

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik di bentuk pada tahun 2002 yang diketuai oleh Bapak H. Purwanta Ismaya. Di tahun 2002 inilah Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik mendapatkan piagam pengakuan kelas pemula untuk kebun buah. Nama “Si Cantik” merupakan nama singkatan yang memiliki makna sebagai berikut:

C : Cekatan

A : Antusias

N : Nalar

T : Telaten

I : Inovatif

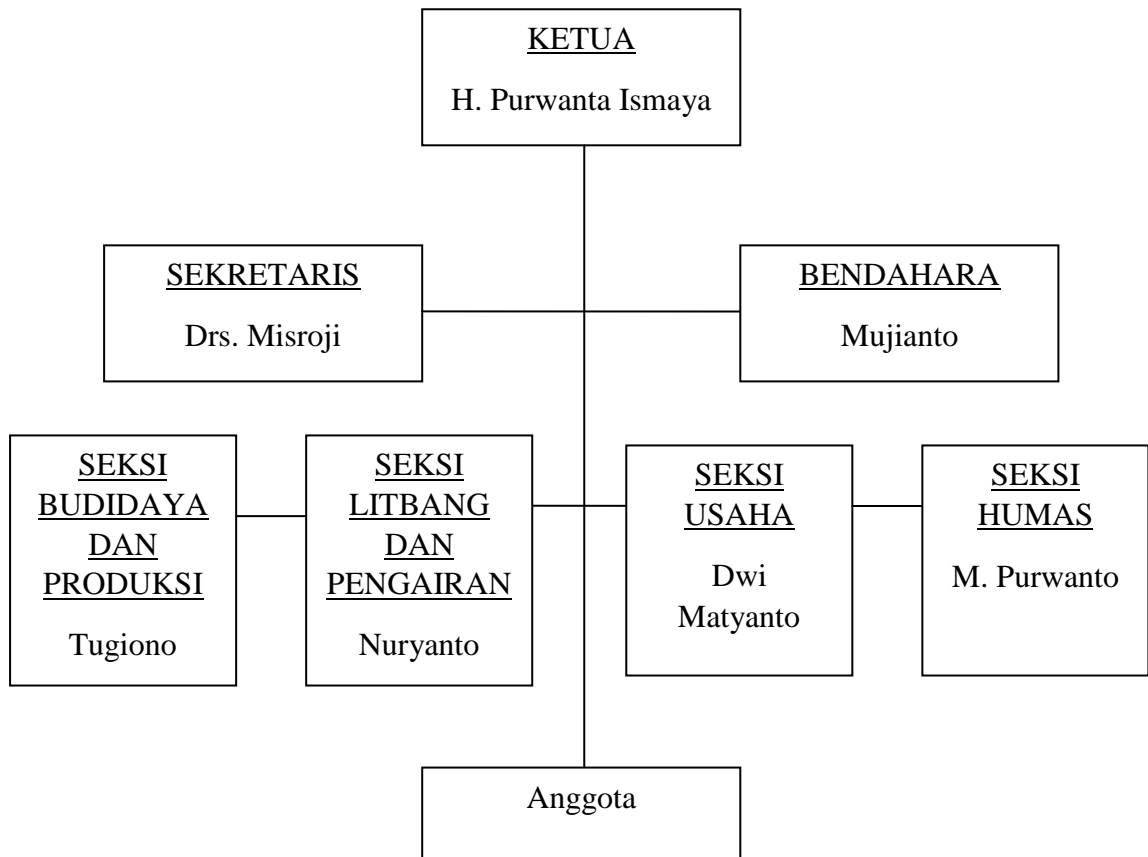
K : Kreatif

Adapun maksud dan tujuan dibentuknya Kelompok Tani Salak Pondoh organik yaitu:

1. Mengembangkan pengetahuan, kemampuan dan keterampilan berusaha tani.
2. Mengembangkan jiwa kepemimpinan.
3. Mengembangkan kerjasama, jiwa wiraswasta, kemandirian, dan manfaat yang lebih besar bagi para anggotanya secara berkesinambungan.

Berikut susunan pengurus Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si

Cantik:



Gambar 2. Susunan Pengurus Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

Pada dasarnya seluruh pengurus bertugas untuk mengelola organisasi, usaha dan kegiatan kelompok. Berikut tugas atau peran pengurus dalam bidangnya masing-masing Ketua kelompok bertugas untuk mengontrol, mengkoordinasi, dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik. Ketua kelompok juga bertugas untuk memimpin jalannya rapat, menandatangani surat menyurat, dan mewakili kelompok dalam beberapa pertemuan dengan berbagai pihak diluar kelompok tani, dan memimpin melaksanakan fungsi-fungsi manajemen lainnya. Tugas sekretaris kelompok bertanggung jawab terhadap pelaksanaan administrasi kegiatan seperti, membuat undangan, menyiapkan surat, mencatat segala keputusan penting dalam rapat, menindak lanjuti hasil-hasil rapat, membuat notulen dan menyampaikan hasil rapat. Tugas bendahara bertanggung jawab menangani seluruh kegiatan administrasi keuangan kelompok seperti, menerima pembayaran uang kas, melakukan pembayaran tertentu atas persetujuan kelompok, menyimpan arsip transaksi keuangan, dan menyusun laporan keuangan.

Seksi budidaya dan produksi bertugas untuk pengecekan kebun dan kuantitas produksi. Seksi litbang dan pengairan bertugas untuk melaksanakan program penelitian serta bertugas sebagai perlindungan kebun untuk pengairan. Seksi usaha bertugas untuk mengembangkan produksi usaha tani yang menguntungkan, dan menjalin kerjasama dengan berbagai pihak. Seksi humas bertugas untuk mempertahankan citra kelompok, melaksanakan koordinasi dengan instansi maupun pihak terkait, dan tamu kunjungan.

Anggota kelompok bertugas untuk bertanggung jawab dalam hal budidaya. Selain itu Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik juga di bawah pengontrolan dari *Internal Control System* dan dinas terkait.

Untuk mencapai tujuan atau strategi kelompok tani melakukan kegiatan dan usaha sebagai berikut:

1. Pemupukan modal yang bersumber dari simpan, pinjam anggota.
2. Peningkatan mutu dengan mengikuti SOP dan mengikuti pelatihan.
3. Kegiatan sosial dan kemasyarakatan.
4. Kegiatan lain yang tidak bertentangan dengan ketentuan hukum.

