



JURNAL ILMU-ILMU PERTANIAN
POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN
YOGYAKARTA-MAGELANG
P-ISSN: 1858-1226; E-ISSN: 2723-4010



PEMBERDAYAAN PETANI MELALUI USAHA TANAMAN KELENGKENG (STUDI KASUS DI KEBUN NAWUNGAN, SELOPAMIORO, IMOIRI, BANTUL)

Halimatus Sa'diyah^{1*}, Sukadi², Gunawan Yulianto³

¹ Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta Magelang, Yogyakarta, 55167

*) Halimatus Sa'diyah: halimatusadiyah14@gmail.com

Article Info

Article History:

Received: August, 21th, 2022

Accepted: October, 23th, 2024

Published: October, 26th, 2024

Kata Kunci:

benchmarking
bisnis model canvas
pemberdayaan petani

Keywords:

benchmarking
business model canvas
farmer empowerment

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji penerapan teknologi inovas pengembangan usaha, dan model pemberdayaan petani dalam budidaya tanama kelengkeng di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantu Kajian dilaksanakan pada Januari hingga Juli 2022. Lokasi dan informan dipilih secara *purposive*. Data yang digunakan meliputi data primer dan sekunder dengan pengumpulan data melalui observasi partisipatif, wawancara tidak terstruktur, wawancara terstruktur, *Focus Group Discussion* (FGD), dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui tabulasi hasil benchmarking terhadap aspek inovasi teknologi serta potensi dan peluang pasar. Rencan pengembangan usaha dibuat menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan teknologi inovasi masih rendah seperti penggunaan varietas kelengkeng *Diamond River* dan *Pingpong* yang tidak komersial serta teknik budidaya yang masih kurang optimal. Potensi utama adalah keberadaan satu-satunya kebun kelengkeng di wilayah tersebut. Peluan usaha mencakup pengembangan produk, promosi, dan pasar. Pengembangan usaha difokuskan pada peningkatan *Value Proposition*, dengan memanfaatkan kebun kelengkeng seluas 7 ha yang menghasilkan buah manis, berdaging tebal dan tidak berair. Model pemberdayaan petani dilakukan melalui penyuluhan tentang teknik *top working* untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi yang terbukti meningkatkan pengetahuan petani sebesar 17%, namun tanpa perubahan sikap, dan peningkatan keterampilan sebesar 66,67%.

ABSTRACT

*This study aimed to examine the application of innovative technology, business development, and farmer empowerment models in the cultivation of longan plants in Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Bantul Regency. The research was conducted from January to July 2022. The location and informants were selected purposively. The data used included both primary and secondary data, collected through participatory observation, unstructured interviews, structured interviews, Focus Group Discussions (FGD), and documentation. Data analysis was performed using tabulation from benchmarking results, focusing on aspects of technological innovation as well as market potential and opportunities. The business development plan was designed using the Business Model Canvas (BMC). The findings revealed that the application of innovative technology was still limited, such as the use of non-commercial longan varieties *Diamond River* and *Pingpong*, and suboptimal cultivation techniques. The primary potential identified was the presence of the only longan orchard in the area. Business opportunities included product development, promotion, and market expansion. Business development was centered on enhancing the Value Proposition by utilizing a 7-hectare longan orchard that produces sweet, thick-fleshed, and non-watery fruit. The farmer empowerment model was implemented through training on top-working techniques to improve production quality and quantity, which*

increased farmers' knowledge by 17%, without changes in attitude, and improved skills by 66.67%.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara kepulauan dan memiliki wilayah yang luas. Selain itu, Indonesia dianugerahi dengan adanya kekayaan alam salah satunya seperti tanah yang subur sehingga hampir seluruh jenis tanaman yang ditanam dapat hidup. Di sektor pertanian, potensi tersebut dimanfaatkan dan dikelola untuk budidaya berbagai jenis tanaman seperti komoditas hortikultura khususnya tanaman buah-buahan. Selain itu tanaman buah memiliki potensi yang cukup besar apabila dikembangkan sebagai usaha budidaya, salah satunya adalah tanaman kelengkeng. Pemanfaatan potensi tersebut nantinya diharapkan dapat menaikkan pendapatan dan kesejahteraan petani, keanekaragaman dan pelengkap gizi masyarakat, penambahan lapangan kerja, dan penambah devisa negara.

Tanaman kelengkeng merupakan salah satu tanaman buah hortikultura yang dapat hidup lebih dari 50 tahun. Tanaman ini memiliki batang berkayu keras dan tinggi pohon mencapai 15 meter. Tanaman kelengkeng berasal dari wilayah India timur bagian utara, Burma, atau Cina. Di Indonesia, terdapat dua jenis kelengkeng yang dibudidayakan, yaitu kelengkeng lokal dan kelengkeng hasil introduksi. (Kuntarsih *et al.*, 2005). Tanaman kelengkeng memiliki potensi yang cukup untuk dilakukan usaha. Zaman sekarang terdapat varietas yang dibudidayakan oleh para pengusaha seperti varietas Itoh dan New Kristal atau Kateki. Selopamioro merupakan salah satu desa di Kecamatan Imogiri yang menerima program agroeduwisata dari pemerintah Bantul pada tahun 2022 tepatnya berlokasi di Bukit Dermo. Di Bukit Dermo tersebut dibangun sebuah agroeduwisata berbasis kebun buah dengan luas lahan 30 ha yang ditanami berbagai komoditas hortikultura khususnya tanaman buah seperti alpukat, sirsak, durian, rambutan, dan kelengkeng.

