

STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH SEKTOR PERTANIAN DALAM Mendukung SEKTOR PARIWISATA DI PROVINSI BALI

IDA BAGUS KETUT SURYA

Program Studi Diploma 4 Pariwisata Universitas Udayana

ABSTRACT

The Balinese economy is full of unregulated small and medium sized family businesses. This sector provides employment opportunities to low-skilled and under-educated workers. Generally, these businesses contribute significantly to the county's gross domestic product. It is the government's policy to give a large priority to the development of these small, medium and family businesses because of the influence they have on the level of employment. With further development, these businesses can provide a strong foundation for the Indonesian economic structure, and specifically Bali's.

The purposes of the research are: (1) To identify how tourism stimulates the farming sub sector. (2) To identify the type and quantity of vegetables needed by the tourism sector in Bali. (3) To plan a strategic program for small vegetable business development for in the Bali province.

The findings from the analysis were: 1. In the farming production sector the plants sub sector has a stronger correlation with tourism than the other sub-sectors such as agriculture, animal farming, forestry, and fish farming. The plant sub sector is split into fruit and vegetable, with the vegetables accounting for twice as much of the production at 0,0031% with the elasticity at 2,05%. This makes vegetables the most important crop in relation to the tourism sector in Bali. 2. The type and quantity of vegetables needed by tourism are as follows: 1) Statistics show that the vegetables needed by the hotel, restaurant, and food stalls in the following five regencies of Bali, Gianyar, Buleleng, Bangli, Tabanan, and Karangasem, is around 391.765 ton. These regencies account for 50% of the vegetable need in Bali so the total need for the tourism industry in Bali is approximately 783.530 ton per year. In 2003 the total vegetable for the whole of Bali was 269.562 ton, which means there is a deficit of 513.868 ton in the tourism sector, without even factoring in the domestic demand. 2) There are fifteen types of vegetable which are mainly needed by the tourism sector: onion, garlic, chilies, tomatoes, potatoes, cabbage, carrot, green vegetable, runner beans, water spinach, spinach, cucumber, beans, salads, and parsley. 3) Most hotels buy their vegetables through a contract system, but most restaurants and food stalls buy from the traditional markets. 4) Most hotels, restaurants and food stalls supply their vegetables daily at the percentage of 71, 83% and incidentally at 28, 17% and 3. The required strategies to improve small and medium sized vegetable businesses are: 1) Small medium vegetable producer's business strategic plan such as: (1) To improve the minimum vegetable production levels; (2) To improve product competition; (3) Sub terminal agro business development; (4) To improve the safety of Bali as a tourism destination; (5) To improve the quality of the vegetables produced; (6) To provide economic support and allowances for the small and medium farming businesses; (7) Encourage partnerships between small and medium vegetable businesses, suppliers, and hotels. 2) Small medium vegetable trader's business strategic plan such as: (1) Improve the consistency and quantity of supply to hotels and supermarkets; (2) Improve the ability to adapt with changes; (3) Develop different products and product quality; (4) Partnership between small medium vegetable trader's business with hotels and supermarkets; (5) Improve the business management; (6) Make a strong position for small medium vegetable businesses to support the tourism market; (7) Improve the ability to compete; (8) Create price stability.

Key words: Small medium business improvement, Farming section, Tourism support

ABSTRAK

Usaha kecil-menengah (UKM) dan usaha rumah tangga (URT) yang tidak berbadan hukum adalah pelaku-pelaku ekonomi Bali, tersebar di semua sektor ekonomi, merupakan usaha yang banyak menciptakan lapangan usaha tanpa harus mempunyai jenjang pendidikan tertentu atau keahlian khusus. Secara nasional kontribusi jenis usaha ini terhadap produk domestik bruto sangat signifikan. Kebijakan pemerintah untuk memberi prioritas lebih besar dalam pembangunan yang berorientasi pada pemberdayaan ekonomi kerakyatan utamanya UKM dan URT sangat strategis dan akan berdampak luas terhadap penyerapan tenaga kerja. Ke depan jenis usaha semacam ini menjadi fondasi yang cukup kokoh bagi struktur perekonomian Indonesia umumnya dan perekonomian Bali khususnya.

Tujuan penelitian yaitu: (1) Mengidentifikasi sub-sub sektor pertanian pendukung pariwisata, (2) Mengidentifikasi jenis dan kuantitas sayuran yang dibutuhkan sektor pariwisata di Bali, dan (3) Merumuskan strategi dan program pemberdayaan UKM sayuran di Popinsi Bali

Dari hasil analisis diperoleh temuan penting sebagai berikut: 1. Pada kelompok sektor produksi pertanian dalam arti luas, sub sektor tanaman pangan memiliki keterkaitan paling kuat dengan pariwisata dibandingkan dengan sub sektor lainnya seperti perkebunan, peternakan, kehutanan dan perikanan. Sedangkan pada kelompok produksi sub sektor tanaman pangan, sub-sub sektor sayuran memiliki pengganda terbesar kedua setelah buah-buahan, ditunjukkan oleh pengganda dan elastisitas masing-masing sebesar 0,031 dan 2,05%. Ini mengindikasikan bahwa sub-subsektor sayuran berperan menunjang sektor pariwisata di Bali, terutama dalam memenuhi kebutuhan wisatawan akan sayuran, 2. Jenis dan Jumlah sayuran yang dibutuhkan oleh pariwisata: 1) Kebutuhan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di lima kabupaten di Bali yaitu Gianyar, Buleleng, Bangli, Tabanan dan Karangasem sebanyak 391.765 ton, diperkirakan hanya 50% dari total kebutuhan sayuran di Bali. Jika demikian halnya, total kebutuhan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di Bali diperkirakan sebanyak 783.530 ton per tahun. Sedangkan produksi sayuran di Bali tahun 2003 sebesar 269.562 ton, berarti produksi sayuran di Bali masih defisit sebesar 513.968 ton per tahun dibandingkan dengan kebutuhan pariwisata. 2) Jenis sayuran yang dibutuhkan mencakup 15 jenis, yaitu Bawang Merah, Bawang Putih, Lombok, Tomat, Kentang, Kubis, Wortel, Sawi Hijau/Petsai, Kacang Panjang, Kangkung, Bayam, Mentimun, Buncis, Selada dan Parsely, 3) Sistem pengadaan sayuran oleh hotel-hotel melalui sistem kontrak, sedangkan oleh restoran dan rumah makan melalui sistem pembelian langsung ke pasar-pasar tradisional, 4) Sebagian besar kontinuitas pengadaan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan secara harian (71,83%), sedangkan hanya sebagian kecil (28,17%) secara insidental; dan 3. Strategi Pemberdayaan potensi UKM Sayuran yaitu: 1). Strategi Pemberdayaan UKM produsen (petani sayuran), yaitu: (1) Meningkatkan produksi sayuran minimum khemikalia; (2) Meningkatkan daya saing produk; (3) Pemberdayaan sub terminal agribisnis; (4) Meningkatkan keamanan daerah wisata; (5) Pemberdayaan petani sayuran; (6) Memperkuat posisi UKM petani; (7) Pola kemitraan antara UKM petani, pengepul dan hotel, dan 2) . Strategi pemberdayaan UKM pedagang sayuran antara lain: (1) Meningkatkan kemampuan kuantitas dan kontinuitas memasok hotel dan swalayan; (2) Peningkatan kemampuan adaptasi terhadap perubahan; (3) Peningkatan keragaman dan kualitas produk; (4) Kemitraan antara UKM pedagang sayuran dengan hotel dan swalayan; (5) Peningkatan manajemen usaha; (6) Memperkuat posisi UKM sayuran menunjang pasar pariwisata; (7) Meningkatkan kemampuan bersaing; (8) Stabilisasi harga.

Kata kunci: Pemberdayaan UKM, Sektor Pertanian, Mendukung Pariwisata.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pembangunan di Provinsi Bali didasarkan pada bidang ekonomi dengan titik berat pada sektor pertanian dalam arti luas guna melanjutkan usaha-usaha memantapkan swasembada pangan, pengembangan sektor pariwisata dengan karakter kebudayaan Bali yang dijiwai oleh agama Hindu, serta sektor industri kecil dan kerajinan yang berkaitan dengan sektor pertanian dan sektor pariwisata.

Kebijakan prioritas tiga sektor (pertanian, pariwisata dan industri kecil) dalam pembangunan ekonomi Bali telah menunjukkan hasil yang sangat fantastis, dimana pertumbuhan ekonomi Bali selalu lebih tinggi dari pertumbuhan ekonomi nasional, tetapi sedikit menurun pada akhir Pelita VI (1997-1998) akibat adanya krisis ekonomi. Pelita I perekonomian Bali tumbuh 7,32%; Pelita II sebesar 8,55%; Pelita III sebesar 14,01%, Pelita IV sebesar 8,28%; Pelita V sebesar 8,40%, Pelita VI (1994-1998) rata-rata 5,07%, dan periode 1999-2003 perekonomian Bali tumbuh rata-rata 2,78%.

Pada masa krisis ekonomi berlangsung (1997/1998), perekonomian Bali mengalami kontraksi cukup tajam, yakni mencapai minus 4,04%, sedangkan tingkat nasional mencapai minus 13,13%. Setelah itu perekonomian Bali mulai menunjukkan tanda-tanda membaik seiring kebijakan *recovery* ekonomi yang digulirkan pemerintah pusat dan daerah yang berdampak positif. Hal ini dapat dilihat dari perekonomian Bali tahun 1999 mulai tumbuh positif 0,67%, kemudian berlanjut di tahun 2000 sebesar 3,05% dan tahun 2001 3,39% di atas pertumbuhan ekonomi nasional 3,32% dan pertumbuhan tahun 2002 mencapai 3,15% dan tahun 2003 meningkat menjadi 3,65%.

Secara makro, krisis ekonomi yang terjadi akan berpengaruh terhadap pola dan struktur ekonomi Provinsi Bali yang perekonomiannya sebagian besar didukung oleh sektor pariwisata dan sektor-sektor terkait. Mencermati aktivitas ekonomi di tahun 2001, tampaknya memang kurang menggembirakan, kelesuan ekonomi dunia pasca tragedi WTC 11 September 2001, invasi Amerika ke Irak, wabah SARS di China dan Singapura serta kondisi sosial, politik dan keamanan dalam negeri yang belum sepenuhnya kondusif, berdampak negatif terhadap kepariwisataan Bali, sehingga menurunkan aktivitas ekonomi mikro dan makro daerah Bali. Belum sepenuhnya perekonomian Bali pulih, kepariwisataan Bali kembali diguncang tragedi Bom Legian-Kuta 12 Oktober 2002 yang meluluhlantahkan segala macam aktivitas ekonomi, yang sampai saat ini masih dirasakan dampaknya terhadap perekonomian masyarakat Bali pada umumnya dan perekonomian masyarakat petani pada khususnya. Hasil penelitian Antara (1999) menunjukkan bahwa

ada keterkaitan antara pariwisata di Bali dengan sektor-sektor ekonomi yaitu pertanian, industri kecil dan jasa-jasa. Implikasinya, setiap peningkatan kunjungan wisatawan ke Bali akan meningkatkan permintaan produk-produk sektor ekonomi, pada akhirnya akan mendorong pertumbuhan perekonomian Bali. Fakta ini menunjukkan secara jelas bahwa ada tiga ujung tombak perekonomian Bali yaitu sektor pertanian dalam arti luas, sektor industri kecil dan kerajinan rumah tangga dan sektor pariwisata. Jika ingin membangun pertanian di Bali yang berwaasan agribisnis, maka secara simultan harus pula membangun sektor-sektor lain yakni pariwisata dan industri kecil/kerajinan sebagai target pasar produk-produk pertanian dan agribisnis.

