

**STRATEGI PENGEMBANGAN KLASTER PANGAN
KOMODITAS CABAI DALAM RANGKA Mendukung
PENGENDALIAN INFLASI *VOLATILE FOOD***

TESIS

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Mencapai Derajat Magister**

Program Studi Magister Manajemen



Disusun oleh :

**ARIEF MUSTHOFA
NIM. 20402300094**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

TESIS

STRATEGI PENGEMBANGAN KLASTER PANGAN KOMODITAS CABAI DALAM RANGKA Mendukung PENGENDALIAN INFLASI *VOLATILE FOOD*

Disusun oleh :

ARIEF MUSTHOFA
NIM. 20402300094

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan dihadapan Sidang Panitia Ujian Tesis
Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 24 Agustus 2024

Pembimbing



Dr. Drs. Marno Nugroho, MM

NIK: 210491025

**STRATEGI PENGEMBANGAN KLASTER PANGAN
KOMODITAS CABAI DALAM RANGKA Mendukung
PENGENDALIAN INFLASI *VOLATILE FOOD***

Disusun oleh :

**ARIEF MUSTHOFA
NIM. 20402300094**

Telah dipertahankan di depan Penguji
Pada Tanggal 2 September 2024

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing



Dr. Drs. Marno Nugroho, MM
NIK: 210491025

Penguji I



Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE, M.Si
NIK. 210491028

Penguji II



Prof. Dr. Drs. Mulyana, M.Si
NIK. 210490020

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh Gelar Magister Manajemen
Tanggal 2 September 2024

Ketua Program Pascasarjana



Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE, M.Si
NIK. 210491028

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Arief Musthofa
NIM : 20402300094
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis yang berjudul “**Strategi Pengembangan Klaster Pangan Komoditas Cabai Dalam Rangka Mendukung Pengendalian Inflasi *Volatile Food***” merupakan hasil karya penulis sendiri dan tidak ada unsur plagiarisme dengan cara yang tidak sesuai etika atau tradisi keilmuan. Penulis siap menerima sanksi apabila dikemudian hari ditemukan pelanggaran etika akademik dalam laporan penelitian ini.

Semarang, 5 September 2024

Pembimbing

Saya yang menyatakan,



Dr. Drs. Marno Nugroho, MM
NIK: 210491025



Arief Musthofa
NIM. 20402300094

LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Arief Musthofa
NIM : 20402300094
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa tesis dengan judul :

STRATEGI PENGEMBANGAN KLASTER PANGAN KOMODITAS CABAI DALAM RANGKA Mendukung PENGENDALIAN INFLASI *VOLATILE FOOD*

Dan menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data dan publikasinya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 5 September 2024

Yang membuat pernyataan,



Arief Musthofa
NIM. 20402300094

KATA PENGANTAR

Puji syukur bagi Allah SWT yang selalu memberikan karunia ilmu, pengetahuan, kemudahan bagi peneliti dalam menuliskan setiap huruf yang tertuang dalam tesis yang berjudul **“Strategi Pengembangan Klaster Pangan Komoditas Cabai Dalam Rangka Mendukung Pengendalian Inflasi *Volatile Food*”**. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada baginda Rasullullah SAW beserta keluarga, para sahabat, dan umat pengikut beliau hingga akhir zaman.

Tujuan penulisan tesis ini untuk melengkapi persyaratan di dalam melengkapi gelar Magister Manajemen (S2) pada Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Terima kasih dan apresiasi yang setinggi-tingginya penulis sampaikan kepada berbagai pihak yang telah memberikan partisipasi dan kontribusi dalam penyusunan penelitian ini:

1. Prof. Dr Gunanto S.H, M.H selaku Rektor pada Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Prof. Dr Ibnu Khajar S.E, M.Si selaku Ketua Program Pascasarjana sekaligus Penguji I Tesis penulis di Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan dukungan dan arahan kepada saya atas penyelesaian penelitian ini.
3. Dr. Drs. Marno Nugroho, M.Si selaku Dosen Pembimbing Tesis penulis di Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan dukungan dan arahan kepada saya atas penyelesaian penelitian ini.
4. Prof. Dr. Drs. Mulyana, M.Si selaku penguji II tesis penulis di Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

5. Bapak dan Ibu dosen pengajar program studi Magister Manajemen di Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan seluruh ilmu kepada saya selama masa perkuliahan berlangsung.
6. Seluruh staf Fakultas Ekonomi program studi Magister Manajemen Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan pelayanan yang terbaik.
7. Responden dan informan dari Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah, yang telah berkenan membantu proses penelitian hingga bisa selesai tepat waktu.
8. Istri saya Yuli Amalia, anak-anak saya Arlianova Khanza Musthofa, Fahada Khaizan Musthofa, dan Jennalova Khazia Musthofa yang telah memberikan izin untuk melanjutkan jenjang pendidikan yang lebih tinggi, serta dukungan yang luar biasa baik doa, waktu, dan motivasinya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
9. Kepada kedua orang tua dan keluarga yang telah banyak mendoakan, membantu, dan mendukung penulis dalam menyelesaikan tesis ini.
10. Pimpinan dan rekan kerja di Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah yang sudah banyak memberikan izin perkuliahan, serta dukungan dan bantuan dalam penyelesaian tesis ini.
11. Seluruh teman seperjuangan kelas MM 78E dan sahabat-sahabat saya yang tidak dapat disebutkan, penulis ucapkan terima kasih telah memberikan dukungan sehingga penulis mampu menyelesaikan tesis ini.

Penulis menyampaikan permohonan maaf apabila dalam pembuatan tesis ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat

penulis harapkan demi perbaikan selanjutnya. Semoga tesis ini dapat memberikan manfaat untuk kemajuan dunia pendidikan, pengembangan klaster komoditas ketahanan pangan, serta mampu menginspirasi pihak-pihak terkait dan pemangku kepentingan lainnya dalam mengembangkan dan mensinergikan berbagai program strategis untuk meningkatkan roda perekonomian daerah serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Semarang, 5 September 2024



ABSTRAK

Kestabilan inflasi merupakan salah satu prasyarat bagi pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan. Seiring dengan perkembangan kondisi perekonomian dan arah kebijakan Bank Indonesia, pengembangan Klaster Pangan difokuskan pada komoditas pangan yang menjadi sumber tekanan inflasi *volatile foods*, antara lain klaster cabai di Kabupaten Blora. Fenomena meningkatnya konsumen dan produsen pada ketidakpastian maka fluktuasi harga *volatile foods* dapat memberikan dampak pada minimnya investasi sektor pertanian. Sehingga diperlukan strategi pengembangan klaster pangan komoditas cabai untuk mengatasi permasalahan tersebut. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan pendekatan studi kasus menggunakan analisis SWOT. Dalam melaksanakan penelitian ini peneliti mengambil lokasi penelitian di klaster cabai Kabupaten Blora, Jawa Tengah yang merupakan klaster komoditas pangan binaan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan klaster komoditas cabai merah di Kabupaten Blora di atas rata-rata dalam kekuatan internal secara keseluruhannya. Demikian pula dari kondisi eksternal menunjukkan bahwa pengembangan klaster cabai merah di Kabupaten Blora harus dapat memanfaatkan peluang dengan baik. Strategi pengembangan klaster pangan komoditas cabai binaan Bank Indonesia dalam rangka mendukung pengendalian inflasi *volatile food* dapat ditempuh melalui fasilitasi baik dari sisi hulu dan hilir. Selain itu, agar dapat berdampak terhadap pengendalian inflasi, diperlukan kerja sama dan komitmen yang kuat antar stakeholder yang terlibat dalam pengembangan klaster sebagai salah satu upaya untuk memelihara kestabilan harga.

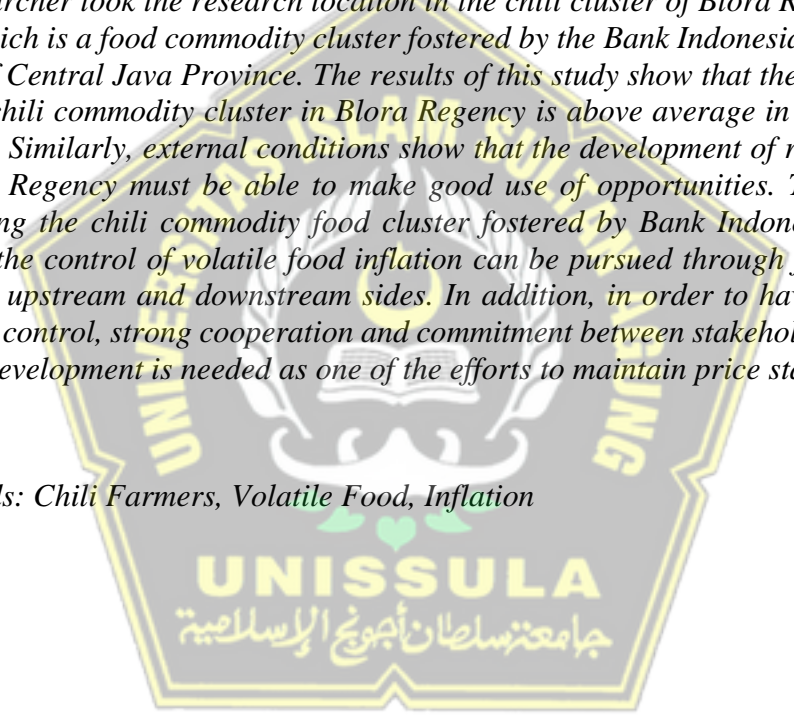
Kata Kunci : Petani Cabai, *Volatile Food*, Inflasi



ABSTRACT

Inflation stability is one of the prerequisites for sustainable economic growth. Along with the development of economic conditions and the direction of Bank Indonesia's policies, the development of the Food Cluster is focused on food commodities that are a source of volatile food inflationary pressure, including the chili cluster in Blora Regency. The phenomenon of increasing consumers and producers in uncertainty, fluctuations in volatile food prices can have an impact on the lack of investment in the agricultural sector. So a strategy for developing a chili commodity food cluster is needed to overcome these problems. The method used in this study is a qualitative analysis with a case study approach using SWOT analysis. In carrying out this research, the researcher took the research location in the chili cluster of Blora Regency, Central Java, which is a food commodity cluster fostered by the Bank Indonesia Representative Office of Central Java Province. The results of this study show that the development of the red chili commodity cluster in Blora Regency is above average in overall internal strength. Similarly, external conditions show that the development of red chili clusters in Blora Regency must be able to make good use of opportunities. The strategy for developing the chili commodity food cluster fostered by Bank Indonesia in order to support the control of volatile food inflation can be pursued through facilitation both from the upstream and downstream sides. In addition, in order to have an impact on inflation control, strong cooperation and commitment between stakeholders involved in cluster development is needed as one of the efforts to maintain price stability.

Keywords: Chili Farmers, Volatile Food, Inflation



DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| HALAMAN JUDUL | i |
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| PERNYATAAN KEASLIAN TESIS | iv |
| LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| ABSTRAK | ix |
| ABSTRACT | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| DAFTAR TABEL | xv |
| DAFTAR GRAFIK | xvi |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2. Rumusan Masalah..... | 6 |
| 1.3. Batasan Masalah..... | 6 |
| 1.4. Tujuan Penelitian..... | 7 |
| 1.5. Manfaat Penelitian..... | 7 |
| | |
| BAB II KAJIAN TEORI | |
| 2.1. Inflasi | 8 |
| 2.1.1. Faktor Pembentuk Inflasi | 8 |
| 2.1.2. Indikator dan Jenis Inflasi | 10 |
| 2.2. Konsep Strategi..... | 13 |
| 2.3. Klaster | 16 |
| 2.3. Analisis SWOT | 17 |
| 2.3.1. Pengertian Analisis SWOT..... | 17 |
| 2.3.2. Rumusan Strategi dengan Analisis SWOT..... | 18 |

| | |
|---|----|
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | 24 |
| 3.1. Metode Penelitian..... | 24 |
| 3.2. Populasi dan Sampel..... | 24 |
| 3.2.1. Populasi..... | 24 |
| 3.2.2. Sampel..... | 25 |
| 3.3. Sumber Data | 26 |
| 3.3.1. Data Primer | 26 |
| 3.3.2. Data Sekunder | 26 |
| 3.4. Metode Pengumpulan Data | 27 |
| 3.4.1. Observasi..... | 27 |
| 3.4.2. Wawancara..... | 27 |
| 3.4.3. Dokumentasi | 28 |
| 3.4.4. Studi Pustaka..... | 28 |
| 3.5. Teknik Analis Data..... | 28 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 30 |
| 4.1. Kondisi Lokasi Penelitian..... | 30 |
| 4.1.1. Kondisi Geografis dan Administratif..... | 30 |
| 4.1.2. Luas Wilayah dan Administrasi Kabupaten Blora..... | 31 |
| 4.2. Gambaran Umum Gapoktan Klaster Cabai | 32 |
| 4.3. Bank Indonesia | 33 |
| 4.3.1. Status dan Kedudukan Bank Indonesia..... | 33 |
| 4.3.2. Sebagai Badan Hukum..... | 34 |
| 4.4. Model Kelembagaan Korporasi Usahatani Cabai | 34 |
| 4.4.1. Proses Penguatan Kelembagaan | 36 |
| 4.4.2. Peningkatan Kegiatan Skala Ekonomi Usahatani Cabai | 37 |
| 4.4.3. Penguatan Kemitraan dengan Lembaga Penunjang Bisnis dan Stakeholder | 39 |
| 4.5. Metode Analisis SWOT | 40 |
| 4.5.1. Faktor Strategis Internal (<i>Internal Factor Evaluation</i>) | 41 |

| | |
|--|-----------|
| 4.5.2. Faktor Strategis Eksternal (<i>External Factor Evaluation</i>)..... | 43 |
| 4.5.3. Strategi Pengembangan Klaster Cabai di Kabupaten Blora | 46 |
| BAB V PENUTUP | 52 |
| 5.1. Kesimpulan..... | 52 |
| 5.2. Saran | 53 |
| Daftar Pustaka | 55 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2.1. Determinan Inflasi | 13 |
| Gambar 2.2. Model Manajemen Strategi | 15 |
| Gambar 4.1. Peta Administrasi Kabupaten Blora | 31 |
| Gambar 4.2. Model Bisnis Korporasi Petani Cabai | 35 |
| Gambar 4.3. Struktur Organisasi Koperasi Taruna Bumi Mandiri | 37 |
| Gambar 4.4. Struktur Organisasi Koperasi Mustika Jaya Tani | 37 |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1. Data Produktivitas Klaster Cabai Kabupaten Blora..... | 5 |
| Tabel 1.2. Komoditas Utama Penyumbang Inflasi Bulanan | 6 |
| Tabel 2.1. Matriks SWOT | 22 |
| Tabel 3.1. Matriks SWOT | 30 |
| Tabel 4.1. Peningkatan Produksi/Produktivitas..... | 39 |
| Tabel 4.2. Matriks IFE Pengembangan Klaster Cabai di Kabupaten Blora | 44 |
| Tabel 4.3. Matriks EFE Pengembangan Klaster Cabai di Kabupaten Blora..... | 46 |
| Tabel 4.4. Matriks SWOT Pengembangan Klaster Cabai di Kabupaten Blora..... | 50 |