Tanaman buah kelengkeng pada Kebun Buah Nawungan memiliki luas lahan 7 ha dengan populasi tanaman lebih kurang 400 pohon. Ada beberapa jenis dan varietas yang dibudidayakan oleh petani diantaranya ada varietas Pingpong, *Diamond river*, dan aroma durian, namun jenis varietas tanaman kelengkeng yang dibudidayakan oleh petani masih kurang berpeluang jika dijadikan sebagai usaha. Hal ini disebabkan, varietas kelengkeng tersebut memiliki kualitas buah yang kurang layak untuk dipasarkan seperti daging buah yang tipis, biji besar, dan terlalu berair. Selain itu, petani belum memiliki pengalaman dalam melakukan budidaya tanaman buah termasuk belum mengetahui jenis dan varietas kelengkeng apa saja yang berpeluang untuk dijadikan usaha secara komersial.

Padahal jika dilihat tanaman kelengkeng untuk varietas yang unggul salah satunya seperti New Kristal dan Itoh Super memiliki peluang yang cukup bagus untuk dijadikan sebuah usaha khususnya untuk di komersialkan. Karena untuk varietas kelengkeng tersebut memiliki kualitas buah yang baik, layak untuk dijadikan usaha, dan banyak digemari oleh masyarakat seperti rasa buah yang manis, daging buah tebal, memiliki biji buah yang tidak terlalu besar, dan tidak terlalu banyak mengandung air. Berdasarkan keadaan diatas, penulis akan mengkaji tentang Pemberdayaan Petani Melalui Usaha Tanaman Kelengkeng (*Dimocarpus longan*) (Studi Kasus Kebun Kelengkeng Nawungan Di Desa Selopamioro, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul).

Pada penelitian ini, *benchmarking* digunakan untuk membandingkan usaha yang dijadikan lokasi penelitian yaitu Kebun Buah Kelengkeng Nawungan dengan usaha lainnya yang serupa yaitu Kebun Buah Kelengkeng di Wonogiri untuk mengetahui teknologi inovasi apa saja yang dilakukan kemudian diadopsi dan diterapkan di lokasi penelitian. *Benchmarking* mencakup beberapa metode, salah satu metode yang banyak digunakan dan terkenal adalah tahapan 12 yang dapat diringkas menjadi 6 bagian utama yaitu a) Mengidentifikasi masalah apa yang ingin dijadikan subjek. Masalah tersebut dapat berupa proses, fungsi, *output*, dan sebagainya; b) Mengidentifikasi industri/organisasi/lembaga yang memiliki kegiatan/usaha serupa; c) Mengidentifikasi usaha yang unggul dibidang yang serupa; d) Melakukan peninjauan pada usaha untuk pengukuran dan praktek dengan metode kuantitatif maupun kualitatif untuk memperoleh data dan informasi yang bersangkutan dengan masalah yang diidentifikasi di awal; e) Mengunjungi "*best practice*" usaha untuk mengidentifikasi area kunci praktik usaha (Lauwis *et al.*, 2018).

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji penerapan teknologi inovasi, pengembangan usaha, dan model pemberdayaan petani dalam budidaya tanaman kelengkeng di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul.

METODE

Kajian dilaksanakan pada bulan Januari sampai Juli 2022, berlokasi di Kebun Kelengkeng Nawungan Desa Selopamioro, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Kajian ini

menggunakan dua metode yaitu deskriptif dan studi kasus. Teknik pengambilan informan menggunakan *snowball*. Pengumpulan data pada kajian ini menggunakan observasi berperan serta (*participant observation*), wawancara tidak terstruktur, *focus group discussion*, dan dokumentasi.

Metode pengambilan informan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah secara nonprobabilitas, merupakan teknik pengambilan informan yang tidak memberikan peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi informan (Sugiyono, 2019). Teknik non probabilitas mempunyai maksud setiap unsur dari populasi tidak memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai informan (Effendi dan Tukiran, 2012).

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Keadaan Wilayah

Kalurahan Selopamioro memiliki luas wilayah 2.275 ha termasuk dataran tinggi dan dataran rendah. Keadaan topografi di Kalurahan Selopamioro pada umumnya berbukit-bukit sekitar 1.475 ha dan sisanya dataran rendah seluas 568 ha dan dataran tinggi atau pegunungan seluas 232 ha. Mayoritas penduduk Kalurahan Selopamioro bekerja sebagai petani, mulai dari petani bawang merah, padi, pisang, sampai petani kelengkeng. Jumlah penduduk Kalurahan Selopamioro pada tahun 2021 tercatat sebanyak 16.564 jiwa, yang terdiri dari laki-laki 8.200 jiwa dan perempuan 8.364.

