

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat Desa Bakalan Krapyak, Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus

Bakalan Krapyak merupakan salah satu desa yang berada di wilayah kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus. Awal mulanya desa ini terdiri dari 2 desa yaitu desa Bakalan dan desa Krapyak yang kemudian menjadi satu desa Bakalan Krapyak. Nama tersebut juga mempunyai arti tersendiri, Bakalan diartikan sebagai calon dan Krapyak diartikan ramai, grapyak (ramah). Dan apabila diartikan secara keseluruhannya maka Desa Bakalan Krapyak merupakan desa yang nantinya menjadi desa yang ramai.

Menurut Kepala Desa Bakalankrapyak, Susanto (41), jika nama Desa Krapyak diambil dari sikap masyarakat yang grapyak atau suka bergaul, ramah dan menyenangkan. Tak heran jika, toleransi dan keakraban antar masyarakat begitu terjaga. Hingga suatu ketika, dari pemerintah melakukan pemadatan wilayah. Desa Bakalan dan krapyak akhirnya disatukan menjadi sebuah daerah yang bernama Bakalankrapyak.

Setelah bergabung menjadi Bakalankrapyak. Ada yang memaknai Desa ini sebagai calon daerah yang ramai. Pemaknaan tersebut diambil dari kata Bakal yang berarti calon dan Krapyak yang berarti ramai.” kata Susanto. Hal ini tergambar dari beberapa perusahaan besar yang kini mulai meramaikan daerah Bakalankrapyak. Tak sekedar itu, kini daerah tersebut mulai ramai dengan adanya Terminal Bus Menara dan Rusunawa.

Desa Bakalan terletak disebelah barat Jalan KHR Asnawi ini terdiri dari lima Dukuh, yakni Dukuh Bakalan, Bapangan Kulon, Bapangan Wetan, Tanjung dan Wedi. Dari Dukuh tersebut, Bakalan merupakan dukuh yang paling berpengaruh di Desa ini. Konon, di Dukuh Bakalan pernah hidup seorang santri Sunan Kudus yang bernama Mbah Bakal. Mbah Bakal merupakan tokoh di bidang tata pemerintahan pada masa Sunan Kudus. Selain mengabdikan dirinya di bidang pemerintahan, ia juga tidak melupakan tugasnya sebagai seorang mubaligh, dengan mensyiarkan agama Islam. Untuk mengenang jasa Mbah Bakal, masyarakat mengabdikan namanya sebagai nama daerah tersebut. Dari situlah, tercetus nama Desa Bakalan.

Berlanjut ke Desa Krapyak yang berada di sebelah timur Jalan KHR Asnawi ini, memiliki empat perdukahan, yakni Dukuh Grogol, Krapyak, Pring sewu dan Gamboran. Cerita berbeda terantai dari asal usul Desa Krapyak. Terbukti dengan adanya pusat industri seperti pabrik-pabrik besar PT. Djarum dan Polytron. Selain itu juga menjadi salah tujuan wisata rohani makam sunan Kudus yang terletak di komplek menara Kudus Bukan hanya itu saja, di desa Bakalan Krapyak adalah satu-satunya yang mempunyai Rusunawa di lokasinya berada di dekat terminal wisata. Pada peresmian tersebut dihadiri oleh beberapa pihak seperti jajaran Dinas Cipta Karya dan Tata Ruang Kabupaten Kudus, Kepala Desa Bakalan Krapyak, Camat Kaliwungu, Perwakilan dari Kodim 0722 Kudus, serta para penghuni rusunawa, dan masyarakat umum.

Beberapa kemajuan yang dialami desa Bakalan Krapyak juga mengantarkan dalam memperoleh prestasi baik di tingkat lokal aupun nasional. Bukan hanya itu saja, di desa Bakalan Krapyak adalah satu-satunya yang mempunyai Rusunawa di lokasinya berada di dekat terminal wisata. Pada peresmian tersebut dihadiri oleh beberapa pihak seperti jajaran Dinas Cipta Karya dan Tata Ruang Kabupaten Kudus, Kepala Desa Bakalan Krapyak, Camat Kaliwungu, perwakilan dari Kodim 0722 Kudus, serta para penghuni rusunawa, dan masyarakat umum.¹

2. Kondisi Geografis

Secara geografis, Kabupaten Kudus terletak pada koordinat $6^{\circ}51'$ – $7^{\circ}16'$ Lintang Selatan dan $110^{\circ}36'$ – $110^{\circ}50'$ Bujur Timur.

a. Batas Administrasi Negara

Desa Bakalankrapyak memiliki batas-batas sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : Desa Gribig Kecamatan Gebog dan Desa Peganjaran Kecamatan Bae.
2. Sebelah Barat : Desa Prambatan Kidul Kecamatan Kaliwungu.
3. Sebelah Selatan : Desa Damaran Kecamatan Kota.
4. Sebelah Timur : Desa Krandon Kecamatan Kota.

