhan yang diberikan lebih banyak teori daripada prakteknya
7.	Banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan bantuan dari Pemda
8.	Banyaknya persyaratan dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan modal pinjaman dari lembaga keuangan
9.	Belum adanya promosi produk yang dilakukan oleh Dinas terkait

b. Analisis Matrik IFE dan EFE

Dalam analisis matrik IFE dan EFE dilakukan peratingan dan pembobotan. Proses peratingan dan pembobotan dilakukan oleh informan kunci yang telah ditentukan yaitu oleh PPL setempat, perwakilan produsen keripik sanjai di Nagari Gadut, dan Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Agam.

Matrik IFE merupakan hasil identifikasi faktor internal utama agribisnis ubi kayu dasun berupa kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh terhadap pengembangan agribisnis tersebut. Sedangkan Matrik EFE merupakan hasil identifikasi faktor eksternal utama berupa peluang dan ancaman yang juga ikut mempengaruhi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

1. Analisa Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Analisa Matrik IFE merupakan hasil identifikasi faktor-faktor internal agribisnis ubi kayu dasun berupa kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut. Berdasarkan Tabel 18 terlihat total nilai matriks IFE adalah 2,58. Hal ini menunjukkan bahwa total nilai matrik IFE dari pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut yaitu di atas rata-rata (titik tengah) 2,5, sehingga pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut ini bisa dikatakan lumayan kuat secara internal atau pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut memiliki posisi internal yang kuat dalam mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan kekuatan yang ada.

Kekuatan utama agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut memiliki nilai peringkat 4 adalah pengalaman petani dalam berusahatani ubi kayu dasun yang sudah cukup lama, sudah ada pengolahan ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut, di daerah penelitian banyak tersedia tenaga kerja yang berada pada usia produktif yang dapat dijadikan TKLK, nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan ubi kayu lebih besar, dan ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak. Sedangkan kelemahan utama yang bernilai 1 adalah teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum sesuai menurut anjuran PPL setempat dan literatur, produktivitas ubi kayu dasun masih rendah yaitu 14,29 ton/Ha/MT, promosi keripik sanjai hanya menggunakan merek di kemasan, produsen keripik

sanjai di Nagari Gadut masih memiliki pangsa pasar yang kecil dalam memasarkan produknya, dan kemampuan petani ubi kayu dasun dan produsen keripik sanjai untuk meraih modal pinjaman dari lembaga keuangan masih terdapat hambatan.

Tabel 18. *Internal Factor Evaluation (IFE) Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut*

No.	Faktor Internal Utama	Bobot	Rating	Skor Bobot
Kekuatan				
1.	Tersedianya jenis pupuk anorganik dan herbisida dengan harga yang wajar dan tersedia pada waktu yang dibutuhkan	0,047	3	0,140
2.	Budidaya ubi kayu dasun memberikan keuntungan bagi petani ubi kayu dasun	0,063	3	0,190
3.	Pengalaman petani dalam berusahatani ubi kayu dasun yang sudah cukup lama	0,057	4	0,227
4.	Sudah ada pengolahan ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut	0,060	4	0,240
5.	Di daerah penelitian banyak tersedia tenaga kerja yang berada pada usia produktif yang dapat dijadikan TKLK	0,050	4	0,200
6.	Pengusaha keripik sanjai telah mengadopsi teknologi dalam proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai	0,053	3	0,160
7.	Nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan ubi kayu lebih besar	0,067	4	0,267
8.	Ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak	0,063	4	0,253
9.	Tersedianya lembaga keuangan di Nagari Gadut	0,047	3	0,140
10.	Adanya Gabungan Kelompok Tani dan Kelompok Tani di Nagari Gadut	0,043	3	0,130
Kelemahan				
1.	Penggunaan herbisida yang tinggi dalam berusahatani ubi kayu dasun sehingga merusak kualitas tanah dan ubi kayu	0,027	2	0,053
2.	Teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum sesuai menurut anjuran PPL setempat dan literatur	0,060	1	0,060
3.	Produktivitas ubi kayu dasun masih rendah yaitu 14,29 ton/Ha/MT	0,063	1	0,063
4.	Tidak tersedianya lahan untuk perluasan areal tanam ubi kayu dasun di Nagari Gadut	0,030	2	0,060
5.	Tingkat pendidikan petani ubi kayu dasun yang masih rendah	0,037	2	0,073
6.	Promosi keripik sanjai hanya menggunakan merek di kemasan	0,050	1	0,050
7.	Belum semua kemasan keripik sanjai menggunakan merek	0,057	2	0,113
8.	Produsen keripik sanjai di Nagari Gadut masih memiliki pangsa pasar yang kecil dalam memasarkan produknya	0,053	1	0,053
9.	Tingkat pendidikan pengusaha keripik sanjai yang masih rendah	0,033	2	0,067
10.	Kemampuan petani ubi kayu dasun dan produsen keripik sanjai untuk meraih modal pinjaman dari lembaga keuangan masih terdapat hambatan	0,040	1	0,040
TOTAL		1,000		2,580

2. Analisis Eksternal Faktor Evaluation (EFE)

Analisa Matrik EFE merupakan hasil identifikasi faktor-faktor eksternal agribisnis ubi kayu dasun berupa peluang dan ancaman yang berpengaruh dalam pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

Tabel 19. External Factor Evaluation (EFE) Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut

No.	Faktor Eksternal Utama	Bobot	Rating	Skor Bobot
Peluang				
1.	Permintaan ubi kayu dasun yang tinggi dan diminati produsen keripik sanjai	0,063	4	0,254
2.	Adanya permintaan terhadap keripik sanjai	0,060	4	0,238
3.	Adanya inovasi baru terhadap rasa keripik sanjai, seperti rasa durian, jagung bakar, keju, dan barbequ yang telah ada peminatnya	0,044	2	0,087
4.	Banyaknya produk turunan dari ubi kayu dasun	0,067	3	0,202
5.	Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mendukung kegiatan industri hilir pengolahan ubi kayu dasun	0,056	3	0,167
6.	Tersedianya usaha percetakan sablon untuk memperbaiki kemasan produk	0,048	3	0,143
7.	Adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kab.Agam	0,075	4	0,302
8.	Adanya program dari UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun	0,071	4	0,286
9.	Tersedianya lembaga keuangan di luar Kenagarian Gadut	0,048	2	0,095
10.	Kebijakan pemerintah daerah dalam menyediakan pupuk urea bersubsidi	0,052	3	0,155
Ancaman				
1.	Serangan penyakit layu daun yang dapat menurunkan produksi ubi kayu dasun	0,028	1	0,028
2.	Banyaknya pesaing yang menghasilkan produk yang sama, bahkan sudah ada yang menawarkan keripik sanjai dengan aneka rasa yang lebih banyak	0,040	2	0,079
3.	Harga jual keripik sanjai pesaing lebih murah dibandingkan dengan harga keripik sanjai di Nagari Gadut untuk kemasan ½ kg	0,036	1	0,036
4.	Adanya persaingan dalam mendapatkan ubi kayu dasun dengan pesaing keripik sanjai di Bukittinggi	0,063	4	0,254
5.	Dinas Koperindag Kota Bukittinggi menjadikan Bukittinggi berbasis OVOP (<i>One Village One Product</i>) dengan produknya sanjai balado	0,032	2	0,063
6.	Penyuluhan yang diberikan lebih banyak teori daripada prakteknya	0,060	3	0,179
7.	Banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan bantuan dari Pemda	0,048	3	0,143
8.	Banyaknya persyaratan dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan modal pinjaman dari lembaga keuangan	0,044	2	0,087
9.	Belum adanya promosi produk yang dilakukan oleh Dinas terkait	0,067	4	0,270
TOTAL		1,000		3,067

Berdasarkan Tabel 19 terlihat total nilai matriks EFE adalah sebesar 3,067. Hal ini menunjukkan bahwa agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut memberikan respon yang kuat terhadap peluang-peluang dan ancaman yang dihadapi sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada dan meminimalkan pengaruh negatif dari ancaman eksternal untuk pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut.

