

UNES Journal of Scientech Research

Volume 2, Issue 1, June 2017

P-ISSN 2528-5556

E-ISSN 2528-6226

Open Access at: <http://journal.univ-ekasakti-pdg.ac.id>

REVITALISASI INDUSTRI PRODUK OLAHAN DAN PEMBERDAYAAN LEMBAGA KEMITRAAN Mendukung Peningkatan Pemasaran, Daya Saing dan Kesejahteraan Petani Pisang

REVITALIZATION OF INDUSTRIAL PRODUCTS AND EMPOWERMENT OF PARTNERSHIP AGENCY SUPPORTING MARKETING IMPROVEMENTS, COMPETITIVENESS AND WELFARE OF BANANA'S FARMERS

Roosganda Elizabeth

Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian, Bogor. E-mail: roosimanru@gmail.com

INFO ARTIKEL

Kata kunci:
revitalisasi industri,
produk olahan,
pemberdayaan,
pemasaran, daya
saing, petani pisang

ABSTRAK

Produk panen hortikultura bersifat musiman (*seasonal*), mudah rusak (*perishable*) sehingga harus melakukan proses pengolahan agar hasil panen bisa disimpan, dan tindakan tentunya memerlukan biaya tambahan. Proses tersebut membutuhkan peran industri pengolahan (*industrialisasi*) untuk dapat menghasilkan produk olahan yang bermutu dan memiliki nilai tambah (*product utility value*). Tulisan ini bertujuan mengemukakan secara lebih komprehensif mengenai revitalisasi peran *industrialisasi* dan pemberdayaan kelembagaan petani mendukung peningkatan dengan daya saing produk olahan pisang. Tujuan tersebut berkaitan dengan upaya pengembangan industri pengolahan berbahan baku produk hortikultura dalam menghasilkan produk olahan yang berkualitas dan berdayasaing, mendukung pemberdayaan dan pengembangan kemampuan petani melakukan produk olahan melalui fungsi dan peran kelembagaan, serta pemasaran produk pangan olahan yang dihasilkan. Diperlukan kelembagaan petani yang lebih dikhususkan untuk usaha tani pisang, seperti kelembagaan kelompok tani dan Gapoktan yang dapat dimanfaatkan sepenuhnya secara optimal untuk mendukung tumbuh kembangnya sentra-sentra produksi pisang. Pengembangan industri pengolahan pedesaan, dalam hal ini pengembangan industri pengolahan pisang, merupakan pilihan strategis dalam meningkatkan pendapatan dan sekaligus dapat membuka lapangan pekerjaan. Manfaat kemitraan bagi kelompok tani adalah adanya kepastian pasar, dan keuntungan yang relatif stabil. Manfaat bagi pihak mitra adalah kepastian memperoleh bahan baku sesuai dengan spesifikasi yang diperlukan. Perspektif pengembangan kemitraan masih sangat terbuka, antara lain disebabkan: (a) kedua belah pihak memperoleh manfaat yang saling menguntungkan; (b) permintaan produk olahan semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk.

Copyright © 2017 JSR. All rights reserved.

ARTICLE INFO

Keywords:

industrial revitalization, processed products, empowerment, marketing, power competitiveness, banana growers

ABSTRACT

Horticultural crops are seasonal (musiman), perishable so they have to do the processing process so that the harvest can be stored, and the action requires additional cost. The process requires the role of the processing industry (industrialization) to be able to produce quality products and product added value (product utility value). This paper aims to introduce more comprehensively the revitalization of the role of industrialization and the institutional empowerment of farmers to support the increase with the competitiveness of banana processed products. The objective is related to the development of horticulture product processing industry in producing quality and processed products, supporting the empowerment and development of farmers' ability to process the processed products through the function and role of the institution, and the marketing of processed food products. Required farmer institution that is more devoted to banana farming, such as farmer group institutions and Gapoktan that can be fully utilized optimally to support the growth of banana production centers. The development of rural processing industry, in this case the development of banana processing industry, is a strategic choice in increasing revenue and at the same time can open the job field. The benefits of partnership for farmer groups are market certainty, and profitability is relatively stable. Benefit for partners is the certainty of obtaining raw materials in accordance with the required specifications. The partnership development perspective is still very open, partly due to: (a) both parties enjoy mutually beneficial benefits; (B) the demand for processed products increases with the increase of the population.

Copyright © 2017 JSR. All rights reserved.

PENDAHULUAN

Ketergantungan terhadap iklim umumnya membuat hasil panen usahatani komoditas hortikultura bersifat musiman (*seasonal*), mudah rusak (*perishable*), butuh tempat yang lapang dan khusus agar dapat bertahan lama (*voluminous*). Sifat musiman ataupun berbuah sekali menyebabkan produk panen tanaman hortikultura berlimpah pada saat musim panen raya dan merosot di musim lainnya. Kondisi tersebut menyebabkan harga jualnya merosot di saat panen raya dan sangat mahal di saat bukan musim panennya. Produk usahatani hortikultura harus segera dipasarkan sesudah dipanen agar kualitasnya bagus karena cepat rusak atau membusuk. Pemasaran produk pertanian bagi petani skala kecil pada umumnya merupakan titik kritis dalam rantai agribisnis. Indonesia dikenal sebagai negara penghasil hortikultura khas daerah tropis, yang dalam kesempatan ini dipilih komoditas pisang dengan pertimbangan beberapa tahun ini harga jual pisang sangat tinggi lonjakannya dan sangat fluktuatif.

Apabila tidak bisa segera menjual hasil panennya, maka petani hortikultura harus melakukan proses pengolahan (pengawetan) agar hasil panen bisa disimpan, dan tindakan tentunya memerlukan biaya tambahan. Salah satu alternatif pemecahan

masalah tertundanya pemasaran pisang adalah diproses menjadi produk olahan berbahan baku pisang. Proses tersebut membutuhkan peran industri pengolahan (industrialisasi) untuk dapat menghasilkan produk olahan yang bermutu dan memiliki nilai tambah (*product utility value*). Terkait program pembangunan dan pengembangan hasil pertanian, Indonesia sudah seharusnya melangkah ke arah industrialisasi melalui pengembangan produk olahan. Oleh karena itu, ekspor produk pertanian secara bertahap dapat beralih dari produk primer (bahan baku) ke produk olahan, dan kondisi ini juga berarti akan mengurangi impor produk olahan.

Di era globalisasi, sebagian besar hasil produk hortikultura yang diperdagangkan dan diekspor relatif masih tetap berupa bahan baku/produk primer (bahan mentah), dan belum tersentuh proses pengolahan. Kondisi ini dilatar belakangi masalah SDM yang relatif masih belum pengalaman. Indonesia masih mengimpor produk olahan, baik untuk komoditi pangan, hortikultura, perkebunan dan peternakan. Kondisi tersebut tentu sangat merugikan karena harga bahan baku rendah sementara harga produk olahan yang diimpor jauh lebih mahal, serta mengakibatkan hilangnya nilai tambah produk pertanian tersebut. Untuk memasuki ranah ekspor, diperlukan pemahaman seluk beluk dan ketrampilan serta keahlian khusus serta membutuhkan dukungan modal dan sistem pengelolaan yang handal.