Produk utama dari kelompok tani berupa budidaya salak pondoh organik yang bermutwisata dan ramah lingkungan, dengan adanya inovasi maka kegiatan kelompok dikembangkan lagi menjadi kebun wisata dengan maksud bisa menambah pendapatan untuk para anggotanya. Pada umumnya banyak konsumen yang bermaksud untuk berwisata berbasis pendidikan, maka dari itulah kebun wisata ini menjadi inovasi yang baik bagi kelangsungan kelestarian usaha para anggota petani salak pondoh organik “Si Cantik”.

Beberapa penghargaan yang telah diraih oleh Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik adalah sebagai berikut:

1. Pelaker Usaha Holtikultura Berprestasi Tahun 2007 Kategori Kebun Buah.
2. Juara 1 Lingkungan Hidup Tingkat Kabupaten Sleman pada tahun 2008.
3. Juara 1 Kategori Kebun Buah Tingkat Provinsi Tahun 2008-2009.

B. Profil Anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

a. Umur anggota kelompok tani

Umur merupakan usia dari responden. Usia ini merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kemampuan fisik seseorang dalam berfikir maupun bekerja. Berikut Tabel 1 merupakan karakteristik umur responden Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik.

Tabel 1. Umur Anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

Umur	Jumlah (orang)	Persentase (%)
34-40	5	13, 2
41-47	8	21, 1
48-54	14	36, 8
55-61	7	18, 4
62-68	3	7, 9
69-74	1	2, 6
Jumlah	38	100

Dari Tabel 1 dapat diketahui bahwa dari 38 responden sebanyak 14 atau 36, 8% berusia 48 sampai 54 tahun. Berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS) usia produktif antara 15 sampai 64 tahun, pada umur produktif inilah responden dapat bekerja dengan baik untuk dapat mengembangkan usaha taninya. Sedangkan 1 responden berusia 74 tahun yang merupakan ketua dari kelompok tani sekaligus salah satu orang pembentuk Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik, meskipun berusia 74 tahun Bapak Purwanta dapat

bekerja profesional dengan selalu menghadiri rapat rutin, dan selalu memberi masukan dalam forum diskusi.

b. Tingkat pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan tahapan yang telah dicapai oleh responden. Berikut data tingkat pendidikan anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik.

Tabel 2. Tingkat Pendidikan Anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
SD	3	7,9
SMP/Sederajat	8	21,1
SMA/Sederajat	24	63,2
D3	1	2,6
S1	2	5,3
Jumlah	38	100

Berdasarkan Tabel 2 responden memiliki tingkat pendidikan terakhir paling banyak adalah Sekolah Menengah Atas/Sederajat dengan jumlah 24 responden atau 63,2%. Kemampuan dasar telah dicapai responden dalam pendidikannya, namun responden dapat mengembangkan dengan baik kemampuan usaha taninya dari pengalaman yang pernah mereka lakukan atau turun temurun ajaran dari keluarganya.

c. Pekerjaan

Pekerjaan merupakan mata pencaharian responden untuk mendapatkan penghasilan guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Berikut Tabel data pekerjaan anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik.

Tabel 3. Data Pekerjaan Anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

Pekerjaan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Petani	33	86,8
PNS	1	2,6
Wiraswasta (pedagang)	2	5,3
Swasta	2	5,3
Jumlah	38	100

Berdasarkan Tabel 3 sebagian besar anggota bekerja sebagai petani dengan jumlah 33 responden atau sebesar 86,8%. Pada dasarnya Kecamatan Turi merupakan sentra perkebunan salak yang mana penduduknya bekerja sebagai petani begitupun dengan anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik.

d. Lamanya menjadi anggota

Lamanya menjadi anggota merupakan data responden diukur dari awal responden ikut serta atau gabung dalam kelompok hingga aktif sampai dengan sekarang.

Tabel 4. Data Responden Lamanya Menjadi Anggota

Tahun	Jumlah (orang)	Persentase (%)
2 – 4	1	2,6
5 – 7	3	7,9
8 – 10	7	18,4
11 – 12	2	5,3
13 – 16	25	65,8
Jumlah	38	100

Berdasarkan Tabel 3 sebanyak 38 responden atau 65,8% bergabung di Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik selama 15 tahun. Responden tersebut bergabung dari awal kelompok tani ini dibentuk. Mereka tertarik

untuk bergabung dalam kelompok tani dengan alasan harga jual salak pondoh organik lebih tinggi di tingkat ekspor, sehingga dapat menjamin kebutuhan hidupnya. Lamanya menjadi anggota 2-4 tahun diperoleh 1 responden atau 2,6%, responden tersebut mengaku bahwa tertarik untuk bergabung dalam kelompok karena salak pondoh organik yang dihasilkan lebih menguntungkan dari segi harga, kuantitas dan kualitasnya.

C. Profil Usahatani Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

1. Luas Usahatani

Luas lahan merupakan luas area kebun salak pondoh organik yang dimiliki oleh anggota. Berikut data kepemilikan luas lahan anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik.

Tabel 5. Luas Usahatani Salak Pondoh Organik Si Cantik

Luas Usahatani (m ²)	Jumlah (orang)	Persentase(%)
1000 – 1499	1	2,6
1500 – 1999	25	65,8
2000 – 2499	7	18,4
2500 – 2999	0	0
3000 – 4000	5	13,2
Jumlah	38	100

Berdasarkan Tabel 5 dapat diketahui bahwa 25 anggota dengan persentase 65,8% memiliki luas lahan 1500 m², hal ini merupakan salah satu syarat menjadi anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik memiliki minimal 100 rumpun. Dengan 100 rumpun tersebut anggota harus memiliki luas lahan perkebunan salak \pm 1000 m². Satu anggota memiliki luas lahan sebesar 1000 m², anggota tersebut baru saja bergabung dengan kelompok dan belum mengembangkan usaha tani salak pondoh organik

seperti dengan anggota lainnya. Berdasarkan hasil penelitian seluruh responden yang berjumlah 38 anggota dengan luasan perkebunan salak yang berbeda-beda, tidak ada yang menyewa lahan perkebunan salak. Lahan usaha tani salak pondoh organik tersebut adalah lahan milik sendiri.