Kalurahan Selopamioro termasuk ke dalam wilayah tropis dengan curah hujan 111,00 mm serta jumlah bulan hujan 5 bulan, kelembaban 87 dengan suhu rata-rata harian 32°C, dan tinggi tempat dari permukaan laut yaitu 50 mdpl. Dengan suhu rata-rata harian tersebut memenuhi syarat untuk melakukan budidaya tanaman kelengkeng, karena tanaman kelengkeng menghendaki suhu sekitar 20-33°C. Jenis dan kesuburan tanah diantaranya warna tanah sebagian besar merah dan memiliki tekstur lempungan dengan tingkat kemiringan tanah 30° serta memiliki lahan kritis seluas 142 ha.

3.2. Kondisi Penduduk

Data penduduk Kalurahan Selopamioro meliputi jumlah penduduk, umur, pendidikan, dan mata pencaharian. Berikut data kependudukan Kalurahan Selopamioro pada tahun 2021.

Tabel 1. Keadaan Penduduk Menurut Usia dan Tingkat Pendidikan

No.	Nama	Jabatan	Usia	Pendidikan	Alamat
1.	Teguh	Ketua	52 th	SD	Nawungan,
2.	Ngamen	Kelompok Anggota	52 th	Selopamioro	SMP
3.	Yusuf	Anggota	29 th	Selopamioro	SMA
4.	Ady	Pemilik Usaha Kebun Green Garden	60 th	Selopamioro	Perguruan Sidoharjo, Tinggi wonogiri

Pada umumnya, usia produktif berkisar antara 15 hingga 64 tahun. Usia produktif yaitu usia dimana seseorang masih dapat bekerja dan menghasilkan sesuatu, sedangkan usia non produktif adalah usia dimana seseorang belum atau tidak mampu bekerja dan menghasilkan sesuatu. Penggolongan usia dilakukan untuk mengetahui jumlah penduduk di Kalurahan Selopamioro yang memiliki usia produktif. Penggolongan usia yang digunakan sebagai data kependudukan dimulai dari ≤ 10 sampai > 70 tahun. Penduduk yang berusia 60 tahun umumnya mengalami penurunan kemampuan dan fisik. Berdasarkan penggolongan usia produktif (15-64 tahun) dan non produktif (usia muda dan usia tua) jumlah penduduk Kalurahan Selopamioro yang termasuk dalam kategori produktif sebesar 10,928 jiwa.

Tingkat pendidikan di Kalurahan Selopamioro digolongkan menjadi tanaman SD sebanyak 1.722 (laki-laki) dan 1.756 (perempuan). Tamat SMP sebanyak 2.355 (laki-laki) dan 2.403 (perempuan), tamat SMA sebanyak 3.034 (laki-laki) dan 3.094 (perempuan), tamat D1 sebanyak 164 (laki-laki) dan 167 (perempuan), tamat D2 sebanyak 265, tamat D3 sebanyak 215, dan tamat S1 sebanyak 198. Pekerjaan penduduk di Kalurahan Selopamioro terbagi menjadi beberapa sektor. Mayoritas masyarakat Kalurahan Selopamioro memiliki pekerjaan sebagai petani dan buruh tani.

3.3. Karakteristik Informan

Informan dalam kajian ini terdiri dari informan kunci, informan utama, dan informan tambahan. Peneliti melakukan wawancara secara mendalam kepada informan dan menggunakan panduan wawancara yang telah dibuat. Dalam kajian ini, informan kunci adalah pihak internal Kebun Buah Nawungan dan pihak usaha perbandingan yaitu kebun buah Green Garden milik Bapak Adi sebagai pengusaha kelengkeng di Wonogiri. Informan utama pada kajian ini adalah anggota dari kelompok tani kelengkeng. Serta informan tambahan adalah pihak yang mempunyai peran dalam pengembangan usaha kelengkeng.

3.4. Teknologi dan Inovasi Budidaya Tanaman Kelengkeng

3.4.1. Persiapan Lahan

Penyiapan lahan atau pengelolaan lahan adalah tahap awal dalam melakukan budidaya tanaman berupa kegiatan mempersiapkan lahan sebelum penanaman, dengan maksud agar lahan tersebut ideal untuk pertumbuhan tanaman dan memudahkan untuk proses selanjutnya. Kebun Kelengkeng Nawungan maupun di lokasi pembanding yaitu Kebun Kelengkeng *Green Garden* sama-sama melakukan persiapan lahan meliputi pembersihan lahan, pengukuran jarak tanam, dan pembuatan lubang tanam. Penyiapan lahan meliputi pembersihan lahan yang akan digunakan sebagai lokasi budidaya dengan membuang batang pohon besar yang mengganggu serta membersihkan lahan dari gulma. Tujuannya agar mempermudah kegiatan selanjutnya yaitu pengolahan tanah dan pembuatan lubang tanam. Setelah pembersihan lahan dilanjutkan dengan pengukuran jarak tanam dan pembuatan lubang tanam.