Usaha kecil-menengah (UKM) dan usaha rumah tangga (URT) yang tidak berbadan hukum adalah pelaku-pelaku ekonomi Bali, tersebar di semua sektor ekonomi, merupakan usaha yang banyak menciptakan lapangan usaha tanpa harus mempunyai jenjang pendidikan tertentu atau keahlian khusus. Secara nasional kontribusi jenis usaha ini terhadap produk domestik bruto sangat signifikan. Kebijakan pemerintah untuk memberi prioritas lebih besar dalam pembangunan yang berorientasi pada pemberdayaan ekonomi kerakyatan utamanya UKM dan URT sangat strategis dan akan berdampak luas terhadap penyerapan tenaga kerja. Ke depan jenis usaha semacam ini akan menjadi fondasi yang cukup kokoh bagi struktur perekonomian Indonesia umumnya dan perekonomian Bali khususnya.

Belakangan muncul berbagai wacana pemerintah untuk memberdayakan UKM dan URT ini. Bahkan tanggal 26 Februari 2005, Presiden Susilo Bambang Yudhoyono telah mencanangkan program pemberdayaan sektor yang selama ini terpinggirkan, yaitu usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Secara bersamaan juga dicanangkan Tahun Keuangan Mikro Indonesia (TKMI) 2005 (Kompas, 24 Februari, 2005).

UKM pertanian atau agribisnis tersebar di sentra-sentra pengembangan pertanian di seluruh pedesaan di Bali, sangat berperan dalam menunjang sektor pariwisata dan industri kecil sebagai pemasok bahan pangan dan bahan baku industri kecil (agroindustri), sumber pendapatan pelakunya dan penyerap tenagakerja di pedesaan. Menurut Bakrie, 2004 (dalam Kompas, 16 Agustus 2004), selama tahun 2000-2003 sebesar 86 persen usaha kecil bergerak di bidang pertanian, perkebunan, peternakan, kehutanan, dan perikanan, hanya 9 persen pengusaha menengah yang bergerak di lapangan usaha ini. Sisanya, pengusaha besar bergerak bidang non pertanian. Demikian juga untuk lapangan usaha perdagangan, hotel, dan restoran. Sebanyak 75 persen dikuasai pengusaha kecil, 21 persen pengusaha menengah, dan hanya 4 persen pengusaha besar.

Dalam realitanya, UKM-UKM pertanian masih banyak belum berdaya, baik keterbatasan modal, rendahnya teknologi dan ketrampilan, maupun terbatasnya akses pasar. Produk-produk UKM pertanian di Bali sering ditolak oleh pihak hotel dan restoran, karena berbagai sebab, seperti kualitas tak memenuhi syarat hotel, daging kurang empuk, sayur yang mengandung khemikalia, dan kurangnya kontinuitas.

Pelaku-pelaku UKM pertanian banyak frustrasi menghadapi masalah-masalah seperti ini, sehingga sebagian dari mereka meninggalkan pekerjaannya di pertanian pergi ke kota mengadu nasib di sektor pariwisata dan perdagangan serta industri kecil. Jika kondisi ini dibiarkan berlanjut, dikhawatirkan produsen pertanian di Bali semakin berkurang, sehingga terjadi ketidak seimbangan antara permintaan dan penawaran produk-produk pertanian. Sedangkan yang diinginkan adanya keseimbangan dan keharmonisan antara sektor pertanian dan pariwisata, utamanya dalam hal tingkat pendapatan.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengidentifikasi sub-sub sektor pertanian pendukung pariwisata
2. Mengidentifikasi jenis dan kuantitas sayuran yang dibutuhkan sektor pariwisata di Bali
3. Merumuskan strategi dan program pemberdayaan UKM sayuran di Propinsi Bali

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian memiliki manfaat antara lain:

- a. Secara Praktis, 1) Sebagai sumber informasi dalam penyusunan kebijakan pemberdayaan UKM sektor pertanian untuk mendukung sektor pariwisata di Provinsi Bali, 2) Sebagai sumber informasi untuk mengembangkan potensi sektor pertanian yang mulai banyak ditinggalkan oleh para pelaku UKM.
- b. Secara akademis sebagai bahan referensi penelitian sejenis dan menambah khasanah ilmu pengetahuan, khususnya yang berkaitan antara pertanian dan pariwisata.

METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian di sentra-sentra pengembangan UKM pertanian pendukung pariwisata di Provinsi Bali. Hasil identifikasi menggunakan data sekunder menunjukkan bahwa di antara beberapa sub sektor dalam lingkup sektor pertanian, yang terkait erat dengan wisatawan adalah sub sektor tanaman pangan, khususnya sub-sub sektor buah-buahan dan sayuran. UKM buah-buahan tersebar di berbagai wilayah yang tidak tersentralisasi, sedangkan UKM sayuran tersentralisasi di beberapa wilayah, seperti di daerah Bedugul dan sekitarnya serta di daerah Kedisan dan sekitarnya.

Dari kedua jenis UKM yang mendukung pariwisata, akhirnya opsi jatuh pada pemberdayaan UKM sayuran di Kabupaten Tabanan dan Bangli karena lebih realistis dirumuskan strategi dan program pemberdayaannya. Jadi pertimbangan pemilihan kedua kabupaten tersebut, yaitu: (1) Kabupaten Tabanan dan Bangli merupakan sentra pengembangan UKM sayuran yang tersentralisasi di suatu wilayah; (2) Belum pernah dilakukan penelitian serupa, terutama perumusan strategi dan program pemberdayaan, sehingga penelitian dipandang orizinal dan urgen dilakukan dalam usaha pemberdayaan yang memang sampai saat ini masih lemah atau selalu dalam posisi lemah.

Jumlah dan Metode Pengambilan Responden

Responden dalam pengkajian ini adalah pelaku UKM pertanian yang terdiri dari UKM produsen (petani) dan UKM pedagang (pemasok/pedagang perantara). Jumlah responden sebanyak 30 orang yang diambil dengan metode eksidental dikombinasikan dengan metode purposif. Responden terdiri dari para petani produsen sayuran, pengurus sub terminal agribisnis di Desa Antap, pengurus kelompok tani di Desa Batunye, Candikuning dan Kembang Merta, dan Kedisan, para pemasok sayuran ke hotel-hotel, pengepul di pasar Baturiti, pedagang dan pengecer di pasar Baturiti.

Sumber, Jenis, dan Metode Pengumpulan Data

Sumber Data

Sumber data yaitu data primer dan data sekunder. **Data primer** diperoleh dari UKM produsen (petani) di sentra-sentra pengembangan sayuran Bedugul dan sekitar serta Kedisan dan sekitarnya, UKM pedagang (pemasok/pedagang perantara) di Sub Terminal Agribisnis Desa Antap-Baturiti dan Pasar Terminal Baturiti. **Data sekunder** adalah data yang diperoleh dari sumber kedua, beberapa penelitian sebelumnya, dan beberapa instansi

pemerintah yang terkait, seperti Dinas Pertanian Provinsi Bali dan Badan Pusat Statistik Propinsi Bali.

Jenis Data

Jenis data adalah data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif adalah data yang berwujud angka-angka, antara lain: pengganda (multiplier) sub-sub sektor sayuran dan buah-buahan, jumlah sayuran yang dibutuhkan oleh hotel, restoran dan rumah makan di Bali, produksi sayuran di Bali, dll. Sedangkan data kualitatif adalah data yang tidak berwujud angka melainkan berupa informasi kualitatif, antara lain: faktor-faktor kekuatan dan kelemahan UKM sayuran, faktor-faktor peluang dan ancaman UKM sayuran, masalah-masalah yang dihadapi, dll.

Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini data dikumpulkan menggunakan metode: 1) Metode wawancara dengan instrumen panduan wawancara (*interview guide*) yang khusus dirancang untuk merekam berbagai jenis data primer seperti disebutkan sebelumnya, 2) Metode dokumentasi yaitu pengumpulan data sekunder melalui dokumen-dokumen yang dimiliki sumber data sekunder atau instansi pemerintah terkait, 3) Metode observasi yakni melakukan pengamatan langsung ke lapangan untuk mengetahui situasi internal dan eksternal UKM sayuran serta masalah-masalah yang dihadapi.

Definisi Operasional Variabel

- a. Potensi pertanian pangan adalah kemampuan sektor pertanian pangan, dalam menghasilkan pangan nabati dan hewani.
- b. Usaha Kecil dan Menengah Sektor Pertanian adalah unit aktivitas ekonomi yang berskala kecil dan menengah di sektor pertanian. Sektor pertanian yang dimasukkan dalam konteks ini adalah sub-sub sektor yang tercakup dalam sektor pertanian, yang memiliki keterkaitan erat dengan pariwisata atau yang memiliki peran besar mendukung pariwisata.
- c. Pemberdayaan usaha kecil dan menengah (UKM) pertanian adalah usaha-usaha meningkatkan kemampuan dan kemauan UKM di sektor pertanian, khususnya UKM sayuran (petani dan pedagang) dalam meningkatkan produktivitasnya, terutama dalam memproduksi dan memasok produk-produk sayuran dibutuhkan sektor pariwisata.

- d. Sektor Pariwisata adalah industri pariwisata yang membutuhkan produk pertanian untuk memenuhi kebutuhan wisatawan dan karyawannya, umumnya Hotel dan Restoran.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian yaitu:

1. Analisis Situasi Internal-Eksternal

Analisis situasi internal-eksternal: mengidentifikasi situasi internal berupa faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan dan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan UKM sayuran di Bali. Identifikasi situasi ini merupakan basis informasi untuk analisis matriks SWOT, dengan tahapan: 1) Buat daftar kekuatan internal, 2) Buat daftar kelemahan internal, 3) Buat daftar peluang eksternal, dan 4) Buat daftar ancaman eksternal sentra pengembangan UKM sayuran di Bali, khususnya di Kabupaten Tabanan dan Bangli.

