

## **STRATEGI PENUMBUHAN PERAN GAPOKTAN DALAM PEMASARAN KELAPA DALAM DI KABUPATEN TANJUNG JABUNG TIMUR**

Endang Sovia Maryanti<sup>1)</sup>, Dompok MT.Napitupulu<sup>2)</sup>, dan Rozaina Ningsih<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Alumni Program Studi MAB PPS Unja

<sup>2)</sup>Dosen Program Studi MAB PPS Unja

### **ABSTRACT**

*Coconut plant is one of the commodities that has high economic value because it has value as a multipurpose crop. Deep coconut is one of the seven leading plantation commodities in Jambi Province and ranks third after rubber and palm oil. In the life of the farmer community, the position and function of the farmer institution in this case farmer group union is a part of social institutions that facilitate social interaction or social interplay within a community. This farmer institution also has a strategic point (entry point) in driving the agribusiness system in the countryside*

*The purpose of this study is to analyze the role of Gapoktan in marketing coconut commodities in and analyze the strategy to grow the role of Gapoktan in marketing coconut in the East TanjungJabung Regency. This research uses primary and secondary data sources. Secondary data recorded systematically was obtained by observation and interview. Determination of the sample using a random sampling method with a total sample of respondents of 30 respondents. The data obtained were analyzed using descriptive analysis methods and SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Oppurtunities and Threats).*

*The conclusions of the results of this study are (1) In general, East TanjungJabung Regency has the potential to develop coconut commodities in terms of geographical and climate aspects that are very supportive. Gapoktan as a marketing unit has not functioned as it should, so the attachment of Gapoktan to middlemen is still high; (2) The position of the Gapoktan role lies in awareness I and the strategy that can be applied in this position is to support the policy of growing the role of an aggressive Gapoktan (growth oriented strategy) or aggressive strategy (aggressive strategy). The strategies adopted are (a) cooperating with investors as partners in processing coconut, (b) optimizing empowerment, training and increasing the Gapoktan function as a marketing unit, (c) issuing regulations on land use regulations for deep coconut plants, (d) optimizing Gapoktan member resources (e) to grow cooperatives as a marketing agenda for coconut.*

*Keywords: Gapoktan, Marketing, Coconut, SWOT*

### **PENDAHULUAN**

Tanaman kelapa merupakan salah satu komoditas yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi apabila dikelola dengan baik. Indonesia sendiri merupakan negara penghasil kelapa, karena sebagai tanaman serbaguna yang telah memberikan kehidupan kepada petani di Indonesia, hal ini dibuktikan dengan tingkat penguasaan tanaman kelapa di Indonesia, yaitu 98% merupakan perkebunan rakyat (Thantiyo, 2017).

Kelapa Dalam memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai penggerak ekonomi daerah di Indonesia. Direktur Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional Kementerian Perdagangan, Nuz Nuzila Ishak, mengungkapkan bahwa permintaan produk kelapa dalam dan sabut kelapa dunia mengalami peningkatan yang tergolong sangat pesat sejak tahun 2010. Kontribusi Indonesia dalam memasok permintaan komoditas kelapa dalam tersebut adalah sebesar 20,16 % yang sekaligus menempatkan Indonesia pada posisi ke dua eksportir kelapa dunia setelah Filipina.

Kelapa Dalam di Provinsi Jambi merupakan komoditas unggulan ketiga setelah kelapa sawit dan karet. Dari luas areal komoditas unggulan yang ada, kelapa dalam menempati urutan ketiga setelah kelapa sawit dan karet pada Tahun 2018, yaitu 118.779 ha atau sebesar 6,03 persen dari total luas areal

komoditas perkebunan. Kelapa Dalam walaupun menempati urutan ketiga dalam skala luas namun sangat potensial untuk pengembangannya terutama di Kabupaten Tanjung Jabung Timur.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian dilaksanakan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur yang mempunyai luas areal tanaman kelapa lebih dari lima puluh persen dari total luas areal perkebunan tanaman kelapa di Provinsi Jambi. Penelitian dilakukan pada sepuluh gabungan kelompok tani (Gapoktan) di wilayah Kecamatan Mendahara dan Kecamatan Muara Sabak Timur.