DAFTAR GRAFIK

| | |
|--|---|
| Grafik 1.1. Perkembangan Inflasi Jawa Tengah dan Nasional..... | 4 |
| Grafik 1.2. Pergerakan Harga Cabai Jawa Tengah dan Pulau Jawa..... | 5 |



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Terjaganya kestabilan inflasi merupakan salah satu prasyarat bagi pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan yang pada akhirnya memberikan manfaat bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat. Pentingnya pengendalian inflasi didasarkan pada pertimbangan bahwa inflasi yang tinggi dan tidak stabil memberikan dampak negatif kepada kondisi sosial ekonomi masyarakat (Hernaningsih, 2018).

Sesuai Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), tujuan Bank Indonesia yaitu mencapai stabilitas nilai Rupiah, memelihara stabilitas sistem pembayaran, dan turut menjaga stabilitas sistem keuangan dalam rangka mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Stabilitas nilai Rupiah tersebut mengandung dua aspek, yaitu kestabilan nilai mata uang terhadap barang dan jasa, serta kestabilan terhadap mata uang negara lain.

Salah satu faktor penyebab inflasi bersumber dari fluktuasi harga *volatile foods*, di mana tekanan harga dipicu oleh berbagai kendala, antara lain dari sisi produksi atau faktor pasokan (*supply*) seperti fluktuasi musim, perubahan iklim, maupun gangguan distribusi, selain itu dari sisi permintaan (*demand*) seperti tingginya permintaan pada saat hari besar keagamaan dan penimbunan oleh oknum yang tidak bertanggung jawab untuk mengambil keuntungan dari kenaikan harga, serta adanya faktor lainnya seperti

kebijakan pemerintah terkait dengan ekspor impor, subsidi pupuk, dan kurangnya dukungan infrastruktur.

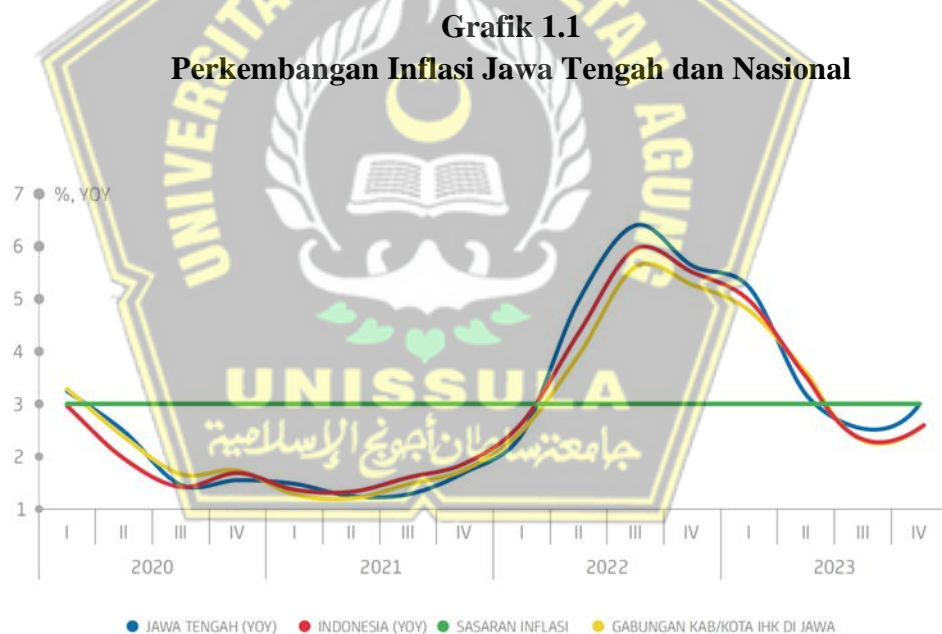
Dalam rangka mendukung pengembangan ekonomi daerah, Bank Indonesia telah melaksanakan pengembangan UMKM melalui pengembangan Klaster Pangan sejak tahun 2006. Konsep pengembangan Klaster Pangan dilakukan dari hulu ke hilir dengan orientasi hulu pada penyediaan atau akses bahan baku dan sisi hilir pada akses pasar (Siahaan, 2017). Seiring dengan perkembangan kondisi perekonomian dan arah kebijakan Bank Indonesia, pengembangan Klaster Pangan difokuskan pada komoditas pangan yang menjadi sumber tekanan inflasi *volatile foods*. Hal ini mengingat inflasi komponen *volatile foods* masih tinggi sehingga dapat mempengaruhi inflasi umum.

Seiring dengan perkembangan situasi dan arah kebijakan Bank Indonesia, sejak tahun 2014 pengembangan klaster lebih difokuskan pada komoditas yang mendukung ketahanan pangan, komoditas berorientasi ekspor, dan komoditas sumber tekanan inflasi/*volatile foods*. Melalui program tersebut diharapkan dapat meningkatkan kapasitas UMKM untuk memperkecil gap antara *supply* dan *demand* sehingga meminimalisir tekanan harga yang mendorong inflasi. Selain itu, program klaster juga bertujuan memberdayakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) karena melibatkan banyak petani dan UMKM (Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, 2018).

Pengembangan klaster pangan merupakan pendekatan yang dilakukan untuk mendukung pengendalian harga dalam kerangka pengendalian inflasi pada komoditas pangan dari sisi penawaran (Yurianto, 2020). Hal ini menunjuk pada Peraturan Dewan Gubernur tentang Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Bank

Indonesia, yang menjelaskan bahwa fokus pengendalian inflasi dari sisi penawaran adalah kelompok bahan makanan yang menjadi sumber inflasi.

Kemampuan Bank Indonesia untuk mengendalikan inflasi relatif terbatas apabila terdapat kejutan (*shocks*) yang sangat besar, misalnya pada saat terjadi kenaikan harga BBM (*administered prices*) yang bersumber dari kebijakan pemerintah maupun akibat fluktuasi harga komoditas *volatile foods*, sebagaimana digambarkan pada perkembangan inflasi Jawa Tengah dan Nasional pada Grafik 1.1 dimana tekanan inflasi gabungan kota di Provinsi Jawa Tengah dan nasional berfluktuasi selama 4 tahun terakhir.



Sumber: Badan Pusat Statistik, diolah

Fenomena meningkatnya konsumen dan produsen pada ketidakpastian maka fluktuasi harga *volatile foods* dapat memberikan dampak pada minimnya investasi sektor pertanian (Sarah Hidayani, 2023). Fluktuasi harga juga dapat menurunkan minat

petani untuk berproduksi sehingga dapat berdampak pada meningkatnya impor bahan pangan (Hidayat, 2023). Hal tersebut tercermin dari luasan lahan panen dan produksi dari salah satu kluster pangan komoditas cabai Kabupaten Blora binaan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah sebagaimana data selama 6 (enam) tahun terakhir:

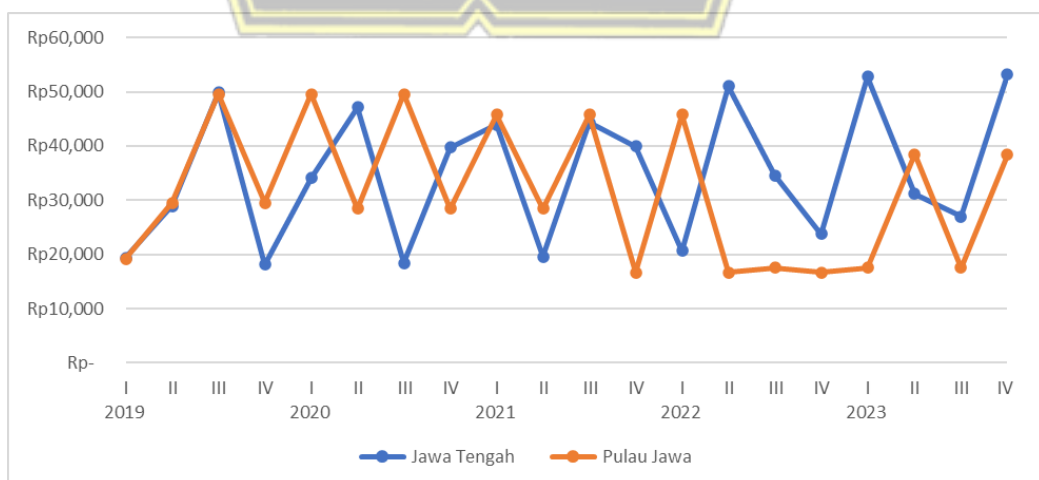
Tabel 1.1
Data Produktivitas Kluster Cabai Kabupaten Blora

| NO | URAIAN | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|----|---------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1 | Jumlah Anggota | 100 | 100 | 161 | 162 | 162 | 162 |
| 2 | Lahan Panen rata2 (Ha/Tahun) | 48 | 39,0 | 33,0 | 55,3 | 34,5 | 16,8 |
| 3 | Produksi rata2 (Kg/Tahun) | 153,60 | 109,20 | 195,25 | 470,50 | 191,50 | 109,05 |
| 4 | Produktifitas rata2 (Kg/Ha/Thn) | 3,2 | 2,8 | 6,2 | 8,1 | 5,7 | 6,4 |

Sumber: Bank Indonesia, 2024

Salah satu komoditas pangan dengan pergerakan harga yang fluktuatif adalah cabai.

Grafik 1.2
Pergerakan Harga Cabai Jawa Tengah dan Pulau Jawa



Sumber: Pusat Informasi Harga Pangan Strategis, diolah

Pergerakan harga cabai berkontribusi signifikan sebagai komoditas utama penyumbang inflasi bulanan sebagaimana data Triwulan IV 2023 berikut:

Tabel 1.2
Komoditas Utama Penyumbang Inflasi Bulanan

| OKTOBER 2023 | | NOVEMBER 2023 | | DESEMBER 2023 | |
|--------------|--------|----------------|--------|------------------|--------|
| KOMODITAS | ANDIL | KOMODITAS | ANDIL | KOMODITAS | ANDIL |
| Bensin | 6,600% | Cabai Merah | 0,245% | Cabai Merah | 0,054% |
| Cabai Merah | 0,045% | Cabai Rawit | 0,096% | Bawang Merah | 0,039% |
| Beras | 0,045% | Bawang Merah | 0,041% | Tarif Kereta Api | 0,029% |
| Cabai Rawit | 0,040% | Telur Ayam Ras | 0,038% | Minyak Goreng | 0,022% |
| Gula Pasir | 0,013% | Gula Pasir | 0,021% | Emas Perhiasan | 0,020% |

Sumber: Badan Pusat Statistik, diolah

Volatile food perlu dikendalikan untuk menjaga stabilitas harga komoditas pangan di pasar. Gejolak harga pangan yang tiba-tiba dan ekstrem akan menjadi ancaman serius bagi ketahanan pangan masyarakat. Pasalnya, ketahanan pangan secara langsung akan berdampak pada ketersediaan, akses, dan pemanfaatan pangan. Kenaikan harga yang drastis dan terlalu tinggi dapat membuat aktivitas produksi, investasi, penyimpanan, dan perdagangan menjadi lebih kompleks karena ketidakpastian kenaikan harga di masa depan.

Pencapaian sasaran inflasi memiliki berbagai tantangan dimana di dalamnya memiliki dominasi kuat pada masalah struktural. Dengan kata lain diperlukan berbagai upaya untuk dapat mengendalikan inflasi tersebut dengan berbagai metode penyelesaian masalah struktural yang didalamnya diperlukan integrasi secara nasional. Oleh sebab itu, dalam mencapai tujuan tersebut perlu adanya strategi dimana diperlukan skema

yang tidak hanya memberikan fokus pada rantai nilai yang terdapat pada klaster. Namun, lebih dari pada itu menekankan pada rantai pasok pada komoditas nasional.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang studi sebelumnya dan fenomena studi Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah maka dapat diperoleh strategi yang sesuai dalam merumuskan bagaimana **“Strategi Pengembangan Klaster Pangan Komoditas Cabai Dalam Rangka Mendukung Pengendalian Inflasi *Volatile Food*”**.

