



MODAL SOSIAL PADA DISTRIBUSI SALURAN DUA TINGKAT

KOMODITAS CABAI BESAR DI KELURAHAN SOBO

BANYUWANGI

SOCIAL CAPITAL OF TWO STAGE CHANNEL DISTRIBUTION

BIG CHILI COMODITY AT SUBDISTRICT SOBO

BANYUWANGI

SKRIPSI

Oleh

FRATU MIFTACUL F

080910302054

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS JEMBER

2015



**MODAL SOSIAL PADA DISTRIBUSI SALURAN DUA TINGKAT
KOMODITAS CABAI BESAR DI KELURAHAN SOBO
BANYUWANGI**

***SOCIAL CAPITAL OF TWO STAGE CHANEL DISTRIBUTION
BIG CHILI COMODITY IN DISTRICT SOBO
BANYUWANGI***

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan S1 pada Program Studi Sosiologi
dan mencapai gelar Sarjana Sosial

Oleh

**FRATU MIFTACUL F
080910302054**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2015**

PERSEMBAHAN

Syukur Alhamdulillah atas terselesainya skripsi ini, dengan rasa penuh bangga, kasih sayang, dan terima kasih penulis persembahkan untuk:

1. Bapak saya tercinta, (almarhum) Busairi, yang senantiasa selama hidupnya telah memberikan banyak pelajaran dan nasehat tentang kehidupan.
2. Ibu saya tercinta, Siti Nadiroh, yang senantiasa selalu membimbing dan mendukung dengan tabah dan sabar segala kegiatan saya.
3. Kakak dan adik-adik saya tersayang, Febri, Faisol, Dinda, Putri, Alena, dan Arsina, yang selalu bercanda, bertengkar, dan saling menyayangi hingga saat ini.

MOTTO

“Hidup selalu penuh angan-angan dan perjuangan, tidak selalu konsisten dengan perencanaan dan logika, dan harus mensyukuri atas segala apa yang terjadi.”



PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : FRATU MIFTACUL F

NIM : 080910302054

Program Studi : Sosiologi

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa karya ilmiah yang berjudul *“MODAL SOSIAL PADA DISTRIBUSI SALURAN DUA TINGKAT KOMODITAS CABAI BESAR DI KELURAHAN SOBO BANYUWANGI”* adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang telah disebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan tidak ada unsur plagiasi. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapatkan sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, Desember 2015

Yang menyatakan,

Fratu Miftacul F

NIM. 080910302054

SKRIPSI

**MODAL SOSIAL PADA DISTRIBUSI SALURAN DUA TINGKAT
KOMODITAS CABAI BESAR DI KELURAHAN SOBO
BANYUWANGI**

Oleh

**FRATU MIFACUL F
080910302054**

Dosen Pembimbing

**Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA
NIP. 195207271981031003**

RINGKASAN

MODAL SOSIAL PADA DISTRIBUSI SALURAN DUA TINGKAT KOMODITAS CABAI BESAR; FRATU MIFTACUL F; 080910302054; 2015; 88 halaman; Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

Banyuwangi merupakan wilayah yang aktif memproduksi komoditas cabai besar. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan Banyuwangi untuk memenuhi kebutuhan pasar sendiri tanpa harus mengimpor dari wilayah lain. Salah satu wilayah desa/kelurahan yang menghasilkan produk cabai besar adalah Kelurahan Sobo. Komoditas cabai besar dari persawahan Sobo banyak masuk ke Pasar Blambangan. Perpindahan komoditas cabai besar ini disebut dengan distribusi saluran dua tingkat karena melibatkan petani sebagai produsen dan dua perantara distribusi yang diperankan oleh *tengkulak* dan pengecer. Kerja sama distribusi ini menggunakan modal sosial demi lancarnya perdagangan hingga sampai ke konsumen.

Seiring dengan perjalanan waktu, kondisi modal sosial yang dimiliki akan mengalami hambatan. Kepercayaan yang telah muncul, norma yang sering dilakukan, dan jaringan yang telah terbentuk bisa menghilang. Maka pelaku distribusi komoditas cabai besar harus mampu mempertahankan dan meningkatkan modal sosial yang ada agar mencapai keberhasilan bersama. Dengan ini peneliti ingin menelusuri hal tersebut melalui rumusan masalah: *bagaimana peran modal sosial dalam relasi kerjasama yang telah membentuk distribusi lokal komoditas cabai besar di Kelurahan Sobo Kecamatan Banyuwangi?*

Kerangka teoritik penelitian ini mendasarkan pada modal sosial. Secara konsep, modal sosial belum memiliki definisi yang baku karena tiap tokoh punya pandangan sendiri-sendiri. Dalam penelitian ini modal sosial yang dipakai adalah milik Woolcock, dimana ia menerangkan bahwa modal sosial adalah informasi, kepercayaan, dan norma resiprokal yang terdapat dalam suatu jaringan sosial. Woolcock juga membagi modal sosial menjadi tiga, modal sosial *bonding*

bridging, dan *linking*. Metode penelitiannya menggunakan metode penelitian kualitatif, yang formatnya dengan pendekatan fenomenologi. Penentuan informan menggunakan *purposive sampling*, pengambilan data dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Sedangkan uji keabsahan data memakai uji kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas dan komfirmabilitas.

Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa distribusi komoditas cabai besar menurut wilayah terbagi menjadi dua, distribusi komoditas cabai besar dalam satu wilayah yang artinya pemenuhan cabai besar dalam pasaran wilayah sendiri, dan distribusi komoditas caba besar ke luar wilayah atau wilayah lain yang artinya mengekspor cabai besar wilayah lain yang melakukan permintaan. Pemenuhan cabai besar dalam wilayah sendiri memakai distribusi saluran dua tingkat. Modal sosial pada distribusi saluran dua tingkat dilihat menurut modal sosial *bonding*, *bridging*, dan *linking*. Dalam distribusi saluran dua tingkat komoditas cabai besar modal sosial *bonding* dan *bridging* berhasil ditemukan, sementara modal sosial *linking* tidak ditemukan.

PRAKATA

Puji syukur Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan karya tulis (skripsi) yang berjudul “*Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar di Kelurahan Sobo Banyuwangi*” dengan baik. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) pada Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Jember.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai pihak yang telah banyak membantu, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA selaku Dosen Pembimbing Skripsi dan sebagai Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan perhatian selama penulisan skripsi ini;
2. Bapak Drs. Ahmad Ganefo, M.Si selaku Ketua Program Studi Sosiologi yang telah memberikan dukungan moril dan arahan untuk menyelesaikan studi;
3. Drs. Joko Mulyono, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing penulis selama menjadi mahasiswa;
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Sosiologi, yang telah memberikan ilmunya untuk penulis selama perkuliahan.
5. Bapak Agus Sugiyanto selaku Operator Program Studi Sosiologi, yang telah memberikan motivasi akademik untuk dapat menyelesaikan studi.
6. Seluruh informan yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang sangat berharga bagi penulis;
7. Bapak saya tercinta, (alm) Busairi yang selama hidupnya banyak memberikan nasehat dan pelajaran hidup, dan ibu saya tercinta, Siti Nadiroh, yang selalu tabah dan sabar memberikan do'a, dukungan, dan motivasi..

8. Kakak dan adik-adikku tersayang, Febri, Faisol, Dinda, Putri, Alena, dan Arsina, yang selalu menanyakan “kapan lulus” telah menjadi dorongan bagi penulis untuk menyelesaikan studi;
9. Rekan kerja sama, Deki Pribadi, yang telah sama-sama bahu-membahu dalam studi 4 tahun terakhir ini;

Semoga segenap pemerhati dapat memberikan kritik dan saran demi kesempurna penulisan selanjutnya. Penulis mengucapkan terima kasih banyak dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk menambah wawasan dan kasanah pendidikan ilmu sosiologi.

Jember, Desember 2015

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PEMBIMBING	v
RINGKASAN	vi
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Fokus Kajian.....	9
1.4 Tujuan dan Manfaat.....	9
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Modal Sosial.....	11
2.1.1 Modal Sosial <i>Bonding</i>	13
2.1.2 Modal Sosial <i>Bridging</i>	14
2.1.3 Modal Sosial <i>Linking</i>	15
2.2 Konsep Petani	15
2.3 Konsep <i>Tengkulak</i>	16
2.4 Konsep Pengecer	18
2.5 Pertanian Komersial	19
2.6 Distribusi Komoditas Cabai Besar	20
2.6.1 Jenis-Jenis Distribusi	21

2.6.2 Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar	23
2.6.3 Unsur-Unsur Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar.....	24
BAB III METODE PENELITIAN	26
3.1 Format Penelitian.....	26
3.2 Penentuan Lokasi Penelitian	27
3.3 Teknik Penentuan Informan	28
3.4 Metode Pengumpulan Data	29
3.4.1 Observasi	30
3.4.2 Wawancara.....	31
3.4.3 Dokumentasi	32
3.4.4 Studi Pustaka.....	32
3.5 Uji Keabsahan Data	33
3.6 Analisis Data	35
BAB IV KELURAHAN SOBO PENGHASIL KOMODITAS CABAI BESAR	38
4.1 Deskripsi Daerah Penelitian	38
4.1.1 Geografis Kelurahan Sobo	38
4.1.2 Luas Wilayah dan Fungsinya di Kelurahan Sobo	39
4.1.3 Penduduk Kelurahan Sobo	40
4.1.4 Pertanian di Kelurahan Sobo	43
4.1.5 Pasar Blambangan.....	44
4.2 Produksi Komoditas Cabai besar	46
4.2.1 Alasan Petani Menanam Komoditas Cabai besar	46
4.2.2 Penanaman Dan Produksi Cabai Besar.....	48
4.2.3 Kendala Menanam Komoditas Cabai Besar	52
BAB V DISTRIBUSI KOMODITAS CABAI BESAR DAN MODAL SOSIAL	57
5.1 Wilayah Distribusi Komoditas Cabai Besar	57
5.1.1 Distribusi Komoditas Cabai Besar Dalam Satu Wilayah	57
5.1.2 Distribusi Komoditas Cabai Besar Ke Luar Wilayah Lain	59

5.2 Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar	60
5.2.1 Lokasi Awal dan Akhir Distribusi Komoditas Cabai Besar	62
5.2.2 Penentuan Harga Komoditas Cabai Besar	65
5.3 Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar	57
5.3.1 Modal Sosial <i>Bonding</i> Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar.....	68
5.3.2 Modal Sosial <i>Bridging</i> Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar.....	72
5.3.3 Modal Sosial <i>Linking</i> Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar.....	77
5.3.4 Unsur-Unsur Modal Sosial Yang Muncul Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar	82
5.4 Modal Sosial Memperkuat <i>Partnership</i> Pelaku Distribusi Komoditas Cabai Besar.....	87
BAB VI PENUTUP	89
6.1 Kesimpulan.....	89
6.2 Saran	90
Daftar Pustaka.....	92
Lampiran	

DAFTAR TABEL

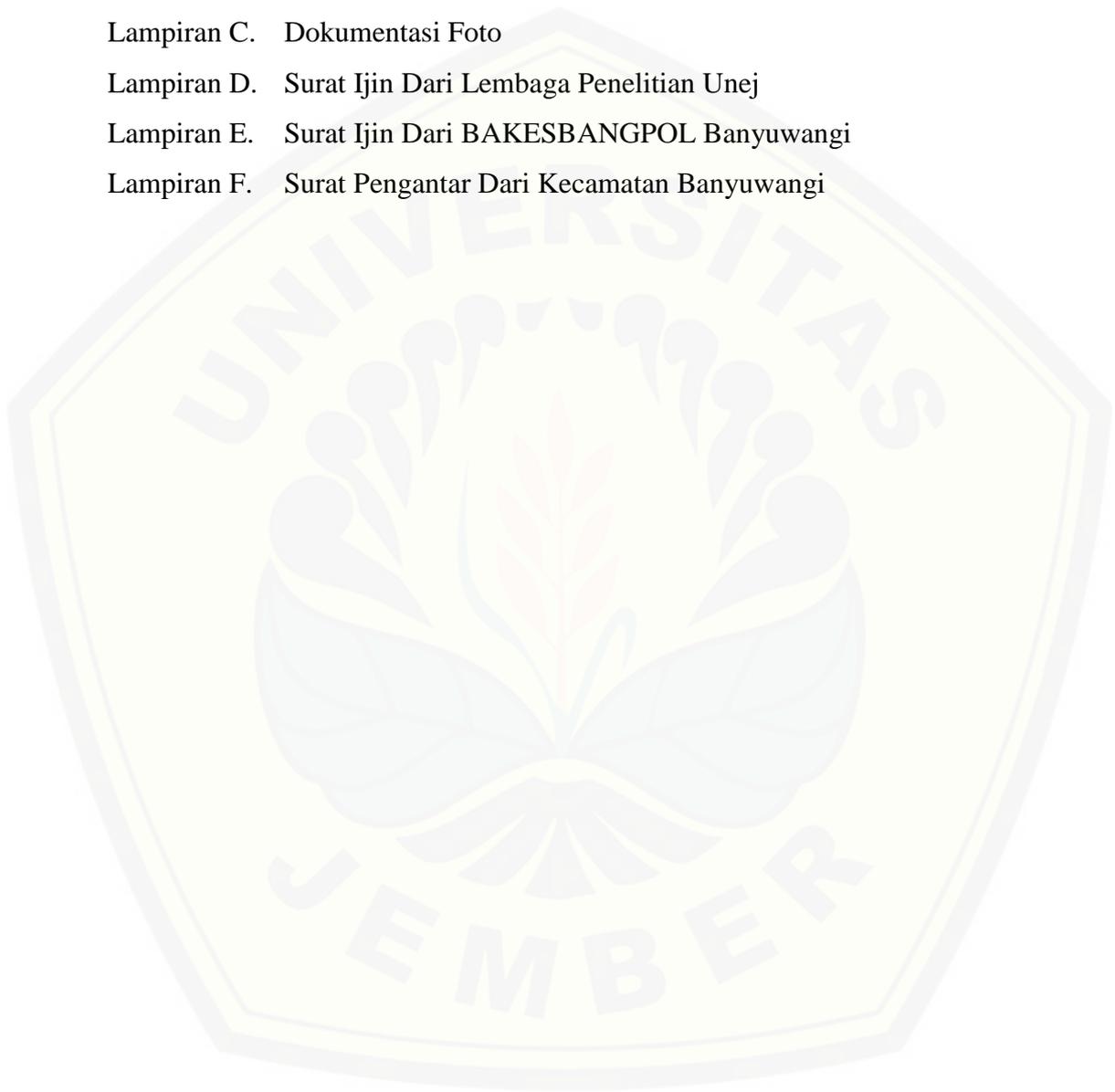
	Halaman
1.1 Harga Komoditas Cabai Besar Dari Bulan Januari Sampai Bulan Mei di Pasar Blambangan, Banyuwangi	4
3.1 Daftar Nama Informan	29
4.1 Daftar Fungsi Tanah dan Luasnya di Kelurahan Sobo	39
4.2 Perkembangan Penduduk Kelurahan Sobo	40
4.3 Sekor Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Sobo.....	42
4.4 Produk Domestik Kelurahan Sobo	44
4.5 Waktu dan Pelaku Kegiatan Dagang di Pasar Blambangan.....	45

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1.1 Grafik Perkembangan Produksi Cabai Besar di Jawa Timur.....	3
2.1 Skema Posisi <i>Tengkulak</i> Sebagai <i>Middleman</i> (Orang Tengah)	18
2.2 Posisi Pengecer Dalam Jalur Distribusi Barang Dagangan.....	19
2.3 Skema Rasionalitas Petani	20
2.4 Tingkatan Saluran Distribusi Barang Konsumen.....	22
2.5 Skema Unsur-Unsur Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat	
Komoditas Cabai Besar.....	24
3.1 Tahapan Analisis Data	36
4.1 Skema Tahap Penanaman Cabai Besar Sampai Dengan Produksi	49
5.1 Skema Jalur Distribusi Cabai besar Dalam Satu Wilayah	58
5.2 Skema Jalur Distribusi Komoditas Cabai Besar ke Luar Wilayah	60
5.3 Skema Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar.....	62
5.4 Skema Penentuan Harga Komoditas Cabai Besar	66
5.5 Skema Modal Sosial <i>Bonding</i>	71
5.6 Skema Modal Sosial <i>Bridging</i>	76
5.7 Skema Modal Sosial <i>Linking</i>	81
5.8 Skema Unsur-Unsur Modal Sosial yang Muncul Pada Distribusi Saluran Dua	
Tingkat Komoditas Cabai Besar	83

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran A. Panduan Wawancara
- Lampiran B. Transkrip Wawancara
- Lampiran C. Dokumentasi Foto
- Lampiran D. Surat Ijin Dari Lembaga Penelitian Unej
- Lampiran E. Surat Ijin Dari BAKESBANGPOL Banyuwangi
- Lampiran F. Surat Pengantar Dari Kecamatan Banyuwangi



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian di Indonesia merupakan salah satu bidang andalan yang dikembangkan sebagai sarana membangun perekonomian negara. Seperti yang dikemukakan oleh Mubyarto (1989:12) bahwa Indonesia merupakan negara pertanian, artinya negara memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian nasional. Hal ini ditunjukkan dari banyaknya penduduk atau tenaga kerja yang hidup dan bekerja di sektor pertanian, atau produk nasional yang berasal dari pertanian. Hal ini menjadi representasi dari dominasi pertanian sebagai mata pencaharian masyarakat Indonesia, terutama di wilayah desa atau kota-kota kecil. Persaingan dalam bidang pertanian bukan lagi masalah persaingan nasional, tapi sudah masuk ranah internasional. Namun, bukan berarti Indonesia harus langsung bersaing dengan negara lain dalam pasar internasional lewat ekspor-impor. Sebaliknya, masyarakat Indonesia harus memahami dulu betapa pentingnya perdagangan komoditas pertanian antar personal dalam negeri. Sehingga jual beli yang dilakukan bukan menggunakan barang impor, melainkan merupakan produk pertanian sendiri.

Dewasa ini pertanian subsisten yang sudah sangat lama mengakar mulai berganti ke arah pertanian yang memiliki nilai komersialitas. Pertanian mengalami perubahan orientasi dalam memproduksi komoditas pertanian dari ekonomi subsisten ke arah ekonomi pasar (Yuswadi, 2005:3). Dengan kehidupan yang berkembang lebih modern, masyarakat menjadi lebih konsumtif sehingga ekonomi pasar lebih menjanjikan. Seiring perkembangan jaman, karakter petani juga ikut berubah dan berkembang. Bukan lagi sekadar berpikir secara subsisten, melainkan petani memiliki orientasi yang bermotif keuntungan (*profit oriented*) sebagai tujuan individu dan tindakan impersonal (Yuswadi, 2005:3). Motif keuntungan adalah bentuk dari hasrat petani untuk berubah dari hanya bertahan saja (*survive*). Di jaman yang serba maju sekarang petani dituntut untuk lebih aktif, atraktif, kreatif, dan inovatif. Bagi petani penghasil produk komersial

kalkulasi modal yang keluar dengan pemasukan yang diperoleh menjadi rumusan utama.

Banyuwangi yang terletak di Provinsi Jawa Timur adalah wilayah kabupaten yang sedang mengalami perkembangan pembangunan. Pertanian di Banyuwangi masih menjadi primadona. Untuk memenuhi kebutuhan akan bahan pangan dalam dan luar wilayah, pertanian Banyuwangi hingga kini masih aktif memproduksi komoditas pertanian. Sawah-sawah pertanian di Kabupaten Banyuwangi masih banyak, termasuk di Kecamatan Kotanya. Kelurahan Sobo adalah salah satu wilayah di Kecamatan Banyuwangi yang masih memiliki hamparan sawah yang luas. Di sini terdapat banyak jenis tanaman yang di tanam. Tanaman yang sering terlihat disawah misalnya, padi, cabai besar, tomat, ranti, mentimun, semangka dll.

Komoditas pertanian yang mengandung nilai jual tinggi merupakan indikator tersendiri. Produk pertanian macam buah-buahan, sayur-mayur, merupakan contoh yang sesuai dengan tema pertanian komersial. Bahkan sekarang komoditas utama dalam kebutuhan pangan seperti padi/beras memiliki nilai komersial yang tinggi. Padi tidak lagi disimpan sebagai bahan pangan cadangan (subsisten), melainkan dijual untuk mendapatkan uang sebagai materi yang dibutuhkan kehidupan saat ini.

Salah satu komoditas pertanian yang memiliki nilai komersialitas tinggi adalah tanaman cabai besar. Jawa Timur merupakan pusat atau sentra tanaman cabai besar (Kominfo Jatim, 2013). Cabai besar berbeda dengan cabai rawit. Penggunaan cabai rawit adalah sebagai saus/sambal yang bercita rasa pedas, dimana fungsinya sebagai pendamping makanan. Sedangkan cabai besar lebih pada penggunaannya sebagai bumbu masakan yang tetap ingin merasakan makanan pedas dengan warna identik merah. Dengan kuliner di hampir seluruh daerah Indonesia berbudaya pedas, maka kebutuhan akan produk cabai sangat tinggi. Berikut perkembangan produksi cabai besar di Jawa Timur.

Gambar 1.1 Grafik Perkembangan Produksi Cabai Besar di Jawa Timur



Sumber: BPS Jatim, tahun 2013

Dari grafik perkembangan produksi cabai besar tahun 2010-2012, Banyuwangi berhasil masuk sebagai 4 kabupaten besar penyumbang produktivitas cabai besar di Jawa Timur. Tahun 2012, Banyuwangi berhasil produksi cabai besar 8,08 ribu ton, sedangkan raihan tertinggi dicapai tahun 2011 dengan produksi sebesar 8,45 ribu ton (BPS Jatim, 2013).

Cabai besar merupakan jenis tanaman hortikultura terbesar kedua yang diusahakan oleh rumah tangga setelah cabai rawit (Sensus Pertanian 2013). Banyuwangi adalah wilayah yang sering mengekspor komoditas cabai besar ke luar kota dan jarang sekali impor, sebab untuk kebutuhan akan dalam kota sudah dapat terpenuhi sendiri. Berbeda dengan cabai rawit, dimana Banyuwangi memproduksi sekaligus mengimpor, contohnya saja seperti masuknya cabai rawit dari Mataram ke pasar-pasar Banyuwangi. Komoditas cabai memiliki fenomena tersendiri mengenai harga. Harga cabai (besar dan rawit) selalu berubah-ubah, tidak konsisten, karena tiap harinya selalu berganti-ganti bahkan harga cabai pernah mencapai Rp 100.000,- per kg di pasaran, sehingga harga cabai ini

menjadi fenomena tersendiri. Berikut rangkuman inkonsistensi harga cabai besar dalam rentang bulan Januari sampai dengan bulan Mei 2015:

Tabel 1.1 Harga komoditas cabai besar dari Bulan Januari sampai Bulan Mei di Pasar Blambangan, Banyuwangi

No.	Harga	Bulan	Tanggal	Keterangan
1	55.000 – 10.000	Januari	1 – 31	Turun
2	10.000	Februari	1 – 14	Tetap
3	14.000 – 8.000	Februari	17 – 28	Turun
4	8.000 – 12.000	Maret	1 – 11	Naik
5	12.000 – 11.000	Maret	11 – 31	Turun
6	12.000 – 22.000	April	1 – 30	Naik
7	20.000 – 26.000	Mei	1 – 10	Naik
8	26.000 – 20.000	Mei	10 – 13	Turun
9	20.000 – 26.000	Mei	13 – 26	Naik
10	26.000 – 20.000	Mei	26 – 27	Turun
11	20.000 – 24.000	Mei	27 – 31	Naik

Sumber: SISKAPERBAPO, tahun 2015

Dari tabel 1.1 dalam kurun waktu 5 bulan hanya sekali mengalami konsistensi harga, tanggal 1-14 Februari, harga cabai besar berada pada angka Rp 10.000,-. Sementara itu harga cabai rawit biasanya lebih mahal daripada cabai besar, namun di bulan Mei terjadi sebaliknya. Harga terakhir di bulan Mei, yakni harga cabai besar Rp 24.000,- dan harga cabai rawit Rp 15.000,- (SISKAPERBAPO, 2015), menjadikan cabai besar lebih mahal daripada cabai rawit.

Peredaran komoditas cabai besar di pasar masuk dalam kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi aktif karena adanya *demand & supply*, yakni kebutuhan berdasarkan permintaan konsumen akan barang dan kemampuan persediaan oleh produsen. Dalam sistem ekonomi secara sederhana ada 3 tahap kegiatan, yakni produksi, distribusi, dan konsumsi. Suatu barang/jasa diproduksi tujuannya adalah

untuk dikonsumsi. Sebelum dikonsumsi akan melewati kegiatan distribusi, petani memerlukan kerja sama dengan distributor. Distributor ini diperankan oleh *tengkulak*, tapi *tengkulak* bukanlah distributor tunggal karena masih memerlukan bantuan pengecer untuk memasarkan produk hingga akhirnya sampailah ke tangan konsumen sebagai pelaku terakhir dalam menghabiskan produk.

Jumlah 1 produsen yang diperankan petani dan dua distributor yang diperankan oleh *tengkulak* dan pengecer disebut dengan saluran distribusi dua tingkat (Kotler & Keller, 2006:97). Disebut dua tingkat karena terjadi dua kali perpindahan produk, dari petani yang hanya melakukan penjualan dengan *tengkulak* dan kemudian dari *tengkulak* yang hanya melakukan penjualan dengan *pengecer*. Petani dan *tengkulak* tidak bisa melakukan penjualan langsung kepada konsumen karena keterbatasan kemampuan konsumen untuk membeli dalam skala besar dan susunan ini telah memudahkan penjualan komoditas cabai besar. Skenario ini menjadi penting bagi mereka yang berkaitan untuk melangsungkan kehidupan mereka. Petani, *tengkulak*, dan pengecer menjadi komponen yang tidak terpisahkan.