Kebun Kelengkeng Nawungan menggunakan jarak tanam 10×10 m dengan sistem tumpangsari dan ukuran lubang tanam sekitar $60 \times 60 \times 60$ cm. Tetapi pembersihan dan pengolahan tidak dilakukan secara optimal, masih terdapat batang pohon lain serta tumbuhan pengganggu lainnya yang sebelumnya tumbuh di lahan tersebut. Selain itu, keadaan tanah masih padat apabila tidak dilakukan pengolahan lahan dan tanah yang padat akan mengganggu pertumbuhan tanaman yang dibudidayakan. Sementara itu, menurut (Susanti *et al.*, 2019) mengatakan bahwa pengelolaan tanah diharapkan dapat mengurangi kepadatan tanah, sehingga meningkatkan aerasi tanah (pengelolaan udara dan air), mendorong perkembangan akar, meningkatkan serapan hara dan air, dan mengurangi senyawa organik beracun. Hal ini disebabkan oleh petani anggota Kelompok Tani Kelengkeng belum mengetahui teknik pengelolaan lahan sesuai ketentuan dalam membudidayakan tanaman buah khususnya kelengkeng. Sehingga apa yang diterapkan masih belum sesuai dengan ketentuan yang ada. Sedangkan di lokasi pembanding yaitu Kebun Kelengkeng *Green Garden* menggunakan jarak tanam 8×8 m dengan ukuran lubang tanam $50 \times 50 \times 40$ cm dan melakukan pengolahan tanah. Selaras dengan pendapat Indrajati *et al.* (2021) bahwa untuk lahan kering penggunaan jarak tanam yaitu 10×10 meter dengan saran penggunaan polikultur/tumpang sari atau $6-7 \times 8-9$ m dengan anjuran monokultur dan ukuran lubang tanam yaitu $60 \times 60 \times 60$ cm untuk tanah gembur/guludan atau $100 \times 100 \times 100$ cm untuk tanah kering/tanah berlempung.

3.4.2. Penyiapan Bibit

Bibit yang ditanam di kebun kelengkeng Nawungan berbeda dengan di lokasi pembanding. Di kebun kelengkeng Nawungan ditanami kelengkeng varietas *Diamond river* dan Pingpong, sedangkan di kebun kelengkeng *Green Garden* menggunakan bibit kelengkeng varietas Itoh dan New Kristal.

3.4.3. Penanaman

Kegiatan penanaman baik di Kebun Kelengkeng Nawungan maupun di Kebun Kelengkeng *Green Garden* memiliki persamaan yaitu menggunakan pupuk kandang sebagai pupuk dasar dan kapur dolomit.

Hanya saja di Kebun Kelengkeng *Green Garden* terdapat tambahan yaitu pemberian decis non tabur sebanyak 10 gram atau 1 sdm. Kemudian bibit ditanam pada lubang tanam dengan menyobek polybag dari bawah ke atas. Hal ini berbeda dengan Indrajati *et al.* (2021) bahwa cara membuka polybag dengan menyayat secara vertikal di samping polybag dari atas ke bawah dengan menggunakan pisau atau cutter yang tajam.

3.4.4. Pemupukan

Kedua lokasi sama-sama melakukan pemupukan menggunakan pupuk NPK dan pupuk organik dengan membuat alur parit melingkar seluas tajuk pohon setelah itu ditimbun dengan tanah. Hal ini sesuai dengan pendapat Indrajati *et al.* (2021) bahwa pemberian pupuk organik maupun anorganik dilakukan dengan membuat galian parit keliling di tajuk terluar tanaman dan timbun dengan tanah galian. Namun bedanya di Kebun Kelengkeng Nawungan menggunakan pupuk kandang sebagai pupuk organiknya, dan di Kebun Kelengkeng *Green Garden* menggunakan pupuk organik pasta Absolute 99 yang merupakan produk buatan *Green Garden* sendiri.

3.4.5. Penyiangan

Kegiatan penyiangan di Kebun Kelengkeng Nawungan dan Kebun Kelengkeng *Green Garden* sama-sama dilakukan secara mekanis yaitu menggunakan mesin pemotong rumput. Hal ini selaras dengan pendapat Indrajati *et al.* (2021) bahwa penyiangan dilakukan secara manual dengan memotong rumput yang tumbuh di bawah pohon dan di luar tajuk menggunakan alat seperti sabit atau cangkul, mesin pemotong rumput. Hanya saja bedanya, di Kebun Kelengkeng Nawungan dilakukan sistem tumpang sari sedangkan di lokasi pembanding tidak melakukannya. Namun di lokasi pembanding melakukan pengendalian gulma secara kimiawi dengan menggunakan herbisida. Hal tersebut berbeda dengan pendapat menurut Indrajati *et al.* (2021) bahwa saat penyiangan gulma diusahakan tidak menggunakan herbisida karena residunya dapat mengganggu pertumbuhan tanaman kelengkeng.

3.4.6. Pengairan

Kegiatan pengairan di Kebun Kelengkeng Nawungan masih dilakukan secara manual dengan menyiram tanaman menggunakan selang yang terhubung dengan sumber air. Sedangkan pengairan di Kebun Kelengkeng *Green Garden* dilakukan secara mekanisasi, bak penampungan air yang sudah diberi pompa air

kemudian terhubung dengan pipa yang mengarah ke masing-masing pohon. Hal ini sesuai dengan pendapat Indrajati *et al.* (2021) bahwa pengairan dapat dilakukan dengan sistem manual atau mekanisasi contohnya seperti irigasi drip.