2. Analisis Matriks SWOT

Mengacu pendapat Umar (2001), ada delapan tahap dalam merumuskan strategi pemberdayaan UKM sayuran di Bali melalui matriks SWOT:

- a. Letakkan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan pada kolom 2 dan 3, faktor-faktor peluang dan ancaman masing-masing pada baris 2 dan 3 matriks SWOT (Gambar 3.1).
- b. Rumuskan strategi SO yang merupakan kombinasi faktor-faktor kekuatan-peluang yang diletakkan dalam sel strategi SO.
- c. Rumuskan strategi WO yang merupakan kombinasi faktor-faktor kelemahan-peluang yang diletakkan dalam sel strategi WO.
- d. Rumuskan strategi ST yang merupakan kombinasi faktor-faktor kekuatan-ancaman yang diletakkan dalam sel strategi ST.
- e. Rumuskan strategi WT yang merupakan kombinasi faktor-faktor kelemahan-ancaman yang diletakkan dalam sel strategi WT.
 1. Strategi SO (*Strength – Opportunity*), menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengambil peluang yang ada;
 2. Strategi ST (*Strength–Threat*), menggunakan kekuatan untuk menghindari dan mengatasi ancaman;
 3. Strategi WO (*Weakness–Opportuniy*), menggunakan peluang yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan;
 4. Strategi WT (*Weakness–Threat*), berupaya meminimalkan kelemahan dan

menghindari ancaman.

Situasi Internal	STRENGTH (S) Identifikasi faktor-faktor kelemahan	WEAKNESS (W) Identifikasi faktor-faktor kekuatan
Situasi Eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
OPPORTUNITY (O) Identifikasi faktor- faktor peluang	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
THREAT (T) Identifikasi faktor- faktor ancaman		

Gambar 1. Matriks SWOT (Diadaptasi dari Rangkuti, 2001)

3. Metode Deskriptif

Metode deskriptif-kualitatif yaitu memberikan interpretasi data dan informasi yang diperoleh, sehingga menjadi lebih bermakna dari pada sekedar penyajian dalam bentuk angka-angka (numerik). Metode ini digunakan terhadap hasil analisis internal-eksternal dan hasil analisis SWOT.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Sub-Sub Sektor Pertanian Pendukung Pariwisata

Wisatawan selama di daerah tujuan wisata Bali melakukan berbagai pengeluaran (konsumsi), seperti untuk akomodasi, makanan dan minuman, perjalanan, melihat atraksi budaya, pembelian cendramata dan lain-lain. Pengeluaran ini akan “ditangkap” oleh sektor-sektor ekonomi, sehingga menjadi pendapatan sektor-sektor ekonomi tersebut. Ini disebut efek langsung (*direct effects*) pengeluaran wisatawan. Namun peningkatan pendapatan sektor-sektor ekonomi meningkatkan permintaan input yang berasal dari output sektor-sektor ekonomi lain seperti pertanian, industri, industri kerajinan, jasa transportasi dan sebagainya. Dengan demikian, peningkatan pendapatan sektor-sektor ekonomi yang satu, akan mendorong peningkatan produktivitas sektor-sektor ekonomi yang lain. Peningkatan output sektor-sektor ekonomi produksi selanjutnya akan meningkatkan balas jasa faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi, sehingga meningkatkan pendapatan pemilik faktor produksi. Selanjutnya peningkatan pendapatan faktor produksi akan mendorong peningkatan pendapatan pemilik faktor produksi yaitu rumah tangga dan perusahaan. Ini disebut efek tidak langsung (*indirect effects*) pengeluaran

wisatawan. Peningkatan pendapatan rumah tangga atau masyarakat akan mendorong peningkatan konsumsi masyarakat, selanjutnya mendorong peningkatan pendapatan masyarakat lainnya dan memperluas kesempatan kerja. Ini disebut efek yang didorong (*induced effects*) dari pengeluaran wisatawan. *Indirect effects* dan *induced effects* disebut *secondary effects*, dan efek pengganda (*multiplier effects*) wisatawan mengukur total effects (*directs plus secondary*) yang dihasilkan dari tambahan pengeluaran wisatawan. Peningkatan aktivitas produksi sektor-sektor ekonomi yang terkait langsung atau tidak langsung dengan pariwisata akan menciptakan dan memperluas lapangan kerja. Ini yang disebut dengan keterkaitan penciptaan kesempatan kerja (*employment linkages*). Selanjutnya akan meningkatkan balas jasa faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi, sehingga meningkatkan pendapatan pemilik faktor produksi. Selanjutnya peningkatan pendapatan faktor produksi akan mendorong peningkatan pendapatan pemilik faktor produksi yaitu rumah tangga dan perusahaan. Ini disebut efek tidak langsung (*indirect effects*) pengeluaran wisatawan. Peningkatan pendapatan rumah tangga atau masyarakat akan mendorong peningkatan konsumsi masyarakat, selanjutnya mendorong peningkatan pendapatan masyarakat lainnya dan memperluas kesempatan kerja. Ini disebut efek yang didorong (*induced effects*) dari pengeluaran wisatawan. *Indirect effects* dan *induced effects* disebut *secondary effects*, dan efek pengganda (*pengganda effects*) wisatawan mengukur total effects (*directs plus secondary*) yang dihasilkan dari tambahan pengeluaran wisatawan. Peningkatan aktivitas produksi sektor-sektor ekonomi yang terkait langsung atau tidak langsung dengan pariwisata akan menciptakan dan memperluas lapangan kerja. Ini yang disebut dengan keterkaitan penciptaan kesempatan kerja (*employment linkages*).

Melalui efek pengganda (*pengganda effects*) dan efek menyebar (*spread effects*), pengeluaran wisatawan di Bali telah menjadi mesin penggerak perekonomian Bali, bahkan ikut menggerakkan perekonomian propinsi berdekatan melalui permintaan produk-produk kebutuhan masyarakat Bali dan wisatawan yang diproduksi di propinsi tersebut, misalnya bahan pangan dari Jawa Timur dan Nusa Tenggara Barat.

Menggunakan data empirik regional dan nasional untuk menguji logika empirik, maka Antara (1999) mengkonstruksi perekonomian makro Bali 1996 dengan model Social Accounting Matrix (SAM). Dari hasil analisis pengganda SAM Bali diperoleh efek pengeluaran wisatawan di Bali tahun 1996 adalah 3,743, yang terdiri dari pengganda neraca faktor sebesar 0,752 (tenagakerja = 0,253 dan modal = 0,499), pengganda neraca institusi sebesar 0,788, dan pengganda neraca sektor produksi sebesar 2,203 (tabel 2).

Namun Erawan (1994) menemukan efek pengganda pariwisata Bali tahun 1984 sebesar 1,2 dan tahun 1994 meningkat menjadi 1,5. Sedangkan Sceto melaporkan bahwa pengganda pariwisata di Bali tahun 1994 sebesar 2,0. Perbedaan nilai-nilai ini tampaknya disebabkan perbedaan penggunaan metodologi, ketersediaan data dan waktu penelitian.

Tabel 2. Efek Pengganda Umum Pengeluaran Wisatawan terhadap Pendapatan Neraca Regional Bali 1996

No	Neraca	Pengeluaran Wisatawan	
		Pengganda	Elastisitas
1	Tenagakerja	0.253	0.346
2	Modal	0.499	0.354
	Total Faktor Produksi (1-2)	0.752	
	Kelompok Pengeluaran Rumahtangga (3-7):	0.752	
3	<Rp 100.000 (1)	0.042	0.351
4	Rp 100.000-299.999 (2)	0.131	0.351
5	Rp 300.000-499.999 (3)	0.187	0.350
6	Rp 500.000-749.999 (4)	0.140	0.349
7	≥ Rp750.000 (5)	0.170	0.346
8	Perusahaan	0.118	0.355
	Total Institusi (3-8)	0.788	-
9	Padi	0.073	0.729
10	Jagung	0.005	1.120
11	Tanaman Umbi-Umbian	0.009	1.360
12	Sayur-sayuran	0.031	2.047
13	Buah-buahan	0.041	5.144
14	Kacang Tanah	0.003	0.604
15	Kacang Kedele	0.005	0.467
16	Tanaman Pangan Lainnya	0.000	0.000
	Sub Total Tanaman Pangan (9-16)	0.167	-
17	Kelapa	0.002	0.444
18	Tembakau	0.001	0.425
19	Kopi	0.005	0.511
20	Tanaman Perkebunan Lainnya	0.004	0.443
	Sub Total Perkebunan (17-20)	0.012	-
21	Peternakan dan Hasil-hasilnya	0.047	0.781
22	Kehutanan dan Hasil-hasilnya	0.007	0.599
23	Perikanan dan Hasil-hasilnya	0.018	0.669
	Sub Total Pertanian (9-23)	0.257	-
24	Pertambangan dan Penggalan	0.001	0.041
25	Industri Makanan, Minuman dan Tembakau	0.122	0.764
26	Industri Pemintalan Tekstil, Pakaian dan Kulit	0.035	0.699
27	Industri Kayu dan Sejenisnya	0.142	2.042
28	Industri Kertas dan Sejenisnya	0.015	0.695
29	Industri Kimia dan Sejenisnya	0.110	0.410

30	Industri Alat Angkutan dan Barang Logam	0.048	0.419
31	Listrik, Gas dan Air Minum	0.022	0.783
32	Bangunan dan Konstruksi	0.006	0.672
33	Perdagangan, Hotel dan Restoran	0.303	6.992
34	Transportasi, Pos dan Telekomunikasi	0.507	6.488
35	Keuangan (Bank dan Non Bank)	0.147	4.443
36	Persewaan Bangunan, Pemerintanah dan Jasa Lain	0.497	6.029
	Total Sektor Produksi (9-36)	2.203	-

Sumber: Antara (1999)

Catatan: Rataan Pengganda Sektor Produksi = 0.079

Perhitungan Elastisitas, $E = dy_i/dx_j \cdot x_j/y_i$

di mana: dy_i/dx_j = pengganda neraca (sektor) ke-i dari kolom ke-j.

x_j = pengeluaran wisatawan, y_i = pendapatan neraca (sektor) ke-i

Pada tabel 2 tampak bahwa efek pengeluaran wisatawan terhadap neraca (sektor) produksi adalah sebesar 2,203, artinya setiap peningkatan pengeluaran wisatawan Rp 1.000.000,- akan meningkatkan permintaan total produksi sebesar Rp 2.203.000. Dari 28 sektor pada neraca (sektor) produksi, 27 sektor memperoleh efek, dengan pengganda berkisar dari 0,001 sampai dengan 0,507. Jadi, hampir semua sektor ekonomi, baik listrik/gas/air minum, bangunan dan konstruksi (24-32), maupun jasa-jasa (33-36) memperoleh efek dari pengeluaran wisatawan. Ini menyiratkan bahwa ada keterkaitan antara pariwisata di Bali dengan sektor-sektor ekonomi yaitu, pertanian, industri kecil dan jasa-jasa. Dengan demikian setiap peningkatan kunjungan wisatawan ke Bali (berarti terjadi peningkatan pengeluaran wisatawan), akan meningkatkan permintaan produk-produk sektor ekonomi (berarti mendorong) peningkatan produktivitas sektor-sektor ekonomi), pada akhirnya akan mendorong pertumbuhan perekonomian Bali.