Peluang utama agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut memiliki nilai 4 adalah permintaan ubi kayu dasun yang tinggi dan diminati produsen keripik sanjai, adanya permintaan terhadap keripik sanjai, adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kab.Agam, dan adanya program dari UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun. Sedangkan ancaman utama yang memiliki nilai 4 adalah adanya persaingan dalam mendapatkan ubi kayu dasun dengan pesaing keripik sanjai di Bukittinggi dan belum adanya promosi produk yang dilakukan oleh Dinas terkait.

c. Matrik SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, dan Threatment*)

Matrik SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi. Analisa ini berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Berdasarkan Tabel 20 yang menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi oleh sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya sehingga merumuskan alternatif strategi sebagai berikut:

Weaknesses (W)

1. an herbisida yang tinggi dalam berusahatani ubi kayu dasun merusak kualitas tanah dan ubi kayu.
 2. udidaya ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum sesuai anjuran PPL setempat dan literatur.
 3. itas ubi kayu dasun masih rendah yaitu 14,29 ton/Ha/MT.
 4. sedianya lahan untuk perluasan areal tanam ubi kayu dasun di adut.
 5. endidikan petani ubi kayu dasun yang masih rendah.
 6. eripik sanjai hanya menggunakan merek di kemasan.
 7. mua kemasan keripik sanjai menggunakan merek.
 8. eripik sanjai di Nagari Gadut masih memiliki pangsa pasar yang m memasarkan produknya.
 9. endidikan pengusaha keripik sanjai yang masih rendah.
 10. an petani ubi kayu dasun dan produsen keripik sanjai untuk odal pinjaman dari lembaga keuangan masih terdapat hambatan.

Strategi WO

1. atkan peran lembaga keuangan dalam mendukung pengembangan 2 ubi kayu dasun dan usaha pengolahan ubi kayu dasun.
 2. an S2,S4,S9 dengan T7,T8)

4. atkan kualitas keripik sanjai dengan memanfaatkan teknologi
 5. an S6,S8 dengan T2,T3,T5)

6

7

8

9

1

Strategi WT

1. lkan stek ubi kayu dasun sesuai menurut yang dianjurkan.
 2. n W1,W2,W3, W4 dengan T1,T6)

2. tkan promosi keripik sanjai di dalam dan di luar Nagari Gadut.
 3. n W6,W8 dengan T2,T5,T9)

4

5.

6.

7.

8.

9.

a. Strategi SO (*Strenght-Opportunities*)

Strategi ini dibuat menggunakan kekuatan yang ada untuk menangkap atau memanfaatkan peluang eksternal. Berdasarkan kekuatan yang dapat digunakan dan peluang yang mungkin diperoleh maka didapatkan strategi SO sebagai berikut:

1. Memperbaiki pemupukan ubi kayu dasun: cara pemberian pupuk yang benar, dosis pupuk yang digunakan, dan waktu pemberian pupuk.

Strategi ini dirumuskan dengan pertimbangan bahwa tersedianya jenis pupuk anorganik dan herbisida dengan harga yang wajar dan tersedia pada waktu yang dibutuhkan, pengalaman petani dalam berusahatani ubi kayu dasun yang sudah cukup lama, dan adanya Gabungan Kelompok Tani dan Kelompok Tani di Nagari Gadut. Dengan begitu, peluang yang ada dapat dimanfaatkan dengan sangat baik. Peluang tersebut antara lain adalah adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kabupaten Agam, adanya program dari UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun, dan kebijakan pemerintah daerah dalam menyediakan pupuk urea bersubsidi.

Diharapkan Dinas Pertanian tanaman bersama UPT BP4K2P yang diwakili oleh PPL secara bersama memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada petani ubi kayu dasun bagaimana cara pemupukan ubi kayu dasun yang benar, baik dosis dan waktu pemberian pupuk yang tepat. Pemberian penyuluhan dan pelatihan lebih efektif bila dilakukan secara berkelompok maka keberadaan kelompok tani di Nagari Gadut sangat membantu untuk kelancaran kegiatan tersebut. Pengalaman petani yang sudah cukup lama dalam berusahatani ubi kayu dasun akan membantu mereka dalam menerima dan memahami penyuluhan dan pelatihan yang diberikan. Petani ubi kayu dasun dapat memanfaatkan pupuk urea bersubsidi yang tersedia di Gapoktan Nagari Gadut, karena menurut literatur untuk jenis pupuk yang digunakan dalam berusahatani ubi kayu dasun dapat menggunakan pupuk urea dengan dosis pemakaian pupuk urea per musim tanam yaitu 133-200 kg/ha, di mana pada saat tanam sebanyak 44-66 kg/ha urea dan pada umur 2-3 bulan sebanyak 89-134 kg/ha urea. Jika petani ubi kayu dasun menggunakan pupuk urea maka pada saat tanam diberikan 100 kg/ha TSP dan 66

kg/ha KCl serta pada saat tanaman berumur 2-3 bulan diberi tambahan pupuk KCl sebanyak 234 kg/ha. Sedangkan jika petani tetap menggunakan pupuk NPK untuk pemupukan ubi kayu dasun maka total penggunaan pupuk NPK per hektar per musim tanam adalah 200 kg. Selain itu, juga harus ditambahkan dengan 400 kg pupuk SP-36 dan 400 kg KCl. Pemberian pemupukan adalah dengan cara ditugal melingkari tanaman sejauh 0-15 cm dari pangkal batang, sedalam 15 cm, kemudian ditimbuni dengan tanah. Waktu pemupukan yang tepat yaitu sebelum penanaman biasanya diberi pemupukan dasar dengan pupuk kandang, pada saat penanaman, dan terakhir pada saat tanaman berumur 2-3 bulan.

2. Menjalin kemitraan usaha antara kelompok tani dengan produsen keripik sanjai di Nagari Gadut.

Strategi ini dirumuskan dengan pertimbangan bahwa sudah ada pengolahan ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut, ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak, dan adanya Gabungan Kelompok Tani dan Kelompok Tani di Nagari Gadut. Dengan begitu, peluang yang ada dapat dimanfaatkan dengan sangat baik. Peluang tersebut antara lain adalah permintaan ubi kayu dasun yang tinggi dan diminati produsen keripik sanjai, adanya permintaan terhadap keripik sanjai, banyaknya produk turunan dari ubi kayu dasun, dan adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kabupaten Agam.

Strategi ini bertujuan untuk mendapatkan jaminan pasar dengan harga yang layak dan berkelanjutan terutama bagi petani ubi kayu dasun yang tergabung ke dalam kelompok tani. Strategi ini juga bertujuan untuk memberikan kepastian bagi petani/kelompok tani dalam berusahatani sehingga mereka termotivasi untuk mengembangkan dan meningkatkan produksi ubi kayu dasun, sedangkan bagi produsen keripik sanjai yaitu untuk memberikan kepastian dan kelangsungan penyediaan bahan baku yang lebih terjamin. Oleh karena itu, diharapkan pemerintah daerah melalui Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Agam ikut memfasilitasi, memediasi, dan mendorong terjalinnya kemitraan ini.

3. Melakukan pelatihan kepada petani ubi kayu dasun tentang proses pasca panen dan pengolahan ubi kayu dasun dengan memanfaatkan teknologi yang ada.