3.4.7. Pemangkasan

Pemangkasan tidak dilakukan di Kebun Kelengkeng Nawungan. Sedangkan di Kebun Kelengkeng Green Garden melakukan pemangkasan cabang meliputi pemangkasan minimalis, pemangkasan total, pemangkasan peremajaan. Hal ini sesuai dengan pendapat Indrajati *et al.* (2021) bahwa pemangkasan cabang adalah salah satu tahapan dalam pemeliharaan tanaman kelengkeng yang bertujuan untuk mengurangi ranting pengganggu, merangsang munculnya tunas vegetatif pada trubus, mempercepat pertumbuhan tanaman, dapat membentuk tajuk baru, membantu produksi tanaman menjadi optimal, mempermudah pemeliharaan, dan mengurangi kelembaban.

3.4.8. Perangsangan atau pemacu pertumbuhan

Kebun Kelengkeng Nawungan tidak melakukan pemacu pertumbuhan tanaman kelengkeng. Berbeda dengan lokasi perbandingan yaitu Kebun Kelengkeng Green Garden yang melakukan pemacu pertumbuhan tanaman. Pemacu pertumbuhan dilakukan saat umur tanaman sudah mencapai 2 tahun keatas. 1 bulan sebelum dilakukan pembosteran, tanaman diberi dolomit sebanyak 1 kg/pohon dan KCL dengan dosis 300 gram/pohon. Dan setelah 1 bulan baru dilakukan pemacu pertumbuhan. Dosis yang digunakan adalah 250 gram/pohon dengan cara membuat lobang di sekitar perakaran sekitar 11 lubang kemudian disiramkan pada perakaran. Syaratnya pemacu pertumbuhan tanaman tidak diberikan dalam keadaan daun muda atau flush. Hal ini sesuai dengan pendapat Indrajati *et al.* (2021) pengaplikasian *booster* atau $KClO_3$ ada 4 cara yaitu disemprot ke batang dan ranting tanaman, ditabur dan disiram di area tajuk, disiram di bawah area tajuk, dan disuntikan ke batang utama atau akar tanaman.

3.4.9. Pengendalian Hama

Kebun Kelengkeng Nawungan melakukan pengendalian hama kelelawar menggunakan karung jaring bawang merah dengan cara dibungkus. Hal ini sesuai dengan pendapat menurut Indrajati *et al.* (2021) bahwa pengendalian hama kelelawar dilakukan dengan membungkus buah sejak bakal buah terbentuk atau dengan memasang jaring sungkup pada satu areal kebun. Pengendalian hama kelelawar tersebut sama dengan yang dilakukan di Kebun Kelengkeng Green Garden, hanya saja ditambah seperti pengaplikasian Decis setelah 3 minggu bunga kelengkeng muncul.

3.4.10. Pemanenan

Kebun Kelengkeng Nawungan melakukan panen saat umur tanaman sudah sekitar 4 tahun. Di Kebun Kelengkeng *Green Garden*, pemanenan dilakukan 5-6 bulan setelah pemacu pertumbuhan tanaman diberikan. Pemanenan dilakukan dengan memotong bagian tangkai buah menggunakan gunting pangkas. Hal ini sesuai dengan pendapat menurut Indrajati *et al.* (2021) bahwa ciri-ciri buah kelengkeng yang layak untuk dipanen yaitu umur buah sekitar 5-6 bulan setelah bunga keluar.

3.5. Potensi dan Peluang Pasar

3.5.1. Lokasi

Lokasi Kebun Kelengkeng Nawungan berada di pinggir jalan raya, namun akses menuju kebun tersebut harus melalui jalan yang menanjak. Selain itu, Kebun Kelengkeng Nawungan adalah satu-satunya yang ada di Kalurahan Selopamioro. Sedangkan untuk lokasi Kebun Kelengkeng Green Garden memiliki akses jalan yang mudah dijangkau, hanya saja letaknya tidak di pinggir jalan dan harus masuk jauh dari jalan raya.

3.5.2. Produk

Produk yang dihasilkan oleh Kebun Kelengkeng Nawungan adalah buah kelengkeng varietas *Diamond river* dan Pingpong. Buah kelengkeng varietas ini memiliki ciri-ciri seperti berdaging tipis, berair, dan biji yang besar, serta ukuran buah kecil. Buah tersebut dinilai tidak layak untuk dibudidayakan secara komersial karena kurang laku dipasaran serta jenis varietas yang sudah ketinggalan zaman. Oleh karena itu perlu dilakukan perubahan ke varietas yang lebih unggul dan bisa dikomersialkan serta sesuai dengan pasar saat ini. Berbeda dengan di lokasi perbandingan yaitu Kebun Kelengkeng Green Garden, produknya berupa buah kelengkeng varietas New Kristal dan Itoh. Buah ini sangat laku di pasaran karena memiliki keunggulan seperti buah manis berdaging tebal, ukuran buah yang besar, biji buah yang kecil, dan tidak berair. Selain itu, produk yang dihasilkan berupa bibit okulasi dan bibit cangkok.