Penelitian ini akan difokuskan pada analisis persepsi responden yang dianggap ahli (*expert*), sifatnya subyektif berdasarkan persepsi dan pengetahuan para ahli tersebut, yang didapatkan dengan cara menjangkau persepsi para ahli di lingkungan kelompok tani yang tergabung dalam Gapoktan komoditas perkebunan kelapa dalam melalui kuesioner model SWOT.

Adapun data yang diperlukan dalam penelitian ini antara lain:

1. Luas Lahan Komoditas Kelapa per Kabupaten se Provinsi Jambi
2. Luas lahan Komoditas Kelapa Dalam per Kecamatan di Kabupten Tanjung Jabung Timur
3. Data Kelembagaan Gapoktan
4. Data – data lain yang dianggap penting dan berhubungan

### **Jenis dan Metode Pengumpulan Data**

Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan cara observasi dan wawancara. Observasi yaitu metode pengamatan dan peninjauan langsung ke petani yang tergabung dalam sebuah Gapoktan, wawancara yaitu dengan cara mengajukan pertanyaan berdasarkan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disiapkan kepada petani guna memperoleh informasi yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti. Sedangkan data sekunder didapatkan dari pihak pemerintah daerah Kabupaten Tanjung Jabung Timur dan Dinas terkait baik di Kabupaten Tanjung Jabung Timur ataupun Provinsi Jambi.

### **Tahapan Penelitian**

Tahapan dalam penelitian ini yaitu melakukan analisis situasional untuk mengetahui gambaran umum dan analisis posisi strategis Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Kedua tahapan analisis pada penelitian ini menggunakan Metode SWOT sebagai alat analisis. Analisis situasional yaitu analisis situasi umum peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di kabupaten Tanjung Jabung Timur. Analisis Posisi Strategis untuk mengetahui posisi Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur dilakukan dengan menggunakan analisis posisi strategis dengan menggunakan metode analisis SWOT

### **Metode Pengambilan Sampel**

Penentuan sampel menggunakan *simple random sampling*. Hasil dari pengundian untuk menentukan sampel pada penelitian ini terpilih dua kecamatan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur yaitu Kecamatan Mendahara dan Kecamatan Sabak Timur. Individu yang diambil menjadi sampel adalah para pengurus Gapoktan dari 2 wilayah tersebut. Dengan kriteria yang digunakan peneliti dalam penentuan sampel (responden) adalah: 1). Responden adalah petani Kelapa Dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur, 2) Responden berusia lebih dari 17 tahun, 3) Merupakan pengurus inti dari Gabungan Kelompok Tani (Ketua, Sekertaris, atau Bendahara) dengan alasan bahwa jawaban kuesioner harus diisi dengan pertimbangan yang matang dan oleh responden yang paling mengetahui kondisi yang dialami oleh petani saat ini.

**Data Kelembagaan Gapoktan Kabupaten Tanjung Jabung Timur Berdasarkan Sistem Informasi Manajemen Penyuluhan Pertanian (simluhtan) Tahun 2018**

No	Kecamatan	Kelompok Tani	Gabungan Kelompok Tani	Kelembagaan Ekonomi Petani	Jumlah
1.	Mendahara	99	9	2	110
2.	Mendahara Ulu	95	7	-	102
3.	Geragai	134	9	-	143
4.	Dendang	135	7	-	142
5.	Muara Sabak Barat	62	7	-	69
6.	MuaraSabak Timur	198	12	-	210
7.	Kuala Jambi	55	6	-	61
8.	Rantau Rasau	180	11	1	192
9.	Berbak	117	6	2	125
10.	Nipah Panjang	128	10	-	138
11.	Sadu	72	9	-	81

Sumber: Data Sistem Informasi Manajemen Penyuluhan Pertanian Tahun 2018

**Metode Analisa Data**

Metode analisis pada penelitian ini menggunakan dua metode yaitu metode analisis deskriptif untuk menjawab tujuan satu dan metode analisis SWOT. Analisis ini dilakukan dengan menerapkan kriteria kesesuaian dengan data kuantitatif dan deskripsi. Adapun tahapan dari analisis SWOT ini dibagi menjadi beberapa tahap yaitu :

**1. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal**

**2. Penyusunan Kuesioner**

**3. Matrik IFAS dan EFAS**

**4. Alternatif Strategi**

**Konsepsi Pengukuran**

Konsep dasar dan definisi operasional mencakup pengertian yang dipergunakan untuk mendapatkan dan menganalisis data sesuai dengan tujuan penelitian.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil diskusi dengan para pelaku usaha kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur, maka berikut beberapa faktor internal yang mempengaruhi penumbuhan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam .

- a) **Luas Lahan Gapoktan.** Kabupaten Tanjung Jabung Timur memiliki luas lahan yang tersedia untuk penanaman atau untuk area perkebunan kelapa dalam seluas 58.589 Ha atau 49,42 dari luas total area perkebunan kelapa dalam di Provinsi Jambi. Ini menunjukkan bahwa Kabupaten Tanjung Jabung Timur merupakan salah satu kabupaten yang terluas potensial bagi perkebunan kelapa dalam.
- b) **Motivasi anggota Gapoktan.** Petani kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur pada umumnya tergabung dalam sebuah kelompok tani dan akhirnya membentuk sebuah Gapoktan. Dengan demikian petani kelapa dalam mempunyai motivasi yang tinggi untuk lebih mengembangkan usaha taninya supaya lebih maksimal

- c) **Tenaga Kerja Dalam Keluarga.** Usaha tani kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur merupakan usaha petani secara perorangan. Dalam usaha tani perorangan tenaga kerja merupakan faktor penting khususnya tenaga kerja petani bersama anggota keluarganya.
- d) **Ketersediaan Bahan Baku.** Bahan mentah atau bahan baku merupakan faktor yang penting dalam pengembangan usaha tani kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Dengan keterlibatan petani dalam suatu kelompok tani atau Gapoktan diharapkan mampu menjamin ketersediaan bahan baku.
- e) **Tabungan Simpan Pinjam.** Tabungan simpan pinjam adalah upaya Gapoktan dalam mewujudkan keuangan Gapoktan yang mandiri sehingga jika anggota membutuhkan permodalan untuk melakukan usaha taninya tabungan ini bias di dimanfaatkan.
- f) **Jumlah Anggota Gapoktan.** GAPOKTAN adalah kumpulan beberapa kelompok tani yang ikut serta membantu untuk meningkatkan skala ekonomi dan efisiensi usaha. Kelompok tani pada dasarnya adalah organisasi non formal di perdesaan yang ditumbuh kembangkan.
- g) **Rencana Kerja Gapoktan.** Perencanaan adalah serangkaian upaya mekanistik yang mengacu pada satu rencana yang disusun secara sistematis untuk mencapai tujuan sebuah organisasi.
- h) **Kerjasama Antar Gapoktan.** Gapoktan lebih banyak berperan di luar aktivitas produksi atau usahatani, karena kegiatan tersebut telah dijalankan oleh kelompok-kelompok tani serta petani secara individual.
- i) **Tingkat Pendidikan Pengurus Gapoktan.** Secara umum petani kelapa dalam pada daerah penelitian memiliki tingkat pendidikan yang rendah yaitu hanya sampai pada sekolah menengah pertama.
- j) **Hubungan Dengan Tengkulak.** Tengkulak adalah orang yang bertugas sebagai pembeli, pendistribusi sekaligus pedagang hasil pertanian dan hasil bumi lainnya dengan cara datang ke daerah penghasil untuk mengumpulkan barang-barang tersebut.
- k) **Orientasi pada Budidaya.** Dengan diketahui informasi tentang budidaya kelapa dalam yang baik dan benar, maka akan dapat membantu petani dalam menumbuhkan komoditas kelapa dalam itu sendiri. Peran Gapoktan dalam orientasi budidaya sangat dibutuhkan untuk membantu meningkatkan hasil kelapa dalam dan memasarkan hasil kelapa dalam.
- l) **Aksesibilitas.** Aksesibilitas adalah ketercapaian atau keteraksesan terhadap derajat kemudahan dicapai oleh orang, terhadap suatu objek, pelayanan ataupun lingkungan. Dengan adanya akses yang baik, maka diharapkan masyarakat pun semakin berkembang terutama dalam bidang pertanian.