¹<https://desabakalankrapyak.blogspot.com> (diakses pada tanggal 20 Oktober 2019, pukul 10.00 WIB).

b. Luas Wilayah

Luas daerah/wilayah Desa Bakalan Krapyak seluas .137,985. hektar, yang terdiri atas :

1. Tanah sawah : 50,839 ha.
2. Pekarangan atau bangunan : 87,146 ha.
3. Lain-lain (sungai, kuburan, jalan) : 1,070 ha.

c. Topografi

Desa Bakalan Krapyak terletak diantara 110°36' -110°50' BT (Bujur Timur) dan 6°51' -7°16' LS (Lintang Selatan) pada ketinggian rata-rata 17 meter diatas permukaan air laut dengan iklim tropis dan bertemparatur sedang bersuhu 28°- 32° serta curah hujan + 2.060 mm per tahun. Kondisi iklim di Kabupaten Kudus secara umum dipengaruhi oleh zona iklim tropis basah. Bulan basah jatuh antara bulan Oktober-Mei dan bulan kering terjadi antara Juni-September, sedang bulan paling kering jatuh sekitar bulan Agustus.

d. Pembagian Wilayah Dusun

Semenjak ditetapkannya Peraturan Desa Nomor 1 Tahun 200 tentang Pembentukan Lembaga Kemasyarakatan Rukun Tetangga dan Rukun Warga dan Keputusan Kepala Desa Bakalan Krapyak Nomor 2 Tahun 2008 tentang Penetapan Jumlah dan Pembagian Wilayah Rukun Tetangga dan Rukun Warga, ditetapkan menjadi 2 Dusun, 4 RW dan 26 RT dengan pembagian sebagai berikut

- a. Dusun Grogol : 13 RT dan 2 RW
- b. Dusun Bapangan : 13 RT dan 2 RW

3. Gambaran Umum Demografi**a. Jumlah Penduduk**

Penduduk desa Bakalan Krapyak sampai dengan akhir tahun 2010 sejumlah 6.164 jiwa, terdiri dari 3083 jiwa laki-laki dan 3.081 jiwa perempuan.

b. Struktur Sosial

Masyarakat desa Bakalan Krapyak pada umumnya mempunyai struktur sosial yang beragam. Sebagian besar senang berkumpul, berorganisasi untuk kemajuan desa dan peningkatan kualitas sumber daya manusia, misalnya:

1. Bidang sosial masyarakat : senang beranjangsana ke tetangga melalui arisan, tetemu warga RT, gotong royong, kerja bakti, atau bakti sosial lainnya.

2. Bidang sosial agama : mengadakan pengajian-pengajian, membentuk ikatan remaja masjid, dan beraneka kegiatan keagamaan.
3. Bidang olahraga, terutama untuk pemuda : Yaitu bola voli, tenis lapangan atau meja, sepak bola, bulu tangkis, dan lain-lain.

c. Jenis Pekerjaan dan Pendidikan

1. Pekerjaan

No.	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1.	Buruh / Wiraswasta	1.251
2.	PNS / TNI / POLRI	99
3.	Buruh Tani	92
4.	Pedagang	99
5.	Buruh Lainnya	769

2. Pendidikan

Pendidikan berkaitan erat dengan segala sesuatu yang bertalian dengan perkembangan manusia mulai perkembangan fisik, kesehatan keterampilan, pikiran, perasaan, kemauan, sosial, sampai kepada perkembangan Iman. Perkembangan ini mengacu kepada membuat manusia menjadi lebih sempurna, membuat manusia meningkatkan hidupnya dan kehidupan alamiah menjadi bebudaya dan bermoral.

No.	Jenis Pendidikan	Jumlah
1.	TK / RA	2.314
2.	SD / MI / Madin Awaliyah / Paket A	746
3.	SMP / Mts / Madin Wustho / Paket B	447
4.	SMA / SMK / MA / Madin Ulya / Paket C	44
5.	Diploma I/II/III	55
6.	Sarjana (S1)	
7.	Pasca Sarjana (S2)	
8.	Doktor (S3)	

4. Keadaan Pertanian

Secara umum pengertian dari pertanian adalah suatu kegiatan manusia yang termasuk di dalamnya yaitu bercocok tanam, peternakan, perikanan dan juga kehutanan. Sebagian besar mata pencaharian masyarakat di Indonesia adalah sebagai petani, sehingga sektor pertanian sangat penting untuk dikembangkan di Kabupaten Kudus.

Bentuk-Bentuk Pertanian :

1. Sawah

Sawah adalah suatu bentuk pertanian yang dilakukan di lahan basah dan memerlukan banyak air baik sawah irigasi, sawah lebak, sawah tadah hujan maupun sawah pasang surut.

2. Tegalan / perkebunan

Tegalan adalah suatu daerah dengan lahan kering yang bergantung pada pengairan air hujan, ditanami tanaman musiman atau tahunan dan terpisah dari lingkungan dalam sekitar rumah. Lahan tegalan tanahnya sulit untuk dibuat pengairan irigasi karena permukaan yang tidak rata. Pada saat musim kemarau lahan tegalan akan kering dan sulit untuk ditubuhi tanaman pertanian.

3. Pekarangan

Pekarangan adalah suatu lahan yang berada di lingkungan dalam rumah (biasanya dipagari dan masuk ke wilayah rumah) yang dimanfaatkan / digunakan untuk ditanami tanaman pertanian. Pada umumnya Kabupaten Kudus memiliki potensi pertanian yang cukup luas dan sangat besar hasilnya, sehingga mata pencaharian penduduk yang utama adalah pertanian.

Pertanian di Desa Bakalan Krpyak, Kabupaten Kudus terbagi menjadi 2 bagian yaitu lahan basah dan lahan kering. Lahan basah yang terdiri atas sawah tadah hujan, sawah, dan lahan kering yang terdiri atas perkebunan. Tanaman yang dibudidayakan di Desa Bakalan Krpyak, Kabupaten Kudus khususnya tanaman pangan dan hortikultura yaitu terdiri dari tanaman pangan dan tanaman buah-buahan. Tanaman pangan yang banyak dibudidayakan di Desa Bakalan Krpyak, Kabupaten Kudus yaitu: padi, jagung, ubi kayu, dan ubi jalar. Sedangkan tanaman hortikultura, terutama buah-buahan yang banyak diproduksi di Desa Bakalan Krpyak, Kabupaten Kudus yaitu : rambutan, alpokat, jeruk, nangka dan buah naga.