Relasi antara petani dengan *tengkulak* bukan hanya sekedar hubungan kerja sama dagang saja, tetapi lebih dari itu. Mereka telah membangun hubungan sosial yang intim, disebut dengan patron-klien. Dijelaskan oleh Scott (1981: 81) hubungan patron-klien adalah suatu kasus atau hubungan antara dua orang yang sebagian besar melibatkan persahabatan instrumental, dimana seseorang dengan status sosial ekonomi lebih tinggi (patron) menggunakan pengaruh dan sumber daya untuk memberikan perlindungan dan/atau keuntungan kepada seseorang yang lebih rendah yang pada gilirannya membalas pemberian tersebut dengan dukungan dan bantuan, termasuk jasa pribadi kepada patron. Namun, terdapat perbedaan latar belakang antara petani yang dimaksud Scott dengan petani dalam penelitian ini. Scott meneliti pada petani subsisten dengan latar belakang pertanian sebagai kegiatan utama untuk memenuhi kebutuhan primer akan pangan tanpa mampu memanfaatkan lebih untuk pemenuhan kebutuhan sekunder. Patron-klien yang dijalani petani subsisten pada dasarnya lebih menuju pada pertolongan kehidupan, karena bantuan yang diterima hanya mampu disesuaikan dengan motif

subsisten, demi melangsungkan hidup. Berbeda dengan *setting*-an objek petani dalam penelitian ini. Petani memiliki motif profit pada pertaniannya. Bantuan dari *tengkulak* merupakan unsur kerja sama yang sama-sama bertujuan profit bagi keduanya. Dalam prakteknya, hubungan petani-*tengkulak* sebagai patron-klien juga masih menempatkan irama kekeluargaan. Diskusi mereka tidak selalu membicarakan pertanian ataupun harga komoditas yang beredar di pasaran, terkadang mereka mempunyai topik tentang kehidupan, politik, atau informasi yang terbaru dan yang ramai diberitakan. Hubungan kedekatan mereka dapat terlihat saat *tengkulak* memberikan pinjaman modal ke petani, atau saat petani memberikan oleh-oleh/bingkisan yang berupa makanan, barang ataupun sesuatu yang lain, dan pada hari-hari besar seperti Hari Raya Idul Fitri, karena merasa sudah seperti kerabat dekat biasanya mereka saling berkunjung.

Komoditas cabai besar untuk wilayah lokal banyak masuk ke Pasar Blambangan. Pasar Blambangan adalah pasar induk yang ada di kota Banyuwangi, terletak di Kelurahan Lateng, Kecamatan Banyuwangi. Di sini transaksi antara *tengkulak* dengan pengecer (pedagang di pasar) banyak terjadi. Hubungan *tengkulak*-pengecer di Pasar Blambangan memiliki simbol relasi sosial. Ketika Bulan Puasa, saat menjelang Hari Raya Idul Fitri biasanya *tengkulak* memberikan bingkisan atau hadiah ke pengecer, dan mereka menyebutnya '*persenan*'. Simbol ini adalah bentuk apresiasi yang diberikan *tengkulak* kepada pengecer, karena dengan lakunya barang yang dijual oleh pengecer berarti juga melancarkan kegiatan usaha *tengkulak*. Sehingga bisnis cabai besar di pasar tetap berjalan dengan baik..

Cabai besar mengalami distribusi dari sawah ke pasar melalui 3 peran yang berbeda. Kalau diamati dengan seksama, maka kerja sama yang dilakukan diantara mereka telah memunculkan modal sosial yang terselip diantara sela-sela relasi distribusi komoditas cabai besar. Akan tetapi, ini bukanlah sesuatu hal yang mereka pahami secara sadar. Petani menganggap bahwa dia bekerja sama hanya dengan *tengkulak*, sementara itu pengecer beranggapan urusannya dengan *tengkulak* saja.

Modal sosial atau yang sering juga disebut kapital sosial merupakan elemen penting konteks kemasyarakatan karena signifikansinya dalam mendorong laju perekonomian dan pembangunan nasional secara keseluruhan (Maarif, 2011:V). Modal sosial menjadi landasan utama bagi petani, *tengkulak*, dan pengecer dalam melakukan kerja sama perdagangan. Relasi yang terjadi antar personal ini tidak pernah memakai kerja sama kontrak atau surat tanda tertulis, tapi mereka memiliki norma (*norms*) dalam kerja samanya. Sering kali dalam transaksi pembayarannya secara kredit, menunda terlebih dahulu kemudian dibayarkan setelah barang dagangan laku alias melakukan setoran, dan ini terjadi antara petani-*tengkulak*, *tengkulak*-pengecer. Hal ini sebenarnya rentan terhadap pengambil alihan kerja sama oleh orang lain. Bisa saja, ada *tengkulak* lain yang datang ke petani dengan membawa penawaran lebih tinggi dari *tengkulak* yang telah menjadi rekanan tetap petani. Maka kepercayaan (*trust*) menjadi ukuran yang penting antara petani dengan *tengkulak*. Kepercayaan memang tidak terlihat namun dapat dirasakan. Kekurangan atau kelebihan seseorang menjadi penilaian sendiri, terutama bagi petani untuk mempercayakan masalah penjualan ke *tengkulak* sebagai rekanan tetap. Hubungan yang terjadi antara petani dengan *tengkulak* kebanyakan lebih menitikberatkan pada hubungan personal atau kekerabatan daripada hubungan impersonal yang hanya berkuat pada masalah bisnis. Hal ini disebabkan petani terkadang masih memiliki hubungan kerabat dekat dengan *tengkulak*. Kerjasama antara *tengkulak* dengan pengecer juga berdasarkan kepercayaan, tapi lebih tepatnya mengarah pada stabilitas (*stability*) mengenai konsistensi pemberian jatah cabai besar setiap harinya. Stabilitas merupakan unsur yang penting, karena setiap bentuk modal sosial bergantung pada stabilitas (Coleman, 2010:442). Dalam kondisi harga tinggi ataupun rendah *tengkulak* dimaksudkan untuk mampu memenuhi kuota kebutuhan penjualan cabai besar oleh pengecer di pasar.

Kegiatan distribusi ini telah membentuk jaringan (*network*) tersendiri. Di dalam jaringan terdapat banyak potensi yang bermanfaat bagi semua pelaku. Salah satu potensi yang sering terlihat, yakni potensi informasi. Eratnya hubungan yang terjalin memudahkan informasi itu berpindah dari satu orang ke orang lain.

Informasi ini tentu berguna untuk meningkatkan rasa optimisme petani, dengan kondisi harga cabai besar yang sering berubah-ubah *tengkulak* harus mampu memberikan jaminan mengenai hal tersebut. Jaminan bisa berupa sesuatu yang dijanjikan atau yang dibutuhkan petani, dan hal ini dapat menjadi salah satu bentuk timbal balik (*resiprocal*) dari *tengkulak* ke petani. Ditambah dengan kontinuitas perdagangan antara *tengkulak* dengan pengecer di pasar telah melengkapi pembentukan modal sosial jalur distribusi cabai besar.

Ketiga pelaku (petani, *tengkulak*, dan pengecer) dapat memperkuat perdagangan dalam negeri. Tantangannya berkaitan kondisi dunia yang semakin mengglobal. Mereka dapat menerima dampak dari kondisi tersebut, sebab persaingan internasional bisa merasuk ke level bawah untuk mampu menguasai pasar. Dengan adanya pasar bebas, akses individu dari negara lain lebih mudah masuk. Mereka dapat mendominasi negara ini dengan konsep perubahan yang dibawa. Memperkuat modal sosial komoditas cabai besar sebagai salah satu produksi pertanian Indonesia melalui jalur distribusi perdagangan di pasar tradisional, bisa menjadi salah satu proteksi terhadap persaingan global sekaligus memperkuat perekonomian negara. Adanya jalur ini telah membantu kegiatan ekonomi masyarakat. Hal inilah yang belum disadari oleh mereka, bahwa sebenarnya antara pihak yang satu dengan yang lain saling membutuhkan demi kemajuan bersama. Berdasarkan uraian dan gambaran tentang kegiatan distribusi dua tingkat komoditas cabai besar dari sawah menuju pasar tradisional yang ada di Banyuwangi, maka penulis mengangkat judul “Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar di Kelurahan Sobo Banyuwangi” sebagai penelitian.

1.2 Rumusan Masalah

Memasuki dunia global seperti sekarang, hampir semua berujung pada komersialisasi. Petani, *tengkulak*, dan pengecer hidup dengan memahami kegiatan bermotif keuntungan. Lewat pekerjaan yang menjadi mata pencaharian mereka masing-masing, kesejahteraan dapat terus berlangsung. Namun, kerja sama

diantara mereka bukannya tanpa masalah. Seiring perjalanan waktu, kepercayaan yang dimiliki akan mengalami berbagai hambatan secara sadar atau tidak sadar.

Rumusan masalah dalam penelitian “Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar di Kelurahan Sobo Banyuwangi” ini berkaitan dengan kerja sama yang dilakukan oleh mereka bertiga. Bagaimana peran modal sosial dalam relasi kerjasama yang telah membentuk distribusi lokal komoditas cabai besar di Kelurahan Sobo Kecamatan Banyuwangi?

1.3 Fokus Kajian

Fokus kajian dalam penelitian “Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar di Kelurahan Sobo Banyuwangi” ini adalah peran modal sosial itu sendiri pada jalur distribusi komoditas cabai besar dalam Kelurahan Sobo, Kecamatan Banyuwangi. Lebih spesifiknya melihat pada hubungan sosial antar personal yang telah menciptakan jalur distribusi cabai besar dari sawah menuju pasar tradisional yang berada dalam satu wilayah.

1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan penelitian “Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar di Kelurahan Sobo Banyuwangi” adalah:

1. Mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana modal sosial diantara mereka itu dapat terbentuk dan bertahan.
2. Mengetahui dan mendeskripsikan mengenai relasi yang dilakukan oleh petani-*tengkulak* dan *tengkulak*-pengecer dalam pendistribusian cabai besar dari sawah ke pasar tradisional.

Manfaat penelitian “Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar di Kelurahan Sobo Banyuwangi” adalah:

1. Untuk menambah dan melengkapi kajian-kajian di bidang sosial khususnya sosiologi, tentang bagaimana modal sosial itu bekerja dan membentuk jalur distribusi untuk komoditas cabai merah.

2. Untuk sebagai bahan pertimbangan dalam memahami pentingnya posisi petani, *tengkulak*, dan pengecer sebagai bagian komponen dari kegiatan ekonomi negara dalam lingkup masyarakat kecil.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Modal Sosial

Modal sosial adalah kekuatan yang tercipta dan berada diantara hubungan-hubungan sosial manusia. Modal sosial sering juga disebut dengan kapital sosial. Namun masih menjadi perdebatan pada kedua istilah tersebut. Menurut Lawang (dalam Maarif, 2011:1), istilah 'modal' mempunyai konsep kurang tepat secara teoritis, selain itu juga berkaitan dengan akumulasi sumber daya, maka penggunaan 'kapital' dianggap lebih tepat. Jika mengacu pada arti kata dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2015):

- Kapital adalah modal (pokok) dalam perniagaan.
- Modal adalah (1) uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dsb) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan dan sebagainya, (2) barang yang digunakan sebagai dasar atau bekal untuk bekerja (berjuang dsb).

Dari perbandingan dua kata tersebut, bisa diambil intisarinnya, yakni sama-sama merupakan suatu hal yang digunakan untuk perdagangan, karena semua mengarah pada bentuk materi.

Sebenarnya konsep modal sosial bukanlah konsep baru, karena asal konsepnya dapat ditelusuri dari para pemikir abad ke 18 dan 19 dan berakar pada pemikiran ekonomi, sosiologi, antropologi, dan politik. Konsep (modal) kapital sosial merupakan pengembangan dari kapital klasik yang dikemukakan oleh Marx, yakni konsep kapital finansial, konsep kapital manusia, dan konsep kapital fisik yang sudah ada sebelumnya (Maarif, 2011:7). Pemikiran masa kini tentang modal sosial mulai berkembang pada tahun 1980-an, yang pada awalnya berasal dari Pierre Bordieu, James Coleman, dan Robert Putnam (Maarif, 2011:15).

Berbagai tokoh modal sosial pada umumnya memiliki definisi masing-masing. Mereka para tokoh modal sosial melihat modal sosial sebagai kemampuan individu di dalam masyarakat untuk mengatasi permasalahan yang

dialami. Namun kebanyakan dari mereka tidak membagi modal sosial itu menjadi beberapa macam/jenis. Satu tokoh yang teori modal sosialnya sering dipakai karena terdapat pembagian modal sosial menjadi beberapa tingkatan ialah Woolcock. Modal sosial menurut Woolcock (dalam Maarif, 2011:42) adalah informasi, kepercayaan, dan norma resiprokal yang terdapat dalam suatu jaringan sosial. Jalinan modal sosial individu di dalam relasinya terdapat informasi untuk dibagi, kepercayaan sebagai pegangan untuk mempertahankan hubungan, norma pada setiap hubungan individu-individu yang sekaligus berbentuk resiprokal, dan semuanya terbungkus dalam satu jaringan sosial yang menghubungkan individu-individu yang terkait.

Pemikiran modal sosial Woolcock adalah turunan dari Robert Putnam, yang mana modal sosialnya merupakan hasil penelitiannya di Italia. Putnam melakukan eksplorasi perbedaan pemerintah daerah di Italia antara bagian selatan dan utara. Sehingga Putnam menjelaskan bahwa modal sosial memiliki rujukan berdasarkan ciri-ciri organisasi sosial yang mengarah pada indikator-indikator seperti kepercayaan, norma, dan jaringan. Keberadaan indikator-indikator tersebut adalah untuk pengembangan efisiensi masyarakat yang melakukan tindakan-tindakan secara serempak dan terkoordinatif (Maarif, 2011:19-20).

Hubungan antar manusia tidak pernah lepas dari permasalahan sosial. Kepercayaan adalah salah satu unsur modal sosial yang sering menjadi perekat diantara mereka. Di dalam suatu komunitas atau lembaga rasa ini menjadi penting, karena berkaitan dengan kenyamanan individu dalam bekerja. Individu tidak akan pernah lepas dari lingkungan, maka kenyamanan dibutuhkan untuk dapat meraih hasil maksimal dalam pekerjaannya.

Distribusi komoditas cabai besar telah menciptakan jaringan bagi mereka (petani, *tengkulak*, dan pengecer) sebaliknya juga merupakan komunitas atau lingkungan bagi mereka. Bagaimana tidak, hampir tiap hari mereka bertemu untuk melakukan kerja sama perdagangan. Relasi yang terjadi memang bukan sekedar relasi, tapi lebih dari itu. Telah menjadi kondisi nyata bahwasanya kebiasaan dalam kerja sama yang dilakukan melahirkan norma tersendiri. Sehingga, siapa pun yang telah menjadi rekanan sulit dipisah dan diganti dengan seseorang yang

baru sebagai *partner*. Hubungan sosial yang baik menjadi modal tersendiri bagi mereka, sebab berkaitan dengan kelancaran kegiatan mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan diri dan keluarga.

Woolcock (dalam Hasbullah, 2006:26) membagi modal sosial yang ada didalam masyarakat atau kelompok sosial menjadi 3 tingkatan, yakni modal sosial *bonding*, modal sosial *bridging*, dan modal sosial *linking*. Masing-masing dari modal sosial memiliki tingkatan dan keeratan sosial yang berbeda.

2.1.1 Modal Sosial *Bonding*

Woolcock dalam Hasbullah (dalam Jamila 2015:14) menjelaskan modal sosial *bonding* sebagai modal sosial yang mengikat antar individu dalam situasi yang sama. Modal sosial *bonding* merupakan ikatan dalam anggota keluarga, tetangga, sahabat dekat, dan asosiasi bisnis dengan kategori demografis yang sama (Wahyudi, 2014:16). Kemunculan modal sosial *bonding* berasal dari kesamaan status kedekatan individu-individu dalam kelompok. Hubungan keluarga, tetangga, sahabat/teman, dan satu asosiasi/lembaga adalah bentuk kesamaan yang dialami individu. Dekatnya posisi mereka dalam kelompok telah mampu menguatkan kebersamaan yang mungkin mirip dengan solidaritas mekanik milik Durkheim. Kekuatan modal sosial *bonding* terletak pada eratnya hubungan sehingga membawa pengaruh dalam berbagai kegiatan. Sering kita lihat dalam berbagai instansi selalu ada pegawai yang memiliki hubungan keluarga/kerabat baik bagi dia yang jabatannya rendah maupun tinggi. Nilai positifnya adalah modal sosial *bonding* membantu seorang individu menyelesaikan permasalahan atau tugas yang harus diselesaikan melalui kekuasaan yang dimiliki relasi keluarga/kerabatnya. Sedangkan nilai negatifnya sering terjadi ketimpangan mengenai kewajiban atau tidak imbangnya dalam pemberian tanggung jawab.

Dalam dunia pertanian hal ini sering terjadi. Petani memiliki ikatan kuat dengan petani lainnya karena secara profesi maupun demografi sama (sedaerah). Namun jika dilarikan ke perdagangan terkadang petani juga membutuhkan modal sosial *bonding* untuk memuluskan produksi pertaniannya. Awal perdagangan

komoditas cabai besar yang berubah menjadi distribusi komoditas cabai besar telah mendorong arah modal sosial *bonding* tidak hanya untuk petani saja, melainkan juga untuk *tengkulak* dan pengecer. Kemungkinan adanya hubungan keluarga/kerabat diantara perantara distribusi ini tidak bisa dipungkiri, kemungkinan ada.

2.1.2 Modal Sosial *Bridging*

Woolcock dalam Hasbullah (dalam Jamila, 2015:14) menjelaskan modal sosial *bridging* adalah modal sosial yang menjembatani individu dengan individu lainnya yang berbeda kelompok. Modal sosial *bridging* merupakan ikatan diantara orang-orang yang berbeda etnis, geografis, pekerjaan tetapi dengan latar belakang status ekonomi dan pengaruh politik yang sama (Wahyudi, 2014:17). Sifat modal sosial *bridging* lebih longgar daripada modal sosial *bonding*. Hal ini dikarenakan jangkauannya yang lebih luas dengan melintasi berbagai kelompok yang beda. Individu bisa membangun relasi dengan individu lainnya yang bukan dari kelompok yang sama. Justru modal sosial *bridging* ini membantu individu untuk dapat menyelesaikan apa yang diperlukan tanpa harus bergantung dengan individu lain yang beranggotakan dalam satu kelompok. Namun sifatnya yang menjembatani, maka individu tidak asal-asalan mengajak individu lain untuk dijadikan relasi, perlu bantuan dari seorang penengah sebagai jembatan untuk mengenalkannya pada individu lainnya yang masih asing.

Modal sosial *bridging* adalah jenis modal sosial yang sering dipakai dalam kegiatan ekonomi. Perekonomian petani tidak bisa lepas dari modal sosial *bridging*. Dengan kemajuan teknologi dan pendidikan, tidak semua anggota keluarga dari petani terjun ke dalam dunia pertanian. Sehingga jalinan jembatan oleh petani diperlukan untuk bisa menjual produksi pertaniannya. Berkaitan dengan distribusi komoditas cabai besar, kerja sama ini sering terjadi. Keberadaan relasi macam *tengkulak*, pengecer, telah melengkapi modal sosial *bridging* distribusi komoditas cabai besar. Mungkin bentuk kerja sama ini bisa mengimbangi keberadaan modal sosial *bonding*.

2.1.3 Modal Sosial *Linking*

Woolcock dalam Hasbullah (dalam Jamila, 2015:14) menjelaskan modal sosial *linking* adalah modal sosial yang menghubungkan mereka individu atau kelompok yang dalam situasi berbeda secara vertikal. Modal sosial *linking* merupakan ikatan diantara komunitas dan pengaruh dalam organisasi formal seperti bank, sekolah, polisi dan sebagainya (Wahyudi, 2014:18). Berbeda dengan modal sosial *bonding* dan *bridging* yang sering dibahas, modal sosial *linking* tidak banyak dibahas. Hal ini dikarenakan modal sosial *linking* dimiripkan dengan modal sosial *bridging*. Walaupun sama-sama menjangkau pada individu di luar kelompok, namun kedua bentuk ini memiliki perbedaan. Kalau modal sosial *bridging* secara horizontal dan lebih pada keindividual, maka modal sosial *linking* mencoba menghubungkan individu atau kelompok dengan lembaga formal sehingga bentuknya vertikal seperti atasan dan bawahan.

Modal sosial *linking* bagi petani adalah kelompok tani. Kelompok tani merupakan lembaga formal yang dibentuk untuk memfasilitasi para petani. Sosialisasi pemerintah untuk bidang pertanian dilakukan melewati kelompok tani. Jadi kelompok tani adalah sebuah lembaga yang menghubungkan petani dengan pemerintah. Bagi *tengkulak* dan pengecer agak sulit mencoba melihat keberadaan modal sosial *linking* dalam kegiatan mereka. Mungkin karena mereka adalah wirausaha yang jarang berhubungan dengan pemerintah.

2.2 Konsep Petani

Menurut Wolff (1985:2) petani ada dua macam, yakni *peasant* dan *farmer*. *Peasant* adalah petani yang bercocok tanam dan beternak di pedesaan atau dikenal dengan petani pedesaan. Sedangkan *farmer* adalah pengusaha-pertanian, pemilik perusahaan yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi, yang didapat dari pasar, tujuannya untuk memperoleh laba dengan cara menjual hasil produksinya secara menguntungkan di pasar.

Peasant oleh Scott dalam bukunya “Moral Ekonomi Petani: Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara (1981)” banyak dibahas. Perilaku ekonomis dari *peasant* ini adalah berorientasi subsisten. Dikarenakan keluarga petani berbeda

dengan perusahaan kapitalis, mereka harus mampu bertahan sebagai unit konsumsi sekaligus produksi (Scott, 1981:19). Tanaman yang mereka tanam ditujukan untuk dikonsumsi sendiri, dan jenis tanaman ini adalah tanaman pangan pokok, misalnya seperti padi. Prinsip dahulukan selamat (*safety first*) telah menjadi cirinya. Di saat krisis berkejolak, mereka enggan untuk mengambil resiko dengan menanam tanaman komersial, dikarenakan biaya yang mahal mereka harus meminjam uang ke pihak lain dan harganya masih harus mengikuti dari pasar. Jika nanti mengalami gagal panen, mereka akan menanggung kerugian yang sangat besar. Resiko inilah yang tidak ingin ditanggung (Scott, 1981: 23-24).

Berbeda halnya dengan *farmer*. *Farmer* lebih tepatnya adalah petani-pengusaha atau perusahaan pertanian (Said & Intan, 2004:66), dimana sistem pertaniannya mengikuti kerangka kapitalis. Mereka harus memiliki modal materi sebagai biaya awal, yang kemudian diikuti proses penanaman hingga pemanenan. Laba yang didapat dari hasil penjualan produk, dihitung berdasarkan pemasukan dikurangi biaya. Sifat ini merupakan tujuan untuk memiliki kesejahteraan hidup secara materi. Relasi yang dibangun oleh *farmer* berbeda dengan *peasant*. *Farmer* dapat memiliki relasi lebih dari satu. Ini dimaksudkan untuk mendapatkan nilai tawaran tertinggi pada angka penjualan. Karena itu *farmer* cenderung menanam tanaman komersial.

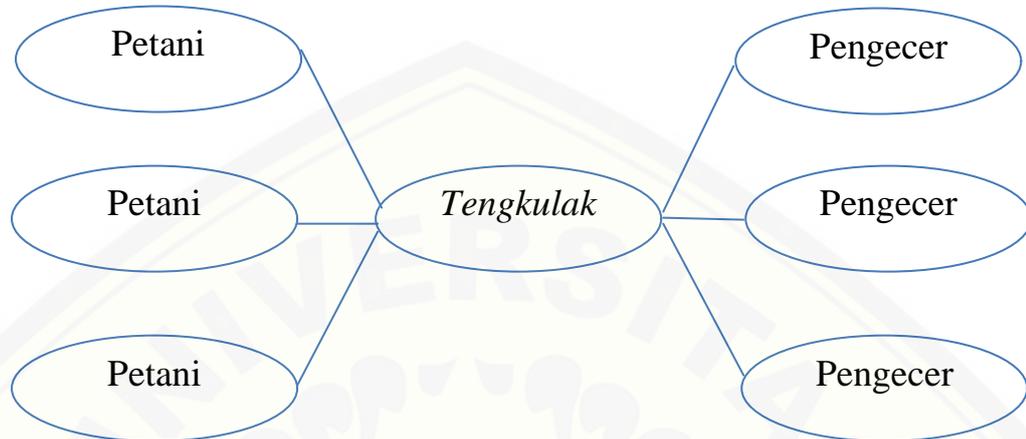
Perdagangan komoditas cabai besar bergerak pada bidang komersialitas. Dimana petani cabai besar menyusun pemikiran sebelum melakukan penanaman. Petani harus memperkirakan berapa besar modal yang akan digunakan, kemudian berapa jumlah produktivitas cabai besar pada saat panen, dan memperkirakan berada di angka berapa harga cabai besar ini nanti ketika panen. Rangkaian berpikir ini merupakan dasar rasionalitas pertanian komersial. Kemudian di akhir, pemasukan bersih yang diperoleh menjadi nilai yang sangat penting dan krusial.

2.3 Konsep Tengkulak

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2015) *tengkulak* adalah pedagang perantara (yang membeli hasil dan sebagainya dari petani atau pemilik pertama). Istilah dalam bahasa Inggris-nya adalah *middleman* (orang tengah)

karena dia memiliki posisi yang mengharuskan berada di tengah penghubung distribusi. *Tengkulak* bekerja dengan cara tradisional di Indonesia dalam membeli komoditas dari petani. *Tengkulak* juga berperan sebagai orang yang meminjam modal kepada petani. Cara mereka (*tengkulak*) membeli komoditas pertanian adalah sebelum panen (*ijon*) maupun sesudah panen.

Tengkulak kadang dikenal memiliki konotasi yang negatif, karena memiliki kemampuan menekan petani terutama dalam penentuan harga komoditas, namun hal ini tidak membuat petani jauh dari mereka (*tengkulak*), karena *tengkulak* penting bagi petani. mereka bisa diandalkan untuk membeli dalam jumlah besar dan dengan demikian menjamin para petani untuk menghabiskan seluruh barangnya dengan cepat dalam satu transaksi dan tidak membuang-buang waktu dan tenaga untuk mencari dan berjual beli dengan konsumen-konsumen perorangan, yang masing-masing ingin membeli sebagian dari persediannya (Sajogyo, 2002:68). Terdapat juga *tengkulak* yang merangkap sebagai petani, yang membedakannya ialah *tengkulak* memiliki kemampuan kewirausahaan dan insting bisnis lebih baik dibandingkan petani. Mereka bisa menerobos sudut terjauh dari sentra produksi untuk melakukan perdagangan, baik antar daerah maupun antar pulau. Mereka melakukan pendekatan secara personal dengan petani dan melakukan perdagangan bebas secara liberal. Mereka memiliki kelebihan mengenai akomodasi seperti transportasi dan alat komunikasi untuk berkomunikasi dan bertransaksi.

