



**MODAL SOSIAL DALAM STRATEGI AKSES PASAR  
KOMODITAS JERUK SIAM (STUDI KASUS  
KOMODITAS JERUK SIAM DI DESA  
SAMBIMULYO BANYUWANGI)**

*SOCIAL CAPITAL ON ORANGE SIAM MARKET ACCESS  
STRATEGY COMMODITIES (A CASE ON SIAM  
ORANGE IN SAMBIMULYO, BANYUWANGI)*

**SKRIPSI**

Oleh:

**Heru Nofianto**

**110910302019**

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

**2018**



**MODAL SOSIAL DALAM STRATEGI AKSES PASAR  
KOMODITAS JERUK SIAM (STUDI KASUS  
KOMODITAS JERUK SIAM DI DESA  
SAMBIMULYO BANYUWANGI)**

***SOCIAL CAPITAL ON ORANGE SIAM MARKET ACCESS  
STRATEGY COMMODITIES (A CASE ON SIAM  
ORANGE IN SAMBIMULYO, BANYUWANGI)***

**SKRIPSI**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Sosiologi (S1) dan mencapai gelas Sarjana Sosial

Oleh:

**Heru Nofianto**

**110910302019**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**2018**

## PERSEMBAHAN

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

1. Bapak saya tercinta, (almarhum) Sumadi, yang senantiasa selama hidupnya telah memberikan banyak pelajaran dan nasehat tentang kehidupan.
2. Ibu saya tercinta, Sholikah, yang senantiasa selalu membimbing dan mendukung dengan tabah dan sabar segala kegiatan saya.
3. Adik-adik saya tersayang, Ikhvani Listianto dan Naurizki Tazkiya Maghrifa, yang selalu bercanda, bertengkar, dan saling menyayangi hingga saat ini.
4. Guru-guruku sejak taman kanak-kanak hingga Perguruan Tinggi.
5. Almamater yang selalu menjadi kebangganku Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

**MOTTO**

“Keberhasilan adalah kemampuan untuk melewati dan mengatasi dari satu kegagalan ke kegagalan berikutnya tanpa kehilangan semangat.”

Winston Churchill<sup>1</sup>



---

<sup>1</sup> <https://jagokata.com/kutipan/kata-semangat.html> [diakses tanggal 08 Agustus 2018]

**PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : HERU NOFIANTO

NIM : 110910302019

Program Studi : Sosiologi

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa karya ilmiah yang berjudul “MODAL SOSIAL DALAM STRATEGI AKSES PASAR KOMODITAS JERUK SIAM (Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam Di Desa Sambimulyo 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, Juli 2018

Yang menyatakan,

Heru Nofianto

NIM. 110910302019

**SKRIPSI**

**MODAL SOSIAL DALAM STRATEGI AKSES PASAR  
KOMODITAS JERUK SIAM (STUDI KASUS  
KOMODITAS JERUK SIAM DI DESA  
SAMBIMULYO BANYUWANGI)**

***SOCIAL CAPITAL ON ORANGE SIAM MARKET ACCESS  
STRATEGY COMMODITIES (A CASE ON SIAM  
ORANGE IN SAMBIMULYO, BANYUWANGI)***

Oleh:

Heru Nofianto

110910302019

Dosen Pembimbing

Dosen Pembimbing : Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A.

NIP : 19520727198103100

**PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul “MODAL SOSIAL DALAM STRATEGI AKSES PASAR KOMODITAS JERUK SIAM (Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam Di Desa Sambimulyo Banyuwangi)” karya Heru Nofianto telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Kamis, 26 Juli 2018

tempat : Ruang Ujian Skripsi Lantai II

Tim Penguji:

Ketua,

Sekretaris,

Drs. Joko Mulyono, M.Si  
NIP.196406201990031001

Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A  
NIP.195207271981031003

Anggota I,

Anggota II,

Nurul Hidayat, S.Sos, MUP  
NIP. 197909142005011002

Dra. Elly Suhartini, M.Si  
NIP. 195807151985032001

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Jember

Dr. Ardiyanto, M.Si  
NIP. 195808101987021002

## RINGKASAN

**MODAL SOSIAL DALAM STRATEGI AKSES PASAR KOMODITAS JERUK SIAM (Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam Di Desa Sambimulyo Banyuwangi);** Heru Nofianto; 110910302019; 2018; 96 halaman; Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

Banyuwangi merupakan wilayah yang aktif memproduksi komoditas jeruk siam. Hal ini bisa dilihat dari kemampuan Banyuwangi dalam memenuhi kebutuhan pasar sendiri tanpa harus mendatangkan dari wilayah lain. Salah satu wilayah atau desa yang menghasilkan produk pertanian komoditas jeruk siam adalah Desa Sambimulyo Banyuwangi. Komoditas jeruk siam yang berasal dari persawahan Desa Sambimulyo banyak memasuki pasar. Proses perpindahan komoditas jeruk siam seperti ini dinamakan strategi akses pasar, karena petani sebagai produsen yang membutuhkan dua perantara distribusi yang diperankan oleh *tengkulak* dan pengecer. Pola kerjasama distribusi dalam strategi akses pasar komoditas jeruk siam adalah dengan menggunakan modal sosial demi lancarnya perdagangan dari petani (produsen) hingga sampai ke konsumen.