5. Keadaan Sosial Ekonomi

Kegiatan usahatani buah naga di daerah penelitian membawa dampak yang sangat baik terutama untuk keluarga petani. Dari segi keadaan ekonomi keluarga, petani buah naga termasuk dalam keadaan dengan ekonomi yang baik, anak-anak dapat melanjutkan pendidikan kejenjang yang tinggi, kesehatan anggota keluarga baik, perumahan yang layak, kesehatan gizi yang baik, lingkungan dan sosial juga baik. Hal tersebut mendorong petani buah naga untuk terus melanjutkan usahatani buah naga dan diharapkan untuk petani lain yang belum mengenal dan mengetahui tentang keuntungan dari usahatani buah naga dapat terdorong untuk melakukan usahatani buah naga.

Kemudahan dalam kegiatan usahatani di daerah penelitian sudah sangat baik, dari segi akses jalan yang mudah, serta ketersediaan sarana penunjang dan terdapatnya agen atau tengkulak yang selalu bersedia untuk membeli hasil panen mereka dengan sistem pembayaran yang mudah dapat dijadikan pertimbangan untuk melakukan usahatani buah naga. Keadaan ekonomi petani buah naga di daerah penelitian tidak terlepas dari keadaan sosial. Kehidupan sosial di daerah penelitian sangat baik gotong royong, silaturahmi, dan saling membantu berjalan sangat baik. Dilihat dari pengambilan data yang didapat bahwa di daerah penelitian terdapat beberapa sarana seperti masjid dan gereja, serta didalamnya hubungan antar umat beragama berjalan baik. Hal ini tidak terlepas dari para masyarakat yang selalu menjunjung tinggi persatuan.

6. Visi dan Misi Desa Bakalan Krpyak

Sebagai salah satu desa yang maju di Kabupaten Kudus, Bakalan Krpyak harus memiliki visi dan misi yang jelas dalam setiap kegiatannya. Hal ini tentu saja bertujuan untuk membuat masyarakat Desa Bakalan Krpyak pada khususnya semakin sejahtera. Berikut ini Visi dan Misi kami:

a. Visi

Visi merupakan rumusan umum mengenai keadaan yang diinginkan pada akhir periode perencanaan. Sedangkan misi adalah rumusan umum mengenai upaya-upaya yang akan dilaksanakan untuk mewujudkan visi. Visi pemerintah Desa Bakalan Krpyak adalah: “Mensejahterakan Masyarakat Desa Bakalan Krpyak”

b. Misi

Misi pemerintah Desa Bakalan Krapyak adalah:

1. Meningkatkan UKM dan sector pertanian
2. Mempermudah pelayanan kepada masyarakat
3. Perbaiki infrastruktur atau sarana prasarana umum²

B. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Tya farm adalah perkebunan hortikultura (buah) milik perorangan yang berbentuk UD (Usaha Dagang), Pemilik kebun buah naga madu Tya Farm yaitu H. Jakfar. Lokasi perkebunan buah naga madu Tya Farm, terletak di Desa Bakalan Krapyak, Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus, tepatnya ditengah persawahan. Buah naga yang di budidayakan di Tya Farm ini adalah buan naga madu, karena buah naga ini mempunyai nilai ekonomis yang tinggi, dan juga buah yang masih trend di Indonesia. Karena di Indonesia buah naga impor masih tinggi yang menandakan pangsa pasar juga tinggi.

Kebun buah naga madu Tya Farm awalnya hanya sebagai kebun produksi seiring dengan berjalannya waktu dan keinginan pengunjung, fungsi kebun Tya Farm ini bertambah menjadi kebun rekreasi, sehingga dilakukan pembenahan dalam penataan kebun, kemudian fungsinya bertambah menjadi tempat edukasi. Dan penggunaan lahan merupakan sumber daya utama atau factor yang mempengaruhi keberhasilan usaha tani untuk memproduksi produk pertanian.

Indonesia dengan sumberdaya yang melimpah tentunya dapat menjadi penyokong terjadinya suatu keberhasilan dalam produksi buah naga dunia namun pada kenyataanya dari dalam negeri sendiri belum mampu mencukupi permintaan yang semakin meningkat, masalah tersebut dapat terjadi dari beberapa hal diantaranya dengan adanya ketidak pastian harga, pasar, mutu dan lain-lain. Desa Bakalan Krapyak merupakan salah satu Kabupaten Kudus, Kecamatan Kaliwungu yang membudidayakan buah naga sebagai salah satu sumber pendapatan petani, walaupun dilihat dari usia tanaman yang masih baru namun produktivitasnya cukup tinggi dan memiliki daya saing untuk memenuhi permintaan pasar yang ada di Indonesia dan Internasional.

²<https://desabakalankrapyak.blogspot.com> (diakses pada tanggal 22 Oktober 2019, pukul 12.00 WIB).