Gambar 2.1 Skema Posisi *Tengkulak* Sebagai *Middleman* (Orang Tengah)

Tengkulak memiliki posisi yang sangat sentral dalam distribusi komoditas cabai besar. Sebagai *middleman*, mereka (*tengkulak*) memang hanya sebagai perantara diantara petani dan pengecer. *Tengkulak* mengambil cabai besar dari petani dan menyalurkannya ke pengecer. Sebagai seorang penyuplai (*supplier*), *tengkulak* membutuhkan jumlah komoditas pertanian yang sangat banyak. Maka relasi yang dimilikinya lebih dari satu, baik dari sisi yang diambil (petani) maupun pada sisi yang diberi (pengecer).

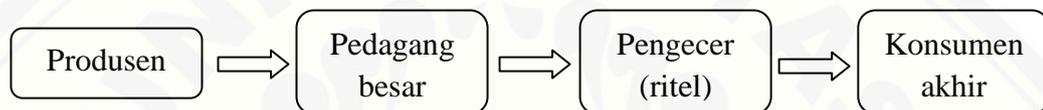
2.4 Konsep Pengecer

Kata eceran bisa disebut dengan ritel. Kata ritel berasal dari bahasa Prancis, *ritellier*, yang berarti memotong atau memecah sesuatu. Usaha ritel (*retailing*) atau eceran dapat dipahami sebagai semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi bukan penggunaan bisnis (Utami, 2006:3). Pelaku usaha ritel/eceran biasa disebut dengan pengecer. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengecer adalah pedagang yang menjual sedikit demi sedikit atau per satuan. Jadi pengecer (*retailer*) adalah suatu bentuk usaha yang menjual produk

atau jasa langsung kepada konsumen akhir untuk dikonsumsi, dimana produk atau jasa tersebut didapatkan dari perantara atau produsen yang menghasilkannya

Pengecer menghimpun barang-barang yang diinginkan konsumen dari berbagai macam sumber dan tempat, sehingga memungkinkan konsumen untuk membeli beraneka macam barang dalam jumlah kecil dengan harga yang layak, dan tempat yang terjangkau. Pengecer memegang peranan penting bagi konsumen akhir yang mengkonsumsi barang dagangan.

Gambar 2.2 Posisi Pengecer Dalam Jalur Distribusi Barang Dagangan



Sumber: Utami (2006:4)

Dari gambar 2.2 posisi pengecer dalam jalur distribusi barang dagangan berada tepat di depan konsumen, namun mendapatkan barangnya bukan dari produsen melainkan dari pedagang besar. Kaitan dengan penelitian ini, yang dimaksud pengecer ialah pedagang cabai besar di pasar. Dalam rantai distribusi komoditas cabai besar, pengecer berada posisi terakhir yang bertatap muka langsung dengan konsumen. Aktivitas terakhir yang punya andil secara tidak langsung terhadap keberhasilan petani.

2.5 Pertanian Komersial

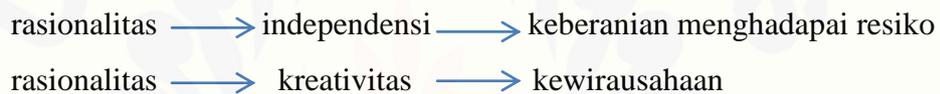
Salah satu dampak pesatnya perkembangan ekonomi pasar di Indonesia adalah terjadinya praktik-praktik komersialisasi dan rasionalisasi di bidang pertanian. Praktik-praktik seperti itu telah menyebabkan bergesernya orientasi petani dari ekonomi subsisten ke arah pertimbangan ekonomi pasar dalam proses produksi pertaniannya (Yuswadi, 2005:3).

Dalam buku “Melawan Demi Kesejahteraan: Perlawanan Petani Terhadap Kebijakan Pembangunan Pertanian” (2005), Yuswadi melakukan penelitian di

Jember bagian selatan, tempat berkembangnya tanaman jeruk. Di wilayah selatan itu terdapat dua pabrik gula yang cukup besar, yakni Pabrik Gula Semboro dan Pabrik Gula Jatiroto. Secara geografis areal pertanian di wilayah ini seharusnya merupakan areal tanaman tebu. Namun, yang terjadi petani suka menanam jeruk (Yuswadi, 2005:13-15). Tekanan struktural yang dirasakan petani melalui regulasi atau himbauan dari pemerintah menyebabkan terjadinya resistensi (perlawanan). Resistensi ini diikuti dengan tindakan komersialisasi (2005:137)..

Pertanian komersial (agribisnis) telah menjadi bagian tersendiri dalam kegiatan profit. Rasionalitas petani ikut menentukan hal tersebut. Apalagi petani cabai besar memiliki independensi dalam mengambil setiap keputusan.

Gambar 2.2 Skema Rasionalitas Petani



Sumber: Yuswadi (2005:140)

Ketika rasionalitas bertemu dengan independensi maka akan memunculkan keberanian menghadapi resiko dari dalam diri. Mengacu pada tanaman cabai besar juga memiliki resiko seperti tanaman rusak karena penyakit, gagal panen, harga yang sangat murah. Akan tetapi keberanian ini menjadikan petani berpikir mengenai kewirausahaan, sehingga hal tersebut bertautan dengan pertanian komersial.

2.6 Distribusi Komoditas Cabai Besar

Menurut Winardi (1989) saluran distribusi merupakan suatu kelompok perantara yang berhubungan erat satu sama lain dan yang menyalurkan produk-produk kepada pembeli. Sedangkan menurut Philip Kotler (1997) mengemukakan bahwa saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran distribusi pada dasarnya merupakan

perantara yang menjembatani antara produsen dan konsumen (Ariswibowo, 2013:3).

Komoditas cabai besar juga memerlukan distribusi yang melewati beberapa perantara. Tujuan distribusi untuk komoditas cabai besar agar dapat dijual dan dikonsumsi konsumen. Kalau seandainya tidak melalui distribusi, maka petani sebagai produsen akan kesulitan menjual semua produknya kepada konsumen. Hal tersebut juga tidak memungkinkan jika dilihat skala waktu, tempat, jarak dan biaya. Tugas utama petani adalah memproduksi, sementara untuk sampai ke konsumen adalah tugas para perantara. Jadi diperlukan adanya distribusi bagi komoditas cabai besar dan juga pengaruh unsur-unsur modal sosial dalam membantu keberhasilan penjualan.

2.6.1 Jenis-Jenis Distribusi

Distribusi adalah kegiatan untuk menyalurkan barang/jasa hingga sampai kepada konsumen. Distribusi bentuknya bisa bermacam-macam, rentetannya bisa pendek maupun panjang, hal ini tergantung bagaimana kondisi kebutuhan akan suatu barang/jasa. Menurut Kotler (2006:97) saluran distribusi dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

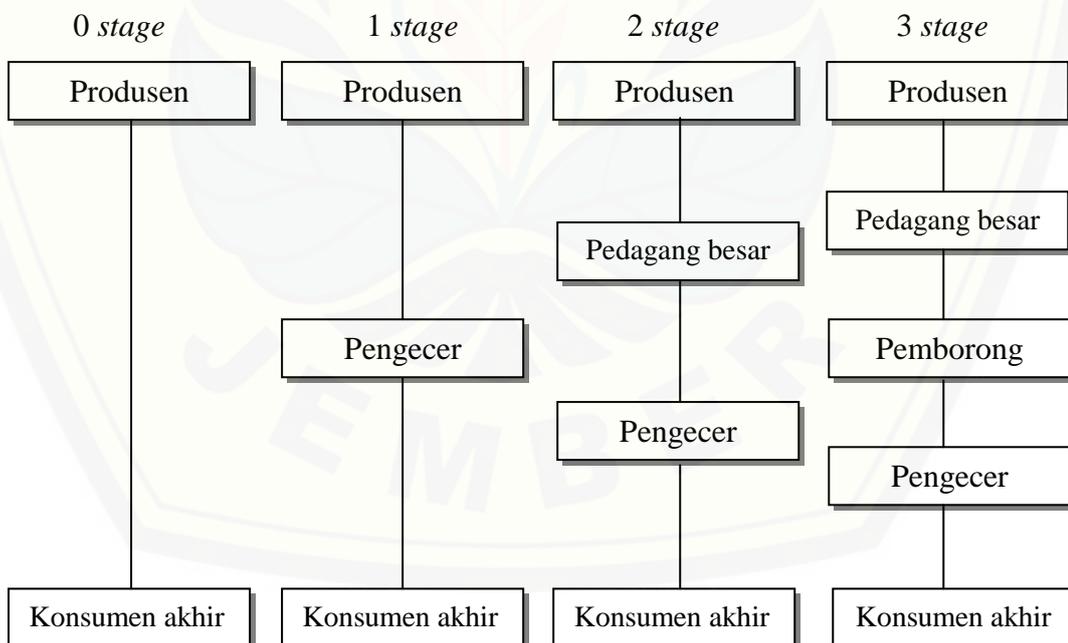
- a. Saluran distribusi langsung. Saluran ini merupakan saluran distribusi yang paling sederhana dan paling rendah, yakni saluran distribusi dari produsen ke konsumen tanpa menggunakan perantara. Di sini produsen dapat menjual barangnya melalui pos atau mendatangi langsung rumah konsumen, saluran ini bisa juga diberi istilah saluran nol tingkat (*zero stage chanel*).
- b. Saluran distribusi yang menggunakan satu perantara yakni melibatkan produsen dan pengecer. Di sini pengecer besar langsung membeli barang kepada produsen, kemudian menjualnya langsung kepada konsumen. Saluran ini biasa disebut dengan saluran satu tingkat (*one stage chanel*).
- c. Saluran distribusi yang menggunakan dua kelompok, yakni pedagang besar dan pengecer, saluran distribusi ini merupakan saluran yang banyak dipakai pada umumnya. Di sini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian

oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan pembelian oleh konsumen hanya dilayani oleh pengecer saja. Saluran distribusi semacam ini disebut juga saluran distribusi dua tingkat (*two stage chanel*).

- d. Saluran distribusi yang menggunakan tiga pedagang perantara. Dalam hal ini produsen memilih agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil. Saluran distribusi ini dikenal juga dengan saluran distribusi tiga tingkat (*three stage chanel*).

Macam-macam tingkat menandakan bahwa distribusi mengikuti kebutuhan pasar. Di setiap tingkat konsumen butuh akan barang/jasa maka distribusi akan menyesuakannya. Begitu juga dengan pelaku distribusi, demi kelancaran usaha mereka akan menyesuaikan menurut keadaan untuk dapat menstabilkan kegiatan ekonomi ini.

Gambar 2.3 Tingkatan Saluran Distribusi Barang Konsumen



Sumber: Kotler (2006:98)

Gambar 2.3 menggambarkan perbedaan tiap saluran distribusi dari yang diklasifikasikan oleh kotler. Indikasinya bisa dilihat posisi perantara (distributor)

yang berada di tengah. 0 *stage* menandakan bahwa distribusi tidak dibutuhkan karena produsen sanggup melayani konsumen. Dalam tahapan 1 *stage* peran distributor mulai diperlukan untuk mendistribusikan barang/jasa ke konsumen. Kemudian 2 *stage* adalah tahapan distribusi paling umum yang sering digunakan termasuk untuk komoditas pertanian macam cabai besar yang masuk pasar lokal. 3 *stage* adalah tahapan paling panjang menurut saluran distribusi milik Kotler karena menggunakan tiga perantara, sehingga bisa disinyalir karena jarak tempuhnya yang jauh membutuhkan kekuatan yang *full* di bagian tengah agar barang/jasa sampai ke konsumen

2.6.2 Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar

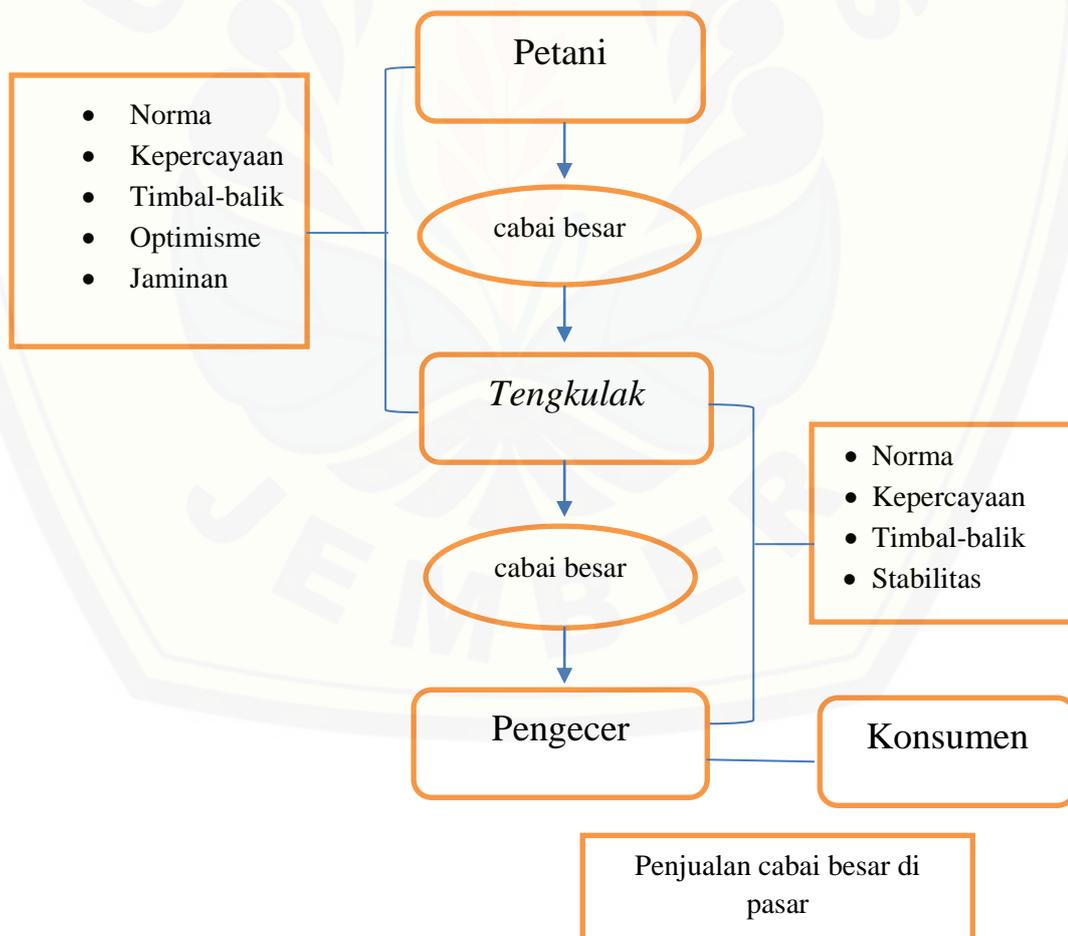
Distribusi komoditas cabai besar dari sawah langsung menuju pasar tradisional dalam satu wilayah lokal membutuhkan 3 pelaku, yakni petani, *tengkulak*, dan pengecer. Setelah produk sampai di pengecer yang *stand by* di pasar, maka penjualan dengan konsumen dapat berlangsung. Kegiatan distribusi macam ini oleh Kotler (2006:97) disebut dengan distribusi saluran dua tingkat (*two stage chanel*), dimana produk setelah dari produsen sebelum sampai ke konsumen akan melewati dua perantara, yakni *tengkulak* dan pengecer (untuk gambarnya bisa dilihat pada gambar 2.3, yang 2 *stage*). Urusan penjualan dalam distribusi ini dilakukan bertahap sesuai dengan urutan relasi dan tidak memotong urutan tersebut.

Dari berbagai jenis distribusi selalu terdapat perantara/penghubung untuk dapat menyalurkan produk sampai kepada konsumen. Penghubung antar relasi adalah modal sosial. Modal sosial menjadi kekuatan tersendiri bagi mereka dalam menggerakkan perekonomian. Benuk modal sosial tidak konkrit sesuai apa yang digambarkan, namun hal ini dapat dijaga dengan menjaga hubungan itu sendiri. Hubungan yang sangat baik akan dapat memberikan bantuan baik secara urusan kerja sama maupun urusan yang lebih personal.

2.6.3 Unsur-Unsur Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar

Terdapat beberapa unsur dalam modal sosial yang membantu bekerjanya hubungan yang terjalin dan terikat dari setiap relasi. Beberapa diantaranya ialah norma, kepercayaan, timbal-balik, stabilitas, optimisme, dan jaminan. Unsur-unsur modal sosial tersebut dapat menjadi ukuran apakah kuat atau tidanya modal sosial pada kegiatan distribusi komoditas cabai besar. Kemampuan unsur-unsur tersebut adalah membentuk sebuah jaringan yang kuat untuk pendistribusian komoditas cabai besar.

Gambar 2.3 Skema Unsur-Unsur Modal Sosial Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Cabai Besar.



Sumber: data observasi

Skema tersebut menggambarkan tentang unsur-unsur modal sosial yang terjadi pada distribusi komoditas cabai besar. Semua berawal dari petani yang merupakan produsen cabai besar. Pada skema terdapat 2 transaksi cabai besar. Transaksi pertama adalah antara petani dengan *tengkulak*. Beberapa unsur modal sosial yang melandasi terjadinya kerja sama ini adalah adanya norma, kepercayaan, timbal-balik, optimisme, dan jaminan. Kerja sama antara petani dengan *tengkulak* memang memiliki norma (*norms*) atau aturan tersendiri yang sama-sama telah disepakati. Petani menaruh kepercayaan (*trust*) sebagai harapan pada *tengkulak* untuk mendapatkan keuntungan dari transaksi cabai besar ini. Timbal-balik (*reciprocal*) merupakan bentuk pembalasan dari *tengkulak* kepada petani atas kepercayaan yang diberikan. Kemudian petani memiliki optimisme berkaitan jaminan dari *tengkulak*, sehingga memberikan ketenangan bagi petani. Transaksi cabai besar yang kedua, yakni antara *tengkulak* dengan pengecer (pedagang di pasar). Kerja sama ini juga berdasarkan beberapa unsur modal sosial, yakni norma, kepercayaan, timbal-balik, dan stabilitas. Untuk transaksi cabai besar yang kedua ini lebih mengarah pada stabilitas (*stability*) kerja sama. Pengecer mempunyai jatah cabai besar secara pasti dan kontinu setiap hari sebagai kemampuan menjual. Dalam skema di atas kegiatan distribusi akan berakhir di pasar. Pengecer akan bertemu langsung dengan konsumen untuk menjual cabai besar. Aktivitas di pasar menjadi kontinuitas urutan terakhir distribusi komoditas cabai besar.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Format Penelitian

Format dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif saat ini sangat marak digunakan oleh ilmu sosial terutama disiplin ilmu sosiologi. Durkheim (dalam Bodgan, 1993:25-26) menganjurkan kepada ilmuan sosial untuk mencari fakta-fakta sosial, atau gejala-gejala sosial dan memandangnya sebagai “barang sesuatu” (*thing*) yang memberikan pengaruh eksternal terhadap tingkah laku manusia. Artinya jika terdapat sesuatu yang dianggap sebagai gejala dalam kehidupan sosial masyarakat maka perlu dilakukan penelitian untuk mendapatkan kelanjutan atau jawabannya. Gaya penelitian kualitatif sangat mengandalkan interaksi dengan informan dan pengamatan langsung ke tempat lokasi. Gaya ini merupakan usaha untuk mengkonstruksi realitas dan memahami maknanya. Sebagai peneliti dalam penelitian kualitatif senantiasa akan terlibat secara intens dengan tema yang diusung ke tempat penelitian. Tidak hanya berhenti disitu saja, untuk lebih merasakan dari setiap makna tindakan objek, maka peneliti dianjurkan untuk melakukan kegiatan yang dilakukan informan, jika tidak dilakukan mungkin sebaiknya lebih dapat mengamati secara seksama dan teliti agar mendapatkan kedetailan makna.

Pendekatan penelitian ini berdasarkan fenomenologi. Dimana metode penelitian yang berlandaskan fenomenologi mengakui adanya empat kebenaran, yaitu kebenaran empiris yang terindra, kebenaran empiris logis, kebenaran empiris etik, kebenaran transendental (Idrus, 2009:59). Dalam kehidupan sosial selalu terdapat sesuatu yang bisa dikatakan sebagai gejala-gejala sosial. Keunikan dan keanehan yang terjadi dalam kehidupan masyarakat bisa dijadikan satu petunjuk. Sebab tidak semua fenomena yang ada bisa ditangkap oleh setiap manusia. Diperlukan indra yang kuat untuk dapat mengetahui bahwa ada fenomena di depan mata.

Tema dalam penelitian ini adalah sosiologi pertanian, yang mana fokus pada kehidupan sosial petani dan sekitarnya. Fenomena yang ditangkap sebagai penelitian adalah hubungan dagang dalam bentuk distribusi dari petani ke arah relasi berikutnya hingga mencapai konsumen. Petani yang dipilih adalah petani cabai besar, karena komoditas cabai besar memiliki nilai komersial dan harganya sering fluktuatif. Dua hal terakhir, komersial dan fluktuatif, peneliti anggap sebagai fenomena tersendiri. Hal ini bahkan berlanjut kepada relasi dagang yang dimiliki petani hingga penelusuran distribusi cabai besar. Hubungan distribusi ini menarik minat peneliti untuk melakukan penelitian.

3.2 Penentuan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan kegiatan penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Penelitian ini ditujukan pada kegiatan distribusi komoditas cabai besar di Kelurahan Sobo, Kecamatan Banyuwangi. Adapun alasan peneliti dalam pemilihan lokasi penelitian di Banyuwangi, karena Banyuwangi adalah salah satu wilayah terbesar penyumbang produktivitas cabai besar di Jawa Timur. Tahun 2011, produktivitas cabai besar di Banyuwangi mampu mencapai 8,45 ribu ton (BPS Jawa Timur, 2013). Hingga kini Banyuwangi masih aktif memproduksi cabai besar untuk memenuhi permintaan dalam dan luar kota

Persawahan di Kelurahan Sobo, Kecamatan Banyuwangi dipilih sebagai lokasi penelitian untuk pencarian data yang diperlukan sebagai kebutuhan penelitian. Sobo dipilih karena memiliki lahan cabai besar yang paling luas di Kecamatan Banyuwangi. Akses jalan yang bagus memudahkan kendaraan pengangkut milik *tengkulak* keluar masuk daerah persawahan Sobo. Sawah merupakan tempat pertemuan antara petani dengan *tengkulak*. Pertemuan awal pada waktu pagi sekitar pukul 07.00 WIB. Pada waktu pagi, *tengkulak* ke sawah untuk memberikan karung ke petani sebagai wadah untuk cabai besar, namun kegiatan ini tidak rutin karena sesuai

kebutuhan karung dengan jumlah cabai besar yang dipanen. Pertemuan kedua pada pukul 14.00 WIB sampai dengan pukul 15.30 WIB. Waktu sore ini merupakan kegiatan transaksi pengangkutan cabai besar dari sawah yang akan menuju pasar tradisional.

Berkaitan dengan distribusi dalam kota Banyuwangi, lokasi penelitian berikutnya di pasar tradisional, yakni Pasar Blambangan. Pasar Blambangan berada di Kelurahan Lateng, Kecamatan Banyuwangi. Jarak antara Pasar Blambangan dengan sawah di Sobo sekitar 4 km. Di pasar ini, kegiatan perdagangan terjadi dua kali waktu yang berbeda dalam sehari. Kegiatan pasar yang pertama adalah sekitar pukul 02.00 WIB sampai dengan pukul 10.00 WIB. Kegiatan pada pagi buta ini banyak diisi dengan jual beli antara pedagang pasar (pengecer) dengan *pelijoan* (pedagang keliling kampung), kemudian dengan penjual makanan (pemilik warung makan) yang mencari bahan-bahan makanan, kemudian dengan konsumen langsung untuk pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Kegiatan pasar yang kedua terjadi pada sekitar pukul 15.00 WIB sampai dengan pukul 18.00 WIB. Kegiatan pada sore hari ini diisi dengan kegiatan penjualan skala grosir, misalnya pembeli datang dari Pasar Galek (Kelurahan Wongsorejo), dan banyak pembeli yang datang dari Bali, salah satunya untuk pemenuhan pasar di Singaraja.

3.3 Teknik Penentuan Informan

Dalam penelitian, informan memiliki peran penting. Informan memiliki informasi yang kemudian dapat diolah menjadi data untuk melengkapi kebutuhan penelitian. Menurut Moleong (2001:90), informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi suatu penelitian.

Teknik penentuan informan untuk penelitian menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan teknik *sampling* yang digunakan oleh peneliti jika memiliki pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam pengambilan sampelnya (Idrus, 2009:96). Pertimbangan ini digunakan untuk menyesuaikan pada

kebutuhan peneliti. Kemudian pengambilan sampel secara objektif dan ditentukan, sekaligus yang dianggap sesuai dengan kebutuhan penelitian.

Peneliti telah menemukan beberapa informan yang sesuai dengan penelitian. Mereka masing-masing berprofesi sebagai petani, *tengkulak*, dan pengecer. Para informan tersebut jadi kebutuhan yang fundamental untuk penelitian ini. Berikut nama-nama mereka:

Tabel 3.1 Daftar nama informan

No.	Nama	Status
1	Pak Supriyadi	petani sedang
2	Pak Sigit	petani besar
3	Pak Suwarno	petani kecil
4	Pak Agus	<i>tengkulak</i> , petani
5	Pak Salim	<i>Tengkulak</i>
6	Bu Dewi	<i>tengkulak</i> , pengecer
7	Pak Jainuri	Pengecer
8	Bu Rohimah	Pengecer
9	Bu Nadiroh	pengecer, memiliki relasi dengan petani kecil

Dari jumlah keseluruhan informan, nantinya dalam pelaksanaan penelitian di lapangan bisa bertambah lagi atau tetap. Hal ini tergantung dari data yang ditemukan dan kondisi kebutuhan yang disesuaikan dengan tema penelitian.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data bertujuan untuk mendapatkan data. Untuk mendapatkan data perlu dilakukan beberapa cara yang sesuai dengan gaya penerapan penelitian. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif, maka data yang dibutuhkan adalah jawaban berupa pengetahuan dari informan yang berkualitas. Hal

ini tentu untuk kebutuhan penelitian itu sendiri. Dalam penelitian ini metode yang digunakan ada empat, yakni pengamatan/observasi, wawancara (*interview*), dokumentasi, dan studi pustaka.