2. Produksi Salak Pondoh Organik Si Cantik

Produksi di dapat dari hasil jumlah panen salak pondoh organik oleh Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik. Jumlah produksi ini untuk pengiriman ekspor dalam satuan kilogram. Berikut perolehan jumlah produksi salak pondoh organik “Si Cantik”.

Tabel 6. Produksi Salak Pondoh Organik Si Cantik

Tahun	Jumlah (kg)	Persentase(%)
2014	22.500	48,9
2015	13.180	28,7
2016	10.300	22,4
Jumlah	45.980	100

Berdasarkan Tabel 6, dapat diketahui bahwa produksi tertinggi untuk tingkat ekspor pada tahun 2014 salak pondoh mencapai 22.500 kg dengan persentase 48,9%. Hal ini disebabkan karena di tahun tersebut produktivitas cukup melimpah didukung oleh faktor cuaca. Sedangkan di tahun berikutnya yaitu tahun 2015 dan 2016 memiliki penurunan produksi, hal ini dikarenakan keadaan cuaca. Dimana pada tahun tersebut daerah Turi khususnya perkebunan salak di Dusun Ledoknongko mengalami kekeringan, sehingga mengalami penurunan produktivitas salak pondoh organik. Pada Tabel 6 menunjukkan bahwa Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik mampu memenuhi permintaan asosiasi/paguyuban untuk ekspor sebesar 45 ton dalam tiga tahun terakhir.

3. Sertifikasi

Pada awalnya Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik beranggotakan 17 orang yang dianggap mau dan sanggup untuk diberi binaan dan pelatihan yang dibantu juga dari pihak lain yang lebih profesional. Pembinaan dan pelatihan ini dibantu oleh pihak Universitas Gajah Mada mulai dari cara pembuatan pupuk, pemangkasan, hingga penataan lahan. Beberapa pihak seperti dinas juga membantu dalam proses serifikasi ini. Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik harus mengikuti beberapa langkah yang ada seperti GAP (*Good Agriculture Practice*) dan SOP (*Standar Oprasional Prosedur*). Hingga akhirnya di tahun 2005 kelompok tani ini mendapatkan sertifikasi atau surat keterangan kebun oleh Dinas Pertanian DIY yaitu Sertifikasi Produk Prima III, sertifikasi sistem produksi pangan organik oleh lembaga sertifikasi mutu produksi Pertanian Persada hingga sertifikat organik internasional.

Dengan adanya program sertifikasi dari pemerintah Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik mendapatkan kesempatan untuk mengekspor salaknya ke Negara Cina dan Kamboja. Kesempatan ini bermula dari kesepakatan antara Pemerintah Cina dan Pemerintah Indonesia dalam rangka ASEAN-China FTA mengenai eksporbuah-buahan dari Indonesia khususnya salak dan telah ditandatangani *Protocol of Plants Quaratine Requirement for the Export of Salacca Fruits from Indonesia to China between the General Administration of Quality Supervision, Inspection an*

Quarantine (AQSIQ) PRC and Ministry of Agriculture of Indonesia di Kabupaten Sleman DIY ke China.

D. Pengelolaan Kegiatan Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

1. Budidaya

Kegiatan budidaya merupakan kegiatan yang dilakukan setiap hari oleh anggota. Dalam kegiatan budidaya ini dilakukan secara mandiri oleh anggota di kebunnya masing-masing. Anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik mempunyai dua kebiasaan yang dilakukan di lahan yaitu pagi hari pukul 08.00 - 11.00 atau pada sore hari pukul 14.00 - 16.00. Jumlah anggota yang mengerjakan budidaya pukul 14.00 – 16.00 sebanyak 5 orang, hal ini dikarenakan anggota mempunyai pekerjaan lain diluar menjadi anggota kelompok tani dan sisanya sebanyak 33 anggota melakukan kegiatan budidaya di pagi hari karena bertani merupakan pekerjaan pokok anggota. Dalam budidaya ada beberapa kegiatan seperti pemeliharaan mencakup pemangkasan, sanitasi, pengairan, dan pemupukan, kegiatan penyerbukan, dan kegiatan pemanenan.

Kegiatan pemeliharaan merupakan kegiatan rutinitas anggota yang dilakukan di lahannya masing-masing mencakup pemangkasan, sanitasi, pengairan, pemupukan, penyerbukan serta pemanenan.

Pemangkasan. Adalah kegiatan penghilang atau pemotongan beberapa bagian pelepah salak yang sudah tidak produktif dengan menggunakan sabit. Kegiatan ini dilakukan agar pelepah yang sudah tidak produktif tersebut tidak mengganggu perkembangan dari tanaman salak.

Pada kegiatan ini juga dilakukan pemangkasan pada buah hal ini dilakukan untuk mengatur jumlah anakan dan ukuran buah. Petani biasanya melakukan pemangkasan di kebun masing-masing pada pukul 08.00 atau jika tidak bisa melakukannya di pagi hari petani memulai pemangkasan pada pukul 14.00. Dari hasil penelitian hampir semua petani melakukan cara yang sama yaitu memotong beberapa bagian pelepah yang sudah kering menggunakan sabit. Sebanyak 9 orang anggota mengaku pernah menggunakan tenaga kerja luar keluarga untuk kegiatan pemangkasan di lahan dengan upah Rp 45.000 sampai 50.000 per hari. Anggota menggunakan TKLK dengan alasan karena ada kepentingan pribadi yang tidak bisa ditinggalkan dan anggota yang menggunakan tenaga kerja tambahan tersebut memiliki lahan cukup luas yaitu 2000 m² sampai 4000 m². Dua puluh sembilan anggota mengaku tidak pernah menggunakan tenaga kerja luar keluarga, karena anggota tersebut melakukan pemangkasan di bantu oleh tenaga kerja dalam keluarga yang cukup untuk melakukan kegiatan pemangkasan di lahan.