Kabupaten Kudus, masih sedikit petani yang membudidayakan buah naga dan menjadikannya sebagai sumber pendapatan utama. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian apakah budidaya buah naga di Desa Bakalan Krapyak tersebut menguntungkan dan mempunyai daya saing. Produksi buah naga ini diharapkan mempunyai daya saing dengan buah naga dari propinsi ataupun negara lain dan tentunya keadaan tersebut akan mendatangkan banyak keuntungan bagi petani buah naga di Desa Bakalan Krapyak, Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus dan Indonesia

2. Karakteristik Budidaya Buah Naga Madu

Buah naga madu Tya Farm memiliki keunggulan tingkat kemanisan yang tinggi. Kualitas buah Tya Farm tidak terlepas dari genetik bibit dan perilaku budidaya yang dilaksanakan. Buah naga termasuk buah batu yang berdaging dan berair. Bentuk buah agak memnajang atau bulat agak lonjong. Kulit buah naga ada yang berwarna merah menyala, merah gelap, dan kuning. Biji buah naga sangat banyak dan tersebar di dalam daging buah. Bijinya kecil-kecil seperti biji selasih. Biji buah naga dapat langsung dimakan tanpa mengganggu kesehatan.

Produksi buah naga untuk menghasilkan buah yang berkualitas memerlukan pengaturan dari pengadaan bahan baku, persiapan lahan, penanaman, pemeliharaan, penyerbukan, pembuahan dan panen. Tanaman buah naga termasuk tanaman tropis dan dapat beradaptasi dengan berbagai jenis lahan, lingkungan tumbuh, dan perubahan cuaca seperti sinar matahari dan curah hujan. Tetapi tanaman ini tidak tahan dengan genangan air. Hujan yang terlalu deras dan berkepanjangan bisa menyebabkan kerusakan tanaman terutama pembusukan akar dan merambat sampai pangkal batang, maka tanaman buah naga sebaiknya ditanam dilahan tanpa naungan dan sirkulasi udara juga baik

Buah naga selain dikonsumsi sebagai buah potong, ternyata sering dimanfaatkan sebagai tanaman obat. Buah naga kaya akan serat, vitamin, dan mineral. Buah naga terbukti mampu mengatasi penyakit wasir jika dikonsumsi rutin setelah makan. Kandungan serat pada buah naga sangat baik, Serat dibutuhkan untuk melancarkan pencernaan didalam tubuh. Serat akan berfungsi mengikat asam empedu di dalam saluran pencernaan. Semakin tinggi konsumsi serat, maka akan semakin banyak asam empedu dan lemak yang dikeluarkan oleh

tubuh. Kandungan serat dalam buah naga sangat bermanfaat dalam sistem pencernaan.

Pada awal perkembangannya, persebaran buah naga mungkin hanya bisa dijumpai di supermarket atau pasar modern. Namun seiring dengan makin banyaknya pembudidaya yang membudidayakan buah naga, kita dapat menjumpainya hingga di pasar-pasar tradisional. Salah satu daerah yang mengembangkan budidaya buah naga madu adalah di Desa Bakalan Krapyak, Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus. Permintaan buah naga yang tinggi dipasaran membuat pembudidaya buah naga giat untuk memenuhi kebutuhan pasar. Hal tersebut memang memberikan keuntungan signifikan terutama secara ekonomi yang cukup besar bagi warga masyarakat Desa Bakalan Krapyak.

Buah naga dapat ditanam dimana saja, namun agar hasil yang didapat optimal maka lokasi yang tepat dipilih adalah di kebun. Buah naga dapat ditanam mulai dari daerah dataran rendah hingga dataran menengah dengan ketinggian 0-1.000 mdpl. Kadar kemanisan buah naga akan berkurang jika tanaman buah naga ditanam pada ketinggian >1.000 mdpl. Hal ini disebabkan karena kadar kemanisan ditentukan oleh suhu dan kelembapan. Oleh karena itu, tanaman buah naga sebaiknya ditanam di lokasi dengan suhu dan kelembapan yang tinggi.

Tanaman buah naga dapat tumbuh di segala tipe tanah, akan tetapi tanah yang subur, remah (gembur), drainase baik dan pH yang netral (6-7) merupakan kondisi tanah yang sangat cocok. Tanah yang memiliki drainase tidak baik menyebabkan tanaman mudah terserang penyakit akar. Tanaman buah naga dapat tumbuh optimal pada daerah iklim tropis dengan sinar matahari penuh tanpa naungan. Suhu optimal untuk pertumbuhan tanaman buah naga berkisar antara 26 -36⁰C.

Saat musim kemarau seperti sekarang ini harga buah naga cenderung meningkat dipasaran. Hal ini disebabkan penurunan produksi buah naga pada musim kemarau. Penurunan produksi atau bahkan tidak berproduksinya buah naga di musim kemarau tersebut bisa diatasi dengan melakukan penyiraman dan penyinaran lampu diwaktu malam terhadap tanaman buah naga akan berpengaruh terhadap produksi buah naga. Seperti yang dilakukan oleh Bapak H. Jakfar di Kebun Buah Naga Tya Farm miliknya yang terletak di Desa Bakalan Krapyak, Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus. Dengan demikian upaya penyiraman dan penyinaran diwaktu malam pada tanaman buah

naga akan mempertahankan produksi buah naga sehingga masih bisa tetap berbuah meskipun dimusim kemarau.³

3. Pemasaran Agribisnis Pada Komoditas Buah Naga Madu di Desa Bakalan Krapyak

Pemasaran buah naga madu Tya Farm dilaksanakan dengan empat cara, yaitu pesanan langsung antar ke dalam kota Kudus, pesanan ke luar kota Kudus, penjualan di kebun dan penjualan pada event tertentu. Pesanan buah dari luar kota melalui telepon ke pemilik perusahaan atau telepon ke kepala perkebunan. Pesanan buah naga dari luar kota ke Tya Farm diterima oleh pemilik perusahaan melalui telepon.