1.3 Batasan Masalah

Pembatasan masalah dalam penelitian ini diperlukan untuk menyederhanakan penelitian agar sesuai dengan tujuan serta menghindari penyimpangan dari ruang penelitian. Batasan masalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan studi kasus, meliputi identifikasi dan analisis terhadap hasil pengembangan UMKM pada klaster pangan komoditas cabai binaan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah.
2. Klaster pangan komoditas cabai yang diteliti meliputi cabai merah yang berlokasi di Kabupaten Blora, Jawa Tengah.
3. Program pengembangan klaster komoditas cabai adalah yang telah diterapkan di Indonesia dan merupakan program Bank Indonesia.
4. Penyelesaian masalah sesuai data yang diteliti dari obyek penelitian.
5. Alat analisis: metode SWOT.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.
2. Mengetahui strategi pengembangan klaster komoditas pangan yang tepat.
3. Untuk memberi masukan strategi pengembangan klasater komoditas pangan yang tepat dalam rangka mendukung pengendalian inflasi *volatile foods* setelah mengetahui kekuatan, kelemahan dan peluang.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Sebagai masukan Bank Indonesia dalam menghadapi ancaman maupun peluang yang bakal terjadi.
2. Sebagai masukan bagi Bank Indonesia / pihak yang terkait dalam penyusunan strategi pengembangan UMKM klaster komoditas pangan.
3. Bagi penulis dengan adanya penelitian ini mampu menerapkan teori-teori yang diperoleh.



BAB II

KAJIAN TEORI

2.1 Inflasi

Sesuai UU No. 23 tahun 1999 sebagaimana diubah terakhir dengan UU No. 6 tahun 2009, tujuan Bank Indonesia adalah mencapai dan memelihara kestabilan rupiah, baik terhadap harga barang dan jasa (inflasi) maupun mata uang asing (kurs). Dalam perkembangannya, sejak Juli 2005 hingga saat ini, Bank Indonesia menerapkan kerangka *inflation targeting* dengan menjadikan tingkat inflasi sebagai strategi pelaksanaan kebijakan moneter.

2.1.1. Faktor Pembentuk Inflasi

Secara sederhana, inflasi diartikan sebagai meningkatnya harga-harga secara umum dan terus menerus. Kenaikan harga dari satu atau dua barang saja tidak dapat disebut inflasi kecuali bila kenaikan itu meluas (atau mengakibatkan kenaikan harga) pada barang lainnya. Sementara, faktor-faktor pembentuk inflasi secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu tekanan dari sisi suplai (*cost push*), sisi permintaan (*demand pull*), dan sisi ekspektasi inflasi.

1. Inflasi akibat tekanan sisi suplai (*cost push inflation*) dapat disebabkan oleh depresiasi (melemahnya) nilai tukar, dampak inflasi yang terjadi di luar negeri terutama di negara-negara mitra dagang, peningkatan harga-harga komoditas yang diatur pemerintah (*administered price*), serta adanya gangguan di sisi penawaran (*negative supply shocks*), misalnya akibat

bencana alam yang terjadi di suatu daerah atau terganggunya distribusi barang.

2. Inflasi akibat tekanan sisi permintaan (*demand pull inflation*) adalah tingginya permintaan barang dan jasa dibandingkan dengan kapasitas ketersediaannya (penawaran). Secara makroekonomi, kondisi ini digambarkan oleh output riil yang melebihi output potensialnya atau permintaan total (*aggregate demand*) lebih besar daripada kapasitas perekonomian yang akhirnya menimbulkan *output gap*. Gap inilah yang pada akhirnya memicu kenaikan harga barang, sesuai dengan hukum ekonomi jika permintaan melebihi penawaran, maka harga akan bergerak naik.
3. Faktor ekspektasi inflasi yang dipengaruhi oleh perilaku masyarakat dan pelaku ekonomi cenderung bersifat adaptif atau *forward looking*. Untuk negara-negara berkembang termasuk Indonesia, pelaku ekonomi biasanya masih bersifat adaptif. Misalnya, akan terjadi penyesuaian sesaat pada bulan-bulan di mana permintaan barang cenderung meningkat seperti menjelang hari-hari besar keagamaan atau libur sekolah. Penyesuaian harga pada tipe masyarakat atau pelaku ekonomi seperti di atas dapat juga terjadi saat pengumuman kenaikan gaji atau Upah Minimum Regional (UMR). Pada masyarakat atau pelaku ekonomi dengan perilaku *forward looking*, inflasi relatif tidak begitu fluktuatif.

Selain itu, tekanan inflasi juga dapat dibedakan menjadi *domestic pressures* (tekanan dari dalam negeri) dan *external pressures* (tekanan dari luar negeri).

1. Tekanan dari dalam negeri merupakan segala sesuatu yang terjadi di dalam negeri yang mempengaruhi harga barang. Hal ini dapat diakibatkan adanya gangguan dari sisi penawaran dan permintaan dalam negeri yang berpengaruh pada pembentukan harga barang di pasar atau kebijakan yang diambil oleh instansi di luar bank sentral. Sebagai contoh, kebijakan pengetatan anggaran belanja pemerintah dengan menghapus subsidi pemerintah, kenaikan pajak, atau kenaikan harga barang yang ditetapkan pemerintah yang berimbas pada kenaikan harga barang-barang lain.
2. Tekanan dari luar negeri dapat berupa inflasi di negara lain yang akan berpengaruh terhadap ekspor, impor atau neraca pembayaran antar negara, kenaikan harga barang impor yang berdampak pada kenaikan harga produk berbahan baku impor, serta kenaikan nilai tukar mata uang asing yang otomatis akan berpengaruh pada kinerja neraca pembayaran.

2.1.2. Indikator dan Jenis Inflasi

Indikator yang sering digunakan untuk mengukur tingkat inflasi adalah Indeks Harga Konsumen (IHK). Perubahan IHK dari waktu ke waktu menunjukkan pergerakan harga dari barang dan jasa yang dikonsumsi masyarakat. Sejak Juli 2008, paket barang dan jasa dalam keranjang IHK telah dilakukan atas dasar Survei Biaya Hidup (SBH) Tahun 2007 yang dilaksanakan oleh Badan Pusat Statistik (BPS). Selanjutnya, BPS akan memonitor perkembangan harga dari barang dan jasa tersebut secara bulanan di beberapa kota, di pasar tradisional dan modern di setiap kota. Indikator inflasi lainnya berdasarkan international *best practice* antara lain:

1. Indeks Harga Perdagangan Besar (IHPB). Harga Perdagangan Besar dari suatu komoditas ialah harga transaksi yang terjadi antara penjual/pedagang besar pertama dengan pembeli/pedagang besar berikutnya dalam jumlah besar pada pasar pertama atas suatu komoditas.
2. Deflator Produk Domestik Bruto (PDB) menggambarkan pengukuran level harga barang akhir (*final goods*) dan jasa yang diproduksi di dalam suatu ekonomi (negeri). Deflator PDB dihasilkan dengan membagi PDB atas dasar harga nominal dengan PDB atas dasar harga konstan.

Inflasi yang diukur dengan IHK di Indonesia dikelompokkan ke dalam 7 kelompok pengeluaran berdasarkan *the Classification of Individual Consumption by Purpose* (COICOP), yaitu:

1. Kelompok Bahan Makanan;
2. Kelompok Makanan Jadi, Minuman, dan Tembakau;
3. Kelompok Perumahan;
4. Kelompok Sandang;
5. Kelompok Kesehatan;
6. Kelompok Pendidikan dan Olah Raga;
7. Kelompok Transportasi dan Komunikasi.

Di samping pengelompokan berdasarkan COICOP, BPS juga memublikasikan inflasi berdasarkan pengelompokan lainnya yang dinamakan disagregasi inflasi. Disagregasi inflasi dilakukan untuk menghasilkan suatu indikator inflasi yang lebih menggambarkan pengaruh dari faktor yang bersifat fundamental. Di Indonesia, disagregasi inflasi IHK tersebut dikelompokkan menjadi:

1. Inflasi Inti, yaitu komponen inflasi yang cenderung menetap atau persisten (*persistent component*) di dalam pergerakan inflasi dan dipengaruhi oleh faktor fundamental, seperti:

- a. Interaksi permintaan-penawaran
- b. Lingkungan eksternal: nilai tukar, harga komoditas internasional, inflasi mitra dagang
- c. Ekspektasi inflasi dari pedagang dan konsumen

Inflasi inti pada dasarnya merupakan suatu tingkat inflasi IHK setelah mengeluarkan komponen bahan makanan dengan harga bergejolak (*volatile foods*) dan barang-barang dengan harga ditentukan pemerintah (*administered goods*).

2. Inflasi non-Inti, yaitu komponen inflasi yang cenderung tinggi volatilitasnya karena dipengaruhi oleh selain faktor fundamental. Komponen inflasi non inti terdiri dari:

- a. Inflasi Komponen Bergejolak (*Volatile Food*)

Inflasi yang dominan dipengaruhi oleh *shocks* (kejutan) dalam kelompok bahan makanan seperti panen, gangguan alam, atau faktor perkembangan harga komoditas pangan domestik maupun perkembangan harga komoditas pangan internasional.

- b. Inflasi Komponen Harga yang diatur Pemerintah (*Administered Prices*)

Inflasi yang dominan dipengaruhi oleh *shocks* (kejutan) berupa kebijakan harga Pemerintah, seperti harga BBM bersubsidi, tarif listrik, dan sebagainya.

- c. Inflasi IHK merupakan inflasi yang dihitung dengan keseluruhan indeks harga konsumen, baik inti maupun non-inti. Inflasi IHK dikenal juga sebagai *headline inflation* yang sama artinya dengan inflasi inti ditambah unsur harga

barang/komoditas bergejolak (*volatile*) dan *administered price*. Inflasi IHK dapat lebih tinggi atau lebih rendah dibandingkan dengan inflasi inti, tergantung dari inflasi *volatile food* dan inflasi *administered price*.

Gambar 2.1.
Determinan Inflasi



2.2 Konsep Strategi

Menurut Assauri, Sofjan (2013) Strategi organisasi bisnis atau perusahaan adalah mengarahkan bagaimana organisasi berupaya memanfaatkan lingkungan dan pengorganisasian kapabilitas perusahaan agar dapat mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan. Tujuan penetapan strategi diarahkan pada upaya memenangkan persaingan, strategi perusahaan menekankan bagaimana organisasi perusahaan bertindak dalam menghadapi persaingan bisnis dengan upaya untuk meningkatkan kepuasan pelanggan

melalui penyempurnaan sikap pengopersian bisnis perusahaan guna mencapai kinerja yang diharapkan dalam tujuan organisasi.

Strategi berasal dari bahasa Yunani kuno yang berarti “seni berperang”. Sebuah strategi mempunyai dasar-dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi, pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan (Umar, 2008). Menurut Barney (1997), strategi adalah suatu pola alokasi sumber daya yang memungkinkan perusahaan untuk memelihara atau meningkatkan kinerjanya.

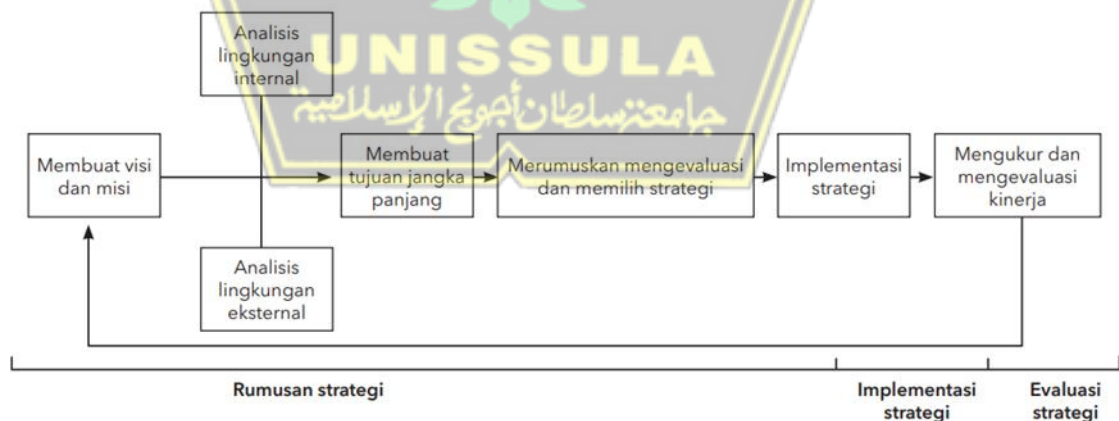
Definisi strategi dan manajemen strategi diperluas oleh Mintzberg et al. (1998) dikenal sebagai 5P yaitu:

1. *Strategy as plan*. Strategi merupakan suatu rencana atau sesuatu yang berupa arahan, petunjuk untuk kegiatan di masa depan yang diambil pada masa kini. Strategi merupakan suatu rencana ke depan (*looking ahead*) atau sesuatu yang diharapkan di masa depan.
2. *Strategy as pattern*. Strategi merupakan suatu pola atau sesuatu yang konsisten di setiap waktu. Strategi sebagai suatu pola melihat perilaku di masa lalu yang sudah terjadi (*looking behind*). Kedua definisi tersebut apabila digabungkan menjadi: suatu organisasi mengembangkan rencana masa depan dengan melihat pola-pola perilaku di masa lalu. Dalam hal ini disebut sebagai strategi yang diharapkan (*intended strategy*) dan strategi yang terjadi (*realized strategy*).
3. *Strategy as position*. Strategi merupakan posisi yaitu menempatkan produk khusus pada pasar yang khusus juga.
4. *Strategy as perspective*: Strategi merupakan perspektif, yaitu hal-hal yang bersifat fundamental dalam organisasi untuk mengerjakan sesuatu.

5. *Strategy as ploy*: strategi merupakan suatu cara, yaitu manuver khusus yang diharapkan dapat mengalahkan lawan atau para pesaing.