Strategi ini bertujuan agar petani ubi kayu dasun termotivasi untuk mengolah hasil panennya dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan petani. Strategi ini dirumuskan dengan pertimbangan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan ubi kayu lebih besar, ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak, dan adanya Gabungan Kelompok Tani dan Kelompok Tani di Nagari Gadut. Keberadaan kelompok tani akan sangat membantu dalam kelancaran pelatihan yang diberikan oleh Dinas terkait. Dengan begitu, peluang yang ada dapat dimanfaatkan dengan sangat baik. Peluang tersebut antara lain adalah adanya permintaan terhadap keripik sanjai, banyaknya produk turunan dari ubi kayu dasun, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mendukung kegiatan industri hilir pengolahan ubi kayu dasun, dan adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kabupaten Agam.

4. Membentuk kelompok usaha pengolahan ubi kayu dasun, baik tingkat petani maupun tingkat masyarakat di Nagari Gadut.

Strategi ini dirumuskan dengan pertimbangan bahwa di daerah penelitian banyak tersedia tenaga kerja yang berada pada usia produktif yang dapat dijadikan TKLK, nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan ubi kayu lebih besar, ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak, tersedianya lembaga keuangan di Nagari Gadut, dan adanya Gabungan Kelompok Tani dan Kelompok Tani di Nagari Gadut. Membentuk kelompok usaha pengolahan ubi kayu dasun ditingkat petani dapat memanfaatkan Kelompok Tani yang sudah ada atau membentuk kelompok baru. Dengan begitu, peluang yang ada dapat dimanfaatkan dengan sangat baik. Peluang tersebut antara lain adalah adanya permintaan terhadap keripik sanjai, banyaknya produk turunan dari ubi kayu dasun, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mendukung kegiatan industri hilir pengolahan ubi kayu dasun, adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi

kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kabupaten Agam, dan tersedianya lembaga keuangan di luar Kenagarian Gadut.

5. Melakukan diversifikasi rasa keripik sanjai disamping rasa yang telah ada dengan memanfaatkan inovasi baru rasa keripik sanjai.

Strategi ini dirumuskan dengan pertimbangan bahwa pengusaha keripik sanjai telah mengadopsi teknologi dalam proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai, nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan ubi kayu lebih besar, dan ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak. Dengan begitu, peluang yang ada dapat dimanfaatkan dengan sangat baik. Peluang tersebut antara lain adalah adanya permintaan terhadap keripik sanjai dan adanya inovasi baru terhadap rasa keripik sanjai, seperti rasa durian, jagung bakar, keju, dan barbequiu yang telah ada peminatnya.

b. Strategi WO (Weakness-Opportunities)

Strategi ini diharapkan dapat mengatasi kelemahan yang ada dengan memanfaatkan peluang. Berdasarkan kelemahan yang perlu diatasi dan peluang yang perlu dimanfaatkan maka didapatkan strategi WO sebagai berikut:

1. Mengurangi penggunaan herbisida dalam budidaya ubi kayu dasun.

Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun di Nagari Gadut. Strategi ini untuk mengatasi kelemahan yang ada, yaitu: penggunaan herbisida yang tinggi dalam berusahatani ubi kayu dasun sehingga merusak kualitas tanah dan ubi kayu, teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum sesuai menurut anjuran PPL setempat dan literatur, produktivitas ubi kayu dasun masih rendah yaitu 14,29 ton/Ha/MT, dan tidak tersedianya lahan untuk perluasan areal tanam ubi kayu dasun di Nagari Gadut. Peluang yang dapat dimanfaatkan yaitu adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Agam dan adanya program dari UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun. Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Agam bersama UPT BP4K2P yang diwakili oleh PPL diharapkan dapat memberikan penyuluhan kepada petani ubi kayu dasun tentang bahaya penggunaan herbisida

yang berlebihan pada budidaya ubi kayu dasun. Menurut Rukmana (2002), penggunaan herbisida dilakukan untuk penghematan biaya produksi karena menurut hasil penelitian Puslitbang Tanaman Pangan menunjukkan bahwa biaya yang digunakan untuk menyiang cukup tinggi, yaitu $\pm 30\%$ dari total biaya produksi. Penyiangan dengan cara mencabut atau membersihkan gulma dari lokasi kebun, kemudian menimbunnya dalam lubang agar membusuk dan menjadi kompos sangat diharapkan dapat dilakukan oleh petani ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut karena pada saat penyiangan akan diikuti kegiatan pembumbunan sehingga tanah yang berada disekitar tanaman selalu gembur dan tanaamn selalu tegak. Selain itu, ketersediaan tenaga kerja dalam keluarga masih dapat dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan penyiangan. Penyiangan seharusnya dilakukan pada saat tanaman ubi kayu dasun berumur 1 bulan dan umur 2-3 bulan sehingga dapat dibarengi dengan kegiatan penyulaman, pembuangan tunas, dan pemupukan susulan.

2. Meningkatkan SDM petani dan pengusaha keripik sanjai melalui program penyuluhan dan pelatihan, kuliah kewirausahaan, dan manajemen usaha.

Strategi ini dirumuskan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan petani maupun pengusaha keripik sanjai dalam mengadopsi teknologi, kemampuan untuk mandiri, dan mengembangkan jiwa kewiraswastaan. Strategi ini untuk mengatasi kelemahan yang ada, yaitu: tingkat pendidikan petani ubi kayu dasun yang masih rendah dan tingkat pendidikan pengusaha keripik sanjai yang masih rendah. Peluang yang dapat dimanfaatkan yaitu ada rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilir oleh Dinas Pertanian Kabupaten Agam.

3. Memperbaiki kemasan keripik sanjai dengan memberi merek pada setiap kemasan.

Strategi ini untuk mengatasi kelemahan yang ada yaitu belum semua kemasan keripik sanjai menggunakan merek di kemasan dengan memanfaatkan peluang yaitu tersedianya usaha percetakan sablon untuk memperbaiki kemasan produk. Diharapkan produsen keripik sanjai juga dapat mencantumkan label halal, alamat produksi, nomor telfon yang dapat dihubungi oleh konsumen nantinya,

komposisi bahan yang digunakan, tanggal batas kadaluarsa atau tanggal produksi produk.

c. Strategi ST (*Strenght-Threats*)

Strategi ini menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman. Berdasarkan kekuatan yang dapat digunakan dan ancaman yang perlu dihindari maka didapatkan strategi ST sebagai berikut:

1. Meningkatkan peran lembaga keuangan dalam mendukung pengembangan usahatani ubi kayu dasun dan usaha pengolahan ubi kayu dasun.

Strategi ini dirumuskan dengan pertimbangan bahwa budidaya ubi kayu dasun memberikan keuntungan bagi petani ubi kayu dasun, sudah ada pengolahan ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut, dan tersedianya lembaga keuangan di Nagari Gadut. Ancaman yang harus dihindari yaitu banyaknya persyaratan dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan modal pinjaman dari lembaga keuangan dan sulitnya mendapatkan bantuan dari Pemda. Dukungan permodalan diperlukan dalam upaya penerapan teknologi sesuai anjuran seperti pemberian pupuk dan saprodi lain atau penggunaan alat/mesin pengolahan ubi kayu dasun. Oleh karena itu, perlu diupayakan adanya kemudahan petani dalam mengakses permodalan dengan syarat dan prosedur yang mudah.