Efek pengganda pengeluaran wisatawan terhadap neraca faktor produksi sebesar 0,752 (tabel 2). Artinya, setiap peningkatan pengeluaran wisatawan sebesar Rp 1.000.000,- akan meningkatkan pendapatan neraca faktor sebesar Rp 752.000. Namun, antara dua faktor, peningkatan pendapatan faktor modal lebih tinggi dari pada faktor tenaga kerja dengan pengganda masing-masing sebesar 0,499 dan 0,253. Ini mencerminkan bahwa proses produksi barang dan jasa di Bali yang terkait dengan pariwisata bersifat padat modal, sehingga harus memberikan balas jasa lebih tinggi kepada faktor modal dari pada faktor tenaga kerja. Efek pengganda pengeluaran wisatawan terhadap neraca institusi adalah sebesar 0,788 (tabel 2). Artinya, setiap peningkatan pengeluaran wisatawan Rp 1.000.000,- akan meningkatkan pendapatan neraca institusi Rp 788.000. Efek ini tampak dinikmati oleh semua neraca-neraca institusi, baik kelima golongan rumah tangga maupun perusahaan, dengan pengganda tidak terlalu variatif. Namun khusus untuk pengganda

institusi rumahtangga yang tidak lain adalah pengganda pendapatan (*income multiplier*) rumahtangga adalah $0,788-0,118=0,67$. Artinya, setiap peningkatan pengeluaran wisatawan sebesar Rp 1.000.000,- akan meningkatkan pendapatan rumahtangga di Bali sebesar Rp 670.000. Sebagai perbandingan, Archer (1991) menginformasikan pengganda pendapatan pariwisata dalam ekonomi pulau-pulau kecil yaitu, Dominica Island 1,20; Bermuda 1,03; Hong Kong 1,02; India Ocean Island 0,95-1,03; Hawaii 0,90-1,30; Antigua 0,88; Bahamas 0,78; Fiji 0,69; Cayman Island 0,65 dan British Virgin Island 0,58. Kalau dibandingkan pengganda pendapatan pariwisata hasil kajian ini dengan pengganda pulau-pulau di atas memang relatif lebih rendah. Hal ini tampaknya disebabkan oleh adanya kebocoran (*leakages*). Artinya banyak injeksi pengeluaran wisatawan bocor ke luar Bali yang ditransfer ke pemilik hotel bintang yang lebih banyak orang luar Bali, membayar tenaga kerja asing dan membeli produk-produk kebutuhan hotel yang berasal dari luar Bali, sehingga relatif rendah pengeluaran wisatawan yang beredar di Bali dan dapat ditangkap oleh rumah tangga-rumah tangga di Bali yang terkait dengan pariwisata. Tabel 2 juga mampu menggambarkan posisi sektor pertanian (dalam arti luas) dalam kancah kepariwisataan di Bali, yang ditunjukkan oleh tingkat keterkaitan sub-sub sektor pertanian dengan pengeluaran wisatawan. Sedangkan tingkat keterkaitan dapat diketahui dari perbandingan angka pengganda sektor atau subsektor pertanian dengan rata-rata angka pengganda sektor produksi.

Bila dirunut lebih jauh per subsektor yang tercakup dalam pengertian sektor pertanian, maka subsektor tanaman pangan terkait erat ($0,167 > 0,079$), subsektor perkebunan terkait lemah ($0,012 < 0,079$), subsektor peternakan/hasil-hasilnya terkait lemah ($0,047 < 0,079$). Kehutanan/hasil-hasilnya terkait lemah ($0,007 < 0,079$) dan perikanan/hasil-hasilnya terkait lemah ($0,018 < 0,079$) dengan pengeluaran wisatawan. Namun secara sektoral angka pengganda rata-rata sektor pertanian lebih besar dari pada angka pengganda rata-rata sektor produksi ($0,251 > 0,079$), yang mengindikasikan bahwa sektor pertanian di Bali memiliki keterkaitan erat dengan pariwisata (dalam pengertian pengeluaran wisatawan). Jadi, posisi sektor pertanian di Bali dalam kancah kepariwisataan adalah relatif penting, karena pertanian dengan berbagai jenis produknya dibutuhkan oleh wisatawan maupun sektor-sektor ekonomi yang terkait dengan pariwisata. Pada kelompok sektor produksi tanaman pangan, sub-sub sektor buah-buahan memiliki pengganda terbesar, kemudian diikuti oleh sub-subsektor sayur-sayuran dengan pengganda sebesar 0,031. Demikian pula jika ditinjau responsifitas sub-sub sektor pada sektor pertanian, maka sub-sub sektor yang responsif terhadap peningkatan pengeluaran wisatawan yaitu, jagung, sayur-sayuran, buah-buahan,

peternakan dan hasil-hasilnya. Misalnya, sub-subsektor sayur-sayuran memiliki elastisitas sebesar 2.047, artinya setiap peningkatan pengeluaran wisatawan sebesar 1% akan diikuti oleh peningkatan permintaan output sub-sub sektor sayur-sayuran sebesar 2,05% (neraca 12). Ini mengindikasikan bahwa kedua sub-subsektor ini berperan menunjang sektor pariwisata di Bali. Produk sayur-sayuran dan buah-buah diusahakan oleh UKM. Pada segmen produksi diusahakan oleh usaha kedil petani dan pada segmen pemasaran, baik ke pasar tradisional, swalayan maupun hotel/restoran diusahakan oleh para pedagang atau pemasok kecil. Sebelum merumuskan strategi dan program pemberdayaan UKM sayur-sayuran, maka terlebih dahulu diidentifikasi jenis dan kuantitas sayuran yang dibutuhkan oleh hotel/restoran di Bali.

Identifikasi Jenis dan Kuantitas Sayuran yang Dibutuhkan Sektor Pariwisata di Bali

Hasil observasi menginformasikan bahwa kebutuhan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di lima kabupaten di Bali yaitu Buleleng, Tabanan, Gianyar, Bangli dan Tabanan tahun 2001 adalah sebanyak 391.765 ton. Dari lima jenis hotel bintang, hotel bintang 5 membutuhkan sayuran terbanyak sebanyak 108.952 ton dibandingkan hotel bintang lainnya. Hal ini disebabkan oleh jumlah hotel bintang 5 lebih banyak berada di lima kabupaten tersebut. Dari kelompok hotel non bintang, hotel Melati III membutuhkan sayuran terbanyak dibandingkan dengan hotel Melati lainnya sebanyak 69.459 ton. Sedangkan antara restoran dan rumah makan, membutuhkan hampir sama banyak (tabel 3).

Tabel 3. Jumlah Sayuran yang Dibutuhkan oleh Hotel, Restoran dan Rumah Makan di Lima Kabupaten di Bali

No	Jenis Sayuran	Produksi (ton)	Kebutuhan (ton)	Surplus/Defisit (+/-)
1	Bawang Merah	10.764	21.269	-10.51
2	Bawang Putih	1.658	15.929	-14.271
3	Lombok	27.899	28.890	-0.991
4	Tomat	43.785	50.217	-6.432
5	Kentang	5.139	50.855	-45.716
6	Kubis	45.720	39.913	5.807
7	Wortel	4.405	42.150	-37.745
8	Sawi Hijau/Petsai	33.824	29.616	4.208
9	Kacang Panjang	5.850	30.310	-24.460
10	Kangkung	4.615	24.375	-19.760
11	Bayam	2.293	20.166	-17.873
12	Mentimun	7.270	27.123	-19.853
13	Buncis	12.900	10.439	2.461
14	Selada	-	0.456	-
15	Parsely	-	0.058	-
	T o t a l	206.102	391.765	-185.663

Sumber: Diolah dari Laporan Observasi Kebutuhan Pasar Komoditas Tanaman Pangan dan Hortikultura, Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi Bali, 2001.

Dari lima kabupaten yang menjadi objek observasi Dinas Pertanian pangan tahun 2001, hanya kabupaten Gianyar sebagai sentra pariwisata. Sedangkan dua dari tiga sentra pariwisata lainnya di mana banyak berada hotel-hotel bintang, restoran dan rumah makan yaitu Kabupaten Badung dengan sentra pariwisatanya Kuta dan Nusa Dua, dan Kota Denpasar dengan sentra pariwisatanya Sanur tidak menjadi cakupan observasi ini. Implikasinya, kebutuhan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di lima kabupaten yang menjadi cakupan observasi, diperkirakan hanya 50% dari total kebutuhan sayuran di Bali. Jadi, total kebutuhan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di Bali diperkirakan sebanyak 783.530 ton per tahun. Sedangkan produksi sayuran di Bali tahun 2004 sebesar 267.841 ton (Data Bali membangun 2004, hal. VII-30), berarti produksi sayuran di bali masih defisit sebesar 515.619 ton per tahun dibandingkan dengan kebutuhan pariwisata. Jika dibandingkan produksi sayuran di Bali dengan kebutuhan sayuran lima kabupaten tersebut, maka umumnya semua jenis sayuran jika dilacak jenis kebutuhan jenis sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di lima kabupaten yang menjadi lokasi observasi, maka hanya 15 jenis yang banyak dibutuhkan (tabel 4), yaitu tomat dan kentang yang banyak dibutuhkan masing-masing 50.217 ton dan 50.858 ton masih defisit, kecuali sawi hijau dan buncis yang surplus. Sistem pengadaan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di lima kabupaten di Bali yaitu sebagian besar (52,72%)

dilakukan secara langsung melalui pembelian di pasar-pasar tradisional di Bali. Sedangkan sebagian kecil (12,68%) dilakukan secara berlangganan.

Sistem kontrak yang selama ini dianggap momok oleh para pemasok atau calon pemasok karena dibayar 2-3 bulan mundur, ternyata hanya dilakukan oleh 14 unit (19,72%) hotel, restoran atau rumah makan. Umumnya yang melakukan kontrak ini adalah hanya hotel-hotel, sedangkan restoran dan rumah makan langsung melakukan pembelian ke pasar-pasar tradisional (tabel 5). Jika fakta ini diproyeksikan untuk Bali, berarti hotel-hotel di Bali umumnya dan di sentra-sentra pariwisata khususnya, seperti Kuta dan sekitarnya, Nusa Dua dan Sanur tentu melakukan pengadaan dengan sistem kontrak agar memperoleh jaminan kontinuitas pasokan. Implikasi temuan ini yakni para UKM petani dan UKM pedagang jika ingin memasok kebutuhan hotel akan sayuran, maka siap mental dengan sistem kontrak bayar dua-tiga bulan mundur. Ditambah lagi untuk dapat menembus hotel diperlukan kegigihan dan lobi-lobi dengan bagian pembelian, karena ada faktor X yang tidak kasat mata yaitu komisi, yang hanya diketahui dan disepakati oleh pemasok dan bagian pembelian. Ketika kunjungan wisatawan mencapai *peak season*, tentu akan diikuti oleh permintaan akan pangan yang kontinu oleh wisatawan, baik melalui hotel, restoran maupun rumah makan. Untuk mengantisipasi hal ini, sebanyak 71,83% hotel, restoran dan rumah makan di lima kabupaten di Bali melakukan pengadaan secara harian dan hanya 28% melakukan pengadaan secara insidental (tabel 6).