Strategi dirumuskan berdasarkan pendekatan hierarkis yang berhubungan dengan konsep misi, tujuan, dan taktik perusahaan. Dalam hal ini, strategi didefinisikan sebagai cara di mana organisasi mencapai visi, misi dan tujuan melalui manajemen strategi. Manajemen strategi terdiri atas tiga tahapan utama yaitu formulasi atau perencanaan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi untuk mencapai visi yang ditetapkan (David, 2011) sebagaimana digambarkan pada Gambar 2.2. Strategi yang baik adalah strategi yang mampu menetralkan ancaman dan menggali peluang dengan menekankan pada kekuatan dan menghindari kelemahan. Rumusan strategi difokuskan untuk mempertemukan kekuatan dan kelemahan internal perusahaan dengan peluang dan ancaman.

Gambar 2.2.
Model Manajemen Strategi



Sumber: David, (2011)

2.3. Klaster

Umumnya definisi klaster menekankan pada kedekatan geografis beberapa perusahaan untuk mencapai keunggulan bersaing. Porter (1990) mendefinisikan klaster sebagai pemusatan geografi yang bergabung dan memiliki kesamaan perusahaan dan institusi dalam bidang tertentu (*geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field*). Lokasi geografis suatu klaster dapat meliputi satu kota, kabupaten, negara, atau berupa jaringan yang melibatkan beberapa negara.

Bergman dan Feser (2000) menyatakan bahwa klaster menunjukkan hubungan sangat erat yang mengikat perusahaan-perusahaan tertentu dan industri secara bersama-sama dalam beberapa aspek umum seperti lokasi geografis, sumber-sumber inovasi, pemasok, faktor produksi dan lain-lain. Pengelompokan tersebut saling berhubungan secara intensif dan membentuk kemitraan dengan industri pendukung dan industri terkait (Simbolon, 2009). Klaster merepresentasikan seluruh nilai tambah mulai dari pemasok ke produk akhir termasuk jasa pendukung dan infrastruktur. Konsep-konsep klaster berdasarkan pada tiga konsep utama, yaitu:

1. Konsep Ekonomi Geografi (*Economic Geography Concept*)

Konsep ini didasari karakteristik teritorial dan fungsi lingkungan perusahaan-perusahaan yang fokus pada identifikasi karakteristik atau faktor lokasi yang mempengaruhi pemilihan lokasi industri. Akibatnya bila dilihat dari sudut pandang makro, perilaku masing-masing perusahaan tidak termodelkan secara eksplisit tetapi dilihat dari perilaku perusahaan keseluruhan (Krugman, 1991; Rauch, 1993).

2. Konsep Organisasi (*Organizational Concept*)

Konsep ini mempertimbangkan perilaku masing-masing perusahaan berdasarkan faktor internal dan lingkungan perusahaan (Scott, 1986; Harrison, 1992). Menurut Scott, yang mendasari timbul dan tumbuhnya suatu klaster adalah pendekatan biaya transaksi (*cost transaction approach*). Sedangkan konsep Harrison lebih banyak didasari oleh teori ekonomi sosial (*Social Economic Theory*).

2.4. Analisis SWOT

2.4.1. Pengertian Analisis SWOT

Menurut Freddy Rangkuty, Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang terjadi dalam proyek atau di sebuah usaha bisnis, atau mengevaluasi lini-lini produk sendiri maupun pesaing. Untuk melakukan analisis, ditentukan tujuan usaha atau mengidentifikasi objek yang akan dianalisis. Kekuatan dan kelemahan dikelompokkan ke dalam faktor internal, sedangkan peluang dan ancaman diidentifikasi sebagai faktor eksternal.

Menurut Pearce dan Robinson, SWOT adalah singkatan dari kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*weakness*) intern perusahaan serta peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threat*) dalam lingkungan yang dihadapi perusahaan. Analisis SWOT merupakan cara sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor dan strategi yang menggambarkan kecocokan paling baik diantara mereka. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan

kekuatan dan peluang meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang sangat besar atas rancangan suatu strategik yang berhasil.

Analisa ini secara logis dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan. Proses pengambilan keputusan berkaitan dengan visi dan misi perusahaan serta tujuan perusahaan. Sehingga analisis SWOT dapat digunakan sebagai alat efektif untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan, sebagai proses pengambilan keputusan untuk menentukan strategi.

2.3.2. Rumusan Strategi Dengan Analisis SWOT

Rumusan strategi diawali dengan penentuan visi dan misi. Pernyataan visi menjawab pertanyaan yang diinginkan. Pengembangan visi merupakan tahap pertama dalam perencanaan strategi yang diikuti dengan pengembangan pernyataan misi. Visi dikembangkan dalam satu pernyataan kalimat tunggal. Misi merupakan pernyataan tujuan jangka panjang yang membedakan satu bisnis dengan perusahaan sejenis lainnya.

Formulasi strategi harus dapat mengambil manfaat dari peluang yang ada dan mengurangi ancaman. Berdasarkan hal tersebut maka identifikasi, monitoring dan evaluasi peluang dan ancaman merupakan hal yang sangat penting. Proses ini seringkali disebut analisis industri atau *environmental scanning* (David, 2011).

Kondisi eksternal berupa peluang dan ancaman merupakan kondisi, ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, pemerintah, teknologi dan tren persaingan yang dapat memberikan manfaat maupun membahayakan bagi

organisasi di masa depan. Peluang dan ancaman tidak dapat dikendalikan oleh organisasi (David, 2011).

Kekuatan dan kelemahan yang bersifat internal merupakan hal-hal yang dapat dikontrol oleh organisasi. Faktor-faktor tersebut mencakup pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, dan manajemen sistem informasi. Strategi perlu dirumuskan dengan meningkatkan kekuatan dan mengeliminasi kelemahan.

Tahapan perumusan strategi menurut David (2011) terdiri dari tahap input, pencocokan, dan keputusan. Berikut ini penjabaran ketiga tahap tersebut.

1. Tahap *Input*

Pada tahap ini dibuat matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI) dan Evaluasi Faktor Eksternal (EFE). Matriks EFI mencakup kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Sedangkan peluang dan ancaman perusahaan digambarkan dalam Matriks EFE.

2. Tahap Pencocokan

Tahap pencocokan dalam rumusan strategi terdiri dari Matriks SWOT, the SPACE Matrix, the BCG Matrix, the IE Matrix, dan *the Grand Strategy Matrix*. Pencocokan faktor internal dan eksternal merupakan kunci untuk merumuskan strategi.

3. Tahap Keputusan

Tahap ini menggunakan berbagai metode untuk mengevaluasi dan memilih strategi berdasarkan nilai total terbesar.

Perumusan strategi dapat dilakukan dengan berbagai pendekatan. Salah satu pendekatan yang relatif mudah dan banyak digunakan adalah analisis SWOT. SWOT merupakan akronim dari *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*. Pada mulanya, analisis SWOT diaplikasikan di *Harvard Business School* dan beberapa sekolah bisnis lainnya di Amerika, dan kemudian dipopulerkan oleh Kenneth Andrews. Analisis SWOT banyak digunakan untuk pengembangan strategi bisnis dan riset pemasaran. Pada strategi pengembangan bisnis, SWOT diperoleh dari pendapat *stakeholders* sehingga merefleksikan pendapat kolektif suatu kelompok. Focus groups merupakan metode yang banyak dipakai untuk mengumpulkan pendapat dari stakeholders terkait (Leigh, 2010).

Analisis SWOT merupakan suatu proses untuk mengidentifikasi dan menganalisis kondisi internal dan eksternal, serta merumuskan kegiatan di masa depan berdasarkan faktor-faktor tersebut (Leigh, 2010). Identifikasi lingkungan adalah proses monitoring, evaluasi, dan pengumpulan informasi dari lingkungan eksternal dan internal yang bertujuan mengidentifikasi faktor-faktor strategi. Lingkungan eksternal terdiri dari peluang dan ancaman yang berasal dari luar organisasi. Lingkungan internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang berada dalam lingkup organisasi dan mencakup struktur, budaya, serta sumber daya (Wheelen dan Hunger, 1998). Identifikasi dari SWOT adalah sebagai berikut:

- *Strengths*/Kekuatan Internal

Kekuatan merupakan internal enhancer yang menunjukkan kompetensi internal atau sumber daya yang bernilai (Leigh, 2010). Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan

kebutuhan dari pasar yang dilayani. Kekuatan merupakan suatu kompetensi berbeda (*distinctive competence*) yang memberi perusahaan suatu keunggulan komparatif dalam pasar. Kekuatan berkaitan dengan sumber daya keuangan, citra, kepemimpinan, pasar, dan hubungan pembeli - pemasok.

- *Weaknesses/Kelemahan Internal*

Kelemahan merupakan penghambat sumber daya internal (internal inhibitors), yaitu keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu industri.

- *Opportunities/Peluang Lingkungan Eksternal*

Peluang merupakan kondisi eksternal yang dapat meningkatkan kinerja (*external enhancer*). Peluang adalah situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan/industri. Identifikasi dari segmen pasar, perubahan-perubahan dalam keadaan bersaing, perubahan teknologi, dan hubungan pembeli-pemasok menunjukkan suatu peluang.

- *Threats/Ancaman Lingkungan Eksternal*

Ancaman merupakan hambatan eksternal yang dapat menurunkan kinerja (*external inhibitors*). Ancaman berupa situasi yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan dapat berupa rintangan-rintangan utama bagi posisi yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, daya tawar pembeli-pemasok yang meningkat, perubahan teknologi, kebijakan baru dapat merupakan ancaman bagi keberhasilan suatu industri.

Setelah mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal melalui SWOT, selanjutnya dilakukan tahap pencocokan yang relatif sulit dan kritis dalam merumuskan strategi. Tujuan tahapan pencocokan adalah untuk membangkitkan alternatif strategi yang layak, bukan untuk memiliki strategi terbaik. Tidak semua strategi dibuat dalam matriks SWOT.

Salah satu alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini membantu mengembangkan 4 (empat) tipe strategi yaitu: SO (*strengths-opportunities*), WO (*weaknesses-opportunities*), ST (*strengths-threats*), dan WT (*weaknesses-threats*). Matriks ini menggambarkan peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks SWOT menghasilkan 4 (empat) kemungkinan alternatif strategi seperti terlihat dalam Tabel 2.1.

Tabel 2.1.
Matriks SWOT

| | <i>Strength (S)</i> | <i>Weaknesses (W)</i> |
|--------------------------|--|--|
| <i>Opportunities (O)</i> | Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang | Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang |
| <i>Threats (T)</i> | Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman | Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman |

Sumber: Rangkuti (2002)

Tahap selanjutnya adalah mengevaluasi dan memilih strategi terbaik. Ruang lingkup terbaik untuk evaluasi adalah dengan menguji hal-hal berikut:

1. Konsistensi (*consistency*): strategi harus konsisten antara tujuan dan kebijakan.
2. Kesamaan (*consonance*): strategi harus merepresentasikan suatu respon yang adaptif terhadap lingkungan eksternal dan perubahan kritis yang terjadi.
3. Memberikan manfaat (*advantage*): strategi harus menciptakan dan atau memelihara keunggulan bersaing dalam aktivitas yang dipilih.
4. Layak (*feasibility*): strategi harus melihat sumber daya yang tersedia dan permasalahan lainnya yang belum tergal.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan pendekatan studi kasus menggunakan analisis SWOT. Dalam metode ini terdapat kegiatan pengamatan, wawancara atau penelaahan dokumen (Sugiono, 2013). Metode kualitatif lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah (Anwar Saifuddin, 2007).

Metode penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang berlandaskan kepada filsafat postpositivisme. Digunakan untuk meneliti pada objek alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan dari pada generalisasi (Sugiono, 2017).

3.2. Populasi dan Sampel

3.2.1. Populasi

Populasi merupakan seluruh objek yang akan diteliti dalam sebuah penelitian. Sugiyono (2019) menyatakan bahwa populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari atas objek dan subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya.

Populasi penelitian ini adalah UMKM klaster komoditas pangan binaan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah.

Pemilihan klaster sebagai sasaran strategi pengendalian inflasi *volatile food* adalah karena klaster pangan memiliki dampak yang signifikan terhadap produktifitas pertanian. Klaster merupakan kumpulan dari petani yang memproduksi komoditas yang sama di wilayah tertentu. Pembentukan klaster sebagai wadah para petani akan memudahkan dalam melakukan pembinaan bahkan mampu menentukan harga hasil pertanian.

Selanjutnya, untuk mendukung pengendalian inflasi, peran klaster perlu diperkuat melalui sinergi positif dengan berbagai program Pemerintah Pusat maupun Pemerintah Daerah. Harapannya model bisnis klaster yang dikembangkan Bank Indonesia ke depan dapat menjadi role model yang implementatif dan dapat direplikasi di berbagai wilayah sehingga dapat mendorong peningkatan kegiatan perekonomian daerah.

3.2.2. Sampel

Menurut Sugiyono (2019) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Jika populasi yang akan dinilai memiliki nilai besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi.

Dalam melaksanakan penelitian ini peneliti mengambil sampel penelitian yaitu klaster cabai Kabupaten Blora, Jawa Tengah yang merupakan klaster komoditas pangan binaan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa

Tengah. Berdasarkan data inflasi bulanan, cabai sebagai komoditas utama penyumbang inflasi bulanan.

Pemilihan sampel dalam penelitian studi kasus ini dengan mempertimbangkan bahwa masing-masing Kantor Perwakilan Bank Indonesia di seluruh Indonesia memiliki klaster pangan binaan, sehingga Klaster Cabai Blora sebagai gambaran atas pembinaan/pengembangan klaster oleh Bank Indonesia yang dilakukan berdasarkan pedoman pembinaan yang ditetapkan oleh Kantor Pusat Bank Indonesia.