3.5.3. Promosi

Promosi yang dilakukan Kebun Buah Kelengkeng melalui berita dari mulut ke mulut serta melalui berita di berita online, sedangkan di lokasi perbandingan, promosi dilakukan melalui *youtube channel* "Ady Raja Lengkung". Promosi juga harus diimbangi dengan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan serta layanan yang tersedia.

3.5.4. Konsumen

Karena di Kebun Kelengkeng Nawungan menghasilkan buah dari varietas yang kurang layak untuk dikomersialkan dan buah tidak laku dipasarkan sehingga tidak memiliki konsumen. Buah hanya dikonsumsi dengan membagikan ke masyarakat sekitar dan tetangga. sedangkan Kebun Kelengkeng Green Garden

memiliki cakupan konsumen yang sangat luas, tidak hanya di dalam kota bahkan sampai luar kota dan pulau. Karena didukung dengan kualitas dan kuantitas produk dan layanan.

3.5.5. Harga

Harga buah di Kebun Kelengkeng *Green Garden* yaitu berkisaran mulai dari 30.000/kg. Sedangkan untuk bibit okulasi seharga 50.000/bibit dan bibit cangkok seharga 100.000/bibit.

3.5.6. Kegiatan

Di Kebun Kelengkeng Nawungan hanya melakukan kegiatan budidaya saja. Sedangkan di Kebun Kelengkeng *Green Garden* menawarkan kegiatan seperti petik buah, magang, pelatihan, PKL (Praktik Kerja Lapang), serta konsultasi

3.5.7. Kemitraan

Untuk sekarang Kebun Kelengkeng Nawungan belum memiliki kemitraan. Sedangkan di Kebun Kelengkeng milik Bapak Ady sudah melakukan kemitraan berupa kebun plasma, kebun kerjasama, kebun umum, dan kebun binaan.

3.5.8. Kerjasama dengan pihak lain

Sampai saat ini Kebun Kelengkeng belum memiliki kerjasama dengan pihak lain. Sedangkan di usaha perbandingan sudah melakukan kerja sama dengan pihak lain seperti kementerian pertanian, Balai Penyuluhan Pertanian, Universitas Gadjah Mada, dan lain-lain.

3.5.9. Dukungan

Walaupun Kebun Kelengkeng Nawungan (Kebun Buah Nawungan) belum memiliki kemitraan dan kerjasama dengan pihak lain, dengan adanya kebun kelengkeng tersebut diharapkan dapat memberdayakan petani dan masyarakat sekitar serta dapat menambah penghasilan. Keberadaan Kebun Kelengkeng Nawungan didukung oleh pemerintah desa, Balai Penyuluhan Pertanian, dan Pemerintah Bantul.

3.6. Rencana Usaha Tanaman Kelengkeng

Business Model Canvas (BMC) adalah alat atau kerangka kerja yang digunakan untuk menggambarkan, mengembangkan, dan menganalisis model bisnis suatu organisasi atau Perusahaan (Dewobroto, 2012). BMC terdiri dari sembilan elemen utama yang memberikan gambaran menyeluruh tentang bagaimana suatu bisnis menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Elemen-elemen tersebut adalah 1) Segmen Pelanggan, 2) Proposisi Nilai, 3) Saluran, 4) Hubungan Pelanggan, 5) Aliran Pendapatan, 6) Sumber Daya Utama, 7) Aktivitas Utama, 8) Kemitraan Utama, dan 9) Struktur Biaya (Osterwalder dan Pigneur, 2010). Berdasarkan Tabel 2, rencana usaha tanaman kelengkeng digambarkan dalam sembilan elemen utama, yaitu:

- a. *Customer Segment* (Segmen Pelanggan), siapa yang membeli dan membayar produk yang ada. Pada hal ini, yang akan membeli dan membayar produk adalah pembeli bibit kelengkeng, pembeli buah kelengkeng, masyarakat sekitar (Selopamioro), pelajar, mahasiswa, organisasi, pelanggan dalam negeri, dan pelanggan luar negeri. Untuk meningkatkan *Customer Segment* perlu untuk memperbaiki atau meningkatkan *Value Proposition* (Proposisi Nilai) seperti kualitas dan kuantitas produk sesuai dengan keinginan masyarakat dan konsumen. Sehingga masyarakat sekitar akan tertarik dengan usaha yang dijalankan.
- b. *Value Proposition* (Proposisi Nilai), petani harus bisa menghasilkan produk yang digemari masyarakat dan laku dipasaran. Hal tersebut dapat dilakukan dengan membudidayakan varietas kelengkeng yang memiliki keunggulan sesuai dengan keadaan pasar sekarang seperti varietas New Kristal dan Itoh Super. Varietas ini menghasilkan buah kelengkeng yang memiliki rasa yang manis, biji berukuran kecil, dan daging buah yang tebal sesuai dengan keinginan masyarakat. Selain itu, keunggulan lainnya seperti melayani pemesanan dan dapat melakukan panen sendiri, dan tersedia saat musim kemarau.
- c. *Channels* (Saluran), dalam hal ini bagaimana cara pelanggan atau konsumen dapat mengetahui produk yang ditawarkan dan bagaimana produk bisa sampai ke tangan konsumen. Konsumen atau pelanggan dapat mengetahui informasi usaha dan memperoleh produk melalui pemeran, *word of mouth* (berita dari mulut ke mulut), konten Youtube yang telah dibuat, atau sosial media lainnya seperti instagram, facebook, WhatsApp.
- d. *Customer Relationship* (Kemitraan Pelanggan), dalam ini bagaimana cara untuk terhubung dengan pelanggan dan memastikan kepuasan pelanggan terhadap produk seperti melalui konten youtube, melayani pemesanan buah, melayani petik buah sendiri.
- e. *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), cara usaha menghasilkan uang melalui hasil penjualan buah, hasil penjualan bibit okulasi, hasil penjualan bibit cangkok, pendapatan dari youtube.
- f. *Key Activities* (Aktivitas Kunci), kegiatan yang dilakukan untuk menciptakan *Value Proposition* dan usaha dapat berjalan dengan baik seperti melakukan budidaya tanaman kelengkeng, membuka sebagai lokasi penelitian, membuat youtube channel, penyediaan bibit cangkok maupun okulasi.
- g. *Key Resources* (Sumberdaya Utama), sumber daya utama yang harus dimiliki untuk menjalankan usaha dan dapat bersaing dengan usaha serupa meliputi kebun buah dan bibit, youtube channel, SDM terampil.

