



**STRATEGI USAHA DALAM KOMERSIALISASI KOMODITAS PISANG  
MAS KIRANA DI DESA KANDANGTEPUS, LUMAJANG**

**BUSINESS STRATEGIES IN COMMERCIALIZATION OF BANANA MAS  
KIRANA IN KANDANGTEPUS VILLAGE, LUMAJANG**

**SKRIPSI**

Diajukan guna memenuhi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Sosiologi dan mencapai gelar (S1) Sosiologi

Oleh

**Ratna Wulandari**  
**NIM 110910302009**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**UNIVERSITAS JEMBER**

**2015**

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Bapakku Sajuri dan Ibuku Siti Khotijah yang senantiasa mencurahkan kasih sayang, bimbingan dan do'a yang tulus.
2. Kepada guru dan dosen yang telah mengajarkan berbagai bidang ilmu pengetahuan dan memberikan pendidikan kepada penulis hingga saat ini;
3. Almamaterku tercinta Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

**HALAMAN MOTO**

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri.”

(terjemahan surat *Ar-Ra'd* ayat 11)\*



---

\* Departemen Agama Republik Indonesia. 1998. *Al Quran dan Terjemahannya*. Semarang: PT Kumudasmoro Grafindo

**PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

**Nama : Ratna Wulandari**

**Nim : 110910302009**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul: “Strategi Usaha dalam Komersialisasi Komoditas Pisang Mas Kirana di Desa Kandangtepus, Lumajang” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar adanya.

Jember, 17 November 2015

Yang menyatakan,

**Ratna Wulandari**

**NIM 110910302009**

**SKRIPSI**

**STRATEGI USAHA DALAM KOMERSIALISASI KOMODITAS PISANG  
MAS KIRANA DI DESA KANDANGTEPUS LUMAJANG**

**BUSINESS STRATEGIES IN COMMERCIALIZATION OF BANANA MAS  
KIRANA IN KANDANGTEPUS VILLAGE, LUMAJANG**

Oleh

**Ratna Wulandari**

**NIM 110910302009**

Pembimbing:

**Drs. Moch. Affandi, MA**

**PENGESAHAN**

Skripsi berjudul “*Strategi Usaha dalam Komersialisasi Komoditas Pisang Mas Kirana di Desa Kandangtepus, Lumajang*” telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Selasa, 17 November 2015

Tempat : Ruang Laboratorium Sosiologi

Tim Penguji

Ketua,

Sekretaris,

Dr. Maulana Surya Kusumah M.Si

NIP: 196505131990021001

Drs. Akhmad Ganefo M.Si

NIP: 196311161990031003

Anggota,

Raudlatul Jannah, S.sos. M.Si

NIP: 198206182006042001

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Jember

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA.

NIP. 19520727 198103 1 003

## RINGKASAN

**Strategi Usaha dalam Komersialisasi Komoditas Pisang Mas Kirana di Desa Kandangtepus, Lumajang;** Ratna Wulandari; 110910302009; 2015: 100 halaman; Program Studi Sosiologi; Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik; Universitas Jember.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis strategi usaha dalam komersialisasi komoditas pisang mas kirana di Desa Kandangtepus Lumajang. Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya sosiologi pertanian sebagai referensi penelitian selanjutnya serta dapat memberikan informasi tentang permasalahan dalam masyarakat pertanian sebagai bahan pengambilan kebijakan dalam proses pembangunan masyarakat pertanian.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, sebab dengan pendekatan penelitian secara kualitatif akan memperoleh informasi secara mendalam mengenai pokok permasalahan yang diteliti. Untuk lokasi penelitian dipilih Desa Kandangtepus, Kecamatan Senduro, Kabupaten Lumajang. Pemilihan lokasi penelitian dipilih karena Desa Kandangtepus salah satu wilayah penghasil komoditas pisang mas kirana yang bermitra dengan perusahaan agribisnis yang mengalami perubahan pangsa pasar sehingga membuat petani melakukan strategi usaha komoditas pisang mas kirana. Informan dalam penelitian ini adalah para petani pisang mas kirana. Untuk teknis penulisan dari data yang diperoleh menggunakan data primer dan data skunder yang didapat dari observasi, metode wawancara secara mendalam, dan dokumentasi, sedangkan teknik analisis data menggunakan prosedur *deskriptif kualitatif*.

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa kondisi pertanian pisang mas kirana mengalami perkembangan pesat setelah terbukanya pasar sehingga membuat pisang mas kirana menjadi sebuah komoditas unggulan. Masuknya perusahaan agribisnis sebagai mitra dalam pemasaran buah pisang mas kirana membuat permintaan pasar

mengalami peningkatan dan membuat harga menjadi lebih stabil. Perkembangan pertanian pisang yang semakin luas membuat instansi pemerintah maupun swasta turut berperan untuk memberikan bantuan penyuluhan SPO (Standart Prosedur Operasional) dari dinas pertanian dan salah satu Bank BUMN yang memberikan kredit lunak. Petani yang memiliki modal besar juga mencari peruntungan dalam pemasaran dengan cara membuat label kemasan sendiri kemudian memasarkannya sendiri ke pasar modern. Hal itu menyebabkan mengubah pola pertanian menjadi komersial yang berorientasi pasar dengan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Hal tersebut juga didukung dengan kondisi pertanian kopi yang sebelumnya mendominasi di Desa Kandangtepus mengalami penurunan produksi yang disebabkan serangan hama yang menyebabkan pendapatan petani menjadi menurun.

Penelitian ini dapat disimpulkan bahwa adanya perusahaan yang memiliki standarisasi berupa sistem penyortiran buah pisang mas kirana yang terdiri dari grade A, B dan C. Semakin tinggi grade yang dihasilkan oleh petani maka semakin tinggi pula pendapatan yang diperoleh sehingga petani melakukan strategi usaha untuk meningkatkan kualitas buah pisang mas kirana yang dihasilkan. Petani melakukan perawatan intensif berdasarkan pengetahuan yang diperoleh dari petugas penyuluh lapangan. Pisang mas kirana yang saat ini menjadi komoditas komersial disebabkan oleh terbuka lebarnya peluang pasar yang menyebabkan petani berbondong-bondong mengubah tanaman mereka menjadi pisang mas kirana. Perubahan komoditas ini dilakukan atas dasar pertimbangan untung rugi dimana petani merasa mendapatkan keuntungan lebih banyak daripada menanam kopi. Hal ini berdampak pada perubahan terhadap pola pertanian dan perubahan pandangan mereka mengenai pisang mas. kestabilan harga yang ditawarkan oleh perusahaan pemasaran pisang mas menjadikan peningkatan posisi tawar petani yang sebelumnya tergantung dengan adanya tengkulak yang dikenal dengan sistem *ijon*. Petani yang dulunya menjadikan buah pisang mas sebagai tanaman sampingan, kini dianggap sebagai komoditas unggul dan berorientasi pada pasar.



## PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi dengan judul “Perubahan Komoditas Pertanian Sebagai Dampak Komersialisasi Pada Petani Pisang Mas di Desa Kandangtepus Lumajang”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat pendidikan sebagai tugas akhir guna memperoleh gelar sarjana Sosiologi Program Strata 1 (S1) Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini tidak mungkin terselesaikan tanpa bantuan, dukungan dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu tidak ada kata yang layak untuk menghargai selain ucapan terima kasih sebesar-besarnya untuk semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Drs. Moch. Affandi, MA selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran, pikiran, waktu dan kesabaran yang penuh dalam mengarahkan penulisan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
2. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA selaku dosen pembimbing Akademik sekaligus Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
3. Drs. Akhmad Ganefo, M.Si selaku Dosen Pembimbing Pengganti sekaligus Ketua Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
4. Tim penguji yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran guna menguji sehingga menyempurnakan skripsi ini.
5. Para Sahabat Arum, Ayu, Linda, Dewi, Aini dan semua teman-teman Sosiologi 2011 yang selalu memberi semangat dan membantu dalam proses penulisan.
6. Erwin Hardiyanto yang selalu memberi dukungan, semangat, kebersamaan dan membantu dalam proses penulisan.

7. Para informan petani pisang yang telah memberikan banyak informasi dan membantu dalam penelitian serta semua yang telah menerima penulis untuk melakukan penelitian serta membantu penulis dalam proses penelitian di lapangan dan turut mendukung dalam kelancaran penelitian ini.

Semoga Allah SWT membalas semua budi baik yang diberikan kepada penulis selama ini, penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi semua pihak.

Jember, 17 November 2015

Penulis

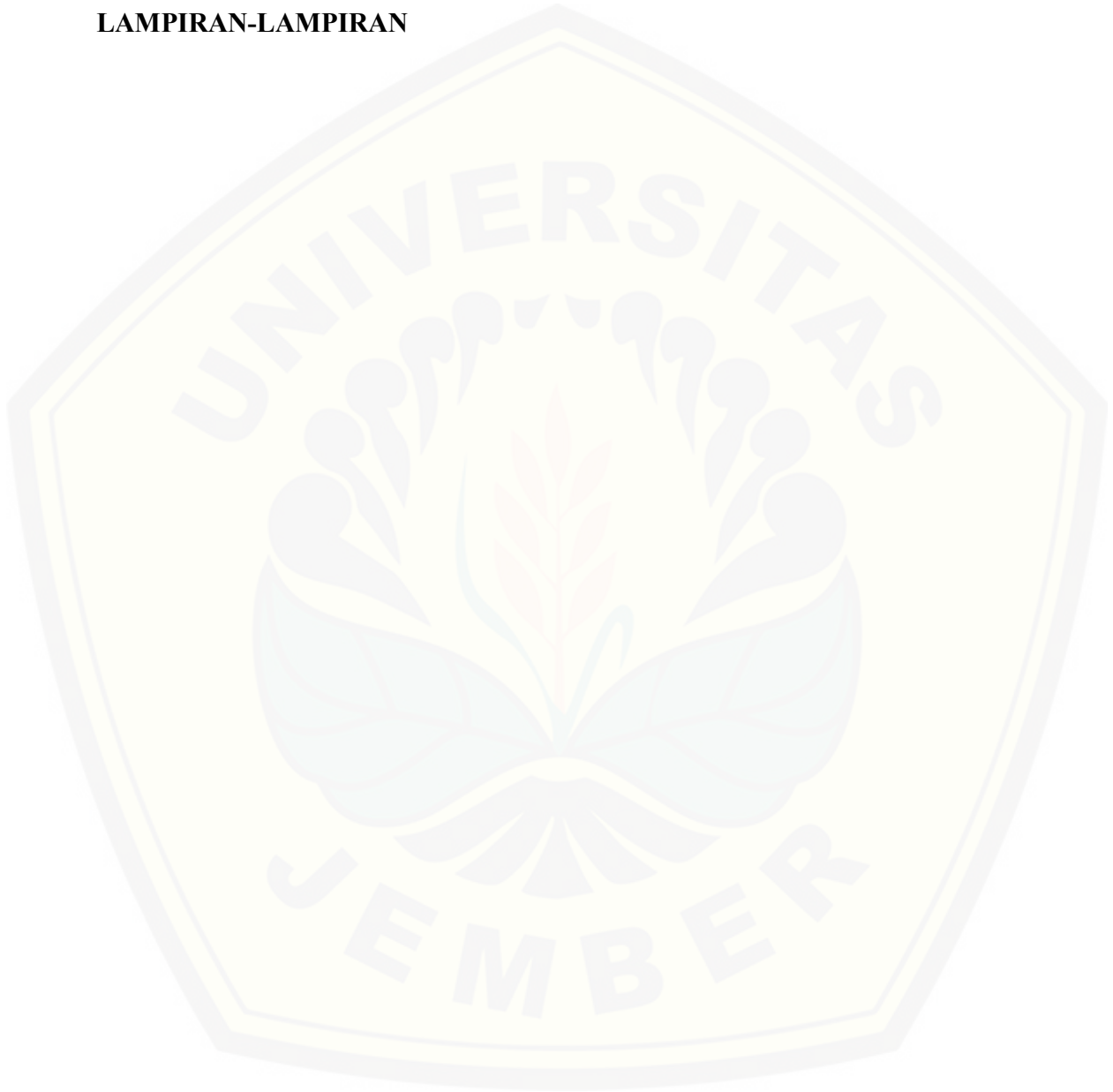
DAFTAR ISI

Isi	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN MOTO</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PEMBIMBINGAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	vi
<b>RINGKASAN</b> .....	vii
<b>PRAKATA</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1 Latar Belakang Penelitian</b> .....	1
<b>1.2 Rumusan Masalah</b> .....	8
<b>1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian</b> .....	9
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	9
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	9
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	11
<b>2.1 Konsep Strategi Usaha</b> .....	11
<b>2.2 Konsep Petani</b> .....	14
<b>2.3 Konsep Komersialisasi</b> .....	18
<b>2.4 Samuel L. Popkin: Petani Rasional</b> .....	21
<b>2.5 Penelitian Terdahulu</b> .....	25
2.5.1 Maharani (2012) .....	25

2.5.2 Dewi (2014).....	26
2.5.3 Listiandari (2012).....	27
<b>BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>29</b>
<b>3.1 Desain Penelitian</b> .....	<b>29</b>
<b>3.2 Lokasi Penelitian</b> .....	<b>29</b>
<b>3.3 Teknik Penentuan Informan</b> .....	<b>30</b>
<b>3.4 Teknik Pengumpulan Data</b> .....	<b>37</b>
3.4.1 Observasi .....	37
3.4.2 Wawancara .....	38
3.4.3 Dokumentasi .....	38
<b>3.5 Uji Keabsahan Data</b> .....	<b>39</b>
<b>3.6 Teknik Analisis Data</b> .....	<b>40</b>
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>41</b>
<b>4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian</b> .....	<b>41</b>
4.1.1 Kondisi Fisik Desa Kandangtepus .....	41
4.1.2 Kondisi Sumber Daya Manusia .....	43
<b>4.2 Sejarah Komersialisasi Pisang Mas Kirana</b> .....	<b>46</b>
4.2.1 Terbukanya Pemasaran Pisang Mas Kirana.....	46
4.2.2 Terbukanya Akses Informasi .....	55
4.2.3 Pisang Mas Kirana Sebagai Komoditas Komersial .....	59
<b>4.3 Strategi Usaha Dalam Komersialisasi Komoditas Pisang Mas Kirana</b> .....	<b>66</b>
4.3.1 Rutinitas Petani Pisang Mas Kirana.....	68
4.3.2 Pengembangan Produksi Pisang Mas Kirana.....	74
4.3.3 Peningkatan Pendapatan Petani Pisang Mas Kirana.....	85
4.3.4 Penguatan Posisi Tawar Petani Pisang Mas Kirana .....	91
<b>BAB 5. Penutup</b> .....	<b>96</b>
<b>5.1 Kesimpulan</b> .....	<b>96</b>
<b>5.2 Saran</b> .....	<b>97</b>

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

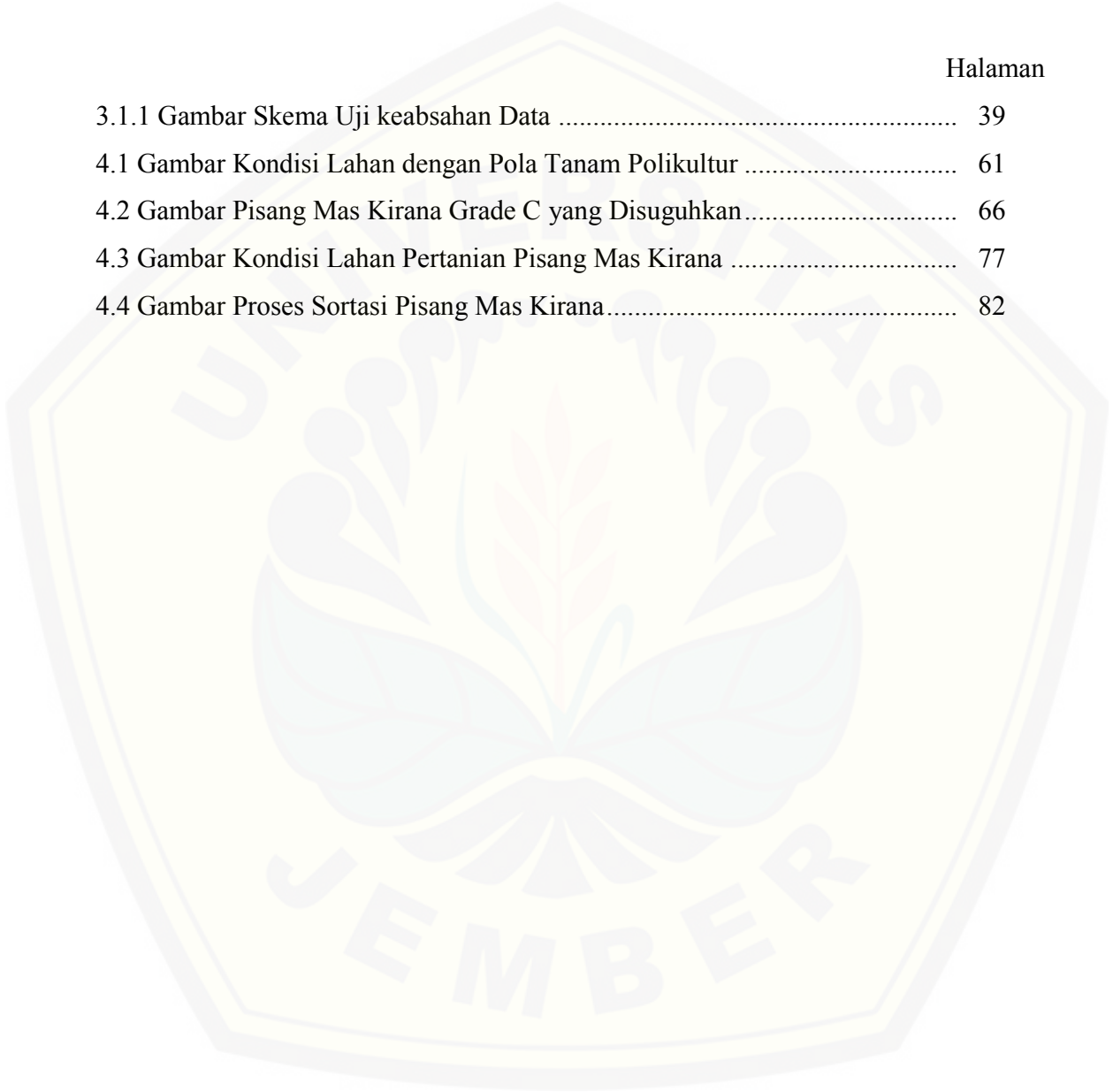


**DAFTAR TABEL**

	Halaman
2.1 Data Perbedaan Petani Ekonomi Moral dengan Petani Rasional.....	24
4.1 Data Penggunaan Luas Wilayah Berdasarkan Potensi .....	42
4.2 Data Mata Pencaharian .....	45
4.3 Data Luas Lahan Pertanian Pisang Mas Kirana.....	54
4.4 Data Perbedaan Karakteristik Tanaman Kopi dan Pisang Mas Kirana.....	63
4.5 Data Jumlah Peternakan Rata-Rata Tahun 2014/2015 .....	73
4.6 Spesifikasi Pisang Mas Kirana .....	83

**DAFTAR GAMBAR**

	Halaman
3.1.1 Gambar Skema Uji keabsahan Data .....	39
4.1 Gambar Kondisi Lahan dengan Pola Tanam Polikultur .....	61
4.2 Gambar Pisang Mas Kirana Grade C yang Disuguhkan.....	66
4.3 Gambar Kondisi Lahan Pertanian Pisang Mas Kirana .....	77
4.4 Gambar Proses Sortasi Pisang Mas Kirana.....	82



**DAFTAR LAMPIRAN**

- A. Pedoman Wawancara
- B. Transkrip Wawancara
- C. Dokumentasi Penelitian
- D. Surat Ijin Penelitian dari Lembaga Penelitian (Lemlit) Universitas Jember
- E. Surat Ijin Penelitian dari BAKESBANGPOL Kabupaten Lumajang
- F. Surat Ijin Penelitian dari Desa Kandangtepus



## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang artinya sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Hal ini didukung oleh kondisi tanah yang ada di Indonesia memiliki tingkat kesuburan yang tinggi. Jika dilihat dari sumber daya alam yang ada, Indonesia sangat berpotensi besar untuk mengembangkan dan memanfaatkan sumber daya alam yang melimpah untuk mencapai suatu tujuan besar yaitu kesejahteraan rakyatnya. Bidang pertanian menjadi tumpuan sumber penghasilan bagi sebagian besar masyarakat yang hidup di pedesaan. Pengelolaan sumberdaya yang belum optimal membuat sebagian besar petani berada pada garis kemiskinan. Disamping itu, Indonesia telah mempersiapkan diri secara terus-menerus dalam menjamin ketersediaan pangan disamping berbagai langkah strategi untuk mendorong petani dalam menghasilkan produk pertanian secara efisien. Pemerintah terus berupaya untuk meningkatkan kesejahteraan petani melalui program yang dicanangkan. Upaya tersebut diwujudkan dalam peringatan Hari Pangan Sedunia (HPS) setiap tanggal 16 Oktober (<http://www.litbang.pertanian.go.id/berita/one/1966/>, 2015). Salah satu rangkaian acaranya ialah gelar teknologi yang menampilkan berbagai varietas dan komoditas unggul yang diharapkan dapat meningkatkan minat petani dan diharapkan dapat menambah wawasan.

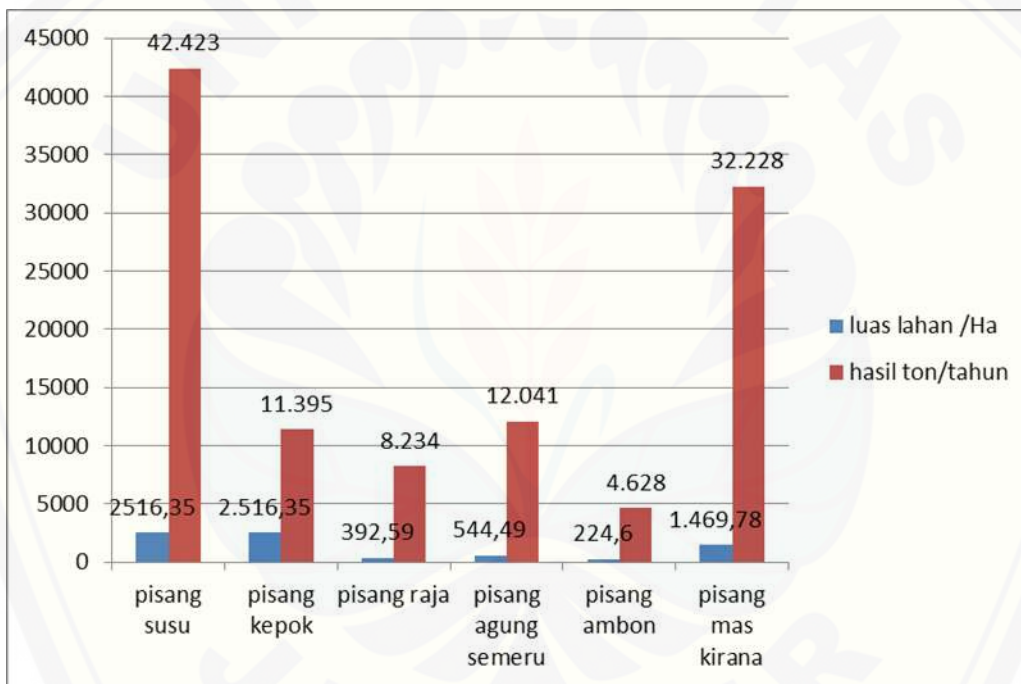
Lumajang merupakan salah satu kabupaten yang terletak di propinsi Jawa Timur dan berada di wilayah tapal kuda. Lumajang dikenal sebagai kota pisang, lumbung pangan yang mampu menyuplai beras untuk daerah lain. Hal ini nampak di beberapa sudut kota yang menggunakan buah pisang sebagai simbol-simbol yang memperkuat identitas Kabupaten Lumajang sebagai kota pisang. Pertanian merupakan salah satu dari tiga sektor unggulan Kabupaten Lumajang dan menyumbangkan persentase terbesar bagi PDRB Kabupaten Lumajang. Sektor

pertanian menyumbang sebanyak 33,60 persen pada tahun 2011, sedangkan tahun 2012 menyumbang PDRB Kabupaten Lumajang sebanyak 33,77 persen. Kondisi tanah yang subur, iklim yang sejuk turut mendukung sektor pertanian karena terdapat 3 gunung yaitu Gunung Semeru, Gunung Bromo dan Gunung Lamongan. Sektor pertanian memiliki potensi yang cukup besar dan dianggap hal yang paling signifikan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat. Berdasarkan data, komoditas pertanian yang dihasilkan oleh Kabupaten Lumajang berupa tanaman pangan dan produk hortikultura. Dalam beberapa tahun ini, mengalami peningkatan produksi. Peningkatan ekonomi di bidang pertanian dirasa menjadi cara yang cukup efisien untuk diaplikasikan di wilayah Kabupaten Lumajang, tak terkecuali Desa Kandangtepus (<http://www.lumajang.go.id/infolihat.php?id=2109>, 2015).

Upaya yang dilakukan dalam peningkatan perekonomian masyarakat tidak hanya berfokus pada bagaimana meningkatkan produksi pertanian saja melainkan juga terletak pada regulasi yang dilakukan pemerintah. Upaya yang dilakukan pemerintah dalam proteksi terhadap produk lokal nampak pada keinginan Gubernur Jawa Timur yang menolak masuknya produk hortikultura impor berupa sayur dan buah-buahan yang notabene dihasilkan oleh petani, mendapatkan dukungan penuh dari Pemkab Lumajang. Untuk merealisasikan hal tersebut, Gubernur Jawa Timur juga menetapkan Kabupaten Lumajang sebagai kawasan pengembangan agropolitan sejak tanggal 31 Desember 2014 yang meliputi kecamatan Senduro, Kecamatan Pasrujambe dan Kecamatan Gucialit yang dikenal dengan istilah SEROJA yaitu pisang mas Kirana yang menjadi produk unggulan (<http://bappeda.jatimprov.go.id/2012/03/07/potensihortikultura-lumajangmelimpah/>, 2015). Adanya kebijakan tersebut secara tidak langsung berimplikasi pada meningkatnya minat konsumen akan buah lokal sehingga permintaan akan buah lokal akan mengalami peningkatan.

Lebih lanjut, keseriusan pemerintah Lumajang juga ditunjukkan melalui regulasi yaitu pada tataran wilayah terkait Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW). Melalui regulasi tersebut, akan ditetapkan lokasi-lokasi yang diwajibkan menanam pisang. Adanya regulasi ini diharapkan dapat mengoptimalkan potensi yang dimiliki

setiap daerah sehingga dapat meningkatkan produksi yang nantinya dapat berimplikasi pada peningkatan pendapatan. Di Kabupaten Lumajang, ada beberapa jenis pisang yang dihasilkan diantaranya adalah pisang susu, pisang kepok, pisang raja, pisang agung dan pisang mas kirana. Terlebih lagi pisang mas kirana yang dihasilkan, telah menjelma menjadi sebuah komoditas unggul dan menjadi sebuah identitas baru bagi Lumajang yang sebelumnya telah mendulang kesuksesan dalam menghasilkan produk unggulan lain yaitu pisang agung semeru.



Sumber: Data yang Diolah (<http://daerah.sindonews.com/read/790919/23/ketika-pisang-mas-kirana-go-international-1380881651/2>, 2015).

Potensi pertanian di Kabupaten Lumajang membuat sebagian besar penduduknya bekerja sebagai petani. Menurut Bahri (dalam Hilman, 2010:7) “Di dalam konteks pertanian, tanah menjadi faktor yang sangat penting. Bagi petani, tanah tidak hanya dipandang sebagai aset produksi, tetapi juga bermakna sosial dan keamanan.” Secara ekonomi, tanah dapat diartikan sebagai tempat sumber makanan, tempat penghidupan, tempat melakukan produktif yang dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga petani. Secara sosial, tanah bermakna sebagai

wujud eksistensi diri dan juga memiliki makna sebuah simbol status di dalam masyarakat.

Selanjutnya, faktor yang tak kalah pentingnya adalah pasar. Secara umum, pasar dapat diartikan sebagai tempat terjadinya transaksi jual beli berbagai barang. Pasar memiliki kekuatan yang mempengaruhi bagaimana petani bertindak. Seperti halnya yang ada di hukum ekonomi, pasar memiliki hukum permintaan dan penawaran sehingga secara tidak langsung menuntut petani untuk berperilaku secara efisien dan menguntungkan. Dalam praktiknya, tidak semua kalangan petani bisa mengakses pasar terutama petani yang memiliki lahan sempit. Sebaliknya, petani yang memiliki lahan luas memiliki kecenderungan untuk bisa mengakses pasar dengan mudah. Dalam segi pembangunan pertanian, pada dasarnya merupakan proses transformasi pertanian pada berbagai aspek meliputi mekanisasi, teknologi dan juga kelembagaan ekonomi dan sosial (Syahjuti, 2003:14). Hal tersebut juga diperjelas dengan Yuswadi (2005:20) bahwa modernisasi di bidang pertanian dapat mengubah petani *subsisten* dan berkembang menjadi petani *komersial*. Tanaman yang dihasilkan petani tak hanya untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari keluarga saja tetapi sudah mengacu pada *profit oriented* dengan adanya akses pasar. Tanaman tersebut sudah menjadi komoditas yang dapat menguntungkan petani. Ada beberapa ciri dari petani yang sudah bersifat *komersial* diantaranya kepemilikan lahan yang luas, memiliki produktifitas yang tinggi, bersifat individual, memiliki jaringan yang luas dan adanya akses ke pasar. Menurut para penganut *rational peasant*, para petani adalah sama rasionalnya dengan masyarakat lain yang memiliki keinginan dan cita-cita untuk memaksimalkan usahanya guna meraih keuntungan.

Peningkatan produksi petani ini harus dibarengi dengan pemanfaatan teknologi tepat guna untuk memaksimalkan produksi. Teknologi memiliki peranan penting dalam meningkatkan potensi sumber daya alam. Dengan adanya teknologi di bidang pertanian, di satu sisi dapat meningkatkan produktifitas. Seperti yang dilakukan Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian (Balitbangtan) menyelenggarakan *Focus Group Discussion (FGD) Transfer Teknologi*

Berkelanjutan memiliki tujuan mengatasi permasalahan utama pada petani dan diperlukan sinergi dari berbagai pihak terutama yang berkaitan dengan transfer teknologi supaya tercapainya tujuan. Mengingat pentingnya akan sinergi antara pemerintah dan petani secara berkesinambungan untuk merealisasikan transfer teknologi supaya tidak terjadi keterbengkalaiannya alat dan ketidaktepatannya alat yang diperlukan oleh petani sebab sebagian besar petani kecil di Indonesia tidak memiliki sumber daya yang memadai. Kegiatan yang dilakukan oleh Balitbangtan ini bertujuan supaya adanya kesesuaian antara teknologi yang digunakan berdasarkan kebutuhan dengan kepemilikan sumberdaya yang dimiliki yang berbasis pada kearifan lokal dan aspek sosial budaya di wilayah yang menjadi target pengembangan. Untuk merealisasikan hal tersebut, Balitbangtan memerlukan sebuah pendekatan *need assessment* dan *baseline survey* supaya sesuai target dan tidak terjadi benturan satu sama lain (<http://www.litbang.pertanian.go.id/berita/one/1966/>, 2015).

Desa Kandangtepus merupakan salah satu wilayah yang berada di Kecamatan Senduro yang termasuk kedalam konsep wilayah agropolitan yang ditetapkan oleh pemerintah setempat. Desa yang lebih dikenal sebagai kampung pisang, khususnya pisang mas kirana ini telah mengalami berbagai kondisi perubahan yang dialami oleh desa berbasis pertanian lainnya di Kabupaten Lumajang. Petani pisang mas kirana sudah mulai mengenal dan dapat mengakses pasar. Hadirnya pasar ini nampaknya memberikan akibat yang berbeda pada setiap petani. Saat ini pisang mas kirana telah menjelma sebagai produk yang berorientasi pasar. Komersialisasi di bidang pertanian menyebabkan perubahan struktur maupun orientasi komoditas pada masyarakat baik pada pola pertanian, perubahan pandangan dan perubahan struktur sosial. Pisang mas yang saat ini dikembangkan petani telah dikomersialkan yang berorientasi pada pasar. Komersialisasi komoditas pisang mas kirana mulai berkembang sekitar tahun 2003 yang berawal dari masuknya perusahaan agribisnis sebagai mitra pemasaran (<http://regional.kompas.com/read/2013/03/18/03472188/Memopulerkan.Pisang.Mas.Kirana>, 2015).

