

PEMANFAATAN LIMBAH SEKAM PADI DAN JERAMI SEBAGAI PUPUK ORGANIK CAIR (POC) SEBAGAI PELUANG USAHA BARU DI DESA BONDER KECAMATAN PRAYA BARAT, NTB

Herdiana

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Al-Azhar
Jalan Unizar No. 20 Turida, Cakranegara, Mataram
Email: herdiana.agri@yahoo.com

ABSTRAK

Padi merupakan tanaman multifungsi yang dimanfaatkan oleh masyarakat. Semakin banyak produksi beras maka semakin banyak pula limbah sekam dan jerami yang dihasilkan, padi adalah jenis tanaman yang multifungsi dimana buahnya dimanfaatkan untuk makan, kulit halus untuk pakan ternak dan kulit kasarnya untuk pupuk organik, batang pohon untuk bahan pembuatan sapu. Pada penggilingan padi semi konvensional limbah sekam dapat dijadikan lahan usaha baru yaitu POC (Pupuk Organik Cair). Lokasi penelitian berada di desa Bonder Kecamatan Praya Barat Kabupaten Lombok Tengah-NTB selama 8 bulan dari bulan Januari sampai Agustus 2019. Analisis data dengan deskriptif kualitatif, metode *indepth interview* dan SWOT. Gambaran usaha hanya memanfaatkan dedak halus sedangkan sekam digunakan sebagai bahan bakar batu bata yang dijual dengan harga murah 1000/karung dan jerami (batang padi) dibuang. Hasil analisis SWOT sebagai berikut strategi S-O meningkatkan volume penjualan, menciptakan pupuk yang berkualitas, memperluas jaringan pemasaran, Strategi W-O melakukan diferensiasi produk dan penggunaan alat modern. Strategi S-T dilakukan dengan meningkatkan promosi dan membuat izin usaha dan strategi W-T melakukan hubungan kemitraan dengan petani. Rencana dalam meningkatkan usaha dan untuk berdaya saing maka melakukan kemitraan dengan para petani di desa lain. Pemanfaatan limbah sekam padi dan jerami sebagai POC sebagai peluang usaha baru yang dapat memberikan dampak yang baik bagi masyarakat.

Kata kunci: penggilingan padi, pupuk organik cair, peluang usaha

ABSTRACT

Rice is a multifunctional plant that is utilized by the community. The more rice production, the more rice husk and straw waste is produced, rice is a type of plant that is compatible with the fruit used for food, smooth skin for animal feed and rough skin for organic fertilizer, tree trunks for broom making materials. In semi-conventional rice milling, a new business can be made, POC (Liquid Organic Fertilizer). The research location was in the village of Bonder, Praya Barat Subdistrict, Central Lombok Regency-NTB for 8 months from January to August 2019. Data analysis was using descriptive qualitative, in-depth interview methods and SWOT. The business description only uses fine bran while used as fuel for bricks that are sold at a cheap price of 1000 / sack and straw (rice stalks) is released. The results of the SWOT analysis are as follows: S-O's strategy of increasing sales volume, making quality fertilizers, expanding marketing networks, W-O's strategy of product differentiation and using modern tools. The S-T strategy is carried out by increasing promotion and making business licenses and the W-T strategy is in partnership with farmers. Plans to improve business and to be competitive, then make partnerships with farmers in other villages. Utilization of rice husk and straw waste as POC as a new business opportunity that can provide a good contribution to the community.