3.4.1 Observasi

Metode pengumpulan data yang pertama adalah observasi. Observasi merupakan kegiatan mengamati pada objek kajian penelitian. Nasution (dalam Sugiyono 2011:226) menyatakan bahwa observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan, artinya mengamati merupakan langkah awal untuk membentuk pengetahuan berdasarkan apa yang diamati. Dari observasi maka akan didapatkan data awal yang dijadikan sebagai pedoman dalam melangkah pada rencana selanjutnya. Pengetahuan yang didapatkan dari hasil observasi tentu berguna untuk menyusun rancangan penelitian. Rancangan penelitian dapat berlanjut pada keputusan untuk merancang laporan.

Sanafiah Faisal (dalam Sugiyono, 2011:226) mengklasifikasikan observasi menjadi tiga macam, observasi berpartisipasi (*participant observation*), observasi yang secara terang-terangan dan tersamar (*overt observation* dan *covert observation*), dan observasi yang tak terstruktur (*unstructured observation*). Observasi dalam penelitian ini menggunakan jenis observasi partisipatif. Sugiyono (2011: 227) menjelaskan bahwa dalam penelitian partisipatif, peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya. Dengan observasi partisipan ini, peneliti berharap data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.

Kegiatan distribusi komoditas cabai besar yang mulanya melibatkan petani hingga *tengkulak* dan pengecer sangat sesuai dengan gaya observasi partisipatif. Tiap

pelaku memiliki peran dan *style* yang berbeda, sehingga dengan observasi partisipatif rangkaian jalur distribusi dapat terjangkau oleh peneliti.

3.4.2 Wawancara

Metode pengumpulan data yang kedua adalah wawancara. Wawancara merupakan kegiatan bertanya pada informan untuk mendapatkan jawaban sebagai data. Esterberg dalam Sugiyono (2011:231) mendefinisikan wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Maka dalam wawancara, peneliti akan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang sesuai penelitian untuk informan. Harapannya agar mendapatkan jawaban yang dijadikan data untuk kebutuhan penelitian

Wawancara yang digunakan nantinya lebih spesifik ke wawancara mendalam (*indepht interview*). Wawancara ini dilakukan tanpa menggunakan *guide* tertentu dan semua pertanyaan bersifat spontan sesuai dengan apa yang dilihat, didengar, dirasakan pada saat pewawancara bersama-sama responden (Bungin, 2001:136). Spontanitas yang terjadi bukan berarti dengan sembarangan mengajukan pertanyaan, melainkan satu pertanyaan yang dijadikan sebagai pertanyaan pembuka akan dilanjutkan dengan pertanyaan susulan yang sifatnya melanjutkan dan masih mendukung pertanyaan awal. Dengan model seperti jawaban yang keluar dari informan akan berurutan sesuai dengan kebutuhan peneliti, sehingga data yang didapat lengkap dan berurutan.

Penggunaan *indepht interview* membuat peneliti mengetahui dan mendapatkan informasi secara mendalam mengenai kondisi dan makna setiap perilaku yang dilakukan. Hubungan distribusi komoditas cabai besar diantara petani, *tengkulak*, dan pengecer memang akan menjadikan pertanyaan yang diajukan ke tiap peran berbeda. Justru hal ini yang menarik, karena pendalaman pertanyaan yang

diajukan akan berbeda dan memberikan data yang bervariasi untuk memperkaya hasil laporan.

3.4.3 Dokumentasi

Metode pengumpulan data yang ketiga adalah dokumentasi. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dan dokumen ini bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2011:240). Sedangkan dokumentasi adalah cara untuk mengabadikan sesuatu seperti karya, gambar, foto, untuk mendukung suatu penelitian. Metode dokumentasi dilakukan untuk menjaga kemungkinan peneliti kehilangan data atau peneliti lupa akan data-data yang telah diperoleh dari informan. Tujuan dokumentasi adalah mendukung kegiatan penelitian. Mendokumentasikan kegiatan wawancara adalah hal yang paling fundamental. Dengan menggunakan alat rekam suara maka hasil wawancara bisa didengar berkali-kali untuk dapat memahami apa yang disampaikan. Jika tidak melakukan dokumentasi percakapan wawancara, maka peneliti akan kesulitan untuk mengingat semua yang telah dipertanyakan, sebab hal ini berkaitan dengan keterbatasan kemampuan manusia untuk mengingat semua hal yang pernah dilakukan dan diucapkan.

Dokumentasi gambar juga penting untuk menunjukkan peristiwa/kejadian yang terekam dalam gambar. Alat pengambilan gambar atau foto menjadi kebutuhan yang tidak bisa ditinggal. Hasil foto sekaligus menjadi pelengkap dan variasi untuk laporan hasil penelitian.

3.4.4 Studi Pustaka

Metode pengumpulan data yang terakhir adalah studi pustaka. Metode ini membantu peneliti untuk mendapatkan data sekunder yang bisa melengkapi keterangan laporan hasil penelitian. Studi pustaka juga membantu untuk menambah referensi yang dikaitkan dengan tema penelitian. Sugiyono (2011:214) menjelaskan

bahwa dalam penelitian kualitatif, seorang peneliti dituntut untuk memiliki wawasan yang terkait dengan konteks sosial yang diteliti. Jika peneliti kurang wawasan maka dia harus sering membaca referensi untuk mendongkrak wawasannya. Sehingga dalam pemahaman materi yang akan dikaitkan dengan data menjadi bagus dan menarik.

Studi pustaka dalam penelitian kualitatif merupakan hal yang penting, Karena sangat mengutamakan kualitas narasi yang disajikan dalam laporan. Penelitian mengenai distribusi komoditas cabai besar tidak bisa terlepas dari studi pustaka. Pelaku distribusi seperti petani, *tengkulak*, dan pengecer tentu sudah banyak mengenai literatur yang membahasnya. Dengan melakukan studi pustaka dapat memberikan gambaran tentang keadaan objek penelitian sebelum berangkat ke lapangan, atau setelah selesai penelitian studi pustaka dapat memperkuat atau malah memiliki perbedaan dengan kenyataan di lapangan.

3.5 Uji Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan atau validitas data pada hasil data yang diperoleh dalam penelitian kualitatif perlu dilakukan beberapa uji, yakni uji kredibilitas, uji transferabilitas, uji dependabilitas, dan uji konfirmasi (Sugiyono, 2011:250). Tujuan dari semua uji ini adalah untuk mendapatkan kesesuaian berdasarkan data dari hasil lapangan dengan data yang akan dilaporkan. Agar data yang didapatkan dari lapangan benar-benar valid untuk dijadikan sebagai bahan laporan hasil penelitian.

Uji kredibilitas (*credibility*) data tujuannya agar data kredibel untuk dilaporkan. Uji kredibilitas data ini meliputi perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi (triangulasi sumber, teknik, dan waktu), analisis kasus negatif, diskusi dengan rekan, *membercheck* (pengecekan data), dan menggunakan bahan referensi. Aspek dari uji kredibilitas adalah nilai kebenaran data untuk dilaporkan sebagai materi. Perpanjangan pengamatan dimaksudkan agar jika ada yang kurang dilakukan pengamatan kembali sehingga menambah waktu

pengamatan. Peningkatan ketekunan dalam penelitian agar dengan seringnya peneliti melakukan penelitian untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan kebahasaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain (Moleong, 2007:330), triangulasi meliputi triangulasi sumber, teknik, dan waktu. Analisis kasus negatif dilakukan sebagai pembanding atau kalau ada yang berbeda sehingga dapat jadi pedoman. Diskusi dengan rekan dibutuhkan karena dengan bertukar pikiran akan membantu menambah wawasan atau dapat memberikan pemahaman yang baru. *Membercheck* (pengecekan data) dilakukan untuk menjaga data agar tetap kredibel atau menghindari dari data yang kurang valid. Bahan referensi digunakan untuk menambah wawasan mengenai tema yang diusung

Uji transferabilitas (*transferability*) data tujuannya adalah untuk keteralihan/*transfer* nilai dari pertanyaan, dengan acuan sampai dimana penelitian ini dapat diterapkan atau digunakan dalam penelitian lain. Aspek uji transferabilitas adalah pada penerapan nilai itu sendiri dalam penelitian lain. Uji ini menyesuaikan dengan tempat penelitian di Kelurahan Sobo. Sehingga dengan melewati uji transferabilitas, penelitian yang dilakukan dapat dijadikan sebagai referensi oleh peneliti lainnya.

Uji dependabilitas (*dependability*) data dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan mengaudit keseluruhan proses penelitian. Aspek uji dependabilitas adalah konsistensi dari kegiatan penelitian itu sendiri agar sesuai antara penelitian yang dilakukan dengan data yang diberikan. Ketergantungan data sangat menentukan, karena data didapatkan berupa jawaban informan sehingga perlu dilakukan pengauditan. Penelitian dalam proses harus sabar agar mndapat data yang reliabel

Uji komfirmabilitas (*comfirmability*) data dilakukan untuk mendapatkan obyektivitas penelitian. Aspek dari uji komfirmabilitas adalah naturalitas demi kenyamanan penelitian sehingga data yang didapat adalah alami tanpa terlalu dibuat-buat. Uji komfirmabilitas ini mengarah pada kenyamanan informan sehingga dia tidak merasa diganggu atau dimintai bantuan yang merepotkan. Dengan rasa berbagi

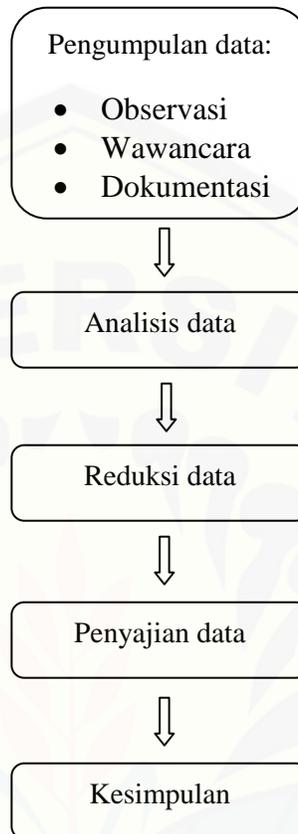
akan memudahkan peneliti melakukan penelitian dan juga membuat peneliti nyaman. Maka dengan uji komfirmabilitas data yang didapatkan seperti foto, gambar, rekaman, memang benar-benar ada di lapangan

3.6 Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang menghasilkan data deskriptif. Penelitian deskriptif berupaya untuk mendeskripsikan gambaran mengenai fenomena yang diteliti, yakni bagaimana fenomena itu terjadi dan makna fenomena tersebut bagi yang terlibat di dalam fenomena. Maka dengan hal ini perlu dilakukan analisis data. Menurut Bognan (dalam Sugiyono, 2011:334) analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Analisis data dilakukan saat pengumpulan data sedang berlangsung dan setelah pengumpulan data selesai dalam periode tertentu. Data yang terkumpul merupakan hasil dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Semua data tersebut kemudian dipelajari dan diabstraksikan dengan sistematis agar nantinya didapatkan hasil yang komprehensif. Setelah itu data-data tersebut direduksi menurut kebutuhan sehingga yang masuk sebagai bahan laporan adalah data yang betul-betul dibutuhkan. Kemudian data yang dipakai disajikan dalam bentuk yang masih abstrak, namun sudah dapat dipahami penempatan untuk data-data tersebut. Maka akan mendapatkan kesimpulan untuk pemahaman bagi peneliti secara khusus dalam membuat laporan. Berikut ini tahapan analisis data yang telah terangkum dalam gambar 3.1

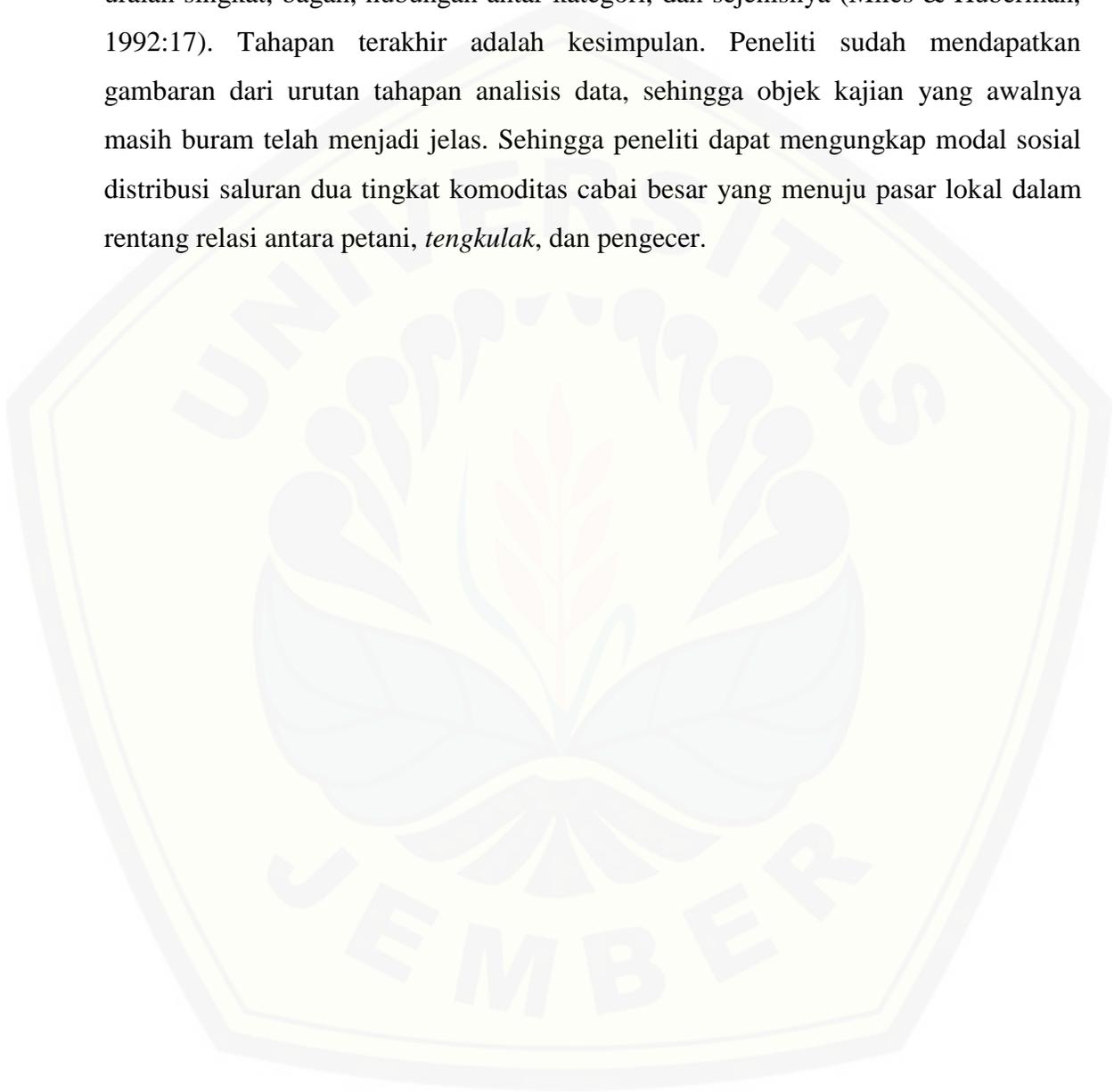
Gambar 3.1 Tahapan Analisis Data



Sumber: Miles & Huberman (1992:16-17)

Dari gambar 3.1 menggambarkan langkah-langkah tentang tahapan analisis data. Tahapan pertama adalah melakukan pengumpulan data. Pengumpulan data dilakukan saat sedang berlangsung dan telah selesainya data yang terkumpul. Data merupakan hasil dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah semua terkumpul, maka tahapan selanjutnya adalah analisis data. Data yang masuk semua berasal dari banyak informan yang telah dipilih dengan 3 kategori status, petani, *tengkulak*, dan pengecer. Kemudian data dianalisa untuk menemukan data yang dibutuhkan dan disistematisasikan. Setelah itu data direduksi untuk kategori data yang tidak dipakai. Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang

muncul dari catatan tertulis di lapangan (Miles & Huberman, 1992:16). Tahapan selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data dilakukan dengan bentuk teks, uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya (Miles & Huberman, 1992:17). Tahapan terakhir adalah kesimpulan. Peneliti sudah mendapatkan gambaran dari urutan tahapan analisis data, sehingga objek kajian yang awalnya masih buram telah menjadi jelas. Sehingga peneliti dapat mengungkap modal sosial distribusi saluran dua tingkat komoditas cabai besar yang menuju pasar lokal dalam rentang relasi antara petani, *tengkulak*, dan pengecer.



BAB IV KELURAHAN SOBO PENGHASIL KOMODITAS CABAI BESAR

4.1 Deskripsi Daerah Penelitian

4.1.1 Geografis Kelurahan Sobo

Sobo adalah salah satu kelurahan yang berada dalam wilayah Kecamatan Banyuwangi. Nama Sobo diambil dari nama sungai, yakni *Kali Sobo* yang melintas dari dataran yang lebih tinggi (arah barat) sampai menuju dataran rendah yang langsung menuju laut (arah timur). Kelurahan Sobo dilalui oleh tiga jalan raya, yakni Jalan Adi Sucipto, Jalan Kepiting, dan sebagian dari Jalan S. Parman. Ketiga jalan raya ini dihubungkan oleh Lampu Lalu Lintas Karangente. Di sebelah tenggara lampu lalu lintas terdapat Taman Tirta Wangi dengan patung seorang prabu yang mengendarai sebuah kereta dan ditarik oleh 6 kuda putih (taman ini juga dikenal dengan sebutan patung kuda, yang telah menjadi ikon selamat datang di Kota Banyuwangi). Selain itu Kelurahan Sobo dibelah oleh sebuah sungai terusan dari Kalibendo, Kecamatan Glagah. Untuk melintasi sungai, di atasnya dibangun 2 jembatan, yakni Jembatan Sobo Hulu di sebelah barat (Jalan Adi Sucipto) dan Jembatan Sobo Hilir di sebelah timur (Jalan Kepiting).

Pemerintahan administratif Kelurahan Sobo dibagi dalam 3 wilayah lingkungan, yakni Lingkungan Sutri, Lingkungan Krajan, dan Lingkungan Wonosari. Sobo juga memiliki 9 RW dan 36 RT. Posisi Sobo termasuk strategis karena letaknya berada diantara instansi-instansi teknis pemerintah dan hanya berjarak sekitar 1 km dari kantor Kabupaten Banyuwangi. Bagian timur wilayah Kelurahan Sobo merupakan persawahan dan lahan hortikultura yang tersambungkan oleh Jalan Ikan Layur, Jalan S. Parman, Jalan Ikan Wijinongko, dan Jalan Kepiting. Jika lebih ke timur lagi maka akan berbatasan dengan laut. Adapun batas-batas dari Kelurahan Sobo adalah berikut ini.

Batas-Batas Kelurahan Sobo:

- Batas utara : Kelurahan Tukangkayu
- Batas timur : Selat Bali
- Batas selatan : Kelurahan Pakis
- Batas barat : Kelurahan Kebalenan

4.1.2 Luas Wilayah dan Fungsinya di Kelurahan Sobo

Sobo memiliki luas wilayah sekitar 355 ha. Luas wilayah tersebut terbagi dalam beberapa fungsi tanah; yakni tanah sawah, tanah kering, dan tanah basah. Tanah-tanah tersebut memiliki luas dan fungsi yang berbeda-beda. Berikut daftar rincian fungsi tanah dan luasnya:

Tabel 4.1 Daftar Fungsi Tanah dan Luasnya di Kelurahan Sobo

No.	Fungsi Tanah		Luas (ha)
1.	Tanah Sawah		202,35
2.	Tanah Kering	Tegalan	113,46
		Perumahan	21,86
3.	Tanah Basah		17,33

Sumber: profil Kelurahan Sobo tahun 2014

Dari tabel 4.1 menunjukkan bahwa sebagian besar wilayah Kelurahan Sobo masih didominasi oleh tanah yang menjadi kegiatan pertanian, fungsi tanah yang berupa tanah sawah adalah 202,35 ha, dimana jika dihitung persentasenya menjadi 57 %. Kemudian untuk tanah yang fungsinya sebagai tanah kering dibagi menjadi dua, yang berupa tegalan memiliki luas 113,46 ha dan yang dijadikan perumahan adalah 21,86 ha. Presentase untuk tanah yang dijadikan perumahan hanyalah 6,16 % dari luas wilayah 355 ha. Adapun tanah yang memiliki fungsi sebagai tanah basah luasnya adalah 17,33 ha.

4.1.3 Penduduk Kelurahan Sobo

Kondisi penduduk Kelurahan Sobo dibagi menjadi dua menurut perkembangan secara kependudukan dan sektor pekerjaan. Berdasarkan profil kelurahan tahun 2014 jumlah penduduk Sobo adalah 6.930 orang, dengan jenis kelamin perempuan jumlahnya lebih banyak daripada laki-laki. Sektor pekerjaan masyarakat Sobo bervariasi mulai dari pertanian, industri, sampai jasa. Jumlah keseluruhan warga yang bekerja adalah 940 orang.

a. Menurut Perkembangan Kependudukan

Jumlah penduduk Kelurahan Sobo saat ini telah mengalami perkembangan. Berdasarkan data profil kelurahan tahun 2014 terjadi perubahan jumlah penduduk baik secara khusus maupun secara umum. Hal ini mempengaruhi dari jumlah penduduk dan KK (Kepala Keluarga) yang ada pada tahun sebelumnya, sehingga terjadi perbedaan dan perbandingan jumlah penduduk dalam kurun waktu 1 tahun. Perubahan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.2.

Tabel 4.2 Perkembangan Penduduk Kelurahan Sobo

Kependudukan	Jumlah	Jenis Kelamin		Jumlah Total
		Laki-laki	Perempuan	
Penduduk	Tahun ini	2.492 orang	4.438 orang	6.930 orang
	Tahun lalu	3.195 orang	3.156 orang	6.351 orang
	Presentase	-22 %	40,62 %	9,12 %
Kepala Keluarga	Tahun ini	1.622 KK	302 KK	1.924 KK
	Tahun lalu	1.667 KK	267 KK	1.934 KK
	Presentase	-2,7 %	13,11 %	-0,52 %

Sumber: profil Kelurahan Sobo tahun 2014

Pada tabel 4.2 di atas menjelaskan bahwa secara umum terjadi penambahan penduduk di Kelurahan Sobo, dalam selang jarak 1 tahun dari 6.351 orang menjadi 6.930 orang, dengan presentase kenaikan 9,12 %. Peningkatan terjadi pada jenis kelamin perempuan, yang awalnya 3.156 orang menjadi 4.438 orang, presentase kenaikannya tinggi yakni 40,62 %. Namun pada jenis kelamin laki-laki justru mengalami penurunan dari 3.195 orang menjadi 2.492 orang, presentase turunnya -22 %. Jumlah KK (Kepala Keluarga) mengalami penurunan, dari 1.934 KK turun menjadi 1.924 KK, presentase turunnya adalah -0,52 %. Penurunan ini terjadi pada Kepala Keluarga yang dipimpin oleh laki-laki, yakni dari 1.667 KK turun menjadi 1.622 KK dengan presentase -2,7 %. Sementara untuk Kepala Keluarga yang dipimpin oleh perempuan naik, dari jumlah 267 KK menjadi 302 KK, presentasinya meningkat 13,11 %.

b. Menurut Mata Pencaharian

jenis mata pencaharian masyarakat Sobo bermacam-macam. Mata pencaharian penduduk Kelurahan Sobo dibagi dalam beberapa sektor. Terdapat 4 sektor yang merupakan area mata pencaharian penduduk Kelurahan Sobo, sektor pertanian, industri kecil & kerajinan rumah tangga, industri menengah & besar, dan jasa. Jumlah jenis mata pencaharian yang paling banyak ada pada sektor jasa, terdapat 12 jenis mata pencaharian. Sementara itu jenis pekerjaan yang paling sedikit ada pada sektor industri menengah dan besar, karena cuma satu jenis pekerjaan yaitu pemilik perusahaan. Daftar sektor mata pencaharian penduduk Kelurahan Sobo dapat dilihat pada tabel 4.3.

Tabel 4.3 Sekor Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Sobo

Sektor	Mata Pencaharian	Jumlah (orang)
Pertanian	Petani	124
	Buruh tani	230
Industri Kecil & Rumah Tangga	Montir	8
	Tukang batu	39
	Tukang kayu	10
	Tukang sumur	5
	Tukang jahit	14
	Tukang rias	5
	Pengrajin industri rumah tangga lainnya	11
Industri Menengah dan Besar	Pemilik perusahaan	6
Jasa	Pemilik usaha jasa transportasi dan perhubungan	8
	Buruh usaha jasa transportasi dan perhubungan	22
	Pegawai Negeri Sipil	215
	TNI	9
	POLRI	19
	Dukun/paranormal/supranatural	3
	Jasa pengobatan alternatif	1
	Pengacara	2
	Notaris	1
	Seniman/artis	36
	Pembantu rumah tangga	112
	Sopir	40

Sumber: profil Kelurahan Sobo tahun 2014

Dari tabel 4.3 penduduk Kelurahan Sobo banyak bekerja di sektor jasa dengan keseluruhan jumlah 468 orang. Sementara itu sektor pekerjaan yang sedikit dilakukan adalah sektor industri menengah dan besar dengan jumlah 6 orang. Untuk mata pencaharian, angka yang paling tinggi adalah sebagai buruh tani sebanyak 230 orang. Mata pencaharian yang paling sedikit dilakukan ada 2, yakni notaris dan pengobatan alternatif yang hanya dilakukan oleh 1 orang.

4.1.4 Pertanian di Kelurahan Sobo

Pertanian masih menjadi mata pencaharian yang dominan dilakukan oleh masyarakat Sobo. Tabel 4.1 menunjukkan bahwa dari wilayah seluas 355 ha, yang menjadi tanah sawah adalah 202,35 ha. Presentase luas wilayah pertanian mencapai angka 57 %, hal ini menunjukkan bahwa Sobo masih menjadikan pertanian sebagai bidang yang utama. Sektor pertanian terbagi menjadi 2, yakni subsektor pertanian dan subsektor perkebunan.

Di sektor pertanian pada tabel 4.3 total terdapat 354 orang yang bekerja pada sektor tersebut. 124 orang sebagai petani dan 230 orang sebagai buruh tani. Banyak komoditas yang dihasilkan dari subsektor pertanian, seperti jagung, cabai besar, tomat, sawi, kacang kedelai, terong, bayam, kangkung, kacang tanah, padi, dan ubi kayu. Sedangkan dari subsektor perkebunan komoditas yang dihasilkan adalah kelapa. Menurut profil kelurahan tahun 2014 terdapat luas wilayah tanam, kemudian berapa hasil dari tanam per luas hektarnya dan perkiraan nilai produk yang dihasilkan. Untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada tabel 4.4.