Produktivitas merupakan salah satu aspek yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Tingkat produktivitas yang dicapai perusahaan merupakan indikator seberapa efisien perusahaan dalam mengkombinasikan sumber daya ekonomisnya saat ini. Usaha peningkatan produktivitas harus direncanakan secara baik dan sistematis sehingga berhasil apabila diaplikasikan kedalam suatu perusahaan

Produksi dan produktivitas Tya Farm meningkat dari tahun ke tahun. Peningkatan produksi sebesar 5-10 kg tiap batang tanaman pertahun. Produktivitas buah naga tahun ke-4 mencapai Peningkatan produksi buah naga Tya Farm tidak terlepas dari pemeliharaan dan pemberian nutrisi tanah yang dilaksanakan 4 bulan sekali. Tya Farm memperhatikan kebutuhan konsumen tetap lebih dari konsumen bukan langganan. Strategi pemasaran TyaFarm sangat memperhatikan kepuasan konsumen. Penjualan Tya Farm mengalami peningkatan sesuai dengan peningkatan kapasitas produksi. Penjualan terbagi menjadi tiga cara, yaitu penjualan di kebun, penjualan dalam kota dan penjualan ke luar kota.

Kondisi tersebut dialami oleh usaha Buah Naga ini yang akhir-akhir ini banyak diminati oleh masyarakat luas. Dari situasi ini banyak usaha-usaha yang memproduksi jenis produk yang sama, sehingga timbullah persaingan yang ketat. Salah satu cara yang harus dilakukan oleh “Tya Farm” ini, dalam mengatasi persaingan usaha adalah dengan mengedepankan strategi pemasaran pada pelayanan dan kualitas produk buah naganya. Iklim persaingan pada usaha buah naga di Kudus

³Wawancara dengan Bapak H. Djakfar (Pemilik Tya Farm), pada tanggal 1 November 2019, pukul 09.00 WIB.

sangat ketat, karena banyak usaha yang bergerak dibidang yang sama memiliki jenis produk yang sama dan pangsa pasar yang sama pula. Oleh karena itu, beberapa usaha yang ada demi memperoleh konsumen dan meningkatkan daya jualnya tidak jarang yang menggunakan strategi harga dibawah harga standar. Persaingan tersebut bukan persaingan sehat dan tidak etis dalam dunia perdagangan yang dapat mengakibatkan lesunya perekonomian setempat.

Dari adanya persaingan yang terjadi, para pelaku usaha memberikan tindakannya untuk membentuk suatu strategi yang nantinya digunakan untuk mempertahankan usahanya masing-masing. Tindakan pelaku usaha ini dapat disebut dengan tindakan sosial, dimana tindakan tersebut terjadi karena ada sebab yang timbul dari perilaku orang lain. Seperti yang dikemukakan Max Weber yang telah dikutip oleh Doyle Paul Johnson, dimana dikatakan bahwa tindakan sosial dimulai dari perilaku individu dengan perilaku orang lain, yang diorientasikan pada hasil tindakan tersebut sehingga setiap tindakan sosial yang dilakukan seseorang akan memiliki maksud atau makna tertentu.

4. Preferensi Usaha Budidaya Buah Naga Madu

Preferensi masyarakat memilih usaha budidaya buah naga ini disebabkan masyarakat mulai tertarik menanam buah naga disaat buah naga mulai ramai ditanam didesa tersebut, ini dikarenakan mereka dalam menanam dan merawat berdasarkan pengalaman terdahulu dan ketekunan dalam merawatnya yang didapat dari berbagai sumber seperti internet, buku, kerabat maupun saudara. Dalam Merawatnya perlu memiliki kesabaran dalam mengelola dan merawatnya hingga panen.

Pilihan masyarakat setuju bahwa menanam buah naga sesuai dengan nilai-nilai ekonomi Islam, ini dikarenakan membudidaya buah-buahan termasuk hal yang positif dalam kegiatan bekerja dengan tujuan untuk mencari nafkah bagi memenuhi kebutuhan hidup dan memiliki manfaat yang baik. Baik dari buah yang dibudidayakan maupun hasil dari manfaat buah itu sendiri bagi tubuh jika dikonsumsi. Preferensi konsumen juga sangat berpengaruh terhadap buah naga madu Tya Farm, di Desa Bakalan Krapyak, yang paling dominan yang menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli buah naga madu Tya Farm.

5. Tingkat Pendapatan

1. Pendapatan dipengaruhi oleh umur

Umur merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan. Secara umum semakin bertambahnya umur maka pendapatan semakin meningkat, yang tergantung juga pada jenis pekerjaan yang dilakukan. Kekuatan fisik seseorang untuk melakukan aktivitas sangat erat kaitannya dengan umur karena bila umur seseorang telah melewati masa produktif, maka semakin menurun kekuatan fisiknya sehingga produktifitasnya pun menurun dan pendapatannya juga menurun.

2. Pendapatan dipengaruhi oleh pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan. Orang yang memiliki tingkat pendidikan lebih tinggi akan memperoleh pendapatan yang lebih baik. Pendidikan menjadi wahana yang menjembatani kesenjangan antara tingkat pendidikan yang telah dicapai dengan tingkat pendidikan yang diinginkan/ dipersyaratkan untuk mencapai suatu tujuan.