2. Meningkatkan kualitas keripik sanjai dengan memanfaatkan teknologi yang ada.

Strategi ini dirumuskan bertujuan untuk mempertahankan konsumen yang sudah ada karena persaingan dalam usaha keripik ssanjai yang semakin meningkat. Strategi ini dirumuskan dengan pertimbangan bahwa pengusaha keripik sanjai telah mengadopsi teknologi dalam proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai dan ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak. Alat pemotong ubi yang dimiliki oleh produsen keripik sanjai dapat dioptimalkan penggunaannya untuk menghasilkan keripik sanjai yang berkualitas yaitu dengan mengatur pisau pemotong untuk mengatur ketebalan ubi, karena ketebalan ubi juga mempengaruhi terhadap kerenyahan keripik sanjai. Ancaman yang dapat dihindari yaitu banyaknya pesaing yang menghasilkan produk yang sama, bahkan sudah ada yang menawarkan keripik sanjai dengan aneka rasa yang lebih banyak,

harga jual keripik sanjai pesaing lebih murah dibandingkan dengan harga keripik sanjai di Nagari Gadut untuk kemasan $\frac{1}{2}$ kg, dan Dinas Koperindag Kota Bukittinggi menjadikan Bukittinggi berbasis OVOP (*One Village One Product*) dengan produknya sanjai balado.

d. Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi ini dirumuskan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Berdasarkan kelemahan yang perlu diatasi dan ancaman yang sebaiknya dihindari maka didapatkan strategi WT sebagai berikut:

1. Menggunakan stek ubi kayu dasun sesuai menurut yang dianjurkan.

Strategi ini dirumuskan untuk meminimalkan beberapa kelemahan yang ada yaitu penggunaan herbisida yang tinggi dalam berusahatani ubi kayu dasun sehingga merusak kualitas tanah dan ubi kayu, teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum sesuai menurut anjuran PPL setempat dan literatur, produktivitas ubi kayu dasun masih rendah yaitu 14,29 ton/Ha/MT, dan tidak tersedianya lahan untuk perluasan areal tanam ubi kayu dasun di Nagari Gadut. Ancaman yang dapat dihindari yaitu serangan penyakit layu daun yang dapat menurunkan produksi ubi kayu dasun dan penyuluhan yang diberikan lebih banyak teori daripada prakteknya. Diharapkan PPL setempat dapat memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada petani ubi kayu dasun mengenai penggunaan stek ubi kayu dasun yang berkualitas sehingga dapat meningkatkan produksi ubi kayu dasun. Menurut literatur batang tanaman ubi kayu yang dapat dijadikan bibit harus dipilih batang tanaman yang memenuhi persyaratan sebagai berikut: tanaman berumur cukup tua, antara 10-12 tahun, pertumbuhan normal dan sehat, batang telah berkayu dan berdiameter $\pm 2,5$ cm serta lurus, dan belum tumbuh tunas-tunas baru. Ukuran panjang stek batang yang dianjurkan adalah 20-25 cm. Bagian batang yang paling baik sebagai bibit adalah bagian pangkal dan bagian tengah karena dapat menghasilkan produksi yang lebih tinggi. Stek yang terlalu pendek atau kurang dari 20 cm tidak baik dijadikan bibit karena akan mudah kering.

2. Meningkatkan promosi keripik sanjai di dalam dan di luar Nagari Gadut.

Strategi ini dirumuskan untuk meminimalkan beberapa kelemahan yang ada yaitu promosi keripik sanjai hanya menggunakan merek di kemasan dan produsen keripik sanjai di Nagari Gadut masih memiliki pangsa pasar yang kecil dalam memasarkan produknya. Ancaman yang dapat dihindari yaitu banyaknya pesaing yang menghasilkan produk yang sama, bahkan sudah ada yang menawarkan keripik sanjai dengan aneka rasa yang lebih banyak, Dinas Koperindag Kota Bukittinggi menjadikan Bukittinggi berbasis OVOP (*One Village One Product*) dengan produknya sanjai balado, dan Belum adanya promosi produk yang dilakukan oleh Dinas terkait. Strategi ini dapat dilakukan dengan cara memasang iklan di koran lokal, iklan di TV lokal, atau iklan melalui radio lokal. Selain itu, strategi tersebut dapat dilakukan menggunakan media elektronik berupa internet sehingga mampu memasuki pasar lokal maupun luar daerah. Diharapkan juga ada perhatian dari Dinas terkait dalam membantu untuk mempromosikan keripik sanjai di Nagari Gadut seperti mempromosikan lewat website Dinas Pertanian Kabupaten Agam dan melalui pameran produk baik di dalam daerah maupun di luar daerah.

4.3.3 Diskusi Partisipatif

Diskusi partisipatif dilakukan dengan Kasi Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian di Kantor Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Agam. Tujuan diskusi ini adalah untuk mengetahui apakah alternatif strategi yang telah dirumuskan perlu atau tidak untuk diterapkan oleh Kenagarian Gadut pada masa yang akan datang.

Dari hasil diskusi diketahui bahwa untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan yaitu untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun dan meningkatkan nilai tambah ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut, Dinas Pertanian merasa perlu melaksanakan semua alternatif strategi pengembangan agribisnis yang telah dirumuskan karena sesuai dengan permasalahan kondisi internal dan eksternal agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut. Duabelas alternatif tersebut adalah:

1. Menggunakan stek ubi kayu dasun sesuai menurut yang dianjurkan.
2. Memperbaiki pemupukan ubi kayu dasun: cara pemberian pupuk yang benar, dosis pupuk yang digunakan, dan waktu pemberian pupuk.
3. Mengurangi penggunaan herbisida dalam budidaya ubi kayu dasun.
4. Meningkatkan SDM petani dan pengusaha keripik sanjai melalui program penyuluhan dan pelatihan, kuliah kewirausahaan, dan manajemen usaha.
5. Melakukan pelatihan kepada petani ubi kayu dasun tentang proses pasca panen dan pengolahan ubi kayu dasun dengan memanfaatkan teknologi yang ada.
6. Menjalin kemitraan usaha antara kelompok tani dengan produsen keripik sanjai di Nagari Gadut.
7. Membentuk kelompok usaha pengolahan ubi kayu dasun, baik tingkat petani maupun tingkat masyarakat di Nagari Gadut.
8. Meningkatkan peran lembaga keuangan dalam mendukung pengembangan usahatani ubi kayu dasun dan usaha pengolahan ubi kayu dasun.
9. Memperbaiki kemasan keripik sanjai dengan memberi merek pada setiap kemasan.
10. Meningkatkan kualitas keripik sanjai dengan memanfaatkan teknologi yang ada.
11. Meningkatkan promosi keripik sanjai di dalam dan di luar Nagari Gadut.
12. Melakukan diversifikasi rasa keripik sanjai disamping rasa yang telah ada dengan memanfaatkan inovasi baru rasa keripik sanjai.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan terhadap sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut, pada saat ini telah terdapat kios-kios sarana produksi yang menyediakan pupuk, pestisida, dan herbisida yang dibutuhkan oleh petani. Kenagarian Gadut memiliki agroklimate yang cocok untuk usahatani ubi kayu, tetapi budidaya yang dilakukan oleh petani belum sesuai dengan anjuran. Kualitas ubi yang baik sehingga memiliki permintaan pasar yang tinggi. Masyarakat Gadut sudah mulai mengolah ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai dan telah dipasarkan ke Payakumbuh dan Padang. Kenagarian Gadut memiliki sarana transportasi, komunikasi, dan lembaga keuangan lokal yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang kegiatan agribisnis ubi kayu dasun.
2. Strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun yang cocok dalam meningkatkan nilai tambah ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut, yaitu (1) menggunakan stek ubi kayu sesuai dengan anjuran, (2) memperbaiki pemupukan ubi kayu, (3) mengurangi penggunaan herbisida, (4) membentuk kelompok usaha pengolahan ubi kayu dasun, baik tingkat petani maupun tingkat masyarakat di Nagari Gadut, (5) memperbaiki kemasan keripik sanjai, (6) meningkatkan kualitas keripik sanjai, (7) melakukan diversifikasi rasa keripik sanjai, (8) meningkatkan promosi keripik sanjai, (9) menjalin kemitraan usaha, (10) meningkatkan SDM petani dan pengusaha keripik sanjai, (11) melakukan pelatihan kepada petani ubi kayu dasun tentang proses pasca panen dan pengolahan ubi kayu dasun, dan (12) meningkatkan peran lembaga keuangan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Diharapkan *stakeholders* agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dapat menerapkan strategi yang telah peneliti rumuskan dan diharapkan juga Dinas Pertanian Kabupaten Agam dapat memasukkan rumusan strategi tersebut ke dalam program kerja Dinas Pertanian Kabupaten Agam demi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut pada masa yang akan datang.
2. Perhatian dan keseriusan pemerintah daerah sangat diharapkan dalam melakukan pembinaan demi pengembangan sistem agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut ini terutama dalam melakukan bantuan teknis dan penyuluhan budidaya, pengolahan, dan pemasaran serta peningkatan fasilitas sarana penunjang bagi petani dan pengusaha keripik sanjai.