Tabel 4.4 Produk Domestik Kelurahan Sobo

Subsektor	Tanaman	Luas Produksi (ha)	Hasil Produksi (ton/ha)	Nilai Produksi (Rp)
Pertanian	Jagung	1	1	4.000.000
	Cabai Besar	2	4	40.000.000
	Tomat	2	4	40.000.000
	Sawi	1	0,5	10.000.000
	Kacang Kedelai	1	2	30.000.000
	Terong	1	1	3.000.000
	Bayam	0,5	1	5.000.000
	Kangkung	0,5	1	5.000.000
	Kacang Tanah	2	2	72.000.000
	Padi Sawah	41	4	1.312.000.000
Ubi Kayu	1,5	2	15.000.000	
Perkebunan	Kelapa	6	5	30.000.000

Sumber: profil Kelurahan Sobo tahun 2014

Pada tabel 4.4 menunjukkan bahwa luas produksi subsektor pertanian yang pertama ditempati oleh padi sawah dengan luas 41 ha, kemudian di tempat kedua terdapat tiga tanaman yang memiliki luas sama yakni cabai, tomat, dan kacang tanah. Namun dalam hasil produksi cabai dan tomat mampu mengimbangi padi, yakni 4 ton/ha dengan perkiraan harga cabai dan tomat adalah Rp 5.000/kg, sedangkan padi Rp 8.000/kg.

4.1.5 Pasar Blambangan

Pasar Blambangan merupakan pasar induk yang ada di Banyuwangi. Selain pasar, Pasar Blambangan juga merupakan terminal angkot atau yang dikenal dengan sebutan “lin”. Pasar Blambangan tidak berada dalam kawasan Kelurahan Sobo, melainkan berada di Jalan Basuki Rachmat, Kelurahan Lateng, Kecamatan Banyuwangi. Jarak Pasar Blambangan dengan persawahan di Sobo

adalah sekitar 4 km. Akses jalan yang sudah berupa aspal masuk desa sampai ke pelosok-pelosok memudahkan kendaraan untuk berlalu-lalang memuat apapun. Di pasar ini, kegiatan perdagangan terjadi dua kali waktu yang berbeda dalam sehari. Berikut daftar rangkuman waktu kegiatan di Pasar Blambangan menurut hasil *survey*:

Tabel 4.5 Waktu dan Pelaku Kegiatan Dagang di Pasar Blambangan

No.	Waktu (WIB)	Pelaku	Keterangan
1.	02.00 – 10.00	Pengecer – <i>Pelijoan</i>	Banyak
		Pengecer – Pemilik warung makan	Banyak
		Pengecer – Konsumen langsung	Sedikit
2.	15.00 – 19.00	<i>Tengkulak</i> – Pengecer	Banyak
		<i>Tengkulak</i> – Pedagang besar (grosir)	Banyak

Sumber: hasil *survey*

Dari tabel 4.5 menunjukkan bahwa terdapat dua kali waktu kegiatan di Pasar Blambangan. Kegiatan pasar yang pertama adalah sekitar pukul 02.00 WIB sampai dengan pukul 10.00 WIB. Kegiatan pagi buta ini banyak diisi dengan jual – beli antara pengecer (pedagang di pasar) dengan *pelijoan* (pedagang keliling kampung), kemudian dengan pemilik warung makan yang mencari kebutuhan bahan makanan untuk kegiatan penjualannya, dan dengan konsumen langsung yang jumlahnya sedikit, untuk pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Kegiatan pasar yang kedua ini terjadi pada pukul 16.00 WIB sampai dengan 19.00 WIB. Kegiatan pada sore hari diisi dengan penjualan skala grosir, yakni antara *tengkulak* dengan pengecer untuk kebutuhan dagang di pasar. Kemudian antara *tengkulak* dengan pedagang besar dari pasar lain, misalnya pedagang dari Pasar Galek (Kecamatan Wongsorejo), atau pedagang dari Kota Singaraja (Bali) untuk memenuhi kebutuhan pasarnya.

4.2 Produksi Komoditas Cabai besar

Tanaman cabai besar memiliki nama ilmiah yakni *capsicum annuum*. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia cabai besar adalah tanaman perdu yang buahnya berbentuk bulat panjang dengan ujung meruncing dan berwarna merah. Kegunaan cabai besar untuk makanan adalah sebagai bumbu masakan, apalagi dengan melihat budaya kuliner pedas yang ada di Indonesia, termasuk Sobo, maka keberadaan komoditas cabai besar menjadi penting. Pada tabel 4.4 luas lahan komoditas cabai besar di Kelurahan Sobo adalah 2 ha, hal ini sama dengan luas lahan komoditas tomat dan kacang tanah. Luas lahan cabai besar bersama tomat dan kacang tanah berhasil menempati urutan kedua setelah padi sebagai urutan pertama dengan luas lahan 41 ha. Produksi komoditas cabai besar di Kelurahan Sobo termasuk tinggi karena bersama komoditas padi dan tomat mampu berproduksi sebanyak 4 ton/ha. Walaupun luas lahan masih kalah dari padi, namun hal itu haruslah dimengerti bahwa dalam kebutuhan konsumsi, padi yang telah jadi beras merupakan bahan pokok utama. Terkadang dalam prakteknya penggunaan lahan sawah itu tidak selalu untuk menanam padi, karena bisa bergantian dengan tanaman lain seperti cabai besar atau sejenisnya. Untuk cabai besar yang merupakan bumbu makanan, hasil produksi sebesar itu menandakan kebutuhan oleh konsumen sangat tinggi, sehingga produksi dalam jumlah besar hingga kini tetap dilakukan.

4.2.1 Alasan Petani Menanam Komoditas Cabai besar

Awalnya kebanyakan petani di Kelurahan Sobo tidak langsung menanam tanaman cabai besar. Mereka (petani) menanam tanaman yang menjadi kebutuhan bahan pokok, yakni padi. Seiring dengan bergantinya waktu, keuntungan dari tanaman cabai besar berhasil menarik minat mereka. Hal ini diiringi oleh kebutuhan hidup yang semakin tinggi, sehingga membuat mereka semakin mantap untuk menanam tanaman yang bernilai komersial tersebut. Berikut pernyataan dari Bapak Suwarno:

“Sun iki awale yo nandur pari le’. Trus sun mikir, pari iki ulihe kok mung gedigi, sithik seng biso akeh. Ndeleng kanca, trus sun takoni, nandur paran lek? Nandur kacang, ulihe kelendi? Yo lumayan. Yo iku

sun milu-milu. Asile yo mageh pas-pasan. Mari digu sun ganti le', nandur semongko. Byek kadung wes panen, ulih picise uakeh. Semongko iku ulihe untung uakeh tapi nandure soro. Byek, kudu dijogo mulai tandurane mageh cilik, kek sak meneh. Kadung seng gedigu rusak keneng penyakit, trus kadung wes rusak gedigu, rugi. Buru, mari digu sun iki diomongi nandur lobok gedhi, nandure lebih gampang teko semongko, mari digu untunge yo akeh. Trus yo iku weh, sampe' saiki nandur lobok gedhi." [wawancara Tanggal 14 Oktober 2015]

"Saya ini awalnya juga menanam padi nak. Terus saya berpikir, padi ini kok hasilnya cuma segini, sedikit tidak bisa banyak. Lihat teman, lalu saya Tanya, tanam apa? Tanam kacang, dapatnya bagaimana? Ya lumayan. Kemudian saya ikut-ikutan. Hasilnya masih pas-pasan. Setelah itu saya ganti, menanam semangka. Kalau sudah panen itu dapat uangnya banyak. Semangka itu dapat untungnya banyak tapi tanamnya sulit. Harus dijaga ketika tanamannya masih kecil, segini. Kalau tidak seperti itu rusak kena penyakit, lalu kalau sudah rusak seperti itu, rugi. Baru, setelah itu saya diberitahu untuk tanam cabai besar, tanamnya lebih mudah daripada semangka, juga untungnya banyak. Oleh karena itu, sampai sekarang menanam cabai besar."

Hal ini hampir sama dengan yang disampaikan oleh Bapak Supriyadi:

"Sun nandur lobok, iku polahe kepingin ulih untung akeh. Tambah suwi, kebutuhan tambah terus. Kanggo arek sekolah, kanggo belonjo, kanggo iki-iku, pokok'e macem-macem weh. Nandur pari terus yo ulihe gedigu thok, seng biso akeh. Yo iku akhire kudu diselang-seling. Yo nandur pari, yo nandur lobok. Trus lek wes lobok regone duwur, byek, iso digae tuku sepeda. Contohne gedigu." [wawancara Tanggal 3 Oktober 2015]

"Saya tanam cabai, itu karena ingin dapat untung yang banyak. Semakin lama, kebutuhan terus bertambah. Untuk anak sekolah, untuk belanja, untuk ini-itu, pokokya bermacam-macam. Tanam padi dapatnya cuma segitu, tidak bisa banyak. Oleh karena itu harus bergantian. Ya tanam padi, ya tanam cabai. Kemudian kalau sudah harganya tinggi, bisa digunakan untuk beli sepeda. Contohnya seperti itu."

Dari pernyataan kedua informan, dapat dipahami bahwa mereka ingin mendapatkan keuntungan yang besar. Keuntungan yang besar telah merepresentasikan hasrat mereka untuk melakukan inovasi dari yang telah dikerjakan selama ini. Mengganti komoditas yang diproduksi juga merupakan langkah inovasi. Mereka memiliki tujuan untuk memperbaiki kesejahteraan taraf

hidup, dimana caranya adalah dengan menanam cabai besar yang hasil keuntungannya sangat dinantikan. Menurut pemikiran yang dipelopori oleh Popkin dalam Yuswadi (2005:73), kondisi petani yang demikian lahir karena petani juga *homo economicus*, atau *rational actor* yang berkalkulasi secara ekonomis dan egois demi peningkatan kemakmuran sendiri tanpa peduli akan moral pedesaan. Meskipun demikian, latar belakang historis sedikit banyak juga ikut berpengaruh. Nilai komersialitas pada komoditas cabai besar adalah tanda keuntungan yang lebih daripada tanaman yang mereka tanam selama ini. Jadi, keuntungan lebih ini menjadi indikator yang kuat bagi mereka untuk menanam komoditas cabai besar.

4.2.2 Penanaman Dan Produksi Cabai Besar

Komoditas cabai besar mempunyai jangka waktu penanaman dan masa panen. Terdapat waktu beberapa bulan yang dibutuhkan tanaman cabai besar dalam proses penanaman sampai dengan buah siap diproduksi. Kegiatan ini dibagi dalam 3 tahap, yakni penyemaian, penanaman, dan pemanenan. Selain itu, setelah cabai besar selesai masa panennya, maka petani akan melanjutkan dengan ganti menanam padi. Petani melakukan hal tersebut karena memiliki alasan dan tujuan tersendiri.

a. Proses Penanaman Cabai Besar Sampai Dengan Produksi

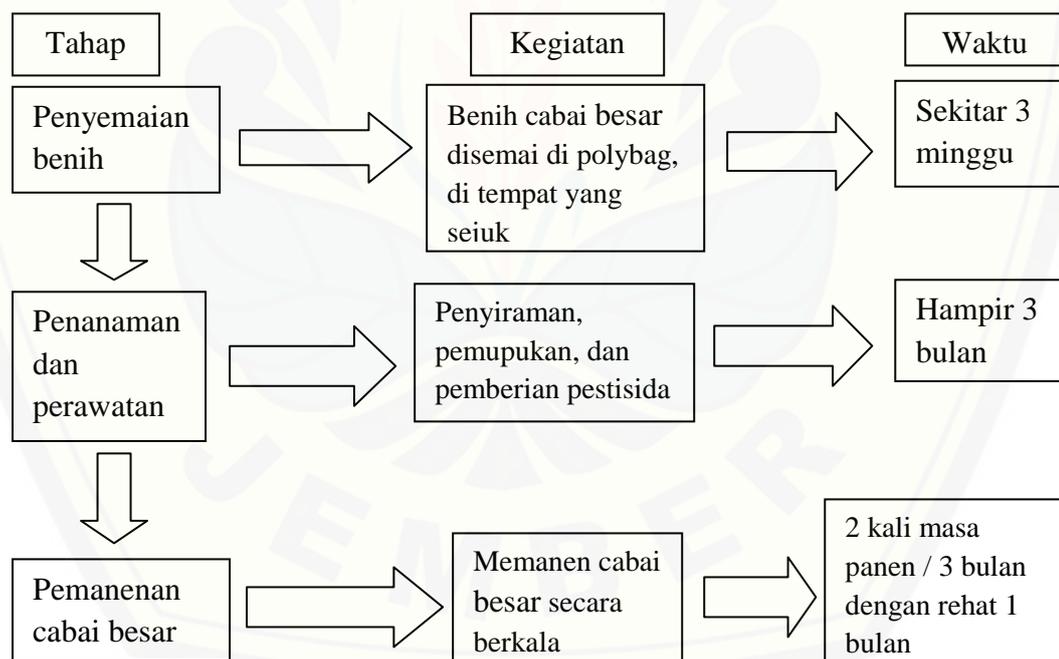
Kegiatan penanaman cabai besar dibagi dalam 3 tahap, yakni penyemaian, penanaman, dan pemanenan. Tiap tahap memiliki waktu tersendiri, jika semua diakumulasikan maka totalnya adalah 6 bulan. Selama 6 bulan itulah proses kegiatan dilakukan mulai dari penanaman sampai dengan produksi. Berikut pernyataan dari Bapak Sigit:

“Dalam menanam cabe besar itu, kira-kira sampai panen selesai totalnya sekitar 6 bulanan. Pertama, bibit yang dibeli dari toko itu dibedeng dulu. Kita siapkan polibek kecil yang ukurannya segini, kira-kira 10 cm. Tanah kita campur dengan kompos, trus masukkan ke dalam polibek. Waktu dibedeng itu siram tiap hari, dan juga kita jauhkan dari sinar matahari. Tanaman cabe itu kita tunggu daunnya keluar 3-4 helai, dan itu namanya win. Pembedengan itu dilakukan sekitar 3 mingguan.

Yang kedua, win yang siap itu dipindah ke tanah sawah yang sudah dilubangi. Setiap hari harus dirawat yaitu disiram, diberi pupuk secukupnya, dikasih pestisida seperlunya agar tidak kena penyakit. Ketika sudah tinggi, trus pohon cabai itu diikat di lanjaran, supaya biar tetap tegak dan tumbuhnya terus ke atas. Trus disiram, ditunggu sampe' keluar kembang, kalo seperti itu tandanya akan berbuah. Setelah hampir 3 bulan, maka cabe siap panen. Trus yang ketiga adalah waktunya panen, cabe itu panennya 2 kali. 1 bulan panen, trus buahnya habis, kemudian istirahat kita nunggu ngembang lagi. Setelah ngembang keluar buah kedua, maksudnya panen yang kedua. Baru setelah itu selesai, habis.” [wawancara Tanggal 10 Oktober 2015]

Dari pernyataan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penanaman cabai besar sampai produksi mengalami tiga tahap, yakni penyemaian benih, penanaman dan perawatan, dan pemanenan cabai besar itu sendiri seperti dalam gambar 4.1:

Gambar 4.1 Skema tahap penanaman cabai besar sampai dengan produksi



Sumber: hasil pengolahan data

Dari skema penanaman cabai besar sampai dengan produksi terdapat tiga tahap, penyemaian, penanaman, dan pemanenan. Tahap yang pertama adalah penyemaian. Dari keterangan Pak Sigit, kegiatan penyemaian adalah menaruh

benih ke dalam *polybag* yang didalamnya sudah terisi tanah dicampur dengan kompos. Setelah itu ditaruh di tempat yang sejuk, agar tidak terkena sinar matahari. Benih tersebut disiram setiap hari, dan ditunggu hingga tanamannya memiliki 3-4 helai daun. Tanaman ukuran ini disebut dengan *win*. Penyemaian ini terjadi selama sekitar 3 mingguan. Tahap kedua adalah penanaman. *Win* yang sudah siap tadi dipindahkan ke tanah sawah. Kegiatan rutin yang dilakukan dalam tahap ini adalah menyiram, memberi pupuk sesuai kapasitasnya, dan memberi obat yang disesuaikan untuk mengantisipasi penyakit. Kegiatan ini dilakukan hampir 3 bulan. Tahap yang ketiga adalah ketika tanaman sudah berbunga maka akan keluar buah, lalu siap untuk dipanen. Tanaman cabai besar memiliki 2 kali masa panen. Urutannya 1 bulan panen, kemudian rehat selama 1 bulan sambil menunggu tanaman untuk berbunga lagi, dan kembali panen selama 1 bulan.

Produksi cabai besar selama masa panen dilakukan sekitar 2-3 hari sekali, karena tiap pohon waktu matang buahnya tidak bersamaan. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Sigit:

“Biasanya panen dilakukan setiap 2 atau 3 hari. Karna buah cabe ini tiap pohon tidak bareng matangnya. Panen pertama biasanya dapat sedikit, kemudian panen kedua jumlahnya lebih banyak, dan jumlahnya akan terus meningkat. Jadi begitu 1 hari mau metik, saya langsung telpon tengkulaknya, kasih kabar agar dia siap-siap untuk mengangkut cabenya besok.” [wawancara Tanggal 10 Oktober 2015]

Panen yang pertama akan dapat sedikit, kemudian akan meningkat pada panen yang kedua, dan akan meningkat terus hingga mencapai produksi puncak. Dalam setiap kali panen sehari sebelumnya *tengkulak* sudah dihubungi untuk siap-siap datang mengangkut cabai besar keesokan harinya.

b. Lahan Cabai Besar Bergantian Dengan Padi

Setelah tanah sawah dipakai untuk menanam cabai besar, maka unsur hara yang terkandung perlu diperbarui lagi. Hal ini dikarenakan tanaman cabai besar banyak menyerap unsur hara yang terkandung di dalam tanah. Biasanya petani setelah menanam cabai besar selanjutnya mereka akan menanam padi. Tujuan dari

menanam padi salah satunya adalah agar tanah bekas dipakai cabai besar kembali muda.

Berikut pernyataan dari para informan mengenai penggunaan lahan cabai besar ketika telah selesai dilanjutkan dengan menanam padi:

Dari Pak Sigit:

“Sesudah saya menanam cabe besar, saya langsung ganti dengan menanam padi. Ehm... soalnya biar tanahnya itu subur lagi. Kebanyakan petani-petani disini sama juga seperti itu, bisa dibilang itu sudah hal biasa sejak dulu” [wawancara Tanggal 10 Oktober 2015]

Dari Pak Supriyadi:

“Lobok iku kan dipetik sampe’ entek. Kadung wes entek, mari digu sawahe mau dilep sulung. Meh 1 ulan dilep, trus lemah sawah digemburaken. Mari digemburaken sawah iku ditanduri pari. Dadi sawah bekase lobok sing biso kanggo nandur lobok maning, engko dadine elek. Kadung bekase pari iku mesti apik. Kadung sing percoyo riko, budalo nang sawah trus takonono weh petani-petani hang liyane, mesti engko jawababne oro podho.” [wawancara tanggal 3 Oktober 2015]

“Cabai itu kan dipetik sampai habis. Kalau sudah habis, setelah itu sawahnya tadi digenangi air dulu. Hampir 1 bulan digenangi air, kemudian tanah sawah digemburkan. Setelah digemburkan sawah itu ditanami padi. Jadi sawah bekasnya cabai tidak bisa untuk menanam cabai lagi, nanti jadinya jelek. Kalau bekasnya paadi itu pasti bagus. Kalau anda tidak percaya, berkatlah ke sawah lalu tanyakan kepada petani-petani yang lainnya, pasti nanti jawabannya akan sama.”

Dari Pak Suwarno:

“Kadung loboke wes mari, digenengaken disek. Mari digenengaken sawah hang mari dinggo lobok diterusaken kanggo nandur pari. Soale beno lemah’e apik maning.” [wawancara tanggal 14 Oktober 2015]

“Kalau cabainya telah selesai, dibiarkan dulu. Setelah dibiarkan sawah bekas dipakai cabai diteruskan untuk menanam padi. Karena biar tanahnya bagus lagi”

Dari Pak Agus:

“Nyewa sawah 1 tahun. Nanti digunakan untuk menanam cabai besar lamanya 6 bulan, kemudian 1 bulan untuk istirahat. Total ada 7 bulan

yang dipake'. Nah, sisa 5 bulan itu untuk tanaman padi.” [wawancara tanggal 22 Oktober 2015]

Keterangan dari para informan dapat diambil kesimpulan. Para petani Kelurahan Sobo mengerjakan hal tersebut dengan tujuan agar tanah sawah tidak mudah rusak karena unsur hara yang terserap banyak oleh komoditas cabai besar. Pak Agus yang merupakan *tengkulak* tapi juga merangkap sebagai petani juga mengiyakan hal tersebut, hal ini dilihat dari tanah sawah yang dia sewa selama 1 tahun. 1 tahun itu rinciannya adalah 7 bulan untuk tanaman cabai besar dan sisa 5 bulan untuk tanaman padi. Walaupun begitu komoditas padi yang ditanam, nantinya tetap akan dapat memberikan penghasilan. Jadi dalam satu tahun penanaman akan terjadi kombinasi, yakni pertama untuk komoditas cabai besar selama 6 bulan dengan jeda 1 bulan dan yang kedua untuk menanam padi.

4.2.3 Kendala Menanam Komoditas Cabai Besar

Komoditas cabai besar bagi petani dapat memberikan keuntungan yang lebih. Hal ini dikarenakan nilai komersialitas yang telah menjadikan cabai besar memiliki nilai jual tinggi. Namun dalam perjalanan proses memproduksi cabai besar tidak serta merta berjalan mulus. Setiap kegiatan yang dijalani selalu memiliki nilai plus-minus, karena manusia hidup secara sosial yang mana seorang individu harus mampu menyesuaikan dengan keadaan individu secara menyeluruh dalam artian masyarakat. Ditambah dengan keadaan lingkungan berupa alam yang berada di sekitarnya, individu harus mampu menyesuaikan dengan lingkungan tersebut, sebab terdapat budaya yang tercipta dari kondisi lingkungan.

Petani memiliki beberapa kendala yang akan dihadapi ketika menanam tanaman cabai besar. Beberapa masalah/kendala baik teknis maupun sosial yang ditemui oleh para petani adalah hama/penyakit, modal, fluktuasi harga.

a. Hama/Penyakit

Hama adalah musuh bagi petani, karena dapat merusak tanaman yang dimilikinya. Begitu pun dengan tanaman cabai besar, umumnya terdapat dua jenis penyakit/hama yang sering melanda petani cabai besar. 2 penyakit tersebut adalah

lalat buah dan cacar. Seperti yang dikatakan oleh Pak Sigit mengenai penyakit Cabai besar:

“kalo kendala mesti ada le, jika terserang hama itu, khawatir saya, takut mengurangi saat panen, jika sekali panen itu biasanya dapat 1 ton Lombok besar, tp kalo sudah terserang hama nanti itu bisa berkurang, itu yang menyebabkan kerugian besar nantinya, biasanya itu terkena cacar dan juga dimakan lalat buah” [wawancara Tanggal 10 Oktober 2015]

Penyakit lalat buah adalah dimana kondisi buahnya terlihat masih bagus dan mulus dari luar, sementara ketika diperiksa atau dipegang buahnya tiba-tiba kempis. Ketika buah dipanen petani terkadang terkecoh dengan tampilan luarnya. Sedangkan cacar adalah penyakit yang mengenai fisik buah cabai besar. Semula hanya titik hitam yang tidak terlihat, kemudian semakin lama semakin besar. Dalam hitungan 1 hari maka akan mulai terlihat, puncaknya akan mengenai seluruh fisik tanaman cabai besar, sehingga seperti tanaman yang kering dan hangus. Namun penyakit ini bisa diatasi jika petani sudah sigap dari awal penanaman sehingga dapat menghasilkan produk yang bagus dan berkualitas tinggi.

b. Modal

Modal di sini adalah modal dalam artian sesungguhnya yang mengacu pada Kamus Besar Bahasa Indonesia (2015). Modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; sebagai harta benda (uang, barang, dsb) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan dan sebagainya; sebagai barang yang digunakan sebagai dasar atau bekal untuk bekerja (berjuang dsb). Modal petani ada 2 macam, yakni modal milik sendiri dan modal pinjaman dari *tengkulak*.

Jika petani memakai modalnya sendiri, maka dia dapat menjual produksinya ke siapapun menurut kehendaknya, karena tidak ada ikatan dengan *tengkulak*. Untuk dapat menyiapkan modal sendiri tidaklah semudah yang diperkirakan. Sebab tidak selamanya panen produksi cabai besar berjalan dengan lancar. Selalu terdapat hal-hal yang memberikan untung atau rugi. Seandainya

mengalami gagal panen, maka sulit bagi petani untuk mengumpulkan modal lagi kemudian digunakan menanam cabai besar lagi. Hal ini yang menyebabkan petani melakukan peminjaman modal. Berikut keterangan informasi mengenai peminjaman modal dari informan:

Dari Pak Junaidi:

“Modal kanggo nandur lobok iku hun sering nyileh nang Pak Salim. Soale lobok iku picise gedhi. Paran maning hun iki wes kenal suwi karo Pak Salim. Engko lek wes panen, lobok’e kudu mlebu nang Pak Salim. Soale wes dadi perjanjian pas nyileh. Tapi regone rodho bido ambi hang modale ngetokno dewek.” [wawancara tanggal 22 Oktober 2015]

“Modal untuk tanam cabai itu saya sering pinjam ke Pak Salim. Karena cabai itu uangnya besar. Apalagi saya ini sudah kenal lama dengan Pak Salim. Nanti kalau sudah panen, cabainya harus masuk ke Pak Salim. Karena nsudah jadi perjanjian waktu pinjam. Tapi harganya agak beda dengan yang modalnya mengeluarkan sendiri.”