Melihat permasalahan diatas, penulis tertarik dengan kondisi petani yang ada di Desa Kandangtepus Kecamatan Senduro kabupaten Lumajang. Lumajang yang saat ini dikenal sebagai kota pisang, tak terlepas dari beberapa desa yang menjadi sumbangsih terbesar produk pisang unggulan. Dan juga perhatian dari pemerintah setempat yang mengembangkan konsep agropolitan yang diterapkan di Desa Kandangtepus. Desa yang saat ini lebih dikenal dengan “Kampung Pisang” yang dipertegas dengan kedatangan presiden Susilo Bambang Yudoyono pada bulan Juli 2013 lalu semakin mempertegas bahwa kabupaten Lumajang merupakan kota pisang. Pisang mas kirana ditetapkan sebagai komoditas unggulan oleh pemkab Lumajang berdasarkan keputusan Bupati Lumajang No.188.45/408/427.12/2006 (<http://news.okezone.com/read/7980013/pisang-mas-kiranambahmancanegara.html>, 2015). Hal tersebut juga dibarengi dengan adanya perluasan lahan sebagai wilayah tanaman pisang mas. Di Kecamatan Senduro, sebagai sentra utama pisang mas kirana, kini jumlah lahan yang ditanami pisang mas kirana mencapai 425 hektar. Padahal, sebelumnya lahan untuk tanaman pisang mas kirana hanya sekitar 15-20 hektar. Pangsa pasar pisang mas kirana berada di *super market, fresh market* yang ada di kota-kota besar dan konsumen dari pisang ini bisa dikategorikan pada kelas menengah keatas sebab harganya lebih mahal jika dibandingkan dengan pisang-pisang lainnya.

Ada hal penting untuk dikaji terkait dengan kehidupan petani pisang mas kirana mengenai strategi usaha dalam mengkomersialisasikan komoditas pisang mas kirana yang sebelumnya merupakan petani kopi. Wilayah Desa Kandangtepus yang sebelumnya didominasi oleh pertanian kopi, lambat laun mengalami penyusutan. Saat ini luas lahan kopi di Desa Kandangtepus sekitar 139,7 Ha yang terus mengalami penyusutan (*Monografi Desa Kandangtepus, 2015*). Kopi dan pisang mas kirana memiliki masa panen yang berbeda. Kopi memiliki masa panen satu tahun sekali, sedangkan pisang mas kirana tidak mengenal musim. Adanya akses pasar pisang mas kirana dan semakin meningkatnya permintaan pasar dengan kualitas dan klasifikasi tertentu, membuat petani berinisiatif untuk berupaya meningkatkan kualitas. Pasar

menjadi faktor yang sangat penting dalam perkembangan pertanian Desa Kandangtepus. Adanya akses pasar, menuntut petani untuk meningkatkan daya saing dan melakukan hal yang efisien.

Peralihan komoditas tanaman dari kopi ke pisang mas kirana yang dilakukan secara kolektif oleh masyarakat Desa Kandangtepus memicu munculnya pertanyaan mendasar mengenai mengapa petani mengubah komoditas tanaman yang menjadi sumber penghasilan. Hal tersebut bisa saja terjadi karena persoalan yang ada di Desa Kandangtepus terkait pertanian kopi yang sebelumnya menjadi sumber pendapatan utama petani. Disisi lain bisa saja disebabkan karena kebutuhan ekonomi yang mendesak petani menanam komoditas yang lebih menguntungkan yang dirasa mampu menopang kebutuhan hidup. Hal tersebut bisa saja memicu petani untuk melakukan strategi usaha yang didukung dengan adanya petugas penyuluh lapangan mengenai budidaya SPO (Standar Prosedur Operasional) pisang mas kirana. Adanya standarisasi yang sesuai dengan permintaan pasar, membuat petani mulai meninggalkan sistem pertanian yang kurang efisien yaitu pola pertanian polikultur menjadi pola pertanian monokultur (<http://regional.kompas.com/read/2013/03/18/03472188/Memopulerkan.Pisang.Mas.Kirana>, 2015). Popularitas pisang mas kirana juga sedikit menggeser pisang agung yang terlebih dahulu terkenal di Kabupaten Lumajang. Pisang mas kirana memiliki keunikan tersendiri jika dibanding dengan pisang mas yang tumbuh di daerah luar Lumajang. Akan sulit menemui pisang mas kirana di pasar-pasar tradisional, walaupun ada, bukan yang berkualitas baik.

Petani di Desa Kandangtepus sudah mengenal adanya teknologi berupa teknologi informasi, teknologi transportasi dan teknologi budidaya yang tepat guna. Salah satunya *packing house* yang diperkuat dengan didirikannya kampung pisang BNI yang bekerjasama dengan BUMN dan pihak swasta. Kampung Pisang BNI Senduro (<http://kabarlumajang.net/beritamenteri-pertanian-resmikankampungpisang-bni-senduro.html>, 2015). Keberadaan *packing house* juga memberikan pengaruh bagi petani pisang mas kirana untuk melakukan hal paling efisien. *Packing house*

berfungsi sebagai tempat proses pengepakan dan pengolahan pisang mas kirana serta sebagai media petani untuk memperoleh informasi guna meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan harga jual sebab kualitasnya sudah terjamin dan melalui proses pengemasan sesuai dengan prosedur yang sudah ada. Suatu hal yang penting yaitu keberadaan pasar yang diimbangi oleh petugas penyuluh pertanian apakah memiliki pengaruh terhadap kehidupan sosial budaya petani lalu strategi apa yang dilakukan oleh petani dalam mengkomersialkan komoditas pisang mas kirana guna memenuhi permintaan pasar. Adapun yang menjadi fokus kajian peneliti adalah “Strategi Usaha dalam Komersialisasi Komoditas Pisang Mas Kirana” tepatnya di Desa Kandangtepus Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Lumajang merupakan salah satu kabupaten yang terletak di propinsi Jawa Timur dan berada di wilayah tapal kuda. Lumajang dikenal sebagai kota pisang, lumbung pangan dan mampu menyuplai beras untuk daerah lain. Kabupaten Lumajang juga memiliki sentra produksi seperti di Kecamatan Senduro sebagai penghasil komoditas hortikultura yaitu pisang mas kirana sebagai produk unggulan. Pada tahun 2004 Gubernur Jawa Timur menetapkan Lumajang sebagai kawasan pengembangan agropolitan meliputi Kecamatan Senduro, Kecamatan Pasrujambe dan Kecamatan Gucialit. Pengembangan potensi tersebut dibarengi akan penggunaan teknologi tepat guna untuk memaksimalkan produktifitas sehingga kesejahteraan petani akan tercapai.

Melihat potensi yang dimiliki Kabupaten Lumajang, pisang merupakan salah satu komoditas unggulan yang berada di kawasan pengembangan agropolitan. Hal ini membuat petani yang ada Di Kecamatan Senduro Khususnya Desa Kandangtepus banyak yang beralih menanam komoditas pisang mas kirana. Perluasan pemasaran yang meliputi kota-kota besar yang dibarengi dengan keberadaan sebuah perusahaan agrobisnis sebagai mitra yang berakibat pada perubahan konsumen pisang mas yaitu masyarakat menengah-atas. Adanya perusahaan tersebut juga berakibat pada



kestabilan harga. Akibatnya, petani yang semula menanam komoditas lain seperti kopi, telah beralih menjadi petani pisang mas kirana.

Berdasarkan uraian diatas, maka pertanyaan yang dapat diajukan adalah sebagai berikut.

- a. Mengapa terjadi peralihan komoditas pertanian di Desa Kandangtepus?
- b. Bagaimana strategi usaha petani dalam komersialisasi komoditas pisang mas kirana untuk memenuhi permintaan pasar?

### **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis komersialisasi petani pisang mas di Lumajang. Adapun rumusan yang menjadi tujuan penelitian tersebut adalah sebagai berikut.

- a. Mengetahui alasan petani melakukan peralihan komoditas pertanian di Desa Kandangtepus.
- b. Mendeskripsikan dan menganalisis proses sosial strategi usaha petani dalam komersialisasi komoditas pisang mas kirana.

#### **1.3.2 Manfaat Penelitian**

Setiap penelitian diharapkan mampu untuk memberi manfaat, terlebih lagi untuk perkembangan ilmu pengetahuan. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan mengenai rumusan masalah yang telah diuraikan diatas. Untuk itu yang menjadi manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan atau pengetahuan kritis bagi mahasiswa maupun masyarakat di dalam bidang sosiologi Pertanian.

- b. Penelitian ini juga diharapkan bermanfaat untuk menambah hasil penelitian bagi laboratorium Program Studi Sosiologi di Universitas Jember.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran atau tambahan informasi kepada pemerintah dalam menentukan kebijakan khususnya pada petani pisang mas kirana.



## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Konsep Strategi Usaha

Strategi merupakan cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Menurut David (dalam Hilman, 2010:27) “strategi adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumber daya suatu perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya.” Strategi dapat mempengaruhi kehidupan jangka panjang dalam suatu usaha. Strategi mempunyai konsep multifungsional atau multidivisional dan perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal atau eksternal yang dihadapi.

Ketika lingkungan usaha cenderung stabil, maka perencanaan strategis juga akan sederhana. Sebaliknya jika lingkungan usaha berubah secara dinamis, maka strategi yang direncanakan juga akan kompleks. Analisis lingkungan digunakan untuk merencanakan strategi untuk memantau sektor lingkungan dalam menentukan sebuah peluang dan ancaman. Faktor-faktor yang dipantau ini meliputi faktor eksternal dan internal. Lingkungan ekonomi, demografi, sosial budaya, pemerintah, pesaing, pemasok dan teknologi merupakan bagian dari faktor lingkungan eksternal. Sedangkan pemasaran, personalia, produksi, keuangan, penelitian dan pengembangan termasuk dalam faktor internal (Hilman, 2010: 108).

Dalam ilmu ekonomi dikatakan bahwa petani membandingkan antara hasil yang diharapkan pada waktu panen (penerimaan) dengan biaya (pengorbanan) yang harus dikeluarkan. Hasil yang diperoleh petani pada saat panen dapat disebut sebagai produksi, sedangkan biaya yang dikeluarkannya disebut biaya produksi.

Menurut Suryana (2008: 26), biaya yang digunakan dalam usahatani adalah biaya alat semua pengorbanan yang diberikan dalam usahatani untuk memperoleh pendapatan kotor, kecuali bunga keseluruhan aktiva yang dipergunakan dan biaya untuk petani atau keuntungan petani dan upah tenaga kerja keluarga. Yang termasuk biaya alat adalah:

- 1) Jumlah upah tenaga kerja yang berupa uang, bahan makanan, perumahan dan premi.
- 2) Pengeluaran untuk bibit, pupuk, obat-obatan dan pengeluaran lain yang berupa uang, pajak, pengangkutan.
- 3) Pengeluaran tertentu berupa bahan untuk kepentingan usahatani, misalnya selamatan dan biaya panen.
- 4) Pengurangan dari persediaan akhir tahun.
- 5) Penyusutan atau pengurangan nilai yaitu penyusutan dari penggunaan semua modal tetap karena waktu.

## 2.1.1 Peningkatan Daya Saing

Dalam era persaingan yang semakin ketat, setiap pelaku usahatani dituntut meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan. Daya saing produk dapat ditelaah dari berbagai aspek; mulai dari mutu produk yang lebih baik, harga jual lebih rendah, desain dan kemasan yang lebih menarik, sampai pada pelayanan purna jual yang lebih terjamin. Inovasi secara berkesinambungan memungkinkan pelaku usaha meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan. Inovasi merupakan suatu ide, produk, metode baru. Inovasi tidak terbatas pada benda hasil produksi tetapi juga mencakup sikap hidup, perilaku yang menuju perubahan di dalam segala bentuk tata kehidupan masyarakat. Melalui inovasi akan terjadi perbaikan dalam proses produksi, baik melalui adopsi teknologi maju diluar perusahaan maupun melalui penelitian dan pengembangan perusahaan sendiri. inovasi tanpa memperhatikan kebutuhan pasar dapat mengakibatkan kegagalan dalam pemasaran produk yang dihasilkan.

Dalam merumuskan strategi usaha, juga memperhatikan faktor peluang dan kendala. Berbagai peluang dan kendala pengembangan produk dalam kaitannya dengan peningkatan daya saing sangat beragam. Keragaman tersebut terjadi karena dinamika interaksi faktor-faktor teknis, sosial-ekonomi, budaya dan dinamika hubungan internasional. Berikut penjelasan (Hilman, 2010:48):

a. Peluang

- 1) Potensi sumberdaya genetika (hayati) hortikultura (sayuran, buah tropika dan tanaman hias) yang sangat besar harus dimanfaatkan melalui pemuliaan tanaman dan rekayasa genetik untuk menghasilkan inovasi teknologi baru berupa varietas unggul baru yang akan memperkuat daya saing ketahanan pangan nasional.
- 2) Letak geografis Indonesia yang sangat strategis dapat memudahkan dan meningkatkan arus perdagangan dan jasa produk hortikultura dengan asumsi hasil inovasi teknologi hortikultura tersebut memiliki kualitas prima.
- 3) Populasi penduduk dalam urutan keempat di dunia serta keberagamannya dalam budaya dan selera memiliki potensi besar sebagai pasar produk hortikultura internasional sekaligus memberikan peluang besar bagi pemasaran produk hortikultura domestik.
- 4) Kemajuan teknologi komunikasi dan informasi sangat membantu upaya pemanfaatan inovasi teknologi hortikultura dan memperoleh informasi pasar yang *up to date*.
- 5) Pemberlakuan FTA ASEAN-Cina menjadi peluang bagi komoditas pertanian dalam negeri untuk mendorong ekspor komoditas hortikultura tropis Indonesia ke pasar Cina, terutama komoditas-komoditas manggis, salak, nanas, pisang dan rambutan.
- 6) Peluang-peluang diatas selayaknya dimanfaatkan dengan tepat melalui berbagai cara dan strategi yang memadai. Salah satu diantaranya adalah dengan meningkatkan motivasi usaha masyarakat petani hortikultura ke arah usahatani agribisnis melalui penerapan inovasi teknologi maju yang mampu menjamin kualitas komoditas bernilai ekspor.

b. Kendala

- 1) Posisi wilayah perbatasan, pulau-pulau kecil terdepan, dan pulau-pulau yang tidak berpenghuni, memerlukan pengawasan yang memadai untuk mencegah eksploitasi kekayaan SDG ilegal dan konflik perbatasan.
- 2) Era perdagangan global meningkatkan ancaman masuknya hama penyakit hewan, organisme pengganggu tumbuhan, ancaman bioteroris, ancaman produk rekayasa genetik, serta kerusakan lingkungan.
- 3) Era perdagangan bebas Asean-Cina yang ditandai dengan membanjirnya produk pertanian Cina merupakan ancaman bagi para pengusaha hortikultura nasional.
- 4) Kepastian dan penegakan hukum masih lemah.
- 5) Marjinalisasi buruh nasional yang tidak terdidik.

## 2.2 Konsep Petani

Jika berbicara tentang pertanian maka kita akan teringat dengan kehidupan yang ada di desa. Desa dan petani ibarat dua sisi mata uang yang tidak dapat kita pisahkan. Menurut Planck (1993:3) “Sosiologi Pertanian (*agricultural sociology*) sering disamakan dengan Sosiologi Pedesaan (*rural sociology*). Tetapi ini hanya berlaku jika penduduk desa terutama hidup dari pertanian saja.” Semakin sedikit kehidupan penduduk di desa ditandai oleh kegiatan pertanian, semakin pantas sosiologi pertanian dipisahkan dari sosiologi pedesaan. Mayoritas masyarakat desa berprofesi sebagai petani walaupun tidak semua desa berbasis pada pertanian. Definisi tentang petani menurut Wolf dalam Landsberger (1981:10) adalah:

“penduduk yang secara eksistensial terlibat dalam cocok-tanam dan membuat keputusan yang otonom tentang proses cocok-tanam. Kategori ini kemudian mencakup penggarapan atau penerima bagi hasil maupun pemilik-penggarap selama mereka ini berada pada posisi pembuat keputusan yang relevan tentang bagaimana pertumbuhan tanaman mereka. Namun itu tidak memasukkan nelayan atau buruh tani tak bertanah.”

Sedangkan menurut Kroeber dalam Landsberger (1981:10) “yang klasik bahwa petani adalah bagian masyarakat dengan bagian-budaya.” Mereka

menganggap bahwa petani berada pada suatu komunitas yang tertutup dan terisolasi. Pertanian dapat dibedakan menjadi dua yaitu petani lahan kering dan petani lahan basah. Dalam penanganan, komoditas dan perawatannya pun memiliki perbedaan. Sehingga petani lahan kering dan lahan basah juga memiliki kebudayaan yang berbeda pula. Perbedaan dari kedua jenis pertanian ini terletak pada adanya saluran irigasi yang digunakan untuk mengairi sawah mereka. Petani lahan kering bukan berarti tidak adanya air sama sekali tetapi tidak adanya saluran irigasi dan ketersediaan air yang kurang. Sehingga komoditas yang ditanam pun bukan tanaman yang memerlukan banyak air, tetapi tanaman yang tahan akan minimnya air. Petani lahan kering biasanya berupa kebun. Sedangkan definisi Wolf dalam Yuswadi (2005:1) ”petani (*peasant*) adalah orang-orang desa yang bercocok tanam di pedesaan; mereka berbeda dari pengusaha pertanian (*farmer*) yang mengelola usaha tani sebagai sebuah perusahaan bisnis.

Ada tiga perkembangan petani yaitu primitif, *peasant*, dan *farmer*.

a. Petani Primitif

Merupakan perkembangan pertanian tahap pertama dimana masyarakat masih berburu dan meramu. Sistemnya masih bersifat ladang berpindah dan menggunakan alat yang sangat sederhana misalnya batu dan kayu. Menurut Wolf (1985:38):

“pembahasan secara lebih terperinci mengenai sistem *swidden* (tebang-bakar). Seperti telah dikemukakan, bercocok tanam dengan cara ini mencakup beberapa tahap. Pertama, tanah dibuka dengan jalan membakar vegetasi yang menutupinya. Kedua, benih ditaburkan diatas lahan itu, biasanya tanpa diberi pupuk tambahan selain abu vegetasi yang sudah dibakar itu. Ketiga, lahan itu ditanami selama setahun atau lebih, tergantung kepada keadaan setempat. Keempat, lahan itu kemudian ditinggalkan untuk waktu tertentu agar menjadi subur kembali. Kelima, lahan baru dibuka untuk ditanami. Urutan itu diulangi dengan sejumlah lahan, sampai si petani kembali ke lahan yang pertama kali dibuka, dan mengulangi siklusnya.”

Masyarakat ini masih tergantung dengan kondisi alam dan belum mengenal adanya teknologi. Unsur hara yang terkandung dalam tanah merupakan penentu apakah harus pindah ke lahan selanjutnya atau memutuskan untuk menetap beberapa

periode penanaman. Perpindahan dan pembukaan lahan baru juga tergantung pada hasil yang diperoleh. Apabila hasil tanaman merosot tajam dari hasil sebelumnya maka petani primitif ini akan berpindah dan membuka lahan baru. Pembagian kerjanya masih sangat sederhana yaitu para suami atau laki-laki bertugas berburu dan istri atau perempuan mengurus ladang. Pada masyarakat ini tidak dilakukan secara individu melainkan hidup secara berkelompok. Ketersediaan lahan dan populasi manusia yang belum banyak membuat sistem ini terus berjalan. Lambat laun sistem ini mulai ditinggalkan karena semakin bertambahnya populasi manusia dan meningkatnya akan kebutuhan tanah, sehingga mulai memikirkan untuk hidup menetap.

b. *Peasant*

Berada selangkah lebih maju dari petani primitif. Jika petani primitif masih bersifat ladang berpindah, tidak demikian dengan petani *peasant* yang sudah bersifat menetap, tetapi masih terbatas pada pemenuhan kebutuhan sehari-hari saja. Dalam bukunya Wolf (1985) yang berjudul *Petani: Suatu Tinjauan Antropologis* juga dapat disimpulkan ada beberapa point penting yang berkaitan dengan petani *peasant*. Pertama, petani *peasant* bersifat subsisten artinya tidak begitu memikirkan *profit* melainkan bagaimana bisa bertahan hidup saja. Selain itu juga adanya penguasaan surplus yang di pegang oleh negara. Petani *Peasant* sendiri termasuk dalam petani yang sudah menetap. Dalam masyarakat *peasant* sudah mengenal sistem sewa tanah. Dalam pengolahan tanah para petani *peasant* biasanya sudah menggunakan teknik-teknik pengolahan yang tidak bergantung pada unsur hara tanah namun sudah mengenal sistem hidrolik atau irigasi sebagai alat yang memudahkan proses pengairan sawah dalam masyarakat *peasant*.

Di dalam bukunya Wolf (1985:20) juga mengatakan bahwa “masyarakat primitif menukarkan surplus secara langsung di antara golongan-golongan atau anggotanya.” Sedangkan Petani pedesaan menyerahkan surplusnya kepada satu golongan penguasa demi menunjang kehidupan mereka. Melihat dari sudut pandang



pertukaran surplusnya. Perlu untuk mengetahui apa yang membedakan petani *peasant* dengan orang-orang primitif. Menurutnya, dalam hal ini yang membedakan orang-orang primitif dengan petani *peasant* terletak pada sifat keterlibatannya. Hal yang menarik dalam buku ini juga Wolf (1985:16) menyebutkan bahwa:

“Pemunculan negara yang menandai ambang peralihan antara pencocok tanam pada umumnya dan petani antara *peasant* dan *cultivators*. Dengan demikian, maka baru apabila pencocok tanam diintegrasikan ke dalam sebuah masyarakat yang mempunyai negara artinya apabila pencocok tanam itu menjadi sasaran tuntutan dan sanksi-sanksi pemegang kekuasaan di luar lapisan sosialnya, dapat kita benar-benar berbicara tentang adanya kaum tani pedesaan”.

### c. *Farmer*

Merupakan kategori petani yang berada di atas petani *subsisten*. Petani *farmer* sudah menggunakan alat yang modern sehingga tidak memerlukan banyak tenaga kerja untuk mengolah lahan. Sudah membicarakan keuntungan sehingga melibatkan pasar karena yang mereka tanam sudah berbasis pada barang yang laku dijual. Mereka sangat memikirkan akan efisiensi waktu sehingga menimbang mana yang menguntungkan dan mana yang merugikan. Petani *farmer* mulai bersikap individualis karena dengan penggunaan teknologi yang canggih, untuk menggarap lahan yang luas tidak lagi memerlukan tenaga manusia. Tenaga manusia hanya dibutuhkan sebagai operator alat tersebut (Todaro dan Smith, 2003: 116).

Secara bertahap petani di Indonesia telah bergeser dari *subsisten* yang sekedar pemenuhan kebutuhan sehari-hari menjadi lebih berorientasi pada keuntungan dan melihat suatu komoditas yang laku di pasaran. Petani menghasilkan sesuatu yang tidak dikonsumsi sendiri melainkan sebagian atau keseluruhan komoditas dijual untuk memperoleh uang yang nantinya dapat memenuhi kebutuhan lainnya. Maka dari itu petani akan melihat komoditas apa saja yang lebih laku dipasaran yang nantinya akan ditanam dengan menyesuaikan kondisi geografis wilayah. Menurut Rahardjo dalam Yuswadi (2007:61) “jika para petani Indonesia

telah berpikir demikian, maka para petani akan menanam atau mengusahakan sesuatu yang paling menguntungkan atau memberi pendapatan yang lebih layak.”

### **2.3 Konsep Komersialisasi**

Komersialisasi pertanian adalah tujuan untuk menjadikan produk produk pertanian agar mempunyai nilai lebih secara ekonomi dan diusahakan dalam jumlah massal atau skala besar. Komersialisasi merupakan serangkaian upaya dari pengembangan dan pemasaran sebuah produk atau pengembangan sebuah proses dan penerapan proses ini dalam kegiatan produksi. Kegiatan ini merupakan rangkaian yang cukup kompleks dengan melibatkan berbagai aspek yang mencakup kebijakan ekonomi, sumberdaya manusia, investasi, waktu, lingkungan pasar, dan sebagainya. Sebuah invensi bioteknologi pada dasarnya merupakan ide atau solusi bagi sebuah masalah teknis. Oleh karena itu adalah sangat penting untuk memperoleh perlindungan hukum sebelum mengkomersialkannya (Suryana, 2008:26). Dalam beberapa kasus, penelitian lebih lanjut masih dibutuhkan sebelum sebuah invensi dapat diwujudkan dalam bentuk produk yang dapat dipasarkan atau proses yang dapat diterapkan dalam produksi komersial. Bahkan setelah produksi dari invensi baru dilaksanakan, upaya lebih lanjut masih dibutuhkan untuk memasarkannya, yang juga memerlukan dukungan sumber daya manusia, investasi, waktu, dan kerja kreatif. Banyak penelitian-penelitian bioteknologi pertanian yang sejak awal memiliki defisiensi, misalnya penelitian yang sudah ada sebelumnya untuk menangani masalah yang sama dan penelitian baru ini tidak memiliki keunggulan ekonomis dan teknis dibandingkan yang telah ada di pasar, atau ada produk baru yang lebih baik muncul setelah invensi bioteknologi sebelumnya dan invensi sebelumnya akan menjadi tidak berharga sebelum sempat dikomersialisasikan.

Petani komersial dalam perpaduan independensi dan keberanian menghadapi resiko, jika dikaitkan dengan maksimalisasi ekonomi akan melahirkan sikap komersial di dalam diri. Menurut Yuswadi, (2005:152) empat tipologi tindakan petani yaitu:

- a. komersial produktif, yaitu petani dengan tingkat independensi tinggi yang memiliki keberanian menghadapi resiko dan cenderung memiliki pertimbangan-pertimbangan yang lebih leluasa untuk memandang kedepan, lebih percaya diri, dan lebih berani menghadapi tantangan sosial yang sudah mapan.
- b. komersial statis, yaitu tindakan yang dilakukan para petani yang berani menghadapi resiko tetapi independensinya rendah.
- c. subsistensi produktif, yaitu petani yang memiliki independensi tinggi tetapi tingkat keberaniannya rendah.
- d. subsistensi absolut. Seluruh tindakan sosial petani selalu mengandung rasionalitas. Para petani yang sangat pasrah dalam menghadapi keadaan, menyesuaikan dengan kondisi alamiah yang sudah digariskan.

### 2.3.1 Transisi Pola Pertanian Subsisten Menuju Pola Pertanian Komersial

Sistem pertanian yang diawali dengan subsisten yaitu petani menganggap bahwa kegiatan bercocok tanam bukanlah sekedar memenuhi kebutuhan pangan tetapi merupakan sebuah pandangan hidup. Seperti pernyataan Scott (1994:23) tentang petani subsisten dengan konsep “dahulukan selamat”. Petani tidak memusingkan bagaimana upaya meningkatkan produktivitas dari musim sebelumnya. Dirasa hasilnya sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja, petani sudah merasa aman.

Modernisasi pertanian yang ditandai dengan penerapan teknologi baru dianggap lebih efisien dan menguntungkan. Petani tidak menerima begitu saja karena hal itu dapat mengubah struktur sosial yang sudah berlangsung lama. Petani tidak serta merta menerima kehadiran teknologi karena dengan keterbatasan SDM, hal itu merupakan suatu ancaman dan penuh resiko. Misalnya saja penggunaan pupuk kimia, bibit unggul, justru akan menambah biaya produksi dan membuat hasil yang mereka dapatkan menjadi tidak pasti. Bisa saja petani mengalami kerugian karena mungkin faktor alam yang kurang mendukung.

Sistem pertanian di negara maju dan berkembang jelas memiliki perbedaan yang sangat mencolok baik dari segi kepemilikan modal, kualitas sumber daya manusia dan teknologi terapan yang digunakan. Todaro dan Smith (2003:475) menyatakan

“sistem-sistem pertanian yang ada di dunia dapat dibagi menjadi pola yang berbeda: (1) pola pertanian di negara maju yang memiliki tingkat efisiensi tinggi dengan kapasitas produksi dan rasio output per tenaga kerja yang juga tinggi, sehingga dengan jumlah petani yang sedikit dapat menyediakan bahan pangan bagi seluruh penduduk, (2) pola pertanian yang tidak atau kurang efisien yang umumnya terdapat di negara-negara berkembang.

Transisi pola pertanian di Indonesia tidak lepas dari program revolusi hijau pada masa orde baru turut serta mengubah pola pertanian yang ada di Indonesia. Pada tahun 1970-an pemerintah mengeluarkan kebijakan yaitu pembangunan pertanian yang dikenal sebagai revolusi hijau melalui program BIMAS (bimbingan massal). Pemerintahan pada masa itu bersifat sentralis dan memposisikan petani sebagai obyek. Pemerintah memberikan bantuan teknologi, obat-obatan kimia dan bibit unggul. Inti dari program BIMAS adalah penerapan suatu inovasi pertanian atau paket teknologi baru pada produksi padi yang dikenal dengan panca usaha tani. Panca usaha tani mencakup lima paket teknologi usahatani modern yang terdiri dari:

- a. pembangunan fasilitas dan sistim irigasi,
- b. penyediaan bibit varietas unggul seperti IR-64 dan VUTW,
- c. penggunaan pupuk kimia,
- d. penggunaan pestisida,
- e. penanaman dengan cara tanam larikan dan sejajar. (Soemarjan dalam Subejo, 2005:3)

Seiring berjalannya waktu, program ini membuahkan hasil dan berhasil mengubah pemikiran masyarakat yang waktu itu tidak menerima adanya teknologi, menjadi lebih menerima adanya teknologi pertanian modern berupa penggunaan bibit unggul, pupuk kimia dan pestisida. Hal ini berdampak pada tercapainya swasembada

pangan. Kebijakan pemerintah yang bersifat sentralis sehingga pembangunan berpusat pada kawasan dataran rendah saja. Di daerah tersebut pemerintah membangun prasarana misalnya saluran irigasi yang dapat menunjang program swasembada pangan. Hal ini mengakibatkan kesenjangan antara daerah-daerah dataran rendah dengan daerah-dataran tinggi.

Memang pada awalnya program ini membuahkan hasil dengan tercapainya swasembada pangan, tapi tidak berlangsung lama. Justru tahun-tahun selanjutnya Indonesia mengimpor beras. Program ini juga memunculkan persoalan yaitu sikap ketergantungan petani terhadap bibit unggul dan pupuk kimia buatan pabrik. Petani menjadi tidak kreatif dan menggantungkan diri dengan paket teknologi yang dibuat oleh pabrik. Bibit padi unggul pun rupanya memiliki kerentanan terhadap hama penyakit dan memiliki umur pendek. Banyak pengetahuan lokal yang dimiliki petani sudah tidak diterapkan lagi (Subejo, 2005:10).

Petani menjadi terbiasa dalam penggunaan teknologi tepat guna sehingga mengubah pemikiran petani yang awalnya “anti-teknologi” menjadi menerima akan kehadiran teknologi.pemanfaatan tersebut mengubah pola pertanian menjadi lebih modern dan bersifat komersial. Sebagai dampak akan program revolusi hijau, petani di Indonesia tidak dapat menghindari perubahan pola pertanian subsisten menuju pertanian komersial. Upaya yang ditempuh petani adalah menerima dan memanfaatkan arus perubahan tersebut guna mengambil dan memaksimalkan kesempatan yang diperoleh.