Sanitasi. Sanitasi merupakan pembersihan lahan dari tumbuhan-tumbuhan yang mengganggu seperti rumput atau tumbuhan lainnya. Kegiatan ini dilakukan agar lahan tetap steril dari tumbuhan yang tidak diinginkan. Sanitasi biasanya dilakukan setelah kegiatan pemangkasan, dimana pelepah-pelepah yang sudah terpotong dilakukan pembersihan sekaligus pembersihan tumbuhan yang ada di sekitar lahan. Semua anggota melakukan sanitasi dengan cara manual yaitu dengan mencabut tumbuhan liar seperti rumput-rumputan menggunakan tangan lalu dikumpulkan di bagian pinggir lahan,

dan sempat kelompok bekerja sama dengan pemuda desa untuk mengolahnya menjadi pupuk organik namun kegiatan ini sudah tidak berjalan lagi dikarenakan pemuda desa yang kurang aktif, sehingga pelepah dan rumput tersebut akan di buang atau dibakar oleh anggota.

Dari 38 anggota petani sebanyak 9 orang menggunakan tenaga kerja luar keluarga, sama halnya dengan kegiatan pemangkasan. Sembilan orang tersebut mengaku bahwa upah Rp 45.000 sampai Rp 50.000 tersebut termasuk dengan kegiatan sanitasi.

Pengairan. Kegiatan pengairan di Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik jarang dilakukan, karena Turi merupakan daerah yang tidak pernah kekeringan. Pengairan hanya dilakukan jika kondisi lahan salak pondoh betul-betul sangat kering, hal ini dilakukan agar tanaman salak tetap dapat berproduksi secara maksimal. Jika tanaman salak memerlukan pengairan biasanya petani akan mengalirkan air dari sumber sumur yang berasal dari rumahnya. Pengairan dilakukan dengan cara mengalirkan air di bagian tengah antara tanaman salak dengan tanaman salak yang lainnya. Debit air yang dibutuhkan pun harus sesuai dan benar-benar di perhatikan. Biasanya anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik akan memberikan air pada lahan salaknya cukup sampai tanah itu basah, karena pada dasarnya tanaman salak membutuhkan kelembaban yang tinggi tetapi tidak tahan genangan air, jika pemberian air secara berlebihan akan menyebabkan tanaman salak menjadi cepat busuk.

Pemupukan. Dilakukan minimal satu tahun sekali menggunakan pupuk organik, pemupukan dilakukan dengan cara ditempatkan dalam lubang sedalam ± 10 cm dan ditutup kembali menggunakan tanah atau hanya disebar di sekeliling pohon salak. Kegiatan ini bertujuan agar unsur hara dapat terpenuhi sehingga tanaman salak dapat berproduksi dengan maksimal.

Anggota biasanya membeli pupuk organik di toko-toko yang memang sudah menjadi langganannya. Harga pupukpun bervariasi dari Rp 500.000 sampai Rp 700.000 per satu truknya. Dari 38 anggota sebanyak 6 anggota menggunakan tenaga kerja luar keluarga, dengan alasan pada kegiatan ini TKLK membantu untuk mengangkut pupuk dari toko sampai ke lahan maupun melakukan pemupukan langsung di lahan. Berbeda dengan pemangkasan dan sanitasi, tenaga kerja luar keluarga pada kegiatan ini di upah sebesar Rp 60.000 per harinya. Sebanyak 32 anggota mengaku tidak menggunakan tenaga kerja luar keluarga untuk kegiatan pemupukan, anggota tersebut tetap menggunakan tenaga kerja dalam keluarga.

Penyerbukan. Dilakukan dengan pengawinkan bunga jantan dengan bunga betina. Penyerbukan biasa dilakukan pada pagi hari, penyerbukan ini dilakukan dengan cara menyebarkan serbuk bunga jantan pada bunga betina menggunakan sabit, lalu ditutup dengan menggunakan daun salak. Hal ini dimaksudkan agar serbuk bunga jantan yang sudah menempel pada bunga betina tidak terbawa oleh angin. Hampir semua anggota tidak menggunakan tenaga kerja luar keluarga, karena mereka beranggapan bahwa tidak semua orang dapat melakukan penyerbukan pada tanaman salak, sehingga anggota

melakukan tenaga kerja dalam keluarga yang memang sudah biasa melakukannya.

Pemanenan. Adalah kegiatan pemungutan salak yang sudah siap panen dari pohon. Pemanenan dilakukan pada pagi hari atau sore hari, kegiatan ini dilakukan dengan cara memotong tandan buah menggunakan alat sarung tangan dan sabit. Biasanya anggota memotong satu tandan jika buah salak tersebut memiliki ukuran yang sesuai, atau jika satu tandan ukuran buah salak tidak sama antara satu dengan yang lainnya biasanya anggota akan memetik buah salak yang sudah memenuhi ukuran yang diinginkan saja. Adapun ciri buah salak yang siap dipanen tersebut yaitu dengan melihat permukaan kulitnya bersih mengkilap, dan susunan sisiknya terlihat lebih renggang. Setelah dilakukan pemungutan salak dari pohon, anggota akan menempatkan salak tersebut pada keranjang yang nantinya akan diangkut ke rumah masing-masing lalu buah salak tersebut akan dilakukan sortasi dan *grading*.

Hampir semua anggota, sebanyak 38 anggota petani melakukan pemanenan sendiri atau dibantu dengan keluarganya. Sehingga pada kegiatan ini tidak ada yang menggunakan tenaga kerja luar keluarga.

a. Pasca Panen

Kegiatan pasca panen merupakan kegiatan setelah kegiatan budidaya. Setelah pemanenan anggota melakukan beberapa kegiatan seperti kegiatan sortasi dan *grading*. Dalam kegiatan ini anggota telah mengetahui bagaimana

cara pada kegiatan pasca panen melalui buku panduan yang telah diberikan oleh Dinas Pertanian setempat.

Kegiatan sortasi. Kegiatan setelah pemanenan, dilakukan di tempat tinggal masing-masing anggota. Sortasi dilakukan dengan maksud memilih atau memisahkan buah salak yang layak untuk di ekspor. Salak yang layak untuk di ekspor adalah salak yang bagus, tidak cacat, busuk ataupun luka pada bagian kulit luar. Untuk pengiriman ekspor biasanya salak yang dipilih adalah salak yang berbentuk bulat penuh, tidak lonjong. Hal ini merupakan permintaan dari pihak eksportir dan juga untuk meminimalisir terjadinya kerusakan maupun pembusukan. Salak yang berbentuk lonjong lebih beresiko mengalami kerusakan dan pembusukan karena mempunyai rongga pada bagian atas.