Dari Pak Bacharuddin:

“Modal iku biasane sun nyileh. Lobok’e sun ikai biasane mlebu ndek gudang Rogojampi, hang nduwe arane Pak Agus. Dadi sun ikai nyilehe mrono. Engko utange dipotong pas wayae bayaran, dipotong soale kanggo utang mau ikau. Regone emang bido karo hang modale sing nyileh. Yo sing paran-paran weh dipotong, soale mbayare mesti wektune pas, sing tau telat.” [wawancara tanggal 31 Oktober 2015]

“Modal itu biasanya saya pinjam. Cabai saya basanya masuk ke gudang Rogojampi, yang punya namanya Pak Agus. Jadi saya ini pinjamnya ke sana. Nanti hutangnya waktu ketika pembayaran, dipotong karena untuk hutang yang tadi. Harganya memang dibanding dengan yang modalnya tidak pinjam. Ya tidak apa-apa, karena bayarnya pasti tepat waktu, tidak pernah telat.”

Bagi petani yang meminjam modal pada tengkulak, maka dia memiliki ikatan penjualan dengan *tengkulak* tersebut. Dia tidak dapat menjual produksi cabai besarnya ke orang lain, sebab adanya ikatan perjanjian peminjaman modal. Harga yang diberikan *tengkulak* kepada petani yang meminjam modal biasanya lebih rendah daripada harga pada umumnya. Selisih harga ini jika dikalkulasikan akan terlihat perbedaannya. Dimana keuntungan yang didapat lebih sedikit dibandingkan dengan petani yang modalnya milik sendiri, karena harus dikurangi

dari modal yang dipinjam. Maka petani akan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak jika semua modalnya adalah milik sendiri karena nantinya semua keuntungan akan masuk ke kantong sendiri.

c. Fluktuasi Harga

Salah satu permasalahan menanam cabai besar yang fundamental adalah mengenai fluktuasi harga. Harga ini sulit untuk diperkirakan, karena naik turunnya sangat cepat. Dalam hitungan 1 hari, antara hari sekarang dengan yang kemarin harga cabai besar sudah berbeda. Maka harga jualnya pun juga mengalami perubahan tiap hari.

Fluktuasi harga inilah yang membuat petani dalam kondisi bingung. Andaikan petani tanam cabai besar di waktu harga yang sedang mahal, belum tentu waktu panen petani kebagian harga yang mahal tersebut. Jika harga cabai besar sedang anjlok menjadi sangat murah, biasanya petani mulai malas untuk cabai besar, padahal seandainya tanam kemudian masuk waktu panen belum tentu masih kebagian harga yang murah tersebut. Kembali lagi, sulit bagi petani untuk memprediksi bahwa ketika memasuki masa produksi cabai besar mereka akan mendapatkan harga yang betul-betul bagus. Seperti yang diutarakan oleh Pak Suwarno:

“Yo wes gedigi arane lobok. Regone sakat bengen senengane munggah-mudhuk. Pas larang seneng, soale ulihe untung uakeh. Kadung pas murah, byek ambruk, rasane kari males arep metik'i lobok.”
[wawancara tanggal 14 Oktober 2015]

“Ya begini namanya cabai. Harganya dari dulu senangnya naik-turun. Waktu mahal senang, karena dapat untungnya banyak. Kalau waktu murah, runtuh, mau manen cabai rasanya sangat malas.”

Harga cabai besar yang fluktuatif juga berdampak pada pedagang. Jika harga naik maka *stock* cabai besar cepat laku dan habis. Akan tetapi jika sedang turun, pedagang kesulitan untuk menjualnya karena *stock*-nya yang banyak memenuhi pasar, sehingga ambil untung tidak bisa banyak sebab akan terjadi

persaingan antar penjual untuk menarik minat pembeli. Seperti yang disampaikan oleh salah satu pengecer di Pasar Blambangan, Bu Rohimah:

“Harganya Lombok memang cepat naik-turun mas. Namun saya kan seorang pedagang kerjanya harus njual. Jadi waktu harga murah ya tetep jualan. Kalo nggak, mau dapat uang darimana, hehehe...Dan ambil untungnya tidak bisa banyak, karena jumlah lomboknya yang dijual di pasar banyak. Beda kalo pas mahal, Lombok laris manis, apalagi kalo stoknya kosong banyak yang nyari dan harganya bisa dinaikkan.” [wawancara tanggal 26 Oktober 2015].

Kendala fluktuatif harga yang melanda petani juga berdampak pada para pedagang. Hal ini merupakan dampak hubungan distribusi komoditas cabai besar. Dengan *stock* cabai besar yang banyak di pasaran tentu permintaan akan turun, karena jumlah akan kebutuhan lebih konsisten ketimbang jumlah produk yang dipasarkan.

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Secara umum pemilihan menanam cabai besar oleh para petani di Kelurahan Sobo karena dianggap dapat memberikan keuntungan yang lebih dari nilai komersialitasnya. Kegiatan penanaman dan produksi komoditas cabai besar meliputi proses penanaman cabai besar sampai dengan masa produksi dan lahan yang digunakan untuk menanam cabai besar bergantian dengan komoditas padi, karena mereka memiliki tujuan untuk mengembalikan unsur hara tanah yang terserap banyak oleh tanaman cabai besar. Selain itu petani akan menghadapi beberapa kendala baik teknis maupun non-teknis terkait dengan tanaman tersebut, kendala-kendala tersebut ialah hama/penyakit yang menyerang tanaman cabai besar, harga komoditas cabai besar yang fluktuatif tiap harinya, dan modal yang dikeluarkan petani untuk menanam tanaman cabai besar baik yang mandiri maupun pinjam.

Wilayah distribusi komoditas cabai besar dibagi menjadi dua, yakni distribusi komoditas cabai besar dalam satu wilayah (wilayah lokal) dan distribusi komoditas cabai besar ke luar wilayah lain (wilayah interlokal). Pada wilayah lokal sendiri distribusi yang digunakan adalah distribusi saluran dua tingkat. Ada 3 pelaku dalam distribusi saluran dua tingkat komoditas cabai besar, yakni petani, *tengkulak*, dan pengecer. Terdapat dua titik tempat awal dan akhir dari distribusi ini yakni sawah sebagai tempat pertemuan antara petani dengan *tengkulak* tanda dimulainya distribusi dan pasar tradisional sebagai tempat pertemuan antara *tengkulak* dan pengecer sebagai tanda akhir dari distribusi komoditas cabai besar. Sedangkan harga komoditas cabai besar yang fluktuatif ditentukan tiap hari melalui komunikasi antar gudang cabai besar dari berbagai daerah.

Modal sosial pada distribusi saluran dua tingkat komoditas cabai besar melihat keeratan relasi berdasarkan teori modal sosial milik Woolcock yang terbagi menjadi tiga, yakni modal sosial *bonding*, *bridging*, dan *linking*. Modal Sosial *Bonding* dalam penelitian ini ada pada sesama petani, namun untuk pelaku distribusi justru ada pada relasi antara *tengkulak* dengan pengecer. Modal sosial

bridging dalam penelitian ini banyak ditemukan pada relasi petani dengan *tengkulak*. Untuk modal sosial *linking* tidak ada, karena kelompok tani yang tidak aktif sehingga petani bergerak dengan sendirinya dan kedua perantara (*tengkulak* dan pengecer) bergerak pada bidang swasta. Swasta disini mengacu pada hal-hal yang bukan milik pemerintah secara partikelir (khusus bukan untuk umum). Sementara itu unsur-unsur modal sosial yang muncul pada distribusi saluran dua tingkat komoditas cabai besar antara lain jaringan, norma, kepercayaan, nilai, resiprokal, informasi, optimisme, jaminan, dan stabilitas. Jadi secara keseluruhan modal sosial dapat memperkuat *partnership* pelaku distribusi komoditas cabai besar.

6.2 Saran

Petani, *tengkulak*, dan pengecer harus memahami bahwa mereka bukan hanya sekedar pelaku distribusi saja. Kerja sama mereka berdasarkan modal sosial yang melekat harus betul-betul dimanfaatkan. Sebab kegiatan ini akan berdampak pada perekonomian negara. Perekonomian negara tidak harus melihat kemampuan industri dan kegiatan ekspor-impor, tetapi melihat pada potensi yang ada dalam wilayah sendiri. Banyuwangi sebagai wilayah yang subur dalam memproduksi komoditas cabai besar harus bisa dimanfaatkan sebagai kekuatan ekonomi pertanian negara. Jangan sampai terjadi juga impor dari luar negeri seperti komoditas beras, gula, atau yang lainnya karena kekurangan produksi dari dalam negeri sendiri. Sebuah produksi komoditas pertanian juga harus diimbangi dengan distribusi. Begitu juga dengan komoditas cabai besar, distribusi saluran dua tingkat yang dilaksanakan menjadi penggerak untuk membudayakan mengkonsumsi hasil produksi sendiri. Ketika mampu memenuhi pasar sendiri maka mereka bisa memenuhi pasar wilayah lain, bahkan tidak menutup kemungkinan mampu diekspor ke luar negeri. Jadi posisi petani, *tengkulak*, dan pengecer menjadi penting dalam lingkup kecil perekonomian negara.

Pemerintah juga harus lebih aktif dalam mengembangkan pertanian melalui kelompok tani. Hal ini juga untuk menghidupkan modal sosial *linking* yang tidak ada di Kelurahan Sobo. Jika berhasil memunculkan lagi modal sosial

linking maka akan memudahkan pemerintah menjangkau pada komoditas pertanian seperti cabai besar, selain mengenai kontrol juga dapat membuka jaringan baru untuk lebih memudahkan persebaran komoditas cabai besar ke seluruh pelosok negara maupun luar negeri. Sehingga tujuan akhir tentu untuk meningkatkan perekonomian negara dan berani bersaing dengan komoditas pertanian dari negara lain.



DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Badaruddin, Nasution, M. Arif, dan Subhilhar. 2005. *Isu-Isu Kelautan: Dari Kemiskinan Hingga Bajak Laut*. Yogyakarta: PustakaPelajar
- Bungin, Burhan. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Airlangga University Press
- Bodgan, Robert. 1993. *Kualitatif, Dasar-Dasar Penelitian*. Surabaya: Usaha Nasional
- Coleman, James S. 2010. *Dasar-Dasar Teori Sosial*. Bandung: Nusa Media
- Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Geertz, Clifford. 1983. *Involusi Pertanian: Proses Perubahan Ekologi di Indonesia*. Jakarta: Bhatara Karya Aksara
- Hasbullah, Jousari. 2006. *Social Capital (Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia)*. Jakarta: MR-United Press
- Idrus, Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Kotler, Philip, Kevin Lane Keller. 2006. *Manajemen Pemasaran: Edisi Pertama*. Jakarta : PT. Indeks
- Maarif, Syamsul. 2011. *Kapital Sosial*. Yogyakarta: Gress Publishing
- Miles, Matthew B & A, Michael Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif: Buku Tentang Sumber Metode-Metode Baru*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia (UI press)
- Moleong, J Lexy. 2001. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: LP3S
- Planck, Ulrich. 1989. *Sosiologi Pertanian*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia
- Said, E. Gumbira, A. HariztIntan. 2004. *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Sajogyo. 1983. *Pertanian, Landasan Tolak Bagi Pengembangan Bahasa Indonesia*. Kata Pengantar dalam Clifford Geertz, “*Involusi Pertanian: Proses Perubahan Ekologi di Indonesia*”. Jakarta: Bhatara Karya Aksara

- Sajogyo, Sajogyo Pudjiwati. 2002. *Sosiologi Pedesaan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press
- Scott, James C, 1981. *Moral Ekonomi Petani: Pergolakandan Subsistensi di Asia Tenggara*. Jakarta: LP3S
- Soekanto, Soerjono. 1982. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: CV. Rajawali
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suyanto, Bagong, 2013. *Sosiologi Ekonomi: Kapitalisme dan Konsumsi di Era Masyarakat Post-modernisme*
- Utami, Christina Widya. 2006. *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Ritel Modern*. Jakarta: Salemba Empat
- Wolf, Eric R 1985. *Petani: Suatu Tinjauan Antropologis*. Jakarta: Yayasan Ilmu-Ilmu Sosial
- Yuswadi, Hary. 2005. *Melawan Demi Kesejahteraan: Perlawanan Petani Terhadap Kebijakan Pembangunan Pertanian*. Jember: Kompyawisda Jatim
- Zeitlin, Irving M. 1995. *Memahami Kembali Sosiologi: Kritik Terhadap Teori Sosiologi Kontemporer*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press

Skripsi:

- Jamila, Ishafani. 2015. *Modal Sosial Perajin Kendang Jimbe Dalam Mempertahankan Usaha Kendang Jimbe di Blitar*. Jember: tidak dipublikasikan
- Wahyudi, Arif. 2014. *Modal Sosial Dalam Pemasaran Buah Desa Sidorejo Kecamatan Purwoharjo Kecamatan Banyuwangi*. Jember: tidak dipublikasikan

Internet:

- Ariwibowo, Agus, 2013. *Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati*. Economic Development Analysis Journal. Conservation University.
[<http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj/article/download/1654/1557>] diunduh 18 Maret 2015

BPS Banyuwangi: [<http://banyuwangikab.bps.go.id>]

BPS JawaTimur: [<http://jatimbps.go.id>]

Kamus Besar Bahasa Indonesia (versi online): [<http://kbbi.web.id>]

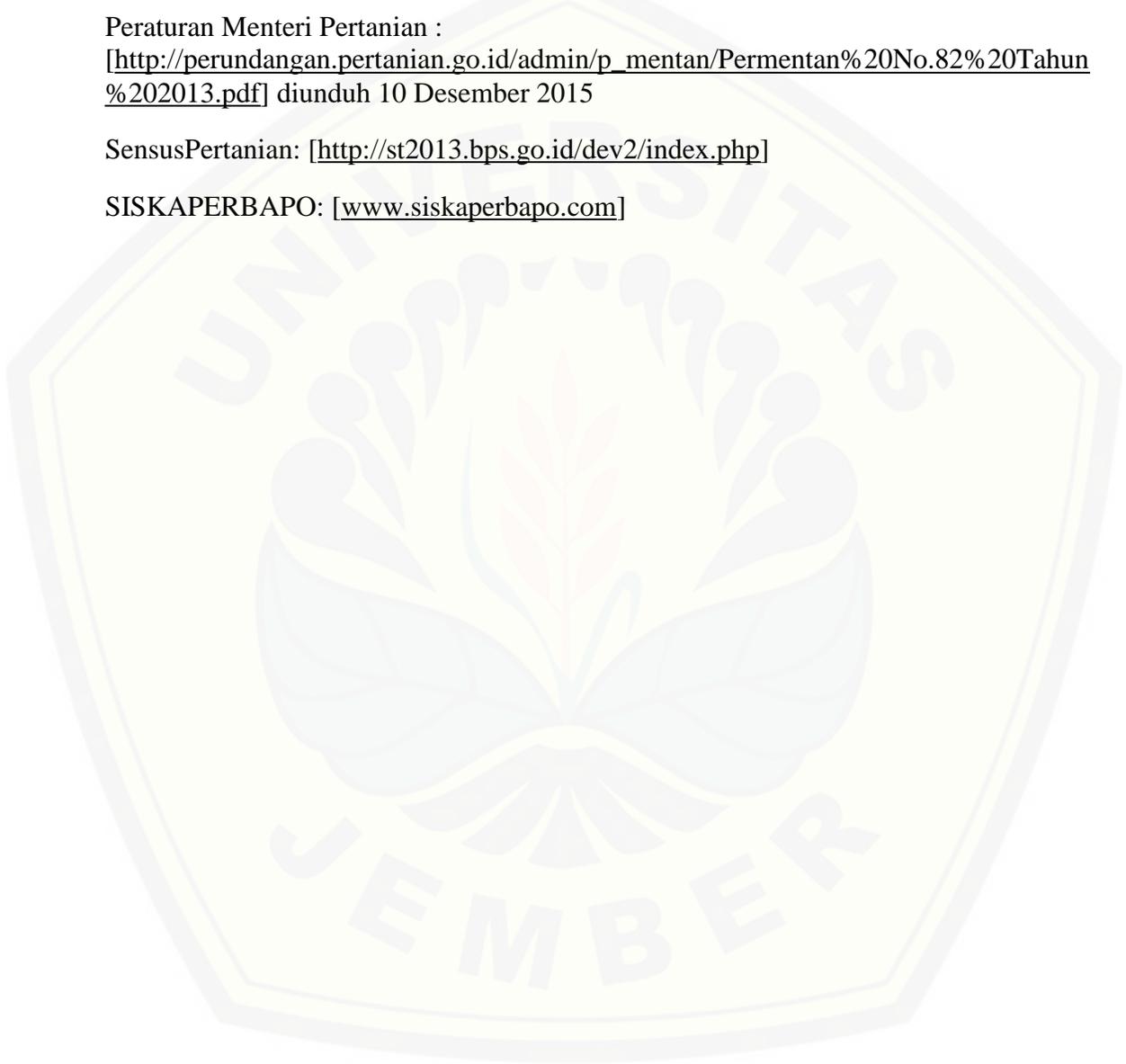
KominfoJatim: [<http://kominfo.jatimprov.web.id>]

Peraturan Menteri Pertanian :

[http://perundangan.pertanian.go.id/admin/p_mentan/Permentan%20No.82%20Tahun%202013.pdf] diunduh 10 Desember 2015

Sensus Pertanian: [<http://st2013.bps.go.id/dev2/index.php>]

SISKAPERBAPO: [www.siskaperbapo.com]



PANDUAN WAWANCARA

A. Petani

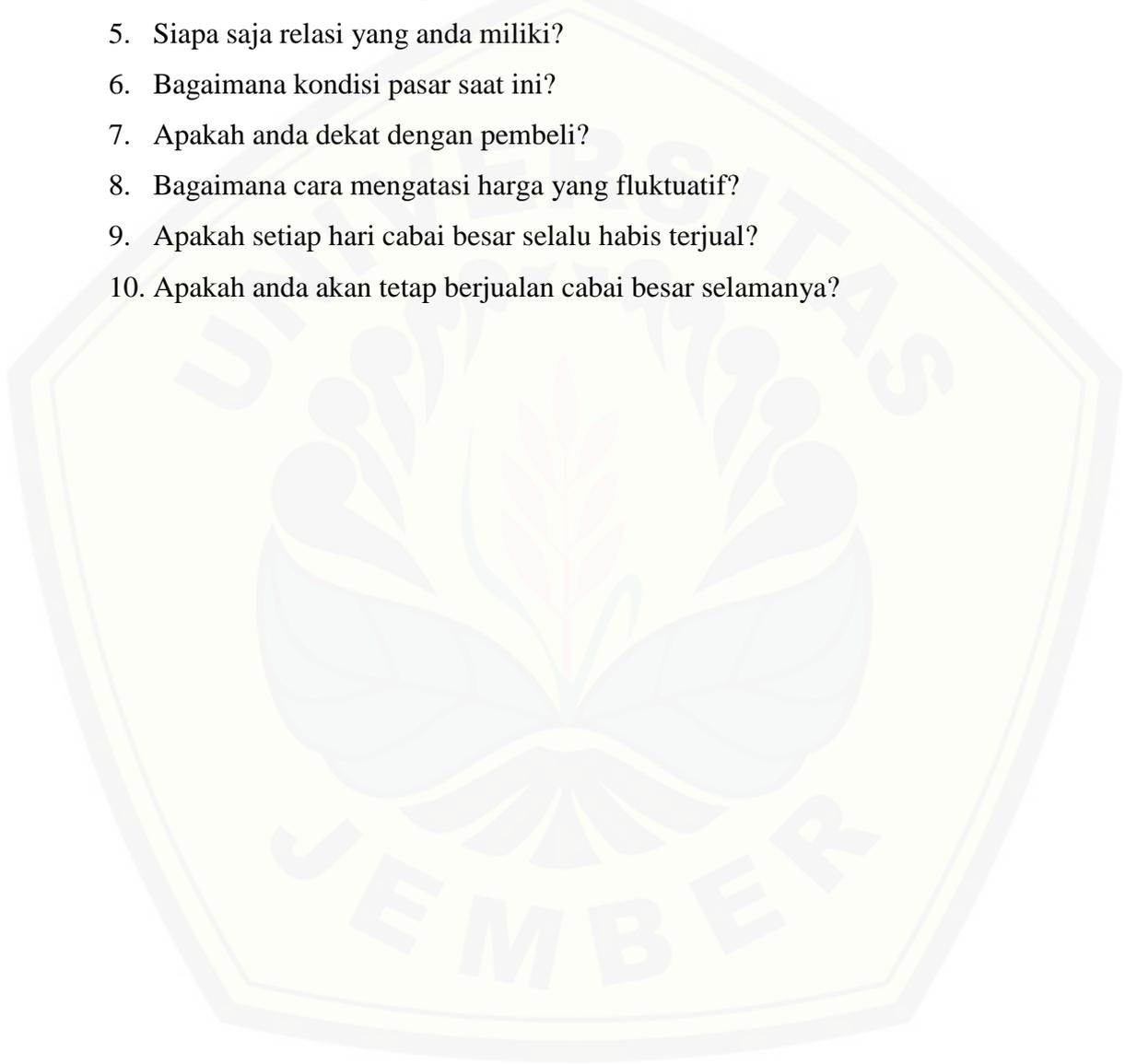
1. Mengapa jadi petani?
2. Berapa lama jadi petani?
3. Mengapa memilih menanam cabai besar?
4. Modalnya dapat darimana?
5. Bagaimana anda menjualnya?
6. Siapa yang jadi rekan kerja anda?
7. Apa manfaat dari relasi yang anda bentuk?
8. Bagaimana anda mempercayai relasi?
9. Bagaimana pandangan anda terhadap harga cabai besar yang fluktuatif?
10. Apakah anda akan menanam cabai besar selamanya?

B. Tengkulak

1. Mengapa jadi tengkulak?
2. Berapa lama jadi tengkulak?
3. Mengapa memilih berjualan cabai besar?
4. Anda mendapatkan cabai besar darimana?
5. Bagaimana anda menentukan harga?
6. Bagaimana anda membangun relasi?
7. Kemana anda mendistribusikannya?
8. Berapa rekan kerja yang anda miliki?
9. Apa resiko dari harga yang fluktuatif?
10. Apakah anda akan tetap berjualan cabai besar selamanya?

C. Pengecer

1. Mengapa jadi pengecer?
2. Berapa lama jadi pengecer?
3. Mengapa memilih berjualan cabai besar?
4. Darimana anda mendapatkan cabai besar?
5. Siapa saja relasi yang anda miliki?
6. Bagaimana kondisi pasar saat ini?
7. Apakah anda dekat dengan pembeli?
8. Bagaimana cara mengatasi harga yang fluktuatif?
9. Apakah setiap hari cabai besar selalu habis terjual?
10. Apakah anda akan tetap berjualan cabai besar selamanya?



TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Supriyadi
Umur : 50 tahun
Status : petani
Tanggal : 3 Oktober 2015
Pukul : 18.15 WIB
Tempat : rumah informan

Peneliti : "Assalamu alaikum"
Informan : "Wa alaikum salam. Eh... riko le', ono paran?"
Peneliti : "enggeh kulo, Pak Supri, niki ajenge tanglet"
Informan : "arep takon paran seh..., kene mlebu sulung."
Peneliti : "tanglet masalah lobok"
Informan : "ye... takon lobok, tumben, kanggo paran?"
Peneliti : "niku kangge tugas kuliah"
Informan : "hmmm... tugas kuliah, takono baen weh, sopo weroh sun biso njawab."
Peneliti : "njenengan niki dados petani pun dangu?"
Informan : "sun dadi petani iki wes suwi le'. Mulai mageh lancung sun dadi petani"
Peneliti : "mulai tasik nem nggeh..., pun dangu"
Informan : "iyo..., sun mbengen milu apak'e sun nang sawah. Yoiku sun diajari nandur-nandur"
Peneliti : "riyen niku, njengan pertama nandur nopo?"
Informan : "pertama iku nandur pari. Polae sun bisone cuma nandur pari"
Peneliti : "trus sak niki kok nandur lobok?"
Informan : "belajar le', sun belajar nang lare-lare"
Peneliti : "nopo'o njenengan niki milih nandur lobok gedhi, kok mboten hang liyane?"
Informan : "Sun nandur lobok, iku polahe kepingin ulih untung akeh. Tambah suwi, kebutuhan tambah terus. Kanggo arek sekolah, kanggo belonjo, kanggo iki-iku, pokok'e macem-macem weh. Nandur pari terus yo ulihe gedigu thok, seng biso

akeh. Yo iku akhire kudu diselang-seling. Yo nandur pari, yo nandur lobok. Trus lek wes lobok regone duwur, byek, iso digae tuku sepeda. Contohne gedigu.”

Peneliti :”kadung hang liyane nopo’o pak?”

Informan :”kelendi yo, kadung liyane iku adole murah, trus mari digu mlebune iki nang endi? Kadung sing weroh soro le’. Dadi nandur iki kudu ngerti pisan engko hang tuku sopo”

Peneliti :”kadung lobok gedhi niki njenengan ngerti nggeh?”

Informan :”ngerti le’.”

Peneliti :”lobok gedhine nejengan niki mlebete teng sinten?”

Informan :”lobok’e sun iki mlebu nang Agus, lare kono Karangrejo”

Peneliti :”yo’ nopo njenengan adol teng Pak Agus?”

Informan :”yo biasa, kolling-kollingan. Engko larene sun telpon lek kadung wayahe ngunduh. Mari digu kesok’e larene teko gowo karung kanggo wadahe lobok. Sun biasae takon-takon sulung regone lobok piro. Engko soren-soren mari ngunduh larene teko numpak pikep mari iku lobok nang karung mau diangkat dilebokno pikep.”

Peneliti :”niku mbayare langsung kontan nopo tasik dibayar mbenjenge?”

Informan :”kadang kontan kadang diutang. Biasae ndeleng pasarane rego”

Peneliti :”kadang pas diutang niku yo’ nopo pak?”

Informan :”yo sing paran-paran, wes kenal suwi bloko. Kadung diutang berarti regone lobok pas murah, tapi engko yo dibayar.”

Peneliti :”njenengan nandur lobok gedhi niki modal piyambak nopo nyileh?”

Informan :”kadung ono picise, modale picise dewek. Kadung pas sing ono, nyileh nang langganan. Soale engko mlebune yo rono pisan.”

Peneliti :”ecoh hang pundi pak, modal piyambak nopo nyileh?”

Informan :”yo enak hang modale dewek, untunge dimpek dewek. Kadung nyileh kan engko keneng potongan rego”

Peneliti :”nopo’o njenengan niku kerja samae kale Pak Agus?”

Informan :”karo Agus iki wes suwi, ono paling limang taunan. Larene iso dipercoyo”

Peneliti :”nopo’o kok mboten didol piyambak teng pasar?”