#### **2.4 Samuel L. Popkin: Petani Rasional**

Samuel L. Popkin merupakan salah satu pakar yang mengaplikasikan ekonomi politik baru khususnya menurut perspektif pilihan publik di dalam kelompok masyarakat petani di negara dunia ketiga. Hasil studi Samuel L. Popkin dalam *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam (1978)* ingin menjembatani pemikiran-pemikiran para ahli ekonomi neoklasik untuk diterapkan dalam konteks nonpasar (Deliarnov, 2006:153). Menurut istilah ekonomi,

aktor yang bertindak sesuai dengan proposisi rasionalitas adalah yang memaksimalkan kegunaannya. Popkin melalui pendekatan pilihan publik digunakan untuk mempelajari institusi-institusi nonpasar yang dianggap mampu menerapkan model-model ekonomi ke bidang sosial, termasuk institusi-institusi pedesaan tradisional di negara-negara berkembang. Melalui pendekatan teori pilihan publik yang digunakan oleh Popkin yang dipakai untuk mempelajari institusi-institusi ekonomi nonpasar dan perluasan dari metode ekonomi mikro memiliki peran dalam menganalisis fenomena-fenomena ekonomi dan politik di negara berkembang karena para ahli ekonomi aliran utama hanya mencurahkan perhatiannya untuk memecahkan persoalan ekonomi pasar.

Tulisan yang dibuat Popkin mengenai petani rasional dianggap oleh sebagian orang sebagai anti-tesis terhadap karya James C. Scott, "Moral Ekonomi Petani: Pergolakan dan Subsistensi di Asia tenggara (1983)" yang mempelajari perilaku petani di Birma. Menurut Popkin (dalam Deliarnov, 2006:154) aliran ekonomi moral pandangan James C. Scot dianggap keliru dalam menganalisis respons petani terhadap kapitalisme. Scott yang menggunakan pendekatan ekonomi moral, petani menganut gaya hidup gotong royong, tolong menolong dan melihat persoalan sebagai persoalan kolektif. Sikap yang dilakukan oleh petani tersebut disebabkan adanya tekanan struktural dan mengharuskan petani untuk menyelamatkan diri atau lebih dikenal dengan konsep "Dahulukan Selamat".

Dalam pandangan ekonomi moral, petani pada umumnya tidak memiliki sikap rasional yang mengoptimalkan sumber daya, melainkan mementingkan keselamatan karena sifat pertanian mereka cenderung subsisten. Rasionalitas petani menurut pandangan Scot adalah moral ekonomi petani yang hidup pada garis subsistensi dengan norma "dahulukan selamat" dan enggan mengambil resiko. Sifat pertanian yang subsisten tersebut, petani enggan mengadopsi inovasi atau teknologi baru. Sebagai akibat dari sikap petani yang enggan dengan inovasi, petani dengan skala subsisten enggan dengan kemajuan dan tidak berani mengambil resiko. Sebagaimana yang dijelaskan Scot dalam Yuswadi (2005:159), "preferensi petani

terhadap aransemen ekonomi, sosial, dan politik yang cenderung lebih menyukai tingkat pendapatan yang relatif rendah tapi pasti ketimbang hasil yang lebih tinggi tetapi beresiko tinggi”.

Sebaliknya, pandangan Popkin (dalam Yuswadi, 2005:154), petani memiliki rasionalitas bahwa untuk mencapai usaha tani komersial, lebih menyukai adanya perubahan. Petani memiliki sikap terbuka akan adanya suatu inovasi dan teknologi yang ada di bidang pertanian memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Petani juga memerlukan akses pasar dan hubungan eksploitatif. Popkin menjelaskan bahwa adanya tekanan struktural sehingga yang dilawan petani bukan masalah revolusi hijau tetapi kekuasaan para pemilik modal atau petani kaya. Petani melawan bukan karena moral ekonomi tetapi suatu kesadaran rasional untuk bertahan. Sikap ini sama dengan para pemilik modal yang mengharapkan keuntungan lebih banyak. Dapat dikatakan bahwa petani juga memiliki hasrat untuk menjadi orang kaya maka dari itu diperlukannya sikap yang rasional dalam pengambilan tindakan supaya menguntungkan. Pada prinsipnya, petani mengambil sikap posisi yang menguntungkan terhadap dirinya. Adanya teknologi dan komersialisasi di bidang pertanian justru memiliki dampak positif bagi petani. Pada prinsipnya, petani merupakan manusia yang penuh dengan perhitungan untung rugi dan bukan hanya manusia yang diikat oleh nilai – nilai moral.

Selanjutnya, dalam pandangan ekonomi moral Scot (1983:19), petani subsisten hidup dalam aspek gotong royong dan saling tolong menolong. Padahal menurut Popkin (dalam Yuswadi, 2005:4) petani hidup dalam aspek gotong royong karena aturan hidup di Desa memaksa petani hidup demikian. Adanya *free-riders* di desa yaitu orang-orang yang tidak mau bekerja namun tetap ingin menikmati hasil kerja kolektif itu. Menurutnya, ada keengganan pemilik tanah untuk membiarkan petani menjual hasilnya sendiri ke pasar. Mereka takut petani akan menguasai pasar, sehingga hilanglah ketergantungan petani padanya. Lebih jauh, Popkin menyatakan bahwa petani adalah orang-orang yang rasional. Mereka pun ingin menjadi kaya, seandainya mereka memiliki akses yang lebih leluasa terhadap

pasar. Yuswadi (2005:3) menyatakan “ekonomi pasar adalah suatu sistem ekonomi yang baik produksi barang maupun alokasi sumberdayanya ditentukan oleh keputusan yang dibuat untuk pasar kompetitif”. Pola-pola pertanian yang kurang efisien akan ditinggalkan dan lebih memilih pola pertanian yang lebih menguntungkan yang penuh dengan kalkulasi untung-rugi. Petani subsisten umumnya curiga pada hubungan pasar. Petani tidak menanam komoditas komersial yang nilai ekonominya tinggi dan lebih suka menanam komoditas sekedarnya untuk kebutuhan hidup sehari-hari.

Yuswadi (2005:152) berpendapat bahwa rasionalitas petani akan lebih menonjol jika ditunjang oleh adanya independensi petani, karena mampu mendorong tumbuhnya kreativitas. Perpaduan antara rasionalitas dan independensi mampu menumbuhkan keberanian menghadapi resiko. Pada gilirannya, apabila ini dipenuhi, petani juga mampu bersikap kritis jika menghadapi keadaan yang tidak dikehendaki, yang akhirnya dapat melahirkan sikap produktif maupun resistensi. Seperti halnya yang dinyatakan Popkin dalam Deliarnov (2006:156) “petani merupakan *a rational problem solver* dan sekaligus *homo economicus rusticus*”. Menurutnya, petani pada dasarnya mengetahui kepentingannya sendiri dan selalu mempertimbangkan untung rugi serta mengevaluasi hasil yang terbaik dalam pencapaiannya yang berkaitan dengan pilihan sesuai preferensi dan nilai-nilai yang dianutnya.

Tabel 2.1 Perbedaan Petani Ekonomi Moral dengan Petani Rasional

No		Ekonomi Moral	Petani Rasional
1	Pertanian	Subsisten	Modern
2	Landasan Aksi	Emosional	Rasional
3	Orientasi	Ke dalam	Ke dalam dan Ke luar
4	Prinsip Usaha	Mengutamakan Keselamatan	Memaksimalkan Keuntungan
5	Sikap terhadap Resiko	Enggan Mengambil Resiko	Berani mengambil Resiko
6	Sikap Terhadap Inovasi	Enggan Menerapkan Inovasi Baru	Berani Menerapkan Inovasi
7	Yang Diutamakan	Kepentingan Kolektif	Kepentingan Individu

Sumber: (Deliarnov, 2006:155)



## 2.5 Penelitian Terdahulu

2.5.1 Maharani (2012) Pengaruh SPO (Standar Prosedur Operasional) Terhadap Pendapatan Petani Pisang Mas Kirana di Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang.

Penelitian yang dilakukan oleh Maharani (2012) berjudul “Pengaruh SPO (Standar Prosedur Operasional) Terhadap Pendapatan Petani Pisang Mas Kirana di Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang berkorelasi dengan pengambilan keputusan petani, pendapatan dan kelayakan finansial yang menerapkan SPO serta perbedaan pendapatan petani yang menerapkan dengan yang tidak menerapkan SPO. Sedangkan hasilnya menunjukkan bahwa ada (1) faktor-faktor yang berkorelasi dengan pengambilan keputusan petani dalam budidaya pisang mas kirana yang menerapkan SPO adalah pembinaan petani, kesesuaian lahan, pendapatan dan pemasaran, (2) rata-rata pendapatan per hektar petani yang menerapkan SPO sebesar Rp. 5.953.775,58, (3) tingkat pendapatan petani yang menerapkan SPO lebih tinggi dari yang tidak menerapkan SPO, (4) usahatani pisang mas kirana di Kecamatan Senduro kabupaten Lumajang yang menerapkan SPO secara finansial layak untuk diusahakan.

Penelitian yang dilakukan diatas memiliki persamaan pada komunitas yang menjadi objek penelitian. Dimana penelitian sama-sama meneliti petani pisang yang berada di Kecamatan Senduro Lumajang. Dari latar belakang sosial ekonomi dan budaya yang merupakan gambaran umum dari petani pisang di kecamatan senduro akan sama-sama dibahas oleh peneliti, karena lokasi penelitian dan objek penelitian yang di miliki oleh peneliti dan pembahasan dari Maharani sama.

Namun terdapat perbedaan dalam hal ini yaitu peneliti lebih fokus pada komersialisasi buah pisang mas yang berakibat pada perubahan pilihan komoditas pertanian pada masyarakat. Dimana dengan adanya pisang mas kirana sebagai varietas baru dalam jenis pisang yang mulai di kenal dan kemudian dikenalkan kepada masyarakat sehingga terjadilah komersialisasi pada masyarakatnya yang nantinya akan membawa dampak yang cukup besar dalam kehidupan masyarakatnya. Perubahan tersebut meliputi segala aspek yang berada dalam masyarakat petani

pisang. Berbeda dengan apa yang di teliti oleh Maharani, Maharani lebih menekankan pada adanya SPO (standar prosedur operasional). Dengan adanya standarisasi terhadap pisang mas kirana yang nantinya akan membawa dampak terhadap pendapatan petani. Karena semakin tinggi kualitas dari pisang maka akan semakin tinggi pula pendapatan. Maharani hanya menekankan pada aspek pendapatan petani saja.

2.5.2 Dewi (2014) “Dampak Sosial Ekonomi Penerapan *E- Commerce* Melalui *Teleser* Semeru Terhadap Pengusahaan Agribisnis Di Kabupaten Lumajang”.

Dewi (2014) meneliti tentang “Dampak Sosial Ekonomi Penerapan *E- Commerce* melalui *Telecenter* Semeru Terhadap Pengusahaan Agribisnis di Kabupaten Lumajang” dilatarbelakangi sejumlah kendala di sektor pertanian, diantaranya kurangnya pemanfaatan teknologi dan sulitnya pemasaran. Upaya yang dilakukan yaitu pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) di berbagai kegiatan. Penerapan TIK pada bidang pertanian tampak pada aktifitas *e-commerce* (kegiatan jual beli produk menggunakan internet) melalui *Teleser* Semeru di Kabupaten Lumajang. Penelitian ini menunjukkan karakteristik pengusaha agribisnis pengguna *telecenter* rata-rata berusia 42,5 tahun dan berpendidikan bervariasi mulai tamat SD hingga sarjana. Dan hasilnya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pengetahuan tentang internet, pengetahuan tentang *e-commerce*, peran dalam masyarakat, penghargaan terhadap pengusaha agribisnis setelah menerapkan *e-commerce* melalui *Telecenter* Semeru.

Penelitian yang dilakukan diatas memiliki persamaan pada komunitas yang menjadi objek penelitian. Persamaanya yaitu mengenai Petani Pisang Mas Kirana di Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang. Selain hal tersebut juga yang menjadi persamaan dari penelitian Dewi (2014) ini adalah juga membahas mengenai dampak sosial ekonomi yang terjadi pada petani pisang mas kirana. Dimana perubahan tersebut terjadi karena adanya penjualan atau jaringan pasar pisang mas kirana yang semakin meluas.

Hal yang membedakannya adalah objek yang dikaji. Objek yang dikaji oleh Dewi (2014) adalah penggunaan internet sebagai media dalam penjualan pisang atau juga disebut dengan aktifitas *e-commerce* (kegiatan jual beli produk menggunakan internet) melalui *Telencer Semeru* di Kabupaten Lumajang. Sedangkan peneliti lebih menekankan pada objek petaninya bagaimana petani melakukan komersialisasi terhadap pertanian mereka dan dampak yang dihasilkan dari komersialisasi. Selain itu juga perubahan komoditas yang berakibat pada meningkatnya pendapatan petani sehingga petani saat ini lebih bersifat komersial.

2.5.3 Listiandari (2012) “Rasionalitas Petani Beralih Pekerjaan dari Sektor Pertanian Menuju ke Sektor Industri (Studi Deskriptif di Desa Pejaten Kecamatan Bondowoso Kabupaten Bondowoso).”

Penelitian ini dilatar belakangi oleh kondisi pertanian yang selalu merugi. Hasil penelitian ini menunjukkan petani beralih menjadi pengusaha mebel dan beralihnya menjadi pengusaha mebel tidak bisa dilakukan secara langsung beralih pekerjaan tetapi dilakukan berdasarkan pengalaman, pengetahuan atau keahlian tentang bidang usaha mebel yang dilakukan oleh petani pemilik lahan kemudian lebih memilih beralih pekerjaan menjadi pengusaha mebel. Peneliti ingin mengetahui motif apa saja yang membuat petani beralih pekerjaan menjadi pengusaha mebel. Dalam penelitian ini, peneliti menemukan rasionalitas petani beralih pekerjaan menjadi pengusaha mebel atau buruh mebel didasari atas keuntungan ekonomis, yang dalam kenyatannya barang mebel akan tetap laku terjual sebagai perlengkapan isi rumah dan persyaratan acara lamaran pernikahan bagi suku Madura. Rasionalitas petani beralih pekerjaan menjadi pengusaha mebel atau buruh mebel merupakan rasionalitas tindakan (*Zweck Rational*), yang berorientasi pada keuntungan ekonomis yang digunakan sebagai sarana untuk mencapai tujuan lain yaitu posisi (*status*) dalam masyarakat.

Penelitian yang dilakukan diatas memiliki persamaan pada teori yang digunakan untuk menganalisis yaitu pilihan rasional. Perbedaan penelitian yang

dilakukan oleh Listiandari terletak pada fokus kajian peralihan pekerjaan dari bertani menjadi pengusaha mebel yang dilatar belakangi oleh kondisi pertanian yang terus mengalami kerugian. Sedangkan peneliti lebih pada fokus kajian motif petani yang beralih komoditas pertanian setelah adanya perluasan pemasaran yang berakibat pada komersialisasi.



## **BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN**

### **3.1 Desain Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan strategi penelitian deskriptif, yang berusaha menganalisis perubahan komoditas pertanian sebagai pilihan komersialisasi pada petani pisang di Desa Kandangtepus. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. (Moleong, 2005:6). Secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks yang khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Pendekatan kualitatif digunakan untuk mengembangkan pemahaman yang mendalam dan rinci tentang perubahan komoditas pertanian yang berakibat pada petani pisang mas yang bersifat komersial. Dalam hal ini peneliti ingin mengetahui perubahan komoditas pertanian sebagai pilihan komersialisasi pada petani pisang mas di Desa Kandangtepus Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang.

### **3.2 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian adalah tempat dimana peneliti dilaksanakan atau tempat dimana seseorang peneliti melakukan penelitian. Tujuan penentuan lokasi ini adalah agar diketahui dengan jelas tentang objek yang akan diteliti. Adapun lokasi dalam penelitian adalah di Desa Kandangtepus Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang. Peneliti berfokus pada Petani Pisang Mas Kirana dan petani pisang lainnya. Alasan peneliti memilih lokasi ini sebagai lokasi penelitian karena Desa Kandangtepus sebagai salah satu desa penghasil pisang unggulan di Kabupaten Lumajang. Hasil pisang mas Kirana sampai tembus pasar luar negeri. Di Desa kandangtepus juga terdapat perusahaan skala nasional maupun lokal yang tetap berjalan menangani perpisangan. Pemilihan lokasi berdasarkan informasi dari informan yang mengetahui

tentang seluk beluk perubahan komoditas pertanian sebagai pilihan komersialisasi pada petani pisang mas.

Sebelum melakukan penelitian peneliti telah melakukan observasi terlebih dahulu untuk melihat kondisi petani yang ada di Desa Kandangtepus, pada saat itu para petani sedang membersihkan kebun pisang dan rencananya peneliti juga akan mendatangi tempat bekerja petani yang lain serta tempat yang mendukung lainnya. Begitulah proses yang dilakukan guna penggalian data di lapangan.

### 3.3 Teknik Penentuan Informan

Pada penelitian ini yang akan menjadi informan adalah para petani pisang. Petani yang memiliki lahan luas atau sempit yang melakukan perubahan komoditas atau yang terkena dampak perubahan tersebut. namun tidak menutup kemungkinan wawancara akan dilakukan pada pihak lain yang memungkinkan dalam proses penggalian data seperti orang tua maupun tokoh masyarakat.

Pada tahap sebelumnya, peneliti harus menentukan informan kunci (*key informan*). Penentuan informan kunci dilakukan dengan cara sengaja (*purposive sampling*). Informan kunci (*key informan*) yang ditetapkan peneliti tersebut kemudian peneliti akan mendapatkan informasi ke informan berikutnya. Proses pengumpulan data dihentikan setelah data yang terkumpul dianggap memenuhi yaitu setelah tidak ada jawaban baru lagi dari lapangan. Data yang nantinya diperoleh bukan ditentukan dari banyaknya informan, namun ditentukan oleh jawaban-jawaban yang sama dan berulang yang dikemukakan oleh para informan. Keadaan ini ditandai dengan data yang terkumpul selalu menunjukkan hal yang sama dari berbagai situasi dan sumber yang berbeda. Model pengambilan informan seperti ini disebut dengan *Snowball Sampling*.

Adapun kriteria-kriteria penentuan informan kunci (*key informan*) adalah sebagai berikut.

- a. Penyuluh pertanian yang bertugas di Desa Kandangtepus;
- b. Petani pisang mas yang berasal dari Desa Kandangtepus;

- c. Memiliki pengalaman di bidang pertanian dan di luar pertanian;
- d. Ketua atau anggota kelompok tani yang juga berprofesi sebagai petani;
- e. Petani yang sekaligus suplier pisang mas ke mitra atau perusahaan;
- f. Mereka adalah petani yang menerapkan teknologi budidaya pertanian;
- g. Menjual produk pertanian mereka melalui pedagang maupun pasar;

Dari kriteria informan kunci (*key informan*) yang telah ditentukan, peneliti menemui beberapa informan. Pertama menuju Desa Kandangtepus, peneliti menemui:

- a. Ibu Sunaryati, informan merupakan sekretaris desa dengan tujuan meminta ijin penelitian serta meminta informasi tentang perubahan komoditas pertanian yang berakibat pada komersialisasi pisang mas di desa tempat beliau bertugas tersebut. Informan menyatakan bahwa beliau juga memiliki lahan pertanian pisang. Beliau mengetahui bagaimana alur penyuluhan yang dilakukan UPTD pertanian kecamatan Senduro karena proses perijinan penyuluhan pertanian harus memperoleh ijin dari Desa yang juga berfungsi sebagai pelindung. Setelah itu peneliti diarahkan untuk menemui penyuluh pertanian di Desa Kandangtepus yaitu Pak Kamtur.
- b. Bapak Kamtur, informan menyatakan bahwa beliau merupakan penyuluh pertanian yang bertugas di Desa Kandangtepus. Beliau sebagai fasilitator yang memberikan pengarahan dan menyalurkan bantuan berupa bantuan alat, teknik budidaya, SLGAP, SPO dan bantuan permodalan. Pak Kamtur juga mengaku memiliki perusahaan pemasaran pisang mas yang diberi nama UD. Kirana yang menjadi salah satu mitra petani. Beliau menjadi penyuluh dan menaungi 5 kelompok tani yaitu Jaten Makmur, Raja Mas, Kayu Manis, Sumber rejeki, Rejo Makmur dan Sumber Mas. Beliau bertugas menjadi penyuluh pertanian yang bertujuan untuk meningkatkan

taraf hidup masyarakat Desa kandangtepus. Beliau rutin melakukan pendampingan kepada petani misalnya saat ini ada bantuan penyuluhan SPO yang dilakukan setiap hari kamis selama 10 minggu yang bertempat di kelompok tani Sumber Rejeki yang bertempat di Dusun Tetelan. Peneliti meminta data nama-nama kelompok tani. Selanjutnya peneliti diarahkan untuk menemui ketua masing-masing kelompok tani. Menurut beliau, salah satu kelompok tani yang memiliki perkembangan pesat adalah kelompok tani Raja Mas yang diketuai oleh Pak Nur Kholis.

- c. Bapak Nur Kholis, beliau merupakan petani pisang mas sekaligus sebagai peternak sapi perah. Beliau tidak kesulitan dalam memenuhi kebutuhan pupuk lahan pisang mas karena diperoleh melalui ternak sapi perah yang dimiliki. Beliau saat ini juga menjabat sebagai ketua kelompok tani. Apabila ada bantuan dari dinas maupun lembaga terkait, beliau bertugas mengumpulkan anggota kelompok tani. Pada awal terbentuk kelompok tani, beliau rutin melakukan pertemuan dengan anggota kelompok tani. Setiap harinya beliau memulai aktifitasnya mulai dari membersihkan kandang, memeras susu kemudian dilanjutkan menuju kebun sembari pulangannya membawa rumput untuk pakan ternak miliknya. Beliau menyatakan juga memanfaatkan kotoran sapi menjadi biogas dan limbah dari biogas dialirkan ke perkebunan pisang dengan sistem irigasi. Dari Pak Nur Kholis, peneliti diarahkan untuk menemui Mas Sohibul Fatah selaku suplier pisang dan Pak Anis yang memanfaatkan kotoran sapi menjadi biogas dan mengalirkan kotoran sapi ke kebun pisang miliknya dengan sistem irigasi.
- d. Mas Sohib, informan menyatakan bahwa beliau merupakan suplier pisang mas yang bekerja sama dengan beberapa mitra dan perusahaan agribisnis. Sebagai suplier pisang mas, beliau menyuplai dua perusahaan skala nasional yaitu PT. Sewu Segar Nusantara dan PT. Mulya Raya. Beliau mengaku sudah lebih dari 9 tahun menjadi suplier pisang mas. Beliau



memutuskan untuk menjadi suplier pisang mas karena mengaku tidak memiliki lahan pisang mas. Sebelum terjun langsung menjadi suplier, beliau menyatakan pernah bekerja pada Pak Lili yang merupakan salah satu orang pertama kali yang memasarkan pisang mas ke salah satu perusahaan agribisnis yang terletak di Surabaya. Mas Sohib membeli pisang mas dari petani Desa Kandangtepus. Tak jarang juga membeli pisang dari desa sebelah karena ketatnya kompetitor yang berprofesi sama seperti beliau. Dalam seminggu 3 kali beliau keliling ke rumah warga untuk membeli pisang mas kemudian di kemas dan dikumpulkan ke gudang. Setelah itu, truk pengangkut datang lalu pisang tersebut dikirim ke luar kota. Dari Mas Sohib, peneliti meminta informasi tentang petani pisang mas yang melakukan perubahan komoditas mereka juga suplier pisang mas lainnya yang ada di desa tersebut. setelah itu peneliti diarahkan ke beberapa petani yang menjual pisangnya ke Mas Sohib. Berdasarkan informasi yang didapat, beliau juga menyarankan menemui Pak Rahmat yang merupakan teman kerja pada saat masih bekerja ke Pak Lili

- e. Bapak Jaiz, informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani yang dulunya menjual pisangnya ke pasar lokal kemudian menjualnya ke Mas Sohib atau terkadang ke suplier lain dengan sistem *timbangan*. Beliau mengaku bahwa sebelum pertanian pisang berkembang, masih menanam lahannya dengan kopi dan cengkeh. Hanya sedikit lahannya yang ditanami dengan pisang. Pak Jaiz menanam lahan pisang dengan sistem campuran dan sekarang ini sudah menerapkan sistem SPO (standart prosedur operasional) yang berasal dari penyuluh pertanian. Pak Jaiz adalah salah satu orang yang beralih dari tanaman cengkeh dan kopi, diubah menjadi pertanian pisang mas. Setelah dari Pak jaiz, peneliti menemui Pak Anis yang merupakan informan saran dari Pak Nur Kholis.
- f. Bapak Anis, informan menyatakan bahwa beliau merupakan peternak sekaligus petani pisang mas. Beliau masih menerapkan sistem penjualan

hasil pisanginya ke pedagang pisang dengan sistem *curungan*. Pak anis mengaku tidak sanggup merawat kebunnya sendiri sebab fokus dengan pekerjaannya sebagai peternak sapi perah. Hasil dari sapi perah dirasa sangat cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pak Anis masih menerapkan sistem ijon yang banyak diterapkan oleh petani pisang pada saat dulu sebelum mengenal sistem timbangan. Beliau menyatakan memanfaatkan kotoran sapi perah untuk biogas dan limbah dari biogas tersebut digunakan untuk mensuplai kebutuhan pupuk kebun miliknya yang berada di dekat rumah dan kebun tetangga yang kebetulan lokasinya berdekatan. Limbah biogas yang sudah menjadi pupuk cair tersebut beliau alirkan dengan sistem irigasi. Selanjutnya peneliti menemui Pak Karyasan atas saran dari Mas Sohib.

- g. Bapak Karyasan, informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani pisang mas dan memiliki ternak sapi perah. Pak Karyasan mengaku sudah 15 tahun menjadi petani pisang. Dulu beliau menjual pisanginya ke pasar tradisional dengan harga yang murah. Setelah pisang mas berkembang, beliau menjual pisanginya ke salah satu suplier pisang mas. Pak Karyasan merupakan petani yang merasakan dampak perkembangan pisang mas. Selama 15 tahun menjadi petani pisang, banyak pengalaman yang sudah dirasakan, diantaranya adalah awalnya pisang masih dijual ke pasar tradisional dengan sistem *curungan* dan dengan harga murah, kemudian beralih dengan sistem timbangan. Beliau pernah menjual pisang mas ke suplier lain dengan alasan perbandingan harga yang lebih tinggi. Selanjutnya peneliti menemui Pak Samadi.
- h. Bapak Samadi, informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani pisang mas. Beliau juga bertani sayur dan cabe di lahan perhutani yang disewanya. Beliau mengaku saat ini menjual pisanginya hanya ke satu suplier yaitu Mas Sohib. Lahan yang sebelumnya ditanami kopi sudah diubah menjadi tanaman pisang karena dirasa lebih menguntungkan

bertani pisang. Menurut pengakuannya, tanaman kopi hanya disisakan beberapa pohon saja. Lahan pisang yang dimiliki sudah menerapkan SPO (standart prosedur operasional) berdasarkan hasil penyuluhan yang dilakukan dinas pertanian. Beliau mengaku sebagai salah satu petani yang aktif dalam sebuah kelompok tani dan pernah ke Surabaya untuk menghadiri acara pameran produk buah serta pernah mengikuti pelatihan teknik budidaya yaitu SPO (standart prosedur operasional) yang dilakukan oleh penyuluh pertanian. Selanjutnya peneliti menemui Pak Jaelani atas saran Pak Kamtur karena beliau merupakan petani sekaligus suplier pisang mas.

- i. Bapak Jaelani, informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani pisang mas sekaligus memiliki ternak kambing etawa. Beliau juga suplier pisang mas yang melayani beberapa perusahaan sebagai mitranya. Awalnya beliau merupakan petani kopi. Pak Jaelani membabat tanaman kopi untuk diubah menjadi tanaman pisang mas karena dirasa pemasaran pisang mas lebih menjanjikan dan lebih menguntungkan. Beliau hanya menyisakan sedikit tanaman kopi. Pak jaelani menyatakan banyak kompetitor di perpisangan sehingga untuk memperoleh dagangan pisang, beliau mencari petani yang menjual pisangnya hingga keluar desa. Selanjutnya peneliti menemui Pak Sahar atas saran Mas Sohib.
- j. Bapak Sahar, informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani pisang mas. Beliau juga berternak sapi perah dan beberapa sapinya dijual untuk memperluas tanaman pisang mas yang dimilikinya. Beliau menyatakan, dari segi perawatan bertani pisang lebih mudah daripada berternak sapi. Pak Sahar juga merupakan suplier pisang yang mengirim langsung pisang mas yang diperoleh dari petani untuk dikirim ke kota-kota besar seperti Surabaya dan Yogyakarta. Beliau menyatakan, apabila pisang mahal karena persediaan sedikit dan permintaan banyak, harga pisang mas akan mengalami kenaikan dan beliau menghentikan sementara

waktu pengiriman pisang. Pak Sahar adalah petani pisang yang tidak merawat pisangnya sendiri melainkan diburuhkan. Beliau menerapkan SPO (standart Prosedur Operasional) atas saran dari penyuluh pertanian. beliau memanfaatkan kotoran ternak untuk memenuhi kebutuhan pupuk kebun pisangnya. Kebun pisang yang berdekatan dengan rumahnya dialiri pupuk cair yang diperoleh dari limbah biogas yang dimiliki. Lahan lainnya yang lokasinya jauh dari rumahnya, pada saat pemupukan beliau mempekerjakan orang untuk distribusi pupuk ke lokasi kebun. Selanjutnya peneliti menemui Pak Rahmat atas saran dari Mas Sohib.

- k. Bapak Rahmat, informan menyatakan bahwa beliau dulu merupakan pekerja Pak Lili yang merupakan salah satu orang pertama kali memasarkan pisang mas ke salah satu perusahaan agribisnis yang berlokasi di Surabaya. Pak Rahmat mengaku, sebelum melayani penjualan pisang mas ke sebuah perusahaan, beliau merupakan pedagang pisang yang menjual pisang ke pasar tradisional dengan sistem *curungan*. Selama 6 tahun beliau mengirim pisang mas ke perusahaan tersebut sampai suatu saat perusahaan itu mengalami bangkrut. Beliau mengetahui pertamakali bagaimana pisang mas berkembang pesat di Desa Kandangtepus. Setelah itu beliau memutuskan untuk berhenti sebagai suplier pisang mas karena mengalami permasalahan pembayaran dengan perusahaan yang mengalami bangkrut tersebut. selanjutnya peneliti menemui Pak Samsul Hadi atas saran Mas Sohib.
- l. Pak Samsul Hadi, informan menyatakan bahwa beliau sebelum bertani pisang, lahannya ditanami kopi dan cengkeh. Beliau beralih bertani pisang mas karena pasar pisang mas cukup menjanjikan. Tidak semua lahannya ditanami pisang, karena lahan yang berlokasi di tanah yang miring tetap ditanami cengkeh. Beliau juga berternak kambing etawa. Beliau juga merupakan ketua RW yang mengaku mengetahui perkembangan pertanian pisang mas di Desa Kandangtepus.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan terdiri dari dua macam yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan informan. Sedangkan data sekunder data yang didapat melalui dokumen-dokumen serta studi pustaka terkait dengan topik penelitian.

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

#### 3.4.1 Observasi

Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melihat secara langsung di lokasi penelitian yaitu di Desa Kandangtepus Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang mengenai strategi usaha dalam komersialisasi komoditas pisang mas kirana. Metode observasi yang dilakukan bersifat pasif dengan mengamati secara langsung perilaku petani. Dalam pengamatannya peneliti tidak terlibat dalam kegiatan tersebut. Sebetulnya observasi sudah dilakukan pada saat praktikum kajian sosial budaya masyarakat pertanian. Observasi juga dilakukan sejak penyusunan proposal penelitian. Hal ini dilakukan guna memperoleh data secara natural dan secara mendalam tanpa menimbulkan kesan berjarak dengan informan. Untuk memperoleh data yang lebih mendalam peneliti juga akan melakukan observasi pada saat penelitian. Penelitian ini dilakukan dengan sesekali ikut serta petani yang melakukan kegiatan bertani. Observasi yang dilakukan berkaitan dengan strategi usaha dalam komersialisasi komoditas pisang mas kirana di Desa Kandangtepus Lumajang.

Dari hasil observasi kemudian dapat disimpulkan atas apa yang telah diamati dan dapat digunakan sebagai pembandingan antara hasil wawancara yang dilakukan dengan hasil pengamatan apakah ada kesesuaian atau tidak keduanya.