Setelah melakukan sortasi salak akan langsung dibersihkan dari duri maupun kotoran yang menempel pada bagian kulit luar. Pembersian ini biasa dilakukan oleh kerabat atau saudara dengan cara manual menggunakan sarung tangan dan sikat, lalu salak yang sudah bersih akan dimasukkan kembali ke dalam keranjang.

Kegiatan grading. Kegiatan ini merupakan kegiatan lanjutan dari kegiatan sortasi. Salak-salak yang telah disortir dan dibersihkan akan dipilih lagi berdasarkan ukuran. Kegiatan ini dimaksudkan untuk membedakan salak agar sesuai dengan bentuk ukuran atau kelas yang telah ditetapkan. Untuk ekspor pengkelasan salak termasuk dalam kelas/*grad* B dengan kriteria salak berbentuk bulat, berjumlah 13-14 biji per kilogram. Setelah semuanya selesai

barulah salak ditempatkan kembali ke dalam keranjang plastik atau keranjang yang terbuat dari anyaman bambu, lalu diangkut ke tempat perkumpulan kelompok untuk dikumpulkan dan dikirim ke pada asosiasi atau paguyuban. Pengiriman ini biasanya dilakukan pada sore hari pukul 16.00.

b. Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan distribusi salak pondoh organik ke luar negeri maupun dalam negeri. Pengiriman salak pondoh organik ke luar negeri dilakukan kelompok secara rutin ke berbagai Negara seperti Cina dan Kamboja sebanyak dua kali dalam seminggu. Salak-salak yang telah dikemas dalam keranjang bambu dan siap untuk di ekspor akan diangkut oleh pihak asosiasi atau paguyuban ke tempat penyeleksian ulang. Seleksi ini dilakukan oleh pihak asosiasi, setelah dilakukan penyeleksian ulang dari mulai sortasi dan *grading*, salak akan dilakukan pembersihan dengan menggunakan mesin setelah itu salak-salak tersebut akan di kemas lalu dikirim ke negara tujuan. Salak yang tidak lolos untuk diekspor akan dikembalikan kepada kelompok, namun selama ini salak yang tidak lolos tidak dalam jumlah banyak hanya beberapa buah saja. Salak yang tidak lolos dalam asosiasi/paguyuban tersebut biasanya mengalami kerusakan pada proses pengangkutan atau karena *human error*. Untuk proses kegiatan ekspor ini dilakukan oleh pihak asosisai/paguyuban tidak dilakukan oleh anggota kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik.

Begitu pula dengan kegiatan distribusi salak pondoh organik di dalam negeri yang dikirimkan ke berbagai daerah di Indonesia, namun proses

distribusi dalam negeri ini dilakukan secara mandiri, biasanya petani memasarkan salaknya melalui pengepul atau sudah kerja sama dengan berbagai pihak diluar kelompok tani. Ukuran salak yang dikirimkan oleh masing-masing anggotapun berbeda-beda, dari kelas ukuran paling besar dengan bobot >120 gram/buah maupun ukuran kecil 81-100gram/buah tergantung permintaan dari pihak yang bersangkutan.

c. Pertemuan Rutin

Setiap diadakannya kegiatan pertemuan rutin anggota akan berkumpul di tempat kesekretariatan yaitu dirumah Bapak Misroji (Sekretaris), pertemuan ini dilakukan 35 hari sekali atau tergantung kebutuhan. Biasanya Bapak Misroji akan mengumumkan undangan pertemuan melalui sumber suara dari masjid yang tidak jauh dari rumahnya, dan masjid tersebut berada di lingkungan tempat tinggal anggota. Jadi dengan menggunakan sumber suara dari masjid dapat mengefektifkan waktu dan informasi pertemuan cepat terdengar oleh para anggotanya, karena pada dasarnya hampir semua anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik masih berada satu lingkungan di Dusun Ledoknongko. Jika ada perkumpulan rutin seperti ini para anggota hampir semuanya datang menghadiri, jika anggota berhalangan hadir akan diwakili oleh anggota keluarga atau istri-istri dari suami anggota kelompok tani, dan jika tidak bisa hadir para anggota akan mengirimkan pesan singkat berupa izin ke pada Bapak Misroji.

Pengumpulan uang kas dalam Kelompok Tani Salak Pondoh Organik dilakukan jika ada pengiriman untuk ekspor. Sistem pembayaran uang kas ini

anggota harus membayar uang kas sebesar Rp 500/kg-nya. Beberapa kegiatan didalam pertemuan rutin tersebut seperti kegiatan diskusi, pendataan anggota (register) dan kegiatan pinjaman.

Diskusi. Merupakan forum tanya jawab mengenai permasalahan yang dihadapi oleh anggota, yang mana nantinya akan memberikan rasa paham untuk semua orang yang ada dalam forum tersebut. Biasanya dalam forum rapat anggota mendiskusikan beberapa permasalahan mengenai budidaya atau diskusi untuk merencanakan sesuatu, contohnya seperti merencanakan sesuatu kegiatan yang akan dilaksanakan.

Pendataan anggota. Setiap anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik memiliki buku pendataan atau disebut dengan register. Register yang dimaksud adalah setiap orang yang telah bergabung menjadi anggota akan menerima buku pendataan usaha tani salak pondoh. Buku tersebut berisi pencatatan contohnya seperti luas lahan, status lahan, penggunaan input pupuk dan pestisida organik, jumlah hasil panen, dll. Buku register tersebut nantinya akan dilaporkan atau dicek setiap satu tahun sekali dan anggota wajib untuk melaporkan buku tersebut. Dalam pendataan anggota ini biasanya akan dihadiri oleh beberapa dinas karena pada dasarnya Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik ini dikontrol oleh dinas-dinas terkait.