#### **Identifikasi Faktor – Faktor Eksternal pada Analisis SWOT**

Berdasarkan hasil diskusi dengan para pelaku usaha kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur, maka berikut beberapa faktor eksternal yang mempengaruhi penumbuhan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam.

- a) **Kemajuan perkembangan teknologi.**
- b) **Dukungan Pemerintah.**
- c) **Pasar Domestik**
- d) **Investor.**
- e) **Lingkungan Budaya.**
- f) **Fluktuasi harga komoditas kelapa.**
- g) **Infrastruktur.**
- h) **Pengalihan Lahan.**
- i) **Produk Sejenis.**

Hasil rangkuman tersebut dapat dilihat pada Tabel.

**Tabel. Matrik SWOT Penumbuhan Peran Gapoktan Dalam Pemasaran Kelapa Dalam di kabupaten tanjung Jabung Timur**

<b>Kekuatan/Strength</b>	<b>Kelemahan/Weakness</b>
1. Luas Lahan Gapoktan 2. Motivasi Anggota Gapoktan 3. Tenaga Kerja Dalam Keluarga 4. Ketersediaan Bahan Baku 5. Tabungan Simpan Pinjam 6. Jumlah Anggota Gapoktan	1. Rencana Kerja Gapoktan 2. Kerjasama Antar Gapoktan 3. Pendidikan Pengurus Gapoktan 4. Hubungan Dengan Tengkulak 5. Orientasi Pada Budidaya 6. Aksesibilitas
<b>Peluang/Opportunity</b>	<b>Ancaman/Threats</b>
1. Kemajuan perkembangan teknologi 2. Dukungan Pemerintah 3. Pasar Domestik 4. Investor 5. Lingkungan Budaya	1. Fluktuasi Harga 2. Infrastruktur 3. Pengalihan Lahan 4. Produk Sejenis

Dari uraian pada tabel diatas, bahwa dalam strategi penumbuhan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur 6 kekuatan (S), 6 kelemahan (W), 5 peluang (O) dan 4 ancaman (T). Selanjutnya berdasarkan hasil paduserasi semua komponen SWOT tersebut diperoleh matriks interaksi potensi yang akan digunakan sebagai dasar dalam menentukan strategi penumbuhan peran Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur.

#### **Pembobotan dan Rating Faktor – Faktor pada Analisis SWOT**

##### **a. Pemberian Bobot dan Rating**

Bobot diberikan dengan kisaran 0 (tidak penting) sampai 1 (terpenting) untuk setiap faktor. Bobot tertinggi diberikan kepada faktor – faktor yang berpengaruh besar pada Gapoktan. Pembobotan menggunakan metode “*Paired Comparasion*”. Metode ini digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor penentu internal dan eksternal serta faktor – faktor dalam sebuah struktur.

Hasil pembobotan dan rating untuk faktor – faktor internal pada peran Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur berdasarkan matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 18.

**Tabel 18. Pembobotan dan Rating pada Faktor Internal peran Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur**

<b>No</b>	<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>
<b>Kekuatan</b>			
1.	Luas Lahan Gapoktan	0,17068	3
2.	Motivasi Anggota Gapoktan	0,22189	3,5
3.	Tenaga Kerja Dalam Keluarga	0,13360	2,5
4.	Ketersediaan Bahan Baku	0,15285	3
5.	Tabungan Simpan Pinjam	0,20034	3,5
6.	Jumlah Anggota Gapoktan	0,115213	3
<b>Kelemahan</b>			
1.	Rencana Kerja Gapoktan	0,15247	2,5
2.	Kerjasama Antar Gapoktan	0,15247	2
3.	Pendidikan Pengurus Gapoktan	0,13536	3
4.	Hubungan Dengan Tengkulak	0,18391	3
5.	Orientasi Pada Budidaya	0,18391	2
6.	Aksesibilitas	0,20034	2

Setelah bobot didapatkan, selanjutnya menghitung rating untuk masing – masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi industri yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan faktor kelemahan adalah kebalikannya.

Hasil pembobotan dan rating untuk faktor – faktor eksternal pada peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten tanjung Jabung Timur berdasarkan matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel.