Keywords: rice mill, liquid organic fertilizer, business opportunity

PENDAHULUAN

Padi merupakan tanaman pangan yang paling banyak dibudidayakan di Indonesia. Tanaman padi dibudidayakan sebagai penghasil beras dan dijadikan bahan pangan pokok oleh masyarakat Indonesia. Pengolahan padi menjadi beras menghasilkan limbah sisa berupa sekam dan batang padi (jerami) kebanyakan petani tidak memanfaatkannya. Semakin banyak produksi beras maka akan semakin banyak pula limbah sekam yang dihasilkan. Sekam padi hasil pengolahan akan menjadi limbah dan menumpuk jika tidak dimanfaatkan. Perlu adanya inovasi pemanfaatan sekam padi ini agar menjadi produk atau bahan yang lebih bermanfaat. Pemanfaatan sekam padi yang mungkin bisa diaplikasikan. Padi merupakan jenis tanaman yang multifungsi dimana padi menghasilkan beras yang menjadi kebutuhan pokok, kulit padi yang berupa serbuk disebut dengan dedak menjadi pakan ternak seperti ayam, bebek, sapi dan lainnya sedangkan kulit kasar atau sekam dimanfaatkan sebagai pupuk tanaman. Namun pengetahuan yang kurang membuat para petani padi kurang memahami manfaat padi secara keseluruhan. Kalau dimanfaatkan secara baik sekam padi dapat menjadi ladang usaha baru yang bisa menambah penghasilan petani, karena sekam padi dapat dimanfaatkan menjadi pupuk tanaman dimana limbah sekam padi dapat diolah menjadi berbagai produk turunan, salah satunya sebagai Pupuk Organik Cair. Sekam padi dapat berfungsi untuk mengemburkan tanah. Abu dari sekam padi ternyata memiliki berbagai jenis unsur-unsur kimia yang baik untuk kesuburan dan juga dapat mengemburkan tanah. Dengan mencampurkan media tanam dengan kompos dan pupuk yang berasal dari abu sekam padi, maka kondisi tanah tersebut akan menjadi lebih baik dan juga dapat menjadi lebih gembur, terutama untuk keperluan penyemaian biji. Tanah yang sudah memiliki campuran dari abu sekam padi di dalamnya akan

menyebabkan tingkat kesuburan dari tanaman yang ditanam pada area tersebut meningkat. Hal ini disebabkan kondisi tanah yang akan lebih mampu mengikat berbagai macam unsur hara yang diperlukan oleh tanaman, sehingga tanaman akan memperoleh asupan nutrisi dan unsur hara secara optimal dan dapat tumbuh dengan subur. Kelebihan arang sekam lain adalah daya simpan airnya yang cukup besar, sehingga mudah terkomposisi, tidak ditumbuhi jamur, dan harganya relatif murah. Pemanfaatan limbah sekam padi ini dapat memberikan dampak pada pendapatan usaha penggilingan padi semi konvensional dan membuka peluang usaha baru.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian berada di desa Bonder Kecamatan Praya Barat Kabupaten Lombok Tengah-NTB selama 8 bulan dari bulan Januari sampai Agustus 2019, Pemilihan lokasi dilakukan *secara purposive sampling* karena di lokasi hanya terdapat satu penggilingan padi semi konvensional. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi dan *indepth interview* terhadap pemilik penggilingan dan petani di lokasi penelitian. Penentuan responden dilakukan dengan metode *saturation sampling* (teknik sampel jenuh) dengan pertimbangan bahwa sampel yang ada dibawah 30. Tujuan penelitian ini adalah memberikan informasi dan pelatihan kepada petani tentang manfaat limbah sekam padi dan jerami dan menciptakan usaha baru bagi petani dilokasi penelitian secara khusus. Luaran jangka pendek penelitian ini adalah penyuluhan dan pelatihan kepada petani untuk membuat limbah sekam padi dan luaran jangka panjang adalah produk limbah sekam padi produksi masal dan dipasarkan secara komersial sehingga membuka peluang usaha baru. Analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Analisis deskriptif kualitatif menggambarkan sejauh mana

pengetahuan dan pemahaman petani dalam menyerap informasi dan mengaplikasikan informasi yang diberikan. Analisis SWOT untuk mengetahui sejauh mana pengembangan usaha untuk ke depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan metode *indepth interview* terhadap pemilik penggilingan padi dan petani memberikan gambaran bahwa petani di lokasi penelitian selama ini hanya memanfaatkan sekam padi dijadikan sebagai abu gosok dan bahan bakar bata merah yang sekarang dijual dengan harga Rp. 2000. dengan adanya penyuluhan yang dilakukan memberikan informasi baru bagi petani, sedangkan kegiatan pelatihan pembuatan pupuk organik cair dengan bahan baku sekam padi memberikan pengetahuan secara langsung kepada petani dan memotivasi petani khususnya pemilik penggilingan padi sebagai lahan usaha baru yang bisa dikembangkan sehingga dapat tercipta lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan.