Berdasarkan informasi yang diperoleh bahwa upaya pengolahan produk pisang meningkat sekitar 1 persen setiap tahunnya. Beberapa jenis produk olahan berbahan baku pisang yang dapat ditemukan di Cianjur antara lain: tepung pisang, bubur pisang, keripik pisang, sale pisang (sale pisang basah dan kering), dodol dan wajik pisang, serta berbagai jenis kue-kue dan makanan ringan lain yang berbahan dasar dari pisang. Dengan demikian pengembangan produk olahan mempunyai keuntungan ganda yaitu: (a) sebagai promosi ekspor dan sekaligus substitusi impor, (b) menciptakan nilai tambah pertanian, (c) menciptakan lapangan kerja industri, dan (d) meningkatnya adopsi teknologi (Rachmat, *et al.* 2012).

Tulisan ini bertujuan mengemukakan secara lebih komprehensif mengenai revitalisasi peran industrialisasi dan pemberdayaan kelembagaan petani mendukung peningkatan dengan daya saing produk olahan pisang. Tujuan tersebut berkaitan dengan upaya pengembangan industri pengolahan berbahan baku produk hortikultura dalam menghasilkan produk olahan yang berkualitas dan berdayasaing, mendukung pemberdayaan dan pengembangan kemampuan petani melakukan produk olahan melalui fungsi dan peran kelembagaan, serta pemasaran produk pangan olahan yang dihasilkan. Berbagai data, informasi, tulisan dan kajian terkait digunakan untuk memperluas liputan penulisan dan diharapkan dapat sebagai bahan masukan bagi pihak yang membutuhkannya.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelaahan konsep dan teori revitalisasi industri produk olahan dan pemberdayaan lembaga kemitraan ini adalah studi literatur. Telaah dilakukan secara mendalam untuk memperoleh gambaran secara

komprehensif terhadap focus permasalahan. Data yang digunakan untuk pengayaan tulisan ini adalah data primer dari hasil-hasil penelitian terdahulu dan data yang sudah dirilis oleh Badan Litbang Deptan RI.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembangunan Pertanian Dalam Prospek Pengembangan Produk Olahan Indonesia Berbasis Hasil Pertanian

Era globalisasi merupakan masa terbuka luasnya peluang pasar bagi produk-produk perdagangan seluruh negara, termasuk produk pertanian olahan disertai tinggi dan ketatnya persyaratan kualitas produk serta ketatnya persaingan produk olahan yang dipasarkan. Berdasarkan prinsip liberalisasi, Globalisasi perdagangan bertujuan mengeliminasi hambatan perdagangan (*barriers to trade*) melalui keterbukaan pasar dan harmonisasi dengan penyeragaman standar mutu dan keamanan produk. Indonesia merupakan negara pengekspor dan sekaligus pengimpor produk pertanian, karena sampai saat ini sebagian besar ekspor berupa bahan mentah (*raw material*) dan mengimpor kembali setelah berbentuk produk olahan, baik pada komoditi pangan, hortikultura, perkebunan maupun peternakan (Rachmat. *et al.* 2012). Dapat diartikan bahwa Indonesia dirugikan karena nilai tambah produk tersebut telah diambil alih oleh negara pengolahnya.

Pembangunan pertanian di era globalisasi menghadapi dinamika lingkungan strategik domestik dan internasional, yang menuntut hasil produk pertanian berkemampuan dan berdayasaing di pasar internasional (global). Daya saing produk olahan komoditi pertanian Indonesia masih lemah, karena masih mengandalkan keunggulan komparatif dengan kelimpahan sumberdaya alam dan tenaga kerja tak terdidik (*factor-driven*), sehingga produk yang dihasilkan didominasi oleh produk primer atau bersifat natural *resources-based* dan *unskilled-labor intensive* (Elizabeth, 2011). Tidak terhindarnya limpahan masuknya produk luar negeri hendaknya diartikan sebagai tantangan dan peluang yang harus dihadapi dengan meningkatkan daya saing produk domestik melalui perbaikan kualitas, kuantitas dan efisiensi produk yang membutuhkan peningkatan efisiensi dan mutu produk yang dipasarkan melalui perbaikan sistem produksi, pasca panen dan pengolahan (Elizabeth. 2008a). Oleh karena itu, untuk meningkatkan daya saing produk perdagangan Indonesia, keragaman teknologi pengolahan produk pertanian domestik di setiap daerah harus dapat didayagunakan dan disesuaikan dengan kondisi global sebagai sumber kekuatan dalam pengembangan pengolahan produk yang berdayasaing. Dalam upaya pengembangan dan peningkatan daya saing produk pertanian olahan (Elizabeth, 2014).

Pembangunan pertanian Indonesia harus mengantisipasi pengembangan produk olahan ke arah industrialisasi sehingga ekspor produk pertanian secara bertahap dapat beralih dari produk primer (bahan baku) ke produk olahan (Elizabeth, 2011). Berbagai permasalahan timbul berkaitan dengan kebelummampuan industri pengolahan domestik terkait upaya pengembangan industri pertanian dalam

menghasilkan produk olahan yang berkualitas dan berdayasaing, keragaman dan tingkat permintaan pasar, disertai oleh kelengkapan regulasi dan peraturan yang berpihak pada petani produsen bahan baku.

Terkait upaya peningkatan nilai tambah produk pertanian dan pengembangan perdagangan produk pertanian olahan, Indonesia harus melangkah ke arah industrialisasi dengan mengembangkan dan meningkatkan produk olahan (Elizabeth. 2011). Hal ini termasuk upaya mengurangi impor produk olahan, dimana ekspor secara bertahap beralih dari produk pertanian primer (bahan baku) ke produk olahan. Dengan perbaikan dan pengembangan teknologi pengolahan, pengembangan kelembagaan ketenagakerjaan dalam bentuk pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan SDM dalam pembuatan produk olahan, dan pengembangan kelembagaan pemasaran (Elizabeth. 2008a) produk pertanian olahan sangat dibutuhkan demi pengembangan industri pertanian di perdesaan.

Pengembangan produk olahan mempunyai keuntungan ganda, antara lain: sebagai promosi ekspor dan sekaligus substitusi impor; menciptakan nilai tambah pertanian; menciptakan lapangan kerja industri; dan meningkatnya adopsi teknologi. Bila kondisi ini dapat dilakukan dengan sebaik baiknya, maka peluang pasar global dapat didayagunakan, dan diperolehnya nilai tambah, dan berarti pula akan mengurangi impor produk olahan. Sangat bervariasi tantangan yang dihadapi dalam globalisasi, antara lain: (i) penyediaan produk yang aman, *higienis*, dengan harga bersaing, yang bermutu tinggi dan berkualitas terjamin; (ii) kokohnya pasar domestik produk, supaya tidak hanya dibanjiri produk impor; (iii) kontinuitas penyediaan produk dan didukung memadainya kondisi lingkungan dan sarana; yang hendaknya dipahami sebagai peluang untuk produk olahan Indonesia dapat bersaing di pasar global (internasional) (Elizabeth, 2016).