Dengan seiring berjalannya waktu, kondisi modal sosial yang dimiliki akan mengalami hambatan. Kepercayaan yang telah muncul, norma yang sering dilakukan, dan jaringan yang telah dibentuk bisa menghilang. Maka dari itu, pelaku distribusi dalam strategi akses pasar komoditas jeruk siam harus mampu mempertahankan dan meningkatkan modal sosial yang ada agar mencapai keberhasilan bersama. Dengan ini peneliti ingin menelusuri hal tersebut melalui rumusan masalah : bagaimana modal sosial sebagai sarana distribusi atau akses pasar komoditas jeruk siam di Desa Sambimulyo Banyuwangi?

Kerangka teoritik penelitian ini didasarkan pada teori modal sosial. Dalam penelitian ini, teori modal sosial yang dipakai adalah teori Woolcock, dimana ia mendefinisikan modal sosial sebagai informasi, kepercayaan, dan norma resiprokal yang terdapat dalam suatu jaringan sosial. Woolcock menganalisa dan membagi modal sosial yang ada di dalam masyarakat menjadi 3 yaitu ; (1) modal sosial *bonding*, (2) modal sosial *bridging*, dan (3) modal sosial *linking*. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan format pendekatan fenomenologi. Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive*. Pengambilan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Sedangkan uji keabsahan data dalam penelitian ini memakai uji kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas dan komfirmabilitas.

Hasil dari penelitian menjelaskan bahwa strategi akses pasar komoditas jeruk siam mencakup distribusi menurut wilayah yang terbagi menjadi 2 wilayah. Pertama, distribusi komoditas dalam satu wilayah yang artinya pemenuhan jeruk siam untuk pasar wilayah sendiri. Kedua, distribusi komoditas jeruk siam ke luar wilayah atau wilayah lain artinya mengirimkan komoditas jeruk siam ke pasar wilayah lain berdasarkan permintaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sosial dalam kaitan strategi akses pasar komoditas jeruk siam ditemukan praktik modal sosial *bonding* dan *bridging*. Sementara modal sosial *linking* tidak diketemukan. Hal ini dikarenakan kelompok tani tidak aktif melaksanakan pembinaan terhadap petani.

## 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 Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam (Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam Di Desa Sambimulyo 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. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA selaku Dosen Pembimbing Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan perhatian selama penulisan skripsi ini;
2. Drs. Joko Mulyono, M.Si selaku Ketua Program Studi Sosiologi dan Dosen Pembimbing Akademik (DPA) yang telah memberikan dukungan moril dan arahan untuk menyelesaikan studi;
3. Dr. Ardiyanto, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
5. Bapak Ali selaku Operator Program Studi Sosiologi, yang telah banyak membantu dan memberikan motivasi akademik untuk dapat menyelesaikan studi;
6. Seluruh informan yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang sangat berharga bagi penulis;

7. Sahabat dan rekan kerja sama, Rizky Romy Wijaya yang telah sama-sama bahu membahu dalam studi ini;
8. Teman-teman kost Kalimantan 10 no.31 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu karena sudah membantu selama penelitian dan dukungan yang telah diberikan;
9. Teman-teman sosiologi khususnya angkatan 2011 yang telah menjadi teman diskusi dan sharing dalam penyusunan skripsi;
10. Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Semoga segenap pemerhati dapat memberikan kritik dan saran demi kesempurnaan penulis selanjutnya. Penulis mengucapkan terimakasih banyak dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk menambah wawasan dan khasanah pendidikan ilmu sosiologi.

Jember, Juli 2018

Penulis

**DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>RINGKASAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>PRAKATA .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	8
1.3 Fokus kajian .....	9
1.4 Tujuan dan Manfaat.....	9
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>10</b>
2.1 Modal Sosial .....	10
2.1.1 Modal Sosial <i>Bonding</i> .....	12
2.1.2 Modal Sosial <i>Bridging</i> .....	13
2.1.3 Modal Sosial <i>Linking</i> .....	14
2.2 Distribusi Komoditas Jeruk Siam.....	15