3.3. Sumber Data

3.3.1. Data Primer

Data primer menurut Sugiyono (2019), adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (peneliti). Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah data diperoleh melalui *in-depth interview*. Wawancara dilakukan secara langsung (*face to face*) dan mendalam dengan pejabat dan staf Fungsi Pelaksanaan Pengembangan UMKM, Keuangan Inklusif dan Syariah sebagai unit kerja pelaksana pembinaan UMKM klaster komoditas pangan.

3.3.2. Data Sekunder

Data sekunder menurut Sugiyono (2019), adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari, dan memahami melalui media lain. Data sekunder diperoleh dari Bank Indonesia, Badan Pusat Statistik (nasional dan daerah), Kementerian dan Dinas terkait seperti Kementerian Pertanian, Kementerian Perdagangan, Badan Perencanaan Pembangunan Nasional

(Bappenas), dan dinas-dinas yang berada di wilayah penelitian. Selain itu, sumber data sekunder diperoleh melalui buku-buku dan berbagai jurnal khususnya yang terkait dengan rantai nilai, *sustainable cluster*, *volatile foods supply chain*, rumusan strategi dan pengambilan keputusan berdasarkan multi kriteria (*multi-criteria decision making*).

3.4. Metode Pengumpulan Data

3.4.1. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah langkah yang dilakukan peneliti untuk mengkaji objek penelitian dengan cara pengamatan sistematis terhadap fenomena yang dikaji (Rahmadi, 2011). Observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah peneliti mendatangi lokasi penelitian dan menganalisis data-data yang ditemukan.

3.4.2. Wawancara

Wawancara ialah proses tanya jawab yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang bertujuan untuk menggali suatu informasi mengenai data yang diperlukan dalam proses penelitian maupun yang lainnya. Wawancara dilakukan tanpa terikat waktu dan batasan, wawancara dilakukan dengan menggunakan pedoman-pedoman wawancara dengan mencari informan yang dapat memberikan informasi berkaitan dengan penelitian, kemudian memberikan pertanyaan-pertanyaan yang dapat menjadi jawaban terhadap subjek dan objek penelitian (Rahmadi, 2011).

3.4.3. Dokumentasi

Metode dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen yang berkaitan dengan sumber penelitian.

3.4.4. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan langkah awal dalam metode pengumpulan data. Studi pustaka merupakan metode pengumpulan data yang diarahkan kepada pencarian data dan informasi melalui dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, foto-foto, gambar, maupun dokumen elektronik yang dapat mendukung dalam proses penulisan.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan salah satu langkah dalam kegiatan penelitian yang sangat menentukan ketepatan dan keakuratan hasil penelitian. Secara sistematis data yang ditemukan dari hasil pengamatan, wawancara dan dokumentasi dianalisis sebagai bagian proses pencarian dan penyusunan, melalui cara mengintegrasikan sebuah data yang ada dalam kriteria, memaparkan dalam berbagai bagian, mensintesis, mengatur berbagai pola, menentukan bagian apa yang lebih utama dan penting yang akan dipakai dalam menyusun kesimpulan agar mudah dimengerti dan diterima oleh individu maupun masyarakat (Rahmadi, 2011).

Analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan cara sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor dan strategi terbaik di antara berbagai alternatif strategi yang ada. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2005).

Faktor-faktor strategis eksternal dan internal merupakan pembentuk matriks SWOT (David, 2011). Analisa SWOT didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif memaksimalkan kekuatan dan peluang, meminimalkan kelemahan dan ancaman. Matriks SWOT terdiri dari sembilan sel, yaitu empat sel faktor (S, W, O, dan T), empat sel alternatif strategi dan satu sel kosong (Tabel 3.1).

Terdapat delapan tahap dalam membentuk matriks SWOT, yaitu :

- a. Menentukan faktor-faktor peluang eksternal.
- b. Menentukan faktor-faktor ancaman eksternal.
- c. Menentukan faktor-faktor kekuatan internal.
- d. Menentukan faktor-faktor kelemahan internal.
- e. Menyesuaikan kekuatan dengan peluang eksternal untuk mendapatkan strategi SO.
- f. Menyesuaikan kelemahan dengan peluang eksternal untuk mendapatkan strategi WO.
- g. Menyesuaikan kekuatan dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan strategi ST.
- h. Menyesuaikan kelemahan dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan strategi WT

Tabel 3.1.
Matriks SWOT

| | | Faktor Strategis Eksternal | |
|---------------------------|-------------------|--|--|
| | | Strengths (S) | Weakness (W) |
| Faktor Strategis Internal | Oppurtunities (O) | Kelemahan Strategi menggunakan kekuatan untuk meningkatkan peluang | Strategi WO Strategi memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan |
| | Threats (T) | Strategi ST Strategi menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman. | Strategi WT Strategi meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. |

Sumber: David (2011)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Kondisi Lokasi Penelitian

4.1.1. Kondisi Geografis dan Administratif

Berdasarkan letak geografis, Kabupaten Blora memiliki luas wilayah 182.058 hektar, yang terdiri dari sawah seluas 46.948 atau sebesar 25,23%, sementara sisanya sebesar 74,77% merupakan lahan bukan sawah. Kabupaten Blora berada di ketinggian 25-500 mdpl. Menurut data administratif, Pemerintahan Kabupaten Blora terbagi dalam 16 kecamatan yang terdiri dari 271 desa dan 24 kelurahan mencakup 1.125 dusun, 1.206 rukun warga dan 5.462 rukun tetangga (BPS Kabupaten Blora).

Wilayah Kabupaten Blora terdiri dari dataran rendah dan perbukitan dengan ketinggian kurang lebih 30-280 M di atas permukaan laut. Adapun bagian utara merupakan kawasan perbukitan yang merupakan pegunungan kapur utara atau sering disebut pegunungan Kendeng Utara yang membentang dari timur Semarang hingga Kabupaten Lamongan, Jawa Timur. Sedangkan bagian selatan juga terdapat suatu perbukitan namun tidak setinggi di bagian Utara. Ibukota Kabupaten Blora sendiri terletak di Pegunungan Kapur Utara. Selain itu, Kabupaten Blora juga terkenal akan hutan jatinya dan sering disebut sebagai Kota jati dikarenakan separuh lebih dari wilayah Kabupaten Blora merupakan kawasan hutan jati terutama pada bagian utara, timur dan selatan.

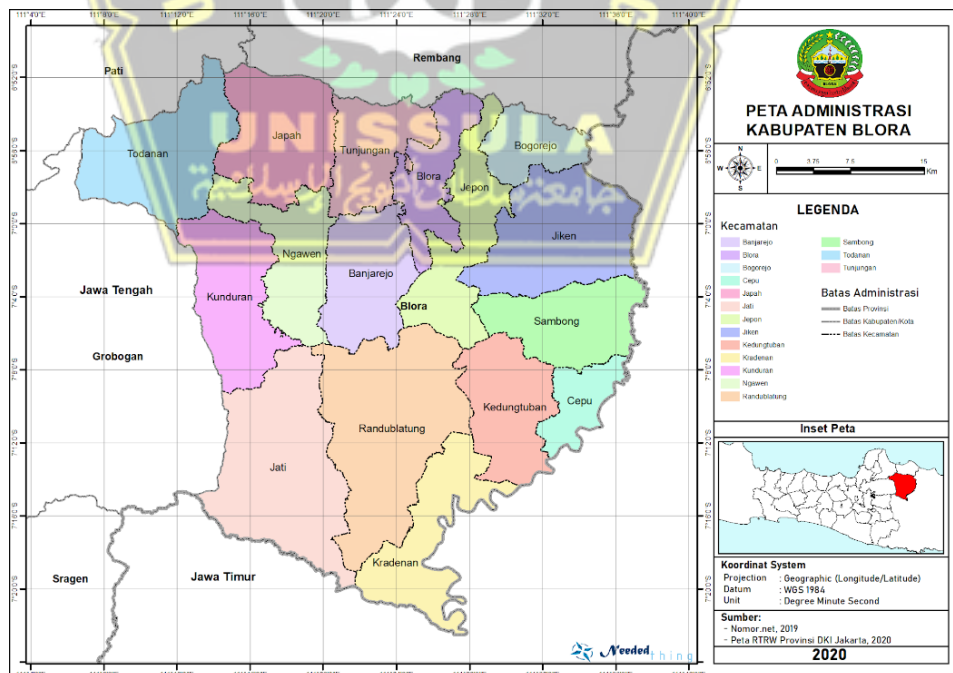
Sebagian besar luas wilayah Kabupaten Blora merupakan daerah krisis air baik untuk minum serta kegiatan sehari-hari maupun untuk irigrasi. Bahkan ketika

musim kemarau, sebagian besar wilayah terutama di daerah pegunungan kapur mengalami kekeringan sangat parah sehingga penduduk berharap mendapat bantuan air bersih dari Pemerintah Daerah ataupun Kabupaten. Kemudian disaat musim penghujan, rawan terjadi longsor di beberapa kawasan terutama di kawasan perbukitan.

4.1.2. Luas Wilayah dan Administrasi Kabupaten Blora

Kabupaten Blora adalah salah satu kabupaten yang berada di Jawa Tengah. Secara astronomis terletak diantara $111^{\circ} 16'$ sampai dengan $111^{\circ} 338'$ Bujur Timur dan $6^{\circ} 528'$ sampai dengan $7^{\circ} 248'$ Lintang Selatan. Secara Administrasi letak Kabupaten Blora berada pada ujung timur Provinsi Jawa Tengah bersamaan dengan Kabupaten Blora.

Gambar 4.1
Peta Administrasi Kabupaten Blora



Sumber: Denah Tata Ruang Kabupaten Blora

4.2. Gambaran Umum Gapoktan Klaster Cabai

Di Kabupaten Blora telah dibentuk klaster cabai dengan lokasi di kecamatan Todanan dan Kecamatan Blora Kota. Klaster ini dibentuk atas inisiasi Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Tengah bekerja sama dengan Pemerintah Kabupaten Blora.

Program korporasi petani mempunyai maksud dan tujuan yaitu mewujudkan kelembagaan ekonomi petani melalui penguatan kelembagaan dan memperkuat modal sosial petani agar memiliki kelembagaan formal dan modern untuk mendorong peningkatan produktivitas dan skala ekonomi usaha petani (peningkatan akses pasar, peningkatan akses pembiayaan, peningkatan kapasitas SDM) dan sebagai terobosan dalam mewujudkan kesejahteraan petani yang merupakan tujuan utama pembangunan pertanian. Program korporasi petani didahului dengan pembentukan Klaster Program Pengendalian Inflasi (PPI) komoditas cabai di Kabupaten Blora sejak tahun 2017 yang ditandai dengan penandatanganan Perjanjian Kerja Sama (PKS) pada 23 Agustus 2017. Klaster PPI tersebut dilaksanakan di 2 (dua) desa, yaitu Desa Purworejo, Kecamatan Blora yang diwakili oleh Gapoktan Bina Tani dan Desa Dringo Kecamatan Todanan diwakili oleh Gapoktan Sumberjaya pada klaster meliputi:

- a. Gapoktan Sumberjaya, Desa Dringo, Kecamatan Todanan, Kabupaten Blora memiliki 8 (delapan) Kelompok Tani (Poktan), salah satunya adalah Kelompok Tani Ternak Taruna Muda Serut. Berkedudukan di Desa Dringo, Kec. Todanan, diketuai oleh Ahmad Imam Muksinin dengan jumlah anggota 25 orang.

- b. Gapoktan Bina Tani Desa Purworejo Kecamatan Blora Kabupaten Blora terdiri dari 10 Poktan (Kelompok Tani) dan 3 Kelompok Tani Cabai Sumber Rejeki yang berkedudukan di Desa Purworejo, Kec. Blora, dengan jumlah anggota 314 orang.

4.3. Bank Indonesia

4.3.1. Status dan Kedudukan Bank Indonesia

Babak baru dalam sejarah Bank Indonesia sebagai Bank Sentral yang independen dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya dimulai ketika sebuah undang-undang baru, yaitu Undang-Undang Nomor 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan. Undang-undang ini memberikan status dan kedudukan sebagai suatu lembaga negara yang independen dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya, bebas dari campur tangan Pemerintah dan/atau pihak lain, kecuali untuk hal-hal yang secara tegas diatur dalam undang-undang tersebut.

Bank Indonesia mempunyai otonomi penuh dalam merumuskan dan melaksanakan setiap tugas dan wewenangnya sebagaimana ditentukan dalam undang-undang. Pihak luar tidak dibenarkan mencampuri pelaksanaan tugas Bank Indonesia, dan Bank Indonesia juga berkewajiban untuk menolak atau mengabaikan intervensi dalam bentuk apapun dari pihak manapun juga.

Status dan kedudukan yang khusus tersebut diperlukan agar Bank Indonesia dapat melaksanakan peran dan fungsinya sebagai otoritas moneter secara lebih efektif dan efisien.