Pinjaman. Kegiatan pinjaman ini dilakukan oleh anggota dan untuk anggota. Biasanya anggota melakukan pinjaman untuk pembelian pupuk organik maupun untuk pengembangan usaha, dengan sistem pembayaran

dicicil dua kali dalam setahun. Misalnya jika anggota melakukan pinjaman pada kelompok sebesar Rp 1.000.000 pembayaran pertama dibayar Rp 250.000 dan pembayaran kedua adalah sisanya dibayarkan diakhir tahun sebesar Rp 750.000.

d. Desa wisata

Merupakan salah satu inovasi dari Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik, dimana kelompok ini menyediakan kegiatan berbentuk ekowisata. Para pengunjung dapat memasuki kebun dengan membayar tarif sekitar Rp 10.000. Tamu atau pengunjung dapat berkeliling kebun milik anggota dan milik bapak Misroji dengan total luas sebesar ± 3 Ha. Pengunjung dapat memasuki kebun untuk melihat-lihat, bertanya, atau bahkan dapat memetik buah salak langsung dari pohonnya tetapi tidak untuk dibawa pulang. Jika para pengunjung ingin membeli salak, anggota kelompok telah menyiapkannya di depan kebun wisata.

Kelompok mempromosikan desa wisata khususnya kebun wisata salak pondoh organik Si Cantik dengan cara melalui web, agen travel, maupun kegiatan promosi yang sering diadakan oleh pemerintah setempat. Beberapa kegiatan promosi yang pernah dilakukan kelompok di berbagai daerah seperti Jakarta, Bandung, Malang, Aceh, dan di Yogyakarta sendiri Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik melakukan pameran yang diadakan oleh pemerintah setempat dalam acara Gelar Potensi Dan Bazar UPT BP4 Wilayah V setiap setahun sekali. Dari kegiatan tersebut Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik memiliki kesempatan untuk

mempromosikan kebun wisata maupun produk yang dihasilkan kepada pengunjung yang datang.

Menjadi pemandu atau pemateri merupakan kegiatan anggota kelompok untuk memandu para pengunjung berkeliling kebun. Ketika menjadi pemandu anggota kelompok juga menjadi seorang pemateri yang mana mereka akan menjelaskan mengenai budidaya salak. Semua anggota berkesempatan untuk menjadi pemandu sekaligus pemateri dalam desa wisata, namun biasanya jika pengunjung tidak terlalu banyak jumlahnya, akan dipandu oleh Bapak Misroji atau Bapak Purwanta Ismaya maupun pengurus yang bersedia.

Kelompok wanita tani merupakan kelompok binaan dari Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik. Adanya kerjasama dengan KWT ini merupakan peluang untuk belajar maupun bekerjasama dalam hal pengembangan usaha, karena jika ada pengunjung kebun wisata Kelompok Tani Si Cantik dengan KWT bekerjasama untuk saling membantu dalam hal pelayanan pengunjung maupun berdagang.

Pelayanan pengunjung di Desa Bangunkerto khususnya Dusun Ledoknongko merupakan salah satu objek sebagai desa wisata. Dalam satu Dusun Ledoknongko, warga menyediakan *home stay* untuk para pengunjung, dimana satu rumah mengkosongkan satu kamar untuk penginapan tamu. Tidak hanya menyediakan kamar anggotapun menyediakan fasilitas berupa menyiapkan makanan berat atau ringan sesuai permintaan

pengunjung. Adanya pelayanan ini merupakan suatu peluang anggota untuk mendapatkan penghasilan tambahan.

E. Motivasi Anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

Motivasi merupakan suatu dorongan anggota dalam melakukan setiap kegiatan. Ada tiga kelompok kebutuhan motivasi anggota meliputi kebutuhan motivasi *existence* atau keberadaan dimana anggota termotivasi karena ingin memenuhi kebutuhan dasar untuk keberlangsungan hidup seperti kebutuhan konsumsi, biaya pendidikan ataupun biaya tempat tinggal. Kebutuhan motivasi *relatedness* atau hubungan yang mana anggota termotivasi karena memenuhi kebutuhan sosial, dan kebutuhan motivasi *growth* atau pertumbuhan apabila anggota termotivasi untuk maju dan berkembang meningkatkan kemampuan dirinya. Dalam melakukan kegiatan kelompok setiap anggota mempunyai motivasi yang berbeda-beda, berikut Tabel perolehan motivasi tiap kegiatan kegiatan Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik.

Tabel 7. Perolehan Motivasi Tiap Kegiatan Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik.

Kegiatan	Motivasi		
	<i>Existence</i>	<i>Relatedness</i>	<i>Growth</i>
A. Budidaya			
Pemeliharaan	31	0	7
Penyerbukan	38	0	0
Pemanenan	33	0	5
B. Pasca Panen			
Sortasi	24	0	14
<i>Grading</i>	17	0	21
C. Pemasaran			
Ekspor dan dalam negeri	20	4	14
D. Pertemuan Rutin			
Diskusi	21	12	5
Tujuan Menghadiri	14	13	11
Laporan Anggota	6	0	32
Pinjaman	33	0	0
E. Desa Wisata			
Pemandu/pemateri	11	11	16
Kerjasama KWT Binaan	6	27	5
Pelayanan Pengunjung	26	2	10
Jumlah	280	69	140
Rata-rata	22	5	11

1. Budidaya

Berdasarkan Tabel 5, dalam kegiatan budidaya dapat diketahui pada penyerbukan sebanyak 38 anggota dan di pemanenan 33 anggota memiliki kebutuhan motivasi *existence* lebih dominan. Hal ini disebabkan karena anggota melakukan penyerbukan agar tingkat produktivitas tanaman salak lebih optimal dan dari hasil penyerbukan salak tersebut mampu meningkatkan produktivitas salak sehingga hasil panen yang diperoleh dapat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari anggotanya termasuk kebutuhan konsumsi, biaya pendidikan dan cukup untuk memenuhi kebutuhan akan tempat tinggal seperti renovasi rumah jika diperlukan.