DAFTAR PUSTAKA

- Badan Litbang Pertanian. 2007. *Prospek, Strategi, dan Teknologi Pengembangan Ubikayu untuk Agroindustri dan Ketahanan Pangan*. Bogor. Pusat Penelitian dan Pengembangan Pangan.
- Badan Litbang Pertanian. 2008. *Teknologi Ubi Kayu*. Lampung. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat. 2010. *Agam Dalam Angka 2009/2010*. Padang.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Agam. 2010. *Kecamatan Tilatang Kamang Dalam Angka 2009*. Agam.
- David, F.R. 2006. *Manajemen Strategi Konsep-Konsep*. Edisi ke 10. Saroso, K., penerjemah; Lukman, A., penyunting. Jakarta. PT Intan Sejati Klaten. Terjemahan dari: *PT. Indeks Kelompok Gramedia*.
- Dewita. 2009. *Strategi Pengembangan Agribisnis Pisang Ameh Pasaman (Musa acuminata) Di Kabupaten Pasaman*. [Skripsi]. Padang. Universitas Andalas.
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Sumatera Barat. 2011. *Laporan Tahunan 2010*. Padang.
- Hernanto, F. 1993. *Ilmu Usahatani*. Jakarta. Penebar Swadaya.
- Nazir, M. 2005. *Metode Penelitian*. Cetakan ke 6. Jakarta. Ghalia Indonesia.
- Rianse, Usman dan Abdi. 2008. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi (Teori dan Aplikasi)*. Bandung. Alfabeta.
- Rukmana, R. 2002. *Ubi Kayu, Budidaya dan Pasca Panen*. Yogyakarta. Kanisius.
- Sa'id, Gumbira dan Harizt Intan. 2001. *Manajemen Agribisnis*. Jakarta. Ghalia Indonesia.
- Salim, E. 2011. *Mengolah Singkong menjadi Tepung Mocaf, Bisnis Produk Alternatif Pengganti Terigu*. Yogyakarta. Lily Publisher.
- Sani, S. 2007. *Kebijakan dan Strategi Pengembangan Ubi Kayu untuk Agroindustri*. Hal 20-28. Di dalam: Didik, H., Subandi, Nasir, S. Prosiding lokakarya Pengembangan Ubi Kayu. Balai Penelitian Tanaman Kacang-kacangan dan Umbi-umbian (Balitkabi) Malang 7 September 2006. Bogor. Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Pangan.
- Soekartawi. 2003. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta. Raja Grafindo Persada.
- Soeyanto, T. 1981. *Intensifikasi Pertanian*. Jakarta. Yudhistira.
- Winelfia, D. 2009. *Analisa Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Ubi Kayu Dasun (Manihot esculenta Crantz) di Kenagarian Gadut Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam*. [Skripsi]. Universitas Andalas. Padang.

Yasin, A.Z.F. 2002. *Masa Depan Agribisnis Riau*. Pekanbaru. Unri Press.



Lampiran 1. Perkembangan Produksi Palawija Tahun 2009-2010 di Sumatera Barat

Jenis Tanaman	Tahun 2009	Tahun 2010	Perkembangan (%)
1. Jagung			
Luas Panen (Ha)	70.882	59.801	-15,63
Produktivitas (Ku/Ha)	57,11	59,24	3,73
Produksi (Ton)	404.795	354.262	-12,48
2. Kedelai			
Luas Panen (Ha)	1.882	1.113	-40,86
Produktivitas (Ku/Ha)	16,87	16,48	-2,33
Produksi (Ton)	3.175	1.834	-42,24
3. Kacang Tanah			
Luas Panen (Ha)	7.722	7.280	-5,72
Produktivitas (Ku/Ha)	11,92	12,59	5,55
Produksi (Ton)	9.207	9.162	-0,49
4. Kacang Hijau			
Luas Panen (Ha)	1.153	969	-15,96
Produktivitas (Ku/Ha)	11,67	11,75	0,69
Produksi (Ton)	1.346	1.139	-15,38
5. Ubi Jalar			
Luas Panen (Ha)	4.153	4.384	5,56
Produktivitas (Ku/Ha)	186,55	239,10	27,63
Produksi (Ton)	77.476	104.381	34,73
6. Ubi Kayu			
Luas Panen (Ha)	5.020	5.521	9,98
Produktivitas (Ku/Ha)	230,06	349,85	52,07
Produksi (Ton)	115.492	193.154	67,24

Sumber : Laporan Tahunan Dinas Pertanian Tanaman Pangan Provinsi Sumatera Barat Tahun 2010

Lampiran 2. Luas Tanam, Luas Panen, dan Produksi Ubi Kayu Provinsi Sumatera Barat Berdasarkan Kabupaten dan Kota Tahun 2010

Kabupaten/Kota	Luas Tanam (Ha)	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Kw/Ha)
Kab. Pasaman	162	205	5.944	289,95
Kab. Pasaman Barat	304	284	6.187	217,85
Kab. Limapuluh Kota	1.309	1.178	51.712	438,98
Kab. Agam	684	743	25.608	344,66
Kab. Tanah Datar	512	518	21.204	409,34
Kab. Padang Pariaman	619	614	26.396	429,90
Kab. Solok	360	434	8.819	203,16
Kab. Solok Selatan	105	114	2.316	506,00
Kab. Sijunjung	54	50	2.530	233,36
Kab. Dharmasraya	142	116	2.707	567,03
Kab. Pesisir Selatan	459	400	22.681	228,80
Kab. Kep. Mentawai	148	108	2.471	204,62
Kota Payakumbuh	283	286	5.852	190,43
Kota Bukittinggi	23	23	438	201,11
Kota Padang Panjang	8	9	181	187,68
Kota Padang	167	151	2.834	170,66
Kota Solok	75	91	1.553	183,20
Kota Sawahlunto	144	153	2.803	211,56
Kota Pariaman	46	45	952	349,85
Jumlah	5.604	5.522	193.188	

Sumber : Laporan Tahunan Dinas Pertanian Tanaman Pangan Provinsi Sumatera Barat Tahun 2010



Lampiran 3. Luas Panen dan Produksi Ubi Kayu Provinsi Sumatera Barat Berdasarkan Kecamatan di Kabupaten Agam Tahun 2009