Dapat dilihat bahwa hasil yang didapat dari usaha budidaya buah naga dapat membantu perekonomian keluarganya. Mendapat keuntungan dalam melakukan usaha budidaya buah naga. Ini disebabkan hasil dari panen yang didapat sesuai dengan apa yang diinginkan dan proses penjualan setelah panen berjalan dengan lancar yang diterima dipasaran.⁴

C. Analisis Data Penelitian

1. Strategi Pemasaran Budidaya Buah Naga Madu “Tya Farm” Sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani di Desa Bakalan Krapyak

Dalam menarik konsumen wirausahawan menerapkan indicator-indikator yang terdapat dalam bauran pemasaran yaitu product, price, place, dan promotion. Hal ini yang dilakukan oleh petani buah naga madu di Desa Bakalan Krapyak, untuk menarik konsumennya.

Adapun strategi pemasaran yang dilakukan oleh petani buah naga madu dalam meningkatkan pendapatan petani adalah:

a. Produk

Desa Bakalan Krapyak merupakan tempat pembudidayaan tanaman buah naga yang berada di Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus.

⁴Wawancara dengan Bapak H. Djakfar (Pemilik Tya Farm), pada tanggal 1 November 2019, pukul 09.00 WIB.

Pembudidayaan ini mulai berkembang dan banyak diminati oleh masyarakat sekitarnya, karena memiliki nilai jual yang cukup tinggi. Strategi yang digunakan oleh petani buah naga madu untuk mempertahankan kualitas produknya yaitu dengan cara merawat tanamna buah naga secara rutin setiap harinya agar menghasilkan buah naga yang layak untuk dijual ke konsumen.

b. Harga

Harga merupakan salah satu rangsangan pemasaran yang perlu dipertahankan oleh perusahaan, karena harga yang bisa dijangkau konsumen akan menghasilkan pendapatan dari hasil penjualan yang dilakukan. Dalam pemasaran buah naga ini bisa menentukan yang tepat untuk konsumennya. Penentuan harga dipengaruhi oleh kualitas produk, dan tidak terlalu tinggi. Strategi lain yang digunakan oleh petani buah naga dalam menetapkan harga yaitu memberikan potongan kepada konsumen atau pelanggan dan memberikan bonus jika konsumen membeli buah naga dengan ukuran yang banyak. Adapun harga produk buah naga berkisar antara Rp. 15.000-20.000/kg.

c. Tempat

Lokasi sangat menentukan besar dan kecilnya penjualan produk dan pemasaran produk tersebut. Ada beberapa petani buah naga yang menjual hasil panennya langsung ke konsumen, dan ada juga yang langsung menjual di pasar-pasar tradisional yang berada di Desa Bakalan Krapyak, Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus.

d. Promosi

Promosi bertujuan untuk mengenalkan, menyebar luaskan informasi tentang buah naga yang dibudidayakan di Desa Bakalan Krapyak, mempengaruhi atau membujuk pasar atau konsumen agar produknya dapat diterima ketangan konsumen. Promosi yang dilakukan oleh para petani buah naga ini masih sangat sederhana sekali yaitu dengan cara *personal selling* atau hanya dipromosikan dari mulut ke mulut.

2. Preferensi Usaha Budidaya Buah Naga Madu “Tya Farm” Sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani di Desa Bakalan Krapyak

Preferensi konsumen dapat terbentuk melalui pola pikir konsumen yang di dasarkan oleh beberapa alasan yang mana terdapat pengalaman yang di peroleh sebelumnya sehingga konsumen merasakan kepuasan dan manfaat dalam membeli produk. Setelah konsumen merasakan kecocokan dalam mengkonsumsi produk, maka konsumen akan terus menggunakan produk dan mendorong konsumen untuk melakukan pembelian. Berkaitan dengan preferensi, konsumen akan memberikan harapan sebagai acuan. Harapan konsumen dalam memprioritaskan pada kepuasanya tentang apa yang di terimanya karena preferensi merupakan hasil dari evaluasi. Keputusan konsumen menyatakan tindakan untuk memilih dari dua atau lebih pilihan alternatif.

Seorang konsumen yang hendak melakukan pilihan maka dia harus memiliki pilihan alternatif. Sebagai hasil dari kegiatan evaluasi alternatif, maka konsumen akan melakukan pembelian terhadap merek tertentu. Secara umum, keinginan membeli di dasarkan pada upaya keseragaman antara motivasi membeli dengan fakta produk berupa atribut ataupun karakteristik mereknya. Keputusan pembelian adalah tahap setelah adanya niat atau keinginan untuk membeli. Setiap konsumen akan melakukan keputusan pembelian, konsumen akan mengevaluasi tentang sikapnya. Kepercayaan di lakukan untuk mengevaluasi sebuah merek, kemudian baru dapat mengambil keputusan apakah membeli atau tidak.

Dalam era globalisasi yang serba canggih seperti ini banyak sekali macam dan jenis barang yang di produksi oleh perusahaan. Hal ini yang akan menjadi tantangan oleh perusahaan yang baru saja memulai bisnisnya ataupun ingin mengembangkan usahanya. Persaingan antar merek produk semakin gencar untuk merebut hati konsumen.

Untuk mengetahui preferensi masyarakat Desa di Desa Bakalan Krapyak atau Bapangan, Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus, terlebih dahulu penulis akan menjelaskan mengenai pengertian preferensi. Preferensi adalah hak untuk dipilih dari pada yang lainnya. Dalam ilmu kognitif, preferensi individual memungkinkan memilih tujuan atau goal. Sehubungan dengan penelitian ini, maka preferensi dapat diartikan sebagai suatu proses untuk memilih dengan pilihan yang lebih disukai

oleh subjek (pembudidaya buah naga) terhadap suatu objek (buah naga).