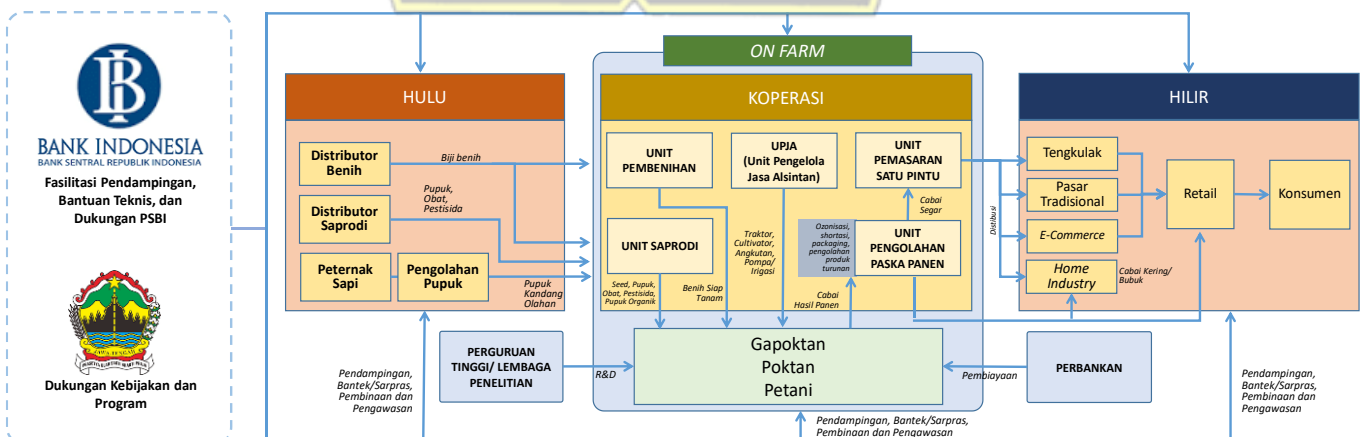
4.3.2. Sebagai Badan Hukum

Status Bank Indonesia baik sebagai badan hukum publik maupun badan hukum perdata ditetapkan dengan undang-undang. Sebagai badan hukum publik Bank Indonesia berwenang menetapkan peraturan-peraturan hukum yang merupakan pelaksanaan dari undang-undang yang mengikat seluruh masyarakat luas sesuai dengan tugas dan wewenangnya. Sebagai badan hukum perdata, Bank Indonesia dapat bertindak untuk dan atas nama sendiri di dalam maupun di luar pengadilan.

4.4. Model Kelembagaan Korporasi Usahatani Cabai

Kelembagaan sebagai faktor penggerak dalam sistem produksi yang sangat penting untuk menunjang keberlanjutan pertanian (Yunita, 2014). Program korporasi petani dilakukan secara bertahap, dengan tahapan yaitu: penguatan kelembagaan, upaya-upaya untuk meningkatkan skala ekonomi dan kemitraan atau kerjasama dengan lembaga penunjang bisnis.

Gambar 4.2.
Model Bisnis Korporasi Petani Cabai



Pada penerapan program korporasi telah dilakukan pembinaan dan pendampingan dalam pengorganisasian kelompok tani pada sektor hulu, *on farm* dan hilir berupa bantuan teknis pelatihan dan bantuan sarana prasarana, bantuan teknis terdiri dari:

1. Pelatihan pembuatan pupuk organik memanfaatkan limbah kotoran sapi
2. Pelatihan *onboarding* digital untuk pemasaran cabai dan produk turunannya (cabai bubuk)
3. Pelatihan demplot budi daya cabai merah
4. Pelatihan dan pendampingan pembentukan koperasi
5. Pelatihan pembuatan produk turunan cabai bubuk
6. Pelatihan penyemaian menggunakan teknologi *greenhouse*
7. Pelatihan peningkatan produktifitas tanaman cabai merah keriting
8. Pelatihan pembuatan media penyemaian cabai merah keriting

Bantuan sarana dan prasarana yang telah diterima:

1. KTT Taruna Muda Serut

Pada tahun 2018 kelompok menerima bantuan dalam bentuk sarana prasarana demplot pertanian (*green house*, saprotan, *sprayer*, alat pengolah pupuk organik, cultivator dan pengangkut roda tiga). Pada 2022, kelompok menerima bantuan berupa *cultivator* untuk mengoptimalkan pengolahan lahan dan meningkatkan produktivitas.

2. Gapoktan Bina Tani

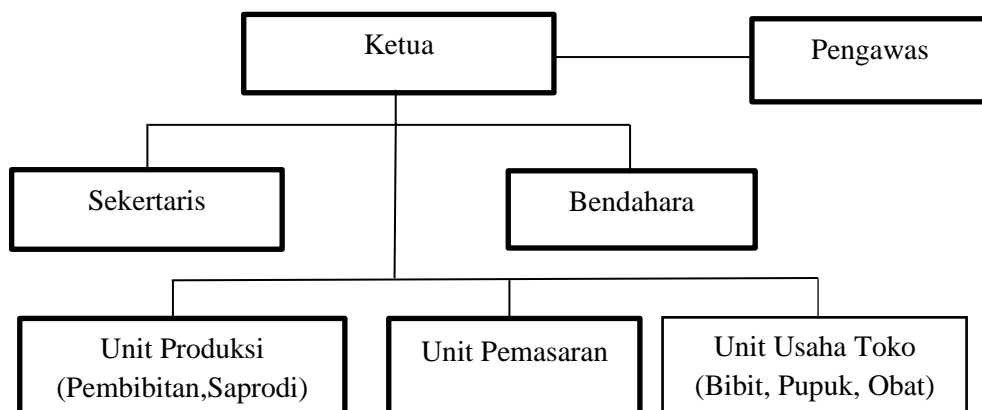
Pada tahun 2021 kelompok ini telah menerima bantuan berupa 1 (satu) unit sarana prasarana irigasi tetes dan 2 (unit) sumur bor. Dalam perkembangannya fungsi

sumur bor berkembang dari irigasi menjadi pemenuhan kebutuhan air sehari-hari bagi penduduk setempat. Pada 2022, kelompok menerima bantuan prasarana *tower* tendon air untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumur bor dan meningkatkan efisiensi biaya dan perlengkapan manajemen koperasi (laptop, printer, proyektor dan layar proyektor) pada tahun 2023.

4.4.1. Proses Penguatan Kelembagaan

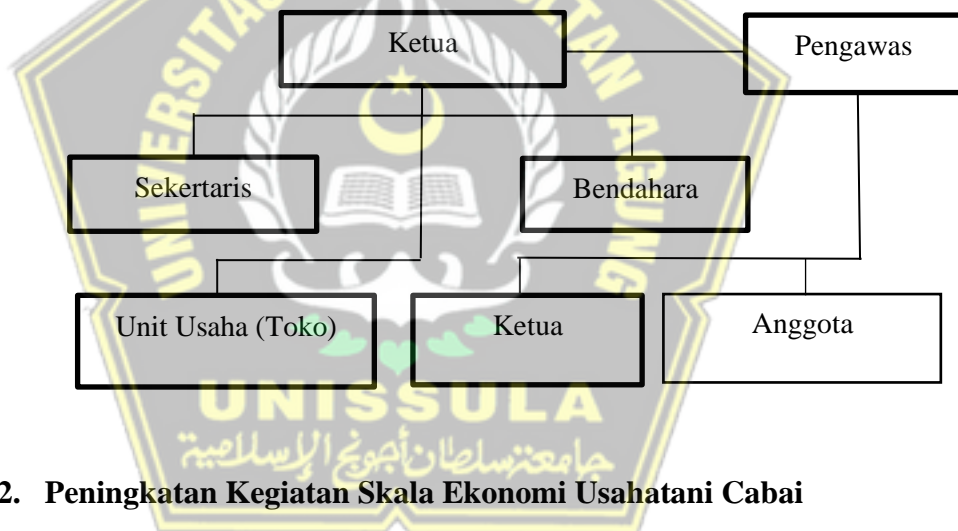
Penguatan kelembagaan korporasi petani melalui terbentuknya kelembagaan formal dan pengurusan izin atau legalitas usaha.

1. Pada tahun 2019 Poktan Taruna Muda Serut telah memiliki lembaga badan hukum yang berbentuk Koperasi Usaha Bersama (KUB) Taruna Bumi Mandiri yang beralamat di Jl. Todanan Japah Km.3, nomor izin kelembagaan koperasi: 011260/BH/M.KUKM.2/XII/2018 dengan anggota yang berjumlah 135 orang. Kegiatan pertemuan rutin anggota koperasi dilaksanakan setiap 1 bulan sekali, dengan struktur organisasi sebagai berikut:



2. Gapoktan Bina Tani desa Purworejo mendirikan koperasi konsumen pada 2020 dan pada Juni 2022 telah berbadan hukum yang berbentuk Koperasi Konsumen Mustika Jaya Tani yang beralamat di Dukuh Betet Desa Purworejo Kecamatan Blora Kabupaten Blora, nomor izin kelembagaan koperasi: AHU-005739.AH.0126.2020 dengan anggota yang berjumlah 55 orang. Kegiatan pertemuan rutin anggota koperasi dilaksanakan setiap 1 bulan sekali yaitu pada tanggal 15, dengan struktur organisasi sebagai berikut:

Gambar 4.4.
Struktur Organisasi Koperasi Mustika Jaya Tani



4.4.2. Peningkatan Kegiatan Skala Ekonomi Usahatani Cabai

Peningkatan kegiatan skala ekonomi usahatani dapat memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi para petani. Upaya - upaya untuk meningkatkan skala ekonomi usahatani cabai melalui perluasan unit usaha, peningkatan produksi dan produktivitas, peningkatan kualitas produk dengan memanfaatkan inovasi dan teknologi aplikatif.

Tabel 4.1
Peningkatan Produksi/Produktivitas

| No. | Keterangan | Luas Panen Rata rata (Ha/Tahun) | Produksi rata-rata (Kg/Tahun) | Produktivitas rata-rata (Kg/Ha/Tahun) |
|-----|------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| 1. | 2020 | 33 | 195,25 | 6.286,46 |
| 2. | 2021 | 55,25 | 470.50 | 8.182,00 |
| 3. | 2022 | 34,5 | 191.50 | 5.765,23 |
| 4. | 2023 | 16,83 | 109.06 | 6.489,75 |

Sumber: Data Primer, 2023

Berdasarkan data tabel 4.1 diatas rata rata selama 4 tahun terakhir luas lahan panen 34,9 ha dengan produksi sebesar 241.577,08 dan produktivitas sebanyak 6,68 ton.

1. Diversifikasi atau peningkatan nilai tambah produk

Akselerasi pengembangan produk olahan merupakan upaya dalam menambah kapasitas untuk memperbesar volume produksi pertanian, meningkatkan dan mengembangkan hasil pertanian menjadi produk olahan yang lebih bernilai tambah dan beragam, serta multi utility. Untuk mengubah paradigma dan pola pikir (*mindset*) bahwa sistem pertanian tidak hanya usahatani penghasil bahan konsumsi saja (Elizabeth, Roosganda. Iwan, 2020). Untuk meningkatkan nilai tambah produk cabai, dilakukan intervensi program pendampingan melalui pelatihan pembuatan produk turunan olahan cabai seperti cabai bubuk, serundeng cabai.

2. Perluasan lahan

Budidaya cabai keriting di kelompok Taruna Muda Serut pada awal pembentukan klaster hanya seluas 3 ha, sekarang dengan terbentuknya

kelembagaan/koperasi yang menaungi klaster di Taruna Muda Serut maka luasan lahan cabai juga mengalami peningkatan menjadi 45 ha, hal ini dikarenakan bertambahnya keanggotaan koperasi yang mencapai 13 desa yang masuk di wilayah 3 kecamatan sedangkan di gapoktan Bina Tani luas tanam kondisi sekarang mencapai 40 Ha dari 4 ha pada saat awal terbentuknya klaster yang sebagian besar merupakan lahan tadah hujan.

3. Terbentuknya/diversifikasi unit usaha

Awal pembentukan klaster sampai dengan terbentuknya kelembagaan koperasi dengan unit-unit usaha yang berkembang yaitu unit usaha pemasaran.

4. Pemanfaatan inovasi teknologi

Kelompok saat ini juga sudah memiliki mesin ozon, tetapi pemanfaatannya belum maksimal. Mesin ozon tidak beroperasi setiap hari dikarenakan kendala biaya pengoperasiannya. Kemudian dengan adanya sistem lelang seringkali cabai tidak diozon karena sudah laku dan semisalpun diozon adanya tambahan biaya yang harus ditanggung oleh pembeli.

4.4.3. Penguatan Kemitraan dengan Lembaga Penunjang Bisnis dan Stakeholder

Penguatan kemitraan dengan lembaga penunjang bisnis dan *stakeholder* dapat meningkatkan peluang untuk memasarkan hasil usahatani ke pasar yang lebih luas. Kolaborasi dengan lembaga penunjang bisnis juga memperkuat posisi tawar petani.

1. Komitmen/kerjasama/kemitraan dengan lembaga penunjang bisnis atau *stakeholder* lainnya pemasaran komoditas cabai biasanya dilaksanakan melalui

tengkulak secara langsung ke Petani. Adanya peluang jejaring pemasaran dengan metode yang tepat dan harga yang lebih kompetitif dengan pengembangan jejaring pemasaran komoditas cabai melalui pasar modern *marketplace* Segari.

2. Kontrak dengan lembaga penunjang bisnis

Kelembagaan korporasi petani dengan wadah koperasi telah melaksanakan Perjanjian Kerjasama/MoU dengan *marketplace* Segari.

3. Adanya perluasan pasar

Pada kelembagaan korporasi petani, pemasaran produk dilakukan secara *online* melalui *e-commerce* dan media sosial selain mekanisme penjualan langsung satu pintu.

4. Adanya Akses ke lembaga keuangan

Dalam penerapan program korporasi diharapkan petani dapat mengakses lembaga keuangan, meski menghadapi beberapa kendala yaitu: petani tidak memiliki agunan, pembayaran secara bulanan tidak sesuai dengan usahatani yang memberikan siklus produksi musiman dan petani umumnya belum familiar dengan prosedur administrasi. Melalui kelembagaan korporasi petani membantu petani mengakses lembaga keuangan atau perbankan seperti Lembaga Pinjaman Dana Bergulir (LPDB) dan Bank Rakyat Indonesia (BRI).