Kecamatan	Luas Panen (Ha)	Jumlah Produksi (Ton)
1. Tanjung Mutiara	40	642
2. Lubuk Basung	11	177
3. Ampek Nagari	9	144
4. Tanjung Raya	-	-
5. Matur	-	-
6. IV Koto	28	449
7. Malalak	-	-
8. Banuhampu	3	59
9. Sungai Pua	-	-
10. Ampek Angkek	27	532
11. Canduang	25	493
12. Baso	169	2.712
13. Tilatang Kamang	194	3.510
14. Kamang Magek	63	1.140
15. Palembayan	36	709
16. Palupuh	16	315

Sumber : Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Agam Tahun 2010



Lampiran 4. Luas Lahan, Luas Panen, dan Produksi Ubi Kayu di Kecamatan Tilatang Kamang Tahun 2011

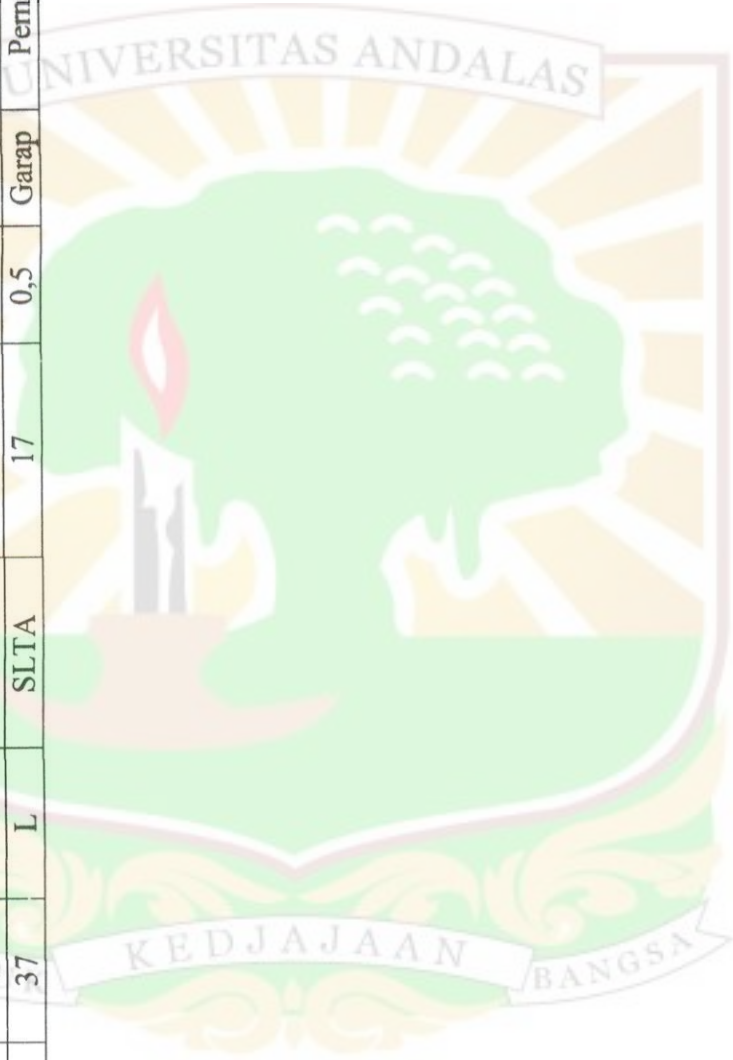
Kenagarian	Luas Lahan (Ha)	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
Kapau	8	10,5	285,6
Koto Tengah	94	79	2.148,8
Gadut	112	128	3.481,6

Sumber : UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam Tahun 2012



Lampiran 5. Identitas Petani Responden

No.	Nama Responden	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Pengalaman Berusahatani (Tahun)	Luas Lahan (Ha)	Status Lahan	Mendapat Penyuluhan	Mendapat Pelatihan	Lokasi Kebun
1.	A. Karim	68	L	PT	11	0,5	Milik	Pernah	Tidak	Dekat
2.	Zulmahdi Erios	42	L	SLTA	20	1,0	Garap	Tidak	Tidak	Dekat
3.	Jefri	37	L	SLTA	17	0,5	Garap	Pernah	Tidak	Dekat





Lampiran 6. Gambaran Usahatani Ubi Kayu Dasun

Lampiran 7. Perbandingan Keuntungan antara Petani yang Menjual Langsung Ubi Kayu ke Pedagang Pengumpul dengan Petani yang Mengolah Ubi Kayu Dasun menjadi Keripik Sanjai

- a) Jika petani menjual langsung ubi kayu dasun ke pedagang pengumpul (dimana rata-rata keuntungan/Ha/MT sebesar Rp 1.971.010,30), maka keuntungan (π) yang diterima petani tiap bulannya adalah:

$$\Pi = \frac{\text{Rp } 1.971.010,30/\text{Ha}}{12 \text{ bulan}} = \text{Rp } 164.251 \text{ Ha/bulan}$$

- b) Jika petani ubi kayu mengolah ubi kayu menjadi keripik sanjai, maka keuntungan yang didapatkan sebesar:

(jika rata-rata produksi ubi kayu/Ha/MT = 14.293,83 kg, dapat memproduksi keripik sanjai 2 kali dalam sebulan, dimana untuk 1 kali produksi membutuhkan 520 kg ubi kayu, dari 520 kg ubi kayu dapat menghasilkan 200 kg keripik sanjai, 1 kg keripik sanjai dijual dengan harga Rp 20.000, dan modal yang dibutuhkan untuk 1 kali produksi yaitu Rp 4.000.000).

$$\text{diasumsikan produksi ubi kayu} = \frac{14.293,83 \text{ kg}}{12 \text{ bulan}} = 1.191 \text{ kg/bulan}$$

$$\text{produksi keripik sanjai} = \frac{1.191 \text{ kg/bulan}}{520 \text{ kg/bulan}} \times 200 \text{ kg} = 458 \text{ kg/bulan}$$

$$\begin{aligned} \text{penerimaan dari penjualan keripik sanjai} &= \text{Rp } 20.000/\text{kg} \times 458 \text{ kg/bulan} \\ &= \text{Rp } 9.160.000/\text{bulan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{keuntungan } (\Pi) \text{ dari penjualan keripik sanjai} &= \text{Rp } 9.160.000 - \text{Rp } 8.000.000 \\ &= \text{Rp } 1.160.000/\text{bulan} \end{aligned}$$

Lampiran 8. Identitas Pesaing Produsen Keripik Sanjai di Bukittinggi

No.	Nama Pengusaha	Merek Produk	Umur Pengusaha (Tahun)	Pendidikan Terakhir	Pengalaman Usaha (Tahun)	Modal	Pasar
1.	Ismiwati	Sanjai Dua Putri	45	SLTA	15	sendiri	- Konsumen akhir (yang datang ke toko, dikirim ke Pekanbaru, Padang Panjang, Pariaman, Dhamasraya) - Pasar Aur Bukittinggi
2.	Mak Haji	Sanjai Mak Haji	73	SLTP	19	sendiri	- Konsumen akhir (yang datang ke toko, dikirim ke Padang, Pekanbaru)

Lampiran 9. Proses Produksi Keripik Sanjai pada Usaha “Keripik Sanjai Winda”



1. Ubi kayu dasun yang siap untuk diolah



2. Ubi yang sudah dikupas



3. Pencucian ubi



4. Pemotongan ubi



5. Ubi yang siap untuk di goreng



6. Penggorengan keripik sanjai



7. Keripik sanjai yang digoreng



8. Keripik sanjai yang dikemas ke dalam plastik



9. Keripik sanjai balado dalam kemasan plastik bermerek “Keripik Sanjai Winda”

Lampiran 10. Berita Acara Diskusi Perumusan Tujuan Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut

BERITA ACARA

DISKUSI PERUMUSAN TUJUAN STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS UBI KAYU DASUN DI KENAGARIAN GADUT

Pada hari ini, Senin tanggal 1 bulan Mei tahun 2012, saya:

Nama : Wide
BP : 0810222095
Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Andalas Padang
Alamat : Belimbing, Padang

telah melakukan diskusi tentang perumusan tujuan strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dengan Bapak Wali Nagari Gadut bertempat di kantor Wali Nagari Gadut. Pada diskusi tersebut didapat kesimpulan sebagai berikut:

1. Wali Nagari berperan merumuskan tujuan strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut sebagai komoditas unggulan di Kenagarian Gadut.
2. Dalam hal melakukan pengembangan agribisnis ubi kayu dasun tersebut kepada masyarakat dilakukan pembinaan dan penyuluhan oleh Dinas Pertanian dalam hal ini adalah Penyuluh Pertanian untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil pertanian.
3. Pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut bertujuan untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun dan nilai tambah ubi kayu dasun dalam jangka waktu 5 tahun kedepan, bukan sebagai penghasil komoditi ubi kayu saja tetapi juga dikembangkan dalam bentuk olahan.