Produk olahan asal pertanian adalah mengubah bahan baku menjadi produk primer, setengah jadi atau produk jadi (Permentan No 35/Permentan/OT.140/7/2008), yang bertujuan untuk meningkatkan daya simpan ataupun meningkatkan nilai tambah hasil pertanian asal tumbuhan. Kegiatan pengolahan tersebut dilakukan pada komoditi di bidang tanaman pangan, hortikultura, perkebunan dan peternakan. Tahap pengolahan dan pengawetan produk olahan komoditi tanaman pangan, seperti: padi (beras), jagung, kedelai, umbi-umbian (ubi kayu, ubi jalar, talas), meliputi kegiatan: pengolahan bahan, pemanasan, fermentasi, pengeringan, pendinginan, pengemasan, pengalengan, dan lainnya; dimana untuk menghasilkan suatu produk olahan dilakukan melalui satu atau lebih proses/kegiatan tersebut.

Produk Olahan Industri Berbasis Pisang

a. Keragaan Umum

Pisang (*Musa paradisiaca*) merupakan salah satu dari sekian banyak jenis komoditas hortikultura yang memiliki potensi dan peluang sangat tinggi dan

sebagai salah satu bahan diversifikasi pangan, ketahanan pangan (*food security*), dan agribisnis di Indonesia. Pisang menjadi makanan pokok di beberapa daerah di Indonesia (Papua) dan beberapa negara lain di Afrika. Potensi tersebut meliputi karbohidrat, nutrisi, mineral dan kandungan seratnya yang memenuhi persyaratan sebagai komoditi pangan.

Kandungan vitamin (A, B, dan C), protein, asam-asam amino, dan mineral esensial buah pisang, diketahui dapat mencegah defisiensi nutrisi, dan merupakan bukti nyata bahwa nilai gizi pisang sangat baik untuk menunjang kesehatan. Bahkan, nilai gizi yang terkandung dalam buah pisang dapat berperan sebagai substitusi sumber gizi (seperti: susu formula dan makanan bayi) yang dewasa ini semakin sulit terjangkau harganya bagi sebagian masyarakat. Kandungan karbohidrat dalam buah pisang yang matang sempurna juga cukup besar, dimana sebahagian karbohidrat tersebut diubah menjadi gula sederhana (sukrosa, fruktosa dan glukosa).

b. Kelayakan Ekonomi

Kelayakan ekonomi diharapkan memberikan keuntungan mencakup wilayah yang terkait usaha pengolahan suatu produk secara menyeluruh dari hulu (produsen bahan baku/petani pisang, pengumpul) sampai ke hilir (distributor dan pemasaran). Aspek ekonomi berkaitan dengan manfaat investasi tersebut bagi wilayah keseluruhan usaha pengolahan tersebut beraktivitas; dimana sebagai suatu investasi, usaha pengolahan berkaitan dengan aspek dan analisis ekonomi untuk mendasari pertimbangan kelayakan suatu usaha produk olahan yang dihasilkan.

Demikian halnya dengan pertimbangan kelayakan aspek ekonomi dari satu usaha pengolah produk makanan ringan berbahan baku pisang (keripik, dodol dan wajik pisang, dll), serta pabrik usaha pengolahan tepung pisang. Pertimbangan kelayakan ekonomi tersebut juga meliputi perolehan pendapatan yang diperoleh para tenaga kerja, pemasok bahan baku dan petani produsen pisang, serta sarana transportasi untuk pengangkutan pasokan bahan baku maupun pemasaran hasil produk olahan.

Sebagai pertimbangan, bila dalam sehari satu usaha pengolah produk menjadi sale pisang mampu memproduksi 3 - 4 kuintal sale goreng dengan kapasitas hingga 4,5 kuintal sale goreng per hari hasil rendemen sekitar 15%-17% dari sekitar 2 - 2,8 ton hingga 3 ton pisang mentah, maka biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku pisang adalah sekitar Rp. 3,6 juta hingga Rp. 4,8 juta, ditambah beberapa biaya terkait lainnya yang dikeluarkan untuk satu kali produksi. Pendapatan yang diperoleh sekitar Rp. 5,4 juta hingga Rp. 8,1 juta dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses pengolahan dan pemasaran sale pisang (biaya bahan baku, tenaga kerja, bahan-bahan pendukung, dan lain-lain).