Pengadaan secara harian, maksudnya mungkin untuk menghindari pembusukan sayuran, sehingga setiap hari akan tersedia sayuran segar yang hari itu dimasak untuk disajikan kepada wisatawan. Implikasi temuan ini yakni, sebaiknya para UKM petani melakukan penanaman sayuran secara bertahap (jangan petani menanam serempak), sehingga panen juga bertahap, dan setiap hari juga akan diantarkan oleh UKM pedagang, baik ke langganannya di hotel-hotel, restoran atau rumah makan di sentra-sentra pariwisata, maupun di bawa ke pasar-pasar tradisional kota-kota di Bali. Sayuran yang dibutuhkan oleh hotel, restoran dan rumah makan di lima kabupaten di Bali umumnya berasal dari dalam daerah Bali sendiri. Namun ada beberapa komoditi buah-buahan yang didatangkan dari luar Bali, yaitu pisang, nenas, kentang, melon/semangka dan bawang merah. Mengingat sebagian besar komoditi yang dibutuhkan oleh sektor pariwisata sudah mampu diproduksi oleh UKM petani di Bali, sebaiknya pihak hotel atau swalayan memprioritaskan produksi UKM petani Bali, agar pemasaran produk petani jelas dan pasti, sehingga ada gairah bagi petani untuk berproduksi. Ketika pada pihak hotel dimintakan saran-saran kepada petani dalam usaha meningkatkan kualitas produksi, maka ada

beberapa ragam saran, yaitu: (1) Panen diharapkan dilakukan setelah cukup umur; (2) Hindari pemakaian khemikalia yang berlebihan; (3) Agar mengembangkan sayuran khas daerah, karena sering wisatawan meminta makanan khas lokal; (4) Ke depan agar petani memproduksi sayuran organik sesuai dengan tren pasar.

Tabel 4. Produksi dan Kebutuhan Sayuran oleh Hotel, Restoran dan Rumah Makan di Lima Kabupaten di Bali

No	Hotel/Restoran/Rumah Makan	Kebutuhan Sayuran (ton)
1	Hotel Bintang 1	25.002
2	Hotel Bintang 2	11.030
3	Hotel Bintang 3	65.174
4	Hotel Bintang 4	11.388
5	Hotel Bintang 5	108.952
6	Melati I	23.068
7	Melati II	6.679
8	Melati III	69.459
9	Restoran	35.496
10	Rumah Makan	35.514
	T o t a l	391.765

Sumber: Diolah dari Laporan Observasi Kebutuhan Pasar Komoditas Tanaman Pangan dan Hortikultura, Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi Bali, 2001.

Tabel 5. Sistem Pengadaan Sayuran oleh Hotel, Restoran dan Rumah Makan di Lima Kabupaten di Bali

No	Sistem Pengadaan	Hotel				Resatoran		Rumah Makan		Jumlah	
		Berbintang		Melati		Unit	%	Unit	%	Unit	%
		Unit	%	Unit	%						
1	Langsung pasar	3	14,29	20	62,50	6	66,66	8	88,88	37	52,11
2	Kontrak	14	66,66	-	-	-	-	-	-	14	19,72
3	Langganan	-	-	5	15,63	3	33,33	1	11,12	9	12,68
4	Tidak tentu	4	19,05	7	21,87	-	-	-	-	11	15,49
	T o t a l	21	100	32	100	9	100	9	100	71	100

Sumber: Diolah dari Laporan Observasi Kebutuhan Pasar Komoditas Tanaman Pangan dan Hortikultura, Dinas Pertanian TanamanPangan Propinsi Bali, 2001.

Tabel 6. Kontinuitas Pengadaan Sayuran Hotel dan Restoran dan Rumah makan di Lima Kabupaten di Bali

No	Komoditi	Hotel				Restoran		Rumah Makan		Jumlah	
		Bintang		Melati		Unit	%	Unit	%	Unit	%
		Unit	%	Unit	%						
1	Harian	15	71,43	20	62,5	7	77,77	9	100	51	71,83
2	Insidental	6	28,57	12	37,5	2	22,23	-	-	20	28,17
	T o t a l	21	100	32	100	9	100	9	100	71	100

Sumber: Diolah dari Laporan Observasi Kebutuhan Pasar Komoditas Tanaman Pangan dan Hortikultura, Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi Bali, 2001.

Evaluasi Situasi Internal UKM Produsen Sayuran

Faktor-Faktor Kekuatan Internal

Ada beberapa faktor internal diidentifikasi menjadi kekuatan UKM produsen sayuran pendukung pariwisata (tabel 4.6), antara lain:

1. Kesuburan tanah cocok untuk mengembangkan sayuran, Jenis tanah latosol pada beberapa daerah di Bali seperti Tabanan dan Bangli sangat cocok untuk pengembangan berbagai jenis sayuran dalam kapasitas besar.
2. Beranekaragam sayuran dapat tumbuh dengan baik, Lahan yang subur dan iklim yang mendukung menyebabkan di sentra produsen sayuran Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan dan Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli dapat tumbuh berbagai jenis sayuran seperti kol, wortel, dan seledri.
3. Terdapat kelompok petani sayur, kelompok ini sebagai wadah para petani dalam berkomunikasi antar anggota, menyangkut masalah teknis budidaya, pengembangan dan pemasaran produk-produk sayuran.
4. Aksesibilitas dari sumber produksi ke hotel dalam kondisi
5. baik dan dekat, Pusat-pusat produksi sayuran di Kecamatan baturirti dan Kintamani memiliki aksesibilitas yang bagus, baik ke sentra-sentra pariwisata di Bali seperti Nusa Dua, Kuta atau Sanur, maupun ke pasar-pasar tradisional ke ibu kabupaten di Bali.

Faktor-Faktor Kelemahan Internal

Ada beberapa faktor internal diidentifikasi menjadi kelemahan UKM produsen sayuran di Bali (tabel 4.6), yaitu:

1. Kekurangan modal usaha, para petani sayuran di Bali umumnya dan di Kecamatan Baturiti dan Kintamani khususnya mengalami kekurangan modal untuk pembiayaan, sehingga proses produksi belum optimal.
2. Pola tanam petani tidak teratur, pola tanam petani yang tidak teratur, seperti penanaman jenis tanaman yang sama secara bersamaan dalam satu musim ternyata merugikan petani sendiri. Panen bersama pada saat bersamaan telah menyebabkan produksi sayuran surplus, sehingga harga jatuh atau murah. Untuk mengatasi hal ini, sentra produksi sayuran di Kecamatan Baturiti, sebaiknya dilakukan regionalisasi atau dibagi atas region-region dalam luasan 50-100 ha, di mana masing-masing region menanam jenis tanaman yang berbeda dengan region di sebelahnya, sehingga kuantitas produksi satu jenis tanaman dapat terjaga atau tidak berlimpah dan harganya pun akan dapat bertahan.

3. Pasca panen belum tertangani dengan baik, Kemampuan para petani dalam mengemas produk masih sangat rendah. Pasca panen hanya dilakukan secara tradisional dan tidak melakukan prosedur yang baik, sehingga kualitas sayuran yang dihasilkan kurang baik.
4. Penguasaan teknologi masih rendah, pesatnya perkembangan teknologi budidaya dan pasca panen belum dapat diikuti oleh para petani. Hal ini disebabkan rendahnya kualitas SDM dan mahalnya teknologi yang ada. Para petani masih menerapkan teknologi budidaya dan pasca panen tradisional, sehingga tidak mampu bersaing dengan para petani luar Bali.
5. Produksi tidak kontinyu, salah satu sifat khas produksi pertanian termasuk sayuran adalah musiman (seasonal). Kondisi produksi musiman ini berarti tidak mampu memasok kebutuhan pariwisata dan masyarakat di Bali secara kontinyu. Oleh karena itu diperlukan teknologi untuk menyasiasi musim, misalnya system rumah kaca atau green house, sehingga mampu berproduksi dan memasok kebutuhan pariwisata dan masyarakat secara kontinyu dan hargapun akan dapat dipertahankan. Pengusahaan lahan relatif sempit, Pertambahan penduduk secara absolut yang disertai dengan budaya sistem pewarisan di satu pihak, sedang di pihak lain terus terjadi alih fungsi lahan pertanian, maka menimbulkan implikasi terhadap penurunan luas pengusahaan lahan pertanian oleh petani. Berdasarkan Sensus pertanian tahun 2003, rata-rata luas garapan petani kurang dari 0,5 ha, suatu usaha yang relatif sempit.
6. Kualitas SDM petani relatif rendah, rata-rata tingkat pendidikan para petani sayuran di Bali adalah tamat SD, dan tidak memiliki wawasan untuk menjadi petani yang maju dan mampu bersaing sehingga menyulitkan dalam mengadopsi teknologi baru.

Evaluasi Situasi Eksternal UKM Produsen Sayuran

Faktor-Faktor Peluang Eksternal

Ada beberapa faktor eksternal diidentifikasi menjadi peluang pemberdayaan UKM produsen sayur pendukung pariwisata di Bali (tabel 7):

1. Iklim cocok untuk sayuran, Kecamatan Baturiti dan Kecamatan Kintamani beriklim sejuk dan kadang agar sering turun hujan, sehingga cocok tumbuh berbagai tanaman sayuran dataran tinggi, seperti tomat, seledri, wortel, bawang daun, strawberry, dll.
2. Kondisi ekonomi nasional semakin baik, Kondisi perekonomian nasional yang semakin baik mengindikasikan aktivitas produksi, konsumsi dan pemasaran semakin meningkat. Hal ini merupakan peluang bagi para UKM termasuk UKM sayuran untuk meningkatkan produksinya.

2. Kepariwisata Bali semakin berkembang, kepariwisataan Bali semakin berkembang yang ditunjukkan oleh peningkatan jumlah kunjungan wisatawan, peningkatan jumlah hotel, jumlah restoran dan lama tamu menginap menimbulkan peningkatan permintaan akan produk-produk pangan, termasuk produk sayuran.
3. Pendapatan masyarakat semakin meningkat, ketika pendapatan masyarakat masih relatif rendah, maka mereka mengkonsumsi bahan pangan termasuk sayuran relatif sedikit. Ketika pendapatan masyarakat meningkat, maka mereka mengkonsumsi bahan pangan yang sehat termasuk sayuran semakin meningkat.
4. Peningkatan jumlah penduduk Bali, Peningkatan jumlah penduduk Bali (tabel 8) berarti adanya peningkatan permintaan efektif terhadap sayuran.
5. Kemajuan teknologi transportasi dan komunikasi, teknologi transportasi dan komunikasi yang semakin maju, seperti alat angkutan mobil box yang relatif kecil dan praktis, penggunaan HP yang semakin meluas, internet dan email, dsb, mendorong percepatan UKM produsen dalam meningkatkan aktivitasnya, baik dalam mengontak UKM pedagang maupun mengakses informasi harga-harga menyangkut harga input dan output.