Kebutuhan motivasi *growth* didapat pada kegiatan pemeliharaan, sebanyak 7 anggota. Anggota tersebut merupakan pengurus dari Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik yang memiliki pemikiran bahwa dengan melakukan pemeliharaan terus menerus akan meningkatkan kemampuan mereka untuk mengetahui cara-cara yang tepat untuk pemangkasan, sanitasi, pengairan, dan pemupukan. Misalnya, pada pemangkasan perlu diperhatikan karena jika tidak melakukan pemangkasan ternyata pelepah-pelepah tersebut dapat mengganggu pertumbuhan dari bunga salak itu sendiri. Sebanyak 5 anggota memilih kebutuhan motivasi *growth* pada kegiatan pemanenan. Hal ini karena mereka memiliki kesadaran bahwa anggota tersebut selalu melakukan pemanenan di waktu yang tepat. Jika dilihat pada pohon salak tersebut sudah waktunya dipanen anggota tersebut akan melakukan pemanenan, karena jika tidak salak tersebut akan membusuk pada tandan dan mengakibatkan tumbuhnya jamur sehingga dapat menyebabkan kerugian pada tanaman salak itu sendiri. Pada kegiatan budidaya tidak ada anggota yang memiliki kebutuhan motivasi *relatedness* karena pada dasarnya anggota melakukan kegiatan budidaya di kebunnya masing-masing.

2. Pasca Panen

Pada kegiatan pasca panen kebutuhan motivasi *existence* lebih dominan di kegiatan sortasi sebanyak 24 anggota. Anggota melakukan sortasi karena kegiatan ini merupakan tahapan awal yang mana kegiatan sortasi dilakukan agar dapat mendukung kualitas salak yang baik sehingga salak

yang sudah di sortir diharapkan dapat untuk memenuhi pengiriman ekspor. Dua puluh satu anggota memiliki kebutuhan motivasi *growth* pada kegiatan *grading* atau pengkelasan dimana anggota tersebut mempunyai kesadaran bahwa proses *grading* merupakan tahap akhir kegiatan di kelompok maka proses inilah yang akan menentukan keberhasilan proses penanganan selanjutnya di tingkat asosiasi ataupun paguyuban. Tidak ada anggota yang termotivasi pada kebutuhan motivasi *relatedness* pada kegiatan sortasi dan *grading* karena dua proses ini anggota melakukannya di tempat tinggal masing-masing, setelah melakukan tahap tersebut barulah anggota memiliki kesempatan untuk berkumpul dengan anggota lainnya untuk mengumpulkan salak yang siap untuk di distribusikan ke asosiasi maupun paguyuban.

3. Pemasaran

Pada kegiatan pemasaran sebanyak 20 anggota memilih kebutuhan motivasi *existence*, anggota tersebut mengaku bahwa hasil yang diperoleh dari penjualan ekspor maupun dalam negeri secara pribadi dapat untuk memenuhi kebutuhan konsumsi makanan sehari-hari, kebutuhan untuk biaya pendidikan, dan kebutuhan tempat tinggal seperti renovasi rumah jika diperlukan. Empat anggota memilih kebutuhan motivasi *relatedness*, hal ini merupakan kesempatan bagi anggota tersebut untuk bekerjasama dengan anggota maupun orang lain, karena pada dasarnya di kegiatan pemasaran inilah anggota dapat berkumpul untuk saling berkomunikasi dan mengumpulkan hasil panennya masing-masing. Empat belas anggota memilih kebutuhan motivasi *growth*, anggota tersebut termotivasi untuk

memasarkan salak pondoh organiknya sampai tingkat ekspor bahkan diberbagai daerah di Indonesia karena berkeinginan untuk terus maju menjadi petani yang sukses.

4. Pertemuan Rutin

Dalam kegiatan diskusi sebanyak 21 anggota memiliki kebutuhan motivasi *existence*, anggota tersebut aktif dalam diskusi karena jika ada kendala budidaya yang anggota hadapi, anggota akan berdiskusi didalam forum guna mendapatkan solusi untuk mendapatkan kuantitas dan kualitas salak yang lebih baik. Untuk tujuan menghadiri sebanyak 14 anggota memiliki kebutuhan motivasi *existence*, karena pada dasarnya anggota berkeinginan untuk mempertanyakan permasalahan mengenai budidaya yang dihadapi agar dapat meningkatkan hasil panen, dan 13 anggota memiliki kebutuhan motivasi *relatedness*, anggota bertujuan untuk menghadiri pertemuan rutin karena memang memenuhi undangan, meskipun hanya sekedar hadir namun mereka senang karena pertemuan rutin merupakan kesempatan anggota untuk berkumpul dengan anggota lainnya. Sebelas anggota memiliki kebutuhan motivasi *growth*, anggota tersebut termotivasi karena mereka tidak ingin ketinggalan informasi-informasi yang diberikan agar dapat menambah pengetahuan dan jika ingin menanggapi anggota bisa langsung aktif berbicara didalam forum.

Pada pelaporan anggota memiliki kebutuhan motivasi paling dominan adalah *growth*. Anggota tersebut memiliki kesadaran bahwa setiap anggota yang tergabung dalam Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik

memiliki tanggung jawab untuk melaporkan buku laporan anggota atau register yang harus dilaporkan setiap setahun sekali dan buku tersebut dapat untuk menjadi bahan evaluasi bagi setiap anggotanya dalam meningkatkan kemampuan budidaya maupun pengembangan usahanya, tidak hanya itu anggota juga memiliki rasa disiplin pada aturan yang berlaku dalam kelompok tani seperti tidak memperbolehkan untuk menggunakan pupuk non organik maupun pestisida. Jika anggota melanggar aturan tersebut maka akan dikenakan sanksi berupa pemberhentian kegiatan budidaya selama \pm 3 tahun, dan harus melakukan pengecekan kembali di lab untuk memastikan bahwa budidaya tersebut adalah organik.

Sebanyak 6 anggota memiliki kebutuhan motivasi *existence*, anggota tersebut beranggapan bahwa dengan adanya buku register, anggota terkontrol untuk dapat meningkatkan kualitas maupun hasil panennya. Untuk kegiatan pinjaman sebanyak 33 anggota pernah melakukan pinjaman untuk pembelian pupuk organik guna meningkatkan modal usaha tani salak pondoh maupun untuk pengembangan modal usaha lainnya, dan sebanyak 5 anggota tidak pernah melakukan pinjaman dengan alasan anggota masih mampu membeli pupuk dari hasil panen maupun memiliki penghasilan lain di luar menjadi petani salak. Pada kegiatan pinjaman ini tidak ada anggota yang memiliki kebutuhan motivasi *relatedness* maupun *growth* karena untuk melakukan pinjaman anggota dapat menghubungi pengurus secara personal dan dari hasil penelitian 38 anggota tersebut tidak pernah melakukan pinjaman untuk mengikuti pelatihan, seminar ataupun pembelian buku terkait budidaya.

