

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hasil analisis menunjukkan bahwa interaksi keruangan yang terjadi ditinjau dari aspek input (pupuk, bibit dan peralatan proses pertanian), aspek proses (tenaga kerja) dan aspek output (sistem pemasaran dan wilayah tujuan pemasaran) sangatlah berpengaruh pada keberlangsungan kegiatan pertanian salak yang berada di Desa Merdikorejo. Berdasarkan hal tersebut, kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini antara lain:

1. Ditinjau dari karakteristik usaha tani salak, diketahui bahwa usaha tani yang mereka geluti adalah usaha keluarga, dimana tenaga kerja utama yang melakukan proses pertanian adalah anggota keluarga sendiri. Pendapatan yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan keluarga
2. Usaha tani salak merupakan suatu kegiatan pertanian yang terdiri dari tiga alur usaha pertanian yaitu dimulai dari tahap input, kemudian proses penanaman, pemeliharaan dan panen, serta terakhir tahap pemasaran. Ketiga tahapan tersebut merupakan tahapan penting dalam usaha tani salak, sehingga prosesnya diharapkan berjalan seperti itu. Salak yang dipasarkan umumnya dalam kondisi segar, penjualan hasil olahan buah salak masih minim di kalangan masyarakat Desa Merdikorejo karena masyarakat lebih fokus dalam usaha pertaniannya, sedangkan untuk usaha pengolahannya menurut masyarakat belum mampu untuk melaksanakannya.
3. Jenis salak yang dibudidayakan masyarakat di Desa Merdikorejo antara lain salak manggala, salak pondoh, salak pondoh super, salak gading, salak madu proba dan salak gula pasir . Terdapat dua jenis varietas yang berasal dari Desa Merdikorejo yaitu salak manggala dari Dusun Soka Binangun dan salak madu proba dari Dusun Soka Martani.
4. Pupuk yang digunakan pelaku usaha tani salak dibagi menjadi 2 macam, yaitu pupuk kimia (Urea, NPK, TSP, KCl, Za) dan pupuk alami(pupuk kandang, kompos, organik, *ropoh* (pelempah tanaman salak yang menjadi humus). Saati ini pemerintah sering menghimbau pelaku usaha tani salak untuk menggunakan pupuk alami yang lebih baik untuk kesehatan. Selain itu langkah tersebut dapat menjadi pilihan karena harga pupuk kimia semakin meningkat.
5. Terdapat dua macam pola interaksi yang terjadi yaitu interaksi keruangan secara langsung dan tidak langsung. Interaksi secara langsung terjadi pada aktivitas

pemenuhan tenaga kerja dan pemenuhan bahan baku bibit., sedangkan interaksi keruangan secara tidak langsung terjadi pada aktivitas pemenuhan bahan baku pupuk, peralatan dan pemasaran.

6. Terjadinya interaksi keruangan pada aspek pemenuhan bahan baku dan tenaga kerja secara langsung masih dominan berasal dari wilayah lokal sedangkan interaksi secara tidak langsung menyebar dari berbagai daerah penghasil. Sementara itu, pada aspek pemasaran tidak terjadi interaksi secara langsung karena melibatkan tengkulak dan lembaga perantara yang terdapat di Desa Merdikorejo sedangkan interaksi secara tidak langsung telah menyebar ke berbagai wilayah baik di dalam maupun luar negeri. Dalam pemenuhan bahan baku bibit pohon salak di Desa Merdikorejo berasal dari Desa Merdikorejo, Kecamatan Turi dan Bali, pemenuhan bahan baku pupuk berasal dari Kecamatan Pakem, Kecamatan Turi, Kabupaten Gresik, Palembang dan Kabupaten Kulon Progo serta pemenuhan peralatan pertanian berasal dari Wonosari, Wonosobo, Kabupaten Gunung Kidul, Kecamatan Godean, Kecamatan Srumbung dan Kecamatan Condong Catur. Sementara itu dalam pemenuhan tenaga kerja berinteraksi dengan Desa Merdikorejo, Kecamatan Muntilan dan Kabupaten Temanggung. Sedangkan dalam aspek pemasaran Desa Merdikorejo berinteraksi dengan kota-kota di Indonesia antara lain Bandung, Surabaya, Yogyakarta dan beberapa negara lain seperti China, Australia, New Zealand, Thailand, Kamboja, Singapura, Belanda, Prancis, Ceko dan Slovakia.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil analisis pola interaksi keruangan pada komoditas salak Desa Merdikorejo maka dapat direkomendasikan sebagai berikut:

- 1) Substitusi pupuk kimia dengan pupuk alami/organik;
- 2) Mengefektifkan peran lembaga perantara pemasaran, sehingga petani dapat memperoleh pendapatan yang lebih baik dibandingkan dari hasil penjualan ke tengkulak;
- 3) Menciptakan produk olahan salak yang berdaya saing karena produk olahan lebih tahan lama dan menghasilkan keuntungan yang lebih banyak dibandingkan salak segar;
- 4) Menciptakan wadah-wadah baru untuk pemasaran salak segar maupun produk olahan salak, langkah tersebut untuk menghindarkan petani sebagai taker price (pengambil harga) yang telah ditetapkan tengkulak dan meningkatkan jangkauan interaksi pemasaran.