2.2.1 Konsep Petani.....	17
2.2.2 Konsep <i>Tengkulak</i> .....	19
2.2.3 Konsep Pengecer .....	21
2.3 Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam.....	22
2.3.1 Konsep Strategi .....	23
2.3.2 Konsep Pasar Tradisional.....	24
2.4 Pertanian Komersial .....	25
2.5 Tinjauan Terdahulu .....	26
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>31</b>
3.1 Format Penelitian .....	31
3.2. Penentuan Lokasi Penelitian .....	32
3.2.1 Persawahan Desa Sambimulyo.....	33
3.2.2 Pasar Genteng.....	33
3.3 Teknik Penentuan Informan.....	34
3.4 Motode Pengumpulan Data.....	35
3.4.1 Observasi.....	35
3.4.2 Wawancara.....	36
3.4.3 Dokumentasi.....	37
3.4.4 Studi Pustaka .....	38
3.5 Uji Keabsahan Data.....	39
3.6 Analisis Data.....	40
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>43</b>
4.1 Deskripsi Daerah Penelitian.....	43
4.1.1 Gambaran Umum Kabupaten Banyuwangi.....	43

4.1.2	Gambaran Umum dan Luas Wilayah Desa Sambimulyo.....	44
4.1.3	Gambaran Umum Sosial Budaya.....	46
4.1.4	Pertanian di Desa Sambimulyo.....	47
4.1.5	Jumlah Penduduk.....	49
4.1.6	Mata Pencaharian .....	49
4.1.7	Pasar Genteng.....	50
4.1.8	Harga.....	52
4.2	Produksi Komoditas Jeruk Siam .....	53
4.2.1	Kendala Menanam Jeruk Siam .....	53
4.3	Perkembangan Distribusi Hasil Panen Jeruk Siam.....	57
4.4	Wilayah Distribusi Komoditas Jeruk Siam.....	60
4.4.1	Distribusi Komoditas Jeruk Siam Dalam Satu Wilayah .....	60
4.4.2	Distribusi Komoditas Jeruk Siam Ke Luar Wilayah Lain.....	62
4.4.3	Penentuan Harga Komoditas Jeruk Siam .....	64
<b>4.5</b>	<b>Modal Sosial Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam.....</b>	<b>65</b>
4.5.1	Modal Sosial <i>Bonding</i> Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam.....	67
4.5.2	Modal Sosial <i>Bridging</i> Pada Distribusi Saluran Dua Tingkat Komoditas Jeruk Siam .....	71
4.5.3	Modal Sosial <i>Linking</i> Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam.....	77
4.5.4	Unsur-Unsur Modal Sosial Yang Muncul Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam.....	82
4.6	Modal Sosial Memperkuat Partnership Pelaku Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam .....	89
<b>BAB 5</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>91</b>
5.1	Kesimpulan .....	91

5.2 Saran.....	92
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>94</b>



**DAFTAR TABEL**

1.1 Luas Panen, Luas Tanaman dan Total Produksi Buah-Buahan Menurut Jenis Buah Tahun 2016.....	3
3.1 Daftar Nama Informan .....	34
4.1 Daftar Nama Kecamatan di Banyuwangi.....	44
4.2 Daftar Fungsi Tanah dan Luasnya di Desa Sambimulyo.....	45
4.3 Hasil Pertanian Domestik .....	48
4.4 Jumlah Penduduk .....	49
4.5 Mata Pencaharian Penduduk Desa Sambimulyo .....	49
4.6 Waktu dan Pelaku Kegiatan Dagang di Pasar Genteng .....	51
4.7 Perputaran Harga dari Petani, <i>Tengkulak</i> , Pengecer.....	53

**DAFTAR GAMBAR**

2.1 Pelaku Distribusi Komoditas Jeruk Siam.....	17
2.2 Skema <i>Tengkulak</i> Sebagai <i>Middleman</i> (Orang Tengah).....	20
2.3 Posisi Pengecer Dalam Jalur Barang Dagangan .....	21
2.4 Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam.....	23
2.5 Skema Rasionalitas Petani.....	26
3.1 Tahapan Analisis Data .....	41
4.1 Sistem Distribusi Jeruk Periode Pertama .....	58
4.2 Sistem Distribusi Jeruk Periode Kedua.....	59
4.3 Sistem Distribusi Jeruk Periode Ketiga.....	60
4.4 Skema Jalur Distribusi Jeruk Siam Dalam Satu Wilayah .....	61
4.5 Skema Jalur Distribusi Komoditas Jeruk Siam Ke Luar Wilayah.....	63
4.6 Penentuan Harga Komoditas Jeruk Siam .....	65
4.7 Skema Modal Sosial <i>Bonding</i> .....	71
4.8 Skema Modal Sosial <i>Bridging</i> .....	76
4.9 Skema Modal Sosial <i>Linking</i> .....	81
4.10 Skema Unsur-Unsur Modal Sosial yang Muncul Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam .....	83

**DAFTAR LAMPIRAN**

1. Panduan Wawancara
2. Transkrip Wawancara
3. Dokumentasi Foto
4. Surat Ijin Dari Lembaga Penelitian Unej
5. Surat Ijin Dari BAKESBANGPOL Banyuwangi
6. Surat Ijin Dari Desa Sambimulyo



## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai negara agraris dengan sebagian besar penduduk Indonesia bermata pencaharian di sektor pertanian, dengan keadaan Indonesia sebagai negara agraris sektor pertanian memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Pertanian di Indonesia merupakan salah satu bidang andalan yang dikembangkan sebagai sarana membangun perekonomian negara. Seperti yang dikemukakan oleh Mubyarto (1997:12) bahwa Indonesia merupakan negara pertanian, artinya pertanian 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 banyak berasal dari pertanian. Hal ini menjadi representasi dari dominasi pertanian sebagai mata pencaharian masyarakat Indonesia, terutama di wilayah desa atau kota-kota kecil. Hal ini didukung dengan kondisi geografis Indonesia yang merupakan potensi sumberdaya alam yang sangat bermanfaat bagi kelangsungan hidup masyarakat. Melihat hasil-hasil pertanian Indonesia merupakan komoditas ekspor yang sangat dibutuhkan oleh berbagai negara, pertanian di Indonesia juga merupakan salah satu bidang yang dapat dikembangkan sebagai sarana untuk berperan secara aktif dalam perdagangan nasional maupun internasional.

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 zaman, karakter pertanian juga ikut berubah dan berkembang. Bukan lagi sekedar berfikir 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 berubah dari hanya bertahan saja (*survive*). Di zaman 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.

Komoditas pertanian yang mengandung nilai jual tinggi merupakan indikator tersendiri. Produk pertanian macam hortikultura, merupakan contoh yang sesuai dengan tema pertanian komersial. Komoditas utama yang banyak diproduksi dan dikembangkan adalah komoditas jeruk siam, hal ini dikarenakan mulai bergesernya orientasi petani menanam tanaman subsisten menuju pertanian komersial dengan daya jual tinggi serta keuntungan yang berlipat.

Banyuwangi yang terletak di Provinsi Jawa Timur adalah wilayah yang sedang mengalami perkembangan pembangunan baik sektor pariwisata maupun sektor pertanian. Pertanian di Banyuwangi masih menjadi primadona untuk memenuhi kebutuhan akan produk hortikultura, seperti komoditas jeruk siam untuk pemenuhan wilayah sendiri dan luar wilayah. Sektor pertanian di Banyuwangi hingga kini masih aktif memproduksi komoditas pertanian hortikultura seperti jeruk siam. Sawah-sawah pertanian di Kabupaten Banyuwangi masih banyak, termasuk sawah wilayah Banyuwangi bagian selatan. Desa Sambimulyo adalah salah satu wilayah di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi yang masih memiliki hamparan lahan sawah yang luas.

Tanaman jeruk siam merupakan tanaman tahunan. Sejak ratusan tahun yang lalu tanaman jeruk siam ini sudah banyak tumbuh di Indonesia, baik tumbuh secara alami atau dibudidayakan. Tanaman jeruk siam ini memiliki banyak manfaat, yaitu sebagai bahan minuman karena jeruk mengandung banyak vitamin C, sebagai obat, dan lain sebagainya. Buah jeruk termasuk kelompok

buah yang memiliki nilai ekonomis yang penting, sebab disamping bergizi tinggi terutama vitamin C, buah jeruk juga dapat meningkatkan pendapatan petani. Jeruk siam merupakan salah satu komoditas hortikultura yang banyak disukai masyarakat dan pemasarannya cukup baik. Upaya pengembangan jeruk siam ini banyak dilakukan oleh petani. Banyak sentra-sentra penanaman jeruk siam di Indonesia, dan budidaya jeruk siam di Jawa Timur menjadi salah satu contoh sentra penanaman jeruk siam. Contohnya di Desa Sambimulyo Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi merupakan wilayah yang mampu menghasilkan jeruk siam sebagai produk utamanya.

Pertanian jeruk siam merupakan jenis pertanian yang paling diunggulkan di Kabupaten Banyuwangi dibandingkan jenis pertanian buah-buahan lainnya. Wilayah yang menjadi sentra jeruk siam di Banyuwangi ada beberapa daerah yakni : Kecamatan Bangorejo, Purwoharjo, Tegaldlimo, Pesanggaran, Siliragung, Cluring, Gambiran dan Tegalsari. Berikut merupakan luas panen, luas tanaman, dan total produksi buah-buahan menurut jenis buah di Kabupaten Banyuwangi tahun 2016 adalah seperti dalam tabel 1.1.