- h. *Key Partnerships*, melakukan kerjasama dengan dinas pertanian, Balai Penyuluhan Pertanian, Usaha serupa.
- i. *Cost Structures* (Struktur Biaya), biaya yang dikeluarkan Kebun Kelengkeng Nawungan untuk menjalankan usaha adalah biaya sewa lahan, biaya sarana dan prasarana, dan biaya tenaga kerja.

Rencana usaha Kebun Buah Kelengkeng Nawungan tertuang dalam sembilan elemen pada *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* adalah alat strategi manajemen yang digunakan untuk merancang sebuah model usaha yang akan dijalankan dan mendeskripsikan suatu ide pemikiran yang disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan. Konsep *Business Model Canvas* pada rencana usaha tanaman kelengkeng di Kebun Kelengkeng Nawungan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. BMC Tanaman Kelengkeng

Rencana Usaha Tanaman Kelengkeng				
Key Partners (Menu Utama)	Key Activities (Aktivitas Kunci)	Value Propositions (Proposisi Nilai)	Customer Relationshi (Kemitraan Pelanggan)	Customer Segments (Segmen Pelanggan)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dinas Pertanian 2. Balai Penyuluhan Pertanian 3. Usaha serupa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Budidaya tanaman kelengkeng 2. Penelitian 3. <i>Channel youtube</i> 4. Penyediaan bibit cangkok maupun okulasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bibit okulasi 2. Bibit cangkok 3. Buah manis, biji kecil, daging buah tebal. 4. Melayani pemesanan dan panen sendiri. 5. Tersedia saat musim kemarau. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Upload konten <i>youtube</i> 2. Melayani pemesanan buah 3. Melayani petik buah sendiri 4. Melayani penyediaan bibit kelengkeng 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembeli bibit kelengkeng 2. Pembeli buah kelengkeng 3. Masyarakat sekitar (Selopamioro) 4. Pelajar dan mahasiswa 5. Organisasi 6. Pelanggan dalam negeri 7. Pelanggan luar negeri
	Key Resources (Sumberdaya Utama) <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebun buah dan bibit 2. <i>Youtube</i> 3. SDM terampil 		Channels (Saluran) <ol style="list-style-type: none"> 1. Pameran 2. Media sosial <i>youtube</i> (utama), <i>instagram</i>, <i>facebook</i>, <i>WhatsApp</i> 3. <i>Word of mouth</i> 	
Cost Structure (Struktur Biaya) <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya sewa lahan 2. Biaya sarana dan prasarana 3. Biaya tenaga kerja 		Revenue Streams (Arus Pendapatan) <ol style="list-style-type: none"> 1. Hasil penjualan buah 2. Hasil penjualan bibit okulasi 3. Hasil penjualan bibit cangkok 4. Pendapatan dari <i>youtube</i> 		

3.7. Analisis Kelayakan Usaha Tanaman Kelengkeng

Biaya tetap sebesar Rp 20.165.000. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku sebesar Rp 22.717.000, biaya tenaga kerja sebesar Rp 4.100.000, dan biaya lain-lain sebesar Rp 20.000.000. sehingga didapatkan biaya total sebesar Rp 66.982.000 (biaya tetap + biaya variabel). Pada satu periode tanam jumlah buah yang dihasilkan sebanyak 7.800 kg (50 kg × 156 tanaman), dengan harga jual Rp 30.000/kg, maka total pendapatan kotor usaha budidaya kelengkeng adalah Rp 234.000.000 dalam satu periode. Keuntungan sebesar Rp 167.018.000 (pendapatan kotor - pengeluaran/biaya total). Harga Pokok Produksi (HPP) sebesar Rp 429.371 (biaya total produksi: jumlah produk). BEP harga sebesar Rp 21.469 dan BEP unit adalah 2.233 kg. Pada kajian ini dapat diketahui bahwa R/C Ratio usaha tanaman kelengkeng mendapat nilai R/C Ratio 3,49. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tanaman kelengkeng ini menguntungkan dan layak untuk diusahakan dan dikembangkan (Sulastri 2016; Purnomo *et al.*, 2017).