Analisis SWOT yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui kelanjutan usaha. Hasil analisis SWOT diketahui bahwa:

Analisis SWOT

Penjabaran penggunaan analisis SWOT pada penelitian ini untuk mengetahui seberapa besar prospek pengembangan usaha produk pupuk organik cair berbahan sekam. Analisis SWOT membandingkan seberapa besar Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha di masa datang. Suatu usaha dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan meraih peluang yang ada. Proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi disebut perencanaan strategis yang bertujuan untuk untuk melihat secara objektif pada kondisi internal dan eksternal sehingga dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Dalam hal ini dapat membedakan secara jelas fungsi manajemen, konsumen,

distributor dan pesaing. Jadi perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan optimal dari sumberdaya yang ada (Rangkuti). Analisis factor lingkungan internal bertujuan untuk mengidentifikasi seluruh factor terdiri dari kelemahan (Weakness) dan kekuatan (streangths) untuk menciptakan strategi pengembangan usaha dalam rangka mengatasi ancaman dari luar dan memanfaatkan peluang yang dimiliki.

Kekuatan (Streangths)

Kekuatan merupakan factor internal Usaha yang dapat mendukung pengembangan produk, kekuatan yang dimiliki merupakan kelebihan-kelebihan produk yang dihasilkan dan memiliki kelebihan dari produk sejenis. Adapun kekuatan yang dimiliki adalah sebagai berikut:

1. Bahan baku kontinyu

Limbah sekam padi selalu ada karena kabupaten soppeng merupakan salah satu daerah penghasil padi di yang berkualitas baik di sulawesi selatan sehingga keberadaan sekam padi selalu ada.

2. Harga bahan baku murah

Harga satu karung sekam padi Rp.2000 sehingga modal yang dibutuhkan dalam membuat pupuk organik cair terjangkau.

3. Biaya produksi murah

Pupuk limbah sekam merupakan usaha yang menggunakan biaya produksi relative kecil dengan keuntungan yang cukup besar karena hanya membutuhkan tambahan pupuk kandang, air beras dan jerami sehingga biaya produksi sangat kecil tetapi dapat memberikan keuntungan besar.

Kelemahan (Weakness)

Kelemahan merupakan salah satu factor eksternal perusahaan yang harus diperhatikan. Kelemahan yang tidak dapat diantisipasi dengan baik dapat membahayakan keadaan perusahaan sehingga menjadi penyebab terjadinya

kehancuran. Sehingga perusahaan harus memiliki strategi dalam mengidentifikasi dan mengantisipasi kelemahan. Adapun dari usaha ini adalah sebagai berikut:

1. Produk pupuk organik banyak jenisnya

Banyaknya jenis pupuk organik baik cair maupun padat yang diketahui oleh masyarakat sehingga keberadaan pupuk jenis ini kurang diminati.

2. Peralatan produksi bersifat konvensional

Peralatan yang digunakan dalam kegiatan produksi masih manual dan sederhana, sehingga membutuhkan waktu dan tenaga yang cukup banyak.

3. Wilayah pemasaran masih terbatas

Pemasaran produk masih terbatas karena hanya dilakukan di rumah dan sekitar wilayah produksi.

Peluang (Opportunities)

Peluang merupakan kesempatan yang dimiliki oleh perusahaan dalam meningkatkan usaha dan bersaing dengan usaha lain. Peluang akan muncul beserta adanya perubahan-perubahan lingkungan eksternal baik itu perubahan yang terduga maupun tidak terduga seperti meningkatnya minat masyarakat dalam memelihara tanaman.

1. Permintaan pupuk meningkat

Meningkatnya minat masyarakat dalam bidang tanaman atau penghijauan menjadikan permintaan pupuk meningkat.

2. Pemasaran melalui media sosial

Kemajuan teknologi memberikan dampak positif dalam melakukan peningkatan pemasaran, social media merupakan salah satu teknik yang dilakukan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat lebih luas.