### 3.4.2 Wawancara

Wawancara akan dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung dengan informan. Wawancara ini akan dilakukan dengan menyesuaikan jam kerja petani pisang. Misalnya wawancara akan dilakukan pada pagi hari pukul 08.00 WIB, pada siang hari pukul 13.00 WIB dan sore hari pada pukul 16.00 WIB. Alasan mengapa memilih tersebut karena jam kerja petani tidak menentu tergantung dengan kondisi ladang mereka dan pada jam-jam tersebut mereka baru berangkat menuju ladang serta pada saat jam istirahat. Hal tersebut dapat mempermudah dalam hal penggalan data. Instrumen yang digunakan dalam wawancara adalah rekaman seperti *tape recorder*. Wawancara dalam penelitian ini bertujuan untuk memperoleh informasi secara langsung dari subyek penelitian tentang strategi usaha dalam komersialisasi komoditas pisang mas kirana di Desa Kandangtepus Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang.

Dalam wawancara tersebut peneliti mencoba menjadi pendengar seperti teman. Hal ini dilakukan upaya kondisi bisa lebih santai sehingga informan lebih terbuka dalam mengungkapkan apa yang ingin dikatakan. Untuk Instrumen yang digunakan dalam wawancara adalah rekaman seperti *tape recorder* dan alat perekam yang ada dalam ponsel. Selain itu menggunakan pedoman wawancara untuk mengarahkan jalannya wawancara.

Kendala yang dialami oleh peneliti pada saat proses wawancara adalah suara kendaraan bermotor yang lewat karena ada beberapa informan yang lokasi rumahnya di pinggir jalan sehingga terkadang suara tidak terdengar begitu jelas. Untuk menemui informan, peneliti harus mengadakan perjanjian terlebih dahulu karena petani memiliki kesibukan yang tidak menentu dan petani juga mempunyai ternak kambing etawa dan sapi perah sehingga banyak kesibukan yang dilakukan petani.

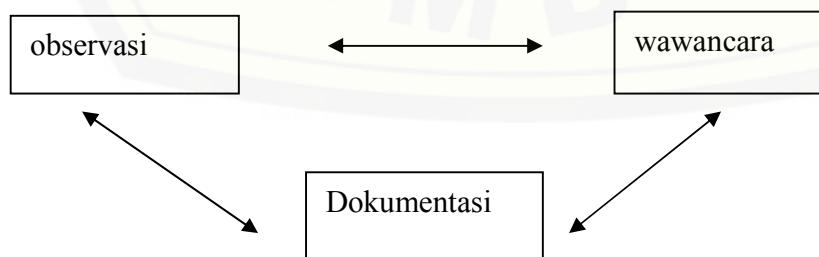
### 3.4.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan yang berbentuk tulisan maupun gambar foto dari seseorang. Data ini berbentuk dokumen-dokumen penting atau arsip-arsip

penting yang diperoleh dari dinas atau lembaga tertentu seperti profil desa. Serta dokumen-dokumen yang relevan dengan penelitian. Dokumentasi ini dilakukan untuk mencari dan mengumpulkan data yang berhubungan dengan penelitian ini, misalkan foto-foto tentang kondisi petani sebelum atau sesudah diterapkannya teknologi pada pertanian mereka atau foto mengenai bentuk teknologi yang digunakan dalam mengolah lahan pertanian, serta data-data baik dari Desa Kandangtepus maupun tempat kelompok tani yang berhubungan dengan penelitian. Dokumen yang didapat adalah data mata pencaharian, tingkat pendidikan, jumlah penduduk, data potensi sumber daya alam, data profil kelompok tani Raja Mas tahun 2009, buku literatur SPO (standart Prosedur Operasional) tahun 2006, dan monografi Desa Kandangtepus tahun 2015.

### 3.5 Uji Keabsahan Data

Untuk mengukur kredibilitas dan validitas data maka diperlukan uji keabsahan data. Dalam penelitian ini uji keabsahan data dengan menggunakan Triangulasi data. Triangulasi data merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. Dalam pemeriksaan keabsahan data ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber, yang mana teknik triangulasi sumber ini dapat dicapai dengan membandingkan data-data yang diperoleh dari hasil pengamatan (observasi di lapangan) dengan data hasil wawancara dengan informan. Setelah itu baru melakukan *cross check* data.



Gambar 3.1: Skema Uji keabsahan Data

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Analisis data pada penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif yang hanya mengumpulkan, menulis, dan menyimpulkan tanggapan dari sumber yang diperoleh penulis dengan cara melakukan wawancara langsung. Teknik analisa data dalam penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif, proses analisis data ini dimulai dengan menelaah data yang berasal dari berbagai sumber. Misalnya saja wawancara, pengamatan yang telah dicatat dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, foto, dan lain sebagainya. Selanjutnya, data-data yang ada tersebut ditelaah, dan dipelajari. Tahap akhir dari analisis data ini adalah tahap pemeriksaan keabsahan data. Setelah itu barulah dilakukan proses penafsiran data dalam mengolah hasil sementara untuk dijadikan sebuah teori substantif dengan beberapa metode tertentu.



## BAB 5. PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa di Desa Kandangtepus telah terjadi perubahan komoditas pertanian dari kopi ke pisang mas kirana. Hal ini diawali dengan kondisi pertanian kopi yang mengalami penurunan produksi yang disebabkan oleh serangan hama yang membuat beberapa petani tergerak untuk mencoba memasarkan pisang mas kirana ke perusahaan yang ada di Kota Surabaya. Masuknya perusahaan agribisnis sebagai mitra dalam pemasaran buah pisang mas kirana membuat permintaan akan buah pisang mas kirana mengalami peningkatan dan harga menjadi stabil sehingga banyak petani yang beralih menjadi petani pisang mas kirana. Perusahaan yang memasarkan pisang mas kirana mengenalkan standarisasi berupa sistem penyortiran yang terdiri dari grade A, B dan C. Perubahan komoditas yang dilakukan juga didukung oleh adanya pengenalan SPO (Standart Prosedur Operasional) oleh petugas PPL melalui penyuluhan yang meliputi penentuan lokasi, penyediaan benih, pembersihan lahan, pengajiran, pembuatan lubang tanam, penutupan lubang tanam, penanaman, pemupukan, pengairan, penjarangan anak, pemotongan jantung pisang, pembrongsongan, pengendalian hama, sanitasi kebun, panen, penyisiran, sortasi, pengemasan.

Perubahan pola pertanian dari sistem multikultur menjadi sistem monokultur yang menyebabkan petani lebih intensif dalam perawatan kebun. Sikap rasional petani yang melakukan peralihan komoditas tanaman ini dilakukan karena ada pertimbangan untung rugi berdasarkan pemanfaatan sumber daya lebih optimal yang dimiliki petani yaitu: memiliki keterampilan di bidang pertanian pisang mas kirana, kondisi lahan yang subur, ketersediaan bibit pisang mas kirana, ketersediaan pupuk yang melimpah, komoditas yang tidak mengenal musim, pemasaran yang tidak sulit, tidak memerlukan penerapan teknologi yang tinggi, perawatan yang tidak terlalu

rumit, tersedia pekerja dengan upah relatif murah. Perubahan komoditas kopi ke pisang mas kirana yang dilakukan petani berimplikasi pada peningkatan pendapatan yang digunakan untuk memperbaiki rumah dan kepemilikan kendaraan bermotor. Perubahan komoditas pertanian yang dilakukan berakibat pada peningkatan posisi tawar petani yang sebelumnya tergantung pada tengkulak dengan sistem *ijon*. Perubahan pandangan petani juga berubah yang dulunya menganggap pisang sebagai tanaman sampingan yang ditanam di sela-sela tanaman kopi, kini telah berubah menjadi komoditas yang bernilai tinggi dan berorientasi pasar.

## **5.2 Saran**

Komersialisasi pisang mas kirana memang berdampak pada perubahan struktur yang ada di masyarakat. Namun disisi lain tidak selamanya perubahan tersebut berdampak buruk. Perubahan mutlak terjadi karena pada dasarnya manusia selalu mengalami perubahan pada hidupnya. Adanya akses pasar, dapat dimanfaatkan petani secara optimal untuk mencapai peningkatan pendapatan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Bungin, B. 2001. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Data profil Desa Kandangtepus tahun 2015.
- Deliarnov. 2006. *Ekonomi Politik: Mencakup Berbagai Teori yang Komprehensif*. Jakarta: Erlangga
- Dewi, K. S. 2014. *Dampak Sosial Ekonomi Penerapan E-commerce Melalui Telecenter Semeru Terhadap Pengusahaan Agribisnis di Kabupaten Lumajang*. Jember: Universitas Jember.
- Ditjen Hortikultura. 2006. *Pedoman Sistem Jaminan Mutu Melalui Standar Prosedur Operasional (SPO) Pisang Mas Kirana Kabupaten Lumajang*. Jakarta: Departemen Pertanian.
- Hilman, Y. 2010. *Peningkatan Daya Saing Hortikultura Berbasis Inovasi Teknologi*. Kertas Karya Perorangan Lembaga Ketahanan Nasional. Jakarta: Lembaga ketahanan Nasional.
- Lansbeger, H. A dan Yu .G. Alexandrov. 1981. *Pergolakan Petani dan Perubahan Sosial*. Terj, Aswab Mahasin. Cetakan I. Jakarta: CV. Rajawali.
- Listiandari, Y. (2012) *Rasionalitas Petani Beralih Pekerjaan dari Sektor Pertanian Menuju ke Sektor Industri (Studi Deskriptif di Desa Pejaten Kecamatan Bondowoso Kabupaten Bondowoso)*. Jember: Universitas Jember.
- Maharani, A. D. 2012. *Pengaruh SPO (standar Prosedur Operasional) Terhadap Pendapatan Petani Pisang mas kirana Kirana di Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang*. Skripsi. Jember: Universitas Jember.
- Planck, Ulrich. 1993. *Sosiologi Pertanian*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Scott, C. James. 1983. *Moral Ekonomi Petani: Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*. Terj, Hasan Basari. Jakarta: LP3ES.
- \_\_\_\_\_. 1993. *Perlawanan Kaum Tani*. Terj, Budi Kusworo, Hira Jhamtani, Mochtar Pabotingi, Gunawan Wiradi. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Soekartawi. 2002. *Analisis Usaha Tani*. Jakarta: UI Press.

Subejo. 2005. *Globalisasi dan Isu-Isu Strategis dalam Pembangunan Pertanian Indonesia*. Study on Rural Empowerment (SOREm): Universitas Gadjah Mada.

Suryana, A. 2008. *Lembaga Komersialisasi Hasil Penelitian Dikaji Ulang*. Jakarta: Deptan.

Todaro, P. M dan Stephen C Smith. 2003. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Terj, Haris Munandar. Jakarta: Erlangga.

Wolf, E. R. 1985. *“Petani: Suatu Tinjauan Antropologis”*. Jakarta: CV. Rajawali.

Yuswadi, Hary. 2005. *Melawan Demi Kesejahteraan: Perlawanan Petani Jeruk Terhadap Kebijakan Pembangunan Pertanian*. Jember: Kompyawisda Jatim.

Internet:

\_\_\_\_\_, 2011. *Menteri Pertanian Resmikan Kampung Pisang BNI Senduro*. Tersedia: <http://kabarlumajang.net/berita-456-menteri-pertanian-resmikan-kampung-pisang-bni-senduro.html>. [25 Mei 2015].

\_\_\_\_\_, 2012. *Potensi Hortikultura Lumajang Melimpah*. Tersedia: <http://bappeda.jatimprov.go.id/2012/03/07/potensi-hortikultura-lumajang-melimpah/> [25 Mei 2015].

\_\_\_\_\_, 2014. *Peringatan Hari pangan Sedunia*. Tersedia: <http://www.litbang.pertanian.go.id/berita/one/1966/> [25 Mei 2015].

Arifin, N. 2013. *Ketika Pisang Mas Kirana Go International*. Tersedia: <http://daerah.sindonews.com/read/790919/23/ketika-pisang-mas-kirana-go-international-1380881651/2> [25 Mei 2015].

Arifin, N. 2014. *Pisang Mas Kirana dari lumajang Rambah Mancanegara*. Tersedia: <http://news.okezone.com/read/7980013/pisang-mas-kirana-dari-lumajang-rambah-mancanegara.html> [25 Mei 2015].

Efendi, M. 2013. *Tingkatkan Kesejahteraan Masyarakat dengan Kembangkan Pertanian*. Tersedia: [http://www.lumajang.go.id/info\\_lihat.php?id=2109](http://www.lumajang.go.id/info_lihat.php?id=2109) [25 Mei 2015].

Irawati, Dahlia. 2013. *Memopulerkan Pisang Mas Kirana*. Tersedia: <http://regional.kompas.com/read/2013/03/18/03472188/Memopulerkan.Pisang.Mas.Kirana> [25 Mei 2015].



Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA  
PENELITIAN DI DESA KANDANGTEPUS KECAMATAN SENDURO  
KABUPATEN LUMAJANG

1. Identitas informan:
  - a. Nama :
  - b. Jenis kelamin :
  - c. Umur :
  - d. Pekerjaan :
  - e. Waktu :
  - f. Tempat :
2. Awal mula pertanian pisang mas di Desa Kandangtepus (awal pertanian pisang mas, cara mengolah lahan, cara bertani, cara memanen dan pola pertanian).
3. Kondisi lahan (jarak lahan pertanian, transportasi).
4. Kondisi pertanian sebelum pisang mas (komoditas yang ditanam sebelum pisang mas).
5. Komoditas yang ditanam sebelum pisang mas
6. Perihal yang mempengaruhi strategi usaha petani pisang mas kirana.
7. Terkait pilihan pekerjaan yang beragam.
8. Cara beralih komoditas pertanian (alasan beralih komoditas).
9. Faktor pendorong petani beralih komoditas (harga, kondisi lahan).
10. Arti bertani pisang mas bagi anda (sebagai sarana memperoleh penghasilan, hobi, mengisi waktu luang menyiapkan masa depan, prinsip bertani pisang mas).

## Lampiran 2

**Transkrip Wawancara**

**Nama** : Kamtur  
**Jenis Kelamin** : Laki-laki  
**Umur** : 45 tahun  
**Pekerjaan** : Petugas PPL  
**Waktu** : 01-04-2015 pukul 10.15 WIB  
**Tempat** : UPTD Pertanian Senduro

**Identitas Informan:**

Pak Kamtur menyatakan bahwa beliau merupakan penyuluh pertanian yang bertugas di Desa Kandangtepus. Beliau sebagai fasilitator yang memberikan pengarahan dan menyalurkan bantuan dari dinas terkait maupun pihak lainnya berupa teknik budidaya, SLGAP, SPO dan bantuan permodalan. Beliau menjadi penyuluh dan menaungi 5 kelompok tani yaitu Jaten Makmur, Raja Mas, Kayu Manis, Sumber rejeki, Rejo Makmur dan Sumber Mas. Beliau bertempat tinggal di Dusun Krajan. Beliau rutin melakukan pendampingan kepada petani misalnya saat ini ada bantuan penyuluhan SPO yang dilakukan setiap hari kamis selama 10 minggu yang bertempat di kelompok tani Sumber Rejeki yang bertempat di Dusun Tetelan. Beliau juga berprofesi sebagai pedagang pisang mas dengan nama UD. Kirana Fresh.

**Pertanyaan** : Mulai kapan pisang mas ini dikenal?

**Jawaban** : Dari dulu pisang mas sudah dikenal, hanya ketika itu istilahnya belum menjadi primadona karena pada saat itu belum konvensional. Hanya dijual ke pasar tradisional. Nahh, mulai dikenal itu pada saat ada mitra usaha yang masuk pertama pada tahun sekitar 2003. Jadi tahun 2003 itu pisang mas mulai dikenalkan ke pangsa pasar yang menengah atas. Dikemas, kemudian di packing dengan bagus dan dikenalkan ke kalangan menengah atas. Kemudian tahun 2005 sudah berkembang kemudian terbentuklah kelompok untuk menjadi pasar petani-petani yang memiliki pisang dan menyalurkan bantuan.

**Pertanyaan** : Bagaimana ceritanya pisang mas ini kok berkembang pesat seperti sekarang?

**Jawaban** : jadi gini, dulu itu ada Pak Lili, beliau petugas penyuluh seperti saya ini sebelum saya menjabat. Sebelumnya sudah lama dagang pisang lalu coba-coba kirim ke perusahaan yang sekarang jadi mitra usaha. Dari situ permintaan pisang mulai banyak cuma bentuknya perorangan.

**Pertanyaan** : bagaimana petani memasarkan pisang mas?

**Jawaban** : pemasarannya ada dua macam, pertama dijual ke pasar, yang kedua ke mitra. termasuk saya ini kan mitra usahanya karena saya memiliki UD sendiri. banyak disini misalnya PT Sewu Segar yang sifatnya nasional, dari asosiasi, dari PT

mulya Raya. kalau usaha ini sekarang sudah tidak sehat lagi. Harganya pisang sekarang melambung. Karena kompetitornya sangat banyak. Sekarang harga pisang ditingkat petani sudah mencapai Rp. 6000 per kilo. Itu sudah sangat mahal. Itu ada persaingan harga antar kompetitor. Makanya saya tidak mengambil disini karena kompetitornya sangat banyak. Saya menanam sendiri di Jawa Tengah. Kalau saya bersaing disini, saya tidak dapat hasil. Saya mengalah karena kompetitornya sangat banyak. Ini salah satu bukti kalau pisang mas sangat banyak peminatnya. Mungkin sekarang perusahaan itu tidak kebagian pisang karena lebih banyak pedagang lokal punya modal, jaringan yang memasarkan pisang.

**Pertanyaan** : Komoditas apa yang ditanam sebelum pisang mas?

**Jawaban** : Dulu campur mbak, ada banyak jenisnya, pisang embuk, pisang rojonongko, pisang kongko, cavendish, pisang agung, jadi dulu itu campur-campur. Kebanyakan sini dulu petani kopi.

**Pertanyaan** : Apa yang membuat petani tertarik mengembangkan pisang mas daripada komoditas lainnya?

**Jawaban** : dari segi pasar kan jelas, pemasaran pisang mas sudah bagus, harga stabil. Pasti ada itung-itungannya secara ekonomi. katakanlah pasti ada nilai plusnya, karena hitungan secara analisa ekonominya hasil pisang jauh lebih tinggi dari budidaya tanaman kopi atau pisang lainnya. Sekarang gini, sekarang bisa di lihat kalau perubahan jelas, pasti kalau tidak ada perubahan sampai sekarang mungkin tidak bisa berkembang, iya kan? Kalau perubahan secara fisik mungkin yang dulu rumahnya katakanlah belum pakai apa namanya keramik. Selain itu pisang mas juga cocok dikembangkan di daerah sini, kondisi geografisnya cocok.

**Pertanyaan** : apa keunggulan pisang mas dibanding dengan pisang yang lain?

**Jawaban** : keunggulan secara fisik, warna menarik, kemudian rasanya manis, kemudian jika disajikan dalam bentuk hidangan meja tidak terlalu besar atau terlalu kecil sehingga konsumen tidak takut untuk mengkonsumsi pisang ini. Baik sebelum atau setelah makan kan tidak takut. Kalau pisang yang lain, misalkan pisang ambon, cavendish itu kan besar. kalau sebelum makan, mau makan pisang itu kan takut kenyang duluan, tapi kalau dimakan setelah makan, takut kekenyangan. Kalau pisang mas ini kan bentuknya tidak terlalu kecil dan tidak terlalu besar. misalkan makan pisang ambon yang besar itu kan takut kekenyangan. Kemudian secara penampilan, sisirannya tidak mudah rontok sehingga menarik. Dan umurnya pendek, dipotong setelah umur 50 hari setelah potong jantung jadi panennya cepat.

**Pertanyaan** : Dari dinas pertanian itu kan ada semacam bantuan, itu apa saja?

**Jawaban** : lho ia, ada banyak bantuan teknologi. SLGAP termasuk teknologi. SLGAP, kemudian, program pengembangan, pelatihan. Contoh-contoh pelatihan itu misalkan cara pembrongsongan pisang itu kan juga dilatih. Ada juga bantuan modal, bantuan pembibitan untuk permodalan ini yang sampai saat ini menjadi mitra, ini dari bank BNI, bank BNI dengan kucuran dana kredit program. di samping itu ada modal yang di pinjami dari mitra usaha, dari mitra usaha contoh misalkan dari PT sewu segar nusantara, dari PT kirana itu memberikan pinjaman kepada anggota kelompok tani, jadi bukan dari bank thok, dari mitra usaha.



**Pertanyaan** : sekarang ini apa kegiatan penyuluhan yang diadakan?

**Jawaban** : kelompok kandangtepus ini ada 6 kelompok. Penyuluhannya melalui kelompok, petaninya dikumpulkan. Untuk saat ini ada penyuluhan SPO di kelompok taninya Pak Sahar di Tetelan. Setiap seminggu sekali ada penyuluhan, setiap hari kamis selama 10 minggu.

**Pertanyaan** : siapa saja yang bisa hadir ke penyuluhan tersebut?

**Jawaban** : ya petani-petani di kelompok itu cuma sekarang kebanyakan ibu-ibu yang datang. Kebanyakan petani sini sudah tahu caranya, melihat petani-petani lainnya itu.

**Pertanyaan** : kan ada SPO (standart Prosedur Operasional), respon masyarakat pada saat pertama kali diterapkan itu bagaimana pak?

**Jawaban** : SPO itu kan dibuat oleh dinas, petani, dan lembaga swasta lain. SPO ini kan dibuat berdasarkan kesepakatan jadi misalkan jarak tanam yang baik antar pohon pisang itu berapa. Jadi berdasarkan kesepakatan bersama. Misal jarak tanam 3X, petani gimana? Cocok. Dinas gimana? Cocok. Lembaga yang berkaitan ohh ia cocok. Jadi berdasarkan kesepakatan. Jadi tidak ada yang terpaksa.

**Pertanyaan** : namanya petani itu kalau ada pembaruan biasanya susah untuk menerima begitu saja. Itu bagaimana?

**Jawaban** : sebenarnya bukan suatu hal baru. Katakanlah namanya petani kalau mau menulis itu tidak bisa Cuma dia menyampaikan pendapat jarak tanam yang cocok itu “sakmenten”.. dinas hanya memfasilitasi gitu lhoo. SOP itu standart operasional prosedur. Ouwh prosedur e nek nandur gedang supoyo apik iku dikenco, dibuatkan apa itu namanya,,, pajer supaya lurus. Sopo seng gak setuju lak pisang iku dilurusno supoyo apik. Kan mesti setuju petani iku. Kemudian dibuatkan lubang, lubangnya ukurannya sekian sekian sekian, setelah dibuatkan lubang diberi pupuk dasar. Jadi SOP itu berdasarkan musyawarah.

**Pertanyaan** : selain pisang mas, potensi apa lagi yang akan digali di Desa kandang Tepus ini?

**Jawaban** : potensi disini sudah dijelaskan tadi yaa karena disini daerah pegunungan, curah hujan tinggi, maka potensi yang bisa digali tanaman hijau-hijauan untuk pakan ternak sapi perah dan kambing etawa.

**Pertanyaan** : apa ada upaya dari dinas pertanian untuk mengadakan pelatihan pengolahan produk turunan pisang?

**Jawaban** : ooh banyak, produk turunannya kan olahan seperti pembuatan sale pisang. Pisang mas kirana grade C itu dibuat sale pisang, kripik, terus selai. Itu produk turunannya. Kan di Burno besar itu pengrajinnya. Yang pernah didatangi pak SBY.

**Pertanyaan** : SPO ini apakah bisa diterapkan didaerah lain?

**Jawaban** : ooh bisa, SOP ini sifatnya umum, sesuai dengan wilayah. Kalau wilayahnya seperti Senduro ini bisa. Tapi keragamannya hampir sama dan saya terapkan di Jawa Tengah dan kualitasnya hampir sama. Klasifikasi pisang itu hampir sama. Pembagiannya ada grade A, B dan C. Dasarnya itu hanya beratnya saja. Kalau

pisangnya mulus dan beratnya 8 ons keatas itu masuk A. 7 sampai 8 ons itu masuk B. Kalau yang C biasanya dilempar ke pasar tradisional tetapi kebanyakan diolah.

**Pertanyaan** : peran paling dominan dalam mengembangkan pertanian ini siapa? Apakah dari dinas, pihak swasta atau yang lainnya?

**Jawaban** : peran paling dominan itu yaaa dari dinas karena dinas yang setiap hari memfasilitasi, setiap hari melakukan pendampingan pada petani, setiap hari ketemu. Kalau dari mitra ini kan urusannya kalau ada barangnya, cocok harganya, hubungannya jadi mesra. Kalau tidak ada barangnya, gak cocok harganya, gak mesra. Karena ada kepentingan. Kalau dinas kan tidak seperti itu. Kepentingannya kan harus mengubah perilaku petani menjadi lebih baik dan sejahtera.

**Pertanyaan** : sekarang kan banyak isu-isu buah impor, untuk menyikapi supaya pisang mas tetap eksis dipasaran itu bagaimana?

**Jawaban** : nahh salah satunya pemberdayaan kelompok harus berlanjut. Kemudian tetap menjaga mutu dan kualitas pisang mas kirana. Bagaimana untuk menjaga mutu? Budidayanya harus baik dan benar, penanganan pasca panennya harus baik dan benar sesuai SOP yang sudah disepakati. Bawanya dari kebun harus hati-hati, disisir dengan baik, dicuci, kemudian ditiriskan, kemudian dilabel i dan di packing. Itu salah satunya untuk tetap bisa berkompetisi dengan buah impor.

**Pertanyaan** : apa pernah mengalami kendala misalnya dari dinas dalam pendampingan ke masyarakat?

**Jawaban** : ooooh ia, kalau tingkatan penyerapan petani itu kadang-kadang tidak sama. Ada yang cepat tanggap, ada yang ogah-ogahan, ada yang kalau melihat hasilnya itu baru mau melaksanakan, seperti itu.

**Pertanyaan** : dari beberapa mitra yang ada, misalnya PT Sewu Segar yang meminta produk pisang atau petani yang menawarkan produknya ke PT?

**Jawaban** : PT sewu Segar yang kesini, tapi sekarang mungkin sudah tidak kebagian karena kalah dengan mitra-mitra lokal lainnya.

**Pertanyaan** : untuk sekarang, apakah ada perluasan lahan pertanian pisang?

**Jawaban** : ohh ia ada pastinya. Dari segi harga kan sudah stabil jadi petani banyak yang tertarik untuk menanam pisang mas, otomatis pertanian pisang mas kan bertambah luas. Ada kemaren itu ada yang mengajukan proposal sekitar 30an hektare lahan yang diajukan untuk penanaman pisang. Masih ditinjau lagi apakah cocok apa tidak.

**Nama** :Sohib  
**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :38 tahun  
**Pekerjaan** :Suplier Pisang Mas  
**Waktu** :01-04-2015 pukul 16.44 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas informan :**

Mas Sohib, informan menyatakan bahwa beliau merupakan sekretaris salah satu kelompok tani. Beliau juga mengaku sebagai suplier pisang mas selama 9 tahun yang bekerja sama dengan beberapa mitra dan perusahaan agribisnis. Beliau memutuskan untuk menjadi suplier pisang mas karena mengaku tidak memiliki lahan pisang mas. Sebelum terjun langsung menjadi suplier, beliau menyatakan pernah bekerja pada Pak Lili yang merupakan salah satu orang pertama kali yang memasarkan pisang mas ke salah satu perusahaan agribisnis yang terletak di Surabaya. Mas Sohib membeli pisang mas dari petani Desa Kandangtepus. Tak jarang juga membeli pisang dari desa sebelah karena ketatnya kompetitor yang berprofesi sama seperti beliau. Dalam seminggu 3 kali beliau keliling ke rumah warga untuk membeli pisang mas kemudian di kemas dan dikumpulkan ke gudang.

**Pertanyaan** : bagaimana ceritanya pisang mas kok bisa berkembang seperti sekarang ini?

**Jawaban** : dulu itu sebenarnya yang merintis bukan saya tapi teman saya, kalau tidak salah 11 tahun yang lalu dikirim ke pasar Surabaya, ke perusahaan dan sampai sekarang berkembang cukup pesat dan konsumen sekarang suka dengan pisang mas.sebelum tahun 2005 saya jarang ada di sini jadi saya kurang tahu bagaimana perkembangan sebelumnya kemudian awal 2005 saya mulai berkeluarga.

**Pertanyaan** : sudah berapa lama mas Sohib jadi suplier pisang mas?

**Jawaban** : waktu itu yang punya nama waktu itu bapak saya, kemudian ada lagi almarhum Subintono, yang punya pisang lagi pak holil, pak lili kemudian kita gabung kita jadikan satu dikelola dalam kelompok. Jadi awalnya seperti itu dengan orang-orang (pegawai) sewu segar.nggeh saya kebetulan pengurus dari awal kelompok tani jadi sekretaris 3 periode, setiap periode 3 tahun. Awalnya saya ikut pak lili ngirim pisang. Adanya kelompok ini saya ikut mbantu-mbantu.

**Pertanyaan** : berapa hari sekali proses pisang?

**Jawaban** : seminggu tiga kali. Proses hari sabtu,kamis sama selasa.

**Pertanyaan** : itu rutin mesti hari-hari itu?

**Jawaban** : iya, hari jum'at libur terus hari senin libur, rabu libur tapi kalau ada petani yang minta kita proses.

**Pertanyaan** : berarti dijemput ya mas?

**Jawaban** : iya kayak yang tadi itu, itu kan di jemput. Kalau sudah langganan biasanya paham sudah siap dirumahnya untuk diproses.

**Pertanyaan** : untuk yang ngambil dari pohonnya itu petani sendiri?

**Jawaban** : petani sendiri.

**Pertanyaan** : oh jadi sudah siap dirumah?

**Jawaban** : di rumah udah siap, kita tinggal proses gak usah jemput ke kebun, petani itu yang bawa. Kalau dulu masih pisang banyak ya saya proses itu sampek jam 12 malam jam 1 malam prosesnya itu, mulai pagi sampek sehari sampek 200 karton, 250 karton. Padahal orang 4, orang 5 kita timbun di gudang itu. besoknya mobil datang langsung kita angkut. menurun iya, pisang nya kurang iya, semua iya.

**Pertanyaan** : kenapa bisa kurang pak?

**Jawaban** : kan banyak yang pindah kesana kesana itu ya kan dulu ngeful.

**Pertanyaan** : itu kalau misalnya bukan langganan terus mau menjual ke Mas Sohib itu nelpon dulu apa gimana?

**Jawaban** : biasanya calling teman ini kayak ada depan ini bukan anggota, aku kate nimbang sak iki bisa juga langsung calling saya, disini ada barang mas sampean proses, oh iyo wes marine, gitu biasanya.

**Pertanyaan** : sebelum pisang mas, komoditas apa yang ditanam petani?

**Jawaban** : macem-macem, campur mbak ada pisang embug, pisang kepok, pisang ambon, pisang agung, ada kopi, cengkeh cuma sekarang yang paling banyak pisang mas. nggeh, dulu petani sini yang dikembangkan kan kopi, cengkeh, yaa pisang juga. kopi masih ada tapi sudah berkurang. Kopinya masih tetep ada karena pisang mas kan harus disesuaikan kondisi tanah, kemiringan tanahnya juga. Kalau di daerah bukit-bukit letaknya jauh, tetep ditanami kopi, sengon.

**Pertanyaan** : terus apa yang membuat petani tertarik untuk beralih?

**Jawaban** : dari segi pasar itu tadi sudah stabil. Tetep harga, misalnya katakanlah pisang mas punya harga paling mahal, punya pasar bagus kemudian ada tanaman baru baru misalnya, banyak petani yang nanem walaupun nanti kan gak ketemu juga. Contoh sekarang mudah wess, sekarang ini menurut informasi temen saya yang biasa main di buah yaitu manggis sekarang ini, entah beberapa tahun lalu manggis mahal, sekarang yang tanem-tanem stek an, beli-beli bibit, giliran panen ternyata harganya murah.

**Pertanyaan** : yang mempelopori untuk tanam pisang mas itu dulu siapa?

**Jawaban** : kalau yang di desa desa ini kebanyakan dari kelompok. Kita sendiri dapat dorongan, masukan kalau pangsa pasar bagus itu dari dinas. Terus petani ikut nanem. Kalau petani itu rata-rata semua kalau saudaranya tanem yaa sudah lainnya ikut. Apalagi benihnya pisang ini kan mudah di dapat dan perawatannya pisang mas ini kan mudah gak sesulit pisang agung. Pisang agung ini dikembangkan dalam satu kawasan, itu bisa bagus kalau tidak ada tanaman lain tapi kalau sudah ada tanaman yang lain dia akan kalah, berbeda dengan pisang mas. Coba tanam pisang agung di sela-sela pisang mas, dia gak akan hidup. Kalau dicampur dengan pisang yang lain dia akan kalah karena anakan pisang agung itu gak sebanyak pisang mas. Pisang agung itu banyak anakan kalau pertama-tama, satu tahun, dua tahun. Untuk perawatannya pun masih lebih mudah pisang mas. Dalam waktu 5 tahun, pisang mas masih bisa produksi. Kalau pisang agung gak dirawat, gak sampek 5 tahun. Dalam waktu 2 tahun atau tiga tahun itu harus diganti karena produksinya sudah turun.