- Informan :”haha...sing biso le’, kadung adol dewek nang pasar kelendi carane? Sun sing ono kenalan wong pasar, maning wong pasar iku sing biso trimo akeh. Byek pas unduh’ane uakeh kelendi nggowone nang pasar? Ruwet le’.”
- Peneliti :”hehe...ruwet nggeh. Trus niku manfaate nopo njenengan kerja sama kale bakul?”
- Informan :”manfaate akeh. Sun biso adol unduh’ane lobok, biso nambah kanca, nambah kenalan, nambah relasi. Kiro-kiro iku weh.”
- Peneliti :”hmmm niku nggeh manfaate. Carane njenengan mempercayai relasi njenengan niki yo’ nopo?”
- Informan :”sun biasae kadung wayahe ngunduh, takon rego nang Agus, trus takon rego nang liyane, beno ngerti pisan wektu iku regone lobok gedhi piro. Lek pas mbayare diutang sun njaluk nota, tapi asline catatan kertas. Mari iku, biasae janjine dibayar kesok mari njuwut lobok, sun nang umahe dolan ambi njaluk bayaran.”
- Peneliti :”hmm ngoten nggeh. Kadung lobok niki yo’ nopo pak? Teng sabin niku ditanduri lobok sedoyo?”
- Informan :”yo sing...le’, kadung iku sing kuwat modale. Biasae paling akeh nandur sak hektar. Engko nang sawah sun bagi kanggo nandur pari, nandur lobok karo tomat. Sawahe lobok mau kadung wes mari diganti karo pari”
- Peneliti :”kok ngoten pak, nopo’o?”
- Informan :”dadi gedigi critane le’. lobok iku kan dipetik sampe’ entek. Kadung wes entek, mari digu sawahe mau dilep sulung. Meh 1 ulan dilep, trus lemah sawah digemburaken. Mari digemburaken sawah iku ditanduri pari. Dadi sawah bekase lobok sing biso kanggo nandur lobok maning, engko dadine elek. Kadung bekase pari iku mesti apik. Kadung sing percoyo riko, budalo nang sawah trus takonono weh petani-petani hang liyane, mesti engko jawababne oro podho.”
- Peneliti :”mesti diganti pari nggeh pak?”
- Informan :”iyo..., kadung kepingin nandur terus, yo nandure sak sawah sing barengan. Contoh, sawah ono rong petak, siji ditanduri lobok sulung, hang sijine durung, engko lek wes suwi buru sijine mau ditanduri lobok. Dadi sawah siji wes panen, sawah hang sijine maning mageh ngennteni arep ngembang.”

- Peneliti : "terus niki pak, kelompok tani teng mriki yo' nopo pak?"
- Informan : "maksute kelendi?"
- Peneliti : "kelompok tani teng mriki niki aktif nopo mboten? Wonten penyuluhan nopo mboten?"
- Informan : "Kelompok tani nang kene iki sing terlalu aktif. Biasanae kadung ono penyuluhan koyo' pupuk iku cuma tanduran pari. Tanduran koyo' lobok sing ono penyuluhane."
- Peneliti : "kok ngoten nopo'o pak?"
- Informan : "yo arane lobok, yo gedigu. Mungkin anu yo..., mungkin lobok iki sing dadi panganan pokok terus lobok iki kan biyayae akeh, mungkin dipikir petani hang nandur lobok wes maju, mungkin iku"
- Peneliti : "hmm..ngoten nggeh pak. Ngeten pak, menurut njenengan, njenengan niki nopo sak teruse arep nandur lobok pak?"
- Informan : "yo kadung iku..sing weroh. Tapi sekirone tetep asil, terus nandur lobok."
- Peneliti : "hmm..ngoten nggeh pak. Wah niki kulo pun dangu teng mriki, nyuwun ngapunte pak, pun ngganggu wektune njenengan."
- Informan : "alah..sing paran-paran, sun yo seneng ditakon-takoni gedigi. Koyo wawancara baen."
- Peneliti : "haha...nggeh. Kulo nyuwun pamit pak. Assalamu alaikum."
- Informan : "Wa alaikum salam."

Nama : Sigit
Umur : 48 tahun
Status : petani
Tanggal : 10 Oktober 2015
Pukul : 18.30 WIB
Tempat : rumah informan

- Peneliti : "Assalamu alaikum."
- Informan : "Wa alaikum salam. Ada apa ya?"

- Peneliti :”begini pak, saya anaknya Pak Bus”
- Informan :”oh...anaknya Busairi. Mari masuk-masuk”
- Peneliti :”makasih pak”
- Informan :”sek, namamu siapa? Aku lali.”
- Peneliti :”Prastu pak.”
- Informan :”oh..Prastu, anak yang pertama?”
- Peneliti :”bukan pak anak yang kedua.”
- Informan :”trus masmu yang pertama siapa namanya ?”
- Peneliti :”Pebri pak”
- Informan :”udah kerja dia?”
- Peneliti :”udah pak, kerja di xl”
- Informan :”hmm...oh ya katanya mau tanya, silahkan mau tanya apa”
- Peneliti :”begini pak, mau tanya-tanya masalah cabe besar.”
- Informan :”oh...cabe, yaya..., tapi tau rumah saya darimana?”
- Peneliti :”tanya sama orang-orang pak, tapi kalau tempatnya tau di Sobo, cuman rumahnya aja pak yang nggak tau, hehe...”
- Informan :”oh... gitu, ya sekarang mau tanya apa?”
- Peneliti :”gini pak, bapak kan selain dinas di kantor juga tanam cabe di sawah. Itu apa nggak repot pak?”
- Informan :”nggak..., nggak repot. Itu tergantung bagaimana kita mengatur waktu. Walaupun nggak sibuk, katakan nggak kerja, cuma turu ae, ya repot. Males tangi..ya kan.”
- Peneliti :”ya pak, betul. Terus kenapa bapak ingin sampingannya petani?”
- Informan :”bagi saya petani itu bukan sampingan. Saya senang jadi petani, saya senang pergi ke sawah. Itu yang penting.”
- Peneliti :”oh gitu ya pak. Terus gini pak, kenapa bapak pilih tanam cabe besar pak?”
- Informan :”dulu itu ada teman yang ngajak’in nanam cabe. Kemudian cabe itu saya pelajari dulu, nanamnya bagaimana, modalnya berapa, cara njualnya gimana? Semua itu saya pelajari dulu, nggak asal langsung tanem.”
- Peneliti :”kalau tanam cabe besar kira-kira prosesnya berapa lama pak?”

- Informan :“dalam menanam cabe besar itu, kira-kira sampai panen selesai totalnya sekitar 6 bulanan. Pertama, bibit yang dibeli dari toko itu dibedeng dulu. Kita siapkan polibek kecil yang ukurannya segini, kira-kira 10 cm. Tanah kita campur dengan kompos, trus masukkan ke dalam polibek. Waktu dibedeng itu siram tiap hari, dan juga kita jauhkan dari sinar matahari. Tanaman cabe itu kita tunggu daunnya keluar 3-4 helai, dan itu namanya win. Pembedengan itu dilakukan sekitar 3 mingguan. Yang kedua, win yang siap itu dipindah ke tanah sawah yang sudah dilubangi. Setiap hari harus dirawat yaitu disiram, diberi pupuk secukupnya, dikasih pestisida seperlunya agar tidak kena penyakit. Ketika sudah tinggi, trus pohon cabai itu diikat di lanjaran, supaya biar tetap tegak dan tumbuhnya terus ke atas. Trus disiram, ditunggu sampe’ keluar kembang, kalo seperti itu tandanya akan berbuah. Setelah hampir 3 bulan, maka cabe siap panen. Trus yang ketiga adalah waktunya panen, cabe itu panennya 2 kali. 1 bulan panen, trus buahnya habis, kemudian istirahat kita nunggu ngembang lagi. Setelah ngembang keluar buah kedua, maksudnya panen yang kedua. Baru setelah itu selesai, habis.”
- Peneliti :”wah...panjang ya pak. Nanti bapak kalau panen lombok biasanya berapa hari sekali?”
- Informan :“Biasanya panen dilakukan setiap 2 atau 3 hari. Karna buah cabe ini tiap pohon tidak bareng matangnya. Panen pertama biasanya dapet sedikit, kemudian panen kedua jumlahnya lebih banyak, dan jumlahnya akan terus meningkat. Jadi begitu 1 hari mau metik, saya langsung telpon tengkulaknya, kasih kabar agar dia siap-siap untuk ngangkut cabenya besok.”
- Peneliti :”berarti setahun bisa 2 kali tanam dong pak?”
- Informan :”ya tidak..., setahun cuma bisa sekali.”
- Peneliti :”kok cuma sekali pak?”
- Informan :“karena apa? sesudah saya menanam cabe besar, saya langsung ganti dengan menanam padi.”
- Peneliti :”kenapa diganti padi pak?”
- Informan :”Emm... soalnya biar tanahnya itu subur lagi. Kebanyakan petani-petani disini sama juga seperti itu, bisa dibilang itu sudah hal biasa sejak dulu”
- Peneliti :”dalam menanam cabe besar ada kendalanya pak?”

- Informan :“kalo kendala mesti ada le, jika terserang hama itu, khawatir saya, takut mengurangi saat panen, jika sekali panen itu biasanya dapat 1 ton cabe besar, tp kalo sudah terserang hama nanti itu bisa berkurang, itu yang menyebabkan kerugian besar nantinya, biasanya itu terkena cacar dan juga dimakan lalat buah”
- Peneliti :”tanam cabe besar ini, bapak modalnya darimana?”
- Informan :”kebanyakan modal sendiri, tapi ya...pernah pinjam ke tengkulak, itu karena modalnya habis untuk tanam padi dan tomat, jadi saya pinjam.”
- Peneliti :”kalo kelompok tani di sini gimana pak, ada penyuluhan?”
- Informan :“Sekarang sudah jarang sekali penyuluhan dari Kelompok Tani. Dulu saya pernah ikut penyuluhan itu tentang pupuk, obat-obatan, pestisida untuk padi. Kalo untuk tanaman cabai ini tidak ada penyuluhannya.”
- Peneliti :”lho kenapa cabe nggak ada penyuluhannya pak?”
- Informan :”penyuluhan kan sifatnya untuk membantu petani dan kebanyakan petani tanamnya padi. Kalo untuk cabe nggak ada, karena cabe bukan produk pokok tapi biayanya mahal. Makanya nggak ada penyuluhan.”
- Peneliti :”emang modal untuk tanam cabe besar ini berapa pak?”
- Informan :”modal cabe besar ini besar lho, bisa sampe’ 50 juta. Jadi petani harus siap-siap kalo seandainya rugi.”
- Peneliti :”wah...besar ya pak modalnya.”
- Informan :”iya...”
- Peneliti :”terus bapak jual kemana cabenya?”
- Informan :”saya jual ke Pak Idris.”
- Peneliti :”Pak Idris itu orang mana pak?”
- Informan :”dia orang Rogojampi”
- Peneliti :”ooh...orang Rogojampi. bagaimana bapak bisa kenal Pak Idris?”
- Informan :”dulu kami kenal waktu njemput anak sekolah, ternyata anak kami satu sekolah di SMA 1 GLAGAH. Waktu nunggu di ada di sebelah saya, sama nunggu juga. Kemudian saya berkenalan dan akhirnya kami ngobrol. Dari situ kami kenal dan mencoba untuk kerja sama.”
- Peneliti :”hmm..jadi kebetulan ya pak.”
- Informan :”iya kebetulan.”

- Peneliti :”apa ada manfaat pak, dari kerja sama bapak dengan Pak Idris?”
- Informan :”tentu ada, dia yang menambah wawasan saya lewat mencoba tanam cabe. Jadi sebelum cabe, kami kerja sama jual beli tomat, karena lancar Pak Idris menyarankan untuk nanam cabe besar sebab katanya dia hubungannya langsung masukkan ke gudang.”
- Peneliti :”gudang apa pak itu?”
- Informan :”gudang cabe besar, jadi kalo kirim cabe besar ke luar kota ya gudang cabe.”
- Peneliti :”hmm... gitu to pak. Bagaiman caranya bapak mempercayai Pak Idris sebagai relasi?”
- Informan :”saya lihat bahwa selama ini dia ngambil cabe saya nggak ada masalah. Dia bayarnya bagus tepat waktu, mungkin karena dia berhubungan dengan gudang, makanya uangnya selalu ada.”
- Peneliti :”trus kalo harganya cabe besar sering naik turun, gimana bapak menanggapinya?”
- Informan :”kalo cabe memang harganya suka naik turun. Ya ibarat nasib kalo apes pas harganya murah, kalo lagi mujur harganya pas naik. Ya seperti itu diterima saja.”
- Peneliti :”trus, apa bapak akan terus tanam cabe besar?”
- Informan :”sepertinya sich begitu, tapi nggak tau lagi nanti.”
- Peneliti :”hmm... seperti itu ya pak.”
- Informan :”iya...”
- Peneliti :”kalo begitu cukup sekian pak, terima kasih banyak atas waktunya”.
- Informan :”oh ya sama-sama, kalo masih ada yang mau ditanyakan langsung saja kemari.”
- Peneliti :”oh ya pak terima kasih, kalo begitu saya pamit pak. Assalmu alaikum.”
- Informan :”Wa alaikum salam”

Nama : Suwarno
Umur : 57 tahun
Status : petani
Tanggal : 14 Oktober 2015
Pukul : 19.30 WIB
Tempat : rumah informan

Peneliti : "Assalamu alaikum"

Bu Suwarno : "Wa alaikum salam "

Peneliti : "bapak wonten bu?"

Bu Suwarno : "ono le', arep ono paran?"

Peneliti : "niki arep tanglet-tanglet kangge tugas kuliah"

Bu suwarno : "ye..., mlebuo sulung le'."

Peneliti : "nggeh... bu"

Informan : "ono paran tu?"

Peneliti : "niki pak arep tanglet masalah lobok."

Informan : "ye..., takon lobok, yo wes takono."

Peneliti : "njenengan dados petani pun dangu?"

Informan : "hahaha... byek mulai sakat bujang tu."

Peneliti : "dangu nggeh pak?"

Informan : "iyo, bedane bengen sun iki milu wong sulung, sampe' iso nandur dewek koyo saiki."

Peneliti : "niku hang pertama nandur nopo pak?"

Informan : "hang pertama nandur pari."

Peneliti : "trus niku yo' nopo kok sak niki nandur lobok gedhi?"

Informan : "sun iki awale yo nandur pari le'. Trus sun mikir, pari iki ulihe kok mung gedigi, sithik sing biso akeh. Ndeleng kanca, trus sun takoni, nandur paran lek? Nandur kacang, ulihe kelendi? Yo lumayan. Yo iku sun milu-milu. Asile yo mageh pas-pasan. Mari digu sun ganti le', nandur semongko. Byek kadung wes panen, ulih picise uakeh. Semongko iku ulihe untung uakeh tapi nandure soro. Byek, kudu dijogo mulai tandurane mageh cilik, kek sak meneh. Kadung sing gedigu rusak

keneng penyakit, trus kadung wes rusak gedigu, rugi. Buru, mari digu sun iki diomongi nandur lobok gedhi, nandure lebih gampang teko semongko, mari digu untunge yo akeh. Trus yo iku weh, sampe' saiki nandur lobok gedhi."

Peneliti : "dowo nggeh critane."

Informan : "yo memang gedigu dowo tu."

Peneliti : "njenengan niki pas panen adole teng sinten pak?"

Informan : "sun adol lobok nang Pak Salim."

Peneliti : "nopo'o njenengan adole teng Pak Salim mboten teng tengkulak liyane?"

Informan : "soale sun nyileh modale nang Pak Salim. Dadi wektu panen lobok gedhine mlebu rono nang Pak Salim"

Peneliti : "ooh ngoten, berarti njenengan mboten angsal adol teng tengkulak liyane, nggeh pak?"

Informan : "yo tu, sing biso adol nang bakul liyane. Bakul iku yo tengkulak. soale kadung nyileh modal berarti wes dadi ikatan kerja sama."

Peneliti : "pinjam modale niku yutro nopo barang pak?"

Informan : "biasane barang tu, koyo' bibite lobok, mulsa, pupuk, obat pestisida. Engko iku mau ditotal terus mari digu dihitung wektu panen, pas wayahe mbayar lobok'e keneng potongan sithik-sithik."

Peneliti : "potongan nopo pak?"

Informan : "potongan rego tu. Kan lobok iku panen sing sepisan tapi terus-terusan, engko regone wayahe 11.000 dadi keneng rego 10.000, gedigu. Engko ambi ditotal abote piro."

Peneliti : "mboten nyoba' didol piyambak pak lobok'e?"

Informan : "sing biso lek. Sun iki isone nandur baen. Kadung milu adol pisan, byek remek awak iki sing mari-mari. Beno wes iku bagiane bakul"

Peneliti : "hmm..., ngoten nggeh pak. Tapi sampe' sak niki kerja samane kale Pak Salim lancar pak?"

Informan : "yo Alhamdulillah lancar tu. Pak Salim wonge apik, lobok'e Pak Junaidi yo dijuwut Pak Salim pisan."

Peneliti : "ooh... lobok'e Pak Junaidi dipendet Pak Salim pisan nggeh."

Informan : "yo tu."

- Peneliti :”ehh..niku pak, terose ngeten, lek pun ditanduri lobok gedhi niku terose mboten ditanduri lobok gedhi male tapi ditanduri pari, nopo ngoten?”
- Informan :”sun yo gedigu podho, sawah hang mari bekase lobok mau ditanduri pari.”
- Peneliti :”carane yo’ nopo pak?”
- Informan :”Kadung loboke wes mari, digenengaken disek. Mari digenengaken sawah hang mari dinggo lobok diterusakan kanggo nandur pari. Soale beno lemah’e apik maning.”
- Peneliti :”kadung niki regone lobok niki kan munggak mudhuk, njenengan ngerasakne niki yo’ nopo?”
- Informan :”Yo wes gedigi arane lobok. Regone sakat bengen senengane mungguh-mudhuk. pas larang seneng, soale ulihe untung uakeh. Kadung pas murah, byek ambruk, rasane kari males arep metik’i lobok.”
- Peneliti :”hehe...ngoten niku nggeh rasane.”
- Informan :”pokok’e gedigu rasane lobok, pedes.”
- Peneliti :”njenengan sering tumut penyaluhan pertanian pak? Kangge nandur lobok gedhi?”
- Informan :”Wes suwi sing tau milu penyuluhan. Terakhir sun milu iku tahun 2010. Kadung saiki takon-takon nang petani-petani liyane kanggo urusane nandur lobok.”
- Peneliti :”njenengan niki kiro-kiro nopo tasik nandur lobok gedhi terus pak?”
- Informan :”haha...koyok’e gedigu, nandur lobok gedhi terus, soale wes ngerasakno susah seneng nandur lobok.”
- Peneliti :”hmm...terus nandur nggeh. Nggeh pun kulo cekapi mawon, kulo nyuwun pamit.”
- Informan :”byek arep nang endi kesusu.”
- Peneliti :”kulo tasik wonten urusan pak, monggo pak, Assalamu alaikum.”
- Informan :”yo wes tu ati-ati, Wa alaikum salam.”

Nama : Agus
Umur : 38 tahun
Status : tengkulak
Tanggal : 17 Oktober 2015
Pukul : 08.00 WIB
Tempat : sawah Pak Supriyadi

Peneliti : "Pak Agus?"
Informan : "iya, ada apa ya?"
Peneliti : "nggak, cuma mau nanya bentar, boleh pak?"
Informan : "iya boleh."
Peneliti : "bapak rekan dari pak supriyadi?"
Informan : "adek kok tau?"
Peneliti : "kemarin saya habis dari pak Supriyadi."
Informan : "oh sampean kenal sama Pak Supriyadi."
Peneliti : "ya pak, soalnya Pak Supriyadi teman almarhum bapak saya."
Informan : "emang bapaknya sampean ini siapa?"
Peneliti : "bapak saya Pak Busairi."
Informan : "oh, sampean ini anaknya Lek Bus. Sekarang sampean dimana?"
Peneliti : "sekarang di Jember pak, kuliah."
Informan : "oh yaya sekarang di Jember, mau tanya apa?"
Peneliti : "gini pak, sampean udah lama pak jadi tengkulak?"
Informan : "ya lumayan dek, sejak lulus kuliah. Kira-kira sudah 14 tahun."
Peneliti : "wah sudah lama ya pak. Bapak ini dulu kuliah jurusan apa?"
Informan : "saya dulu kuliah ekonomi di Surabaya."
Peneliti : "sampean lulus kuliah kok jadi tengkulak?"
Informan : "sebenarnya keluarga saya semuanya pedagang pasar. Kakek nenek saya pedagang di Pasar Banyuwangi, kemudian ibu bapak saya pedagang di Pasar Blambangan, dan pak lek saya ada yang jadi pedagang di pasar dan ada yang jadi tengkulak seperti saya."

- Peneliti :”sampean ini betul-betul keluarga pedagang. Mengapa sampean milih jadi tengkulak cabai besar?”
- Informan :”awalnya saya juga orang pasar jualan cabai besar, lama-kelamaan saya mulai turun langsung ke sawah untuk nyari cabai besar untuk langsung dibeli dan dijual lagi. Sejak saat itu saya jadi tertarik jadi tengkulak.”
- Peneliti :”gimana dengan jualannya di pasar pak? Masih lanjut apa berhenti?”
- Informan :”sekarang sudah fokus jadi tengkulak, nggak ngecer kaya’ dulu.”
- Peneliti :”bapak kan tengkulak, gimana nentukan harga cabai besar untuk petani.”
- Informan :”saya nggak nentukan harga, saya hanya mengikuti harga keluaran gudang cabai. Jadi kalau gudang ngeluarkan harga 6.000, maka saya ambilnya dibawahnya sedikit, ya 5.000 lah.”
- Peneliti :”lalu tanggapan petani ke sampean gimana pak?”
- Informan :”petani kadang mikirnya macem-macem. Tapi bagi saya itu maklum, karena saya pernah nyoba’ jadi petani juga.”
- Peneliti :”sampean punya sawah?”
- Informan :”nggak punya, saya kalo tanam cabai besar itu nyewa sawah orang lain.”
- Peneliti :”gimana proses tanam cabai besar kalo nyewa pak?”
- Informan :”Nyewa sawah 1 tahun. Nanti digunakan untuk menanam cabai besar lamanya 6 bulan, kemudian 1 bulan untuk istirahat. Total ada 7 bulan yang dipake’. Nah, sisa 5 bulan itu untuk tanaman padi.”
- Peneliti :”ooh..jadi gitu prosesnya jumlah langganan sampean di pasar berapa pak?”
- Informan :”Langganan saya di pasar banyak dek. Ada teman, ada pak lek, ada yang baru kenal. Pak lek saya itu di Pasar Blambangan namanya Pak Jainuri, panggilannya Pak Jai, orang-orang di pasar banyak yang tau. Tokonya itu kalo sampean masuk dari parkir an lin sebelah kidul, trus langsung belok kiri, lurus saja sampai di pojok’an nanti ada penjual Lombok kecil, Lombok besar, tomat, nah itu tempatnya. Biasanya Pak Lek itu saya stok lombok besar 2 kresek. 2 kresek itu 20 kg. tapi kalo waktunya prepekan, seperti mau puasa, mau lebaran biasanya 3 atau 4 kresek.”
- Peneliti :”jadi begitu pak penjualan kelangganan di pasar. Biasanya kalo transaksi pakai kwitansi pak?”

Informan :“Biasanya cuma pake kertas biasa. Kalo kwitansi nggak pake. Nanti di kertas itu ditulis berat cabe yang diambil, harga, dan tanggal pengambilan. Saya sama petani sama-sama ngerti jadi nggak pernah pake kwitansi.”

Peneliti :”terus resiko dari jualan cabai besar ini apa pak?”

Informan :”resikonya ya persaingan dari antar tengkulak, Karen tengkulak yang masuk pasar itu nggak cuma saya, apalagi kalo harga lagi murah jualanya sulit. Cabai yang sudah dikresek isinya kan 10 kilo, biasanya yang pesannya 2 kresek, kemudian mintanya cuma 1 kresek, ini karena cabai besar yang dijual kemarin tidak habis, jadi ikut nggak laku kalo stoknya banyak.”

Peneliti :”apa sampean nantinya akan berjualan cabai besar terus?”

Informan :”ya selama itu menguntungkan kenapa tidak.”

Peneliti :”karung yang sampean bawa itu buat apa pak?”

Informan :”oh ini, untuk wadah cabai besar nanti waktu metik. Udah dulu ya saya mau ke Pak Supri dulu.”

Peneliti :”oh ya pak, terima kasih banyak pak”

Informan :”sama-sama.”

Nama : Junaidi

Umur : 54 tahun

Status : petani

Tanggal : 22 Oktober 2015

Pukul : 15.00 WIB

Tempat : rumah informan

Peneliti :”Assalamu alaikum”

Informan :”Wa alaikum salam, ya.. sebentar.”

Peneliti :”ngapunten ngganggu pak.”

Informan :”sing, sing ngganggu, ono paran?”

Peneliti :”niki pak ajenge tanglet lobok gedhi”

Informan :”ayo mlebu kene. (saat di dalam) arep kopi ta?”

- Peneliti :”pun pak, mboten, mboten usah repot-repot.”
- Informan :”parane hang repot. Sek yo, bu...bu...(pergi ke belakang). Oke, saiki arep takon paran.”
- Peneliti :”njenengan mboten teng sabin pak.”
- Informan :”sek, istirahat disek. Sawah sek dilep, mangkane wes moleh.”
- Peneliti :”nggeh niku kulo goleti, kok mboten wonten teng sabin.”
- Informan :”jare mau arep takon lobok, nogomongo weh.”
- Peneliti :”nggeh, niki njenengan mboten nandur lobok sakniki pak?”
- Informan :”nandur tu, tapi wes mari, rong minngguan winginane, mangkane saiki sawah dilep”
- Peneliti :”mantun dilep, ajenge ditanduri nopo pak?”
- Informan :”biasa, tanduri pari.”
- Peneliti :”nopo’o kok mantune lobok gedhi niku mesti ditanduri pari?”
- Informan :”soale sawah kadung mari ditanduri lobok gedhi, lek dinggo lobok gedhi maning, asile elek. Bengen sun wes tau, wohe cilik-cilik, tandurane sing apik. Mangkane mari nandur lobok gedhi trus bekase kanggo nandur pari, tapi dilep sek. Lemah yo butuh istirahat.”
- Peneliti :”nandur lobok gedhine male berarti mantune pari nggeh.”
- Informan :”yo...betul”
- Peneliti :”ngeten pak, niki lek njenengan nandur lobok gedhi modale dugi pundi?”
- Informan :”modal kanggo nandur lobok iku hun sering nyileh nang Pak Salim. Soale lobok iku picise gedhi. Paran maning hun iki wes kenal suwi karo Pak Salim. Engko lek wes panen, lobok’e kudu mlebu nang Pak Salim. Soale wes dadi perjanjian pas nyileh. Tapi regone rodho bido ambi hang modale ngetokno dewek.”
- Peneliti :”bedo nopone pak?”
- Informan :”yo engko dibidokno teko rego hang umum. Munggokno rego umume 15.000, engko Pak Salim njuwute 14.000, yoiku bidone. Magio kacek’e cuma 1.000 tapi di hitung abote lobok lek wes panen kabeh, tambah jelas jarak’e keuntungane.”
- Peneliti :”ngeten niku, njenengan mboten pindah teng tengkulak liyane pak?”
- Informan :”sing weh, wes kadung nyaman karo Pak Salim. Magio regone bido sing paran-paran, soale modale nyileh.