4.5. Metode Analisis SWOT

Untuk menggambarkan strategi pengembangan klaster yang mampu berperan dalam pengendalian inflasi komoditas *volatile foods*, dilakukan analisis faktor-faktor internal dan eksternal sebagai berikut:

4.5.1. Faktor Strategis Internal (*Internal Factor Evaluation*)

Berdasarkan hasil wawancara dan masukan dari responden, diperoleh faktor-faktor strategis internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan sebagai berikut:

1. Faktor Kekuatan

Faktor kekuatan dianggap sebagai kekuatan yang dapat mempengaruhi pengembangan klaster. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan harus dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk mencapai tujuan pengembangan klaster, terdiri dari:

- a. Kualitas cabai sudah baik;
- b. Kemampuan petani melakukan proses budidaya;
- c. Akses pasar input mudah;
- d. Adanya industri yang mampu mengolah bahan baku;
- e. Ketersediaan pedagang lokal;
- f. Peran kelompok tani membantu petani.

2. Faktor Kelemahan

Faktor kelemahan dianggap sebagai kelemahan yang akan menghambat pengembangan klaster. Faktor-Faktor tersebut antara lain sebagai berikut:

- a. Informasi budidaya masih rendah;
- b. Kemampuan manajerial masih rendah;
- c. Akses permodalan terhadap lembaga keuangan terbatas;
- d. Belum memiliki visi yang sama tentang klaster;
- e. Jiwa kewirausahaan masih rendah;

- f. Sosialisasi program klaster terbatas dan tidak kontinu;
- g. Belum tersedianya gudang penyimpanan komoditas;
- h. Rantai distribusi sangat panjang;
- i. Ketersediaan dan kualitas bibit masih rendah.

Analisa Matriks IFE

Analisis IFE bertujuan untuk menilai dan mengevaluasi faktor-faktor strategis yang mempengaruhi keberhasilan strategi pengembangan klaster cabai di Kabupaten Blora. Setelah dilakukan pembobotan terhadap faktor-faktor internal maupun eksternal melalui wawancara tahap pertama, dilakukan analisis matriks IFE. Untuk elemen kekuatan diperoleh nilai indeks akumulatif skor sebesar 1,61, sedangkan nilai akhir bobot skor untuk elemen kelemahan sebesar 1,35, dengan total nilai bobot skor untuk faktor strategis internal sebesar 2,86. Hal ini menunjukkan bahwa responden memberikan respon yang cukup tinggi terhadap faktor kekuatan dan respon yang kecil kepada faktor kelemahan, artinya bahwa pengembangan klaster komoditas cabai merah di Kabupaten Blora di atas rata-rata dalam kekuatan internal secara keseluruhannya. Dengan nilai bobot skor elemen kekuatan lebih besar dari elemen kelemahan, dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan klaster cabai di Kabupaten Blora, kekuatan yang dimiliki mampu mengatasi kelemahan yang ada. Hasil akhir dari analisis IFE dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2.
Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)
Pengembangan Klaster Cabai di Kabupaten Blora

| No | Kekuatan | NS1 | NS2 | NS3 | NS4 | NS5 | Jml | Rating | Bobot | Skor |
|--|--|-----|-----|-----|-----|-----|------------|-------------|-------------|-------------|
| 1 | Kualitas cabai sudah baik | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 | 0.10 | 4.00 | 0.38 |
| 2 | Kemampuan petani melakukan proses budidaya | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 17 | 0.08 | 3.40 | 0.28 |
| 3 | Akses pasar input mudah | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 16 | 0.08 | 3.20 | 0.24 |
| 4 | Adanya industri yang mampu mengolah bahan baku | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 11 | 0.05 | 2.20 | 0.12 |
| 5 | Ketersediaan pedagang lokal | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 18 | 0.09 | 3.60 | 0.31 |
| 6 | Peran kelompok tani membantu petani | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 17 | 0.08 | 3.40 | 0.28 |
| | Total Kekuatan | | | | | | 99 | 0.47 | | 1.61 |
| No | Kelemahan | NS1 | NS2 | NS3 | NS4 | NS5 | Jml | Rating | Bobot | Skor |
| 1 | Informasi budidaya masih rendah | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 8 | 0.04 | 1.60 | 0.06 |
| 2 | Kemampuan manajerial masih rendah | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 12 | 0.06 | 2.40 | 0.14 |
| 3 | Akses permodalan terhadap lembaga keuangan terbatas | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 13 | 0.06 | 2.60 | 0.16 |
| 4 | Belum memiliki visi yang sama tentang klaster | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 13 | 0.06 | 2.60 | 0.16 |
| 5 | Jiwa kewirausahaan masih rendah | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 15 | 0.07 | 3.00 | 0.22 |
| 6 | Sosialisasi program klaster terbatas dan tidak kontinu | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 13 | 0.06 | 2.60 | 0.16 |
| 7 | Belum tersedianya gudang penyimpanan komoditas | 3 | 1 | 4 | 1 | 1 | 10 | 0.05 | 2.00 | 0.10 |
| 8 | Rantai distribusi sangat panjang | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 17 | 0.08 | 3.40 | 0.28 |
| 9 | Ketersediaan dan kualitas bibit masih rendah | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 9 | 0.04 | 1.80 | 0.08 |
| | Total Kelemahan | | | | | | 110 | 0.53 | | 1.35 |
| Total Nilai <i>Internal Factor Evaluation</i> | | | | | | | | 209 | 1.00 | 2.86 |

4.5.2. Faktor Strategis Eksternal (*External Factor Evaluation*)

Berdasarkan wawancara dan pengisian kuesioner, didapatkan faktor-faktor strategis eksternal yang menjadi peluang dan ancaman dalam pengembangan klaster cabai di Kabupaten Blora:

1. Faktor Peluang

Faktor peluang adalah faktor-faktor yang dianggap sebagai potensi yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan klaster. Potensi tersebut harus dimanfaatkan untuk mencapai tujuan yang diharapkan, terdiri dari:

- a. Klaster berada di wilayah dengan kondisi geografis sangat mendukung;
- b. Lahan tersedia cukup banyak;
- c. Permintaan domestik terhadap komoditas tinggi;
- d. Tersedia tenaga kerja lokal yang memadai;
- e. Kebijakan pemerintah mendukung pengembangan klaster;
- f. Ketersediaan dana dari lembaga keuangan formal maupun informal.

2. Faktor Ancaman

Faktor ini dianggap sebagai ancaman yang dapat menghambat pengembangan klaster. Faktor-faktor tersebut harus dihindari dan diusahakan penanggulangannya secara baik agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Faktor ini terdiri dari:

- a. Keterbatasan akses pasar;
- b. Gangguan hama dan penyakit/Organisme Pengganggu Tanaman (OPT);
- c. Persaingan dengan pedagang lain secara global;
- d. Fluktuasi kurs mata uang;
- e. Cuaca ekstrem.

Analisis Matriks EFE

Berdasarkan analisa matriks EFE, untuk elemen peluang diperoleh nilai indeks akumulatif skor sebesar 1,78, sedangkan nilai akhir bobot skor untuk elemen

ancaman sebesar 1,21, dengan total nilai bobot skor untuk faktor strategis eksternal sebesar 2,99. Hal ini menunjukkan bahwa responden memberikan respon yang cukup tinggi terhadap faktor peluang dan respon yang lebih kecil terhadap faktor ancaman. Dengan nilai bobot skor untuk elemen peluang lebih besar dari elemen ancaman, dapat disimpulkan bahwa pengembangan klaster cabai merah di Kabupaten Blora harus dapat memanfaatkan peluang dengan baik. Nilai bobot hasil akhir dari analisis EFE dapat dilihat pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3.
Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)
Pengembangan Klaster Cabai di Kabupaten Blora

| No | Peluang | NS1 | NS2 | NS3 | NS4 | NS5 | Jml | Rating | Bobot | Skor |
|----|---|-----|-----|-----|-----|-----|------------|-------------|-------|-------------|
| 1 | Klaster berada di wilayah dengan kondisi geografis sangat mendukung | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 14 | 0.09 | 2.80 | 0.25 |
| 2 | Lahan tersedia cukup banyak | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 12 | 0.08 | 2.40 | 0.19 |
| 3 | Permintaan domestik terhadap komoditas tinggi | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 18 | 0.12 | 3.60 | 0.42 |
| 4 | Tersedia tenaga kerja lokal yang memadai | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 18 | 0.12 | 3.60 | 0.42 |
| 5 | Kebijakan pemerintah mendukung pengembangan klaster | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 15 | 0.10 | 3.00 | 0.29 |
| 6 | Ketersediaan dana dari lembaga keuangan formal maupun informal | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 13 | 0.08 | 2.60 | 0.22 |
| | Total Peluang | | | | | | 90 | 0.58 | | 1.78 |
| No | Ancaman | NS1 | NS2 | NS3 | NS4 | NS5 | Jml | Rating | Bobot | Skor |
| 1 | Keterbatasan akses pasar | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 11 | 0.07 | 2.20 | 0.16 |
| 2 | Gangguan hama dan penyakit/OPT | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 16 | 0.10 | 3.20 | 0.33 |
| 3 | Persaingan dengan pedagang lain secara global | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 9 | 0.06 | 1.80 | 0.10 |
| 4 | Fluktuasi kurs mata uang | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 9 | 0.06 | 1.80 | 0.10 |
| 5 | Cuaca ekstrem | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 | 0.13 | 4.00 | 0.52 |
| | Total Ancaman | | | | | | 65 | 0.42 | | 1.21 |
| | Total Nilai <i>External Factor Evaluation</i> | | | | | | 155 | 1.00 | | 2.99 |

4.5.3. Strategi Pengembangan Klaster Cabai di Kabupaten Blora

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT yang ditunjukkan oleh Tabel 4.4, diperoleh beberapa alternatif strategi pengembangan klaster cabai di Kabupaten Blora, yaitu Strategi S-O, Strategi W-O, strategi S-T dan Strategi W-T. Alternatif strategi yang diusulkan adalah:

1. Strategi pengembangan klaster cabai dilakukan dengan memperkuat sisi hulu

1. Penerapan teknologi digital

Teknologi digital berbasis *Internet of Things* (IoT) untuk mendukung upaya peningkatan produktivitas dan/atau efisiensi. Melalui klaster yang senantiasa mengintroduksikan inovasi dan teknologi baru, diharapkan akan terjadi peningkatan produksi sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

2. Penggunaan rumah benih (*Green/Screen House-GH*)

Rumah benih sebagai sarana infrastruktur untuk melakukan pembenihan dan pembibitan yang juga dapat diimplementasikan untuk proses pemeliharaan. Peningkatan kualitas bibit lokal cabai merah sangat dibutuhkan untuk meningkatkan produksi cabai merah di Kabupaten Blora. Hal ini dapat dilakukan dengan cara meningkatkan jumlah penangkar bibit lokal cabai merah di Blora. Saat ini kualitas cabai merah yang dihasilkan sudah baik, namun diperlukan upaya peningkatan kualitas bibit yang bukan hanya meningkatkan kualitas cabai merah yang baik tetapi juga memiliki produksi yang tinggi.

3. Pompanisasi dan pipanisasi

Kondisi di wilayah Blora memiliki kendala pada terbatasnya air irigasi untuk tanaman pertanian, sehingga diperlukan pompanisasi dan pipanisasi untuk menyalurkan air dari berbagai sumber seperti mata air, sungai, sumur, atau tempat penampungan air.

4. Penggunaan pupuk hayati

Pupuk hayati seperti *Bacillus* sp. yaitu salah satu jenis bakteri yang termasuk dalam kelompok PGPR (*Plant Growth Promoting Rhizobacteria*) yang dapat memberikan berbagai manfaat bagi pertumbuhan dan produksi tanaman, serta dapat berfungsi sebagai biopestisida.

5. Penerapan pertanian organik

Pertanian cabai organik dilakukan melalui pemanfaatan decomposer organik dalam pengolahan tanah, pemupukan, hingga penyemprotan pestisida yang berfungsi sebagai mikroorganisme untuk meningkatkan unsur organik.

6. Pengaturan pola tanam

Pengaturan pola tanam untuk mengontrol pasokan pangan (cabai) yang berkesinambungan sepanjang tahun sehingga dapat mendukung terciptanya kestabilan pasokan dan harga.

7. Menerapkan metode tanam prolige (produksi lipat ganda) :

Metode tanam prolige adalah paket teknologi untuk melipatgandakan produksi cabai baik saat *on season* maupun *off season*.

8. Penggunaan metode sungkup

Metode sungkup untuk memitigasi risiko cuaca dan OPT, yaitu teknologi rekayasa klimatologi sederhana, menyerupai sistem rumah kaca namun dalam skala lebih sederhana dan rendah biaya (biasanya menggunakan mulsa plastik bening).

9. Penggunaan alat Pengendalian Hama Terpadu (PHT)

PHT berupa likat kuning (*yellow trap – colour trap*), *light trap* dan jaring kelambu yang dapat dipasang/dibuat sendiri oleh petani, namun dapat memberikan dampak positif pada tahap pemeliharaan.

2. Strategi pengembangan klaster cabai dengan penguatan dari sisi koperasi, sumber daya manusia, dan permodalan.

a. Peningkatan *capacity building*.

Pengembangan klaster cabai merah dibutuhkan peningkatan *capacity building* petani khususnya dalam budidaya dan manajerial. Hal ini dapat dilakukan dengan melibatkan petani pada berbagai kegiatan pelatihan aspek produksi, pascapanen, serta manajerial.

b. Pembiayaan lembaga keuangan

Fasilitasi penyaluran KUR khusus berbasis klaster tanpa batasan akumulasi plafon KUR untuk sektor produksi (non-perdagangan).