**Tabel 1.1 Luas panen, Luas tanaman dan Total produksi buah-buahan menurut jenis buah tahun 2016**

No	Luas Panen (Ha)	Produktivitas (kg/Ha)	Produksi	Luas panen
1	Alpukat	180.22	123.97	2.234,19
2	Blimbing	82.64	65.40	540,47
3	Duku/Langsar	23.7	107.27	254,23
4	Durian	591.49	700.21	41.416,72
5	Jambu Biji	107.06	93.35	999,41
6	Jambu Air	104.47	71.36	745,50
<b>7</b>	<b>Jeruk Siam</b>	<b>10,726.70</b>	<b>172.07</b>	<b>184.574,33</b>
8	Jeruk Nipis	8.36	57.25	47,86
9	Mangga	2,654.07	85.06	22.575,52
10	Manggis	691.54	426.29	29.479,66
11	Nangka	541.36	486.06	26.313,34
12	Nanas	0.61	333.11	20,32

13	Pepaya	408.62	438.71	17.926,57
14	Pisang	4,236.94	254.66	107.897,91
15	Rambutan	2,040.04	236.24	48.193,90
16	Salak	389.88	325.80	12.702,29
17	Sawo	68.01	380.70	2.589,14
18	Markisa	0.25	53.60	1,34
19	Sirsak	54.79	179.71	984,63
20	Sukun	87.23	217.43	1.896,64
21	Anggur	0.29	141.03	4,09
22	Melinjo	476.8	3.71	176,89
23	Petai	156.67	934.26	14.637,05
24	Melon	517	235.85	12.193,45
25	Semangka	1,621.00	206.82	33.525,52
Total	2011	25,770	218.06	561.930,97
	2010	50,022	70.39	352.118,70
	2009	24,126	212.23	512.008,32

Sumber : Dinas Pertanian, Kehutanan, dan Perkebunan Kabupaten Banyuwangi (Banyuwangi dalam Angka, Tahun 2017)

Desa Sambimulyo adalah desa yang terletak di Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi merupakan salah satu desa/wilayah yang menjadi sentra jeruk siam di Banyuwangi bagian selatan. Desa Sambimulyo menghasilkan komoditas tanaman jeruk siam yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan wilayah sendiri dan memenuhi kebutuhan wilayah lain yang tidak memproduksi komoditas jeruk siam. Disamping itu ada beberapa jenis komoditas tanaman lain yang ditanam misalnya: padi, kedelai, jeruk, melon, semangka dan lainnya. Dari beberapa jenis komoditas tersebut, jeruk siam merupakan komoditas utama dari pertanian di Desa Sambimulyo. Mayoritas masyarakat bekerja di sektor pertanian, 70% dari mereka memilih menanam tanaman jeruk siam untuk memenuhi kebutuhan dan sebagai simbol alternatif yang mempunyai fungsi sosial. Menurut Yuswadi (2005:19), Tanaman jeruk sebagai simbol alternatif bagi petani tertentu mempunyai fungsi sosial, artinya tanaman jeruk bukan hanya menguntungkan pemilik lahan namun juga secara tidak langsung berfungsi memberikan lapangan pekerjaan baru ataupun kesejahteraan bagi masyarakat yang terlibat di dalamnya.

Fluktuasi harga jeruk siam sangat dipengaruhi oleh dinamika ketersediaan jeruk siam di pasar. Mutu buah jeruk siam yang dihasilkan petani juga sangat mempengaruhi harga jual jeruk lokal. *Tengkulak* memberikan harga beli kepada petani dengan mempertimbangkan kualitas jeruk siam tersebut terutama pada bagian luar yaitu penampilan kulit. Selain melihat penampilan kualitas, harga jeruk siam juga dipengaruhi oleh musim dan banyaknya ketersediaan barang yang ada di pasar.

Dinamika ketersediaan produk dipasaran berpengaruh penting dalam menentukan harga dari petani ke *tengkulak*. Pada saat panen raya, jeruk siam dari tingkat petani dijual dengan harga Rp. 4.000 sampai Rp. 5.000 per kg. Umumnya harga jual jeruk siam dari kebun petani sekitar Rp. 5.000 per kilo. Harga jeruk siam pada panen raya mengalami penurunan tajam karena banyaknya ketersediaan barang yang melebihi permintaan konsumen. Namun ketika ketersediaan jeruk siam semakin langka maka semakin tinggi pula harga yang diberikan *tengkulak* untuk petani jeruk siam, harga tersebut dapat mencapai Rp. 10.000 per Kg. Kemudian *tengkulak* akan mengoper jeruk siam dari petani ke pengecer, harga dari *tengkulak* untuk pengecer adalah Rp. 7.000 per kilo. Hal ini dikarenakan biaya buruh pemetikan dan transportasi yang digunakan. Sedangkan harga jual pengecer ke konsumen langsung dijual dengan harga Rp. 9.000 per kilo.

Dalam proses distribusi produksi jeruk siam terdapat beberapa pihak yang terlibat didalamnya antara lain: petani, *tengkulak*, dan pengecer. *Tengkulak* merupakan pihak yang membeli hasil produksi jeruk siam langsung dari petani dan selanjutnya akan dijual ke pihak pengecer. Sedangkan pengecer membeli jeruk siam dari *tengkulak* dan menjualnya secara eceran, mereka menjual jeruk siam langsung kepada konsumen. Pengecer mendapat barang melalui *tengkulak* untuk menyuplai kebutuhan akan jeruk siam.