Tabel 7. Faktor-Faktor Internal dan Eksternal UKM Produsen Sayuran di Bali, 2005

No	Situasi Internal	Situasi Eksternal
	Faktor-Faktor Kekuatan	Faktor-Faktor Peluang
1.	Kesuburan tanah cocok untuk mengembangkan sayuran	1. Iklim yang cocok untuk sayuran
2.	Beranekaragam sayuran dapat tumbuh dengan baik	2. Kondisi ekonomi nasional semakin baik
3.	Terdapat kelompok petani sayuran	3. Kepariwisata Bali semakin berkembang
4.	Aksesibilitas (jalan) dari sumber produksi ke hotel dalam kondisi baik dan dekat	4. Pendapatan masyarakat meningkat
		5. Infrastruktur komunikasi dan informasi semakin baik
		6. Jumlah Penduduk semakin meningkat
		7. Kebijakan pemerintah yang menganjurkan penggunaan produk petani lokal
	Faktor-Faktor Kelemahan	Faktor-Faktor Ancaman
1.	Kekurangan modal usaha	1. Jumlah pesaing meningkat
2.	Pola tanam petani tidak teratur	2. Penyakit sayuran
3.	Pasca panen belum tertangani dengan	3. Harga produk sangat berfluktuasi

	baik	
4.	Penguasaan teknologi masih rendah	4. Cuaca yang tidak stabil (fluktuatif)
5.	Produksi tidak kontinyu	5. Keamanan Bali kurang kondusif bagi wisatawan
6.	Pengusahaan lahan relatif sempit	
7.	Kualitas SDM petani relatif rendah	

6. Kebijakan pemerintah yang menganjurkan penggunaan produk petani loka, berbagai kebijakan diambil oleh pemerintah yang mendorong tumbuh-kembangnya UKM di berbagai sektor termasuk UKM sayuran. Misalnya, kebijakan pemerintah tentang kemitraan yang tertuang dalam Peraturan pemerintah (PP) Nomor: 44 Tahun 1997, esensinya bertujuan mewujudkan kemitraan usaha yang kokoh, terutama antara usaha besar dan usaha menengah dan usaha kecil, seperti halnya kemitraan UKM sayuran bermitra dengan swalayan atau hotel.

Faktor-Faktor Ancaman Eksternal

Ada beberapa faktor eksternal diidentifikasi menjadi ancaman UKM produsen sayuran pendukung hotel/swalayan di Bali (tabel 7):

1. Jumlah pesaing meningkat, jumlah pesaing yang terus meningkat akan menjadi ancaman bagi UKM sayuran di Bali. Pesaing UKM sayuran di Bali datang dari produk-produk sayuran Jawa Timur, seperti sayuran Malang, Bromo harganya sama bahkan sedikit lebih murah dari pada harga produk sejenis di Bali.
2. Penyakit sayuran, Di sentra pengembangan sayuran seperti Kecamatan Baturiti dan Kedisan, Kintamani, terdapatnya beberapa penyakit sayuran jika tidak ditanggulangi akan mengakibatkan penurunan produksi.
3. Harga produk sangat berfluktuasi, harga sayuran di pasar grosiran Baturiti seringkali berfluktuasi yang dipengaruhi oleh ada-tidaknya sayuran dari Jawa masuk ke pasar sayur Baturiti. Jadi masuknya produk sayur dari Jawa walaupun secara insidental menjadi ancaman bagi UKM produsen sayuran di Kecamatan Baturiti.
4. Cuaca yang tidak stabil (fluktuatif), Penyimpangan musim atau cuaca tidak menentu yang sering terjadi di sentra produksi sayuran Kecamatan Baturiti dan Kecamatan Kintamani, seperti hujan walaupun tidak musim hujan, angin puyuh, kemarau agak panjang, mengakibatkan rusaknya pertanaman sayuran, sehingga menurunkan produksi dan merugikan petani.

5. Keamanan Bali kurang kondusif bagi wisatawan, banyaknya kasus kriminalitas di sentra pariwisata, bom Kuta dan bom Jimbaran mengindikasikan keamanan Bali semakin kurang kondusif bagi wisatawan berkunjung ke Bali. Hal ini menurunkan minat wisatawan asing berkunjung ke Bali, akan berdampak terhadap penurunan permintaan produk-produk sayuran oleh sektor pariwisata, utamanya oleh hotel-hotel di sentra-sentra pariwisata Bali.

Strategi dan Program Pemberdayaan UKM Produsen Sayuran Pendukung Pariwisata

Berdasarkan atas kombinasi faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal, dan metode interpretatif akhirnya dapat dirumuskan strategi, SO, ST, WO dan WT disajikan pada tabel 8.

Strategi SO, menciptakan strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, yaitu:

1. Meningkatkan produksi sayuran, kebutuhan sayuran pada industri jasa pariwisata di Bali mencapai 391.765 ton pada tahun 2004. Kapasitas ini tahun 2005 belum mampu diproduksi di Bali, sehingga banyak sayuran yang didatangkan dari daerah luar Bali. Pada tahun mendatang, dengan situasi makro ekonomi, sosial dan politik Indonesia yang semakin baik diupayakan untuk produksi sayuran bisa dilakukan di Bali secara kontinyu dengan kualitas semakin baik dan dapat meminimalkan penggunaan khemikalia. Strategi SO dapat dirumuskan beberapa program, antara lain:
 - a. Pembudidayaan sayuran sesuai dengan kebutuhan hotel dan swalayan, Implementasi program ini didahului dengan penyuluhan serta pelatihan (budidaya dan pasca panen). Kegiatan pelatihan melibatkan Dinas pertanian bersama Perguruan Tinggi serta LSM guna menyusun materi dan penentuan waktu pelaksanaan. Output yang diharapkan dari kegiatan pelatihan ini meliputi, petani mampu memahami dan melaksanakan beberapa point di bawah ini:
 - b. Petani dapat melakukan pembibitan dan budidaya secara kontinyu dan sesuai kebutuhan hotel dan swalayan.

- c. Petani dapat melakukan proses penanaman secara baik meliputi penentuan saat tanam, persiapan lahan, penentuan jarak tanam, pembuatan lubang tanam, waktu tanam, penanaman dan pasca panen.
 - d. Petani dapat melakukan proses pemupukan secara baik dengan memperhatikan jenis pupuk, dosis pemupukan, waktu pemupukan dan cara penempatan pupuk.
2. Meminimalisir penggunaan khemikalia, program ini sebagai upayaantisipasi kebutuhan pasar ke depan yang menginginkan produk ramah lingkungan. Untuk mewujudkan ini perlu adanya penyuluhan dari Dinas Pertanian dan Perguruan Tinggi serta LSM.
 3. Memberdayakan kelompok petani sayuran, kelompok-kelompok tani yang telah ada dapat dipersiapkan menjadi embryo koperasi pertanian yang dapat melayani kebutuhan anggota kelompok tani. Kelak koperasi pertanian yang terbentuk tidak hanya melayani kebutuhan saprotan dan simpan pinjam, tetapi juga menampung hasil produksi petani dan mencari peluang pasar baru. Konsepsi ini perlu mendapat dukungan dari Dinas Koperasi dan Pengusaha Kecil, melalui penyuluhan secara rutin mengenai kesadaran masyarakat dalam berkoperasi.

Strategi WO, menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang, yaitu:

”Pemberdayaan petani sayuran”. Petani sayuran dalam usaha meningkatkan kesejahteraannya selalu dihadapan dengan berbagai kendala, seperti penguasaan yang relatif sempit, keterbatasan modal usaha, pola tanam tidak teratur atau belum menerapkan regionalisasi, kualitas SDM yang relatif rendah, dsb. Peluang untuk berkembang tetap ada karena secara makro iklim Bali cocok untuk berbagai sayuran, kecenderungan perbaikan ekonomi global, dan kebijakan pemerintah yang menganjurkan penggunaan produk lokal sebagai suatu usaha peningkatan kemampuan posisi tawar para petani dalam berbisnis. Dari strategi ini dapat dirumuskan beberapa program, antara lain:

- a. Bantuan Modal Usaha oleh perbankan, Pemerintah daerah, perbankan bersama perguruan tinggi, dapat mengkaji penyediaan kredit atau dana bergulir (*revolving fund*) bagi kelompok tani, dengan prasyarat terjangkau serta dengan jadwal pemberian dan pengembalian yang mengacu pada kalender/musim tanam di lapangan. Dana awal ini dapat berasal dari APBD dalam tahun anggaran tertentu, sehingga butuh konsultasi dengan pihak legislatif. Beberapa model yang dapat

digunakan (1) Dana diberikan kepada beberapa kelompok tani terpilih, dana ini dikelola oleh panitia (komite yang terdiri dari BPMD, bank, motivator desa dan wakil anggota masyarakat; (2) Pengembangan dan pemberdayaan lembaga-lembaga keuangan perantara. Model kelembagaan yang sesuai misalnya dengan membuka koperasi simpan pinjam; (3) Model lain yang dapat dilakukan misalnya yang diperkenalkan Bank Indonesia, yakni pengembangan hubungan bank dengan kelompok membuka rekening tabungan di bank dan menabung secara reguler.

- b. Bantuan keterampilan teknologi maju, dalam suatu pola kemitraan, rekan bisnis yang lebih kuat berkewajiban memberikan bantuan keterampilan menyangkut teknologi maju, seperti pemberian pelatihan keterampilan budidaya, pasca panen, manajemen usaha, dll.
- c. Memberikan pelatihan keterampilan dan penyuluhan pola tanam regionalisasi, pola penanaman yang dilakukan oleh petani sayuran saat ini adalah penanaman satu jenis tanaman secara bersamaan. Kondisi ini menyebabkan pada satu musim terjadi pasokan produk secara berlebihan sehingga harga jatuh. Misalnya menanam kubis (kool) atau tomat secara bersamaan, sehingga pada musim panen produksi berlimpah dan akhirnya harga menjadi murah. Hal ini dapat diatasi dengan melakukan regionalisasi penanaman komoditi dalam luasan terbatas yang diatur oleh kelompok tani. Jenis komoditi antara satu region dengan region lain di sebelahnya harus berbeda, sehingga pada satu musim tanam akan ada berbagai jenis komoditi dan ketika panen kuantitas produk terjaga dan akhirnya hargapun bertahan. Hal ini dilakukan oleh para petani di Jepang yang diatur oleh kelompok tani dan koperasi pertanian. Di Bali belum pernah dicoba, apa salahnya jika dicoba dengan pengaturan oleh kelompok tani.
- d. Pelatihan pasca panen, Program ini dimaksudkan untuk meningkatkan keterampilan UKM produsen sayuran dalam penanganan komoditi sayuran yang diusahakannya. Pelatih dapat didatangkan dari Dinas teknis atau dari Perguruan Tinggi yang memiliki tenaga ahli di bidang pasca panen.
- e. Intervensi pemerintah dalam menstabilkan harga, Selama ini intervensi pemerintah dalam menstabilkan harga hanya untuk komoditi padi dengan memberlakukan harga dasar dan harga atap. Pemerintah mestinya memperluas intervensi sampai ke komoditi sayuran, sehingga harga-harga sayuran lebih stabil. Mengimplementasi program ini relatif sulit, karena komoditinya tidak tahan lama

disimpan dan menyangkut kebutuhan dana. Namun intervensi tidak hanya pada harga, melalui aspek lain, misal subsidi harga input atau bantuan teknologi, dsb.