**Pertanyaan** : untuk pemasarannya bagaimana?

**Jawaban** : ada 2 macam, yang pertama pasar lokal (pasar agro) yang petani menjual dengan sistem curungan (tandan) kemudian yang kedua pisang mas ini sudah ada sistem timbangan cuma sifatnya perorangan.

**Pertanyaan** : untuk harganya bagaimana?

**Jawaban** : untuk harga itu daripada dijual tandanan itu masih mending dijual kemasan (packing) karena waktu itu saya ingat karena waktu itu saya baru pulang dari pondok tahun 2005, harga di tingkat petani karena dikuasai banyak tengkulak dengan sistem ijon. Jadi dulu harganya tidak stabil tergantung permintaan-penawaran di pasar.

**Pertanyaan** : sistem ijon itu seperti apa?

**Jawaban** : ijon itu misalnya saya pedagang dan njenengan punya kebun, daripada petani tadi repot-repot motong dan dibawa kepasar, saya selaku pedagang njenengan butuh uang berapa kemudian saya kasih. Misalnya tandanan, saya butuh 100 tandan dikali waktu itu harga Rp.3000 sampai Rp.5000 per tandan dipotong berapa jadi kita bayar seperti itu. Jadi dulu banyak seperti itu. Jadi dulu per 10 tandan kadang dihargai Rp.30.000 atau Rp.25.000, gak ada yang sampai Rp.50.000. Sangat murah karena memang waktu itu harga ditimbangan pada saat saya pertama masuk di harga Rp.1.400 per kilo. Dengan hitung-hitungan gini, yang membuat masyarakat beralih ke pisang mas jika dijual tandanan paling mahal Rp.5.000 tapi umumnya Rp.3.000 kemudian kita jual timbangan dalam hal ini ke kelompok atau ke penimbang-penimbang yang lain itu satu tandan paling dikit dapet 5 kg dengan harga Rp.1.400 saja petani sudah untung. Setelah mereka tahu demikian sudah mulai berkurang yang menjual pisangnya dengan sistem ijon tadi akhirnya mereka berubah dengan adanya kelompok yang menerima timbangan tadi atau ke pengepul-pengepul lain, sistemnya seperti itu. Itu butuh waktu sekitar 3 tahunan ada perubahan semacam itu jadi tidak serta merta karena banyak yang masih terikat sewa maupun sistem tandanan tadi dengan pedagang itu lama. Karena gini, sekedar contoh njenengan punya lahan tadi mau jual pertandan per minggu motong kan untuk mengumpulkan uang besar susah atau lama tapi dengan adanya pedagang macam tadi yang punya modal njenengan tinggal ngomong butuh uang Rp.500.000 atau lebih bakal dikasih sudah dengan harga yang disepakati tadi berapa. Kalau Rp.1.000.000 dengan harga waktu itu Rp.3.000 maka butuh waktu berapa ratus tandan jadi selama itu njenengan puasa sudah,, hahahah tidak ikut motong atau menikmati hasilnya. Yang motong, yang ngurus, yang ngerawat yaaa pedagang itu tadi.

**Pertanyaan** : jadi ada semacam perubahan sistem penjualan?

**Jawaban** : ia yang tadinya dijual ke tengkulak dengan harga murah, sekarang sudah banyak kompetitornya jadi petani sekarang bebas menjual pisangnya. Adanya mitra dengan sistem timbang untuk harganya relatif stabil. Selain itu ada perubahan dari yang tadinya petani nanem campur, sekarang jadi monokultur, dalam satu kebun hanya terdapat satu jenis tanaman.

**Pertanyaan** : ada berapa mitra usaha yang bekerjasama dengan Mas Sohib dalam pemasaran pisang?

**Jawaban** : untuk perusahaan yang besar itu ada dua yaitu PT. Sewu Segar dan PT. Mulya Raya. Yang lain itu pemain lokal. Asal punya modal, buat karton, punya pasar, kirim sendiri dahh. Yang banyak seperti itu.

**Pertanyaan** : kalau untuk PT nya itu dari mana saja?

**Jawaban** : kalau gak salah PT. Sewu Segar asalnya dari Tangerang. Kalau Mulya Raya ini saya kurang paham dimana kantornya. Kalau gak salah, kata temen saya dari Semarang.

**Pertanyaan** : apakah ada persaingan antara sesama suplier?

**Jawaban** : untuk pengambilan produk ke petani, ada. pedagang lain itu bisa mengambil produk disini. Yaa itu tadi kita perang harga. Kita berani berapa, pedagang lain berani berapa.

**Pertanyaan** : apakah ada semacam kontrak dengan petani dalam penjualan pisang mas?

**Jawaban** : tidak ada. petani bebas nentuan jual dimana saja karena sekarang ini banyak pesaing penimbang pisang yang nawarkan harga macem-macem. nggeh, kalau memang petaninya mau pindah. Kita punya beberapa petani yang setia. Mereka tahu kita. kayak contoh sekarang harga kita dengan penimbang lain itu kalah tapi mereka tetep menjual ke kita karena kita ngasih pengertian ke petani, mereka main harga itu karena faktor ini, ini dan ini. Smean tunggu nggak sampai satu bulan, samean liat perubahannya bagaimana. Kalau saya itu sudah lama teng pisang nggeh,, jadi petani motong tiap minggu, kita ambil konsisten gak pernah libur kemudian ada pesaing datang, kita ngambilnya harinya sama atau misalnya harinya gak sama satu minggu sekali terus banyak petani yang pindah dan itu suatu saat libur satu kali saja sudah di cap dengan teman-teman yang lain itu berarti sudah tidak konsisten lagi. Nahh itu kalau petaninya sudah terlanjur motong kemudian yang tadi itu libur lalu ditawarkan ke kita, yaa istilahnya kita jual mahal dengan petani itu naah petani yang mengerti semacam itu ndak mau pindah-pindah karena daripada pisangnya ndak diambil dan itu terjadi pada minggu-minggu ini di yang lain. Saya hari ini ditawari ada pisang tapi gak saya proses naah itu tadi saya ingin memberi efek jera kepada mereka bahwasanya saya gak main-main. Saya mulai 2005 belum pernah libur satu kalipun kecuali hari raya. Tapi saya tanggung jawab, saya pegang 3 pasar dan yang satu libur karena ada masalah keuangan tapi saya tanggung jawab tetap saya ambil barangnya. Dia gak kirim, tetap barangnya di petani saya ambil karena saya tidak bekerjasama dengan satu perusahaan saja. Itu bentuk tanggung jawab saya juag saya ingin dipetani itu harganya stabil. Dulu pernah salah satu perusahaan ngasih harga Rp.40.000 per karton, kita ke petani itu ngambil harga Rp.45.000. secara matematika kita sudah rugi Rp.5.000 tapi karena kita sudah lama bermain di pisang bagaimana kita menghindari rugi Rp.5000 tapi perusahaan yang ngasih harga Rp.40.000 tetap kita pasok itu bisa kita akali tapi dengan catatan kita tidak hanya kerjasama dengan satu karton saja tapi punya kerjasama dengan karton yang lain. Dia Rp.40.000, kita ikut harga segitu juga. Harga ikut turun dibawah itu karena kita juga punya tenaga kerja dan juga ingin dapat untung. Hal itu ndak sampai terjadi pada saya. Kita ndak

sampek mengalami hal itu. Caranya kalau yang super, kita carikan harga yang bagus dulu untuk menutupi kerugian tadi.

**Pertanyaan** : apa ada semacam kontrak dari mitra-mitra misalnya klasifikasi pisangnya itu harus bagaimana-bagaimana?

**Jawaban** : nggeh ada, terutama dari perusahaan yang dua itu tadi, spek nya sangat ditentukan. Jadi ituk mereka itu enakya ketika harga turun, mereka itu masih stabil gak pernah goyah. Misalnya gini, yang riil pada saat itu terjadi, harga umum waktu itu tertinggi Rp. 55.000 dipasaran kemudian yang lain turun sampai Rp.45.000 sampai Rp.40.000. yang standart pabrikan itu tadi paling turun Rp.3.000 nggak pernah sampai merosot. Cuma untuk menaikkan harga dan menurunkan harga butuh proses, berbeda dengan pemain-pemain lokal misalnya saya mau kirim kekurangan barang, saya hari ini juga bisa naikkan harga. Saya sekarang di Jogja, pasar saya penuh misalnya persaingan banyak buah dan bagaimana pisang saya disana agar cepat laku dan habis, saya banting harga, besoknya disini saya turunkan harga. Tapi kalau dengan perusahaan itu tadi, cenderung labil. Cuma ada gak enakya juga, kalau kita menghadapi petani, menghadapi pesaing seperti itu kita kalah. Kemudian harga misalnya pada saat sekarang ini pas mahalnya sangat jauh tertinggal karena harga perusahaan besar itu standart.

**Pertanyaan** : dari perusahaan itu hanya minta pisang mas apa pisang lainnya?

**Jawaban** :hampir 90% pisang mas. Kadang-kadang mereka itu minta tetapi kita tidak punya barangnya. Contoh mereka minta pisang barangan, pisang raja, kita ndak ada.

**Pertanyaan** : kalau untuk Lumajang sendiri itu terkenal dengan pisang agung ya mas,, itu bagaimana?

**Jawaban** : nahhh gini,, dulunya memang pisang agung yang daerah lain tidak bisa mengembangkan, di Lumajang sudah berkembang pisang agung. Tapi pisang agung itu kan pisang yang bisa dikonsumsi kalau diolah. Jadi boleh dikatakan sebagai bahan baku. Jadi pisang agung itu bisa dikonsumsi kalau dijadikan pisang goreng, kemudian bisa dijadikan kripik, atau kue-kue. Kalau pisang mas adalah pisang buah piring untuk buah konsumsi langsung tanpa diolah. Dari segi pasar juga dulu sehingga pisang agung itu sempat juga mengalami kapan mahal, kapan murah. Sama dengan pisang-pisang yang lain itu kan, mereka akan menghadapi harga tinggi di bulan-bulan tertentu.

**Pertanyaan** : dulu disini juga mengembangkan pisang agung juga?

**Jawaban** : kalau pisang agung itu ada saja, kalau dulu semua petani itu punya. Cuma seiring lebih enak pisang mas, jadi pisang agungnya mulai ditinggal. Yang banyak itu daerah Pasrujambe kecamatan sebelah. Itu masih banyak mengembangkan dan mungkin dari tanah nggeh itu memang bagus sana. Kalau pisang mas masih bagus sini.

**Pertanyaan** : peran pemerintah sendiri apa saja mas?

**Jawaban** : kalau peran pemerintah dalam hal ini dinas pertanian sangat besar yang mendukung kita dari segi pemasaran, pendanaan, bantuan-bantuan yang sifatnya itu membantu untuk pengembangan pisang di petani itu peranannya besar.ada

program pengembangan beberapa kelompok tani sekecamatan untuk sama-sama mengembangkan pisang mas. Kemudian dapat dana Rp.10.000.000. ada penyuluhan ke petani, maupun pengembangan demplot atau lahan percontohan. Kemudian kita ada pertemuan lanjutan dengan Bank BNI, waktu itu beliau sering datang kesini menanyakan tentang prospek pisang. Setelah itu baru mereka menawarkan program CSR, dimana bunga pinjamannya sangat ringan kemudian dana yang disiapkan untuk petani itu 1 Milyar. Dibangunkan gapura, packing house.

**Pertanyaan** : bantuan itu datangnya ketika pisang mas sudah berkembang atau sebelum berkembang di desa ini?

**Jawaban** : sebelum berkembang, itu sudah ada dorongan yang mana dorongan itu tadi berupa bantuan tapi setelah berkembang itu memang tambah besar bantuannya baik berupa untuk pengembangan-pengembangan lahan tambahan jadi misalnya tahun ini kita udah tanam, adakah lahan yang masih belum tersentuh atau belum ditanami itu bisa kita ajukan untuk selanjutnya kita bisa dibuatkan proposal atau program tahun depan. Contoh kemaren untuk tiga kecamatan ini kita dapat 42 hektar itu sudah terlaksana dan sekarang mungkin berusia 4 bulanan tanaman baru. Untuk tahun depan insyaallah dapat lagi karena kita mengajukan lagi melalui asosiasi seroja.

**Pertanyaan** : seroja itu seperti apa?

**Jawaban** : Seroja itu semacam asosiasi yang memasarkan pisang dengan label seroja karena kita dulu yang banyak pisang mas itu di Senduro dan di Pasrujambe kemudian dulu Senduro dan Pasrujambe itu kan satu kecamatan tapi sekarang ada pemekaran wilayah. Ntah tahun berapa senduro dan pasrujambe ini dijadikan Agropolitan. Nama Agropolitannya diambil dari nama Seroja yaitu Senduro dan Pasrujambe. Kemudian tahun-tahun selanjutnya kecamatan Gucialit mengembangkan masuk ke Gucialit tadi.

**Pertanyaan** : apa ada petani yang menjual pindah-pindah mas?

**Jawaban** : ooh nggeh ada. lha ini ada yang hubungi saya, nyari saya. Punya pisang tapi ndak saya proses. Yaa itu tadi karena faktor dijual ke saya terus dijual ke yang lain, memang jarang dijual ke saya Cuma kemaren anaknya nelfon, memang sengaja saya memainkan. Kalau orang-orang seperti itu memang saya memainkan. Giiii ceritanya dulu dia potong trus nyuruh proses, ternyata setelah mau saya proses, sudah diproses dulu dengan yang lain dengan harga selisih terus ngomong kalau di saya harganya segini dan di yang lain segitu. Yaaa sudah saya biarkan sampai kapan bertahan seperti itu, nahhh ketika dia (pesaing) gak ngambil, gak apa-apa gak rugi saya. Akhirnya saya koordinasi dengan teman-teman “ehhh yo’opo? Ohh pek en sak mene lee,”. Sekarang saya ini mengambil ke petani Rp.55.000 per box, ada yang Rp.57.000 ke petani, kadang saya ngambil selisih Rp.5000. “wes pek en Rp.50.000 ae ben kapok”. Yaa kalau dia maksa suruh proses, yaa saya proses tapi harganya segitu. Biasa disini begitu, ngolah ngalah. Cuma mulai saya nyambut damel, belum pernah berhenti libur proses pisang karena hubungan dengan petani saya jaga ntah petani nganggep seperti apa njenengan tanyakan. Karena mereka pindah karena faktor harga



saja. Kerja kan cari hasil nggeh, kalau ada yang seperti itu, harga saya kasih sukanya.

**Pertanyaan** : untuk harga per grade A, B, C ditingkat petani itu berapa?

**Jawaban** : sekarang ini grade A Rp.5.000, grade B Rp. 2.000, grade C Rp.1.000. satu karton isinya 11 kg. Berat kartonnya 1kg, jadi nimbanganya 12 kg per kilo. Karena faktor persaingan tadi, jadi standarnya pisang kalau A 8 ons ke atas dan isinya maksimal 11 sisir per karton. Kemudian kok ada pisang yang isinya kurang dari 10 sisir per karton tapi nett nya udah 11 kg, otomatis pisang itu besar-besar dan itu biasanya dihargai lain makanya kita namai super-an. Jadi kalau pisang mas yang isinya kurang dari 10 sisir itu bagus. Tiap karton spek nya gak sama, jadi keuntungan kita bermain di banyak karton itu, kita bisa membaca harga setiap karto begini, begitu. Kalau saya, yang saya pakai di petani, mulai dari dulu sampai sekarang itu tetap standarnya PT. Sewu Segar. Jadi kalau kurang dari 8 ons itu ke B, kalau diatas 8 ons itu ke A kemudian ketika kita proses itu terjadi kita bawa yang tadi kita dapat pisang dibawah 8 ons, pas kita nyampek di gudang, kita punya karton lain yang nerima pisang 7,5 ons sudah masuk A yaa jadi keuntungan kita. yang belinya grade B, kita masukkan grade A yaaa itu jadi keuntungan kita.

**Nama** :Nurkholis  
**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :44 tahun  
**Pekerjaan** :Petani Pisang Mas dan peternak  
**Waktu** :03-04-2015 pukul 13.33 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas informan :**

Pak Nur Kholis merupakan petani pisang mas sekaligus sebagai peternak sapi perah. Beliau tidak kesulitan dalam memenuhi kebutuhan pupuk lahan pisang mas karena diperoleh melalui ternak sapi perah yang dimiliki. Beliau saat ini juga menjabat sebagai ketua kelompok tani. Apabila ada bantuan dari dinas maupun lembaga terkait, beliau bertugas mengumpulkan anggota kelompok tani. Setiap harinya beliau memulai aktifitasnya mulai dari membersihkan kandang, memeras susu kemudian dilanjutkan menuju kebun sembari pulangnya membawa rumput untuk pakan ternak miliknya. Beliau menyatakan juga memanfaatkan kotoran sapi menjadi biogas dan limbah dari biogas dialirkan ke perkebunan pisang dengan sistem irigasi.

**Pertanyaan** : mulai kapan pisang mas berkembang?

**Jawaban** : pisang mas kan sudah lama berkembang disini tapi masih dijual curungan di pasar. Waktu itu jamannya Pak Lily nyoba kirim ooh cocok apa tidak, sampai saat itu juragannya bangkrut. Waktu itu pada saat musim buah-buah an, pisang mas tidak laku. Tapi saat ini walaupun musim buah, harga pisang yaa tetep.

**Pertanyaan** : sebelum pisang mas, apa yang ditanam warga sini?

**Jawaban** : ada kopi, cengkeh, terus sengon. Tapi saat ini sengon mulai terpinggirkan, sudah mulai diganti pisang kalau di daerah yang datar. Kalau yang di perengan yaa tetep sengon. Pisang mas inikan gak bisa tumbuh di sembarang tempat, katakanlah di ketinggian tertentu. Pisang mas yang dihasilkan pun tiap daerah berbeda-beda. Kayak di kandang itu lebih cocok pisang agung, kalau pisang mas hasilnya kurang bagus. Lumajang ini kan ada 3 daerah penghasil pisang terbesar, ada senduro, pasrujambe, gucialit. Tapi gak semua daerahnya bisa ditanami pisang mas. Memang pisang mas yang paling bagus itu yaa dari senduro. Kecamatan senduro pun gak semua tempat, cuma kandangtepus yang bagus.

**Pertanyaan** : maaf, bapak punya lahan berapa?

**Jawaban** : kalau untuk pisangnya tok mungkin ada 1 hektar an. Lainnya ditanemi rumput gajah untuk ternak.

**Pertanyaan** : peralihan dari kopi ke pisang kan butuh proses, itu bagaimana kok petani mau beralih?

**Jawaban** : kan gini dulu, jadi kopi pada waktu itu ada Rop (pohon naungan) pohon lamtoro waktu itu kena kutu loncat akhirnya kan mati jadi produksi kopi menjadi sedikit. Terus cengkeh waktu itu harganya hancur terus ditebang semuanya. Terus waktu itu ada orang yang nyoba-nyoba kirim pisang mas terus diitung-itung

hasilnya lebih menguntungkan pisang mas, terus otomatis orang nanem pisang mas, kebetulan pisang mas cocok disini.

**Pertanyaan** : apakah ada kesulitan petani-petani itu dalam beralih dari bertani cengkeh ke petani pisang?

**Jawaban** : ooh tidak ada kesulitan wong sebelum itu pisang sudah ada cuma ndak banyak. Setelah pisang laku mahal di pasar, otomatis jelas orang-orang banyak yang nanem pisang. Terus kemudian kita membuat SOP, yaa kita buat bersama-sama. Dulu dikumpulkan kelompok-kelompok tani, cocoknya berapa. Misalnya ukuran 3X3 berarti satu hektare ada 10.000 pohon. Jadi tidak terlalu sulit, sama saja waktu itu dari kopi beralih ke ternak tapi kan ada kursus, semacam pelatihan dari Dinas.

**Pertanyaan** : untuk pendapatannya sendiri, lebih menguntungkan kopi, cengkeh atau pisang?

**Jawaban** : lebih menguntungkan pisang. Waktu itu pada saat dipegang tomi Soeharto, harga cengkeh kan hancur akhirnya ditebang semuanya.

**Pertanyaan** : proses penyaluran bantuan dan penyuluhan ke petani itu mengalami kesulitan apa tidak?

**Jawaban** : tidak, jadi kalau sudah ada kelompok yaa tidak ada kesulitan. Yaa kita kumpulkan, kita sampaikan apa adanya. Dari dinas, saya selaku penyalur, kita datangkan, nyampaikan langsung, kita hanya memfasilitasi. Ini anggota saya, dinas mau bantu apa, terjuno, ngomongo. Jadi saya tidak mengalami kesulitan. Kalau saya sendiri, masih tranfer ke saya, terus saya sampaikan ke petani, kan gak enak. Kalau tidak ada kelompok, itu yang sulit, gak ada yang jadi jujuk'an.

**Pertanyaan** : apakah ada resiko-resiko pada saat peralihan dari kopi ke pisang?

**Jawaban** : tidak ada resiko. Saya kira tidak ada resiko. Masalahnya mau beralih itu katakanlah melihat dari yang mau ditanam. Jadi katakanlah saya mau beralih dari kopi ke pisang, pisang masa depannya bagus apa tidak, begitu bagus yaa beralih. Pisang lho perawatannya gampang, kecuali butuh perawatan khusus itu kita tidak berani. Tapi kalau pisang tidak, tinggal digali, ditanam, di pupuk, sudah tumbuh. Ndak sulit.

**Pertanyaan** : petani sini pakai pupuk organik ya pak? Kenapa kok tidak memilih pakai pupuk kimia?

**Jawaban** : ia organik. Kan lebih murah. Kalau pupuk kimia, kalau pisangnya matang itu kadang-kadang pecah terus kemudian sampai batas mana residu aman batas konsumsi? Kalau disini kan sudah punya sertifikat prima 3. Sebetulnya kita layak prima 1 masalahnya pupuknya kan organik terus kemudian tidak berbahaya kan walaupun makan banyak. Tapi coba kalo smean banyak makan yang mengandung kimia, yaa resikonya besar. jadi disini aman karena sudah punya sertifikat prima 3 itu katakanlah sudah aman untuk dikonsumsi. Amaknya pisang disini aman dari zat kimia. Coba lihat disini gak ada petani yang pakai pupuk kimia paling yang pakai pupuk kimia cuma rumput gajah yang buat pakan ternak itu. Buahnya itu juga tidak cepat membusuk, katakanlah walaupun kulitnya hitam tapi buahnya masih bagus. Coba kita ekspor keluar, yaa jelas masuk wong pisangnya bagus, gak ada zat kimia.

**Pertanyaan** : kan banyak mitra-mitra yang kirim pisang, itu kenapa kok tertarik mengirim pisang mas kirana?

**Jawaban** : iyaa itu jadi pisang mas disini kalau mateng, gak gampang protol kemudian pisang mas yang bagus yaa cuma dari Senduro. Tapi sekarang di daerah Mojokerto itu berlomba-lomba nanem pisang mas. Tapi gak tahu hasilnya lebih bagus mana. Tapi kita tidak khawatir karena dari dulu, pisang mas Kirana hak patennya yaa dari Senduro.

**Pertanyaan** : disini banyak yang berprofesi sebagai pengepul gitu?

**Jawaban** : ia ada lumayan banyak yang jadi pengepul, ada Pak Wagiman, termasuk Mas Sohib, Jaelani, Pak Isma, pak Lili.

**Pertanyaan** : kan disini dapat sertifikat prima 3, terus bedanya dengan prima 1 dan 2 itu apa?

**Jawaban** :itu hanya perbedaan kelas jadi kalau misalnya prima 1 full organik terus perhatikan lingkungan, dipekarangan itu ada toilet terus ndak ada sampah, ndak ada zat kimia samasekali. Sebetulnya kita mampu masuk prima 1 tapi peraturannya terlalu ketat. Kan kelompok tani Raja Mas masuk Global GAP jadi sudah mendunia, kita bisa kirim kemana saja. Ada penilaian dari Swiss, Amerika, Vietnam, katakanlah barangnya bisa masuk kelas internasional apa tidak dan pisang kita masuk. Jadi kita mengajukan, jadi kita dapat sertifikat prima 3.

**Pertanyaan** : bantuan alat dari pemerintah itu apa saja?

**Jawaban** :ada mesin penggilingan pupuk, mesin penyemprotan hama, kalau dulu bibit, kemudian hygro, kemudian ada krat (wadah plastik), terus kerdus pengepakan.

**Pertanyaan** :terus sekarang merk kardusnya itu dari pabrik?

**Jawaban** : ia dari penjual. Petani hanya setor pisang saja. Mulai dari hygro, kardus, sterofoam itu dari pabrik.

**Pertanyaan** : kenapa sih pak petani itu tertarik menanam pisang mas daripada kopi? Dari segi harganya atau apanya?

**Jawaban** : yang pertama tentu dari harga, dulu kopi sempat jaya tahun 90an itu pernah mencapai Rp.16.000 an per kilo keringnya. Seperti yang sudah saya jelaskan tadi, tahun-tahun berikutnya terus turun kan mengikuti harga dipasaran sesuai permintaan pasar. Kopi ini kan panennya satu tahun sekali jadi waktu panen raya harganya bisa anjlok. Itu pun tidak menentu setahun sekali bisa panen. Apalagi sekarang kan kebutuhan hidup semakin banyak jadi gak bisa kalau mengandalkan kopi *thok* (saja). Merawatnya juga sulit, beda dengan pisang mas seminggu sekali bisa panen.

**Nama** :Jaiz  
**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :44 tahun  
**Pekerjaan** :Petani Pisang Mas  
**Waktu** :02-04-2015 pukul 10.32 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas Informan:**

informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani yang dulunya menjual pisangnyanya ke pasar lokal kemudian menjualnya ke Mas Sohib atau terkadang ke suplier lain dengan sistem *timbangan*. Beliau mengaku bahwa sebelum pertanian pisang berkembang, masih menanami lahannya dengan kopi dan cengkeh. Hanya sedikit lahannya yang ditanami dengan pisang. Pak Jaiz menanami lahan pisang dengan sistem campuran dan sekarang ini sudah menerapkan sistem SPO (standartprosedur operasional) yang berasal dari penyuluh pertanian. Pak Jaiz adalah salah satu orang yang beralih dari tanaman cengkeh dan kopi, diubah menjadi pertanian pisang mas.

**Pertanyaan** :bapak petani pisang nggeh?

**Jawaban** :nggeh.

**Pertanyaan** :bagaimana ceritanya pisang mas kok bisa berkembang seperti sekarang?

**Jawaban** : sebelum ada pisang mas, dulunya yaa dijual ke pasar. Cuma dulunya pisang mas itu belum diperluas. Hanya sedikit-sedikit, jadi satu kebun itu hanya 10 pohon, yaa ada juga yang sampai 20 pohon saja. Jadi yang diutamakan dulu pisang biasa seperti pisang ambon, pisang mbuk, lantas ada lagi pisang kongkong.kalo sebelum menanam pisang mas ini, pisang mas ini sebelumnya sudah ada Cuma hanya ongkolan biasa masuk totalan satu kebun itu tidak terlalu banyak sekitar ada 10 paling, ya pisang mas ini ada pemasaran pemasokan kemana-mana tahun 2003, itu sudah ada Cuma masih belum dikembangkan yang seperti ini, yang dikembangkan seperti ini tahun 2007 malah dari dinas pertanian itu sampai memberi uang di buat menjalankan pertanian pisang ini, waktu itu 1 lobang dapat tiga-tiga satu tanam itu, dikasik uang Cuma-Cuma tidak mengalirkan uang ke negaranya. Tanaman pisang yang ada ya tergantung nanti kalo sampek punya 2 hektar, 3 hektar ya nanti tinggal ngalikan ya 3rb kali segitu gitu dilihat lahannya mulai berkembang terus sampek ya hingga sampek sekarang ini. Dulu itu dulunya itu orang Dinas pak Lili, cumak Pak Lili ini hanya apa hanya opo yo soal pedagang ya dagang cumak orang lain , jadi pak

Lili itu hanya mencari apa tu mencari informasi mana yang larang, apa Jakarta yang larang apa Surabaya yang larang dikirim kesana namanya Pak Lili itu.

**Pertanyaan** : ceritanya dulu gimana itu pak Lili kok ngirim pisang?

**Jawaban** : ya gini soalnya kan harga pasaran gini Pak Lili sudah lama kan pedagang pisang, kalau dari Surabaya gak datang ini agak pudar harganya jadi pedang senduro aja yang beli, kalau dari Surabaya datang pisang bisa naik. Kadang-kadang ke Senduro, jangan masuk jam sekian kan pagi, jadi orang Surabaya suruh berhenti dulu gak sampek masuk ke pasar nanti kalau sudah siang dibolehkan masuk. Nanti kalau pisang sudah habis nanti ngambil ke pedagang dari senduro sendiri kebanyakan gitu.

**Pertanyaan** : kirim kemana biasanya Pak Lili itu Pak?

**Jawaban** :iya, jadi kan masuk ke supermarket jadi sewu segar. Jadi sewu segar itu nampung di Jakarta cumak menjual lagi ke supermarket jadi turun di supermarket ini turun di supermarket ini gitu lho, ndak mungkin dari Jakarta itu kembali lagi ke Jawa Tengah. Jadi nanti ada di Jawa Tengah berapa box turun ke Supermarket mana gitu. Jadi yang mesasukkan ke supermarket karyawan dari sewu segar menunggu ada di Jogja gitu. Ya kalau kain gak bisa busuk.

**Pertanyaan** :itu Pak Lili punya kayak perusahaan gitu?

**Jawaban** :kalau perusahaan Pak Lili gak ada, cumak pemasukan gitu aja ke Sewu Segar Jakarta.

**Pertanyaan** :berarti sekarang banyak persaingan ya pak?

**Jawaban** :iya banyak merk dus saingan disini kebanyakan gitu, jadi Pak Lili istilahnya juragan pisang kirim langsung ya tetep dikasih nanti kalau ada pedagang lagi dikasih gitu aja, jadi pak Lili gak dipotong sekaligus enggak ya dikasih tapi dikasih gak perlu banyak kira-kira 50 dus itu. kuatirnya kalau pedagang yang baru itu ya kalau berhenti dilempar kemana lagi? Soalnya kan kalau sudah berhenti kan masuk lagi agak malu, ya jadi tetap dikasih

**Pertanyaan** :sebelum nanem pisang mas, lahannya bapak ditanami apa saja?

**Jawaban** : dulu ada cengkeh, kopi, pisang campur-campur, gak lantas pisang mas semua itu tidak seperti sekarang ini. begini ya punya saya yang sekarang ada tapi agak jauh kira-kira disini hamper dari rumah ini sekitar 600 meter tapi saya gak berani mengembangkan pisang soalnya disana tempatnya banyak hewan musang, monyet, itu percuma jadi saya alihkan yang dekat saja. Saya tidak menutup-nutupi penghasilan penghasilan kopi jadi kalo kopi 1 hektar apalagi sekarang akan seharga 4rb per jutanya hasilnya 1 tahun 4 rb perjutanya apalagi hari ini tidak berbuah. kalau cengkeh penghasilannya kalau gak salah sampe 2 tahun Satu kali, saya gini dulu ya misalnya menanam cengkeh 300 pohon, itu saya tidak terlalu agak tinggi menilai itu, saya hanya menilai 1 kilo satu pohon nah kalo satu kilo kan sudah 3 kwintal hanya satu kilo. dalam satu pohon dapat satu kilo sudah 3 kwintal gitu jadi keinginan saya gak terlalu besar padahal kalo cengkeh seperti dibelakang rumah saya itu paling gak 20 kilo pohon kering kalo cengkeh, meskipun kopi kan juga gitu, kopi ya kalo normal kan punya jatah seribu satu pohon itu jangan banyak-banyak dibuat satu kilo kan berapa kan satu ton lebih itu kalo berbuah kalo gak berbuah gak ada kita, ya kalo

sekarang memang petani disini lebih membudidayakan pisang itu ya paling besar ya hasilnya pisang ya keberadaanya dirumah sama dikebun kalo panennya bagus dapat satu juta. ya satu minggu satu juta kalo panen bagus banyak buahnya begitu, malah bisa lebih, jadi sekarang dikalikan kan bisa 4 juta dalam sebulan, nanti 4 juta dikalikan 12 kan hamper sekitar 50 juta dalam setahun, kalo kopi 10 juta itu sudah baik itupun sudah satu tahun kan itu jauh perbedaannya.

