

Kajian kinerja penyuluhan dan peluang pasar teh terhadap keberhasilan kelompok tani teh di Kecamatan Sodonghilir, Kabupaten Tasikmalaya

The study of extension performance and tea market opportunities to successful of tea farmer groups at Sodonghilir District, Tasikmalaya Regency

Kralawi Sita

*Pusat Penelitian Teh dan Kina
Gambung, Kecamatan Pasirjambu Kabupaten Bandung
Telp. 022-5928186, Faks. 022-5928780*

Diajukan: 10 April 2015; direvisi: 22 April 2015; diterima: 12 Mei 2015

Abstrak

Baiknya kinerja kegiatan penyuluhan dan keterbukaan peluang pasar teh berperan yang penting dalam mempercepat keberhasilan kelompok tani teh. Keberhasilan kelompok tani itu sendiri dapat dilihat dari berfungsinya unit-unit kegiatan dalam kelompok tani, yaitu unit belajar, unit produksi, unit kerja sama, dan unit usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keberhasilan kelompok tani teh dalam menjalankan fungsinya dan untuk mengetahui pengaruh kinerja penyuluhan dan peluang pasar teh terhadap keberhasilan kelompok tani teh di Kecamatan Sodonghilir, Kabupaten Tasikmalaya. Penelitian ini menggunakan pendekatan mixed method dengan strategi explanatory sequential yang dianalisis dengan path analysis. Penentuan sampel dilakukan dengan proportional random sampling sebanyak 56 orang petani atau 25% dari populasi sampel (225 orang petani). Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan kelompok tani teh di Kecamatan Sodonghilir pada unit produksi, kerja sama, dan usaha masih rendah. Kinerja penyuluhan dan peluang pasar teh berpengaruh nyata secara langsung terhadap keberhasilan kelompok tani teh. Semakin baik penyuluhan dan semakin besar peluang pasar teh, maka

semakin tinggi keberhasilan kelompok tani. Upaya peningkatan keberhasilan kelompok tani dapat dilakukan dengan peningkatan kapasitas kelembagaan petani teh, kinerja penyuluhan, dan keterbukaan peluang kebijakan dan peluang pasar teh.

Kata kunci: keberhasilan kelompok tani, usahatani teh, kinerja penyuluhan, peluang pasar

Abstract

The good performance of extension activities and openness tea market opportunities has been playing an important role in accelerate the successful of tea farmer groups. The successful of tea farmer groups itself can be seen from the functioning of the units in farmer group activities, namely unit of study, unit of production, unit of collaboration, and unit of business. This study are aimed to determine the successful of tea farmer groups in carrying out its functions and to determine the effect of extension performance and tea market opportunities to the successful of the tea farmer groups at Sodonghilir District, Tasikmalaya Regency. This study used mixed method approach with sequential explanantory strategy

that analyzed by using path analysis. The sampling method that used in this study was proportional random sampling with 56 farmers or 25% of the sample population (225 farmers). The results show that the highest successful of tea farmer groups at Sdonghilir District on unit of production, unit of collaboration, and unit of business were still low. Extension performance and tea market opportunitiest significant influenced directly to the successful of tea farmer groups. The better extension performance and greater tea market opportunities, so the higher the successful of farmer groups. The efforts to increase the successful of tea farmer groups can be done by increasing the institutional capacity of tea smallholders, extension performance, and disclosure opportunities of policy and tea market.

Keywords: *the successful of farmer group, tea farming, extension performance, market opportunity*

PENDAHULUAN

Kelompok tani teh menjadi salah satu kelembagaan perkebunan yang berperan penting sebagai pelaku utama dalam pembangunan perkebunan nasional. Dalam proses pembangunan, media kelompok menjadi pendekatan pembangunan yang cukup efektif (Sumodiningrat, 1999). Sebagian besar program pembangunan perkebunan khususnya pada komoditi teh menggunakan pendekatan kelompok, salah satunya yang kini sedang berjalan adalah Program Gerakan Penyelamatan Agribisnis Teh Nasional (GPATN). Tujuan dari program ini pada prinsipnya adalah untuk mewujudkan kelembagaan petani teh yang maju dan berdaya saing.

Kelompok tani teh sebagai kelompok yang tumbuh dan terbentuk atas inisiatif masyarakat petani teh merupakan media proses belajar, tumbuhnya aspirasi dan

inspirasi antarpetani dengan tujuan terjadinya perubahan perilaku (sikap, pengetahuan, dan keterampilan) petani dalam berusaha tani teh. Kelompok tani teh juga menjadi media berinteraksi serta bekerja sama membangun jaringan dan kemitraan usaha, baik antaranggota kelompok tani teh, antarkelompok tani teh, maupun dengan *stakeholder* (pelaku usaha) teh lainnya dalam rangka pengembangan usaha kelompok tani teh dengan tujuan peningkatan efisiensi, produktivitas, dan *sustainability* usaha tani yang kemudian akan berdampak pada meningkatnya pendapatan dan kesejahteraan anggotanya (petani teh).

Untuk mewujudkan keberhasilan kelompok tani teh, sangat ditentukan oleh berfungsinya keempat unit kegiatan kelompok tani, yaitu unit belajar, unit produksi, unit kerja sama, dan unit usaha (Deptan, 2007; Hariadi, 2011). Kelompok tani teh sebagai unit belajar adalah media belajar bagi anggotanya guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta mengubah sikap petani. Kelompok tani sebagai unit belajar juga merupakan media penyuluhan (Hariadi, 2011). Di sinilah peran penyuluhan sangat dibutuhkan untuk memberikan pembinaan agar terjadi perubahan perilaku petani teh agar menjalankan usaha tani yang lebih menguntungkan. Menurut Van den Ban dan Hawkins (1999) dan Mardikanto (2009), agen penyuluhan berperan sangat penting dalam meningkatkan kualitas dan kompetensi petani.

Kelompok tani teh sebagai unit produksi adalah wadah usaha tani yang dapat dikembangkan untuk mencapai skala ekonomi dari segi kuantitas, kualitas, maupun kontinuitas *supply* pucuk. Berfungsinya unit produksi dalam kelompok tani teh diharapkan produksi pucuk dan pendapatan petani

teh meningkat. Kelompok tani teh sebagai unit kerja sama adalah wadah memperkuat kerja sama di antara sesama petani dalam kelompok tani teh serta membangun jaringan dan kemitraan antarkelompok tani teh dengan pihak lain. Berfungsinya unit kerja sama dalam kelompok tani teh diharapkan selain dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha tani teh anggotanya tetapi juga dapat menjadi media penyelesaian masalah usaha tani yang efektif.

Kelompok tani teh sebagai unit usaha adalah wadah organisasi yang memiliki kesatuan aktivitas yang saling berkaitan dari ketiga fungsi kelompok (unit belajar, unit produksi, dan unit kerja sama). Berfungsinya unit usaha dalam kelompok diharapkan terjadi peningkatan yang lebih pada pendapatan dan kesejahteraan anggota khususnya dan masyarakat sekitar pada umumnya, melalui kegiatan pengembangan usaha *on farm*, *off farm*, dan *non farm* (Hariadi, 2011). Untuk menjalankan unit usaha kelompok tani, maka kelompok tani harus mampu melihat potensi usaha yang bisa dikembangkan. Kemudian, potensi usaha ini membutuhkan ada tidaknya peluang pasar untuk mengembangkan usaha tersebut. Ditjenbun (2013) mengungkapkan bahwa peluang pasar teh dalam negeri dan luar negeri masih sangat terbuka.

Keempat unit kelompok tani dapat berjalan dengan baik apabila didukung pembinaan oleh lembaga penyuluhan. Pada prinsipnya, penyuluhan bertujuan untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia pelaku perkebunan sehingga mampu menciptakan *better farming*, *better business*, dan *better living*. Beberapa studi terdahulu menunjukkan bahwa penyuluhan berpengaruh terhadap kinerja kelompok tani (Hutabarat, 1999 dalam Nuryanti dan Swastika, 2011; Widodo dan Sunarso, 2009; Syafrin,

et al., 2013; Ramadoan, *et al.*, 2013). Hal ini juga sesuai dengan amanah UU SP3K No.16 Tahun 2006 dan Perpres No. 154 Tahun 2014 tentang Kelembagaan P3K, bahwasannya lembaga penyuluhan mempunyai tugas di antaranya menyediakan informasi, memfasilitasi pengembangan kelembagaan dan kemitraan, dan melaksanakan proses pembelajaran melalui percontohan dan pengembangan model usaha tani bagi pelaku utama (petani dan kelompok tani) dan pelaku usaha.

Untuk mempercepat peningkatan keberhasilan kelompok tani, dibutuhkan strategi untuk mencapainya. Pembinaan terhadap kelompok tani sudah saatnya diarahkan pada kegiatan agribisnis sehingga memberikan *added value* bagi kelompok tani dan anggotanya. Namun, keberhasilan sebuah usaha agribisnis sangat ditentukan oleh adanya kepastian pasar (Sayuti, 2012; Indrawati, *et al.*, 2011).

Permentan No. 273 Tahun 2007 dan Perpres No. 154 Tahun 2014 menyebutkan agen penyuluhan dalam bertugas menyediakan dan menyebarluaskan informasi tidak hanya berupa informasi teknologi, saprodi, dan pembiayaan saja, tetapi juga informasi pasar. Maka, upaya peningkatan kemampuan kelompok tani dan anggotanya, di antaranya meliputi peningkatan kemampuan dalam menganalisis potensi pasar yang dapat memberikan keuntungan usaha yang lebih besar. Selain itu, agen penyuluhan juga memfasilitasi pengembangan kemitraan usaha antara pelaku utama dan pelaku usaha. Keterlibatan pemerintah dalam memfasilitasi pengembangan usaha dan akses pasar bagi produk-produk teh petani juga dapat menjadi peluang pasar dalam membantu keberhasilan kelompok tani (Ditjenbun, 2013).

Eksistensi kelompok tani menjadi hal yang serius untuk diperhatikan mengingat dalam perkembangannya ada kelompok tani teh yang bisa bertahan dan maju berkembang, tetapi banyak juga kelompok tani teh tidak aktif, tidak berkembang, dan bahkan bubar hanya meninggalkan papan nama saja.

Kabupaten Tasikmalaya memiliki potensi pengembangan teh rakyat yang cukup besar karena terdapat cukup banyak kelompok tani teh dari yang bisa bertahan, berkembang, walaupun banyak juga kelompok tani teh yang tidak aktif bahkan bubar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (a) Bagaimana keberhasilan kelompok tani di Kecamatan Sodonghilir Kabupaten Tasikmalaya dalam menjalankan fungsinya sebagai unit belajar, unit produksi, unit kerja sama, dan usaha; (b) Bagaimana pengaruh kinerja penyuluhan dan peluang pasar terhadap keberhasilan kelompok tani teh di Kecamatan Sodonghilir Kabupaten Tasikmalaya.

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode survei. Pendekatan yang digunakan adalah *mixed method* dengan strategi *sequential explanatory*, yaitu penelitian yang mengkombinasikan metode kuantitatif dan kualitatif secara berurutan (Cresswell, 2010).

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Sodonghilir karena merupakan salah satu sentra pengembangan perkebunan teh rakyat di Kabupaten Tasikmalaya. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan

yaitu bulan Februari 2015 sampai dengan Maret 2015.

Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh petani teh yang aktif menjadi anggota kelompok tani di Kecamatan Sodonghilir. Adapun jumlah kelompok tani yang aktif sebanyak lima kelompok dengan total populasi anggota aktif sebanyak 225 orang. Teknik penentuan sampel dilakukan secara *proportional random sampling* dengan proporsi 25% (Arikunto, 2006) sehingga total responden berjumlah 56 orang.

Pengumpulan data

Pengumpulan data kuantitatif dilakukan dengan cara wawancara kepada responden menggunakan kuesioner yang berisi pertanyaan secara terstruktur terkait tentang persepsi petani terhadap variabel keberhasilan kelompok tani, penyuluhan, dan peluang pasar yang diukur dengan menggunakan skala likert.

Pengumpulan data kualitatif dilakukan melalui *in depth interview* dengan informan dan *focus group discussion*. Informan dalam penelitian ini antara lain anggota kelompok tani, ketua kelompok tani, ketua Gapoktan, dan penyuluh.

Analisis data

Data dianalisis dengan *path analysis* yang digunakan untuk menjelaskan hubungan kausalitas antara satu variabel atau beberapa variabel. *Path analysis* dianalisis dengan bantuan software *AMOS versi 21.0*.

TABEL 1
Variabel dan Indikator Pengukuran

No.	Variabel	Indikator	Pengukuran
1.	Keberhasilan kelompok tani (Hariadi, 2011)	a. Unit belajar b. Unit produksi c. Unit kerjasama d. Unit usaha	Skala likert (Azwar, 208)
2.	Penyuluhan (Mardikanto, 2009)	a. Peran penyuluh b. Kesiapan penyuluh c. Metode penyuluhan d. Kemanfaatan dan kebaruan materi penyuluhan e. Intensitas penyuluhan	Skala likert (Azwar, 208)
3.	Peluang pasar (Pearce and Robinson, 2000)	a. Peluang kebijakan b. Peluang pengembangan produk c. Peluang konsumen d. Peluang pesaing	Skala likert (Azwar, 208)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keberhasilan kelompok tani teh di Kecamatan Sodonghilir Kabupaten Tasikmalaya tidak terlepas dari keberhasilan kelompok tani teh dalam menjalankan fungsinya sebagai unit belajar, unit produksi, unit kerja sama, dan unit usaha. Hasil sebaran keberhasilan kelompok tani berdasarkan unit fungsinya disajikan pada Gambar 1.



GAMBAR 1

Sebaran keberhasilan kelompok tani berdasarkan unit fungsinya

(Sumber: Analisis Data Primer, 2015)

Dari Gambar 1 diketahui bahwa keberhasilan kelompok tani teh tertinggi terlihat pada unit belajar yaitu sebesar 63,78%, sedangkan yang terendah adalah pada unit kerja sama yaitu hanya sebesar 28,68%.

Keberhasilan kelompok tani pada unit belajar sebesar 63,78% menunjukkan bahwa rata-rata sikap, pengetahuan, dan keterampilan tentang cara berbudidaya dan kegiatan pascapanen responden bertambah. Ini berarti bahwa kelompok tani dipandang telah dapat menjadi media belajar bagi responden.

Keberhasilan pada unit produksi sebesar 51,42% menunjukkan bahwa rata-rata produksi dan pendapatan petani melalui usaha tani teh masih tetap sama walaupun terjadi peningkatan pada unit belajar.

Keberhasilan pada unit kerja sama sebesar 28,68% menunjukkan bahwa rata-rata kerja sama yang dikembangkan oleh

kelompok tani baik yang terkait dengan kegiatan usaha tani, pengembangan usaha, dan kerja sama dengan lembaga lain masih jarang dilakukan.

Keberhasilan pada unit usaha yang sebesar 46,94% menunjukkan bahwa rata-rata usaha yang dikembangkan oleh kelompok tani baik yang meliputi peningkatan usaha di luar usaha tani teh, industri rumah tangga, dan bisnis kelompok masih tetap sama.



GAMBAR 2
Sebaran kinerja penyuluhan.

(Sumber: Analisis Data Primer, 2015)

Dari Gambar 2 diketahui bahwa capaian kinerja penyuluhan tertinggi terlihat pada metode penyuluhan yaitu sebesar 94,8% yang menunjukkan bahwa penyuluh selalu memberikan kesempatan dan waktu kepada petani untuk berdialog dan berpendapat. Capaian kinerja penyuluhan terendah adalah pada intensitas penyuluhan, yaitu hanya sebesar 39,55% yang menunjukkan bahwa penyuluh jarang mengadakan kegiatan penyuluhan di kelompok tani dan jarang hadir dalam pertemuan kelompok tani. Melalui metode partisipatif, penyuluh mengajak petani untuk saling berinteraksi secara intensif dan terbuka menggali potensi yang ada baik di kelompok tani dan masyarakat yang kemudian dapat menjadi akses sumber daya bagi petani dalam menjalankan fungsi kelompok tani dan usahanya. Rendahnya intensitas penyuluhan

ini disebabkan sumber daya penyuluh yang minim dan tidak sebanding dengan luas wilayah binaan kelompok tani yang diampu oleh penyuluh. Selain itu, penyuluhan hanya kerap kali dilakukan ketika ada program perkebunan yang diimplementasikan ke petani melalui kelompok tani sehingga pendampingan tidak bersifat berkelanjutan.

Indikator peran penyuluh sebesar 48,25% menunjukkan bahwa penyuluh kadang-kadang masih memberikan informasi, pengetahuan, dan motivasi kepada petani teh. Indikator kesiapan penyuluh dalam memberikan penyuluhan sebesar 81,30% menunjukkan bahwa penyuluh dinilai selalu tampak sudah mempersiapkan kegiatan penyuluhan. Indikator kemanfaatan dan kebaruan materi sebesar 49,75% menunjukkan bahwa penyuluh kadang-kadang memberikan materi yang bermanfaat dan baru bagi petani.



GAMBAR 3
Sebaran peluang pasar

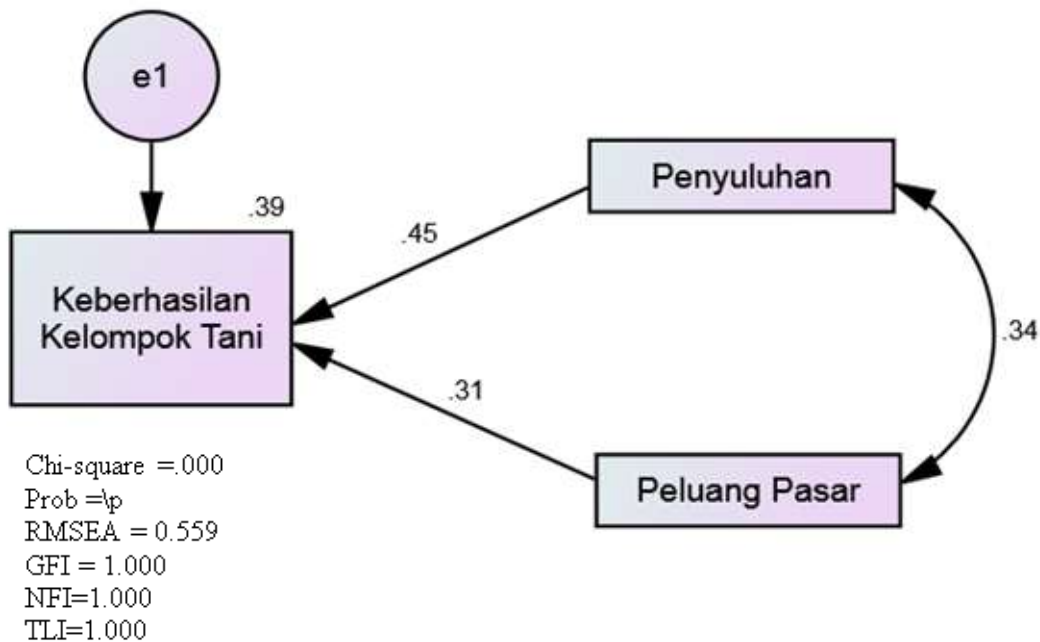
(Sumber: Analisis Data Primer, 2015)

Dari Gambar 3 diketahui bahwa capaian peluang pasar tertinggi terlihat pada peluang konsumen yaitu sebesar 74,39%, sedangkan yang terendah adalah pada peluang kebijakan yaitu hanya sebesar 38,84%. Tingginya indikator capaian peluang konsumen sebesar 74,39% menunjukkan besarnya peluang trend budaya, kebutuhan konsumsi, dan daya beli masyarakat

akan produk teh. Rendahnya indikator capaian peluang kebijakan program dan pasar sebesar 38,84% menunjukkan bahwa peluang kebijakan program pengembangan agribisnis, permodalan, dan harga pro petani masih kecil. Indikator peluang pengembangan produk teh sebesar 64,81% menunjukkan bahwa peluang pengembangan teknologi dan produk teh menjadi berbagai varian minuman, makanan, kesehatan, dan kosmetik, besar. Indikator peluang pesaing sebesar 73,69% menunjukkan besarnya

peluang pesaing akan pengolah dan penjual produk teh.

Hasil *path analysis* (Gambar 4) menunjukkan bahwa keberhasilan kelompok petani teh dapat ditingkatkan melalui peningkatan kegiatan penyuluhan disertai informasi peluang pasar yang besar. Dalam model *path analysis*, terlihat bahwa model penelitian sudah memenuhi *goodness of fit* yang menunjukkan bahwa *model fit* yang berarti model dapat diterima dan dapat dilakukan uji lebih lanjut (Ghozali, 2013).



GAMBAR 4
Uji *Path Analysis*

(Sumber: Analisis Data Primer, 2015)

TABEL 2

Estimasi nilai koefisien jalur faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan kelompok tani

Pengaruh Antar Variabel			Koefisien Jalur	Koefisien Regresi	S.E.	C.R.	P
KKT	<---	PY	.446	1.370	.226	6.075	***
KKT	<---	PP	.313	.1.357	.318	4.265	***

Keterangan:

Koefisien determinasi (*Squared Multiple Correlation*) atau $R^2 = .399$

*** signifikansi pada $\alpha = 1\%$

Korelasi

Hubungan antar variabel		Koefisien korelasi	
PP	<-->	PY	.337

Sumber: Analisis Data Primer, 2015

Tabel 2 menunjukkan bahwa penyuluhan dan peluang pasar berpengaruh langsung terhadap keberhasilan kelompok tani. Kontribusi variabel penyuluhan terhadap keberhasilan kelompok tani teh sebesar 44,6% menunjukkan setiap kenaikan satu satuan penyuluhan akan meningkatkan 0,446 keberhasilan kelompok tani teh. Kontribusi variabel peluang pasar terhadap keberhasilan kelompok tani teh sebesar 31,3% menunjukkan setiap kenaikan satu satuan peluang pasar akan meningkatkan 0,313 keberhasilan kelompok tani teh. Hal ini juga menginterpretasikan bahwa pengaruh variabel penyuluhan adalah satu setengah kali lebih besar daripada pengaruh variabel peluang pasar terhadap keberhasilan kelompok tani teh. Dengan demikian, semakin baik penyuluhan dan semakin besar peluang pasar, maka keberhasilan kelompok tani semakin tinggi.

Dari Tabel 2 dapat juga dilihat bahwa kontribusi langsung secara bersama-sama variabel bebas (penyuluhan dan peluang pasar) terhadap keberhasilan kelompok tani teh yaitu pada nilai *squared multiple corre-*

lations (R^2 /koefisien determinasi) sebesar 0,399. Ini berarti bahwa variabilitas keberhasilan kelompok tani teh dapat dijelaskan oleh variabel penyuluhan dan peluang pasar sebesar 39%, sedangkan 61% dipengaruhi variabel lain di luar model yang dikaji.

Penyuluhan merupakan salah satu proses belajar melalui kegiatan pembinaan dan pengembangan bagi pelaku utama usaha tani. Dalam hal ini, petani teh dengan tujuan untuk melakukan perubahan perilaku, baik pengetahuan, sikap, dan keterampilan agar petani mampu membuat keputusan yang tepat bagi usaha taninya. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Mardikanto (2009) bahwa penyuluhan merupakan proses penyebarluasan informasi, proses penerangan/pemberian penjelasan, proses perubahan perilaku, proses belajar, proses perubahan sosial, proses rekayasa sosial (*social engineering*), proses pemasaran sosial (*social marketing*), proses pemberdayaan masyarakat (*community empowerment*), proses penguatan kapasitas (*capacity strenghtening*) dan proses komunikasi pembangunan.

Dengan adanya kegiatan penyuluhan yang ada di kelompok tani teh, maka diharapkan terjadi perubahan perilaku petani yang lebih baik dari sebelumnya. Dari hasil *focus group discussion* ditemukan bahwa ketergantungan kelompok tani terhadap kegiatan penyuluhan sangatlah tinggi. Adanya kegiatan penyuluhan dapat menjadi indikator keaktifan kelompok tani teh. Melalui kegiatan penyuluhan, maka sikap, pengetahuan, dan keterampilan petani teh akan semakin bertambah. Selain itu, mereka juga akan lebih mudah menerima inovasi dan perubahan dalam rangka peningkatan produktivitas dan pendapatan. Oleh karena itu, para penyuluh sebagai *expert power* dan *informational power* dalam melakukan kegiatan penyuluhan juga perlu memperhatikan kesiapan diri, intensitas, metode, dan kemanfaatan dari kegiatan penyuluhan sehingga kegiatan penyuluhan dapat berjalan dengan baik yang kemudian dapat mempercepat keberhasilan kelompok tani dalam menjalankan fungsinya sebagai unit belajar, unit produksi, unit kerja sama, dan unit usaha. Dalam kegiatan penyuluhan ke kelompok tani teh, yang perlu ditingkatkan adalah intensitas penyuluhan serta kemanfaatan dan kebaruan materi penyuluhan.

Peluang pasar dapat diartikan sebagai sebuah kepastian pasar yang dapat mempercepat keberhasilan suatu usaha agribisnis. Adanya peluang pasar teh yang baik di masyarakat dan diikuti dengan kebijakan pemerintah terkait komoditas dan perkebunan teh yang adil dan pro petani akan memberikan peluang usaha bagi petani teh maupun kelompok tani teh. Keterlibatan pemerintah dalam memfasilitasi pengembangan usaha dan pasar bagi produk teh petani dapat menjadi peluang pasar dalam

mempercepat peningkatan keberhasilan petani dan kelompok tani. Peluang pasar yang sangat perlu ditingkatkan adalah peluang kebijakan program pengembangan agribisnis, kebijakan permodalan, kebijakan harga, dan perlindungan produk petani.

Gambar 4 dan Tabel 2 juga menunjukkan adanya korelasi positif antara variabel bebas, yaitu antarvariabel penyuluhan dan peluang pasar sebesar 34%. Hal ini menunjukkan bahwa penyuluhan akan lebih bernilai tambah apabila disertai dengan peluang pasar atau kepastian/jaminan pasar. Hal ini juga diperkuat dengan hasil *in depth interview* dengan salah satu ketua Gapoktan yang sudah mengembangkan usaha hilir teh bahwa potensi pengembangan usaha hilir teh saat ini sangatlah besar mengingat peluang pasar bagi produk petani teh rakyat khususnya teh putih (*white tea*) dan teh hijau (*green tea*) sangat terbuka.

Di sisi lain, peluang pasar juga membutuhkan penyuluhan sebagai media penyebarluasan informasi terbaru kepada petani yang terikat tentang pasar dan kebijakan teh. Media kelompok tani menjadi sebuah strategi pendekatan kelompok yang efektif dilakukan untuk komunikasi pembangunan, dalam hal ini sosialisasi program-program pembangunan perkebunan oleh pemerintah.

Peningkatan keberhasilan kelompok tani merupakan hal yang sangat penting dilakukan mengingat faktor penentu dan berpengaruh yang perlu diupayakan peningkatannya. Berdasarkan uraian di atas, strategi peningkatan keberhasilan kelompok tani dapat difokuskan pada tiga aspek.

Pertama, pada aspek kelembagaan petani, dalam hal ini kelompok tani teh yang terkait peningkatan fungsi unit produksi, kerja sama dan usaha baik antar pelaku utama yaitu antaranggota maupun antar-

kelompok tani dan kerja sama kemitraan usaha kelompok tani dengan pelaku usaha. Dalam peningkatan kelembagaan petani dibutuhkan juga peningkatan kapasitas mekanisme koordinasi kelembagaan usaha tani teh melalui peningkatan peran serta pemerintah dan para *stakeholder* terkait lainnya dalam rangka pengembangan agribisnis teh yang lebih baik ke depannya.

Kedua, pada aspek penyuluhan terkait dengan peningkatan kinerja penyuluhan dalam rangka peningkatan kapasitas unit produksi, kerja sama dan usaha pada kelompok tani. Peningkatan kapasitas ini meliputi peningkatan keterampilan teknis budidaya untuk peningkatan mutu pucuk dan produk teh petani dan pengembangan pengolahan pascapanen teh agar terjadi peningkatan pendapatan dan kesejahteraan petani teh.

Ketiga, pada aspek kebijakan pemerintah dan sosial budaya yang meliputi kebijakan pasar yang mendukung petani, perizinan yang mudah, akses permodalan, peluang pemasaran hasil dan pola kemitraan yang baik bagi kelompok tani.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa fungsi unit produksi, unit kerja sama, dan unit usaha kelompok tani teh di Kecamatan Sodonghilir Kabupaten Tasikmalaya masih rendah. Oleh karena itu, perlu dilakukan peningkatan fungsi dari ketiga unit tersebut untuk mempercepat keberhasilan kelompok tani dalam rangka meningkatkan produktivitas, pendapatan, dan kesejahteraan anggotanya.

Faktor kinerja penyuluhan dan peluang pasar juga menunjukkan pengaruh langsung yang nyata terhadap keberhasilan

kelompok tani di Kecamatan Sodonghilir Kabupaten Tasikmalaya. Hal ini berarti bahwa semakin baik penyuluhan dan semakin besar peluang pasar, maka semakin tinggi keberhasilan kelompok tani. Indikator kinerja penyuluhan yang perlu ditingkatkan adalah intensitas penyuluhan serta kemanfaatan dan kebaruan materi penyuluhan. Sedangkan indikator peluang pasar yang perlu ditingkatkan adalah peluang kebijakan program pengembangan agribisnis, kebijakan permodalan, kebijakan harga, dan perlindungan produk petani.

Antara faktor kinerja penyuluhan dan peluang pasar juga menunjukkan korelasi positif yang berarti bahwa kegiatan penyuluhan dapat lebih bernilai tambah apabila disertai ketersediaan informasi peluang pasar atau kepastian pasar dalam rangka pengembangan usaha kelompok tani teh.

Dengan demikian, saran yang dapat disampaikan kepada Dinas Perkebunan Kabupaten Tasikmalaya dan pihak-pihak lain yang terkait adalah perlunya upaya peningkatan keberhasilan kelompok tani yang dapat ditempuh melalui: (a) Peningkatan kapasitas kelembagaan petani melalui pembinaan dan pendampingan kelompok tani secara intensif dalam rangka mengembangkan fungsi unit produksi, kerja sama, dan usaha/bisnis dalam kelompok tani; (b) Peningkatan aspek kinerja penyuluhan melalui peningkatan peran penyuluh sebagai motivator dan fasilitator, peningkatan intensitas kegiatan penyuluhan di kelompok tani, dan penyampaian informasi penyuluhan yang *up to date* dan bernilai tambah terutama terkait keterampilan teknis budidaya dan pengembangan hilir; dan (c) Peningkatan keterbukaan kebijakan dan peluang/kepastian pasar bagi kelompok tani teh seperti harga, informasi pasar, akses

perizinan, permodalan, dan kemitraan sehingga menciptakan peluang usaha/bisnis dan kerja sama kemitraan usaha antara pelaku utama (kelompok tani) dan pelaku usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Prof. Dr. Ir. Sunarru Samsi Hariadi, M.Si yang telah memberikan dukungan dan bimbingan selama penulisan karya tulis ilmiah ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Dr. A. Imron Rosyadi dan Dr. Rohayati Suprihatini yang telah memberikan pengetahuan, informasi, serta masukan selama penulisan dan perbaikan karya tulis ilmiah ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Cresswell, J.W. 2010. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Departemen Pertanian. 2007. *Peraturan Menteri Pertanian No. 273 Tahun 2007 tentang Pedoman Pembinaan Kelembagaan Petani*.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2013. *Pedoman Teknis pengembangan Tanaman Teh Rakyat Tahun 2014*. Kementerian Pertanian Jakarta.
- Ghozali, I. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program AMOS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hariadi, S.S. 2011. *Dinamika Kelompok: Teori dan Aplikasinya untuk Analisis Keberhasilan Kelompok Tani sebagai Unit Belajar, Kerjasama, Produksi, dan Bisnis*. Yogyakarta: Sekolah Pascasarjana Universitas Gadjah Mada.
- Indrawati, E., S. Harjati, dan P.R. Pertiwi. 2011. Permodelan Pemberdayaan Kelompok Tani dalam Penjaminan Keberlanjutan Usahatani Pinggiran Perkotaan. <http://www.pustaka.ut.ac.id/dev25/>. [7 April 2015].
- Mardikanto. T. 2009. *Sistem Penyuluhan Pertanian*. Surakarta: Sebelas Maret University Press.
- Nuryanti, S. dan Dewa K.S. Swastika. 2011. Peran kelompok tani dalam penerapan teknologi pertanian. *Forum Penelitian Agro Ekonomi* 29(2): 115–128.
- Ramadoan, S., P. Muljono, dan I. Pulungan. 2013. Peran PKSM dalam meningkatkan fungsi kelompok tani dan partisipasi masyarakat di Kabupaten Bima, NTB. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan* 10(3): 199–210.
- Sayuti, S. 2012. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan agribisnis hutan rakyat di Kecamatan Kandangan Kabupaten Temanggung. *Tesis*. Semarang: Program Pascasarjana. Universitas Diponegoro.

- Syafriwan, S. Hadi, dan Rosnita. 2013. Peranan penyuluh dan strategi peningkatan peranan penyuluh perkebunan dalam pengembangan kelompok tani pemasaran karet di Kabupaten Kuantan Singingi. *Jurnal Dinamika Pertanian* 28(2): 131–140.
- Van den Ban, A.W. dan Hawkins. 1999. *Penyuluhan Pertanian*. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Widodo dan Sunarso. 2009 Pengaruh penyuluhan, motivasi dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja kelompok tani. *Jurnal Manajemen Sumberdaya Manusia* 3(1): 47–56.
- Sumodiningrat, G. 1999. *Pemberdayaan Masyarakat dan Jaring Pengaman Sosial*. Jakarta: Gramedia.
- Pearce, J.A. dan R.B. Robinson. 2000. *Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control*. Irwin/McGraw-Hill.
- Azwar, Saifuddin. 2008. *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.