- f. Meningkatkan produktivitas lahan, Produktivitas lahan yang diusahakan oleh petani sayuran dapat dikatakan belum maksimal. Artinya masih di bawah produktivitas hasil eksperimen yang dilakukan oleh lembaga penelitian atau Balai-balai pengujian dan pengkajian. Oleh karena itu, dalam usaha peningkatan produksi yang dihadapkan luas lahan terbatas, maka peningkatan produktivitas adalah peluang yang dapat dimanfaatkan.

Strategi ST, menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, yaitu:

1. Meningkatkan daya saing, Dalam upaya menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam segala hal di tahun-tahun mendatang, maka peningkatan daya saing UKM produsen (petani sayuran) perlu terus dilakukan. Sedangkan untuk meningkatkan daya saing dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu: (1) Harga sama, tetapi kualitas lebih baik dari pesaing; (2) Harga lebih murah, tetapi kualitas sama dengan pesaing. Berdasarkan strategi ini dapat dirumuskan program, antara lain:
 - a. Meningkatkan kualitas produksi, Pihak hotel/swalayan sering mengeluh bahwa kualitas produk sayuran petani jelek, sehingga sering ditolak oleh pihak hotel. Alasan ini memang klasik dan terasa mengada-ada. Kualitas produk petani sebaiknya ditingkatkan, sehingga memenuhi persyaratan hotel/swalayan.
 - b. Memberikan subsidi bunga modal, Dalam usaha meningkatkan daya saing dan posisi tawar produk-produk sayuran petani produsen, subsidi bunga modal sangat diperlukan. Bunga modal yang lebih rendah dari pada yang berlaku umum akan menurunkan biaya produksi dan selanjutnya harga jual menjadi lebih murah sehingga siap bersaing dengan produk sayuran dari luar negeri.
2. Pemberdayaan sub terminal agribisnis, Adanya sub-sub terminal agribisnis di sentra-sentra produksi sayuran, seperti di Desa Antap Kecamatan Baturiti adalah suatu aset yang perlu dimanfaatkan secara optimal, yang memang sampai saat ini pemanfaatannya belum optimal. Program yang dapat dirumuskan sebagai berikut:
 - a. Melengkapi papan pengumuman dengan data dan informasi pasar, Pada setiap sub terminal agribisnis seperti di sub terminal agribisnis Desa Antap Kecamatan Baturiti, tampak ada papan pengumuman untuk memasang segala macam informasi untuk anggota kelompok tani. Namun dari beberapa kali kunjungan

ke lapangan, tampak papan ini belum dimanfaatkan. Oleh karena itu papan pengumuman ini harus dilengkapi dengan berbagai informasi yang dibutuhkan oleh para anggota, seperti informasi harga-harga input dan output.

- b. Memfungsikan sub terminal agribisnis yang ada, Sub terminal banyak terdapat di Baturiti dan Kintamani, akan tetapi masih belum berfungsi secara maksimal. Banyak data-data/informasi pasar yang tidak jelas. Data kebutuhan sayuran tidak sesuai dan kualitas sumber daya manusia yang rendah. Untuk itu perlu pemberdayaan sub terminal agar bisa dijadikan pusat informasi terdekat dan tercepat bagi para petani terhadap pasar.

3. Meningkatkan keamanan daerah wisata Bali

Keamanan mempengaruhi atmosfir bisnis. Keamanan yang kondusif akan menciptakan rasa aman bagi investor ataupun menciptakan perasaan aman bagi wisatawan yang berkunjung ke suatu daerah tujuan wisata. Bali sebagai daerah tujuan wisata dunia yang sudah dua kali diguncang bom dan banyaknya kasus-kasus kriminal yang menimpa wisatawan, jika ingin wisatawan tetap mengunjungi Bali, maka sangat perlu meningkatkan keamanan di daerah wisata Bali. Beberapa program yang perlu dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Penertiban penduduk pendatang, Bali dengan pariwisatanya bagaikan gula yang mengundang semut-semut atau penduduk dari segala penjuru dunia datang berkunjung dan mencari nafkah ke Bali. Peristiwa bom Kuta 2002 dan bom Jibaran dan Kuta 1 Oktober 2005 adalah akibat kelalaian petugas dalam menertibkan penduduk pendatang. Para teroris sebelum mengebom yang notabenehnya penduduk pendatang, beberapa hari sebelum mengebom sempat menjadi penghuni sebuah rumah kost. Usaha mencegah terulangnya kembali peledakan bom dan menjaga citra aman daerah pariwisata Bali, maka penertiban penduduk pendatang sangat perlu dilakukan oleh petugas atau oleh pengurus lingkungan setempat.
- b. Pihak hotel meningkatkan sistem keamanan internal, pengamanan karena menyangkut daerah yang luas, tidak cukup hanya diserahkan kepada Kepolisian RI, tetapi juga harus dilakukan oleh segenap lapisan masyarakat yang berkepentingan terhadap pengamanan di lingkungannya.

Tabel 4.9 Matriks SWOT UKM Produsen Sayuran di Propinsi Bali, 2005

<p>SITUASI INTERNAL</p>	<p>Kekuatan (Strength, S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kesuburan tanah cocok untuk pengembangan sayuran 2. Beranekaragam sayuran dapat tumbuh dengan baik 3. Terdapat kelompok petani sayur 4. Aksesibilitas (jalan) dari sumber produksi ke hotel dalam kondisi baik dan dekat 	<p>Kelemahan (Weakness, W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kekurangan modal usaha 2. Pola tanam petani tidak teratur. 3. Pasca panen belum tertangani dengan baik. 4. Penguasaan teknologi masih rendah 5. Produksi tidak komtinu 6. Pengusahaan lahan relatif sempit. 7. Kualitas SDM petani relative rendah
<p>SITUASI EKSTERNAL</p>	<p>STRATEGI SO</p> <p>Strategi: Meningkatkan produksi sayuran minimum khemikalia (S1,S2,S3,S4 ; O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7)</p> <p>Program:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pembudidayaan sayuran, sesuai dengan kebutuhan hotel dan swalayan. 2. Meminimalisir penggunaan khemikalia 3. Memberdayakan kelompok petani sayuran 	<p>STRATEGI WO</p> <p>Strategi: Pemberdayaan petani sayuran (W1, W2, W3, W4, W5, W6, W7; O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7)</p> <p>Program:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bantuan modal usaha oleh Perbankan 2. Bantuan keterampilan teknologi maju 3. Pengaturan pola tanam petani 4. Pelatihan pasca panen 5. Intervensi pemerintah dalam menstabilkan harga sayuran 6. Meningkatkan produktivitas lahan
<p>Ancaman (Treath, T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah pesaing meningkat 2. Penyakit sayuran 3. Harga Produk berfluktuasi. 4. Cuaca yang tidak stabil (fluktuatif) 5. Keamanan Bali kurang kondusif bagi wisatawan 	<p>STRATEGI ST</p> <p>Strategi: Meningkatkan daya saing produk (S1, S2; T1, T3)</p> <p>Program:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produksi 2. memberikan subsidi bunga modal usaha <p>Strategi: Pemberdayaan sub terminal agribisnis (S3, S4; T2, T4)</p> <p>Program:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melengkapi papan pengumuman dengan data dan informasi pasar 2. Memfungsikan sub terminal agribisnis <p>Strategi: Meningkatkan keamanan daerah wisata Bali (S4; T5)</p> <p>Program:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penertiban penduduk pendatang 2. Pihak hotel meningkatkan sistem keamanan internal 	<p>STRATEGI WT</p> <p>Strategi: Memperkuat posisi UKM petani (W1, W3; T1, T4)</p> <p>Program:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemupukan modal petani 2. Responsif terhadap kemajuan teknologi <p>Strategi: Kemitraan antara UKM petani, pengepul, hotel atau swalayan (W1,W2, W3,W4, W5, W6; W7; T1, T3)</p> <p>Program:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penyediaan modal dan teknologi oleh mitra bisnis 2. Memberikan jaminan pasar 3. Kesiadaan petani memasok produksi secara kontinyu

Strategi WT, menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman, sebagai berikut:

- 1) Memperkuat posisi UKM petani, UKM produsen sayuran yang memiliki posisi tawar lemah dan daya saing rendah, disebabkan oleh beberapa hal seperti keterbatasan modal usaha dan kurang tanggapannya UKM produsen sayuran terhadap kemajuan teknologi pertanian modern. Faktor tersebut diperparah oleh meningkatnya persaingan dan harga yang sangat fluktuatif. Untuk itu perlu dilakukan program antar lain:
 - a. Melakukan pemupukan modal petani, Perkuatan permodalan UKM petani, tidak hanya berasal dari luar petani seperti perbankan atau bantuan pemerintah propinsi atau kabupaten, tetapi dapat pula dilakukan dengan pemupukan modal sendiri. Artinya, keuntungan yang diperoleh setiap hari oleh petani walau sedikit, sebaiknya disisihkan dan dikumpulkan dan setelah besar dapat dipergunakan untuk perkuatan permodalan usahatani sendiri.
 - b. Responsif terhadap kemajuan teknologi, Lembaga-lembaga penelitian yang tersebar di Departemen Pertanian, Perguruan Tinggi dan Lembaga- Lembaga Pemberdayaan Masyarakat terus-menerus berusaha menemukan paket-paket teknologi modern yang menunjang peningkatan produksi pertanian, termasuk sayuran. Tiga jenis teknologi di bidang pertanian, yaitu teknologi budidaya, teknologi mekanis dan teknologi kimia-biologi. Pesatnya kemajuan teknologi belakangan ini harus direspon positif oleh petani sayuran. Artinya petani harus responsif atau tanggap terhadap kemajuan teknologi, terutama teknologi yang berkaitan dengan usahatannya, sehingga kuantitas dan kualitas produksi dapat ditingkatkan.
2. Kemitraan antara UKM petani dengan pengepul, hotel atau swalayan, Penerapan pola kemitraan antara UKM produsen sayuran dengan pengepul, hotel atau swalayan diharapkan dapat menciptakan nilai tambah, meningkatkan produktivitas dan efisiensi kedua belah pihak yang bermitra. Strategi ini menawarkan program:
 - a. Penyediaan modal dan teknologi untuk UKM oleh mitra bisnis, Pola kemitraan merupakan kerjasama antara petani dengan perusahaan agroindustri hulu ataupun hilir. Sering dalam kemitraan yang bersifat vertikal, pihak yang kuat harus membimbing yang lemah dengan penyediaa permodalan dan teknologi maju. Hal ini juga dialami oleh UKM petani sayuran, sehingga pola kemitraan yang telah terjalin dengan pihak hotel

atau swalayan yang memiliki posisi tawar lebih tinggi harus menyediakan permodalan atau teknologi maju bagi petani mitra.