Hasil produksi jeruk siam yang dihasilkan dari lahan sawah petani langsung didatangi oleh *tengkulak* untuk dibeli. Petani tidak perlu repot untuk memanen, mengemas, dan membawa hasil panennya ke pembeli, melainkan pembeli (*tengkulak*) mendatangi lahan sawah petani untuk proses panen. Tenaga pemetikan, transportasi, dan pengemasan jeruk ditanggung oleh pihak *tengkulak*. Harga yang ditentukan pihak *tengkulak* sudah termasuk untuk biaya panen. *Tengkulak* membeli hasil panen dari pohon yang masih belum dipetik, setelah proses pemetikan oleh pihak *tengkulak* selanjutnya pada tahap penimbangan untuk menentukan berapa banyak hasil panen yang didapat oleh petani. *Tengkulak* membeli hasil panen secara keseluruhan dari hasil panen dalam satu kali panen, jadi petani tidak perlu mengecur ke beberapa *tengkulak* untuk menghabiskan penjualan hasil panennya. Menurut Sajogyo (2002:68), *Tengkulak* penting bagi pedagang-pedagang produksi barang (petani), karena mereka bisa diandalkan untuk membeli barang-barang 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 persediaannya.

*Tengkulak* merupakan pihak pertama yang mampu membeli hasil produksi jeruk siam dari petani dengan memberikan harga yang disesuaikan dengan permintaan pasar. Secara tidak langsung petani harus menjual produksi yang dihasilkan kepada *tengkulak*, yang kemudian dijual oleh *tengkulak* ke pedagang pengecer. Hubungan *tengkulak* dengan petani bisa berubah bersifat patron klien ketika petani memiliki pinjaman dalam bentuk modal untuk proses perawatan jeruk kepada *tengkulak*. Sehingga berakibatkan petani harus menjual hasil produksi jeruk siam tersebut kepada *tengkulak* yang memberi pinjaman untuk modal tersebut. Menurut Mubyarto (dalam Cornelis 1995:79), pembicaraan mengenai masalah modal dalam pertanian tidak bisa lepas dari pada

pembicaraan mengenai kredit, karena kredit tidak lain dari pada modal pertanian yang diperoleh dari pinjaman. Bahwa soal kredit dalam pertanian sangat penting tidak dapat diragukan lagi

Stabilitas harga pada saat panen merupakan permasalahan yang dihadapi oleh petani jeruk siam. Pemasaran jeruk siam meliputi pasar lokal di Banyuwangi, Surabaya, Bali, Jakarta dan kota besar di luar wilayah Jawa. Pemasaran hasil panen jeruk siam merupakan permasalahan yang sangat serius dalam hal pencapaian hasil yang maksimal. Namun tidak adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang menguntungkan bagi petani mengakibatkan petani sangat tergantung pada *tengkulak*. Menurut Damsar (2002:85), pasar mengatur kehidupan sosial, termasuk ekonomi, secara otomatis, karena pencapaian kepentingan pribadi dan kesejahteraan individu akan membawa hasil yang terbaik, tidak hanya mereka sebagai pribadi tetapi juga kepada masyarakat sebagai keseluruhan.

Dalam proses distribusi/pemasaran produksi jeruk siam, *tengkulak* dan para aktor pemasaran lainnya melakukan transaksi jual beli menggunakan modal sosial dengan rasa saling kepercayaan. Pada hakikatnya bahwa modal sosial pada masyarakat di Desa Sambimulyo mampu memberikan kekuatan solidaritas yang kuat dalam kekompakan setiap aktivitas dalam pemasaran. Dalam proses pemasaran membutuhkan kerjasama yang benar-benar kompak, karena jika tidak, maka proses pemasaran tersebut sangat rentan pada kecurangan transaksi dan kerugian finansial. Dilihat dari tulisan di atas bahwa modal sosial masyarakat pertanian Desa Sambimulyo memiliki fenomena yang erat sekali hubungannya dengan distribusi atau pemasaran jeruk siam di Desa Sambimulyo Banyuwangi.

Ketiga pelaku utama pada akses pasar (petani, *tengkulak*, dan pengecer) dapat memperkuat perdagangan dalam negeri. Tantangannya berkaitan dengan kondisi dunia yang semakin mengglobal. Memperkuat modal sosial komoditas jeruk siam sebagai salah satu produksi pertanian Indonesia melalui jalur

distribusi perdagangan di pasar lokal, nasional, maupun internasional, bisa menjadi salah satu proteksi terhadap persaingan global sekaligus memperkuat perekonomian negara. Adanya keterkaitan hubungan ketiga pelaku 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 bagaimana kegiatan petani dalam mendistribusikan komoditas jeruk siam di Desa Sambimulyo yang bekerja sama dengan *tengkulak* untuk menuju pasar tradisional berdasarkan modal sosial, maka penulis mengangkat judul “Modal Sosial Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam (Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam di Desa Sambimulyo Banyuwangi)” sebagai penelitian.