Demikian Berita Acara Perumusan Tujuan Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut, ditandatangani oleh Wali Nagari Gadut.

Gadut, 1 Mei 2012

Wali Nagari Gadut,


Lampiran 10. (Lanjutan)

BERITA ACARA

DISKUSI PERUMUSAN TUJUAN STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS UBI KAYU DASUN DI KENAGARIAN GADUT

Pada hari ini, Senin tanggal 1 bulan Mei tahun 2012, saya:

Nama : Wide
BP : 0810222095
Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Andalas Padang
Alamat : Belimbing, Padang

telah melakukan diskusi tentang perumusan tujuan strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut dengan Kepala UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang bertempat di kantor UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang. Pada diskusi tersebut didapat kesimpulan sebagai berikut:

1. UPT BP4K2P berperan serta dalam merumuskan tujuan strategi pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut bersama Wali Nagari Gadut dalam membina dan menyuluh petani untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas ubi kayu dasun.
2. Pengembangan agribisnis ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut bertujuan untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun dan nilai tambah ubi kayu dasun dalam jangka waktu 5 tahun kedepan, bukan sebagai penghasil komoditi ubi kayu saja tetapi juga dikembangkan dalam bentuk olahan.

Demikian Berita Acara Perumusan Tujuan Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut, ditandatangani oleh Kepala UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang.

Koto Tangah, 1 Mei 2012

Kepala UPT BP4K2P
Kec. Tilatang Kamang,



NIP. 196101011988031009.

Lampiran 11. Ringkasan Faktor Strategis Lingkungan Internal Agribisnis Ubi Kayu Dasun Di Kenagarian Gadut

Subsistem Agribisnis	Kekuatan	Kelemahan
Subsistem Agribisnis Hulu	1. Tersedianya jenis pupuk anorganik dan herbisida dengan harga yang wajar dan tersedia pada waktu yang dibutuhkan.	1. Tidak tersedianya jasa pengangkutan untuk petani yang membeli pupuk dalam jumlah banyak. 2. Pedagang saprodi tidak menjual pupuk kandang dan peralatan pertanian yang dibutuhkan oleh petani ubi kayu dasun.
Subsistem Usaha Tani	1. Agroklimat Kenagarian Gadut yang cocok untuk budidaya tanaman ubi kayu dasun. 2. Kenagarian Gadut merupakan sentra ubi kayu dasun di Kecamatan Tilatang Kamang. 3. Petani ubi kayu dasun dapat mengcover usahanya dengan modal sendiri. 4. Budidaya ubi kayu dasun memberikan keuntungan bagi petani ubi kayu dasun. 5. Pengalaman petani dalam berusahatani ubi kayu dasun yang sudah cukup lama.	1. Penggunaan herbisida yang tinggi dalam berusahatani ubi kayu dasun sehingga merusak kualitas tanah dan ubi kayu. 2. Teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum sesuai menurut anjuran PPL setempat dan literatur. 3. Produktivitas ubi kayu dasun masih rendah yaitu 14,29 ton/Ha/MT. 4. Tidak tersedianya lahan untuk perluasan usahatani ubi kayu dasun di Nagari Gadut. 5. Lahan yang diusahakan petani ubi kayu dasun terpecah-pecah dan sempit. 6. Tingkat pendidikan petani ubi kayu dasun yang masih rendah.
Subsistem Hilir	1. Sudah ada pengolahan ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut. 2. Usaha keripik sanjai di Nagari Gadut berada pada lokasi yang strategis yaitu dekat dengan bahan baku dan akses transportasi yang lancar. 3. Di daerah penelitian banyak tersedia tenaga kerja yang berada pada usia produktif yang dapat dijadikan TKLK.	1. Posisi petani yang lemah dibandingkan dengan pedagang pengumpul dalam menetapkan harga jual ubi kayu dasun. 2. Promosi keripik sanjai hanya menggunakan merek di kemasan. 3. Belum semua kemasan keripik sanjai menggunakan merek. 4. Usaha keripik sanjai di Nagari Gadut belum memiliki struktur perusahaan dan pembagian tugas yang jelas.

Lampiran 11. (Lanjutan)

Subsistem Agribisnis	Kekuatan	Kelemahan
Subsistem Hilir	4. Pengusaha keripik sanjai sudah mengadopsi teknologi dalam proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai. 5. Produsen keripik sanjai dapat mengcover usahanya dengan modal sendiri. 6. Pengalaman produsen keripik sanjai yang sudah cukup lama. 7. Keberadaan pedagang pengumpul yang membantu produsen keripik sanjai dalam menyediakan ubi kayu dasun sebagai bahan baku keripik sanjai. 8. Nilai tambah yang dari produk olahan ubi kayu lebih besar. 9. Ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak.	5. Produsen keripik sanjai di Nagari Gadut masih memiliki pangsa pasar yang kecil dalam memasarkan produknya. 6. Tingkat pendidikan pengusaha keripik sanjai yang masih rendah. 7. Harga keripik sanjai di Nagari Gadut mahal.
Subsistem Lembaga Penunjang	1. Tersedianya transportasi dan komunikasi yang lancar di Nagari Gadut. 2. Tersedianya lembaga keuangan di Nagari Gadut. 3. Adanya Gabungan Kelompok Tani dan Kelompok Tani di Nagari Gadut.	1. Kemampuan petani ubi kayu dasun dan produsen keripik sanjai untuk meraih modal pinjaman dari lembaga keuangan masih terdapat hambatan. 2. Keberadaan kelompok tani di Nagari Gadut belum aktif.