Perlu diketahui juga pembudidayaan buah naga ini dilakukan oleh Bapak Jakfar yang awalnya hanya ingin mencoba, tetapi malah menjadi peluang yang sangat besar bagi petani di Desa Bakalan Krpyak sendiri. Semakin lama pembudidayaan buah naga ini semakin menguntungkan dan mempunyai hasil yang baik dan menjanjikan. Pengembangan budidaya buah naga ini membuat Bapak Jakfar selaku pemilik kebun buah naga Tya Farm yang tergerak hatinya untuk membudidayakan buah naga dan memproses buah naga menjadi suatu produk yang dapat menghasilkan keuntungan tambahan bagi pemiliknya. Sebagaimana yang sudah dijelaskan, yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui preferensi masyarakat Desa Bakalan Krpyak yang memilih usaha budidaya buah naga.

3. Strategi Pemasaran dan Preferensi Budidaya Buah Naga Madu “Tya Farm” sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Berkaitan dengan hal itu, penerapan strategi pemasaran usaha budidaya buah naga madu Tya Farm oleh petani di Desa Bakalan Krpyak bersifat halal. Artinya, strategi tersebut baik untuk dilakukan karena telah sesuai dengan kaidah-kaidah agama Islam. Pada prinsipnya, tujuan dan aktifitas usaha tidak semata-mata mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan menghalalkan berbagai cara, tetapi perilaku etis tidak boleh diabaikan dalam menjalankan suatu usaha. Usaha yang menerapkan etika bisnis bukan berarti tidak mampu bersaing dengan kompetitornya, tetapi hal itu bertujuan untuk dapat dinilai masyarakat sebagai usaha yang berperilaku etis dan bermoral. Serta menjalankan usaha dengan etika, nilai-nilai kejujuran, dan amanah akan membuat suatu usaha lebih berkah dan bermanfaat, tidak hanya bagi konsumen dan pelaku usahanya saja tetapi juga bagi orang-orang yang terlibat didalamnya.

Menurut Islam, pada hakikatnya setiap muslim diminta untuk berusaha dan bekerja meskipun hasil usahanya belum dapat dimanfaatkan olehnya. Oleh keluarganya, atau oleh masyarakat, juga meskipun tidak satupun dari makhluk Allah, termasuk hewan, dapat memanfaatkannya. Ia tetap wajib berusaha dan bekerja karena berusaha dan bekerja adalah hak Allah dan salah satu cara mendekat dari-Nya. Usaha budidaya buah naga merupakan kegiatan bekerja dan berusaha yang mana kegiatan budidaya tersebut dapat bermanfaat bagi keluarga dan masyarakat sekitar

dalam mengelola, dan hasil dari buah naga dapat berguna bagi masyarakat jika dikonsumsi yang kaya akan vitamin demimengjaga kesehatan tubuh.

Pemasaran buah naga Tya Farm dilaksanakan dengan empat cara, yaitu pesanan langsung antar ke dalam Kudus, pesanan ke luar kota Kudus, penjualan di kebun dan pameran atau penjualan pada event tertentu. Pesanan buah dari luar kota melalui telepon ke pemilik perusahaan atau telepon ke kepala perkebunan. Pesanan buah naga dari luar kota ke Tya Farm diterima oleh pemilik perusahaan melalui telepon, SMS atau BBM. Produktivitas merupakan salah satu aspek yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Tingkat produktivitas yang dicapai perusahaan merupakan indikator seberapa efisien perusahaan dalam mengkombinasikan sumber daya ekonomisnya saat ini. Usaha peningkatan produktivitas harus direncanakan secara baik dan sistematis sehingga berhasil apabila diaplikasikan kedalam suatu perusahaan. Tahap pengukuran, evaluasi, perencanaan dan perbaikan harus disesuaikan dengan kondisi dan karakteristik masing-masing perusahaan.

Produksi dan produktivitas Tya Farm meningkat dari tahun ke tahun. Produktivitas buah naga tahun ke-4 mencapai Peningkatan produksi buah naga Tya Farm tidak terlepas dari pemeliharaan dan pemberian nutrisi tanah Tya Farm memperhatikan kebutuhan konsumen tetap lebih dari konsumen bukan langganan. Strategi pemasaran Tya Farm sangat memperhatikan kepuasan konsumen. Penjualan Tya Farm mengalami peningkatan sesuai dengan peningkatan kapasitas produksi. Penjualan terbagi menjadi tiga cara, yaitu penjualan di kebun, penjualan dalam kota Kudus dan penjualan ke luar kota.

Tya Farm terus mengembangkan usahanya ke pasar mancanegara dengan tetap memperhatikan kebutuhan konsumen langganan di dalam negeri. Perusahaan peduli terhadap kebutuhan konsumen langganan tetap melebihi permintaan konsumen baru. Sehingga, rencana pemasaran terus disesuaikan dengan permintaan mereka. Bila terjadi kelangkaan buah, maka kebutuhan konsumen langganan dan persiapan buah naga untuk suatu *event* akan lebih diperhatikan daripada permintaan konsumen pengunjung kebun. Hal ini dilakukan dengan tujuan menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen.

Perilaku konsumen mempengaruhi permintaan buah naga di Desa Bakalan Krapyak Kecamatan Kaliwungu Kabupaten

Kudus, untuk menganalisis perkembangan permintaan dan harga buah naga. bahwa konsumsi konsumen terhadap buah naga tidak dipengaruhi oleh faktor jumlah tanggungan, usia dan pendidikan. Konsumsi buah naga dipengaruhi oleh faktor pendapatan dan persepsi konsumen akan buah naga. Permintaan buah naga putih meningkat secara berkala, harga buah naga madu pada tingkat produsen tetap dan harga ditingkat konsumen semakin menurun. Permintaan buah naga madu berfluktuasi, harga buah naga merah pada tingkat produsen tetap dan harga pada tingkat konsumen semakin menurun. Penawaran distributor akan buah naga madu selalu tidak mencukupi permintaan swalayan, akibat kurangnya produk buah naga. Penawaran distributor akan buah naga madu tidak dapat memenuhi permintaan, karena produksi buah naga madu yang musiman. Petani buah naga pun akan mendapatkan banyak keuntungan dan bisa sebagai tambahan pendapatan bagi para petani buah naga.

Preferensi dalam Islam dikaji dimana seseorang dalam menggunakan kekayaan harus berhati-hati, yang terpenting dalam hal ini adalah cara penggunaan yang harus diarahkan pada pilihan-pilihan (preferensi) yang mengandung masalah (baik dan manfaat). Disamping itu Al-Quran juga memberikan penekanan besar kepada kebebasan memilih yang diberikan kepada manusia. Kebaikan yang paling utama ialah kebebasan individu untuk memilih suatu alternatif yang tepat walaupun peluang untuk memilih alternatif lain yang salah juga besar. Hanya melalui penggunaan kebebasan dengan benar sajalah manusia terdorong untuk melakukan sikap-sikap terpuji.

Seorang individu mempunyai kebebasan sepenuhnya untuk memulai, mengelola, mengorganisasi, mengurus, dan mempunyai bentuk perniagaan menurut kehendak. Tiap orang bebas untuk bergerak kemana saja yang ia kehendaki atau inginkan demi mencari penghidupan dan bebas menggunakan bermacam-macam cara dalam usaha mendapatkan kekayaan asalkan tidak menggunakan cara-cara yang haram atau mengambil barang yang haram.

Ekonomi Islam memberikan arahan agar setiap preferensi kita terhadap suatu hal haruslah mengarah pada nilai-nilai kebajikan. Nilai-nilai dalam ekonomi Islam bersumber dari Alquran dan Sunnah, yang menjadi dasar dari pandangan hidup Islam. Nilai-nilai dasar dalam ekonomi Islam tersebut menjwai masyarakat dalam melakukan aktifitas sosial ekonominya.

Preferensi masyarakat pembudidaya buah naga dalam memilih buah naga untuk dikembangkan merupakan usaha yang baik dan halal yang memiliki tujuan dalam kehidupan demi mendapatkan kekayaan yang mengandung masalah (baik dan manfaat). Ini sesuai dengan para pembudidaya yang keseluruhannya beragama Islam. Berdasarkan hasil observasi tentang cara produksi buah naga, perawatan dalam merawat buah naga hingga proses panen sudah sesuai dengan apa yang dilakukan sesuai dengan prinsip keseimbangan dan dalam pendistribusiannya para pembudidaya buah naga sudah melakukan sesuai dengan kemampuannya dalam pemasaran yang selama ini kebutuhan buah naga dipasar-pasar dan supermarket terus meningkat.

Memenuhi Kebutuhan Hidup berdasarkan tuntutan syariat seorang muslim diminta bekerja dan berusaha untuk mencapai beberapa tujuan, yang pertama adalah memenuhi kepribadian dengan harta yang halal, mencegahnya dari kehinaan memintaminta, dan menjaga tangan agar berada di atas. Kegiatan yang dilakukan oleh pembudidaya buah naga dalam memenuhi kebutuhan hidup sudah sesuai dengan apa yang diajarkan oleh Islam yang menuntut untuk setiap umat muslim diwajibkan untuk bekerja.

Kemmasalahan Keluarga. Berusaha dan bekerja diwajibkan demi terwujudnya keluarga sejahtera, Islam mensyariatkan seluruh manusia untuk berusaha dan bekerja, baik laki-laki maupun perempuan, sesuai dengan profesinya masing-masing. Sebagian besar para pembudidaya buah naga di Desa Bakalan Krapyak, adalah seorang laki-laki yang memiliki tujuan agar hasil apa yang didapat dalam usaha membudidaya buah naga itu berguna demi kemasalahaatann keluarga dan terwujudnya keluarga yang sejahtera.

Mewujudkan kesejahteraan dan meningkatkan kehidupan yang layak bagi kaum muslimin merupakan kewajiban syar'i, yang jika disertai ketulusan niat akan naik pada tingkatan ibadah. Produksi buah naga merupakan salah satu wahana dan sarana bagi masyarakat Desa Lempuyang Bandar yang bisa merangsang mereka untuk lebih giat bekerja dan berusaha. Keberadaan usaha buah naga ini telah mampu membantu menambah pendapatan masyarakat di Desa Bakalan Krapyak.

Dari pemaparan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa pilihan kebebasan pembudidaya dalam memanfaatkan kekayaan untuk memilih usaha sudah sesuai pada pilihan-pilihan yang

mengandung masalah baik dari segi usahanya dan pemasaran maupun peningkatan ekonomi keluarga. Usaha budidaya buah naga di Desa Bakalan Krapyak menurut penulis sudah dilakukan dengan baik dan sesuai dengan perspektif Ekonomi Islam.⁵



⁵ Hasil dokumentasi data Tya Farm pada tanggal 1 November 2019.