**Tabel. Pembobotan dan Rating pada Faktor Eksternal Peran Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur**

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating
<b>Peluang</b>			
1.	Kemajuan perkembangan teknologi	0,151318	3
2.	Dukungan Pemerintah	0,80431	3
3.	PasarDomestik	0,91210	3
4.	Investor	0,216022	3,5
5.	Lingkungan Budaya	0,85043	3,5
<b>Ancaman</b>			
1.	Fluktuasi Harga	0,20322	2
2.	Infrastruktur	0,24046	1,5
3.	Pengalihan Lahan	0,23222	1,5
4.	Produk Sejenis	0,32408	2

Setelah bobot didapatkan, selanjutnya menghitung rating untuk masing – masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, rating adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya adalah 4.

**b. Matriks IFAS dan EFAS**

Dari hasil analisis SWOT terhadap faktor internal penumbuhan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur memiliki 6 (enam) faktor kekuatan dan 6 (enam) faktor kelemahan. Sehingga bila ditampilkan dalam matriks *internal factor summary* (IFAS) didapat hasil sebagai berikut.

**Tabel. Matriks IFAS peran Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur**

No	Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>Kekuatan</b>				
1.	Luas Lahan Gapoktan	0,17068	3	0,51
2.	Motivasi Anggota Gapoktan	0,22189	3,5	0,78
3.	Tenaga Kerja Dalam Keluarga	0,13360	2,5	0,33
4.	Ketersediaan Bahan Baku	0,15286	3	0,46
5.	Tabungan Simpan Pinjam	0,20034	3,5	0,70
6.	Jumlah Anggota Gapoktan	0,11521	3	0,35
7.				

Jumlah Kekuatan				3,13
<b>Kelemahan</b>				
1.	Rencana Kerja Gapoktan	0,15247	2,5	0,38
2.	Kerjasama Antar Gapoktan	0,15247	2	0,30
3.	Pendidikan Pengurus Gapoktan	0,13536	3	0,41
4.	Hubungan Dengan Tengkulak	0,18391	3	0,55
5.	Orientasi Pada Budidaya	0,18391	2	0,37
6.	Aksesibilitas	0,20034	2	0,40
Jumlah Kelemahan				2,41
<b>Selisih Faktor Internal</b>		1,000	0,72	

Sumber : Data Primer

Perhitungan pada matriks IFAS diatas menghasilkan jumlah kekuatan sebesar positif 3,13 dan jumlah kelemahan sebesar negatif 2,41, sehingga dapat disimpulkan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur berada pada posisi kuat untuk tumbuh dengan nilai positif 0,72 sebagaimana yang disajikan pada Tabel 20.

**Tabel. Matriks EFAS Peran Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur**

No	Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang</b>				
1.	Kemajuan perkembangan teknologi	0,15131	3	0,45
2.	Dukungan Pemerintah	0,28406	3	0,85
3.	PasarDomestik	0,16635	3	0,50
4.	Investor	0,21602	3,5	0,76
5.	Lingkungan Budaya	0,18224	3,5	0,63
Jumlah Peluang				3,19
<b>Ancaman</b>				
1.	Fluktuasi Harga	0,20322	2	0,41
2.	Infrastruktur	0,24046	1,5	0,36
3.	Pengalihan Lahan	0,23222	1,5	0,35
4.	Produk Sejenis	0,32408	2	0,65
5.				
Jumlah Ancaman				1,77
<b>Selisih Faktor Eksternal</b>		1,000	1,42	

Sementara dari hasil analisis SWOT terhadap faktor eksternal penumbuhan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur memiliki 5 (lima) faktor peluang dan 4 (empat) faktor ancaman. Sehingga bila ditampilkan dalam matriks *eksternal factor summary* (EFAS) didapat hasil sebagai berikut.

Perhitungan pada matriks EFAS diatas menghasilkan jumlah peluang sebesar positif 3,19 dan jumlah ancaman sebesar negatif 1,77, sehingga dapat disimpulkan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur posisi kuat untuk tumbuh dengan nilai positif 1,42 sebagaimana yang disajikan pada Tabel.