**Pertanyaan** :butuh berapa lama untuk beralih dari kopi ke pisang pak?

**Jawaban** : lama lah kan Saya sendiri kan dulunya petani kopi petani cengkeh, kalau petani kopi berat, lebih berat. Tapi tetap saya tanami pisang kan jauh di sana takut dihabiskan bedes. Dulu kira-kira saya msih kecil kira-kira msih umur 7 tahun, saya tahu masalah kkopi disini. Dulu setiap tahun kopi itu gak pernah absen buahnya tuerus tapi sekarang endak, satu tahun berbuah satu tahun enggak. gini ya kalau pisang mas kirana teralalu lambat panennya. Hanya 11 bulan sudah panen itu. Sekarang ya kalau mau membongkar, sret bongkar ini kalau pupuknya banyak, pekerjaanya bagus ini 11 bulan sudah panen, memotong sudah itu. Ndak terlalu sulit.

**Pertanyaan** :berarti untuk hasil menguntungkan pisang mas ya pak ya daripada yang lain?

**Jawaban** : iya, menguntungkan pisang mas. Soalnya kan gini ya kalau pisang mas ini akan berbuah bertongkol 2 bulan, kalau pisang lain ada yang 3 bulan, 4 bulan ada yang sampek 6 bulan, pisang lain. Jadi yang paling cepat pisang ini, 2 bulan sudah.

**Pertanyaan** :pernah musiman kayak gitu pak misalkan petani sekarang tiap periode itu buah kopi itu selalu muncul terus petani-petani ikut nanam kopi gitu?

**Jawaban** : kan gini ya tahun 50 tahun 55 sampek tahun 60 kebun kopi disini kan bagus. Lantas kira-kira tahun berapa itu kenak serang jadi lambat laun kan kopi itu rusak. Sekarang masih ada. Jadi kalau ceritanya kirana masih belum ada.

**Pertanyaan** :untuk perawatannya gimana pak?

**Jawaban** : kalo pisang ini perawatannya enakanya gitu pisang. kalo dipertanian sekarang nanam ya sudah ya Cuma pupuk dikit aja ada batasnya, ya kalo orangnya itu berani memupuk satu tahun itu 3 kali jadi 4 bulan sekali ya kalo orangnya agak jarang ya satu kali, dua kali tapi peraturan yang paling bagus.

**Pertanyaan** : ada semacam penyuluhan-penyuluhan gitu pak?

**Jawaban** : ia ada.1 hektar itu, 1 hektar lho 1 hektar penuh 1100 jadi kalau 1 hektar 1100 pohon ditanam. Jadi waktu tanam 1100 kali 3 jadi 3600, itu lho pohon. Satu rumpun dibatesi 3 pohon, jaraknya diatur, mupuknya rutin, dibersihkan daun-daunnya udah gitu aja. Pokoknya kalau pisang harus berani pupuknya.soalnya kan keputusan hanya 3 satu tanaman itu hanya 3 diputuskan hanya 3.

**Pertanyaan** :3 anak an?

**Jawaban** :iya 3 anak an itu. Ya memang kalau apa itu kalau pisang itu normal termasuk gak kenak angin gak kenak hama itu kalau 1 hektar itu 1 minggu minim bisa atu juta setengah 1 minggu, kalok 1 hektar lho 1 minggu. Jadi dikalikan satu juta setengah kali empat, minim masih 3 juta 1 bulan.

**Pertanyaan** :terus petani gimana itu pak responnya apakah tetep mendukung misalnya mengalami perubahan kayak gini kayak gini?

**Jawaban** :ya petani ya gimana ya, jadi kalau pisang sekiranya kalau kenak serang satu kebun, ini kalau dari Dinas ini keseluruhan kenak gitu lho. Nanti ya kenak satu gini, ini anaknya ini kenak lagi,kayak punya saya ini terus gitu, abis itu.

**Pertanyaan** :berarti harus ditebang semua pak?

**Jawaban** :iya harus dimusnahkan.

**Pertanyaan** :itu para petani gak mengalami kerugian?

**Jawaban** :ya memang, memang berat. Ya petani mau ngeluh ke siapa? Gak bisa sudah. Soalnya dari dinas itu termasuk mengurangi hama itu gak mampu, dulunya kan sering yang dari Malang yang dari Jakarta itu membawa apa masalah tanah dengan pohon yang kenak serang virus dan ternyata hingga sekarang gak ada keputusan itu.

**Pertanyaan** :dan di dinas juga gak ada penyuluhan pak tentang hama ini?

**Jawaban** :kalau dari Dinas sudah, sebelumnya ada hama sudah diberi penyuluhan.

**Pertanyaan** :tapi kenapa pak kalau ada hama itu masih kebingungan itu gimana pak?

**Jawaban** :ya masalah kebingungan kan gini ya masalah obat gak mampu gak bisa sembuh gitu.

**Pertanyaan** :oh berarti ini yang jadi masalah emang hamanya ya?

**Jawaban** :iya hamanya, saya beri obat gak mampu. Itu ya ada dari cairan ada dari beras jagung sudah semua. Malah saya yang cairan itu sudah beli, beli saya kalau gak salah 30 ribu per liter, gak bisa sembuh. Gak tau bagaimana caranya gak ngerti saya.

**Pertanyaan** :awal mulanya dulu bapak kok tertarik nanam pisang itu gimana pak, pisang mas?

**Jawaban** :ya itu dulu saya tertarik nanam pisang harganya itu sudah lumayan, harganya gak mungkin akan merosot gitu.

**Pertanyaan** :kalau gak salah kan lihat ada cengkeh kopi, dlu gitu ya pak ya campur?

**Jawaban** : iya dulunya gitu, dulunya disini ya dulunya sebelum pisang mas itu digalakkan dulunya ya petani disini ya petani cengkeh kopi lantas pisang gitu lho cumak pisang itu ndak satu pisang mas, jadi suembarang pisang itu ada gitu. Nah sekarang endak, kalau sekarang di khususkan pisang mas, cumak sekarang masih ada kok campur-campur seperti itu. Punyaan saya itu masih 1 tempat itu kalau gak salah tanaman itu macem 3, ada kopi, lantas ada pisang ada cengkeh, jadi punyaan saya gak semua saya tanami pisang mas aja endak, jadi masih ada saya campuri gitu. Cuma sekarang kopi nya tinggal sedikit.

**Pertanyaan** : jadi kalau misalnya pendapatan menurun dari pisang bisa dapat dari kopi, cengkeh gitu?

**Jawaban** :iya gitu, cumak gini ya kalau proses dari nanam pisang yang paling bagus itu kalau pisang jangan ada tanaman lagi. pengaruh, tanaman lain dengan



pisang. Ya gini aja misalkan saya minum ini, minum ini di minum orang 3 kan sedikit, kalau orang sendiri minumnya kan sudah kenyang. Kalau i kebun gak ada tanaman lagi tanaman pisang tok jadi di pupuk 1 kwintal kan merata sudah kan dimakan sendiri. Kan kalau macem 3 tanaman hidup d kebun kan makan.

**Pertanyaan** :berarti rata-rata petani sini itu kalau nanam pisang 1 kebun itu pisang semua gitu?

**Jawaban** :ya kadang-kadang gitu, kadang-kadang masih belum berani, gak merata gitu. Takut kalau kena angin kan rusak semua.

**Pertanyaan** :pemupukannya gimana pak?

**Jawaban** :kalau disini memang masih banyak dari ternak sapi, dari kotoran sapi itu kebanyakan bisa masuk ke kebun kalau memang gak bisa masuk ke kebun nanti bisa kotoran dialirkan., jadi kotoran hewan sapi itu ya dari kandang karena banyak air bisa ngalir. Punya Haji Anis itu lho dari kandangnya kalau gak salah 300 meter dari kandang bisa ngalir di kebun beri paralon, disini ada yang 600 meter.pupuk itu kalau pupuk kambing harganya 7 ribu per sak jadi kalau memang orang yang gak pati berani beli banyak kalau 7 ribu itu jadi 2 pohon, sekarang dikalikan berapa phon. Yang seribu aja sudah berapa itu kan 500 an. 500 kali 7000 sudah berbunyi itu. Ya cumak kalau memang orangnya berani kalau pisang mas ini 4 bulan sekali harus segera di pupuk. Jadi 1 tahun ini minim 3 kali. Kalau orang yang gak pati berani mupuk ndak masalah 1 tahun 2 kali gak masalah gitu lho.

**Pertanyaan** :jadi kelihatan bener ya pak ya hasil panennya?

**Jawaban** : lama lah kan Saya sendiri kan dulunya petani kopi petani cengkeh, kalau petani kopi berat, lebih berat. Tapi tetap saya tanami pisang kan jauh di sana takut dihabiskan bedes. Dulu kira-kira saya msih kecil kira-kira msih umur 7 tahun, saya tahu masalah kkopi disini. Dulu setiap tahun kopi itu gak pernah absen buahnya tuerus tapi sekarang endak, satu tahun berbuah satu tahun enggak.

**Pertanyaan** :kalau petani yang misalnya kekurangan pupuk ini bagaimana pak?

**Jawaban** :ini ada penggilingan pupuk dapat bantuan dari dinas. bahan bakunya kalau gak salah ya 1 sak yang besar 4 ribu beli ke warga.

**Pertanyaan** :petani itu biasanya beli berapa sak itu pak?

**Jawaban** :gak mesti ada yang sampek 20 ada yang 30, yo ada yang 100 gitu.

**Pertanyaan** :butuh waktu berapa lama yang dulunya petani campur cengkeh,kopi terus semua masyarakat beralih ke pisang mas kirana itu butuh waktu berapa lama?

**Jawaban** :gini ya kalau pisang mas kirana teralalu lambat panennya. Hanya 11 bulan sudah panen itu. Sekarang ya kalau mau membongkar, sret bongkar ini kalau pupuknya banyak, pekerjaanya bagus ini 11 bulan sudah panen, memotong sudah itu. Ndak terlalu sulit. menguntungkan pisang mas. Soalnya kan gini ya kalau pisang mas ini akan berbuah bertongkol 2 bulan, kalau pisang lain ada yang 3 bulan, 4 bulan ada yang sampek 6 bulan, pisang lain. Jadi yang paling cepat pisang ini, 2 bulan sudah.Kalau di blongsong seperti itu kira-kira hanya 55 hari gak sampek 60 hari.

**Pertanyaan** : kenapa pak kok harus dibongsong?

**Jawaban** :pertama menaggulangi masalah hama pertama, jadi ada hama kan gak bisa masuk, seperti hewan-hewan itu kan gak bisa makan itu. Terus kedua kali

menambah bobot. Kalau gak di blongsong itu kira-kira 10 kalau di blongsong bisa sampek 14 kilo itu berat. Jadi masih menambah bobot 4 kilo gitu lho kalau di blongsong seperti itu. Itu per meter kalau beli Rp. 3.000.

**Pertanyaan** :kalau ndak salah itu pernah lihat pakek kayak plastik gitu?

**Jawaban** :ndak masalah, cumak kalau gak seperti ini yang di pentingkan ada di Global Gap, blongsong seperti ini jangan sampai mengambil bekas. kadang-kadang ada virus masuk gitu lho, kalau bekasnya ini di buat 3 kali gak masalah, yangdimasalahkan bekas seperti sak ini lho.

**Pertanyaan** :kalau pengalaman bapak sendiri selama menjadi petani pisang ini penghasilannya biasanya untuk apa saja pak?

**Jawaban** :ya kalau kepunyaan saya agak besar, tapi ya sekarang agak turun. Jadi kalau kepunyaan saya masih bagusnya pisang masih belum kena penyakit virus ya kepunyaan saya 1 minggu mendapatka 2 juta.

**Pertanyaan** :itu luas lahan itu berapa pak?

**Jawaban** :luas lahan berapa ya, hanya 1 hektar seperempat.

**Pertanyaan** :cukup itu pak untuk kebutuhan sehari-hari?

**Jawaban** :ya memang 2 juta di buat cukup ya cukup di buat kurang ya kurang. kebutuhan itu gak ada habisnya.

**Pertanyaan** :banyak pak disini jual beli tanah warga?sewa lahan?

**Jawaban** :ya ada aja, kalau sewa lahan gak ada disini, kalau sewa lahan ya punya desa aja, ya ini yang dikelola ini, ini kan punya desa. Disini ada kira-kira tanah itu kurang dari 1 hektar saya dengar hanya mintak 700 itu sudah yang mintak sudah pilihan orang nah seperti itu. Tapi dekat ini hanya 40 meter dari jalan. Saya dengar minta 700

**Pertanyaan** :yang punya lahan ini rata-ratapunya orang sini apa orang kota gitu pak?

**Jawaban** :kebanyakan orang sini, orang desa, ya termasuk kecamatan senduro gitulah gak sampek kota.

**Nama** :Anis  
**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :44 tahun  
**Pekerjaan** :Petani Pisang Mas dan peternak  
**Waktu** :05-04-2015 pukul 17.02 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas informan :**

informan menyatakan bahwa beliau merupakan peternak sekaligus petani pisang mas. Beliau masih menerapkan sistem penjualan hasil pisangnya ke pedagang pisang dengan sistem *curungan*. Pak anis mengaku tidak sanggup merawat kebunnya sendiri sebab fokus dengan pekerjaannya sebagai peternak sapi perah. Hasil dari sapi perah dirasa sangat cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pak Anis masih menerapkan sistem ijon yang banyak diterapkan oleh petani pisang pada saat dulu sebelum mengenal sistem timbangan. Beliau menyatakan memanfaatkan kotoran sapi perah untuk biogas dan limbah dari biogas tersebut digunakan untuk mensuplai kebutuhan pupuk kebun miliknya yang berada di dekat rumah dan kebun tetangga yang kebetulan lokasinya berdekatan

**Pertanyaan** : buwat njenengan itu hal apa yang menguntungkan dari menanam pisang pak?

**Jawaban** : nggeh keuntungannya nggeh katah mas, pertama buahe, lau ini mas semuanya laku mulai dari buah sampai ke daun sampai ke batang. di cacah, dibuat makanan tambahan.

**Pertanyaan** :berapa luas lahannya bapak?

**Jawaban** :kalau untuk pisangnya sendiri ada sekitar 1 hektaran. Lainnya ditanemi rumput buat ternak.

**Pertanyaan** :penjualan pisang bapak ini kemana pak?

**Jawaban** :untuk sementara ini ke pedagang karena saya fokus di ternak sapi. Eman kalau sapinya ditinggal. Gak ada tenaganya buat ngerawat pisang jadi diserahkan ke pedagang, kebetulan teman sendiri. kalau harga itu naik turun tapi kalau ke perusahaan enggak tapi yang jelas pedagang lokal di atas kelompok karena sekarang banyak pedagang lokal yang ngirim sendiri, punya modal, bikin merk sendiri kirim sendiri. dulu pernah ke Pak Wagiman (Suplier Pisang Mas), tapi itu kan ada pakemnya ada aturannya. Diantara kualitas dari A sampek B dan C. Sedangkan saya gak ikut ngerawat, saya serahkan ke pedagang.

**Pertanyaan** :kenapa pak kok lebih pilih tanem pisang mas, pisang agung atau yang lain?

**Jawaban** : sementara ini pemasarannya lebih mudah mbak, lebih banyak digemari.

**Pertanyaan** : itu bapak sudah menghitung ya pak untuk pendapatan satu hektar pisang kalau di jual berapa?

**Jawaban** : kemarin itu waktu panen pertama ini satu kali potong ini mendapat 100. kalo kata orang jawa itu 100 curung, 100 tandan. Satu curung nya 25 ribu karena saya gak ikut merawat, saya serahkan ke bakulnya saya tinggal hitung. Kebetulan saya punya teman yang saya percaya jadi bakul. yang jelas dagangnya harus dapet untung mbak karena bisnis saling menguntungkan, seandainya beli di saya 25 mungkin lakunya 35 ata 30 ya 40 bisa yang penting saya aman sudah.

**Pertanyaan** :keuntungan nanem pisang mas ini apa pak?

**Jawaban** : masa panennya lebih singkat dari pisang lain. Misalnya setelah buang jantung, jarak 2 bulan sudah siap panen. Beda dengan pisang agung misalnya 5 bulan kemudian baru panen. cepet, mudah perawatannya yang penting lokasinya. tanahnya disini juga gembur. jangankan ditanam di letakkan saja hidup kalau disini.

**Pertanyaan** :penjualan pisang mas disini sampai mana saja pak?

**Jawaban** : kalau penjualan pisang sangat luas, jadi mulai dari Lumajang samapai ke Jogja. Bahkan kemari itu ada investor datang kesini maunya mintak, kalau gak salah dari Swiss, sering mas itu, wong daerah sisni aja masih kekurangan pisang. Disini gak usah pakek promosi yang di promosikan gak ada. kebetulan disini dulu bakal cikalnya yang membawa kota ini. Ada orang dinas mas, kebetulan dia kepala UPDT nya kebetulan dia jadi juragan pisang awal-awalnya. Akhirnya promosinya gak sulit melalui internet dan sebagainya akhirnya sampai luar negeri.

**Pertanyaan** :kalau dulu campur ya pak, ada pisang embuk, macam-macam ya pak?

**Jawaban** : iya kalau dulu iya mbak, kalau sekarang karena perawatannya lebih mudah terus lebih cepat mendapatkan hasil itu pisang mas, diganti pisang mas.

**Pertanyaan** :berarti bapak tidak ikut merawat ya pak?

**Jawaban** :gak ikut ngerawat, Cuma ngecek tok. kontrol saya, tiap pagi setor, kontrol saya. saya cumak pupuknya mbak, saya tinggal hubungi temen, “rabuke wes kirimen pirang sak” anu pupuk kambing, kalau beli pupuk kambingnya itu per sak nya 3 ribukalau sapi 5 ribu satu sak, nanti kalau kualitas pisang kurang subur ya pupuknya saya tambah mes mas. Tapi saya milih mas ZA dengan poska, kalau lainnya kualitasnya kurang bagus.

**Pertanyaan** :ada kendala kendala yang pernah dialami selama bertani pisang?

**Jawaban** : kalau kesulitan gak ada karena kan pisang ini gampang ngerawatnya. Mungkin kendalanya kalau kena ulat gulung, daunnya bisa habis. Karena gak boleh pakai kimia y ditelatani dibuang i ulatnya, daunnya dipotong. Kadang susahny kalau musim angin seperti ini, pohonnya roboh semua kena angin. Angop wes gak panen. Hahaha.

**Nama** :Karyasan  
**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :38 tahun  
**Pekerjaan** :Petani Pisang Mas dan Peternak  
**Waktu** :08-04-2015 pukul 14.02 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas informan :**

informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani pisang mas dan memiliki ternak sapi perah. Pak Karyasan mengaku sudah 15 tahun menjadi petani pisang. Dulu beliau menjual pisangnya ke pasar tradisional dengan harga yang murah. Setelah pisang mas berkembang, beliau menjual pisangnya ke salah satu suplier pisang mas. Pak Karyasan merupakan petani yang merasakan dampak perkembangan pisang mas. Selama 15 tahun menjadi petani pisang, banyak pengalaman yang sudah dirasakan, diantaranya adalah awalnya pisang masih dijual ke pasar tradisional dengan sistem curungan dan dengan harga murah, kemudian beralih dengan sistem timbangan. Beliau pernah menjual pisang mas ke suplier lain dengan alasan perbandingan harga yang lebih tinggi.

**Pertanyaan** : pak Karyasan bertani pisang nggeh?

**Jawaban** : nggeh bertani, nggeh ternak juga.

**Pertanyaan** : ternak apa pak?

**Jawaban** : ternak sapi perah

**Pertanyaan** : sudah berapa lama bertani pisang?

**Jawaban** : sejak awal sudah nanem pisang cuma masih campur-campur. Kalau bertani pisang mas saja sudah sekitar 15 tahun. Masih ada lahh pisang lain cuma sedikit-sedikit.

**Pertanyaan** : biasanya dijual kemana pak?

**Jawaban** : sebelum ditimbang, dijual di pasaran. Sekarang sudah dijual timbang. Harganya sekarang sudah stabil. Kalau dipasaran itu harga tidak menentu. Ditimbang juga tidak menentu tapi turunnya cuma sedikit. Paling turun paling cuma Rp.500 tapi kalau dipasar kalau sudah musim mangga, kalau harganya Rp.30.000, bisa turun jadi Rp.15.000

**Pertanyaan** : ceritanya itu bagaimana kok pisang mas bisa berkembang pesat sampai sekarang itu bagaimana?

**Jawaban** : dulu orang-orang sini jarang yang menanam pisang mas. Cuma kalau punya saya mulai awal, lebih dari 15 tahun sudah ada pisang mas. Dulu saya jual ke pasar.

**Pertanyaan** : kalau boleh tahu, lahannya bapak berapa luasnya?

**Jawaban** : ada  $\frac{1}{4}$  hektare.

**Pertanyaan** : lebih enak mana pak? Ternak apa pisang?

**Jawaban** : dari segi penghasilan, lebih banyak peternakan. Tapi panennya setiap 10 hari sekali karena ditabung dulu di KUD. Kalau pisang, setiap seminggu bisa panen.

**Pertanyaan** : itu setiap panen dapat berapa kardus?

**Jawaban** : tidak menentu. Kalau pisangnya banyak, bisa sampai 14 kardes dan paling sedikit 7 kardus. Panennya bisa 15 hari, 7 hari, 21 hari sekali, kan pisangnya tuanya itu tidak menentu.

**Pertanyaan** : sebelum pisang mas, tanaman apa yang ditanam?

**Jawaban** : kalau dulu pisangnya masih campur. Gak dirawat seperti sekarang ini. Di sela-selanya ditanami rumput gajah untuk pakan ternak. Keduanya sudah bisa menghasilkan dan menguntungkan.

**Pertanyaan** : dulu petani sini kan nanem cengkeh, kopi, terus apa yang membuat petani tertarik untuk beralih ke petani pisang mas?

**Jawaban** : kan dulu, dengar-dengar kabar mulai adanya penimbangan yang dulu awalnya harganya Rp. 1.500 per kg sampai sekarang ini mencapai Rp.5.000 per kg dan terbentuknya kelompok. Orang menjadi semangat untuk menanam pisang. Dulu kalau tidak salah cuma ada satu merk kerdus dan sekarang sudah sampai 10 merk kerdus lebih. Kalau tidak salah dulu pertama ada Indagro.

**Pertanyaan** : kalau dulu kan buah pisang dibiarkan begitu saja, tapi kalau sekarang dirawat, dipupuk, dibrongsong. Yang mengajari itu dulu siapa pak?

**Jawaban** : yang ngajari itu dinas pertanian. bahkan bungkus untuk brongsong itu dapet dari dinas. Itu kalau dibrongsong, buah pisangnya menjad lebih berat. Kalau dibrongsong beratnya bisa mencapai 8 kg sampai 9 kg tapi kalau tidak dibrongsong cuma 5 kg sampai 6 kg. Lebih bagus dibrongsong, kalau tidak dibrongsong kan tidak bersih, kurang bagus hasilnya.

**Pertanyaan** : kan dulu bertani cengkeh atau kopi. Dari segi perawatannya kan berbeda. Apa yang membuat petani beralih ke petani pisang?

**Jawaban** : kalau kopi, mulai dari nanam, paling itu 4 sampai 5 tahun baru berbuah. Setiap satu tahun sekali juga tidak menentu hasilnya. Meski cengkeh kan dulu sempat tidak ada harganya, sangat murah jadi orang itu tidak senang, pohonnya ditebangi terus diganti pisang mas kirana sampai sekarang.

**Pertanyaan** : butuh berapa lama itu beralih dari cengkeh atau kopi ke bertani pisang?

**Jawaban** : kalau penanaman pisang, mulai dari nanam, satu tahun sudah panen. Tapi kalau cengkeh, 5 tahun belum tentu berbuah. Kopi juga seperti itu. Kopi berbuahnya juga tidak menentu.

**Pertanyaan** : dijual kemana itu dulu pak kalau kopi dan cengkehnya?

**Jawaban** : kan di Senduro ada penimbang itu di pasar juga ada pedagang keliling cuma dijual gelondongan. Sekarang gak ada kopi, sudah pisang semua.

**Pertanyaan** : bapak pernah mengalami kendala atau resiko selama menjadi petani pisang mas?

**Jawaban** : kalau bertani pisang, resikonya kalau terserang penyakit. Tapi yang menjadi masalah besar seperti minggu kemaren terkena angin puting beliung. Rusak semua wes jadi ditebangi, tapi pelepah pisangnya itu bisa untuk pakan ternak. Apalagi kalau musim kemarau, rumput kan berkurang jadi batang pisang bisa dimanfaatkan sebagai pakan ternak.

**Pertanyaan** : kalau dibandingkan dengan kopi itu apakah bisa seperti itu?

**Jawaban** : kalau dulu, kopi masih ada harganya, untuk orang yang punya lahan luas, otomatis perekonomiannya berkecukupan tapi kalau orang yang punya lahan sedikit yaa kurang. Tapi kalau pisang mas ini terutama perawatan, walaupun lahannya luas tapi tidak dirawat yaa hasilnya sedikit.

**Pertanyaan** : kan pakek pupuk organik yaa pak. Itu kenapa kok lebih memilih pupuk organik kok gak pakek pupuk kimia?

**Jawaban** : kalau pakai pupuk urea, belum sampai panen sudah harus dipupuk lagi dan biayanya lebih besar tapi kalau pupuk organik itu lebih baik dan murah karena rata-rata petani sini punya ternak kan langsung dari kandang, dari limbahnya biogas.

**Pertanyaan** : kalau untuk hasilnya, lebih menguntungkan memakai pupuk organik atau pupuk kimia?

**Jawaban** : paling baik pakai pupuk organik. Kalau pupuk urea kan beli di toko, kalau pupuk organik kan tidak, langsung dari kandang, limbahnya biogas.

**Pertanyaan** : jadi semacam ada perputaran gitu yaa pak?

**Jawaban** : ia jadi istilahnya gak ada yang mbuang. Kotoran ternaknya untuk biogas, limbahnya biogas untuk pupuk pisang, pelepah pisangnya untuk pakan ternak. Disini kan setiap yang punya ternak sapi kan pakai biogas. Jadi gak pernah susah kalau harga gas naik. Dulu biogasnya itu dapat bantuan dari KUD, harganya 5 juta, kredit selama 2 tahun di KUD.

**Pertanyaan** : kalau permintaan pasar itu lebih banyak pisang yang pakai organik apa kimia?

**Jawaban** : otomatis kalau dari segi kualitas, pasar pastinya minta yang organik. Kalau dibungkus, satu tandan itu biasanya nyampek satu kerdu. Rata-rata punya saya ini satu curung bisa laku Rp.35.000 dan setiap panen dapet sekitar 25 curung.

**Pertanyaan** : wahhh berarti tinggal kali kan saja ya pak?

**Jawaban** : ia itu tinggal kali kan saja sudah berapa itu. Kan pisang mas kirana ini di Surabaya sudah terkenal. Kan saya sudah pernah ke Surabaya. Selama 2 hari, sebagai perwakilan kelompok tani untuk pelatihan-pelatihan. Disitu kan diberi

bukunya semacam belajar bersama untuk bertani pisang yang baik. Sekarang kan masih ada pelatihan setiap hari kamis di Kelompok taninya Pak Sahar cuma saya tidak pernah ikut karena sibuk terus. Tapi dulu pas ada pelatihan di Kampoeng BNI itu saya tidak pernah absen, saya ikut terus.

**Pertanyaan** : adanya pelatihan itu setelah pisang berkembang apa sebelumnya?

**Jawaban** : kalau pelatihan itu masih baru-baru ini. Ada pisang dulu, baru dibina oleh dinas-dinas. Seperti penyuluhan, pelatihan itu sudah ada pisang. Pelatihan itu kan misalnya ada masalah kayak pisang terkena virus, caranya gini, gini.

**Pertanyaan** : kenapa kok lebih memilih mengembangkan pisang mas daripada jenis pisang yang lain seperti pisang agung, pisang mbuk atau yang lain?

**Jawaban** : kalau pisang agung, pisang mbuk kan gak ada sistem timbangan. Pisang mbuk ini mulai ada binggolan diatas ini sekitar 5 bulan baru panen, tapi kalau pisang mas ini kan 2 bulan sudah panen. Kalau pisang agung ini kan sekitar 3 bulan sudah panen tapi kalau pisang agung ini kan tidak ada sistem timbang jadi dijual ke pasar. Tapi kalau pisang mas ini kan ada kelompok tani nya dan ada merk kerdusnya sampai lebih dari 10 merk kerdus.

**Pertanyaan** : bapak pernah jual ke merk kerdus lain?

**Jawaban** : tidak pernah, saya cuma jual ke Mas Sohib. Cuma saya cari informasi harga ooh begini-begini harganya, gitu.

**Pertanyaan** : apakah ada yang menjual pisangnya ke merk kerdus yang lain?

**Jawaban** : ia ada banyak petani lain seperti itu. Ceritanya itu gini, dulu sebelum menjual ke mas Sohib, awalnya saya menjual pisang ini ke Pak Isma (penimbang pisang) timurnya KUD. Dulu saya butuh uang 1 juta, datang ke rumah pak Isma terus beliau tidak sanggup memberi pinjaman terus saya tawarkan ke Mas Sohib (penimbang lain), beliau memberi pinjaman lalu sampai sekarang saya menjual pisang ke Mas Sohib.

**Pertanyaan** : jadi pisangnya itu dijemput yaa pak? Tidak diantarkan?

**Jawaban** : tidak, kan pakai Caisar untuk ngangkut. Kan itu bantuan dari dinas pertanian itu untuk mengangkut.

**Pertanyaan** : berarti sekarang bebas ya pak dijual kemana saja pisangnya?

**Jawaban** : ia terserah mau dijual ke mana saja. Sekarang banyak yang nimbang pisang.



**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :39 tahun  
**Pekerjaan** :Petani Pisang Mas dan peternak  
**Waktu** :08-04-2015 pukul 11.25 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas informan :**

beliau merupakan petani pisang mas. Beliau juga bertani sayur dan cabe di lahan perhutani yang disewanya. Beliau mengaku saat ini menjual pisangnya hanya ke satu suplier yaitu Mas Sohib. Lahan yang sebelumnya ditanami kopi sudah diubah menjadi tanaman pisang karena dirasa lebih menguntungkan bertani pisang. Lahan pisang yang dimiliki sudah menerapkan SPO (standart prosedur operasional) berdasarkan hasil penyuluhan yang dilakukan dinas pertanian. Beliau mengaku sebagai salah satu petani yang pernah mengikuti pelatihan teknik budidaya yaitu SPO (standart prosedur operasional) yang dilakukan oleh penyuluh pertanian.

**Pertanyaan** :bapak petani pisang nggeh?

**Jawaban** : nggeh tani, ternak juga.

**Pertanyaan** :kira-kira berapa luas lahannya?

**Jawaban** : ndak banyak cumak ada sekitar 60 persegi, setengah hektar lebih sedikit lah. luas lahan yang satu hektar setengah ditanemi cabe. modal dari awal itu mulai dari pembelian bibit, tenaga kerja terus ya beli plastik plus obat-obat. Kalau sekarang mahal-mahal semua yang bahan-bahan kimia mahal-mahal semua sekarang jadi kalau tenaga kan kalau cumak kuli kan sekarang cumak berapa 50 ribu sehari.

**Pertanyaan** :apakah yang satu tegal itu ditanami pisang aja atau campuran?

**Jawaban** : endak cumak kalau jenis cabai cabi tok, kalau pisang pisang tok jadi beda-beda nggak tumpang sari ada pisang ada cabai, beda-beda.