Lampiran 12. Ringkasan Faktor Strategis Lingkungan Eksternal Sistem Agribisnis Ubi Kayu Dasun di Kenagarian Gadut

No	Subsistem Agribisnis	Peluang	Ancaman
1.	Subsistem Agribisnis Hulu		
2.	Subsistem Usaha Tani		1. Serangan penyakit layu daun yang dapat menurunkan produksi ubi kayu dasun.
3.	Subsistem Hilir	1. Permintaan ubi kayu dasun yang tinggi dan diminati produsen keripik sanjai. 2. Adanya permintaan terhadap keripik sanjai. 3. Adanya inovasi baru terhadap rasa keripik sanjai, seperti rasa durian, jagung bakar, keju, dan barbequiu yang telah ada peminatnya. 4. Banyaknya produk turunan dari ubi kayu dasun. 5. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mendukung kegiatan industri hilir pengolahan ubi kayu dasun. 6. Tersedianya usaha percetakan sablon untuk memperbaiki kemasan produk.	1. Banyaknya pesaing yang menghasilkan produk yang sama, bahkan sudah ada yang menawarkan keripik sanjai dengan aneka rasa yang banyak 2. Harga jual keripik sanjai pesaing lebih murah dibandingkan dengan harga keripik sanjai di Nagari Gadut untuk kemasan ½ kg. 3. Adanya persaingan dalam mendapatkan ubi kayu dasun dengan pesaing keripik sanjai di Bukittinggi. 4. Dinas Koperindag Kota Bukittinggi menjadikan Bukittinggi berbasis OVOP (<i>One Village One Product</i>) dengan produknya sanjai balado.
4.	Subsistem Lembaga Penunjang	1. Adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kab.Agam. 2. Adanya program dari UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun. 3. Tersedianya lembaga keuangan di luar Kenagarian Gadut. 4. Kebijakan pemerintah daerah dalam menyediakan pupuk urea bersubsidi. 5. Adanya bantuan dari pemerintah daerah berupa mesin pemotong ubi untuk industri pengolahan ubi kayu dasun di Gadut.	1. Penyuluhan yang diberikan lebih banyak teori daripada prakteknya. 2. Banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan bantuan dari Pemda. 3. Banyaknya persyaratan dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan modal pinjaman dari lembaga keuangan 4. Belum adanya promosi produk yang dilakukan oleh Dinas terkait.

Lampiran 13. Matrik *Internal Factor Evaluation* (IFE)

No.	Faktor Strategis Internal
	Kekuatan
1.	Tersedianya jenis pupuk anorganik dan herbisida dengan harga yang wajar dan tersedia pada waktu yang dibutuhkan
2.	Agroklimat Kenagarian Gadut yang cocok untuk budidaya tanaman ubi kayu dasun
3.	Kenagarian Gadut merupakan sentra ubi kayu dasun di Kecamatan Tilatang Kamang
4.	Petani ubi kayu dasun dapat mengcover usahanya dengan modal sendiri
5.	Budidaya ubi kayu dasun memberikan keuntungan bagi petani ubi kayu dasun
6.	Pengalaman petani dalam berusahatani ubi kayu dasun yang sudah cukup lama
7.	Sudah ada pengolahan ubi kayu dasun di Kenagarian Gadut
8.	Usaha keripik sanjai di Nagari Gadut berada pada lokasi yang strategis yaitu dekat dengan bahan baku dan akses transportasi yang lancar
9.	Di daerah penelitian banyak tersedia tenaga kerja yang berada pada usia produktif yang dapat dijadikan TKLK
10.	Pengusaha keripik sanjai sudah mengadopsi teknologi dalam proses pengolahan ubi kayu dasun menjadi keripik sanjai
11.	Produsen keripik sanjai dapat mengcover usahanya dengan modal sendiri
12.	Pengalaman produsen keripik sanjai yang sudah cukup lama
13.	Keberadaan pedagang pengumpul yang membantu produsen keripik sanjai dalam menyediakan ubi kayu dasun sebagai bahan baku keripik sanjai
14.	Nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan ubi kayu lebih besar
15.	Ubi kayu dasun dapat diolah menjadi keripik sanjai yang berkualitas baik, yaitu tahan lama, renyah, tidak pahit, dan enak
16.	Tersedianya transportasi dan komunikasi yang lancar di Nagari Gadut
17.	Tersedianya lembaga keuangan di Nagari Gadut
18.	Adanya Gabungan Kelompok Tani dan Kelompok Tani di Nagari Gadut
	Kelemahan
1.	Tidak tersedianya jasa pengangkutan untuk petani yang membeli pupuk dalam jumlah banyak
2.	Pedagang saprodi tidak menjual pupuk kandang dan peralatan pertanian yang dibutuhkan oleh petani ubi kayu dasun
3.	Penggunaan herbisida yang tinggi dalam berusahatani ubi kayu dasun sehingga merusak kualitas tanah dan ubi kayu
4.	Teknik budidaya ubi kayu dasun yang dilakukan petani belum sesuai menurut anjuran PPL setempat dan literatur
5.	Produktivitas ubi kayu dasun masih rendah yaitu 14,29 ton/Ha/MT
6.	Tidak tersedianya lahan untuk perluasan usahatani ubi kayu dasun di Nagari Gadut
7.	Lahan yang diusahakan petani ubi kayu dasun terpencar-pencar dan sempit
8.	Tingkat pendidikan petani ubi kayu dasun yang masih rendah
9.	Posisi petani yang lemah dibandingkan dengan pedagang pengumpul dalam menetapkan harga jual ubi kayu dasun
10.	Promosi keripik sanjai hanya menggunakan merek di kemasan
11.	Belum semua kemasan keripik sanjai menggunakan merek
12.	Usaha keripik sanjai di Nagari Gadut belum memiliki struktur perusahaan dan pembagian tugas yang jelas
13.	Produsen keripik sanjai di Nagari Gadut masih memiliki pangsa pasar yang kecil dalam memasarkan produknya
14.	Tingkat pendidikan pengusaha keripik sanjai yang masih rendah
15.	Harga keripik sanjai di Nagari Gadut mahal
16.	Kemampuan petani ubi kayu dasun dan produsen keripik sanjai untuk meraih modal pinjaman dari lembaga keuangan masih terdapat hambatan
17.	Keberadaan kelompok tani di Nagari Gadut belum aktif

Lampiran 14. Matrik *External Faktor Evaluation* (EFE)

No.	Faktor Strategis Eksternal
	Peluang
1.	Permintaan ubi kayu dasun yang tinggi dan diminati produsen keripik sanjai
2.	Adanya permintaan terhadap keripik sanjai
3.	Adanya inovasi baru terhadap rasa keripik sanjai, seperti rasa durian, jagung bakar, keju, dan barbequiu yang telah ada peminatnya
4.	Banyaknya produk turunan dari ubi kayu dasun
5.	Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mendukung kegiatan industri hilir pengolahan ubi kayu dasun
6.	Tersedianya usaha percetakan sablon untuk memperbaiki kemasan produk
7.	Adanya rencana pengembangan terhadap komoditi ubi kayu dasun hingga subsistem hilirnya oleh Dinas Pertanian Kab.Agam
8.	Adanya program dari UPT BP4K2P Kecamatan Tilatang Kamang untuk meningkatkan produksi ubi kayu dasun
9.	Tersedianya lembaga keuangan di luar Kenagarian Gadut
10.	Kebijakan pemerintah daerah dalam menyediakan pupuk urea bersubsidi
11.	Adanya bantuan dari pemerintah daerah berupa mesin pemotong ubi untuk industri pengolahan ubi kayu dasun di Gadut
	Ancaman
1.	Serangan penyakit layu daun yang dapat menurunkan produksi ubi kayu dasun
2.	Banyaknya pesaing yang menghasilkan produk yang sama, bahkan sudah ada yang menawarkan keripik sanjai dengan aneka rasa yang lebih banyak
3.	Harga jual keripik sanjai pesaing lebih murah dibandingkan dengan harga keripik sanjai di Nagari Gadut untuk kemasan ½ kg
4.	Adanya persaingan dalam mendapatkan ubi kayu dasun dengan pesaing keripik sanjai di Bukittinggi
5.	Dinas Koperindag Kota Bukittinggi menjadikan Bukittinggi berbasis OVOP (<i>One Village One Product</i>) dengan produknya sanjai balado
6.	Penyuluhan yang diberikan lebih banyak teori daripada prakteknya
7.	Banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan bantuan dari Pemda
8.	Banyaknya persyaratan dan prosedur yang sulit untuk mendapatkan modal pinjaman dari lembaga keuangan
9.	Belum adanya promosi produk yang dilakukan oleh Dinas terkait