3. Ketersediaan bahan baku continue

Ketersediaan bahan baku yang tetap stabil menjadikan peluang usaha ini akan tetap hidup dan mampu bertahan dalam dunia usaha.

Ancaman (Threats)

Ancaman merupakan salah satu bagian dari factor eksternal yang perlu perhatian khusus karena dapat mempengaruhi kelangsungan perusahaan dan produk yang dihasilkan. Adapun ancaman yang akan dihadapi adalah sebagai berikut:

1. Tingkat persaingan sangat tinggi

Jenis pupuk sudah beraneka macam baik cair maupun padat. Sehingga untuk tetap bersaing harus mampu menciptakan pupuk yang berkualitas dan berbeda dengan jenis pupuk lainnya.

2. Belum memiliki izin usaha

Usaha pembuatan pupuk organik cair berbahan baku sekam padi dan jerami belum memiliki izin sehingga sangat sulit berkembang dan bersaing dengan usaha lainnya.

Matriks SWOT

Setelah dilakukan identifikasi mengenai factor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan dan analisis factor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman selanjutnya disusun matriks yang bertujuan untuk menemukan alternatif strategi untuk mengembangkan usaha. Matriks tersebut adalah matriks SWOT yang dapat dilihat pada table berikut:

Internal Eksternal	1.Kekuatan (Streangths)	2.Kelemahan (Weaknees)
	a. Bahan baku kontinyu b. Harga bahan baku murah c. Biaya produksi murah d. POC berberbeda dengan pupuk lain	a. Produk pupuk organik banyak jenisnya. b. Peralatan produksi bersifat konvensional c. Wilayah pemasaran masih terbatas
3.Peluang (Opportunities)	Strategi S-O	Strategi W-O
a. Permintaan pupuk meningkat b. Pemasaran melalui media social media c. Ketersediaan bahan baku continue	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan volume penjualan • menciptakan pupuk yang berkualitas dan berdaya saing • Memperluas jaringan pemasaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan Diferensiasi Produk • Penggunaan Alat Mordern
4.Ancaman (Threats)	Strategi S-T	Strategi W-T
a. Tingkat persaingan sangat tinggi b. Belum memiliki izin usaha	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kegiatan promosi • Membuat izin usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjalin hubungan kemitraan dengan petani

Sumber: Data primer diolah, 2018

KESIMPULAN

- 1.Strategi S-O (Strenghts – Opportunities) dilakukan dengan meningkatkan volume penjualan, menciptakan pupuk yang berkualitas dan berdaya saing, memperluas jaringan pemasaran, Strategi W-O dilakukan dengan melakukan diferensiasi produk dan penggunaan alat modern. Strategi S-T dilakukan dengan meningkatkan promosi dan membuat izin usaha dan strategi W-T dilakukan dengan menjalin hubungan kemitraan dengan petani.
- 2.Rencana dalam meningkatkan usaha dan untuk berdaya saing maka melakukan kemitraan dengan para petani di desa lain.

DAFTAR PUSTAKA

Agoes, D. 1994. *Aneka Jenis Media Tanam dan Penggunaannya*. Jakarta: Penebar Swadaya.

Davtyan, G.S. 1976. *Hydroponics in Armenia*. In A. A. Steiner, (ed.) Fourth International Congress on Soilles Culture, Las Palmas.

Douglas. J.S. 1976. *Advanced Guide to Hydroponics*. New York: Garland Publ.

Ismundji, M. 1998. *"Padi" buku I, Edisi I*. Bogor: Badan Penelitian dan Pengembangan.

James, J.B. Jr. 1983. *A Guide for Hydroponic and Soilles Culture Grower*. Oregon: Timber Press.

Nicholls, R. E. 1986. *Hidroponik, Tanaman Tanpa Tanah*. PT. Dahara Press.

Prihmantoro, H. dan Indriani, Y. H. 1995. *Hidroponik sayuran Semusim*. Jakarta: Penebar Swadaya.

Soepardi, G. 1983. *Sifat dan Ciri Tanah*. Bogor: Jurusan Tanah, Faperta, IPB.