- Bu Junaidi :” (Kemudian Bu Junaidi datang bawa kopi) ayo diunjuk sek kopine.”
- Peneliti :”nggeh bu, matur nuwun. riyen njenengan saged nandur lobok, awale yo’ nopo pak?”
- Informan :”mbengen iku hun mageh nandur pari. Mari digu dikongkon nyoba’ nandur lobok karo Pak Mus. Trus nandur lobok, wayahe panen dituku karo Pak Mus. Yo iku pertamane bakul hang nuku lobok’e hun. Oleh setaun langganan karo Pak Mus, wonge sing ono umur. Hun bingung, sing kenal maning karo bakul liyane. Kancane hun, Warno ngomong, ngejak lobok’e mlebu nang Pak Salim. Mari digu hun dikenalno karo hang arane Pak Salim, mulai sakat iku wes lobok’e hun mlebu terus nang Pak Salim.”
- Peneliti :”hmm ngoten nggeh critane. Njenengan pernah adol piyambak pak teng pasar?”
- Informan :”pernah adol nang pasar. Pas bungaran baen, abote pas iku cuma 7 kilo. Soale regone pasar ambi bakul bedo dadi nang pasar. Tapi mung sepisan, mari digu dituku bakul soale panen wes akeh”
- Peneliti :”hmm...nggeh-nggeh. Lek pun ngeten niki manfaate nopo kerja sama kale Pak Salim”
- Informan :”manfaate akeh. Hang pertama, sing repot adol dewek nang pasar, hang nomor loro kadung sing ono modal biso nyileh, bakul kudu biso nyanggupi, soale pak Salim butuh lobok akeh. Terus biso nambah silaturrohmi.”
- Peneliti :”katah nggeh pak manfaate.”
- Informan :”yo arane wes kanca’an apik yo gedigu wes, kerjo koyo’ memengan.”
- Peneliti :”lek masalah rego lobok gedhi niki yo’ nopo pak? Kan sering munggah mudhuk.”
- Informan :”rego iku memang sing gampang diprediksi, tapi gedigu kan arane rejeki. Munggah mudhuk yo ditrimo baen, soale sing karuan regone murah terus. engko lek wayahe larang, yo larang. Pokok’e dijogo tanduran lobok mau beno tetep apik, dadi rego larang biso ulih untung akeh.”
- Peneliti :”kiro-kiro njenengan niki tasik nandur lobok gedhi sak teruse pak?”
- Informan :”kadung iku hun sing weroh, lek rejekine nang lobok gedhi terus yo lanjut. Kadung rejekine kudu ganti yo ganti, cuman saiki kan sek nang lobok gedhi, mugo-mugo ae hun nandur lobok gedhi tetep lancar.”

Peneliti :”amin. Nggeh pak kulo pun mantun takone. Kulo nyuwun pamit wangsul riyen.”
Informan :”kok wes mari sulung, kopine durung entek. Ayo entekno sulung.”
Peneliti :”haha...nggeh pak. Lek ngoten kulo wangsul kerin. Assalamu alaikum.”
Informan :”Wa alaikum salam, yo ati-ati. Salam yo kanggo hang nang umah.”
Peneliti :”nggeh pak.”

Nama : Salim
Umur : 51 tahun
Status : tengkulak
Tanggal : 24 Oktober 2015
Pukul : 19.30 WIB
Tempat : rumah informan

Peneliti :”Assalamu alaikum.”
Anak informan:”Wa alaikum salam.”
Peneliti :”apa betul ini rumahnya Bapak Salim?”
Anak informan:”ya betul, ada apa mas?”
Peneliti :”saya ingin bertemu Bapak Salim mbak.”
Anak informan:”ya sebentar mas, saya panggilkan papa, sampean duduk saja dulu.”
Peneliti :”makasih mbak.”
Informan :”siapa ya?”
Peneliti :”maaf mengganggu, saya frastu.”
Informan :”ada apa ya sampean cari saya?”
Peneliti :”begini pak, saya mau bertanya tentang lombok besar.”
Informan :”oh gitu, sampean ini disuruh siapa?”
Peneliti :”ini sebenarnya untuk tugas kuliah pak, saya kemarin itu dari rumah Pak Warno dan Pak Junaidi.”
Informan :”oh..dari Pak no dan Pak jun. kalu begitu silahkan mau tanya apa.”
Peneliti :”bapak ini kan orang yang ambil cabai besarnya Pak warno dan Pak Junaidi. Gimana bapak bisa kenal mereka berdua pak?”

- Informan :”kalo Pak No, saya sudah lama kenal. Sya memang yang mengambil lomboknya Pak No.”
- Peneliti :”kalo sama Pak Junaidi gimana pak?”
- Informan :”Kenal sama Pak Junaidi, karna dikenalkan sama Pak Warno. Dulu karna langganannya Pak Junaidi, Pak Mus sudah nggak ada, jadi lomboknya masuk ke saya. Dan Alhamdulillah kerja sama kami berjalan dengan baik, begitu juga kerja sama saya dengan Pak Warno.”
- Peneliti :”mengapa bapak memilih berjualan lombok besar pak?”
- Informan :”saya merasa bahwa Lombok besar ini dapat memberikan hasil yang banyak”
- Peneliti :”mengapa bisa memberikan hasil yang banyak pak?”
- Informan :”karena lombok itu nilai jualnya tinggi. Untuk produksi di banyuwangi itu bagus, tanah di Banyuwangi mendukung tanaman lombok untuk tumbuh dengan baik. Walaupun bukan makanan pokok tapi diperlukan banyak orang.”
- Peneliti :”bagaimana memberikan harga ke petani pak?”
- Informan :”sebelum ke petani saya telpon gudang lombok, tanya hari ini harga lombok berapa, baru setelah itu saya berangkat ke petaninya.”
- Peneliti :”lombok besar bapak ini masuk ke siapa pak?”
- Informan :”lombok saya masuk ke gudang lombok di Srono.”
- Peneliti :”kalo boleh tau sebenarnya gudang lombok itu mengirim kemana pak?.”
- Informan :”gudang itu mengirim lombok besar itu ke kota-kota besar yang menjadi tujuannya, seperti Surabaya, Jogja, Bandung, Jakarta. Nanti Lombok-lombok itu dikemas ke dalam kerdus biar tidak mudah rusak.”
- Peneliti :”berarti gudang-gudang dari Banyuwangi pak? Yang memenuhi pasar-pasar di sana?”
- Informan :”ya, tapi disana ada penadahnya seperti pengepul atau mirip gudang lombok juga, kemudian mereka sendiri yang akan mengirim ke pasar tujuan mereka.”
- Peneliti :”oh jadi begitu distribusinya ya pak.”
- Informan :”ya memang seperti itu perjalanan lombok.”
- Peneliti :”kalau begitu terima kasih banyak atas waktunya untuk ditanya-tanyai.”
- Informan :”ya sama-sama.”
- Peneliti :”Assalamu alaikum pak.”

Informan : "Wa alaikum salam."

Nama : Dewi

Umur : 35 tahun

Status : tengkulak

Tanggal : 26 Oktober 2015

Pukul : 06.30 WIB

Tempat : pasar

Peneliti : "Bu Dewi, saya mau tanya?"

Informan : "ya, mau tanya apa pras?"

Peneliti : "Bu Dewi ini sudah lama jadi tengkulak?"

Informan : "ya lumayan sich, berapa ya, sekitar 5 tahun."

Peneliti : "kenapa Bu Dewi pingin jadi tengkulak?"

Informan : "ya karena banyak uangnya, hehe..., dulu saya kerja di dealer gajinya masih pas-pasan, lalu diajak suami, jadinya sampai sekarang jadi tengkulak."

Peneliti : "mengapa pilih jualan lombok besar Bu Dewi? "

Informan : "yak arena diajak suami, jadinya lombok besar. Tapi lombok besar memang bagus penjualannya, karena tiap hari. Saya aja minimal nyetok 1 kwintal per harinya, kalo rame bisa nambah"

Peneliti : "wah banyak juga ya per harinya. Apa Bu dewi juga ikut ke sawah?"

Informan : "ya kadang-kadang, tapi saya bagian yang ngurusi narik pembayaran di pasar dari pedagang-pedagang, hehe..."

Peneliti : "hmm..., terus cara menentukan harga yang akan diberikan ke pedagang-pedagang di pasar ini gimana?"

Informan : "sebenarnya, kalau harga itu kita ikut dari gudang, karena harganya Lombok besar kan tiap hari ganti. Gudang Lombok selalu update tiap hari, setelah itu baru kita pasang harga ke pedagang-pedagang, tapi selisihnya tidak terlalu jauh."

Peneliti : "oh gitu. Terus kalau harga lombok besar naik turun itu ada dampaknya gak?"

Informan : "ya jelas ada pras, walaupun dampaknya nggak sebesar milik petani."

- Peneliti :”dampaknya misalnya seperti apa Bu Dewi?”
- Informan :”ya misalnya kalau harga lagi murah, yang paling rugi itu petani, kalau tengkulak itu, mungkin bagi untungnya itu tidak bisa banyak, terus penjualannya juga agak seret. Kalau harga lagi naik, maka yang paling untung ya petani. Kalau tengkulak, dia bisa ambil untung lebih banyak perkilonya, karena kalau harga mahal lombok besar itu laku terjual.”
- Peneliti :”jadi yang paling merasakan dampaknya petani ya bu?”
- Informan :”ya soalnya modal yang paling banyak keluar dari petani.”
- Peneliti :”Bu Dewi mendapatkan Lombok besar ini darimana?”
- Informan :”saya kan awalnya diajak untuk mbantu ngurusi Lombok dari petani, jadi dapatnya ya dari petani langganan suami saya. Makanya saya kadang ikut ke sawah kadang tidak.”
- Peneliti :”Bu Dewi bagaimana sampean membangun relasi dengan pedagang-pedagang dipasar?”
- Informan :ya itu sih, susah-susah gampang. Kita harus bisa sering komunikasi, ya ngobrol, harus bisa bertanggung jawab, agar bisa dipercaya sama orang lain, terus di pasar Blambangan ini tiap mau lebaran selalu kasih persenan ke langganan yang telah bekerja sama.”
- Peneliti :”persenan apa bu?”
- Informan :”persenan itu semacam bingkisan atau hadiah yang diberikan karena telah membantu menjualkan walaupun caranya beli, nanati hadiahnya terserah bisa kue, , handuk, ya sekiranya pantas dan bermanfaat, karena yang dibagi bis sampai 10 orang, jadi keluarnya banyak.”
- Peneliti :”lombok-lombok sampean ini dijual kemana saja bu?”
- Informan :”dijual ke langganan di pasar-pasar, langganan saya ada di Pasar Kampung Ujung, pasr Banyuwangi, sama sini Pasar Blambangan. Karena udah dikresk’I jadi gampang naruhnya”
- Peneliti :”biasanya langganan ibu ini pesen berapa kilo tiap harinya?”
- Informan :”kebanyakan pesennya 2 kresek.”
- Peneliti :”20 kilo bu.”
- Informan :”ya 20 kilo.”

Peneliti :”apa Bu Dewi akan jualan lombok besar terus?”
Informan :”ya nggak, kan kita jualan karena cari barang yang bisa dijual dan dapat untung. Kalo sekarang memang masih jualan Lombok besar, tapi kalo dah lama nggak tau bisa ganti bisa tetep, ya ginilah kalo urusan kerja, hehe..”
Peneliti :”oh...begitu, jadi belum tentu jualan lombok besar terus ya.”
Informan :”pinter kamu pras.”
Peneliti :”kalau begitu terima kasih mau ditanya-tanya masalah Lombok besar.”
Informan :”oh ya nggak pa pa, saya seneng kok diwawancarai gini, hehe...”
Peneliti :”kalau begitu mari Bu”
Informan :”ya mari-mari”

Nama : Bacharuddin
Umur : 45 tahun
Status : petani
Tanggal : 31 Oktober 2015
Pukul : 11.30 WIB
Tempat : sawah

Peneliti :”Assalamu alaikum Pak Bacharuddin, lagi istirahat pak ”
Informan :”Wa alaikum salam, yo... istirahat disek”
Peneliti :”niki tasik alit-alit, tandangan nopo pak?”
Informan :”iku tandangan lobok le’.”
Peneliti :”ooh...niki tandangan lobok, lobok gedhi pak?”
Informan :”iyo le’ lobok gedhi, mangkane nggawe mulsa. Kadung lobok lithik sing katek mulsa.”
Peneliti :”nopo’o lobok lithik mboten nggawe pak?”
Informan :”lobok lithik sing usah mulsa wes apik. Lobok lithik lebih tahan teko lobok gedhi, masio lemahe garing lobok lithik tetep biso urip, maning lek nganggo mulsa nambah biaya, sak gulung baen regone 750.000, mangkane sing katek mulsa.”

- Peneliti :”ooh..ngoten nggeh. Niki umure lobok gedhi pinten pak?”
- Informan :”umure wes sak ulan”
- Peneliti :”lha niki njenengan modal nandure, njenengan piyambak?”
- Informan :”modal iku biasane sun nyileh. Lobok’e sun ikai biasane mlebu ndek gudang Rogojampi, hang nduwe arane Pak Agus. Dadi sun ikai nyilehe mrono. Engko utange dipotong pas wayae bayaran, dipotong soale kanggo utang mau ikau. Regone emang bido karo hang modale sing nyileh. Yo sing paran-paran weh dipotong, soale mbayare mesti wektune pas, sing tau telat.”
- Peneliti :”lobok’e njenengan niki langsung mlebet teng gudang?”
- Informan :”iyo”
- Peneliti :”nopo’o teng gudang Rogojampi mboten gudang Banyuwangi?”
- Informan :”sak werohne hun iki, nang Banyuwangi sing ono gudang lobok. Hang paling parek yo rogojampi.”
- Peneliti :”ngeten niki, bedane nopo, lobok’e mlebet teng tengkulak kale teng gudang?”
- Informan :”bedane iku lek tengkulak, lobok’e digowo neng pasar langsung. Kadung gudang iku dikirim ke luar kota, koyo’ Suroboyo, Jakarta.”
- Peneliti :”sampe’ Jakarta? Tebih tenan nggeh.”
- Informan :”iyo, soale kuto-kuto gedhi sing ono nandur lobok.”
- Peneliti :”njenengan niki nandur lobok, keuntungane nopo gedhi?”
- Informan :”yo gedhi lek.”
- Peneliti :”njenengan saged nerangno antara modal kale keuntungane.”
- Informan :”contohne gedigi, nandur lobok sak hektar, modale entek 40 juta, trus metune ono 8 ton. Mari digu rego sekilone 10.000. Dadi ulihe picis 80 juta, nah 80 juta dikurangi 40 juta mau, dadi asil bersihe ono 40 juta, gampangane gedigu.”
- Peneliti :”wah...katah nggeh lek ngoten niku.”
- Informan :”ngono iku lek kadung lancer kabeh. Lancar ngunduhe, sing ono penyakit, rego teko sawah duwur, bati yo akeh. Tapi lek wes keneng penyakit, paran maning rego pas murah, byek sing bati tapi malah rugi akeh.”
- Peneliti :”ngantisipasi rego murah niki yo’ nopo pak?”
- Informan :”lek ngantisipasi yo soro le’, cuman kudu sering keliling nang sawah-sawah, ndelengi nang”sawah iku mageh nandur paran, tapi gedigu iku sing mesti.

Peneliti :”hmm..tetep soro nggeh. Nopo njenengan tetepa nandur lobok gedhi terus pak”
Informan :”yo tetep terus lobok, soale wes ngerti nandure, arahe nang endi. Kadung tanduran hang liyane durunjg karuan biso.”
Peneliti :”dadi njenengan mboten ganti nggeh, tetep nandur lobok gedhi terus nggeh.”
Informan :”yo soale wes seneng nang lobok, kelendi maning.
Peneliti :”nggeh pun pak, ngpunte ngganggu istirahat njenengan.”
Informan :”yo kadung kepingin takon-takon maning yao nang umah baen.”
Peneliti :”oh nggeh lek ngoten, kulo pamit pak, Assalamu alaikum pak”
Informan :”Wa alaikum salam.”

Nama : Jainuri
Umur : 49 tahun
Status : pengecer
Tanggal : 1 November 2015
Pukul : 07.00 WIB
Tempat : pasar

Peneliti :”permisi pak.”
Informan :”mau beli apa?”
Peneliti :”nggak pak, gini pak, saya mau tanya-tanya sebentar, boleh?”
Informan :”oh ya boleh-boleh, kenapa dek?”
Peneliti :”maaf ganggu sebelumnya ya pak?”
Informan :”iya nggak apa-apa.”
Peneliti :”bapak sudah lama kerja jualan disini?”
Informan :”ya lumayan dek, sudah 10 tahunan saya disini”
Peneliti :”bapak jualan apa saja disini?”
Informan :”ya ini dek, seadanya, cuma tomat, lombok kecil, lombok besar sama ranti.”
Peneliti :”ini semua diecer ya pak?”
Informan :”iya dek, biasanya pembeli itu kalo beli kiloan atau ons-onan.”
Peneliti :”maaf ya pak, kalo boleh tau kenapa bapak jadi pedagang di pasar?”

- Informan :”saya itu seneng dagang dari dulu, saya nggak suka kerja kantoran, pergi pagi pulang sore, juga tidak bebas, ada ikatan. Kalo gini kan enak, jualan nggak jualan, nggak ada yang ngelarang. Paling yang ngelarang nggak jualan ya istri, hehe...”
- Peneliti :haha...iya ya pak. Sejak kapan bapak senang dagang?
- Informan :”sejak kecil dek, keluarga saya itu semua pedagang. Bapak ibu saya itu pedagang, kakak dan adik saya juga pedagang. Mungkin sudah titisan keluarga.”
- Peneliti :”kalo pembeli yang beli di sini ibu rumah tangga semua pak?”
- Informan :”ya nggak dek, pembeli di sini rata-rata pelijoan.”
- Peneliti :”apa itu pelijoan pak?”
- Informan :”pelijoan itu orang yang jualan keliling kampung, kalo sampean pernah lihat di kampung atau perumahan ada orang yang naik sepeda trus di belakangnya ada tobos besar yang isinya sayur, ikan, kue, daging ayam bumbu masakan pokoknya macem-macem.”
- Peneliti :”oh...yang itu, nggeh-nggeh, saya tau. Selain pelijoan macam pembelinya apa ada lagi?”
- Informan :”di sini memang rata-rata untuk jualan lagi, jadi yang punya warung makan belanjanya disini, atau yang kulak’an. Untuk ibu rumah tangga mungkin ibiu-ibu yang rumahny dekat pasar”
- Peneliti :”kalau lombok besarnya ini bapak ngambilnya dari mana ya?”
- Informan :”saya mengambil lombok besarnya di Agus. Karena agus itu keponakan saya, jadi masih ada hubungan keluarga dengan saya.
- Peneliti :”keponakan sendiri, jadi enak ya pak?”
- Informan :”Kalo sama keponakan sendiri itu ngomongnya enak. Kalo ada apa-apa itu bisa dibicarakan. Dan saya selalu diutamakan. Nih misalnya, lombok besar sedang kosong trus Agus punya stoknya, maka saya langsung ditelpon dan diberi. Gimana ya..., agak sulit pindah ke orang lain. Dulu pernah nyoba ambil lomboknya dari orang lain, tapi rasanya nggak enak aja, karena mungkin kurang sreg aja. Tapi lain soal kalo Agus lagi kosong, saya ya nyari ke orang lain. Ya...biar bisa tetap berjualan Lombok besar.”
- Peneliti :”sudah langganan tetap ya pak.”
- Informan :”iya dek, soalnya sudah dia ponakan sendiri, ngubunginya juga gampang.

- Peneliti :”biasanya bapak ini kalau jual berapa?”
- Informan :”ya nggak tentu dek, kan lombok besar ini harganya berubah tiap hari. Jadi ngikuti harga terbaru”
- Peneliti :”keuntungan dari jual berapa pak?”
- Informan :”ya biasanya ambil jarak antara 2.000 sampai 4.000, tapi tergantung lombok itu mahal atau sedang murah. Karena itu menentukan stan selisih keuntungan.”
- Peneliti :”oh ya, nama bapak siapa?”
- Informan :”jainuri, kalau adek?”
- Peneliti :”saya Frastu pak.”
- Informan :”kerja dimana?”
- Peneliti :”saya masih kuliah pak”
- Informan :”kuliah dimana?”
- Peneliti :”di unej pak”
- Informan :”di Jember ya?”
- Peneliti :”iya pak”
- Informan :”jurusan apa?”
- Peneliti :”sosiologi pak di FISIP, ini saya penelitian tentang lombok besar disini.”
- Informan :”kenapa gak di jember saja, kan ada juga di jember.”
- Peneliti :”anu pak, kebetulan saya asli banyuwangi juga, ya biar dekat lah sama rumah kalau neliti disini, hehe...”
- Informan :”oh, emank adek banyuwangi mana?”
- Peneliti :”karangrejo pak, di Jalan Ikan Arwana”
- Informan :”oh, kenal sama pak Samsul, itu teman saya”
- Peneliti :”iya tau pak, tetangga saya itu”
- Informan :”itu teman saya waktu sekolah dulu, nanti kalau pulang, tolong sampaikan ada salam dari saya gitu ya.”
- Peneliti :”iya pak, nanti saya sampaikan,oh ya bapak ini umur berapa ya?”
- Informan :”kalau saya sudah 49 sekarang.”
- Peneliti :”ya udah dulu pak, saya mau pamit dulu, terima kasih untuk waktunya pak.”
- Informan :”iya dek, nggak apa-apa”

Nama : Rohimah
Umur : 50 tahun
Status : pengecer
Tanggal : 5 November 2015
Pukul : 06.45 WIB
Tempat : pasar

Peneliti : "permisi bu, maaf."
Informan : "iya ada apa."
Peneliti : "begini bu saya mau tanya-tanya sebentar, apa boleh?"
Informan : "iya silahkan, nggak apa-apa kok"
Peneliti : "maaf bu, kalo saya mengganggu."
Informan : "iya, gak apa-apa, kebetulan ini lagi sepi."
Peneliti : "oh ya, nama ibu siapa?"
Informan : "nama saya Rohimah, adek siapa ya?"
Peneliti : "nama saya frastu bu, kalau boleh tau ibu sudah umur berapa ya?"
Informan : "saya udah umur 50 tahun dek."
Peneliti : "begini bu, saya kesini mau tanya-tanya soal cabe besar yang ibu jual ini."
Informan : "iya, kenapa?"
Peneliti : "ibu sudah lama jualan cabe besar?"
Informan : "ya lumayan dek, saya mulai jualan disini sekitar tahun 2001, berapa tahun sampai sekarang, 14 tahun ya."
Peneliti : "iya bu, sekitar 14 tahunan, sudah lama ya bu."
Informan : "iya"
Peneliti : "oh ya, ibu ngambil dari mana cabe besar ini?"
Informan : "oh ini saya ngambil dari orang dek, biasanya nganterin sama anak buahnya kesini, kebetulan saya sudah punya langganan untuk cabe besar ini, kan sudah lama saya disini."
Peneliti : "orang itu siapa namanya bu?"
Informan : "orangnya namanya Dewi."
Peneliti : "biasanya ibu ambil berapa kilo dari Bu Dewi?"

- Informan : "ya tergantung kebutuhan dek, kalau lagi rame-ramenya saya ngambil 30 kilo, kalau lagi sepi-sepi begini kadang cuma 10 kilo"
- Peneliti : "berapa biasanya perkilonya ibu jual?"
- Informan : "ya itu kan tergantung harga jualan pasarannya berapa? Kaya' sekarang ini umumnya cabe besar sekilonya 18.000, saya njualnya juga sama."
- Peneliti : "kalau njualnya nggak ngikutin harga umum gimana bu?"
- Informan : "maksutnya gimana tu?"
- Peneliti : "misalkan harga sekilo 18.000, lalu ibu jual 17.000 atau 19.000."
- Informan : "kalo saya jual 17.000, untungnya sedikit, iya kalo cabenya laku semua masih mending, kalo nggak rugi saya."
- Peneliti : "kalo ibu jual 19.000 gimana terus?"
- Informan : "malah nggak laku mas, sampean ini ada-ada aja."
- Peneliti : "harganya cabeb kan naik turun bu, ibu betah jualan cabe?"
- Informan : "Harganya Lombok memang cepat naik-turun mas. Namun saya kan seorang pedagang kerjanya harus njual. Jadi waktu harga murah ya tetep jualan. Kalo nggak, mau dapat uang darimana, hehehe...Dan ambil untungnya tidak bisa banyak, karena jumlah lomboknya yang dijual di pasar banyak. Beda kalo pas mahal, Lombok laris manis, apalagi kalo stoknya kosong banyak yang nyari dan harganya bisa dinaikkan."
- Peneliti : "rata-rata di sini kan yang belanja kan ibu-ibu, apa ibu rohimah dekat dengan mereka?"
- Informan : "saya ya dekat dengan mereka, mereka kan langganan saya, tiap hari ketemu, saya melayani sambil bicara dengan mereka, biasalah ibu-ibu kadang suka gosip, waktu jualan ya sama."
- Peneliti : "apa cabai besar yang ibu jual selalu habis bu?"
- Informan : "ya nggak mesti mas, kadang habis kadang masih sisa, tapi orang jualan harus optimis mas."
- Peneliti : "benar bu, harus optimis. Ya udah terima kasih bu, saya pamit dulu bu."
- Informan : "oh ya"