**Pertanyaan** :pernah itu gak pak pernah ngalami semacam kendala-kendala atau resiko?

**Jawaban** : banyak sekali itu ya mbak ya, kalau musim ulat gulung itu yang kami apa tu susah jalan keluarnya,penanganannya itu gimana kan diatas kan mbak ya bagaimana caranya, obat gak bisa,tapi kalau cumak layu itu kan ada jenis apa itu obat yang biasanya kami bikin sendiri itu tapi kalau musim ini yang kami susah kan kemarin ada angin puting beliung ya lewat pas lewat dibelakang sini, hancur semua pisangnya saya, roboh semua pisangnya rata. Jadi itu makanya saya bilang sama pak Sohib gak bisa wes cak delok en iku mburi. Kan ada itu kan di pinggir jalan. ya namanya musibah ya siapa tahu, lha datang angin langsung hancur semua. Ya ada sisa sih satu dua tapi ya gak itu, kalau pisang sudah kenak angin ya gak bagus lagi.

**Pertanyaan** :berarti berapa minggu itu pak kira-kira gak panen?

**Jawaban** : ya sekitar 8 bulan.

**Pertanyaan** :berarti dari awal lagi?

**Jawaban** : kan ada anakannya segini-segini itu, jadi ngerawat yang itu. Itu 8 bulan sampai 9 bulan baru panen lagi, sepuluh bulan panen lah itu. Jadi masih nunggu dari awal itu.

**Pertanyaan** : untuk panennya pak Samadi berapa minggu sekali?

**Jawaban** : ya apa yang di panen wong keterak angin, gak ada. tapi biasanya seminggu sekali panen.

**Pertanyaan** : jadi nunggu anakannya ini besar?

**Jawaban** : ya namanya musibah ya siapa tahu, lha datang angin langsung hancur semua. Ya ada sisa sih satu dua tapi ya gak itu, kalau pisang sudah kenak angin ya gak bagus lagi. Tapi masih ada sisa anakan jadi nunggu itu besar.

**Pertanyaan** : itu untuk pelepah-pelepahnya pisang itu di kemana in pak?

**Jawaban** : kita bawa pulang kasih ternak. kadang pisang kita potong bawa pulang kasih ke ternak, jadi di lahan itu gak semrawut, pelepah, batang, jadi potong langsung bersih kita angkut pulang. Kalau kita jual satu mobil 300 ribu.

**Pertanyaan** : jadi gakda yang terbuang sia-sia ya pak ya?

**Jawaban** : gak ada yang terbuang sia-sia.

**Pertanyaan** : itu berarti ketika apa pisang itu memang sudah stop penghasilannya itu beralih ke apa untuk bekerjanya, biar bisa bantu?

**Jawaban** : ke cabe.

**Pertanyaan** : ternak juga pak?

**Jawaban** : ia dulu ada sekitar 11 ekor, sekarang sisa 4.

**Pertanyaan** : dulu kan bapak ternak nggeh itu kenapa pak bapak lebih memilih tanam pisang daripada fokus ke ternaknya itu?

**Jawaban** : kan ternak sudah ada yang menangani mbak, sekarang ada yang menangani jadi kalau semua menangani ternak nanti petani yang kami tangani nanti kocar-kacir gitu, jadi fokus satu yang ternak satu yang petani itu dibagi-bagi. kan anu ya mbak ya pendapatan bisa lebih biarpun kita gak meninggalkan ternak ya menambah hasil lah, untuk menambah hasil. Seumpama peternak satu minggu itu dapat kalau susu sekitar 300 liter itu bisa kita teri tambahan dari luar. Seumpama untuk hasil ternak kita makan sehari-hari kita bisa tabung.

**Pertanyaan** : 300 liter itu berapa ekor pak?

**Jawaban** : dulunya kalau dulu nih, dulunya 11 kalau sekarang tinggal 4 jadi kami kurang. Kalau orang satu pegang 11 ekor gak mampu minimal 3 orang.

**Pertanyaan** : kalau boleh dibandingkan antara tanem cabai dengan ternak sapi atau pisang ini lebih menguntungkan mana ya pak ya? kalau menurut bapak?

**Jawaban** : kalau saya semuanya menguntungkan ya, cumak kalau cabe musiman. Kalau musim harga mahal mahal kalau harga anjlok ya kita pasti gulung tikar tapi kalau ternak sama pisang gakda ruginya, jadi sama-sama menguntungkan.

**Pertanyaan** : ada perawatan khusus ndak pak untuk pisangnya?

**Jawaban** : kalau perawatan itu sederhana paling cumak sabit, cangkul, gala itu sama tangga. Kalau tangga itu untuk bungkus pisangnya, kalau gala untuk sanitasi daun-daun kering itu dan yang namanya sabit untuk bersihin. Gak ada gakda kesulitan.

**Pertanyaan** : biasanya dijual kemana pak?

**Jawaban** : dulu di pasar-pasar, sekarang banyak yang dagang pisang dikirim sendiri. kalau ke pasar itu kan harganya mengikuti musim, kalau musim murah

harganya lebih murah. musim gini-gini, kayak ini ya kalau mahal itu ya kalau mau maulid Nabi itu pasti mahal pisang 75 ribu, 80 ribu pertandan, kalau ke Sohib pisang bisa 40 ribu tapi kan rutin. gak naik turun stabil terus biasanya kalau kami itu bawa 20 tandan ke pasar kan kalau kami kruskan itu 30 itukan 300 ribu kalau ke Sohib kan bisa 800 ribu, bedanya cumak itu harga itu bedanya.

**Pertanyaan** : bapak pernah menjual pisangnya ke pedagang lain?

**Jawaban** : gak pernah. Dulu pernah coba jual ke yang lain soalnya harganya selisih. Nyari pedagang yang tertinggi.

**Pertanyaan** : apa yang menjadi pertimbangan pindah menjualnya?

**Jawaban** : kalau lebih mahal banyak mbak ya kadang beda 300 perkilo, tapi saya sudah langganan jual ke Sohib. Nanti kalau saya pindah-pindah ya gak enak sendiri kan udah langganan. Dan itu prinsip pribadi bukan ikatan bersama bukan.

**Pertanyaan** : untuk perawatan dan modal awal pisang sendiri bagaimana pak?

**Jawaban** : kalau pisang gak ada modal kita bisa, gak ada modal lah paling cumak pupuk kandang ternak itu kita alirkan ke lahan sudah mupuk sendiri. Waktu kita mau keringkan, kita keringkan dulu 3 bulan lalu kita aliri lagi gitu aja kalau pisang, gak pakek jenis kimia kayak ZA gak pakek, cumak pupuk kandang itu. Tinggal kita alirkan kita rawat, anakannya kita kurangi terus sudah subur gitu aja.

**Pertanyaan** : kenapa itu pak kok lebih milih organik daripada pupuk-pupuk kimia?

**Jawaban** : kan pupuk kimia itu kesuburannya cumak sebentar, seumpamanya 6 bulan kita pupuk itu jalan 6 bulan sudah apa itu daunnya kuning terus buahnya itu biasanya besar maleh kecil, rasanya juga lain. Lain dengan pupuk kandang kalau pupuk kandang itu kan conbak kalau masnya makan pisang mas kirana kan rasanya manis gak ada kecutnya kan? Lha itu bedanya itu. bahan kimia kan selain berbahaya terus rasanya juga cuman manis ada kecutnya ada apanya lagi itu lho itu. Tingkat kesuburannya lebih lama pupuk kandang. baik, karena kalau kimia, sebentar saja tanah itu gembur ya, habis itu keras lagi tapi kalau pupuk kandang kan enggak. Pupuknya kering habis itu 3 bulan hancur jadi tanah lebih subur lagi pupuk kandang. Kalau kimia kan apa ya bahannya itu gak tau terbuat dari apa, habis 3 bulan itu keras, harus kita bongkar lagi ini. Kalau gak kita bongkar pisang yang tumbuh buahnya segini sudah, sudah gak masuk grade A grade B ini, harganya sudah separo ini. Biasanya dapat sekilo 5.500, dapat sekilo grade B 2000. Lha kan udah 3 ribu lebih yang kurang. Dari situnya

**Pertanyaan** : jadi lebih untuk organik ya pak ya?

**Jawaban** : ya lebih untung organik, kalau seumpama satu tandan itu isi tujuh sisir ya pak ya? Ini yang satu sisir dibawah sendiri kita buang, nanti yang 1 sampek 6 ini bisa masuk great A semua gitu. Jad kalau yang dibawah ini ndak kita buang, kan biasanya petani gak di buang ya, ini kan yang B bisa tiga sisir. Tapi kalau yang dibawah ini kita buang kita bungkus masuk A semua. Jadi biasanya 2000 bisa 3500. greatnya kita kejar, misalnya kalau orang dipasaran ini lebih banyak lebih mahal. Kalau ke perusahaan lebih sedikit gak masalah yang penting mutu. dengan cara pemotongan tadi itu, 1 tongkol kita buang yang di bawah. Satu bulan kita bungkus sudah bagus hasilnya.

**Pertanyaan** :berarti gak ngejar sisirnya?

**Jawaban** : enggak.

**Pertanyaan** :greatnya kita kejar, misalnya kalau orang dipasaran ini lebih banyak lebih mahal. dengan cara pemotongan tadi itu, 1 tongkol kita buang yang di bawah. Satu bulan kita bungkus sudah bagus hasilnya.

**Pertanyaan** :sekarang banyak ya pak yang dagang pisang seperti mas sohib?

**Jawaban** : banyak sekali, lebih dari 10 apa jenis merek.

**Pertanyaan** :kalau pemasarannya kan bapak tadi bilang di jual di kelompok tani ya pak ya kalau dulu di pasar, kenapa pak lebih milih di jual ke kelompok gak di jual di pasar gitu?

**Jawaban** : kalau ke pasar itu kan harganya mengikuti musim, kalau musim murah harganya lebih murah.

**Pertanyaan** :itu biasanya kalau musim murah itu musim apa pak?

**Jawaban** : ya musim gini-gini, kayak ini ya kalau mahal itu ya kalau mau maulid Nabi itu pasti mahal pisang 75 ribu, 80 ribu pertandan itu kalau di kilo pisang bisa 40 ribu tapi kan rutin.

**Pertanyaan** :kalau dulu, pisang itu katakanlah sampingan gitu ya pak ya kalau sekarang itu lebih dirawat ada semacam perawatan khusus supaya hasilnya lebih?

**Jawaban** : kalau perawatan itu sederhana paling cumak sabit, cangkul, gala itu sama tangga. Kalau tangga itu untuk bungkus pisangnya, kalau gala untuk sanitasi daun-daun kering itu dan yang namanya sabit untuk bersihin. Gak ada gak ada kesulitan.

**Pertanyaan** :yang mengajari pisang mas untuk lebih dirawat siapa pak?

**Jawaban** : kan biasanya pisang yang kita biarkan gitu saja kita kurangi anakannya, harus jaraknya kita atur nah itu, pengolahan satu bulan sampek dua bulan. pertama yang ngajari ya dari kita sendiri bagaimana kita mengatur agar pisang ini buahnya bagus, itu setelah itu ada bantuan dari PPL dari kelompok tani oh pisangnya harus begini-begini nah itu tambah mendukung sampai sekarang itu.

**Pertanyaan** :apakah mitra itu menuntut pisangnya itu harus bagus sesuai grade gitu?

**Jawaban** : sebetulnya iya padahal dari kita sendiri itu nanti kalau pisang kita jelek penghasilan kita kurang, biasanya 1 tandan itu 6 kilo kalau kita biarkan kan cumak 3 kilo tapi kalau kita rawat kita pupuk terus kitapa itu kurangi anakannya, Satu tandan bisa 7 kilo 8 kilo kalau punya saya dulu bisa 11 kilo 10 kilo satu tandan.

**Pertanyaan** : kan sekarang banyak kompetitor, jadi banyak yang jual pindah-pindah gitu pak?

**Jawaban** : iya pindah-pindah, kalau dulu kan masih banyak petani yang disini yang apa ya yang ke Sohib. Dulu itu, kalau sekarang kan enggak, disana mahal pindah, disini mahal pindah. Kalau dulu masih pisang banyak ya saya proses itu sampek jam 12 malam jam 1 malam prosesnya itu, mulai pagi sampek sehari sampek 200 karton, 250 karton. Padahal orang 4, orang 5 kita timbun di gudang itu.

**Pertanyaan** : kalau bapak pas panen punya barang itu bapak yang bawa kesana apa disamperi itu?

**Jawaban** : dijemput disini.

**Pertanyaan** : itu gimana itu pak? Nelpon dulu atau langsung

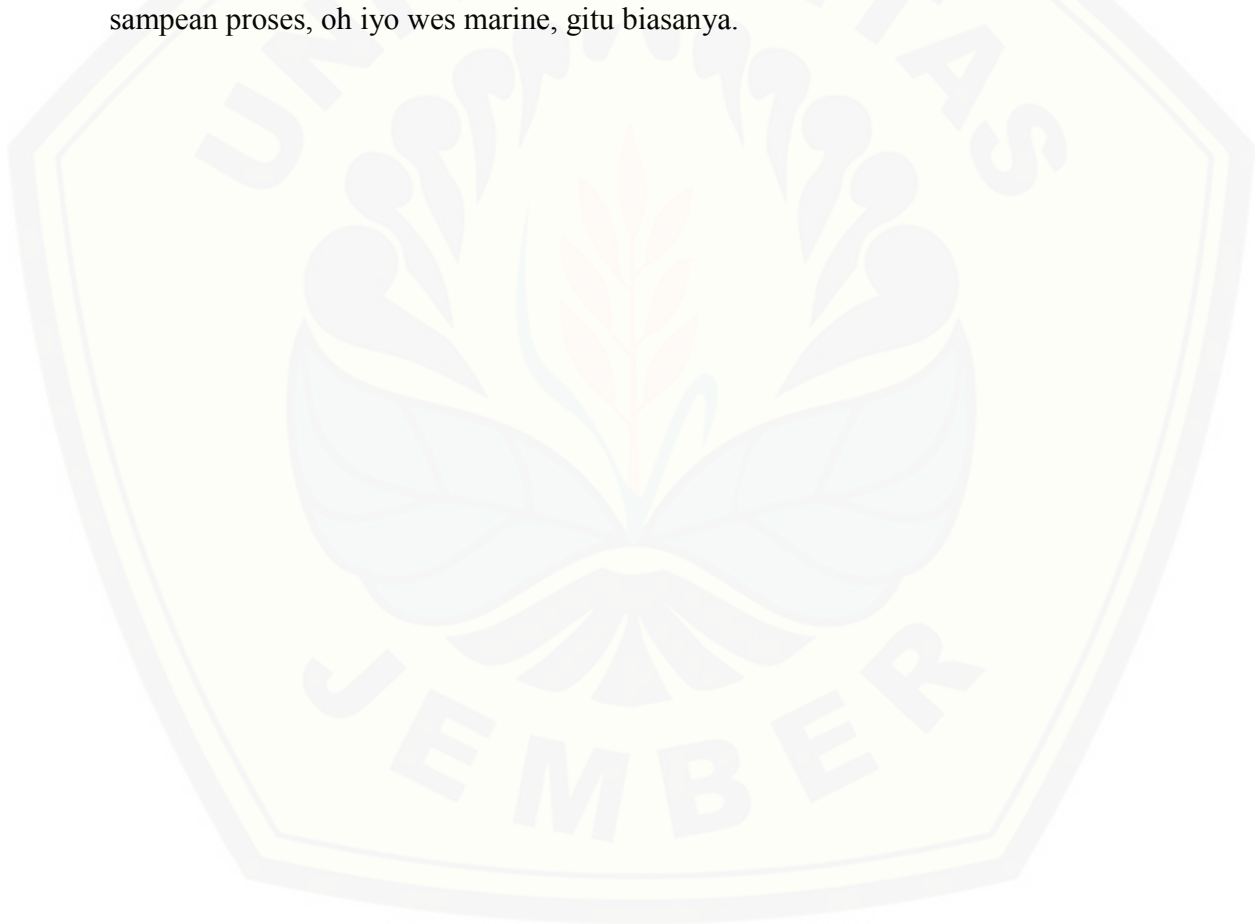
**Jawaban** : iya nelpon, kadang kalau pas harinya gak usah di telpon. Kayak pak Sohib itu keliling, hari ini ada apa enggak kalau gak ada lewat. Kalau ada proses gitu.

**Pertanyaan** : berarti sudah banyak kompetitornya pak?

**Jawaban** : menurun iya, pisang nya kurang iya, semua iya.

**Pertanyaan** : itu kalau misalnya orang lain terus mau menjual ke mas Sohib itu nelpon dulu apa gimana?

**Jawaban** : biasanya calling teman ini kayak ada depan ini bukan langganan, aku kate nimbang sak iki ya saya lansung calling pak Sohib, disini ada barang mas sampean proses, oh iyo wes marine, gitu biasanya.



**Nama** :Jaelani  
**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :34 tahun  
**Pekerjaan** :Petani dan Suplier Pisang Mas  
**Waktu** :04-04-2015 pukul 10.02 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas informan :**

informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani pisang mas sekaligus memiliki ternak kambing etawa. Beliau juga suplier pisang mas yang melayani beberapa perusahaan sebagai mitranya. Awalnya beliau merupakan petani kopi. Pak Jaelani membabat tanaman kopi untuk diubah menjadi tanaman pisang mas karena dirasa pemasaran pisang mas lebih menjanjikan dan lebih menguntungkan. Beliau hanya menyisakan sedikit tanaman kopi. Pak jaelani menyatakan banyak kompetitor di perpisangan sehingga untuk memperoleh dagangan pisang, beliau mencari petani yang menjual pisangnya hingga keluar desa.

**Pertanyaan** : bagaimana ceritanya pisang mas kok bisa berkembang seperti sekarang ini?

**Jawaban** : dulu itu sebenarnya yang merintis bukan saya tapi teman saya, kalau tidak salah 11 tahun yang lalu dikirim ke pasar Surabaya, ke perusahaan dan sampai sekarang berkembang cukup pesat dan konsumen sekarang suka dengan pisang mas. di PTP Jember ada juga kan pisang mas cuma masih kurang produksinya.

**Pertanyaan** :dulu sebelum pisang mas, komoditas apa yang ditanam?

**Jawaban** :dari dulu memang sudah ada pisang mas tapi belum dikasih nama pisang mas kirana. Tapi dulu campur mbak ada pisang embug, pisang kepok, pisang ambon, pisang agung. Dulu Lumajang kan terkenal pisang Agung cuma sekarang ganti pisang mas kirana.

**Pertanyaan** : kenapa kok lebih tertarik mengembangkan pisang mas dari pada pisang yang lain?

**Jawaban** :perkembangan pisang mas itu cepat, dan masa panennya lebih cepat daripada pisang yang lain. Kalau pisang mas kan tanam sekarang, jarak satu tahun sudah berbuah. Dari munculnya jantung, itu perkembangannya lebih cepat. Paling lambat jarak 2 bulan sudah tua buahnya. Kalau pisang lainnya kan ada yang sampai 7 bulan.

**Pertanyaan** : kalau perawatannya sendiri itu antara dulu dan sekarang bagaimana?

**Jawaban** :kalau perawatannya sebetulnya sama dengan pisang-pisang lainnya. Cuma kalau sekarang ini kan pisang mas yang paling bagus, setelah buang jantung kan dibrongsong itu hasilnya akan lebih bagus. Kalau dulu, tanaman pisang ini kan campur dan cuma jadi tanaman sampingan saja. Kalau berbuah, potong jantung, udah dibiarkan saja sampai tua. Kalau dulu kan dibiarkan saja.

**Pertanyaan** : apa ada semacam bantuan dari dinas-dinas terkait?

**Jawaban** : ia ada. kalau bantuan yaa semacam hygro, ada juga semacam bantuan penyuluhan cara-cara penanaman yang baik itu bagaimana.

**Pertanyaan** : waktu ada penyuluhan dari dinas, petani mengalami kesulitan apa bagaimana?

**Jawaban** : sebenarnya kalau secara teknis sudah sama saja seperti dulu. Cuma jaraknya diperlebar, ada jarak yang dianjurkan oleh dinas sekian sekian begitu dan pemupukannya juga harus dilakukan secara rutin.

**Pertanyaan** : kalau pemupukannya sendiri bagaimana?

**Jawaban** : kalau pemupukan itu paling 3 bulan sekali, dan kalau banyak bisa 5 bulan sekali tapi menggunakan pupuk kandang.

**Pertanyaan** : kenapa kok lebih memilih pupuk kandang daripada pupuk kimia?

**Jawaban** : kalau pupuk kimia itu hasilnya yaa memang bagus di pisang tapi kalau tua itu gampang pecah dan dulu itu kan disini di tes gak ada mengandung pupuk kimia. Kalau pupuk organik tidak mengandung zat berbahaya dah. Hasilnya juga bagus, dan kesuburan tanahnya itu awet lain, dengan pupuk kimia. Disini itu kan rata-rata masyarakatnya ternak kambing jadi kotoran kambingnya itu dipakai untuk pupuk pisang. Tapi kalau tidak punya ternak, pupuknya yaa beli dan harganya pun lebih murah daripada pupuk kimia.

**Pertanyaan** : kalau pemasarannya sendiri bagaimana?

**Jawaban** : kalau untuk pemasaran pisang mas saat ini bagus. Saya sendiri kan petani yaa juga berdagang. Saya kan yang kirim ke Semarang, Jogja. Bekerjasama dengan Sunpride, Mulyaraya, PT. Sewu Segar kan itu cabangnya di Surabaya.

**Pertanyaan** : ceritanya itu bagaimana kok tiba-tiba PT. itu tertarik untuk kerjasama?

**Jawaban** : dulu awal mulanya bukan perusahaan yang saya sebutkan tadi itu tapi yang mengawali PT. Indagro yang mengambil pisang mas cuma waktu itu mengalami pailit, utangnya banyak terus diambil alih oleh PT. Sewu Segar. Sekarang banyak sekali yang minat untuk mengambil pisang mas, pasar lokal juga tapi barangnya yang tidak ada.

**Pertanyaan** : kalau pak jaelani sendiri bekerjasama dengan berapa perusahaan?

**Jawaban** : ada dua. Sunpride dan Mulyaraya.

**Pertanyaan** : itu sudah berapa lama kerjasamanya?

**Jawaban** : kira-kira sudah 9 tahunan.

**Pertanyaan** : itu kan bukan jangka yang sebentar kan pak, itu kenapa kok sampai berlangsung sampai saat ini?

**Jawaban** : yang penting kalau perusahaan itu bisa saling menjaga komitmen, bisa menjaga waktu kirim meskipun pisang agak telat. Jadi harus tetap konsisten dan tetap menjaga kualitas.

**Pertanyaan** : dari perusahaan sendiri apakah pernah ada komplain?

**Jawaban** : kalau dulu yaa sering terjadi komplain tapi saat ini tidak ada kan kita oleh di Pasar Agro kan ada gudang. Dari kelompok-kelompok tani dikumpulkan disana terus kita proses lagi, kita cek.

**Pertanyaan** : sebelum kerjasama dengan PT ini dijual kemana?

**Jawaban** : di pasar dan harganya tidak stabil. Yaa kalau di pasar itu kan tergantung permintaan. Kalau permintaan banyak, barang sedikit, harganya tinggi tapi kalau barang banyak, permintaan sedikit, harganya turun. Kalau sekarang semenjak ditimbang, harganya stabil. Paling turunnya cuma sedikit. Kalau musim mangga paling harganya turun sedikit.

**Pertanyaan** : selama jadi suplier, apakah ada kendala-kendala yang pernah dialami?

**Jawaban** : kalau kendala itu yaa ada kalau barang dapat sedikit, transportnya tetap juga kadang transferan telat kalau pas hari libur perusahaan kan tidak ada transferan.

**Pertanyaan** : disini petaninya jual pisang ke pak Jaelani semua?

**Jawaban** : tidak. Banyak pedagang seperti saya ini, bukan saya saja. Saingannya banyak, kalau dulu cuma sekitar 3 orang dan sekarang banyak wes.

**Pertanyaan** : pas awal-awal diterapkannya SOP itu bagaimana respon petani?

**Jawaban** : pada awalnya petani sedikit kesulitan. Yaa kita harus sabar menghadapi petani tapi lama-lama bisa sendiri petaninya.

**Pertanyaan** : butuh waktu berapa lama untuk mengubah dari yang dulunya pisang nya campur ke yang lebih ditata dan dirawat?

**Jawaban** : ia lama. Itu kalau tidak salah butuh waktu 2 tahun lebih. Petani kan kalau tidak tahu prospeknya itu gak mau. Kalau prospeknya sudah nampak, baru petani itu mau untuk berubah. Yaa kita sabar menghadapi itu, kita bimbing pelan-pelan, kita kasih saran kalau pisang mas ini lebih cepat hasilnya. Sebenarnya sudah tahu tapi petani ini kan takut pada pemasarannya saja, takut kalau pisangnya sudah banyak terus pisangnya tidak laku. Bukan pisang saja tapi sekarang seperti buah naga saja dulu Rp. 25.000 saja yang paling murah tapi sekarang Rp.8.000 sudah yang bagus. Tapi sekarang udah tidak. Kemaren itu banyak lahan pisang dibabat dan ditanami tebu tapi sekarang kembali lagi ke pisang karena pasar tebu sekarang murah. Memang petani itu susah untuk diajak kerjasama kalau tidak dibimbing pelan-pelan.

**Pertanyaan** : dalam hal perekonomian, sekarang kesejahteraannya bagaimana?

**Jawaban** : yaa sekarang bagus, meningkat daripada dulu. Disini kan tidak hanya pisang mas tapi ada juga kopi. Cuma yang utama itu pisang mas.

**Pertanyaan** : pasar untuk kopi itu bagaimana jika dibandingkan dengan pisang mas?

**Jawaban** : ia bagus, saya sendiri juga punya. Tapi lebih bagus pasar pisang mas. Karena untuk panennya juga lebih cepat pisang mas daripada kopi. Kalau sudah berbuah, kalau sudah buang jantung, jarak 2 bulanan sudah siap panen. Sebenarnya kalau dibandingkan yaa lebih bagus pisang mas cuma waktu itu kan ada anjuran dari dinas untuk tanam kakao, kopi. Kalau kata orang jawa, untuk jangkep-jangkepan saja. Tapi cuma sedikit, lebih banyak pisang.

**Pertanyaan** : kalau diprosentase, keuntungannya itu bisa mencapai berapa persen dari biaya tanam sampai panen?

**Jawaban** : mulai buah pertama, itu keuntungannya bisa mencapai 50% lebih. Misalnya bibit cuma Rp.3.000, lobangnya 1500, pupuknya untuk satu lobang kira-



kira 2000. Biaya itupun gak sering. Sekarang per kilo mencapai Rp.5.000 dan satu pohon bisa mencapai 10 sampai 11 kg. Berapa itu, banyak wes keuntungannya. Memang kalau pisang mas kalau dirawat betul-betul hasilnya yaa bagus.

**Pertanyaan** : yang jadi pekerjaan utamanya warga sini itu apa mas?

**Jawaban** : yaa berkebun. Ada yang tanam pisang, kopi, sengon. Kalau pisang, enaknyanya kan setiap satu minggu sekali kan mesti ada yang panen bisa untuk belanja tapi kalau sengon kan 5 tahun sekali. kalau mengandalkan itu saja yaa tidak ada yang dibuat belanja.

**Pertanyaan** : apa pernah mengalami gagal panen pisang?

**Jawaban** : kalau hama gitu biasanya ada tupai yang sering makan buahnya itu tapi jarang. Kadang juga kena virus apa itu namanya, tiba-tiba pohonnya bintik-bintik hitam terus mati terus kalau sudah musim angin gini yaa banyak pohon yang roboh jadi gagal panen. Otomatis pendapatan turun. Untuk menutupi kebutuhan hidup, petani biasanya ngutang dulu ke pengepul pisang gitu biasanya.

**Pertanyaan** : menurut pengalaman bapak, apa pernah ada petani yang berpindah menjual pisangnya ke pengepul lain?

**Jawaban** : ia ada. biasanya petani kalau kayak gitu diming-imingi harga tinggi sama pengepul lain. Yaa kalau memang petani sendiri niatan pindah yaa gimana lagi wong dia yang punya barang. Seperti kita kan gak punya ikatan.

**Nama** : Sahar  
**Jenis Kelamin** : Laki-laki  
**Umur** : 50 tahun  
**Pekerjaan** : Petani dan Suplier Pisang Mas  
**Waktu** : 03-04-2015 pukul 14.43 WIB  
**Tempat** : Dusun Tetelan

**Identitas informan :**

informan menyatakan bahwa beliau merupakan petani pisang mas. Beliau juga berternak sapi perah dan beberapa sapi nya dijual untuk memperluas lahan pisang mas yang dimilikinya. Beliau menyatakan, dari segi perawatan bertani pisang lebih mudah daripada berternak sapi. Pak Sahar juga merupakan suplier pisang yang mengirim langsung pisang mas yang diperoleh dari petani untuk dikirim ke kota-kota besar seperti Surabaya dan Yogyakarta. Beliau menyatakan, apabila pisang mahal karena persediaan sedikit dan permintaan banyak, harga pisang mas akan mengalami kenaikan dan beliau menghentikan sementara waktu pengiriman pisang. Pak Sahar adalah petani pisang yang tidak merawat pisangnya sendiri melainkan diburuhkan. Beliau menerapkan SPO (standart Prosedur Operasional) atas saran dari penyuluh pertanian. beliau memanfaatkan kotoran ternak untuk memenuhi kebutuhan pupuk kebun pisangnya. Kebun pisang yang berdekatan dengan rumahnya dialiri pupuk cair yang diperoleh dari limbah biogas yang dimiliki. Lahan lainnya yang lokasinya jauh dari rumahnya, pada saat pemupukan beliau memperkerjakan orang untuk distribusi pupuk ke lokasi kebun.

**Pertanyaan** : ceritanya dulu itu bagaimana kok pisang mas itu berkembang pesat di KandangTepus?

**Jawaban** : lek dulunya, saya sendiri itu kebetulan mbah saya dulu ngomong gini, “ini pisang mas enak ini bisa mahal”. Terus lama-lama pisang mas bisa berkembang terus banyak orang-orang yang minta bibitnya terus banyak yang nanem. lama-lama kok ada sistem pisang ditimbang, terus lama-lama sampai orang pertanian tahu sehingga sampai saat ini pisang mas sudah diakui dan dinas pertanian memberi bantuan. Saya sendiri pernah dapat dana disuruh mengembangkan pisang mas. Karena mungkin saat ini pisang mas ini sudah diakui, sudah bagus untuk dikonsumsi, dinas pertanian sampek mbantu bibit. Saya sendiri pernah dapet bantuan dana untuk mengembangkan pisang mas.

**Pertanyaan** : sebelum pisang mas, apa yang ditanam masyarakat sini?

**Jawaban** : kalau orang sini dulu sebelum nanam pisang mas, nanam pisang biasa itu. Sekarang orang sini tidak begitu banyak yang menanam pisang biasa itu dah. Karena pisang mas itu lebih cepat. Mulai tanam, 8 bulan 9 bulan sudah mulai panen wes. Kalau pisang lainnya itu lebih lama. Memang pisang mas yang paling bagus itu di daerah Senduro. Kemaren itu pas awal ada yang mencoba ngirim pisang mas ke Surabaya, kok banyak yang suka, memang di jember atau ditempat lain itu

ada pisang mas tapi memang kualitasnya bagus pisang mas dari Senduro ini. Pokoknya merata pisang mas, punya saya sendiri pisang lainnya saya matikan.

**Pertanyaan** : perawatannya sendiri itu bagaimana? Apakah mengalami kesulitan?

**Jawaban** : memang pisang mas itu harus banyak pupuknya. Kalau ada lahan kering terus pupuknya kurang, memang gak bagus. Memang perawatannya pisang mas itu mudah tapi paling tidak, pemupukannya 3X dalam setahun. Pokoknya pemupukannya harus diperhatikan. Kalau hanya ditanam terus dibiarkan yaa gak bisa produksi baik.

**Pertanyaan** : jadi ada semacam perubahan dari yang dulunya dibiarkan terus dirawat?

**Jawaban** : ooh ia kalau dulunya orang belum ngerti cuma nanem-nanem aja. Dulu yang nanem cuma satu dua orang, jadi hanya nanem terus dibiarkan gitu aja. Hasilnya yaa bagus tapi yaa gak begitu bagus kayak sekarang terus gak ada yang beli gitu dulunya. Kalau sekarang kan sampai ekspor, luar negeri pun minta pisang tapi gak ada pisangnya. Sekarang melayani dalam negeri aja kurang pisangnya.