## 1.2 Rumusan Masalah

Memasuki dunia global seperti sekarang, hampir semua berjuang pada komersialisasi. Modal sosial memberikan kemudahan dan kelancaran pada distribusi atau pemasaran hasil panen jeruk siam. Petani, *tengkulak*, dan pengecer hidup dengan memahami kegiatan bermotif keuntungan. Lewat pekerjaan yang menjadi mata pencaharian mereka masing-masing, kesejahteraan dapat terus berlangsung. Kerja sama diantara mereka bukannya tanpa masalah. Seiring berjalannya waktu, kepercayaan yang dimiliki akan mengalami berbagai hambatan secara sadar atau tidak sadar.

Rumusan masalah dalam penelitian “Modal Sosial Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam (Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam di Desa Sambimulyo Banyuwangi)” ini berkaitan dengan kerja sama yang dilakukan oleh mereka (petani, *tengkulak* dan pengecer). Dengan demikian rumusan masalahnya adalah: Bagaimana modal sosial sebagai sarana distribusi atau akses pasar komoditas jeruk siam di Desa Sambimulyo Banyuwangi?

### 1.3 Fokus kajian

Fokus kajian dalam penelitian “Modal Sosial Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam (Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam di Desa Sambimulyo Banyuwangi)” ini adalah modal sosial dari hubungan antara petani di Desa Sambimulyo dengan *tengkulak*, dan pengecer dalam strategi akses pasar komoditas jeruk siam.

### 1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan penelitian “Modal Sosial Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam ( Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam di Desa Sambimulyo Banyuwangi)” adalah untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana modal sosial diantara petani, *tengkulak*, dan pengecer, itu dapat membantu kerja sama mereka dalam kaitannya dengan strategi akses pasar komoditas jeruk siam.

Manfaat penelitian “Modal Sosial Dalam Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam (Studi Kasus Komoditas Jeruk Siam di Desa Sambimulyo Banyuwangi)” adalah untuk menambah dan melengkapi kajian-kajian di bidang sosial terutama sosiologi, tentang bagaimana modal sosial itu bekerja dan membentuk strategi untuk akses pasar komoditas jeruk siam.

## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Modal Sosial

Modal sosial adalah kekuatan yang tercipta dan berada pada hubungan-hubungan sosial manusia. Modal sosial sering juga disebut dengan kapital sosial. Namun masih menjadi perdebatan pada kedua istilah tersebut. Menurut Hasbullah (2006:9) dimensi modal sosial adalah kemampuan masyarakat untuk bekerja sama membangun suatu jaringan guna mencapai tujuan bersama. 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 Besar Indonesia (2015):

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

Dari perbandingan dua kata tersebut, bisa diambil intisaryanya, 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).

Satu tokoh teori modal sosialnya yang sering dipakai adalah milik Woolcock. Woolcock dalam Maarif (2011:42) mendefinisikan modal sosial

sebagai informasi, kepercayaan, dan norma resiprokal yang melekat pada jaringan sosial. Jalinan modal sosial individu didalam 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 jaringan sosial yang menghubungkan individu-individu yang terkait. Woolcock mendasarkan modal sosial pada dua nilai, yakni *primordiality* yang dasar ikatannya adalah nilai-nilai primordial, seperti suku, agama, ras, dan *civility* yang dasar ikatannya adalah kebebasan, kesamaan, dan toleransi (dalam Wahyudi, 2014:12).

Hubungan manusia tidak pernah lepas dari permasalahan sosial. Kepercayaan adalah salah satu unsur modal sosial yang sering jadi 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 jeruk siam telah menciptakan jaringan bagi mereka (petani, *tengkulak* dan pengecer), sebaliknya juga merupakan komunitas atau lingkungan bagi mereka. Bagaimana tidak, hampir setiap hari mereka bertemu untuk melakukan kerjasama perdagangan. Relasi yang terjadi memang bukan sekedar relasi tapi lebih dari itu. Telah menjadi kondisi nyata bahwasannya kebiasaan dalam kerja sama yang dilakukan melahirkan norma tersendiri. Sehingga, siapapun 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 pencarian untuk memenuhi kebutuhan diri dan keluarga.