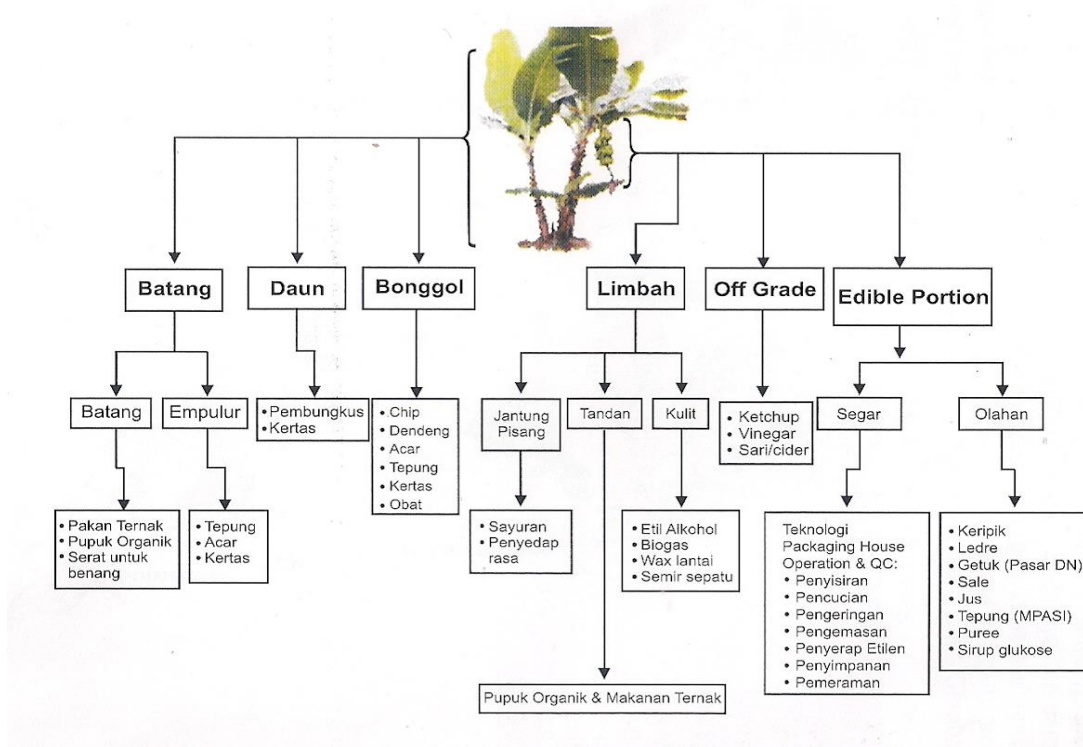
c. Kelayakan Teknis

Keragaman teknologi pengolahan produk pertanian merupakan kekayaan/sumberdaya dasar yang bila dapat diberdayakan dan didayagunakan dan memiliki nilai tambah dan berdayasaing tinggi. Terkait peningkatan nilai tambah dan pengembangan pasar ekspor, di era globalisasi Indonesia harus mengembangkan hasil dan keanekaragaman produk olahan pertanian yang berdayasaing tinggi. Berbagai kajian lapang (di Kabupaten Cianjur, sebagai salah satu daerah sentra produksi pisang di Jawa Barat, misalnya) proses perdagangan dan pemasaran komoditas pisang umumnya masih dalam bentuk buah segar siap konsumsi dan bersifat regional, sedang produk olahan pisang umumnya masih dalam bentuk makanan ringan (*snack*).

Terdapat beberapa pabrik pengolah yang menghasilkan tepung pisang, yang dimaknai sebagai kelayakan teknis, merupakan prospek yang memiliki potensi dan peluang tinggi dikemudian hari (misalnya di Kecamatan Cugenang) digunakan sebagai *show window*. Produk olahan yang dihasilkan industri rumah tangga adalah dalam bentuk makanan ringan (*snack*) seperti: keripik pisang, sale pisang, dodol pisang dan wajik pisang, berbahan baku pisang kepok putih, tanduk, nangka, ambon lumut, ambon putih, dan pisang raja bulu (di daerah Selatan). Keripik pisang biasanya menggunakan jenis pisang nangka, tanduk, kepok putih. Selain rasa original (asin dan manis), yang berhasil diproduksi adalah keripik pisang yang diberi tambahan berbagai bumbu perasa, seperti: rasa keju, rasa BBQ, rasa stroberi, rasa pizza, rasa pedas, dan keripik pisang berbalut coklat. Untuk membuat aneka jenis kue seperti biskuit, kue *cake* dan bolu pisang, biasanya menggunakan pisang raja bulu, kepok, dan ambon. Sedangkan untuk membuat sale pisang yang terbaik hasilnya adalah dengan menggunakan pisang jenis ambon lumut (untuk hasil produk sale pisang kualitas nomor satu), serta jenis pisang nangka, kepok, dan lain-lain (untuk hasil produk pisang sale kualitas campuran). Sale pisang yang dihasilkan adalah dalam bentuk sale pisang basah dan sale pisang goreng. Pada industri tingkat menengah dan besar, dihasilkan produk pisang olahan dalam bentuk tepung pisang, sebagai salah satu bahan untuk membuat bubur rasa pisang (untuk bahan baku olahan makanan bayi), dan biskuit. Salah satunya adalah pabrik tepung pisang PT. Gasol Organik di Desa Gasol, Kecamatan Cugenang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Bahan baku utama untuk produk olahan tepung pisang tersebut adalah dari jenis pisang kepok, nangka, gajah, ambon, dan lain-lain.

Prospek pabrik usaha pengolahan tepung pisang ini berkembang dengan adanya permintaan dari negara Singapura dan Malaysia. Dari sisi kualitas mutu, hasil produk olahan tepung pisang sangat berpotensi untuk ekspor. Dikemukakan bahwa tingginya permintaan ekspor tepung pisang tersebut, umumnya terkendala oleh keterbatasan jumlah mesin pengolahannya, dan terutama keterbatasan ketersediaan pasokan dan kontinuitas pisang sebagai bahan baku utamanya, sehingga mendatangkan dari luar Cianjur (dari Purwakarta, Bandung, Sumedang, Cilacap, Bogor dan sekitarnya, bahkan dari luar pulau Jawa, seperti Lampung).

Keterbatasan ketersediaan dan kontinuitas bahan baku pisang merupakan tantangan dan peluang untuk mengembangkan pertanian pisang.



Sumber: Badan Litbang Deptan, 2015

Gambar 1. Pohon Industri Pisang

d. Kelayakan Finansial

Produk olahan pisang yang sudah berjalan adalah dalam bentuk makanan ringan (*snack*) seperti: keripik pisang dan sale, dodol dan wajik. Keripik pisang yang diproduksi berbahan baku pisang nangka. Rendemen dari 1 kuintal bahan baku pisang adalah sekitar 22% - 25% keripik pisang.

Pada Tabel 1, dikemukakan analisis sederhana usaha produk olahan pisang menjadi keripik pisang dimana dari biaya yang dikeluarkan sekitar Rp.511.000 diperoleh pendapatan sekitar Rp.675.000, sehingga menghasilkan keuntungan sekitar Rp.164.000 hingga Rp.210.000 dikarenakan biasanya beberapa jenis bahan perasa dapat dipakai untuk 2 kali produksi.

Rendemen yang diperoleh adalah dari 1 kuintal bahan baku pisang menjadi sekitar 15% - 17% kg sale pisang kering jemur (sekitar 2-3 hari bila sinar matahari cukup). Berikut dikemukakan secara sederhana analisis usaha produksi sale pisang untuk satu kali kegiatan produksi, yaitu: Untuk 3 kuintal sale pisang yang dihasilkan dijual dengan harga Rp.18.000 per kg, Membutuhkan bahan-bahan penunjang produksi, meliputi: 8 kg tepung terigu @Rp.6.000/kg, 25 kg Tepung aren @Rp.5.000/kg, 4 kg tepung beras @Rp.7.700/kg, 34 lt minyak goreng (Bimoli) @ Rp.14.000/liter, upah 2 tenaga kerja @ Rp.40.000/per orang.

Tabel 1. Biaya Produk Olahan Keripik Pisang (1x Produksi/Minggu)

Uraian	Harga (Rp)
1. Nilai bahan baku pisang nangka: 100 kg x Rp.1.800,-	180.000
2. Nilai pendapatan produk olahan (keripik pisang):	
25 - 30 kg keripik pisang berbagai rasa:	
-. Rasa coklat = 2,5 kg @ Rp.35.000/kg	87.500
-. Rasa keju, BBQ, pizza, pedas = 7,5 kg @ Rp.25.000/kg	187.500
sub total =	400.000
-. Rasa original asin, manis = 20 kg @ Rp.20.000/kg	sub total = 675.000
3. Biaya yang dikeluarkan:	
a. bahan baku pisang	180.000
b. bumbu perasa (pizza, keju, BBQ, coklat, gula, royco)	100.000
c. gas (bahan bakar)	15.000
d. minyak goreng = 10 lt @ Rp.12.000	120.000
e. plastik kemasan bermerek nama usaha	20.000
f. Biaya TK 4 orang @ Rp.10.000/hari (1 hari jadi)	40.000
g. Biaya transportasi pemasaran	36.000
sub total =	511.000
Keuntungan per minggu (1x produksi) sekitar	164.000

Sementara itu, rendemen hasil yang diperoleh dari pengolah pisang menjadi tepung adalah sekitar 15 - 20%. Bahan baku biasanya diperoleh terutama berasal dari kecamatan Sukaresmi, Cipanas. Pembayarannya biasanya dilakukan secara tunai. Permintaan pasar domestik cukup bagus, namun rencana ekspor masih sulit direalisasikan karena kendala keterbatasan produksi yang dikirimkan harus dalam beberapa kontainer. Kendala tersebut juga disebabkan keterbatasan pasokan pisang sebagai bahan baku dan mesin-mesin pengolah. Selain memproduksi tepung dari pisang PT. Gasol Organik, juga memproduksi tepung dari bahan baku ubi kayu dan ubi rambat, jagung, kedelai, kacang hijau dan beras.