- b. Memberikan jaminan pasar oleh mitra bisnis, jaminan pasar diberikan oleh bisnis seperti swalayan atau hotel melalui suatu pola kemitraan. Di pihak lain, petani produsen harus juga memasok barang secara kontinyu sesuai dengan perjanjian tertuang dalam kontrak kerjasama.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Kesimpulan

1. Pada kelompok sektor produksi pertanian dalam arti luas, sub sektor tanaman pangan memiliki keterkaitan paling kuat dengan pariwisata dibandingkan dengan sub sektor lainnya seperti perkebunan, peternakan, kehutanan dan perikanan. Sedangkan pada kelompok produksi sub sektor tanaman pangan, sub-sub sektor sayuran memiliki pengganda terbesar kedua setelah buah-buahan, yang ditunjukkan oleh pengganda dan elastisitas masing-masing sebesar 0,031 dan 2,05%. Ini mengindikasikan bahwa sub-subsektor sayuran berperan menunjang sektor pariwisata di Bali, terutama dalam memenuhi kebutuhan wisatawan akan sayuran.
2. Jenis dan Jumlah sayuran yang dibutuhkan oleh pariwisata:
 - a. Kebutuhan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di lima kabupaten di Bali yaitu Gianyar, Buleleng, Bangli, Tabanan dan Karangasem sebanyak 391.765 ton, diperkirakan hanya 50% dari total kebutuhan sayuran di Bali. Jika demikian halnya, total kebutuhan sayuran oleh hotel, restoran dan rumah makan di Bali diperkirakan sebanyak 783.530 ton per tahun. Sedangkan produksi sayuran di Bali tahun 2003 sebesar 269.562 ton, berarti produksi sayuran di Bali masih defisit sebesar 513.968 ton per tahun dibandingkan dengan kebutuhan pariwisata.
 - b. Jenis sayuran yang dibutuhkan mencakup 15 jenis, yaitu Bawang Merah, Bawang Putih, Lombok, Tomat, Kentang, Kubis, Wortel, Sawi Hijau/Petsai, Kacang Panjang, Kangkung, Bayam, Mentimun, Buncis, Selada dan Parsely.
 - c. Sistem pengadaan sayuran oleh hotel-hotel melalui sistem kontrak, sedangkan oleh restoran dan rumah makan melalui sistem pembelian langsung ke pasar-pasar tradisional.

d. Sebagian besar kontinuitas pengadaan sayuran oleh hotel, resatoran dan rumah makan secara harian (71,83%), sedangkan hanya sebagian kecil (28,17%) secara insidental.

3. Strategi dan Program Pemberdayaan potensi UKM Sayuran yaitu:

a. Strategi Pemberdayaan UKM produsen (petani sayuran), yaitu: (1) Meningkatkan produksi sayuran minimum khemikalia; (2) Meningkatkan daya saing produk; (3) Pemberdayaan sub terminal agribisnis; (4) Meningkatkan keamanan daerah wisata; (5) Pemberdayaan petani sayuran; (6) Memperkuat posisi UKM petani; (7) Pola kemitraan antara UKM petani, pengepul dan hotel.

b. Program Pemberdayaan UKM produsen sayuran, yaitu: (1) Pembudidayaan sayuran, sesuai dengan kebutuhan hotel dan swalayan; (2) Meminimalisir penggunaan khemikalia; (3) Memberdayakan kelompok petani sayuran; (4) Meningkatkan kualitas produksi; (5) Subsidi bunga modal usaha; (6) Melengkapi data informasi pasar; (7) Memfungsikan sub terminal agribisnis; (8) Pemerintah menertibkan penduduk pendatang; (9) Pihak hotel meningkatkan sistem keamanan internal; (10) Bantuan modal usaha; (11) Bantuan keterampilan teknologi maju; (12) Pengaturan pola tanam petani; (13) Pelatihan pasca panen; (14) Intervensi pemerintah dalam menstabilkan harga sayuran; (15) Meningkatkan produktivitas lahan; (16) Pemupukan modal petani; (17) Responsivitas terhadap kemajuan teknologi; (18) Penyediaan modal dan teknologi oleh mitra bisnis; (19) Memberikan jaminan pasar; dan (20) Kesiapan petani memasok produksi secara kontinyu.

c. Strategi pemberdayaan UKM pedagang sayuran antara lain: (1) Meningkatkan kemampuan kuantitas dan kontinuitas memasok hotel dan swalayan; (2) Peningkatan kemampuan adaptasi terhadap perubahan; (3) Peningkatan keragaman dan kualitas produk; (4) Kemitraan antara UKM pedagang sayuran dengan hotel dan swalayan; (5) Peningkatan manajemen usaha; (6) Memperkuat posisi UKM sayuran menunjang pasar pariwisata; (7) Meningkatkan kemampuan bersaing; (8) Stabilisasi harga.

d. Program pemberdayaan UKM pedagang sayuran antara lain: (1) Peningkatan kuantitas memasok hotel dan swalayan; (2) Peningkatan kontinuitas memasok hotel dan restoran; (3) Memperluas wawasan pasar wisata; (4) Peningkatan ketahanan mental terhadap pasar pariwisata dan global; (5) Meningkatkan keanekaragaman produk yang dibutuhkan oleh pasar pariwisata; (6) Meningkatkan kualitas produk yang dibutuhkan oleh pasar pariwisata; (7) Penyediaan modal oleh mitra bisnis (hotel dan swalayan dan pemerintah); (8) Memberikan jaminan pasar oleh mitra bisnis

(hotel, swalayan dan pemerintah); (9) Kesiediaan UKM menyediakan produk secara kontinyu; (10) Melakukan pendekatan-pendekatan dengan mitra bisnis (hotel dan swalayan); (11) Pelatihan penyusunan perencanaan bisnis; (12) Kesiediaan UKM pedagang memberikan layanan "purna jual"; (14) Memperkuat kemampuan memasok produk yang dibutuhkan oleh hotel dan swalayan; (15) Memperkuat kemampuan kontinuitas memasok produk yang dibutuhkan oleh hotel dan swalayan; (16) Memperkuat kemampuan terhadap perubahan pasar pariwisata dan global; (17) Peningkatan kemampuan pemupukan modal usaha; (18) Pemerintah meningkatkan keamanan di Bali umumnya dan di sentra pariwisata khususnya; (19) Memperkecil fluktuasi harga dengan mempersempit kesenjangan pasokan dan kebutuhan; (20) Membujuk atau mengharapkan pihak hotel menepati perjanjian harga kontrak dan pembayaran yang tepat waktu; dan (21) Pemerintah menerbitkan Perda tentang keharusan hotel dan swalayan membeli produk sayuran petani lokal.

Rekomendasi Kebijakan

Dalam usaha memberdayakan UKM sayuran, maka stakeholder UKM sayuran (petani, pedagang, mitra bisnis dan pemerintah) perlu merealisasikan atau mengimplemmentasikan program-program pemberdayaan UKM sayuran yang telah dirumuskan dalam penelitian, sehingga kelak UKM sayuran menjadi kuat dan tangguh.

Pemerintah Kabupaten sebagai stakeholder yang bertanggung jawab langsung terhadap pemberdayaan UKM sayuran di wilayahnya, sebaiknya secara bertahap menindaklanjuti rumusan strategi dan program pemberdayaan UKM dalam penelitian ini melalui program aksi (kegiatan) sesuai dengan kemampuan pembiayaan yang dimiliki. Dengan demikian, secara perlahan tetapi pasti UKM-UKM sayuran pendukung pariwisata di Propinsi Bali akan semakin kuat dan bergengsi, serta petani atau anak-anak petani semakin betah atau tertarik berusaha di sektor pertanian sayuran.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2001. Laporan Observasi Kebutuhan Pasar Komoditas Tanaman Pangan dan Hortikultura. Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi Bali.
- Antara, Made. 1999. 'Dampak Pengeluaran Wisatawan dan Pemerintah Terhadap Kinerja Perekonomian Bali: Pendekatan Social Accounting Matrix. Disertasi Doktor pada Program Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Antara, Made. 2003. UKM Motor Penggerak Perekonomian di Era Otonomi Daerah. Makalah.

- Bakri, Abu Rizal. Membangun UKM, Membangun Perekonomian Nasional.
- Cooper, Donald R. dan Emory C. William. 1996. 'Metode Penelitian Bisnis', Jilid I Edisi Kelima. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Djamali, Abdoel dan Sugiyarto. 2002. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Melalui Pendekatan Klaster Agroindustri. Makalah disampaikan dalam seminar nasional Meningkatkan Peran Agribisnis Usaha Kecil dan Menengah Untuk Memperkokoh Ekonomi Nasional. Faperta UGM. Yogyakarta. Agustus 2002.
- French, Christine, N; Stephen, J. Craig-Smith and Alan Collier. 1995. 'Principle of Tourism'. Longman, Australia.
- Karjantoro, AK. 2002. Usaha Kecil dan Problem Pemberdayaannya. Majalah Usahawan. 4:XXXI:52-56.
- Kompas, 2003. UKM sumbang 56,7 persen PDB 2003. 25 Maret 2003.
- Kompas, 2002. Prospek Pengembangan UKM. Desember 2002.
- Kompas, 2003. UKM sumbang 56,7 persen PDB 2003. 25 Maret 2003.
- Kompas, 2002. Prospek Pengembangan UKM. Desember 2002.
- Kotler, Philip. 2000. Manajemen Pemasaran. Edisi Milenium. Prenhanllindo. Jakarta.
- Krippendorf, J. 1991. 'Toward New Tourism Policies'. In Managing Tourism, Edited by Edlik, Butterworth-Heinemann, London. pp. 307-317.
- Machfoedz, Masud. 2004. Kewirausahaan Suatu Pendekatan Kontemporer. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2003. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Siagian, S. P., 2002 "*Manajemen Strategik*" Penerbit PT. Bumi Aksara. Jalan Sawo Raya No. 8 Jakarta.
- Suwarsono. 1996. "*Manajemen Strategik*". UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Yotopoulos, P.A. and J.B. Nugent. 1976. 'Economics of Development Emperical Investigation'. Harper & Row Publisher, New York.