Berdasarkan hasil kajian dan pembahasan diatas mengenai pemberdayaan petani melalui usaha tanaman kelengkeng (Studi Kasus Kebun Buah Nawungan di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri,

Bantul) diperoleh kesimpulan sebagai berikut: 1) Penerapan teknologi inovasi budidaya tanaman kelengkeng di Kebun Kelengkeng Nawungan tergolong masih kurang yaitu masih menanam varietas kelengkeng Diamond river dan Pingpong yang tidak dapat dikomersialkan sehingga sebaik apapun pemeliharaan yang dilakukan tidak berpengaruh terhadap produksi. Oleh sebab itu perlu adanya peralihan ke varietas tanaman kelengkeng unggul menggunakan teknik *top working* guna memperbaiki kualitas dan kuantitas produksi tanaman kelengkeng. 2) Pengembangan usaha berbasis tanaman kelengkeng berawal dari peningkatan Value Proposition (Proposisi Nilai) dengan memanfaatkan potensi yang dimiliki antara lain kebun kelengkeng satu-satunya yang berada di Kapanewon Imogiri, memiliki lahan yang luas yaitu 7 ha sebagai lahan budidaya kelengkeng dengan keunggulan buah kelengkeng yang manis, berdaging tebal, dan tidak berair. Dan berdasarkan analisis kelayakan, usaha budidaya kelengkeng ini menguntungkan dan layak untuk diusahakan serta dikembangkan. 3) Model pemberdayaan petani pada usaha berbasis tanaman kelengkeng adalah berupa penyuluhan/pembinaan tentang teknik *top working* sebagai upaya memperbaiki kualitas dan kuantitas produksi. Kemudian petani menerapkan secara mandiri. Setelah berhasil, petani akan memperoleh produksi yang lebih baik dan dapat dipasarkan.

Beberapa saran untuk usaha tanaman kelengkeng tersebut, antara lain: 1) Terhadap penerapan teknologi inovasi budidaya di Kebun Kelengkeng Nawungan yaitu perlu memperbaiki teknik budidaya yang dilakukan dari varietas tanaman, pengolahan lahan, penanaman, pemupukan, pemacu pertumbuhan, pengairan, penyiangan, pemangkasan, pengendalian hama dan penyakit, dan pemanenan. 2) Terhadap pengembangan Kebun Kelengkeng Nawungan yaitu perlu memperbaiki kualitas dan kuantitas produk dengan menanam varietas yang dapat dikomersialkan agar pendapatan dapat meningkat. 3) Terhadap anggota Kelompok Tani Kelengkeng yaitu perlu adanya pendampingan dan bimbingan mengenai teknik budidaya tanaman kelengkeng terutama dalam penerapan teknik *top working*.

KESIMPULAN

Penerapan teknologi inovasi budidaya tanaman kelengkeng di Kebun Kelengkeng Nawungan tergolong masih kurang. Berdasarkan analisis kelayakan, usaha budidaya kelengkeng ini menguntungkan dan layak untuk diusahakan serta dikembangkan. Model pemberdayaan petani berupa penyuluhan/pembinaan tentang teknik *top working* sebagai upaya memperbaiki kualitas dan kuantitas produksi

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami ucapkan kepada Polbangtan Yoma dan Kebun Kelengkeng Nawungan atas dukungan anggaran dan data penelitian

REFERENSI

- Dewobroto, W. S. (2012). Penggunaan *Business Model Canvas* sebagai Dasar untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis dan Kelayakan Usaha. *Jurnal Teknik Industri*, 3 (2), 215 - 230. <https://doi.org/10.25105/jti.v2i3.7032>
- Effendi, S. dan Tukiran. (2012). *Metode Penelitian Survei*. Jakarta. LP3ES.
- Indrajati, S. B., D. Rosita, dan L. D. Saputra. (2021). *Buku Lapang Budidaya Lengkeng*. Direktorat Buah dan Florikultura. Jakarta.
- Kuntarsih, S., Wibawa., Samsuardi dan Sutari. (2005). *Budidaya Buah-Buahan Lengkeng*. Direktorat Budidaya Tanaman Buah. Jakarta.
- Lauwis, E. dan C. Y. Setyawati. (2018). Strategi Komunikasi Pemasaran Cleans dengan Metode Benchmarking. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 3 (4), 1–10.
- Osterwalder, A., and Y. Pigneur. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons. New Jersey.
- Purnomo, R. A., Riawan, dan L. O. Sugianto. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. UNMUH Ponorogo Press. Ponorogo.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulatri, L. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirausaha*. LaGood's Publishing. Bandung.
- Susanti, R., A. Afriani, F. S. Harahap, W. Fadhillah, R. Oesman, dan H. Walida. (2019). 34 Aplikasi Mikoriza dan Beberapa Varietas Kacang Tanah dengan Pengolahan Tanah Konservasi terhadap Perubahan sifat Biologi Tanah. *Jurnal Pertanian Tropik*, 6 (1), 34–42. <https://doi.org/10.32734/jpt.v6i1.3037>