Tabel 2. Perkiraan Nilai Tambah Beberapa Bentuk Pengolahan Pisang

No	Produk Olahan	Varietas Pisang yang Digunakan	Rendemen (%)	Nilai Tambah
1	Keripik	Ambon Hijau & Kuning, Kepok Kuning & Putih, Cavendish, dll	± 20	100 - 150
2	Ledre	Raja Bulu	17 - 20	200 - 250
3	Sale	Ambon, Kepok Kuning, Lampung, Mas, Uli, dll	12 - 17	100 - 150
4	Getuk	Nangka	20 - 30	50 - 100
5	Jus	Raja Bulu	50 - 60	350 - 500
6	Tepung	Siem, Nangka, Kepok	29 - 32	350 - 450
7	Tepung MPASI	Ambon	9 - 11,5	600 - 650
8	Puree	Ambon, Cavendish dan Raja Bulu	20 - 30	150 - 200
9	Jam	Ambon, Cavendish dan Raja Bulu	70 - 75	200 - 500

Sumber: Badan Litbang Deptan, 2015

e. Kelayakan Sosial dan Lingkungan

Faktor sosial dan lingkungan merupakan salah satu aspek yang mempengaruhi kelangsungan dan kesinambungan suatu usaha pengolahan produk dalam jangka panjang (berkelanjutan), dengan beberapa upaya, seperti: menggunakan tenaga

kerja dari lingkungan sekitar tempat usaha pengolahan tersebut beraktivitas, turut serta berperan dalam beberapa kegiatan sosial di lingkungan tempat usaha terutama aktivitas sosial yang terkait dengan kelangsungan usaha tersebut, mengadakan pelatihan pengolahan produk bagi masyarakat di lingkungan tempat usaha maupun masyarakat pendatang dari luar daerah yang membutuhkan pelatihan tersebut, secara berkala mensosialisasikan aktivitas dan produk olahan hasil tempat usaha dan kegiatan yang rutin dilakukan para tenaga kerja dan pelaku produksi di tempat usaha turut, serta menjaga dan memelihara kebersihan dan kelestarian lingkungan tempat usaha pengolahan tersebut berada.

f. Dukungan Infrastruktur

Suatu usaha pengolahan dapat menghasilkan produk hasil olahan bila didukung tersedianya dan berfungsinya berbagai peralatan pengolahan, baik dimulai dari pengadaan bahan baku, proses pengolahan produk, pengemasan, dan sebagainya hingga proses pendistribusian dan pemasaran hasil produksi pengolahan produk bisa diperoleh konsumen. Ketersediaan berbagai sarana dan prasarana infrastruktur sebagai akses pendukung termasuk sarana dan prasarana transportasi yang terkait merupakan faktor-faktor pendukung kelancaran dan berlangsungnya aktivitas suatu usaha pengolahan produk.

g. Dukungan Kebijakan

Dukungan kebijakan yang terutama tercantum dalam berbagai program kebijakan pembangunan dan pengembangan pertanian dan agribisnis di pedesaan. Kebijakan tersebut juga berkaitan erat dengan kebijakan pemerintah dalam rangka mendukung program ketahanan pangan, peningkatan pendapatan dan kesejahteraan petani dan pedesaan. Kebijakan pengembangan pisang di Kabupaten Cianjur dimulai dari melakukan registrasi ulang di sentra produksi, baik lahan pertanaman (areal tanam dan panen), pengembangan pengelolaan budidaya, maupun pengolahan hasil dan peluangnya. Pengolahan produk berbahan baku pisang dilaksanakan secara sinergis dengan beberapa pihak terkait selain Dinas Pertanian, seperti: Dinas Koperasi, Perdagangan dan Perindustrian, dan lain-lain.

Kebijakan pengembangan pengolahan produk berbahan baku pisang yang diarahkan ke produk tepung pisang. Adanya pemberian bantuan baik dari pemerintah maupun swasta (ACIAR, LP3MI, dan PUAP) berupa peralatan/mesin pengolahan maupun dalam bentuk pelatihan dan pendidikan teknologi pengolahan dan strategi pemasaran merupakan dukungan bagi pengembangan produk olahan. Dalam rangka akselerasi dan memperkuat pengembangan hasil usaha pengolahan pisang, sangat diperlukan dukungan kebijakan eksekutif dan legislatif tingkat provinsi maupun kabupaten/kota, seperti:

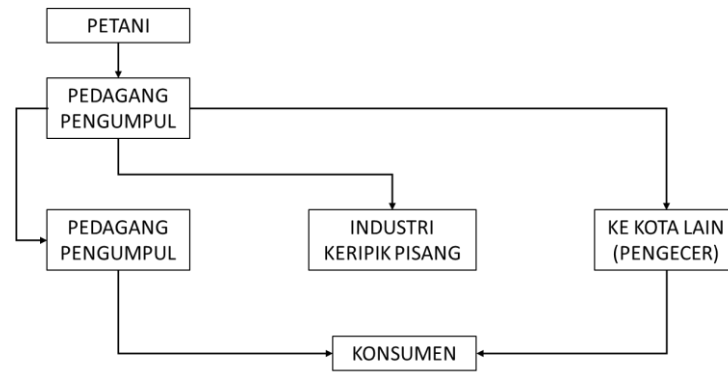
1. Pengembangan standarisasi mutu hasil pisang olahan yang berlaku pada usaha menengah, kecil, maupun mikro (semua skala usaha).