**Pertanyaan** : itu mainnya lewat perorangan apa kelompok?

**Jawaban** : tergantung kalau penjualan sekarang pedagang sendiri-sendiri yaa punya pasar, pedagang luar pun juga punya pasar sendiri. saya sendiri sampai gak keduman pisang. Sebetulnya daerah lain bisa tapi kualitasnya gak masuk. Pedagang lain dari daerah luar pun banyak.

**Pertanyaan** : alat-alat yang digunakan untuk bertani pisang ini apa?

**Jawaban** : untuk bertani pisang ini yaa hanya butuh cangkul, sabit, terus kalo memang diperlukan ya galah untuk motong jantung pisang itu. yaa udah itu aja alatnya.

**Pertanyaan** : pembersihannya berapa hari sekali?

**Jawaban** : kalau pembersihan sebetulnya rutinnnya itu 15 hari sekali, kalau ada daun yang kering itu dibuang terus mbuang jantung pisangnya terus setelah itu dibronsgong. Kalau saya sendiri mbronsgongnya nyuruh orang, seribu per pohon.

**Pertanyaan** : lahannya bapak sendiri berapa luasnya?

**Jawaban** : ada 1 hektare.

**Pertanyaan** : berapa hari sekali panennya?

**Jawaban** : seminggu sekali ada yang dipanen meskipun gak banyak pokoknya ada saja yang dipanen.

**Pertanyaan** : kalau satu hektare dapat berapa biasanya pak?

**Jawaban** : kalau satu hektare kalau sudah produksi semua, perkiraan dapat 5-7 box. Per box sekitar 11 kg isi nya.

**Pertanyaan** : menjualnya dimana?

**Jawaban** : kalau sekarang kan pedagang pisang kirim sendiri banyak. Saya sendiri kan juga ngirim pisang. Seperti kemaren kan produksi pisang mas agak berkurang jadi saya kerja sama dengan sesama suplier pisang mas untuk dijadikan satu, dikirim bareng.

**Pertanyaan** : berarti bapak suplier juga?

**Jawaban** : ia saya kan juga ngirim. Kalau pisang banyak saya juga ngirim sendiri tapi kalau sekarang kan pisang nya agak berkurang jadi saya tawarkan ke teman-teman suplier lain. Kalau waktu kirim saya yaa harus kerjasama dengan suplier lain dijadikan satu, baru kirim satu muatan. Saya kirim ke surabaya dan semarang.

**Pertanyaan** : Perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah pisang mas seperti apa?

**Jawaban** : kalau dulunya orang sini sebelum pisang mas, dulu penghasilannya dari kopi, ada juga yang punya sapi perah jadi penghasilannya dari itu. Kalau sekarang kan sudah nambah penghasilan dari pisang mas juga.

**Pertanyaan** : dengan luas lahan satu hektare, pemupukannya bagaimana pak?

**Jawaban** : kebetulan lahan saya agak jauh dari rumah jadi pemupukannya yaa lumayan. Biaya perawatan lumayan banyak. Punya saya satu tahun kan 3 kali. Waktu pertama nanem, saya berikan pupuk, satu sak nya 5 ribu. Satu sak nya itu untuk 2 pohon. Nahh kalau Satu hektare kan isinya sekitar 800 pohon. Tinggal ngali itu berapa habisnya. Bibitnya juga beli, kemaren harganya 2000 terus pembuatan lobangnya itu 3000. Biaya lubang sama bibitnya itu wes 5000 dikali 800 pohon. Itu dulu, 2 tahun lalu waktu pertama kali nanem. Alhamdulillah sekarang dapet hasilnya wes.

**Pertanyaan** : berarti kebanyakan petani sini nanem pisang mas?

**Jawaban** : ia rata-rata petani sini nanem pisang mas wes.

**Pertanyaan** : ada perbedaan perawatan dulu sama sekarang pak?

**Jawaban** : kalau petani sini yang benar-benar menjalani pembelajaran istilahnya dari dinas pertanian yang benar-benar menjalani insyaallah ada bedanya dan pisang mas nya jadi lebih bagus. Memang orang sini petani juga, sebetulnya sudah ngerti cuma kan dulu mupuk nya asal-asalan saja, kalau sekarang kan sudah diberi aturan dari pertanian dibilangi satu tahun itu 3 kali. Dikasih tahu juga perawatan anakan dibatesi 3. Kalau dulu kan kadang satu rumpun sampai 10 bibit kalau sekarang kan dibatesi cuma 3.

**Pertanyaan** : butuh waktu berapa lama untuk beralih dari yang tadinya gak dirawat terus sekarang dirawat?

**Jawaban** : orang-orang setelah ada pelatihan dari dinas pertanian, sekarang kan “gethuk tular” nya cepat. Jadi kan gak semua petani ikut pelatihan terus kan tanya-tanya ke petani lain terus tahu cara-caranya.

**Pertanyaan** : kenapa kok lebih memilih pupuk organik?

**Jawaban** : kalau pupuk organik itu lebih bagus terus pisang nya bagus. Memang kalau pakai pupuk kimia, pisangnya gampang pecah. Yang dikirim ke kota-kota kan minta yang organik. Hasil pisangnya bagus, gak mudah busuk. Kalau pakai pupuk mes itu cepat busuk, kena gesekan dengan pisang lain gampang rusak kulitnya. Kan kalau kulitnya rusak, pasarnya gak mau. Yang jelas memang konsumen itu lebih suka yang organik. Perusahaanya kan juga minta pisang yang penampilan kulitnya yang bagus.

**Pertanyaan** : sebelum dikilo, petani sini menjual nya dimana?

**Jawaban** : sebelum dikilo ini kan pisang mas masih jarang ya dijual dipasar. Harganya murah, setelah dikilo itu jadi mahal harganya. Sekarang sekilo bisa sampai 6 kilo, 7 kilo satu tandan. Satu kilo sekitar 5000 an per kilo.

**Pertanyaan** : untuk perubahan keuntungannya gimana pak?

**Jawaban** : orang sini dulu nyari kerja aja susah. Kan dulu rata-rata petani kopi panennya satu tahun sekali. untuk makan saja susah. Tapi sekarang saya sendiri untuk nyari kuli untuk mupuk tanaman saya aja susah. Sudah punya penghasilan sendiri dari pisang mas. Pisang mas kan panennya bisa seminggu sekali, jadi tiap hari bisa pegang uang. Kalau dulu kan pegang uang banyak cuma setahun sekali dari kopi itu. Orang sini rata-rata kerja jadi ternak, petani yaa pedagang juga.

**Pertanyaan** : pekerjaan utama sebelum adanya pisang mas ini apa pak?

**Jawaban** : dulu lahan saya tanami kopi. Selain itu juga punya ternak sapi. Kan memang disini banyak bertani kopi. Tapi sekarang setelah pisang mas punya pasar, kopi nya saya ganti pisang semua dan kebetulan pisang mas itu cocok ditanam di lahan kopi saya. Ternak sapi nya ada yang tak jual buat nanem pisang. Kebetulan saya ndak mampu ngurus sendiri jadi yaa saya kuli kan mulai dari perawatan, mupuknya, nguli nya.

**Pertanyaan** : sampai sekarang masih ada penyuluhan?

**Jawaban** : kebetulan saya ketua kelompok tani (Sumber Rejeki). Sampai sekarang ia masih jalan kegiatan kelompoknya. Sekarang kan ada pelatihan dari dinas pertanian, ada pelatihan SOP. Sampek sakniki masih wonten pelatihan SOP niku dugi dinas.

**Pertanyaan** : mulai kapan ada kegiatan pelatihan itu?

**Jawaban** : dulu ada tapi belum per kelompok tapi sekarang sudah per kelompok dan seminggu sekali setiap hari kamis. Dinas pertanian menyarankan untuk memperluas wilayah, dikembangkan pisang mas nya. Pokonya dengan adanya kerjasama masyarakat dengan dinas itu membantu. Dari yang awalnya petani tidak tahu cara ngerawat, sekarang sudah tahu.

**Pertanyaan** : respon petani sendiri itu bagaimana?

**Jawaban** : dari dinas pertanian itu kan memberikan pengertian laaahh memberi wawasan jadi bagaimana caranya menanam pisang yang baik mulai dari persiapan tanam, membersihkan lahan, melobang yang baik itu ukuran berapa, jadi kemaren itu menginjak mulai persiapan menanam, pembersihan lahan, terus setelah itu kan pembuatan lobang ukurannya berapa tapi orang kan sudah mengerti ukuran lubang nya dibuat 6X6 jadi praktik itu kemaren, dalamnya 40 cm terus setelah itu belajarnya sudah menginjak ke persiapan lahan sampai melobang.

**Pertanyaan** : berarti sekarang lebih dirawat pisangnya pak?

**Jawaban** : ia gak dapet hasil kalau tidak dirawat. daun yang kering dipangkas, batang nya dibersihkan, diberi pupuk. ika kebanyakan anakan, dipotong. Maksimal satu rumpun 3 tunas. Jarak antara satu pohon dengan pohon lainnya kurang lebih 3 meter.

**Nama** :Rahmat  
**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :35 tahun  
**Pekerjaan** :Petani dan Mantan Suplier Pisang Mas  
**Waktu** :08-04-2015 pukul 11.55 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas informan :**

informan menyatakan bahwa beliau dulu merupakan pekerja Pak Lili yang merupakan salah satu orang pertama kali memasarkan pisang mas ke salah satu perusahaan agribisnis yang berlokasi di Surabaya. Selama 6 tahun beliau mengirim pisang mas ke perusahaan tersebut sampai suatu saat perusahaan itu mengalami bangkrut. Beliau mengetahui pertamakali bagaimana pisang mas berkembang pesat di Desa Kandangtepus. Setelah itu beliau memutuskan untuk berhenti sebagai suplier pisang mas karena mengalami permasalahan pembayaran dengan perusahaan yang mengalami bangkrut tersebut.

**Pertanyaan** : bapak suplier pisang mas juga?

**Jawaban** : ia dulu saya suplier pisang mas melayani PT. Indagro.

**Pertanyaan** : sudah berapa lama jadi suplier pisang mas?

**Jawaban** : dulu itu saya 6 tahun ngirim pisang mas ke PT. Indagro. Dulu pas masih bujangan. Dulu saya itu anak buahnya pak Lili.

**Pertanyaan** : sebelum ada perusahaan, menjual pisangnya dimana pak?

**Jawaban** : ceritanya itu gini, mulai dari muda saya sudah dagang pisang, ikut Pak Lili tapi masih pisang sembarang, pisang agung, embug, barangan, macem-macem. Pisang mas masih jarang. Dulu jualnya ya di pasar Senduro per curung berapa itu murah. Lantas pada tahun 2000an mulai ada pengemasan pisang mulai dikilo.

**Pertanyaan** : bisa diceritakan pak pada saat menjadi penimbang pisang yang dijual di pasar?

**Jawaban** : maksudnya bagaimana? Belinya ke petani ta? Yaa seperti biasanya saya datangi petani, eh punya pisang? Ia punya, terus harganya berapa-berapa, sepakat. Dulu saingannya cuma sedikit, masih jarang dagang pisang. Sekarang banyak, pokok punya modal, ngerti pasar, kirim sendiri sudah. Sebenarnya ini rahasia orang dagang, dulu caranya saya datangi petani pisang mulai berbuah tak taleni harga sepakat berapa gitu biar gak dijual ke orang lain. Gitu caranya.

**Pertanyaan** : bapak ngasih pinjaman juga ke petani?

**Jawaban** : ohh ia ngasih pinjaman juga. Biasanya petani datang ke kita, minjem berapa misalnya Rp.500.000, pisangnya dijual ke saya nanti sepakat harga baru diberi pinjaman. Tapi tak lihat juga berapa lahannya nanti berapa lama bisa lunas, jadi bayarnya pakai pisang. Harga pisang misalnya Rp.15.000 securung misalnya dapat Rp 50,000 misalnya dipotong utangnya.

**Pertanyaan** : dulu itu bagaimana ceritanya kok PT bisa tertarik ke produk pisang mas?

**Jawaban** :dulu itu awalnya pada tahun 2000 itu saya punya teman di Gucialit dan Jember, itu pisang Cavendish waktu itu kiriman dari Lampung ke Mojokerto telat, akhirnya yang namanya Pak Doloft itu mengajukan pisang mas. “di Lumajang ini ada pisang mas seperti pisang barlin apakah masuk ke PT. Indagro?” yaa saya coba dulu. Jadi setelah saya coba, mereka menyetujuinya. Waktu itu cari satu kuintal sangat sulit akhirnya pisang itu lama-lama berkembang sampai sekitar tahun 2003. Dulu yang nanem pisang mas ini sangat sedikit akhirnya saya kembangkan ke anggota-anggota lain akhirnya pisang mas jadi banyak. Sampai tahun 2006, PT. Indagro mengalami bangkrut sampai saya waktu itu tidak dibayar akhirnya saya berhenti tapi teman saya Pak Ikhsan ada yang meneruskan ke PT. Sewu Segar. Ada Pak Isma teman saya neruskan ngelayani PT. Kharisma ngelayani Jogja.

**Pertanyaan** : dulu belum pisang mas semua yaa pak?

**Jawaban** : dulu ia pisang tapi pisang campur. Ada pisang embug, pisang kongkong, pisang agung, pisang mas, banyak wes. Setelah permintaan meningkat, akhirnya banyak yang minta bibit, minta bibit, akhirnya bisa berkembang banyak, sampai tahun 2003.

**Pertanyaan** : waktu bapak jadi suplier, sudah terbentuk kelompok apa belum?

**Jawaban** : tidak ada kelompok-kelompok an dulu itu. Minta dana dari Disbun, dari pemerintah, tidak diberi. Akhirnya majunya tahun 2006, 2007 akhirnya ada pemerintah yang memberi bantuan, ngasih dana. Waktu awal berkembang itu tidak ada bantuan.

**Pertanyaan** : kan banyak mitra-mitra seperti PT Sewu Segar misalnya, apa yang membuat mereka tertarik untuk menampung hasil pisang mas?

**Jawaban** : dulu PT. Sewu Segar dan lain-lainnya itu ndak ada, cuma satu tok, cuma Indagro tok yang pertama ngawali dan akhirnya PT. Indagro bangkrut, pailit terus PT. Sewu Segar masuk yang dibawa oleh pak Ruli (orang atau pekerja di PT. Sewu Segar). Dulu yang melayani PT. Indagro cuma saya dan Pak Lili yang bersaing tapi satu pabrik. Tapi sekarang saya berhenti mbak. “Aku di koco-koco karo arek Jember, anak buah bisa naik mobil yang ada AC nya tapi Pak Rahmat gak bisa”.

**Pertanyaan** : berapa harga per kilo pada saat awal nimbang?

**Jawaban** : dulu itu waktu saya masih jadi anak buahnya pak lili, pisang mas itu cuma dihargai 1.500 per kg itu kualitas bagus sudah. Terus mengalami kenaikan, pada waktu itu pt. indagro ngambil harga sampai 2.700 per kg. Gak salah sekarang sudah 5.000 per kg yaa? Terus saya berhenti wes. PT. nya pailit, uang saya gak dibayar terus berhenti dah.

**Pertanyaan** : kenapa bapak kok berhenti? Padahal sangat menggiurkan?

**Jawaban** : dulu itu ceritanya begini, pada tahun 2006 awal saya itu menikah akhirnya waktu itu saya tidak konsentrasi dengan pisang akhirnya bangkrut wes saya waktu itu.

**Pertanyaan** : dari PT itu kan ingin pisang yang berkualitas, sedangkan dari petani itu belum menerapkan SPO. Kalau dulu kan pisang dibiarkan saja dan sekarang lebih dirawat. Itu butuh waktu berapa lama?

**Jawaban** : dulu waktu saya masih jadi suplier, perawatannya cukup dipupuk kandang saja. Katakanlah Mes itu tidak ada. Cuma dulu itu ada obat semprot untuk buah itu dulu saya dikasih Indagro. Dulu itu disemprot, terus ada bungkusnya (sambil menunjuk contoh pisang yang dikebun), waktu itu bungkusnya gratis dari PT. Indagro diberi saja jadi tidak usah beli. Bantuannya itu dulu dari PT dengan sistem saya setor buah ke PT. Indagro. Tidak ada itu semacam bantuan- bantuan kayak sekarang ini. Kalau sekarang kan banyak bantuan dari pemerintah. Pada tahun 2002 awalnya Megawati minta pisang Mas yang paling besar. waktu itu saya carikan kalau gak salah bobotnya 25 kg satu curung itu langsung dibawa ke Jakarta. Dulu gak ada bantuan-bantuan, gak bisa.

**Pertanyaan** : sebelum dikilo, jualnya kemana saja pak?

**Jawaban** : yaaa ke pasar jualnya.

**Pertanyaan** : kalau untuk harga sendiri, lebih menguntungkan di kilo apa dijual ke pasar?

**Jawaban** : ceritanya gini mbak, kalau dulu perbandingannya kalau dijual ke pasar, pada tahun 2000, satu curung dihargai Rp.9000 atau Rp. 10.000 saja, ini pisang yang paling super. Kalau ditimbang ini bisa menghasilkan kisaran Rp.20.000. jaman dulu itu dah mbak, harganya sudah untung itu. Kalau dibandingkan yaa lebih menguntungkan dijual kiloan daripada dijual kepasar. Dulu itu waktu saya masih jadi suplier, saya ngambil ke petani dengan harga Rp.2.000 per kilo sedangkan PT. Indagro ngambilnya Rp.2.700 per kilo. Seperti box, spon itu gratis dari PT Indagro. Saya untung Rp.700.

**Pertanyaan** : bapak punya lahan?

**Jawaban** : lahan saya sudah saya tanami suket (rumput). Ada itu saya tanemi Sengon, pisangnya mati. Terus ada itu pisang tapi cuma sedikit. Lahannya jauh jadi tak tanemi sengon. Bapak saya yang punya lahan pisang.

**Pertanyaan** : bapak pernah dulu menjual pisang ke yang lainnya?

**Jawaban** : ndak pernah, dulu yaa ke pak lili sekarang ke sohib (suplier pisang). Ndak mau ngalah ngalah saya (tidak mau pindah-pindah). Nanti bagaimana perasaannya kalau pindah-pindah begitu. Tepo seliro kalau katanya orang jawa.

**Pertanyaan** : pernah mengalami kendala-kendala selama bertani pisang?

**Jawaban** : kesulitan itu ndak ada, sulit gampang saya kerjakan sendiri. dinas pertanian gak mau kesini. Dulu pernah ada Pak Doloft dari PT. Indagro dari surabaya itu. Ndak tahu tahun berapa itu lupa saya. Sebelum tahun 2000 apa berapa itu.

**Pertanyaan** : dulu sebelum pisang mas berkembang, bapak bertani apa?

**Jawaban** : tani kopi, cengkeh.

**Pertanyaan** : terus kenapa kok beralih ke pisang?

**Jawaban** : kopi ia masih pelihara, pisang pelihara tapi kopinya tinggal sedikit. Tapi yang paling menguntungkan sekarang sapi hidup, sapi perah tapi sudah dirawat anak-anak saya sudah gak kuat saya merawat sapi nya.



**Pertanyaan** : warga sini kan ada yang ditanemi cengkeh, kopi. Terus untuk beralih untuk menanam pisang ini butuh waktu berapa lama?

**Jawaban** : mungkin bahkan bisa sampai satu tahun. Gampangane bisa sampai waktu satu tahun. Kalau dulu itu ada bibit kultur jaringan dari Surabaya cuma 6 bulan panennya itu ada cuma disini ndak ada seperti itu. Kalau disini bibit lokal'an saja sudah bagus.

**Pertanyaan** : petani sini organik ya pak? Itu kenapa kok lebih memilih pupuk organik daripada pupuk kimia?

**Jawaban** : pupuk belian kayak mes itu gak sampai satu tahun. Paling lama cuma 2 bulan sudah habis kesuburannya. Kalau pupuk kandang kan kesuburannya tahan lama. Enak'an pupuk kandang karena gak beli, dari kandang sendiri, gak banyak biaya. Kalau mes, haduw h pusing, banyak biaya. Lagian perusahaannya gak mau nerima.



**Nama** :Samsul Hadi  
**Jenis Kelamin** :Laki-laki  
**Umur** :49 tahun  
**Pekerjaan** :Petani Pisang Mas  
**Waktu** :08-04-2015 pukul 11.55 WIB  
**Tempat** :Dusun Wonorejo

**Identitas informan :**

informan menyatakan bahwa beliau sebelum bertani pisang, lahannya ditanami kopi dan cengkeh. Beliau beralih bertani pisang mas karena pasar pisang mas cukup menjanjikan. Tidak semua lahannya ditanami pisang, karena lahan yang berlokasi di tanah yang miring tetap ditanami cengkeh. Beliau juga berternak kambing etawa. Beliau juga merupakan ketua RW yang mengaku mengetahui perkembangan pertanian pisang mas di Desa Kandangtepus.

**Pertanyaan** : njenengan petani pisang juga pak?

**Jawaban** : nggeh cuma sedikit, ada lah itu kira-kira  $\frac{1}{4}$  mbak. cuman lek wonten penelitian sulit dijangkau karena letaknya jauh. Kalau di sebelah-sebelah ini bisa dilihat sedikit-sedikit.

**Pertanyaan** : lahannya bapak ditanami apa saja?

**Jawaban** : kalau sekarang ini yaa ditanami pisang sama rumput gajah untuk pakan ternak.

**Pertanyaan** : apakah ada semacam penyuluhan dari dinas terkait pak?

**Jawaban** : nggeh ada. Biasae niku wonten rapat. Kulo wingi sempat negur teng pak kamtur kok lama gak ada kumpulan. Awal-awal niku wonten penyuluhan bagaimana cara menanam, luas lubang'e itu berapa, terus mupuknya yang baik itu juga diajari yang baik itu pakai pupuk kandang. Yaa standart begitu lahh mbak, saya sendiri juga sudah tahu soalnya sudah lama jadi petani pisang, cuma kalau dulu kan tidak dirawat serius seperti sekarang ini. Dulu kan cuma dibiarkan begitu saja. sakniki lebih dirawat kersane hasil e apik. Cuma dulu kan pisangnya campur-campur, lak sakniki namung pisang mas.

**Pertanyaan** : sebelum pisang mas berkembang ini apa yang ditanam masyarakat sini pak?

**Jawaban** : pisang ini sudah lama, tapi yang dijual timbang masih baru-baru ini. Kalau pertama, pertanian sini itu kopi, cengkeh. Pasaran kopi itu dulu masih lumayan bagus, tapi panen'e niku setahun sepisan, kadang hasil e gak tentu. Kalau pisang itu gak cuma pisang mas kirana aja, banyak yang ditanam. Dalam ladang itu ada pisang agung, pisang kepok, pisang embuk, pisang cavendish, pisang kongkong, macem-macem pokoknya mbak.

**Pertanyaan** : yang dijual kiloan itu cuma pisang aja apa ada lagi?

**Jawaban** : ia yang ditimbang cuma pisang mas. kalau pisang mas kan seminggu sekali bisa panen, umurnya pendek tapi kalau pisang campur-campur bisa 20an hari sekali bisa panen.

**Pertanyaan** : kok bisa seminggu sekali panen itu bagaimana pak?

**Jawaban** : ia ada caranya. Kan banyak pisang di satu ladang, tinggal diatur jaraknya. Nanemnya cuma sekali aja nanti kan ada anakan yang tumbuh terus itu wes tinggal diatur jaraknya. Harus teliti, jangan sampai mateng. Kalau mateng malah gak laku, harganya murah. Cukup sampai tua di pohon saja.

**Pertanyaan** : terus kok tertarik nanam pisang itu bagaimana ceritanya pak?

**Jawaban** : pisang mas dulunya gak laku mbak, dalam pemasaran pasar lokal itu mboten laku. Terus akhire ada pembibitan pisang mas terus ditambah nama kirana yang diambil dari kerajaan sini dulu. Dulu kecil-kecil dan dipasar itu tidak laku, nggeh laku tapi murah. Terus ada penyuluhan-penyuluhan itu jadi berkembang dan ukurannya bisa besar-besar. semenjak pisang dikilo, harganya jadi stabil, gak perlu repot-repot mbawa pisang'e ke pasar. Tinggal telpon Mas Sohib (suplier pisang mas) langsung diambil.

**Pertanyaan** : butuh waktu berapa lama itu merombak dari kopi menjadi pisang mas semua?

**Jawaban** : dulu itu gak langsung semua masyarakat nanem pisang mas dalam satu kebun. Butuh waktu lumayan lama itu dulu masih campur-campur tanamannya, ada pisang agung, pisang mbuk, pisang kepok. Karena pisang mas ini cepat perkembangannya. Dalam satu tahun penanaman, sudah bisa motong, beda dengan pisang lainnya yang butuh waktu lebih lama dari pisang mas ini.

**Pertanyaan** : dulu yang ngajari untuk nanam yang baik seperti dilubang, di tata itu siapa pak?

**Jawaban** : niku saking dinas pertanian. Cuma ada sebagian petani yang daripada morat-marit, nanemnya ditata supaya lebih rapi. Tapi ada juga yang nanem dengan sistem tumpang sari tapi dalam posisi seperti itu pertumbuhan kurang apik.

**Pertanyaan** : dulu kan petani cengkeh, kopi, itu ada kesulitan nopo mboten untuk beralih ke petani pisang mas?

**Jawaban** : beraat niku mbak, untuk memindahkan suatu tanaman yang sudah berhasil apalagi istilahnya itu petani toto, istilahnya itu petani yang fokusnya yaa bertani. Kadang-kadang dikasih pengertian, ndak mudah tanggap jadi berat untuk beralih dari kopi maupun cengkeh ke pisang itu sulit. Jadi petani itu gak langsung nerima penyuluhan yang dikasih itu. Saya sendiri itu kan pikir-pikir awalnya untuk ngubah kopi jadi pisang karena kan pohon kopi itu lama nanemnya jadi eman untuk ditebang. Pas kopi kena penyakit dan kebetulan pasar pisang bagus, jadi saya berani nebangi tapi gak langsung semua. Sampek sekarang kopinya masih ada tapi Cuma sedikit. Hahaha. Sekarang kebalik keadaannya ganti kopi yang cuma sedikit kalo dulu kan pisangnya yang dikit.

**Pertanyaan** : apa ada perbedaan perawatan dari bertani kopi maupun cengkeh ke petani pisang mas?

**Jawaban** : mboten sami. Sekali tanem, kalau cengkeh itu dibiarkan sudah, cuma bersihkan lahan itu tok sampek nunggu panen. Ndak seperti pisang ini kan mengupas, bersihkan lahan, terus kalau dalam satu rumpun terlalu banyak anakan itu dipisah. Kalau cengkeh dan kopi itu kan satu rumpun cuma satu pohon aja.

**Pertanyaan** : terus apa yang membuat bapak tertarik untuk beralih dari petani cengkeh dan kopi ke petani pisang mas?

**Jawaban** : saya masih ada beberapa tanaman cengkeh, gak dibuang begitu saja. Untuk menikmati hasilnya, pisang ini kan dalam satu minggu bisa 2 kali panen. Kalau cengkeh itu kan satu tahun sekali, belum tentu kalau cuacanya itu banyak curah hujan, itu ndak mudah berbuah.

**Pertanyaan** : kalau dibandingkan dengan bertani cengkeh dengan bertani pisang itu lebih untung mana pak?

**Jawaban** : lebih enak pisang karena kalau pisang ini kan hasilnya cepet. Kalau cengkeh menanti panen satu tahun sekali, kalau pisang kan seminggu lagi dapet untung. Kalau pisang kan seminggu sekali bisa megang uang, tapi kalau cengkeh, nunggu setahun baru megang uang.

**Pertanyaan** : pemupukannya itu bagaimana pak?

**Jawaban** : disini rata-rata pakai pupuk kandang, organik mbak. Jarang yang pakai kimia karena dianjurkan seperti itu. Karena kalau kimia, mungkin kalau dites itu tidak laku. Dalam pemasaran itu kurang. Kalau dikasih pupuk kimia itu pisangnya mudah rontok. Tapi kalau pupuk kandang, ndak mudah patah. Kalau pakai pupuk kimia itu paling sedikit, dalam satu tahun itu pemupukannya 2 kali atau 3 kali. Tapi kalau pupuk kandang, bisa sampai setahun sekali masih subur tanahnya.

**Pertanyaan** : kalau dari segi biaya sendiri lebih menguntungkan pakai kimia atau pupuk kandang?

**Jawaban** : yaaa pupuk kandang mbak, soalnya kan pupuknya sendiri dari ternak, kalau kimia kan beli. Nanti misalnya kalau pisangnya dapat Rp.1.000, terus pupuk kimianya Rp.500, jadi untungnya kan cuma sedikit tapi kalau dikasih pupuk bokasi kepunyaan sendiri, biayanya kan cuma sedikit jadi untungnya tambah banyak. Kalau pakai mes, efeknya juga gak baik. Hasilnya untuk sekarang memang bagus, besar-besar tapi untuk tahun-tahun berikutnya, gak baik hasilnya. Jadi tanah yang hitam bisa jadi merah.

**Pertanyaan** : untuk perawatan pisang sendiri bagaimana pak?

**Jawaban** : ya cuma itu aja daun kering dipangkas, pohonnya harus bersih. Kalau kebanyakan anakan ya dipotong. Maksimal satu rumpun 3 supaya gak istilahnya rebutan makanan. Hahaha. Jaraknya juga diatur, supaya pohonnya lurus kan kadang tunasnya miring-miring gimana caranya diatur supaya lurus. Kalau ada tunasnya yang jelek ya dipotong. Yang penting jadi petani itu harus teliti, gak males supaya dapet hasil. Terus dibrongsong nanti biar berat kalau ditimbang. Terus kalau matang kan gak dimakan burung. Lak dulu ya dibiarkan saja. Kan ditimbang kalau gak bersih gak laku.

**Pertanyaan** : satu tandan itu nyampek berapa kilo?

**Jawaban** : kalau ini (nunjuk pisang) bisa nyampek 13 kilo. Nah ini ada pisang yang gak dibrongsong, hasilnya kecil-kecil. Besar buah atas sama yang bawah ini beda. Gak rata.

**Pertanyaan** : untuk penjualannya itu bagaimana pak?

**Jawaban** : kalau untuk pasar lokal itu curung an tapi kalau di packing, dijual per kilo. Satu sisir itu kalau mutunya baik bisa mencapai satu kilo. Kalau dihitung-hitung, satu curung bisa menghasilkan 10 kg lebih dikali Rp.4.000 per kilo. Kalau dipasar kelompok ini harganya stabil gak naik turun drastis kayak dipasar.

**Pertanyaan** : bapak sendiri biasanya jual kemana?

**Jawaban** : kalau saya sendiri biasanya dijual ke mas Sohib tapi kalau petani lain, biasanya pindah-pindah untuk memilih harga yang lebih tinggi karena yang berprofesi seperti mas sohib (suplier) banyak sekali, persaingan sangat banyak. Tapi disitu petani tidak tahu permainan pedagang itu gimana.

**Pertanyaan** : semenjak ada pisang mas ini kondisi masyarakatnya lebih sejahtera nopo pripun?

**Jawaban** : kalau dibanding sakniki yaa jauh berbeda. Dulunya untuk punya sepeda motor itu sulit walau harganya rendah. Tapi kalau sekarang, meskipun harganya tinggi, setiap rumah hampir semuanya punya sepeda motor. Tergantung petaninya juga kalau teliti ya bisa hasil tapi kalau males ya gak dapet apa-apa. Kan harus rutin pupuknya. Kalau gak dipupuk ya gak dapet hasil.

Lampiran 3

**DOKUMENTASI DALAM PENELITIAN**



Wawancara dengan Petugas PPL Kecamatan Senduro



Wawancara dengan Salah Satu *Suplier* Pisang Mas Kirana



Kondisi Lahan Pertanian Pisang Mas Kirana dengan Pola Monokultur



Wawancara dengan Salah Satu Perangkat Desa Kandangtepus



Proses Penyortiran Pisang Mas Kirana



Kondisi Lahan dengan Pola Polikultur





Salah Satu Petani Pergi Ke Kebun Sambil Membawa Peralatan



Kondisi Fisik Buah Pisang Mas Kirana yang Tidak Masuk Spesifikasi Perusahaan



Wawancara dengan Petani Kopi dan Cengkeh yang beralih ke Pisang Mas Kirana



Bentuk Kemasan Pisang Mas Kirana dari Perusahaan yang Menjadi Mitra Petani