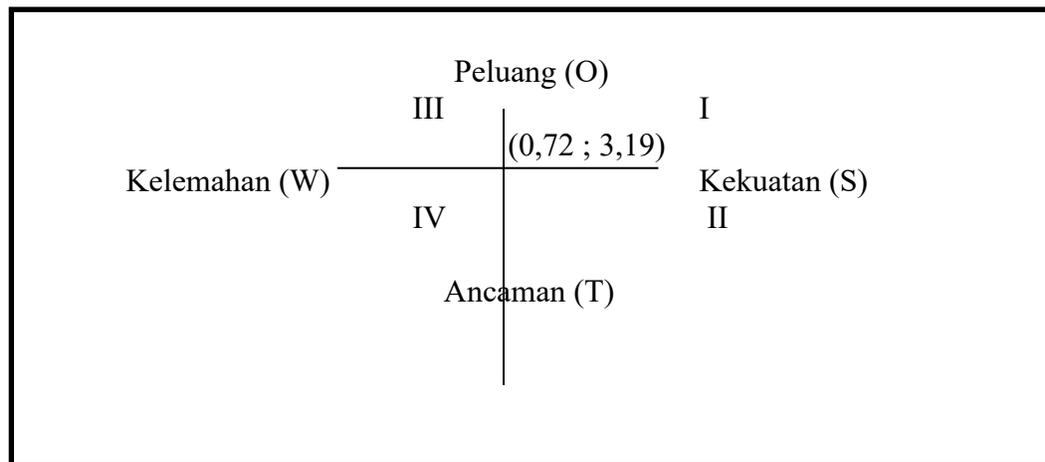
#### **Penentuan Posisi Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur**

Penentuan posisi Gapoktan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur dilakukan berdasarkan matrik IFAS (*Internal Factor Analysis Strategic*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Strategic*). Analisis matriks

IFAS dibuat berdasarkan hasil identifikasi kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), sedangkan matriks EFAS dibuat berdasarkan hasil identifikasi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*).

Berdasarkan kajian sebelumnya, dapat dilihat bahwa peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur memiliki kekuatan dengan nilai 3,13 dan kelemahan 2,41, sehingga dapat dikatakan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur memiliki posisi untuk faktor internal dengan nilai 0,72. Sedangkan untuk faktor eksternal memiliki peluang dengan nilai 3,19 dan ancaman dengan nilai 1,77 sehingga dapat dilihat jika peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur memiliki peluang untuk tumbuh dengan nilai 1,42

Berdasarkan skor faktor internal 0,72 dan faktor eksternal 1,42 dapat ditetapkan posisi strategis agroindustri kelapa sawit di Provinsi Jambi berada pada Kuadran I (0,72; 1,42) (Gambar).



Kelapa Dalam di  
 Timur memiliki

peluang untuk tumbuh dengan strategi mendukung kebijakan pertumbuhan (*growth oriented strategy*). Berdasarkan tabel EFAS didapat bahwa peluang tertinggi ada pada faktor dukungan pemerintah dengan nilai 0,85. Sementara berdasarkan tabel IFAS didapat bahwa kekuatan tertinggi ada pada faktor motivasi anggota Gapoktan dengan nilai 0,78.

**Alternatif Strategi Penumbuhan peran Gapoktan dalam Pemasaran Kelapa Dalam Kabupaten Tanjung Jabung Timur**

Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS dan EFAS dapat diketahui posisi Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam Kabupaten Tanjung Jabung Timur, terletak pada kuadran I dengan titik kuadran (0,72 ; 3,19) dan strategi yang harus diterapkan adalah strategi agresif. Berdasarkan matriks SWOT didapatkan SO dimana menurut Rangkuti (2015) untuk menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Suatu usaha tani agar berdaya saing tinggi harus memiliki strategi tersebut sesuai dengan posisi dan kemampuan usaha saat ini sehingga pengembangan usaha dapat lebih efektif.

Hasil dari matriks SWOT selanjutnya diformulasikan kedalam matriks SWOT (Tabel). Setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten pada matriks SWOT yang dapat dipertimbangkan diantaranya sebagai berikut :

1. Bekerjasama dengan pemerintah yang bertujuan untuk mempercepat upaya penumbuhan peran Gapoktan dalam pemasaran kepala dalam.
2. Optimalisasi pemberdayaan, pelatihan dan peningkatan fungsi Gapoktan sebagai unit pemasaran kelapa dalam merupakan salah satu sarana untuk meningkatkan akselerasi peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam.