3. Strategi pengembangan klaster cabai dengan penguatan dari sisi hilir

a. Penggunaan kemasan modifikasi atau A-MAP

Klaster cabai Blora menghadapi risiko *food loss* akibat jarak yang jauh antara lahan ke lokasi *buyer* atau adanya kebutuhan penyimpanan dalam

waktu tertentu, sehingga diperlukan penggunaan kemasan modifikasi atau A-MAP (*Active-Modified Atmosphere Packaging*) merupakan teknik pengemasan yang dapat digunakan untuk menjaga kualitas dan umur simpan cabai. Menggunakan silicon gel sebagai absorbent untuk menyerap udara di dalam kemasan sehingga dapat menjaga kondisi cabai.

b. Mendorong digitalisasi pemasaran.

Digitalisasi pemasaran dilakukan melalui kemitraan klaster dengan *platform* pemasaran *online* nasional/lokal atau dengan agregator yang terhubung dengan *platform* pemasaran *online*. Panjangnya rantai pemasaran cabai di Kabupaten Blora menunjukkan pentingnya petani memiliki jaringan pemasaran yang baik sehingga petani memiliki informasi pasar yang kuat. Dengan mengetahui informasi pasar, maka petani dapat meningkatkan posisi tawarnya.

c. Memfasilitasi kemitraan klaster dengan *offtaker*

Kemitraan klaster dengan *offtaker* (industri, pasar modern, atau *e-commerce*) untuk pemasaran hasil produksi klaster. Kemitraan tersebut akan mendorong klaster cabai Blora untuk secara konsisten menanam komoditas yang sama minimal 3 tahun dan menggunakan bibit berkualitas yang ditetapkan *offtaker*, memenuhi pasokan sesuai waktu, kuantitas, dan kualitas yang disepakati.

d. Penerapan titik kumpul dan pasar lelang.

Penerapan sistem lelang dapat menjadi alternatif solusi untuk mengatasi rantai distribusi yang panjang (memperpendek rantai distribusi), transparansi harga, dan meningkatkan daya tawar petani, serta memotivasi

petani untuk terus memproduksi cabai berkualitas dengan kuantitas yang tinggi.

Tabel 4.4.
Matriks SWOT Pengembangan Klaster Cabai
di Kabupaten Blora

| | | |
|--|---|--|
| <p style="text-align: center;">Internal</p> <p style="text-align: center;">Eksternal</p> | <p>Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas cabai sudah baik 2. Kemampuan petani melakukan proses budidaya 3. Akses pasar input mudah 4. Adanya industri yang mampu mengolah bahan baku 5. Ketersediaan pedagang lokal 6. Peran kelompok tani membantu petani | <p>Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Informasi budidaya masih rendah 2. Kemampuan manajerial masih rendah 3. Akses permodalan terhadap lembaga keuangan terbatas 4. Belum memiliki visi yang sama tentang klaster 5. Jiwa kewirausahaan masih rendah 6. Sosialisasi program klaster terbatas dan tidak kontinu 7. Belum tersedianya gudang penyimpanan komoditas 8. Rantai distribusi sangat panjang 9. Ketersediaan dan kualitas bibit masih rendah |
| <p>Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Klaster berada di wilayah dengan kondisi geografis sangat mendukung 2. Lahan tersedia cukup banyak 3. Permintaan domestik terhadap komoditas tinggi 4. Tersedia tenaga kerja lokal yang memadai 5. Kebijakan pemerintah mendukung pengembangan klaster 6. Ketersediaan dana dari lembaga keuangan formal | <p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan kualitas bibit lokal cabai antara lain rumah benih (<i>Green/Screen House-GH</i>) 2. Pompanisasi dan pipanisasi. 3. Penggunaan pupuk hayati seperti <i>Bacillus</i> sp. 4. Penerapan pertanian organik melalui pemanfaatan decomposer organik. 5. Pengaturan pola tanam. 6. Menerapkan metode tanam prolige (produksi lipat ganda). | <p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan <i>Capacity building</i> petani, khususnya dalam budidaya dan manajerial. 2. Fasilitasi penyaluran KUR khusus berbasis klaster tanpa batasan akumulasi plafon KUR untuk sektor produksi (non-perdagangan). |

| | | |
|---|---|---|
| | <p>7. Penggunaan metode sungkup.</p> <p>8. Penggunaan alat Pengendalian Hama Terpadu (PHT)</p> | |
| <p>Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan akses pasar 2. Gangguan hama dan penyakit/ OPT 3. Persaingan dengan pedagang lain secara global. 4. Fluktuasi kurs mata uang 5. Cuaca ekstrem | <p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penggunaan kemasan modifikasi atau A-MAP (<i>Active-Modified Atmosphere Packaging</i>) 2. Memfasilitasi kemitraan klaster dengan <i>offtaker</i> 3. Penerapan sistem lelang dalam pemasaran cabai. | <p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan sistem informasi cabai antara lain penerapan teknologi digital berbasis <i>Internet of Things</i> (IoT). 2. Mendorong digitalisasi pemasaran. |



BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian sebagai berikut:

1. Salah satu upaya Bank Indonesia dalam rangka pengendalian inflasi *volatile food* dari sisi suplai adalah melalui pengembangan klaster pangan, antara lain terhadap klaster cabai di Kabupaten Blora. Namun, kemampuan Bank Indonesia untuk mengendalikan inflasi relatif terbatas, sehingga diperlukan strategi yang tepat dalam penerapan pengembangan klaster pangan.
2. Analisis SWOT merupakan sebuah alat analisis yang cukup baik, efektif, efisien serta sebagai alat yang cepat dalam menemukan kemungkinan-kemungkinan strategi yang berkaitan dengan pengembangan klaster pangan dalam rangka pengendalian inflasi *volatile food* khususnya klaster pangan komoditas cabai yang merupakan salah satu kontributor tertinggi inflasi *volatile food*.
3. Berdasarkan hasil analisis SWOT, menunjukkan bahwa responden memberikan respon yang cukup tinggi terhadap faktor kekuatan dan respon yang kecil kepada faktor kelemahan, artinya bahwa pengembangan klaster komoditas cabai merah di Kabupaten Blora di atas rata-rata dalam kekuatan internal secara keseluruhannya. Dengan nilai bobot skor elemen kekuatan lebih besar dari elemen kelemahan, dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan klaster cabai di Kabupaten Blora, kekuatan yang dimiliki mampu mengatasi kelemahan yang ada. Demikian pula dari kondisi eksternal menunjukkan bahwa responden memberikan respon yang cukup

tinggi terhadap faktor peluang dan respon yang lebih kecil terhadap faktor ancaman. Dengan nilai bobot skor untuk elemen peluang lebih besar dari elemen ancaman, dapat disimpulkan bahwa pengembangan klaster cabai merah di Kabupaten Blora harus dapat memanfaatkan peluang dengan baik.

4. Secara umum, alternatif strategi pengembangan klaster Bank Indonesia untuk komoditas cabai meliputi peningkatan nilai tambah (*value-added*), peningkatan *capacity building* petani khususnya aspek manajerial, dan integrasi sistem informasi rantai pasok. Peningkatan kualitas bibit lokal dan penerapan sistem lelang dalam pemasaran penting untuk mengembangkan komoditas cabai.

5.2. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka saran strategi pengembangan klaster pangan komoditas cabai binaan Bank Indonesia dalam rangka mendukung pengendalian inflasi *volatile food* dapat ditempuh melalui fasilitasi baik dari sisi hulu dan hilir maupun peningkatan dari sisi koperasi atau sumber daya manusia (petani) sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan klaster cabai dilakukan dengan memperkuat sisi hulu, berupa penerapan teknologi digital berbasis *Internet of Things* (IoT), penggunaan rumah benih (*Green/Screen House-GH*), Pompanisasi dan pipanisasi untuk menyalurkan air, penggunaan pupuk hayati seperti *Bacillus sp*, penerapan pertanian organik, pengaturan pola tanam, penerapan metode tanam prolige (produksi lipat ganda), penggunaan metode sungkup untuk memitigasi risiko cuaca dan OPT, dan penggunaan alat Pengendalian Hama Terpadu (PHT).

2. Strategi pengembangan klaster cabai dengan penguatan dari sisi koperasi, sumber daya manusia, dan permodalan, berupa peningkatan *capacity building* kepada petani cabai dan fasilitasi pembiayaan lembaga keuangan yaitu KUR khusus berbasis klaster.
3. Strategi pengembangan klaster cabai dengan penguatan dari sisi hilir, berupa penggunaan kemasan modifikasi atau A-MAP (*Active-Modified Atmosphere Packaging*), mendorong digitalisasi pemasaran, memfasilitasi kemitraan klaster dengan *offtaker* (industri, pasar modern, atau *e-commerce*), dan penerapan titik kumpul dan pasar lelang.

Selain itu, agar dapat berdampak terhadap pengendalian inflasi, maka diperlukan kerja sama dan komitmen yang kuat antar *stakeholder* yang terlibat dalam pengembangan klaster. Bank Indonesia dan Pemerintah Daerah serta *stakeholders* terkait lainnya bersama dengan TPID diharapkan dapat mengintegrasikan klaster sebagai salah satu upaya untuk memelihara kestabilan harga di masing-masing wilayah.

Dengan demikian, diharapkan klaster binaan Bank Indonesia dapat menjadi suatu *role model* yang dapat direplikasi di berbagai wilayah untuk memberikan *snowing ball effect* sehingga berdampak positif terhadap pengendalian inflasi dan meningkatkan kegiatan perekonomian di daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2013, *Strategic Management*, Edisi 2. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Anwar Saifuddin, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), hlm. 5
- Bank Indonesia. 2014. *Kajian Identifikasi Indikator Sukses Klaster*. Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, Jakarta.
- Bank Indonesia. 2015. *Kajian Strategi Penguatan Klaster Untuk Mendukung Pasokan Komoditas Volatile Foods: Draft Final*. Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, Jakarta.
- Bank Indonesia. 2015. *Pola Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah Klaster Cabai Merah Organik*. Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, Jakarta.
- Barney, JB. 1997. *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Addison-Wesley Publishing Company Inc., USA
- Bergman and E,J, Feser. 2000, *Industrial and Regional Clusters. The Web Book of Regional Science*. Regional Research Institute, West Virginia University.
- David, F. 2011. *Strategic Management: Concepts and Cases* (13th ed). New Jersey: Prentice Hall
- Harrison, B. 1992. *Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?* *Regional Studies*, Vol 26(5), 469-483.
- Hernaningsih, Ferry. (2018). *Pengaruh Kestabilan Inflasi Dan Ketimpangan Pendapatan Terhadap Daya Beli Masyarakat*. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 1(2). <https://doi.org/10.35968/m-pu.v8i2.236>
- Hidayat, A. (2023). *Diversifikasi Usaha Tani Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Dan Ketahanan Pangan Lokal*. 1–11. <https://osf.io/bgpqr/download>
- Kinneer T.C dan Taylor. JC, 1997. *Riset Pemasaran*. Terjemahan. Penerbit Erlangga.
- Krugman, P. 1991. *Geography and Trade*. Gaston Eyskens Lecture Series. Leuven University Press. Leuven.
- Leigh, D. 2010. *SWOT Analysis*. In R, a. Watkins, *Handbook of Improving Performance in the Workplace: Selecting and Implementing Performance Interventions* (Vol, 2, pp, 115-140), San Fransisco: International Society for Performance Improvement.

- Mintzberg, H. Ahlstrand, dan Lampel, J. 1998. *Strategy Safari: A Guide Tour through The Wilds of Strategic Management*. The Free Press, New York.
- Porter, M E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York
- Pearce Robinson, *Manajemen Stratejik Formulasi, Implementasi dan Pengendalian*, 229.
- Rahmadi. 2011. *Pengantar Metodologi Penelitian*.
- Rauch, J.E. 1993. Does History Matter Only When It Matters Little? The Case of City Industry Location. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 108, 843- 867.
- Rangkuti, F. 2002. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Saaty, T. 1994. How to Make A Decision: The Analytic Hierarchy Process. *Interfaces*. Vol 24(6), 19–43.
- Sarah Hidayani. (2023). Pengembangan Padi Varietas Lokal Di Provinsi Kalimantan Selatan. *Jurnal Kebijakan Pembangunan*, 18(2), 225–238. <https://doi.org/10.47441/jkp.v18i2.340>
- Scott, A.J. 1986. *Industrial Organization and Location: Division of Labor. The Firm and Spatial Process*, *Economic Geography*. Vol 62(3), 215-231.
- Siahaan, S. H. (2017). Analysis of Supply Chain Management and Industrial Cluster of Oil Palm in North Sumatra. *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 7(2), 201. <https://doi.org/10.22212/jekp.v7i2.578>
- Simbolon, M. 2000, *Kebijakan Baru Industri Nasional dan Strategi Peningkatan Daya Saing*. Prosiding Seminar Kebijakan Industri dan Teknologi Pasca Krisis, Bidang Khusus Tekno Ekonomi, program Studi Teknik dan Manajemen Industri Program Pasca Sarjana. ITB.
- Umar, H. 2002. *Strategic Management in Action: Konsep. Teori dan Teknik Menganalisis Manajemen Strategis berdasarkan Konsep M,E,Porter. F,R, David, dan Wheelen Hunger*, PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Wheelen, T L. dan Hunger, J D. 1998. *Strategic Management and Business Policy*, 6th edition. Addison Wesley Longman Inc. USA.
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: CV. Alfabeta.

Yurianto, Y. (2020). Analisis Kebijakan Pengendalian Inflasi Dki Jakarta. *BALANCE: Economic, Business, Management and Accounting Journal*, 17(1), 12. <https://doi.org/10.30651/blc.v17i1.4179>