2. Pengembangan kelembagaan pelaku usaha, misalnya Asosiasi Pengusaha Pisang (APP) Lampung (BPS. Prov. Lampung. 2006-2008).
3. Pengembangan dan pengelolaan potensi pasar domestik bahan baku pisang olahan yaitu pisang segarnya, dengan membangun terminal hortikultura (khususnya pisang), sehingga membuka peluang penyerapan lapangan kerja, pengefisienan waktu angkut, dan penyediaan pasokan dan kontinuitas bahan baku pisang segar dengan meminimalkan limbahnya.
4. Penggunaan berbagai peralatan berteknologi yang lebih maju dalam pengelolaan dan pengolahan bahan baku pisang segar, misalnya controlled atmosphere storage, vacuum frying, dan modified atmosphere packaging.
5. Pisang olahan dalam bentuk tepung pisang dan puree pisang sangat potensial untuk dikembangkan.
6. Pengelolaan dan pengolahan limbah kulit pisang dan dimanfaatkan sebagai pupuk organik, vinegar dan bahan bakar metana serta bioetanol yang sangat potensial dikembangkan.
7. Pembatasan impor pisang segar melalui persyaratan yang cukup ketat, sehingga akan mengurangi persaingan harga dengan produk luar negeri dan meningkatkan motivasi investor lokal untuk agribisnis pisang.
8. Regulasi yang mengharuskan pasar-pasar swalayan dan modern untuk menampilkan buah pisang lokal yang bermutu berdampingan/sejajar dengan pisang impor.
9. Memperlancar dan mempermudah akses sumber permodalan dengan bunga lunak.
10. Perluasan pasar ekspor untuk tujuan negara-negara non-dolar yang didukung penuh dengan kemudahan di bidang transportasi, perizinan, dan bidang terkait lainnya, khususnya tarif angkutan udara mendukung ekspor pisang.
11. Jaminan keamanan berinvestasi yang berpihak di lokasi usaha.

h. Fasilitas/Dukungan Pemasaran Hasil

Sungguh sangat disayangkan bila disadari bahwa kelembagaan untuk pemasaran hasil pisang ternyata belum ada sampai saat ini. Rantai pemasaran (tataniaga) pisang dimulai dari petani, ke pengumpul, ke industri atau ke pasar, ke kota lain, hingga ke konsumen (Gambar 2).

Harga pisang secara umum relatif stabil, tidak terlalu berfluktuasi, berbeda dengan pisang raja, harganya dapat berfluktuasi yang biasanya dipengaruhi oleh upacara adat dan hari-hari besar tertentu, tetapi volumenya sangat kecil dan secara umum tidak mempengaruhi stabilitas harga pisang. Prasarana pemasaran yang paling menonjol adalah moda transportasi (jalan raya dan pengangkutan) dan gudang penyimpanan. Media modern berupa promosi di mass media lokal, website, dan pameran hasil industri secara berkala masih belum optimal. Media informasi yang digunakan dalam pemasaran pisang masih konvensional antar pedagang pisang.



Gambar 2. Tata Alir Pemasaran Pisang

i. Penerapan Standarisasi Mutu Hasil

Mutu produksi merupakan bagian integral dari subsistem dengan menerapkan standar mutu dan jaminan mutu terhadap tuntutan keinginan dan rasa puas para konsumen dengan penerapan Standar Prosedur Operasional (SPO) yang ditetapkan oleh Badan Standarisasi Nasional (BSN). Kematangan pisang yang dipetik umumnya berdasarkan pengalaman si petani sehingga bisa diprediksi bahwa mutu pisang sangat bervariasi semuanya cenderung ke arah mutu asalan, sebaiknya implementasi dari GAP (*Good Agricultural Practise*) melalui program pembinaan khusus yang berkesinambungan, berkelanjutan dan disosialisasikan terus menerus mulai tingkat *on farm* untuk penanaman, pemisahan anakan, pemupukan, pengairan, pemeliharaan, dan berbagai perlakuan lain untuk menjamin mutu hasil pisang.

Dari sisi pelaku usaha industri produk olahan pisang melalui penerapan *Good Manufacturing Product* (GMP) harus dilaksanakan secara baik, yang mencakup antara lain: (i) penetapan lokasi; (ii) bangunan/ruang dan sarana usaha; (iii) proses pengolahan; (iv) peralatan pengolahan; (v) pengemasan; (vi) penyimpanan produk olahan; (vii) distribusi produk olahan; (viii) kebersihan dan kesehatan pekerja; serta (ix) penanganan limbah dan pengelolaan lingkungan.

Manfaat Dan Pemberdayaan Lembaga Kemitraan Mendukung Peningkatan Pemasaran, Daya Saing Dan Pensejahteraan Petani Pisang

Salah satu alternatif pemecahan masalah pemasaran pisang adalah dikembangkannya kelembagaan kemitraan antara petani dengan industri pengolahan (INA. 2007). Lahirnya konsep kemitraan antara perusahaan pertanian dengan pertanian rakyat didasarkan atas dua argumen (Saptana, *et al.* 2005. 2006), yaitu: (1) adanya perbedaan dalam penguasaan sumberdaya (lahan dan kapital) antara masyarakat industrial di perkotaan (pengusaha) dengan masyarakat pertanian di pedesaan (petani), pengusaha mempunyai modal dan pengetahuan, sedangkan petani di sisi lain orang desa dikategorikan mempunyai lahan dan tenaga kerja, namun kurang modal dan kemampuan teknologi (keterampilan); dan (2) adanya perbedaan sifat hubungan biaya per satuan output dengan skala usaha pada masing-masing subsistem dari sistem agribisnis, di mana dalam subsistem usahatani, skala

kecil lebih efisien atau sama efisiennya dengan skala usaha besar, karena sifat hubungan biaya per satuan output dengan skala usaha bersifat tetap (*constant cost to scale*), sementara itu dalam subsistem pemasaran, pengolahan dan pengadaan saprodi, skala usaha besar lebih efisien dari pada skala kecil, karena sifat hubungan biaya per satuan output dengan skala usaha bersifat menurun (*decreasing cost to scale*) (GHP, 2007).

Secara umum, kemitraan mempunyai beberapa pengertian, antara lain: (a) Kemitraan adalah jalinan kerjasama antar berbagai pelaku agribisnis, mulai dari tingkat produksi sampai ketinggian pemasaran. Terdapat sedikitnya 5 komponen bidang usaha yang tercakup dalam agribisnis, yaitu bidang usaha: (i) yang menyediakan dan menyalurkan sarana produksi, alsintan; (ii) produksi komoditas pertanian (komoditas pro\imer yang belum mengalami proses pengolahan); (iii) industri pengolahan hasil pertanian (agro-industri); (iv) pemasaran berbagai hasil pertanian; (v) pelayanan publik (perbankan, angkutan, asuransi, *storage*). (Elizabeth, R. 2008); (b) Menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995, kemitraan adalah kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau besar dengan memperhatikan prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan; (c) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan, secara prinsip kemitraan usaha tetap diarahkan dapat berlangsung atas dasar norma-norma ekonomi.

Pengaturan tersebut ditindaklanjuti melalui SK Mentan No. 940/Kpts/OT. 210/10/1997 tentang Pedoman Kemitraan Usaha Pertanian, yang mengemukakan tentang pola-pola kemitraan usaha yang dapat dilaksanakan, antara lain pola: inti-plasma, sub-kontrak, dagang umum, keagenan, atau bentuk-bentuk lain, misalnya Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Dari beberapa pengertian di atas, mengindikasikan bahwa dalam kemitraan terdapat unsur pelaku (petani vs industri), bentuk, dan tujuan.