3. Melakukan kerjasama dengan pihak swasta terkait pengolahan dan pemasaran kelapa dalam
4. Perbaikan sarana dan prasarana produksi melalui dukungan dari pemerintah daerah serta membangun koperasi sebagai wadah Gapoktan memasarkan produk kelapa dalamnya sebagai upaya peningkatan pendapatan petani sekaligus upaya meutus mata rantai keterikatan terhadap tengkulak.
5. Penigkatan pemasaran kelapa dalam dengan meningkatkan kualitas sumberdaya petani dan sumberdaya tenaga pendamping

Dari semua alternatif yang paling dimungkinkan sebagai strategi dalam menumbuhkan peran Gapoktan dalam pemasaran kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur adalah Optimalisasi pemberdayaan, pelatihan dan penumbuhan fungsi Gapoktan sebagai unit pemasaran kelapa dalam.

#### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai startegi penumbuhan peran Gapoktan dalam pemasaran Kelapa Dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Timur dapat diambil kesimpulan bahwa secara umum Kabupaten Tanjung Jabung Timur sangat potensial untuk pengembangan komoditas kelapa dalam dilihat dari aspek geografis dan iklim yang sangat mendukung. Gapoktan sebagai unit pemasaran belum berfungsi sebagaimana mestinya, sehingga keterikatan petani-petani yang tergabung dalam Gapoktan terhadap tengkulak masih tinggi. Posisi dari peranan Gapoktan terletak pada kuadran 1 dan strategi yang dapat diterapkan pada posisi ini adalah mendukung kebijakan penumbuhan peran Gapoktan yang agresif (*growth oriented strategy*) atau strategi agresif (*aggressive strategy*). Strategi yang dapat diterapkan adalah 1). Bekerjasama dengan pemerintah yang bertujuan untuk mempercepat upaya penumbuhan peran Gapoktan dalam pemasaran kepala dalam, 2). Optimalisasi pemberdayaan, pelatihan dan penumbuhan fungsi Gapoktan sebagai unit pemasaran, 3) Melakukan kemitraan dengan swasta yang bergerak dibidang pengolahan dan pemasaran kelapa dalam, 4) Perbaikan sarana dan prasarana produksi melalui dukungan dari pemerintah daerah dan membangun koperasi serta 5) Penigkatan pemasaran kelapa dalam dengan meningkatkan kualitas sumberdaya petani dan sumberdaya tenaga pendamping.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aliyatillah, FM. 2009. Analisis daya saing dan dampak kebijakan pemerintah terhadap komoditas kakao (Kasus:PTPN VIII Kebun Cikumpay delling Rajamandala Bandung) [skripsi]. Bogor : Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Badan Pusat Statistik. (BPS). 2014. Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Jambi 2016. Jambi : Badan Pusat Statistik.
- Monke, EA and S. Pearson. 1989. The Policy Analysis Matrix For Agricultural Development. Cornell University Press, London.
- Nicholson W. 1991. Teori Mikroekonomi : Prinsip Dasar dan Perluasan Jilid 1. Edisi Kelima. Wirajaya D, penerjemah; Jakarta : Binarupa Aksara. Terjemahan dari : Microeconomics Theory: Basic Principles and Extensions.
- Novianti, T. 2003. Analisis dampak kebijakan pemerintah terhadap daya saing komoditas unggulan [tesis]. Bogor : Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- Rodgers, A. 2008. Economic analysis of smallholder rubber agroforestry system efficiency in Jambi Indonesia[tesis]. Bogor: Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- Salvatore, D.1997. Ekonomi Internasional. Edisi Ke-5. Munandar H, penerjemah;. Jakarta: Prentice Hall-Erlangga. Terjemahan dari : International Economic.
- Yusuf. 2006. Analisis keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif perusahaan Manggis (*Gracinia mangostana* Linn.) Kasus di Karacak, Kecamatan Leuwiliang, Bogor dan di Desa Babakan, Kecamatan Wanayasa, Purwakarta [skripsi]. Bogor: Fakulta Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor