

## II. KERANGKA PENDEKATAN TEORI

### A. Tinjauan Pustaka

#### 1. Cabai merah keriting

Tanaman cabai yang dikenal di Indonesia di bedakan menjadi empat golongan yaitu, cabai kecil, cabai hibrida, cabai hias, dan cabai besar. Cabai kecil dikenal dengan sebutan cabai rawit. Cabai hibrida diperoleh dari hasil persilangan dari cabai besar dengan jenis cabai hibrida diantaranya long chili, hero dan paprika, cabai hias dan cabai besar dengan jenis varietasnya yaitu cabai bulat, cabai hijau, dan cabai merah keriting (Setiadi, 2006).

Kingdom	: <i>Plantae</i> (tumbuh – tumbuhan)
Superdivisi	: <i>Spermatophyta</i> (tumbuhan berbiji)
Divisi	: <i>Magnoliophyta</i> (tumbuhan berbunga)
Kelas	: <i>Magnoliopsida</i> (berkeping dua/dikotil)
Ordo	: <i>Solanales</i>
Family	: <i>Solanaceae</i> (suku terong terongan)
Spesies	: <i>Capsicum Annum Longum</i> (Alif, 2017).

Tanaman cabai memerlukan perawatan dengan keahlian yang baik dan teratur agar kualitas yang dihasilkan bagus dan masa panen dapat sesuai harapan, menanam cabai dapat dilihat dari cara budidayanya yaitu:

##### a. Menyiapkan benih

Biji cabai dipilih dari tanaman yang sehat, bentuknya sempurna, tidak cacat, bebas dari hama penyakit dan cukup tua umurnya. Setelah menemukan benih yang tepat maka biji dikeluarkan lalu di jemur dan dilakukan seleksi dengan cara memasukkan biji cabai kedalam air, bila terlihat biji mengambang berarti biji kurang bagus, jadi harus disingkirkan. Setelah selesai maka dilakukan pensemaian, dengan berupa bedengan yang ukurannya 1 hektar maka diperlukan

seluas kurang lebih 100-200 m<sup>2</sup> dan kebutuhan benihya antara 250-500 gr/ha. Setelah bedengan siap maka memupuk tanah dengan pupuk kandang dan kompos, seminggu kemudian ditambah pupuk NPK atau campuran Urea, TS, KCL, ZK. Biasanya 1-2 minggu setelah penearan benih sudah mulai tumbuh dan sudah siap untuk dipindahkan ke kantong plastik (Setiadi, 1993).

b. Persiapan lahan dan penentuan jarak tanam

Lahan yang akan digunakan untuk budidaya cabai dibersihkan dari gulma, rerumputan, semak belukar. Hasil dari perembersihan lahan berupa sisa tanaman dapat dijadikan pupuk hijau. Lahan yang sudah dibersihkan selanjutnya digemburkan dengan cangkul atau dibajak dengan dilakukan pembajakan 2 kali agar lebih gembur. Tanah setelah di gembur dapat di biarkan selama 1-2 minggu untuk mendapatkan sinar matahari langsung. Menentukan tekstur tanah apabila tanah terlalu liat atau terlalu berpasir, maka dilakukan penambahan pupuk organik dalam jumlah yang cukup. Lahan yang telah di gemburkan perlu di beri pupuk organik dengan manfaat akan meningkatkan aktivitas organisme bermanfaat dalam tanah, sehingga tanah akan subur. Perlunya pembuatan saluran irigasi dengan dengan lebar parit antara 50-70 cm dengan kedalaman tergantung kondisi lahan dan tinggi bedengan, pembuatan bedengan dengan mengumpulkan tanah dari kiri dan kanan hingga terbentuk bedengan. Langkah selanjutnya menentukan jarak tanam yang sebaiknya jangan terlalu rapat dan jangan pula terlalu longgar, jarak tanam dalam satu baris tanam sebaiknya antara 50-70 cm, jarak tanam antar baris 70-80 cm. Dengan jarak tanam ini dalam 1 hektar lahan terdapat tanaman sekitar 10.000- 20.000 tanaman (Warisno & Dahana, 2010).

c. Penanaman

Perlakuan sebelum penanaman melakukan pemasangan mulsa kegunaan untuk lahan penanaman akan terjaga kelembaban dan kehangatannya. Penanaman bibit dilakukan dengan lahan digenangi air terlebih dahulu agar tanah menjadi lembut dan lembab. Penanaman dilakukan pada sore hari untuk menghindari pelayuan bibit akibat sinar matahari, bibit dipindahkan dari tempat semai kemudian disemprot dengan fungisida untuk menghindari seranga cendawan, khususnya penyebab penyakit rebah semai. Lepas bibit dari polybag dengan tidak menghilangkan tanah dari polybag, selanjutnya mulsa yang sudah dilubangi cukup besar masukan bibit dengan tanah yang melekat, lalu ditutup dengan tanah atau pupuk organik. Bibit perlu di beri pelindung dari sengatan sinar matahari yang dapat dibuat dengan cukup lebar, kemudian dibentuk seperti kerucut dan diletakkan di sisi barat tanaman (Warisno & Dahana, 2010).

d. Penyulaman

Penanaman ada kalanya bibit yang tumbuh dapat tumbuh baik dan ada yang tidak bisa tumbuh baik bahkan mati dapat di sebabkan oleh faktor stress saat dipindah tempatkan, bibit tidak dapat beradaptasi dengan lahan dan serangan hama dan penyakit. Cara penyulaman tidak jauh berbeda dengan penanaman bibit, tetapi bila terjadi kerana hama dan penyakit perlu pengendalian terhadap hama dan penyakit terlebih dahulu (Warisno & Dahana, 2010).

e. Pemupukan

Tanaman membutuhkan unsur hara makro dan mikro untuk pertumbuhan dan produksinya. Unsur hara makro meliputi unsur nitrogen (N), Fosfor (P), dan

kalium (K). Unsur hara mikro yang dibutuhkan tanaman cabai antara lain boron (B) dan magnesium. Kebutuhan akan unsur hara makro relatif besar dan unsur hara mikro relatif kecil (Warisno & Dahana, 2010).

## **2. Pasar Lelang**

### **a. Pengertian pasar lelang**

Pasar lelang merupakan lembaga pemasaran berbentuk agen yang dibentuk oleh kelompok tani untuk memasarkan hasil cabai petani secara berkelompok (Rusdiyana, 2017). Pasar lelang komoditas agro adalah wahana bertemunya para pembeli dan penjual dengan menggunakan sistem lelang dengan penyerahan barang kemudian, produk yang di jual melalui pasar lelang adalah hasil dari pertanian/ agro salah satunya sayur – sayuran (Basri, 2012). Menurut Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI) Kementerian Perdagangan Republik Indonesia pasar lelang Indonesia yang dikembangkan dalam dua bentuk yaitu :

- 1) Pasar lelang *spot* (penyerahan segera setelah transaksi) yaitu penjual langsung membawa komoditas yang akan dijual ke pasar lelang.
- 2) Pasar lelang *forward* (penyerahan barang dan penyelesaian kemudian) penjual cukup membawa contoh komoditas dengan spesifikasi produk yang akan dijual ke pasar lelang dan pembayaran dengan pembeli dapat dilakukan kemudian hari saat penerimaan barang dengan harga yang telah disepakati pada pasar lelang.

b. Tujuan Pasar Lelang

Pasar lelang yang terbentuk menurut Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI) Kementerian Perdagangan Republik Indonesia memiliki tujuan sebagai berikut :

- 1) Pasar lelang dikembangkan untuk menciptakan transparansi harga melalui mekanisme tawar-menawar langsung antara penjual dan pembeli.
- 2) Meningkatkan perekonomian daerah.
- 3) Meningkatkan efisiensi dan efektifitas sistem perdagangan.
- 4) Menciptakan insentif bagi penentuan mutu serta meningkatkan pendapatan petani.

c. Alur Lelang Cabai Merah Keriting

Pasar lelang cabai merah keriting awal mulanya dibentuk di Desa Garongan pada tahun 2004, kegiatan di pasar lelang dimulai ketika musim panen yaitu pada bulan Juni akhir sampai masuk bulan awal Agustus dan Oktober – Desember, pada penelitian diambil pada musim tanam pertama pada bulan Juli sampai Agustus.

Kegiatan pasar lelang diawali dengan dikumpulkannya hasil panen cabai merah keriting kepada pengurus kelompok tani, setelah cabai terkumpul pengurus kelompok tani menghubungi pihak ASPARTAN terkait hasil panen cabai merah keriting siap untuk dijual, selanjutnya ASPARTAN akan mengkoordinasi kepada pihak pedagang bahwa pasar lelang di Desa Garongan telah dimulai.

Hasil panen cabai merah keriting yang telah dikumpulkan oleh petani, kemudian petugas pelelangan akan melakukan penimbangan seluruh hasil panen

lalu diumumkan diproses lelang terkait ketersediaan hasil panen cabai pada waktu lelang tersebut. Selanjutnya, dilakukan sortasi cabai yang ditanam petani yaitu lado dan helix oleh petugas lelang setelah itu pengelompokkan dari varietas yang ada.

Tata cara pelaksanaan pasar lelang dilakukan dengan secara *spot* dan sistem tertutup yaitu penjual langsung membawa komoditas yang akan dijual ke pasar lelang dan sistem tertutup yaitu pedagang yang langsung datang ke pasar lelang akan diberikan secarik kertas yang berisikan harga dari pedagang, dapat juga melewati *handphone* maka petugas yang akan menuliskan ke secarik kertas mengenai harga dari pedagang, akan tetapi petani tidak mengetahui proses pelelangan cabai merah keriting dan petani akan diinformasikan mengenai hasil penjualan cabai merah keriting setelah adanya kesepakatan yang dibuat antara pengurus dan pedagang.

Apabila seluruh tawaran telah dibacakan maka akan diketahui pedagang yang memenangkan lelang cabai, pemenang lelang adalah pedagang dengan tawaran tertinggi terhadap hasil panen cabai per kg nya. Setelah didapat pedagang yang membeli cabai, maka cabai hasil panen segera di kemas kedalam kardus yang telah disiapkan dan dimasukkan kardus berisi cabai kedalam mobil untuk di bawa ke tempat tujuan.

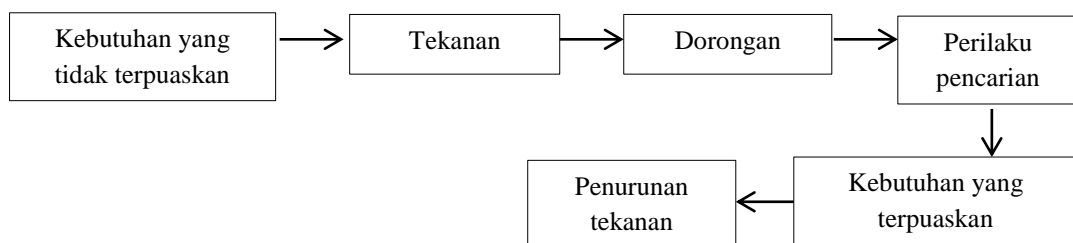
### **3. Motivasi**

#### **A. Pengertian Motivasi**

Motivasi merupakan suatu proses psikologis yang mencerminkan interaksi antara sikap, kebutuhan, persepsi, dan keputusan yang terjadi pada diri seseorang.

Motivasi sebagai proses psikologis timbul diakibatkan oleh faktor di dalam diri seseorang itu sendiri yang disebut intrinsik atau faktor di luar diri seseorang yang disebut faktor ekstrinsik (Wahjosumidjo, 1987). Motivasi adalah faktor – faktor yang ada dalam diri seseorang yang menggerakkan, mengarahkan perilakunya untuk memenuhi tujuan tertentu. Proses timbulnya motivasi seseorang merupakan gabungan dari konsep kebutuhan, dorongan, tujuan dan imbalan (Gitosudarmo & Sudita, 1997).

Motivasi adalah keinginan untuk melakukan sesuatu dan menentukan kemampuan bertindak untuk memuaskan kebutuhan individu apabila suatu kebutuhan yang tidak terpenuhi menciptakan ketegangan, sehingga membangkitkan dorongan dalam diri seseorang. Dorongan – dorongan ini menghasilkan suatu pencarian untuk menemukan tujuan – tujuan tertentu yang jika tercapai dapat memuaskan kebutuhan dan menyebabkan penurunan ketegangan (Robbins, 2002). Proses terbentuknya motivasi dapat dilihat dari gambar 1 di halaman berikutnya.



Gambar 1. Proses Motivasi

Banyaknya teori mengenai motivasi untuk mempermudahnya teori motivasi dapat dibedakan menjadi dua yaitu teori kepuasan (*content theories*) yaitu teori yang menekankan pada pentingnya pengetahuan terhadap faktor –

faktor dalam diri bawahan yang menyebabkan mereka berperilaku seperti, kebutuhan apa yang diperlukan oleh bawahan untuk mencapai kepuasan dan dorongan apa saja yang menyebabkan bawahan itu berperilaku. Para ahli dalam teori ini yaitu teori Maslow, teori ERG, teori Herzberg, teori Mc.Clelland, dan teori Mc. Gregor. Teori proses (*process theories*) yaitu menekankan pada usaha bagaimana untuk melakukan motivasi seperti, bagaimana bawahan itu bisa dimotivasi dan dengan tujuan apa bawahan itu bisa dimotivasi dengan jenis teori yaitu teori pengharapan, teori keadilan, teori penguatan, dan teori penetapan tujuan (Wahjosumidjo, 1987).

Teori hirarkhi kebutuhan dari Abraham Harold Maslow mengemukakan bahwa kebutuhan itu tersusun sebagai hierarki yang terdiri atas lima tingkatan kebutuhan seperti kebutuhan fisik atau biologis yang terdiri dari lapar, haus, rasa enak, tidur, istirahat. Kebutuhan keamanan meliputi menghindari bahaya dan bebas dari rasa takut atau terancam. Kebutuhan sosial meliputi rasa bahagia berkumpul dan berserikat, perasaan diterima dalam kelompok rasa bersahabat. Kebutuhan rasa hormat meliputi menerima keberhasilan diri, kompetensi, keyakinan, rasa diterima orang lain, aspirasi, rekognisi, dan dignitas atau martabat. Kebutuhan aktualisasi diri atau realisasi diri yang meliputi keinginan mengembangkan diri secara maksimal melalui usaha sendiri, kreativitas, dan ekspresi diri. Jika kebutuhan pertama telah dipenuhi, orang akan berusaha mencapai pemenuhan kebutuhan kedua, dan demikian seterusnya (Danim, 2012).

Teori ERG atau *existense, relatedness*, dan *growth* yang dikembangkan oleh Clayton Aldefer dari Universitas Yale. Menurut Clayton *Existense* merupakan



keberadaan yaitu bagaimana cara untuk mempertahankan dan melanjutkan hidup dengan terpenuhinya kebutuhan dasar manusia sehingga keberadaannya masih ada di masyarakat, faktor – faktor dalam *Existense* yaitu makanan, minuman, udara, upah, dan pekerjaan. *Relatedness* yaitu hubungan dengan tercermin pada sifat dasar manusia sebagai insan sosial perlunya interaksi dengan orang lain dan dengan lingkungannya dan kerjasama dengan orang lain. *Growth* merupakan kebutuhan yang pada dasarnya tercermin pada keinginan seseorang untuk tumbuh dan berkembang dengan membuat suatu kontribusi (sumbangan) yang kreatif dan produktif (Siagian, 2012).

Teori dua faktor Herzberg ini bahwa hubungan individu dengan pekerjaan sangat mendasar dan sikap seseorang terhadap pekerjaannya itu sangat mungkin menentukan keberhasilan dan kegagalannya. Teori oleh Herzberg mengatakan apabila para pekerja merasa puas atas pekerjaannya, kepuasan itu didasarkan pada faktor intrinsik dan apabila pekerja merasa tidak puas dengan pekerjaannya, ketidakpuasan itu dikaitkan dengan faktor ekstrinsik. Faktor intrinsik yang bersumber dari dalam diri pekerja seperti keberhasilan mencapai sesuatu, pengakuan yang diperoleh, sifat pekerjaan yang dilakukan, rasa tanggung jawab, kemajuan dala karir, dan pertumbuhan professional dan intelektual. Faktor ekstrinsik yang bersumber dari luar diri pekerja seperti seperti, kebijaksanaan organisasi, pelaksanaan kebijaksanaan yang telah ditetapkan, supervisi oleh manajer, hubungan interpersonal dan kondisi kerja (Siagian, 2012).

Teori kebutuhan Mc. Clelland mengatakan bahwa pemahaman mengenai motiivasi akan mendalam apabila disadari bahwa setiap orang mempunyai tiga

jenis kebutuhan, yaitu : kebutuhan akan prestasi (nach) seseorang dengan kebutuhan akan prestasi yang besar adalah orang yang berbuat sesuatu, misalnya dalam penyelesaian tugas yang dipercayaka kepadanya akan dikerjakan lebih baik dibandingkan dengan orang lain. Orang biasanya berusaha menemukan situasi dia dapat menunjukkan keungguaannya. Kebutuhan akan afiliasi (naff) kebutuhan ini tercermin pada diusahakannya agar terpenuhinya melalui kerja sama dengan orang lain. Kebutuhan kekuasaan (npow) kebutuhan akan kekuasaan menampakkan diri pada keinginan untuk mempunyai pengaruh terhadap orang lain, seseorang yang memiliki kekuasaan besar akan menyukai kondisi persaingan dan orientasi status serta akan lebih memberikan perhatian pada hal yang memungkinkan memperbesar pengaruhnya terhadap orang lain (Siagian, 2012).

## **B. Penelitian Terdahulu**

Dewi, dkk (2016) mengenai motivasi petani berusahatani padi (Kasus Di Desa Gunung Kecamatan Simo Kabupaten Boyolali). Hasil penelitian menunjukkan: (1) Petani di Desa Gunung termasuk kategori produktif dengan rata-rata pendidikan formal adalah SD, sebagian besar petani tidak mengikuti pelatihan dan penyuluhan, petani termasuk kategori buruh tani dengan luas lahan diantara 0 - 0,1 ha serta merupakan penduduk paling miskin dan tidak memanfaatkan sumber kredit dan pasar beras, (2) Motivasi petani berusahatani padi di Desa Gunung didasari oleh *relatedness needs* sebesar 62,86%, sedangkan *existence needs* sebesar 55,71% dan *growth needs* sebesar 45,71%, (3) Korelasi parsial menunjukkan luas lahan dan pendapatan usahatani padi mempengaruhi

*existence needs*, pendidikan dan pasar beras mempengaruhi *relatedness needs*, serta penyuluhan dan pelatihan mempengaruhi *growth needs*.

Fauzia (2017) mengenai motivasi anggota dalam kegiatan kelompok tani salak pondoh organik “Si Cantik” Di Dusun Ledoknongko Desa Bangunkerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman berdasarkan penelitian didapat hasil Pengelolaan kegiatan mencakup budidaya, pasca panen, pemasaran, pertemuan rutin, dan desa wisata. Perolehan kebutuhan motivasi dengan jumlah tertinggi sebesar 280 adalah *existence*, anggota termotivasi untuk memenuhi kebutuhan pokok agar tetap bisa hidup. Kebutuhan motivasi *growth*, didapat dengan jumlah 140, anggota tersebut termotivasi karena berkeinginan untuk meningkatkan kemampuan dirinya, dan kebutuhan motivasi terendah adalah *relatedness* dengan jumlah 69 hal ini terjadi karena beberapa kegiatan inti seperti budidaya dan pasca panen dilakukan anggota di tempat tinggalnya masing-masing.

Wulandari (2016) mengenai motivasi dan partisipasi anggota dalam kegiatan Kelompok Wanita Tani (KWT) “Sedyo Rahayu” Di Dusun Polaman, Desa Argorejo, Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul. Kegiatan KWT terdiri dari kegiatan pertemuan rutin, kegiatan piket rutin, kegiatan usaha kelompok, kegiatan arisan, kegiatan simpan (iuran wajib), kegiatan pinjam, kegiatan optimalisasi lahan pekarangan. Motivasi anggota dalam kegiatan kelompok wanita tani sedyo rahayu yaitu *existence needs* (E) atau keberadaan, yang paling banyak terdapat pada kegiatan optimalisasi lahan pekarangan, *relatedness needs* (R) atau hubungan, pada kegiatan piket rutin dan *growth needs* (G) atau kebutuhan untuk tumbuh, maju berkembang dan meningkatkan kemampuan pribadinya pada

kegiatan usaha kelompok. Motivasi yang paling dominan yang ingin dipenuhi oleh anggota dari semua kegiatan kelompok adalah komponen *growth needs (G)*, anggota ingin memenuhi kebutuhan berkembang dan maju seperti meningkatkan pengetahuan, mendapatkan informasi, mengembangkan kreativitas dan memperoleh pengalaman. Partisipasi anggota KWT Sedyo Rahayu dalam kegiatan Kawasan Rumah Tangga Pangan Projotamansari dilihat dari sosialisasi, pelatihan dan pelaksanaan lapangan termasuk kategori sedang. Manfaat yang dirasakan anggota dengan adanya kegiatan Kawasan Rumah Tangga Pangan Projotamansari yaitu manfaat fisik, manfaat ekonomi dan manfaat sosial.

Makendra (2016) mengenai motivasi petani dalam usahatani tanaman bunga krisan Di Desa Hargobinangun Kecamatan Pakem Kabupaten Sleman. Hasil penelitian Motivasi petani dalam usahatani tanaman bunga krisan di Desa Hargobinangun Kecamatan Pakem Kabupaten Sleman terbagi menjadi tiga yaitu kebutuhan akan keberadaan (*existence*), kebutuhan keterkaitan (*relatedness*), dan kebutuhan pertumbuhan (*growth*), dari ketiga motivasi tersebut diketahui bahwa kebutuhan akan keberadaan (*existence*) masuk dalam kategori rendah sedangkan kebutuhan keterkaitan (*relatedness*) dan kebutuhan pertumbuhan (*growth*) masuk dalam kategori tinggi. Faktor yang memiliki hubungan cukup tinggi terhadap motivasi petani dalam usahatani tanaman bunga krisan di Desa Hargobinangun Kecamatan Pakem kabupaten Sleman adalah penerimaan usahatani, pendidikan nonformal, dan kelembagaan yang paling berpengaruh terhadap kebutuhan akan keberadaan (*existence*) dan resiko usahatani yang paling berpengaruh terhadap

kebutuhan keterkaitan (*relatedness*) sedangkan kebutuhan pertumbuhan (*growth*) dipengaruhi oleh resiko usahatani, pengalaman usahatani, dan pendidikan formal.

Mayvita, dkk (2017) penelitian mengenai pengaruh motivasi *existence*, *relationship*, *growth* (ERG) terhadap prestasi kerja. Penelitian ini untuk mengetahui pengaruh kebutuhan eksistensi, kebutuhan hubungan, dan kebutuhan pertumbuhan secara simultan dan parsial terhadap prestasi kerja karyawan PT. PLN (Persero) UIP JBTB II. Hasil penelitian ini, yaitu (1) variabel kebutuhan eksistensi pada karyawan dapat dikatakan sudah berjalan dengan baik. Variabel kebutuhan hubungan dapat dikatakan sudah terlaksana dengan baik. Variabel kebutuhan pertumbuhan dapat dikatakan sudah berjalan dengan baik. Selain itu, prestasi kerja karyawan pada karyawan juga memiliki tingkat prestasi yang tinggi. (2) kebutuhan eksistensi, kebutuhan berhubungan, kebutuhan pertumbuhan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap prestasi kerja karyawan. (3) Kebutuhan eksistensi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap prestasi kerja karyawan. (4) kebutuhan berhubungan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap prestasi kerja karyawan. (5) kebutuhan pertumbuhan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap prestasi kerja karyawan.

Qonita (2012) motivasi kerja utama petani dalam kemitraan dengan pusat pengolahan kelapa terpadu di Kabupaten Kulon Progo. Motivasi Existence yaitu sebesar 97,40 %, motivasi existence merupakan motivasi paling kuat karena untuk memenuhi kebutuhan primer (pangan, sandang dan papan), memenuhi kebutuhan sekunder (radio, televisi dan motor), pendapatan meningkat, memiliki tabungan dan kesejahteraan keluarga meningkat. Sedangkan untuk motivasi Relatedness

Pemenuhan kebutuhan dengan keinginan memperoleh banyak teman, terciptanya hubungan harmonis dengan sesama petani serta keinginan menjalin kerja sama dengan relasi bisnis. Growth yaitu sebesar 85,35 %, ini adalah kebutuhan untuk meningkatkan pengetahuan tentang pembuatan VCO, ketrampilan pembuatan VCO, lebih kreatif dalam memenuhi kebutuhan ekonomi.

Hasibuan (2014) judul faktor-faktor yang mempengaruhi perbandingan harga petani karet dalam menjual karet ke pasar lelang dengan non pasar lelang ( toke ) Di Desa Muhajirin Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi. Hasil penelitian disimpulkan bahwa, faktor-faktor keterikatan yang ada di daerah penelitian sangat mempengaruhi petani dalam menjual karet ke pasar lelang dan non pasar lelang faktornya seperti harga bokar, hubungan keluarga, adanya kepercayaan, teman, langganan, dalam menjual karet ke pasar lelang dan pasar non lelang dengan  $r = 0,55$ , hal ini berarti derajat hubungan antara faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam menjual karet ke pasar lelang dan non pasar lelang didaerah penelitian mempunyai hubungan yang kuat.

Sakinah (2017) dengan penelitian mengenai motivasi petani dalam upaya pemanfaatan lahan tidur Di Kecamatan Peukan Bada Kabupaten Aceh Besar. Lama berusahatani ditunjukan dengan rentang dari 10 – 20 tahun yaitu sebanyak 56,25 % dengan rata – rata lama nya berusahatani selama 13 tahun. Dalam penelitian ini sakinah menjelaskan untuk lama usahatani akan membuat petani siap didalam setiap kondisi yaitu kondisi baik maupun buruk.

Theodora (2015) pengaruh motivasi kerja terhadap kinerja karyawan Pt.Sejahtera Motor Gemilang. Penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi

existence tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja karyawan pada PT. SMG di Surabaya. Hal ini berarti bahwa motivasi existence yang terdiri dari gaji, asuransi, pengobatan, uang, makan dan transportasi belum memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja karyawan pada PT.SMG di Surabaya. Motivasi relatedness berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja karyawan pada PT.SMG di Surabaya, hal ini mengartikan bahwa motivasi relatedness yang terdiri dari family day dan gathering memberikan pengaruh signifikansi terhadap kinerja karyawan pada PT. SMG di Surabaya. Motivasi growth berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja karyawan pada PT.SMG di Surabaya, hal ini berarti bahwa motivasi growth yang terdiri dari traning dan jenjang karir memberikan pengaruh yang signifikansi terhadap kinerja karyawan pada PT.SMG di Surabaya. Berdasarkan nilai rata-rata(mean), faktor motivasi Existences memiliki pengaruh yang lebih besar dengan hasil mean yaitu 4,03 daripada motivasi relatedness dan growth yang memiliki mean sebesar 4,01.

Sitorus & Hutasoit (2013) hubungan motivasi kerja terhadap kinerja pns (studi kasus di sekretariat Daerah Kabupaten Humbang Hasundutan). Kebutuhan eksistensi signifikan terhadap kinerja pegawai di Sekretariat Daerah Kabupaten Humbang Hasundutan artinya kebutuhan akan gaji yang diberikan kepada pegawai dapat meningkatkan kinerja karyawan. Kebutuhan berhubungan signifikan terhadap kinerja di Sekretariat Daerah Kabupaten Humbang Hasundutan artinya hubungan yang diciptakan dengan menjaga hubungan kerja yang harmonis sesama pegawai maupun antar unit/ bagian yang ada akan meningkatkan kinerja pegawai. Kebutuhan berkembang berhubungan signifikan

terhadap kinerja di Sekretariat Daerah Kabupaten Humbang Hasundutan artinya dengan adanya pelatihan seperti pelatihan Diklat PIM II, III, IV, Adumla, Spama dan Prajabatan dapat meningkatkan kinerja pegawai.

### **C. Kerangka Pemikiran**

Hasil produksi dari cabai merah keriting meningkat dengan produksi 215.995 kwintal, meningkatnya cabai merah keriting memiliki permasalahan yang dihadapi yaitu menghadapi kesulitan akses pasar pada saat panen, serta petani yang akan menjual hasil panennya akan memilih kepada tengkulak dan di tengkulak harga cabai merah keriting sudah ditentukan oleh tengkulak, membuat petani tidak memiliki posisi tawar. Mengatasi hal tersebut maka dibentuk sebuah wadah atau lembaga untuk mempermudah penjualan hasil panen yaitu dibentuknya pasar lelang, pasar lelang ini dibentuk untuk mempermudah penjualan petani cabai merah keriting yang mengalami kesulitan akan akses pasar dan juga dapat memperlebar jaringan pemasaran cabai merah keriting sampai keluar kota.

Menurut BPP Kecamatan Panjatan, Desa Garongan memiliki produksi cabai merah keriting cukup tinggi yaitu 5,135 kuintal yang berarti ada kegiatan menanam cabai merah keriting dan kegiatan penjualan melalui pasar lelang. Desa Garongan memiliki lima anggota kelompok tani yang mengikuti pasar lelang, tetapi dari beberapa anggota kelompok tani ada yang aktif dan yang tidak aktif. Anggota kelompok tani yang aktif dan tidak aktif pasar lelang dapat ditunjukkan dalam hal pola pikir, pola sikap dan juga pola tindakannya yang membedakan tipe

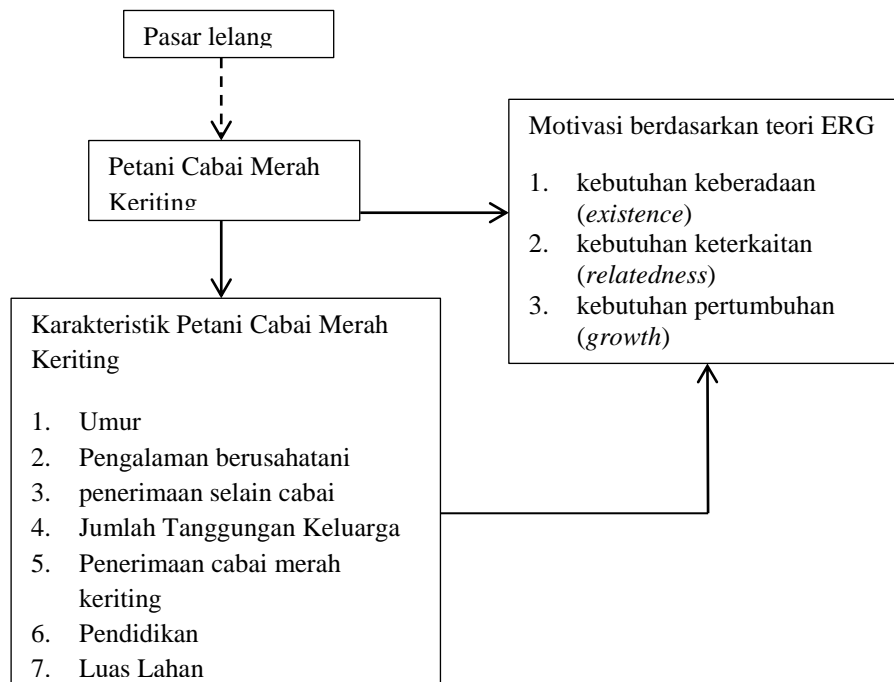


petani yang lainnya pada situasi tertentu yang disebut karakteristik (Mislini, 2006).

Karakteristik petani cabai merah keriting tersebut meliputi, umur dapat mempengaruhi kemampuan fisik baik dan cepat dalam menerapkan inovasi baru seperti adanya pasar lelang, yang umur termasuk kedalam produktif dan usia tidak produktif yang membentuk seseorang akan mengalami kemampuan fisik menurun. Tingkat pendidikan, mempengaruhi cara bertindak dan membentuk pola pikir yang baik. Penerimaan cabai merah keriting, membentuk seseorang melihat keuntungan bila, hasil panen yang dijual di pasar lelang akan menguntungkan maka petani akan terus mengikuti lelang.

Pengalaman berusahatani, ini berkaitan proses belajar mengenai mengatasi segala kondisi dalam usahatani dan dapat memaksimalkan hasil panen untuk dapat dijual kepasar lelang. Penerimaan selain cabai dimana penerimaan ini akan membantu perekonomian dari kebutuhan sehari – hari petani cabai merah keriting. Tanggungan keluarga, mempengaruhi seseorang apabila jumlah anggota keluarga banyak yang ditanggung petani akan menjadi lebih giat lagi dalam memproduksi usahatannya dan akan giat dalam mengikuti pasar lelang upaya untuk dapat penghasilan. Luas lahan, berkaitan dengan luas lahan bila yang semakin luas maka memungkinkan jumlah produksi dihasilkan lebih banyak jadi lebih banyak juga hasil cabai merah keriting yang dapat dijual. Pendapatan non cabai dimana pendapatan ini sebagai menambah pemasukan petani berguna untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari petani.

Karakteristik yang berbeda akan memiliki dorongan berbuat atau tergerak melakukan sesuatu tindakan untuk mencapai tujuan dalam pemenuhan kebutuhan yaitu dinamakan dengan motivasi. Pemenuhan kebutuhan menggunakan teori motivasi ERG yang dikemukakan oleh Clayton Aldefer. Kebutuhan keberadaan (*Existence*) kebutuhan yang mendasar untuk manusia untuk cara mempertahankan dan melanjutkan hidup yaitu berkaitan dengan kebutuhan akan pangan, peningkatan ekonomi. Kebutuhan berhubungan (*Relatedness*) petani membutuhkan interaksi dengan individu lain, interaksi yang terjalin di harapkan akan membentuk suatu pertukaran informasi, dan terjalin kekeluargaan dengan petani lain. Kebutuhan pertumbuhan (*Growth*) yang mendorong seseorang untuk mengembangkan potensi, memiliki pengaruh terhadap diri sendiri dan lingkungan (Siagian, 2012). Berdasarkan uraian diatas agar mempermudah dalam mengerti penelitian ini dapat dilihat di kerangka pemikiran dibawah ini :



Gambar 2. Kerangka Pemikiran