Di sektor pertanian dijumpai sedikitnya tiga pola kemitraan usaha, yaitu: (1) kemitraan yang berkembang mengikuti jalur evolusi sosio budaya atau ekonomi tradisi; (2) kemitraan program pemerintah yang dikaitkan dengan intensifikasi pertanian; dan (3) kemitraan yang tumbuh akibat perkembangan ekonomi pasar (Elizabeth. 2008a). Meskipun berbagai program kemitraan telah dikembangkan pada berbagai komoditas pertanian, akan tetapi sebagian besar kemitraan yang diprogramkan pemerintah tidak menunjukkan kinerja yang baik kecuali pada sebagian komoditas perkebunan, seperti pada PIR kelapa sawit (Erwidodo; dalam: Elizabeth. 2011).

Dalam kemitraan dengan petani, pelaku industri pengolah tidak terlalu memberlakukan persyaratan yang ketat, dan umumnya diberlakukan harga kontrak yang didasarkan pada biaya pokok ditambah keuntungan. Terdapat berbagai pola kemitraan (Rivani, *et al.* 2007), diantaranya: (1) Kontrak langsung dengan kelompok tani, (2) Kontrak dengan *grower*, selanjutnya *grower* bermitra dengan petani; (3) Kontrak dengan investor, selanjutnya investor yang kontrak dengan kelompok tani.

Peran Pemerintah Daerah, dalam hal ini dinas terkait, dalam kemitraan masih relatif kecil. Dalam menjalin kemitraan pelaku industri pengolah berhubungan dengan petani, kelompok tani, koperasi dan LSM (Sayaka, *et al.* 2008). Menjalni kerjasama dengan dinas untuk transaksi kesulitan karena instansi pemerintah bukan lembaga usaha. Dari sisi perusahaan jika melibatkan Dinas untuk proses transaksi meningkatkan biaya, antara lain untuk pembinaan dan sebagainya. Padahal dari perusahaan tidak ada alokasi untuk pembiayaan tersebut. Selain itu, keterlibatan pihak lain mungkin juga akan menambah panjang rantai pemasaran.

Saran untuk mendapat prioritas utama untuk meningkatkan kualitas produk petani adalah perlu adanya perbaikan mutu benih dan teknologi. Selain itu pendanaan juga menjadi faktor kunci. Modal ini masih jadi kendala, terutama bagi petani kecil. Berbeda dengan di negara China, pemerintah (bupati/walikota) menjadi *avalis* untuk pinjam ke perbankan. Bahkan untuk wilayah pedesaan, *avalis*-nya adalah kepala desa. Khusus untuk pemerintah hendaknya memperhatikan masalah pendanaan, pengawalan teknologi dan riset. Aspek riset yang utama adalah dalam perbaikan mutu benih sehingga memenuhi syarat untuk memasok kebutuhan industri. Meski demikian tidak semua anggota kelompok tani menggantungkan seluruh pembiayaan usahatani dari penyedia saprodi, tetapi ada yang hanya sebagian menggunakannya karena penggunaan saprodi terutama obat-obatan untuk budidaya pisang relatif sedikit.

Dengan demikian, keberhasilan pelaksanaan program/kegiatan dalam pencapaian tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan melibatkan aspek yang sangat luas dan terkait melalui kerjasama (kemitraan) yang harmonis, efektif, dan saling mendukung dengan kewenangan di dalam dan di luar satuan kerja yang membidangi pertanian tanaman hortikultura bersama seluruh lintas pemangku kepentingan harus diwujudkan secara intensif dan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

- Selama ini tanaman pisang hanya berperan sebagai tanaman sela, pola pertanaman di ladang, belum ada pengaturan tata guna lahan yang peruntukannya dikhususkan untuk pertanaman pisang. Pola pertanamannya juga cenderung asal-asalan, dimana tidak terdapat drainase, pengaturan kerapatan, dan penggunaan sarana produksi yang memadai.
- Dalam pengolahan dan pemasaran produk olahan pisang, potensi SDM maupun SDA, sarana dan prasarana, teknologi, sumber-sumber pembiayaan, maupun kelembagaan yang ada di masyarakat, sebenarnya telah berkembang baik namun semuanya belum tergarap secara optimal. Pada sisi SDM, tersedia tenaga baik petani maupun petugas lapangan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan petani pisang, namun potensi SDM tersebut belum terkumpul dan terfasilitasi dalam suatu wadah untuk pengelolaan pisang. Pada sisi SDA, pola pertanaman pisang masih belum tertata dengan baik, meski berpotensi ekonomi cukup tinggi. Petani pisang kebanyakan tidak menempatkan pisang sebagai tanaman unggulan.

- Ketersediaan dan keberadaan teknologi untuk pemanenan, pengangkutan, penyimpanan, sortasi, dan pengolahan menjadi produk olahan lainnya umumnya belum menyentuh petani produsen, maupun pelaku usaha pengolahan lainnya.
- Daya dukung pendanaan untuk peningkatan mutu dan peningkatan kapasitas ekonomi produk pisang olahan dapat diusahakan melalui berbagai skema pembiayaan, seperti: KKP, KUR, PNPM Mandiri, PUAP, PKBL, dan sebagainya. Meskipun telah banyak tersedia, tetapi masih sangat sulit dijangkau dan diterima kebanyakan petani pisang. Hal ini dikarenakan tidak mudahnya mengakses sumber dana bantuan dan kurangnya pemahaman petani pisang dalam pengembangan usahanya.
- Diperlukan kelembagaan petani yang lebih dikhususkan untuk usaha tani pisang, seperti kelembagaan kelompok tani dan Gapoktan yang dapat dimanfaatkan sepenuhnya secara optimal untuk mendukung tumbuh kembangnya sentra-sentra produksi pisang. Penumbuhan kelembagaan kelompok petani pisang tersebut hendaknya mengikuti beberapa tahapan dan prinsip-prinsip, seperti: kebebasan (menghargai), keterbukaan, partisipatif, keswadayaan, kesetaraan, dan kemitraan (*partnership*). Dengan demikian, kelembagaan kelompok petani yang kelak terbentuk, dapat difungsikan sebagai: kelas belajar, wahana kerjasama, dan unit produksi.
- Bila menyadari nilai tambah yang diperoleh dari pengembangan produk olahan (hilir) jauh lebih tinggi dari produk primer, maka pendekatan pengembangan pisang ke depan diarahkan kepada pengembangan produk dan bukan lagi sekedar pengembangan komoditas. Secara lebih khusus, pendekatannya lebih difokuskan pada pengembangan nilai tambah produk melalui pengembangan usaha industri yang mengolah tanaman pisang menjadi produk olahan, baik produk antara, produk semi akhir (*semi finished product*) dan yang utama adalah: produk akhir yang berdaya saing.
- Pengembangan industri pengolahan pedesaan, dalam hal ini pengembangan industri pengolahan pisang, merupakan pilihan strategis dalam meningkatkan pendapatan dan sekaligus dapat membuka lapangan pekerjaan. Kestrategisan ini akan memberikan keuntungan: 1. Meningkatkan nilai tambah yang tinggi dibandingkan dalam bentuk segar; 2. Meningkatkan pendapatan petani; 3. Meningkatkan umur penyimpanan sehingga mengurangi kerusakan dan kerugian; 4. Mengubah dalam bentuk produk awet, sehingga dapat memiliki stok yang besar dalam memperkuat posisi tawar menawar; 5. Menyelamatkan dan memanfaatkan hasil panen dalam penganekaragaman (diversifikasi) jenis pangan; 6. Memberikan keuntungan yang lebih tinggi untuk bersaing di pasar dalam negeri dan terutama di pasar global/internasional.
- Kemitraan memberikan adanya kepastian pasar bagi petani pisang dan menjadi pendorong investor untuk memberikan pinjaman modal usaha tani, yang selama ini menjadi kendala bagi petani.
- Pengembangan kelembagaan kemitraan dalam pemasaran diperlukan demi mendukung pengembangan industri produk olahan pisang Indonesia. Hal ini