5. Desa Wisata

Untuk menjadi pemandu atau pemateri sebanyak 11 anggota memiliki kebutuhan motivasi *existence*, dengan adanya kegiatan ini anggota memiliki kesempatan untuk menambah penghasilan karena jika tamu yang mengunjungi Kebun Wisata Salak Pondoh Organik Si Cantik dalam jumlah banyak anggota akan mendapatkan upah ± Rp 40.000 dan selanjutnya 11 anggota memiliki kebutuhan motivasi *relatedness*, anggota tersebut memiliki kesempatan untuk berkomunikasi dengan tamu - tamu yang datang, selain itu menjadi pemandu/pemateri juga membuat anggota merasa dihargai dan dihormati oleh orang lain maupun anggota kelompok. Pada kegiatan ini pula kebutuhan motivasi paling tinggi dimiliki anggota adalah *growth*, anggota tersebut menjadi pemandu/pemateri karena berkeinginan untuk melestarikan dan mengembangkan varietas lokal daerah, dengan cara menjadi pemandu/pemateri pun anggota dapat meningkatkan kemampuan dengan berbagi ilmu kepada orang lain.

Dalam kegiatan kerjasama dengan KWT Binaan Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik kebutuhan motivasi yang paling dominan adalah *relatedness*. Anggota merasa senang dapat berkontribusi untuk membantu dalam hal kerjasama dengan anggota KWT. Kerjasama tersebut dalam bentuk berjualan maupun membantu untuk pelayanan tamu-tamu yang datang dan di kegiatan ini anggota memiliki kesempatan untuk menjalin komunikasi dengan para pengunjung yang datang mengunjungi kebun wisata salak pondoh organik Si Cantik. Enam anggota memiliki kebutuhan motivasi

existence, anggota tersebut memiliki kesempatan untuk mendapatkan penghasilan tambahan dengan cara berdagang berupa buah maupun produk olahan. Lima orang memiliki kebutuhan motivasi *growth*, karena dengan adanya KWT Binaan anggota tersebut memiliki kesempatan untuk sama-sama belajar. Kelompok Wanita Tani ini pada dasarnya merupakan kelompok binaan dari Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik jadi sesama anggota dapat saling bertukar informasi mengenai sesuatu untuk kemajuan bersama. Sebanyak 26 anggota memiliki kebutuhan motivasi *existence* pada kegiatan pelayanan pengunjung, anggota mengaku dengan adanya desa wisata dapat menambah penghasilan dengan menyediakan *home stay* dimana setiap rumah di Dusun Ledoknongko menyediakan satu kamar kosong untuk pengunjung yang membutuhkan. Adanya *home stay* ini dapat membantu para anggota untuk mendapatkan penghasilan tambahan karena *home stay* ini ditarif Rp 50. 000 – Rp 60. 000 per harinya.

Berdasarkan dari hasil penelitian pada Tabel 5 semua kegiatan Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik anggota memiliki kebutuhan motivasi yang berbeda-beda. Dari hasil penelitian motivasi pada kegiatan budidaya paling dominan adalah kebutuhan motivasi *existence* pada kegiatan penyerbukan sebanyak 38 anggota, hal ini dikarenakan anggota melakukan penyerbukan agar salak dapat menghasilkan produktivitas yang tinggi sehingga hasil panen salak yang diperoleh akan lebih banyak kuantitasnya. Begitupun juga pada kegiatan sortasi kebutuhan motivasi *existence* sebanyak 24 anggota. Anggota melakukan sortasi, karena sortasi

merupakan tahap awal dari pasca panen dimana kegiatan ini dilakukan guna mendukung kualitas salak yang baik agar salak tersebut diharapkan dapat untuk memenuhi kebutuhan ekspor.

Pada pertemuan rutin kebutuhan motivasi paling dominan adalah *existence* di kegiatan pinjaman sebanyak 33 anggota. Anggota melakukan pinjaman untuk pembelian pupuk organik untuk meningkatkan usaha tani salak pondoh, maupun untuk pengembangan modal usaha lainnya. Di kegiatan desa wisata kebutuhan motivasi yang lebih dominan adalah *relatedness* pada kegiatan kerjasama dengan KWT binaan Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik sebanyak 27 anggota, dimana anggota merasa senang dapat berkontribusi maupun bekerjasama dengan KWT, dan di kegiatan ini anggota memiliki kesempatan untuk menjalin komunikasi dengan pengunjung yang datang.

Dilihat dari semua kegiatan Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik perolehan kebutuhan motivasi dengan jumlah tertinggi adalah kebutuhan motivasi *existence* atau keberadaan dengan jumlah 280 atau sebanyak 22 anggota. Hal ini disebabkan karena anggota yang tergabung dalam Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik memiliki rasa aman dalam berusaha taninya, karena dengan bergabung dalam kelompok anggota dapat memperoleh harga jual salak lebih tinggi untuk tingkat ekspor mencapai Rp 9.000 sampai Rp 12.000 sehingga hasil panen ini cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarganya seperti kebutuhan konsumsi sehari-

hari, kebutuhan akan pendidikan anak-anak, kebutuhan akan kesehatan, dan kebutuhan untuk merenovasi rumah.

Perolehan kebutuhan motivasi *growth* atau pertumbuhan didapat dengan jumlah 140 atau sebanyak 11 anggota. Anggota Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik tersebut memiliki keinginan untuk meningkatkan kemampuan dirinya. Dengan bergabung dalam Kelompok Tani Salak Pondoh Organik Si Cantik dapat mendorong anggotanya agar dapat produktif untuk diri sendiri maupun lingkungan sekitarnya. Selanjutnya perolehan kebutuhan motivasi terendah adalah *relatedness* didapat dengan jumlah 5 anggota, hal ini terjadi karena beberapa kegiatan inti seperti budidaya dan pasca panen di Kelompok tani Salak Pondoh Organik Si Cantik dilakukan oleh anggotanya di tempat tinggal masing-masing sehingga anggota tidak memiliki kesempatan untuk berkumpul dengan anggota lainnya.