terkait dengan masalah pemasaran hasil pertanian dan tidak seimbangnya antara penerimaan dan pengeluaran biaya usahatani menyebabkan petani sulit beranjak ke sistem usahatani yang lebih baik dan modern seperti halnya agribisnis.

- Pengembangan kelembagaan kemitraan dalam pemasaran juga sebagai upaya perlindungan terhadap *bargaining position* petani dalam pembentukan harga, saluran dan margin pemasaran, dalam rangka mencapai kesejahteraan petani pisang. Semuanya sebagai insentif dan keberpihakan terhadap petani pisang dalam upaya mendukung pengembangan produk olahan pisang di masa depan yang berkesinambungan dan berkelanjutan. Inisiatif *partnership* atau kemitraan pemasaran produk pertanian umumnya berasal dari pihak prosesor atau pedagang besar/eksportir, dikarenakan keinginan memperoleh bahan baku atau produk dalam jumlah yang sesuai, kontiniu serta memenuhi kualitas yang diinginkan.
- Keuntungan kemitraan pemasaran pisang adalah mengurangi risiko fluktuasi harga selama musim panen (*harvest season*) maupun setelah panen (*off-season*), bantuan kredit saprodi (yang bagi sebagian besar petani relatif mahal dan harus kontan).
- Kemitraan pemasaran pisang hanya mencakup relatif kecil dibanding areal panen yang ada di tiap daerah. Hal ini berarti dampak kemitraan terhadap harga pasar komoditas tersebut bisa disebut sangat kecil. Lebih jauh lagi, prosesor biasanya menentukan harga beli dari kelompok tani mitra dengan sedikit margin diatas biaya produksi. Sehingga hanya menguntungkan bagi kelompok tani mitra pada saat panen raya.
- Pemerintah, terutama pemerintah daerah, mempunyai peranan sangat besar sebagai fasilitator dalam kemitraan pemasaran produk pertanian, namun perlu dicari solusi agar prosesor tidak langsung bekerjasama dengan supplier atau kelompok tani tanpa memberitahu ke Dinas pertanian setempat karena alasan kepraktisan atau ingin menghindari birokrasi yang kurang fleksibel.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Litbang Pertanian Deptan. 2015. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Pisang*. Balitbang Deptan. Jakarta.
- BPS Prov. Lampung. 2006 - 2008. Bandar Lampung.
- Elizabeth, R. 2016. *Pemberdayaan Petani Dalam Pengelolaan Tanaman Dan Ternak Guna Meningkatkan Kesejahteraan Petani*. Prosiding Seminar Nasional Agustus 2016. BPTP Sulawesi Utara. Manado. Badan Litbang Pertanian. Sekretaris Jenderal Pertanian. Kementerian Pertanian.
- Elizabeth, R. 2014. *Mewujudkan Kemandirian Dan Ketahanan Pangan Melalui Revitalisasi Dan Pengembangan Infrastruktur Pertanian*. Konferensi Nasional XVII dan Kongres XVI PERHEPI. IPB International Convention Center (IICC). Bogor. 28-29 Agustus 2014.

- Elizabeth, R. 2011. *Strategi Pencapaian Diversifikasi Dan Kemandirian Pangan: Antara Harapan Dan Kenyataan*. Jurnal IPTEK Des. 2011. Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Pangan. Bogor. Badan Litbang Pertanian. Kementerian Pertanian. Jakarta.
- Elizabeth, R. 2008. *Penguatan dan Pemberdayaan Peran Pembangunan Perekonomian, Sistem Pasar dan Kelembagaan: Dilema Dilema Kemiskinan dan Kelaparan di Perdesaan*. Prosiding Seminar Nasional: "Akselerasi Inovasi Teknologi Pertanian Spesifik Lokasi Mendukung Ketahanan Pangan di Wilayah Kepulauan." BPTP Maluku Ambon, 29-30 Oktober 2007. BPTP Maluku Ambon. Balitbang. Departemen Pertanian. 2008.
- Elizabeth, R. 2008a. *Restrukturisasi Sistem Pemasaran dan Kelembagaan Pendukung Pengembangan Agribisnis Lada*. Prosiding Lokakarya Nasional: "Mengembalikan Kejayaan Rempah Indonesia mendukung Revitalisasi Pertanian". Ternate, Maluku-Utara. 13-14 November 2007. BPTP Maluku Utara. Ternate. Balitbang. Deptan. 2008.
- Global Humanitarian Platform, 12 July 2007. *Principles of Partnership A Statement of Commitment*. www.globalhumanitarianplatform.org
- INA (Indonesian Netherlands Association). 2007. *Program Dukungan Partnership Usaha Hortikultura antara Petani Produsen Kecil Dengan Perusahaan*. Jakarta. www.ina.or.id/inaweb/hpsp.php
- Rivani, A. dan D. Hidayat 2007. *Keterkaitan Petani dengan Pemasaran: Kesejahteraan Petani dan Pengentasan Kemiskinan*. CAPSA Monograph No.49, UNCAPSA-CAPSA, Bogor.
- Rachmat, M., P.U. Hadi., R. S. Rivai., Herman S., Supadi, R. Elizabeth. S. Nuryanti. 2011. *Studi Kebutuhan Pengembangan Produk Olahan Pertanian Dalam Rangka Liberalisasi Perdagangan*. PSEKP. Bogor. Litbang Pertanian. Kementan. Jakarta.
- Saptana, A. Agustian, H. Mayrowani, dan Sunarsih. 2006. *Analisis Kelembagaan Partnership Rantai Pasok Komoditas Hortikultura*. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor. Laporan Teknis.
- Saptana, E.L. Hastuti, Ashari, K.S. Indraningsih, S. Friyatno, Sunarsih, dan V. Darwis. 2005. *Analisis Kelembagaan Partnership pada Komoditas Hortikultura*. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.
- Sayaka, B. Dkk. 2008. *Pengembangan Kelembagaan Partnership Dalam Pemasaran Komoditas Pertanian*. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.