Woolcock (dalam Hasbullah, 2006:26) membagi modal sosial yang terdapat di dalam masyarakat atau kelompok sosial menjadi tiga 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, 2006) modal sosial *bonding* merupakan modal sosial yang mengikat antar individu dalam situasi yang sama. Ikatan modal sosial ini dapat terlihat di dalam relasi anggota keluarga, tetangga, sahabat dekat, dengan kesamaan kategori demografis. Kemunculan modal sosial *bonding* berasal dari kesamaan status kedekatan individu-individu dalam kelompok. Hubungan keluarga, tetangga, sahabat, atau teman, dan satu asosiasi atau lembaga adalah bentuk kesamaan yang diambil individu. Dekatnya posisi mereka dalam kelompok telah mampu menguatkan kebersamaan yang mungkin mirip dengan solidaritas milik Durkheim. Kekuatan modal sosial *bonding* terletak pada eratnya hubungan sehingga membawa pengaruh dalam kegiatan. Sering kita lihat dalam berbagai instansi selalu ada pegawai yang memiliki hubungan keluarga atau kerabat baik bagi dia yang jabatannya rendah atau tinggi. Nilai positifnya adalah modal sosial *bonding* membantu seseorang individu menyelesaikan permasalahan atau tugas yang harus diselesaikan melalui kekuasaan yang dimiliki relasi keluarga atau 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 jeruk siam yang berubah menjadi distribusi komoditas jeruk siam telah mendorong arah modal sosial *bonding* tidak hanya untuk petani saja, melainkan untuk *tengkulak* dan pengecer. Kemungkinan adanya hubungan

keluarga atau kerabat dekat diantara perantara distribusi ini tidak bisa dipungkiri, kemungkinan ada.

### 2.1.2 Modal Sosial *Bridging*

Woolcock (dalam Hasbullah, 2006) Modal sosial *bridging* merupakan modal sosial yang menjembatani individu dengan individu lain yang berasal dari kelompok yang berbeda. Modal sosial ini juga dapat menjembatani hubungan sosial lintas 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. Tujuan dari modal sosial ini yaitu untuk mengembangkan potensi yang dimiliki masyarakat, baik berupa SDM (Sumber Daya Manusia) ataupun SDA (Sumber Daya Alam). Sifat modal sosial *bridging* lebih longgar ketimbang 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* merujuk pada hubungan-hubungan yang saling menghormati dan saling menguntungkan antara orang-orang yang memiliki perbedaan sosio-demografis, misalnya perbedaan usia, kemompok etnis, kelas sosial, dan sebagainya.

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 jeruk siam, kerjasama ini sering terjadi. Keberadaan relasi macam *tengkulak*, pengecer, telah melengkapi modal sosial *bridging* distribusi komoditas jeruk siam. Mungkin bentuk kerja sama ini bisa mengimbangi keberadaan modal sosial *bonding*.

### 2.1.3 Modal Sosial *Linking*

Woolcock (dalam Hasbullah, 2006) Modal sosial *linking* merupakan modal sosial yang menghubungkan individu atau kelompok atas dasar situasi yang berbeda secara vertikal. Modal sosial *linking* merupakan ikatan diantara komunitas dan pengaruh dalam organisasi formal seperti bank, polisi, sekolah dan sebagainya. 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 diluar kelompok, namun kedua bentuk ini memiliki perbedaan. Kalau modal sosial *bridging* secara horizontal dan lebih pada ke individual, maka modal sosial *linking* mencoba menghubungkan individu atau kelompok dengan lembaga formal sehingga bentuknya vertikal seperti atasan dan bawahan.

Modal sosial *linking* menawarkan pada individu untuk terhubung pada jaringan yang luas baik secara kelompok maupun pribadi. Suatu bentuk komunitas bisa menjadi jaringan yang berharga bagi individu yang membutuhkan. Apalagi jika jaringan tersebut berbentuk formal, maka semakin kuat jaringan yang dimiliki. Jika mampu terhubung pada jaringan kuat seperti lembaga formal, akan memudahkan akses seorang individu menuju pada apa yang dicari atau diinginkan.

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. Artinya dari kelompok tani, petani memiliki modal sosial yang dapat menghubungkan pada pemerintah, dimana pemerintah tentunya mempunyai jaringan yang bagus untuk mendukung kegiatan petani. Jadi kelompok tani adalah suatu lembaga yang menghubungkan petani dengan pemerintah. Namun lain halnya untuk *tengkulak* dan pengecer yang berkecukupan dalam bidang pertanian. 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 Distribusi Komoditas Jeruk Siam

Distribusi adalah kegiatan yang dilakukan untuk menyalurkan barang atau jasa hingga sampai pada konsumen. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2015) distribusi atau pemasaran adalah proses, cara, perbuatan memasarkan barang suatu dagangan. Saluran distribusi menurut Winardi (1989) 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 saling terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran distribusi pada dasarnya merupakan peranan yang sangat menjembatani antara produsen dan konsumen (Ariswibowo, 2013:3).

Distribusi bentuknya bisa bermacam macam, rentetannya bisa pendek maupun panjang, hal ini tergantung pada bagaimana kondisi kebutuhan akan suatu barang dan jasa. Menurut Kotler (2006:97) saluran distribusi diklasifikasikan menjadi empat macam:

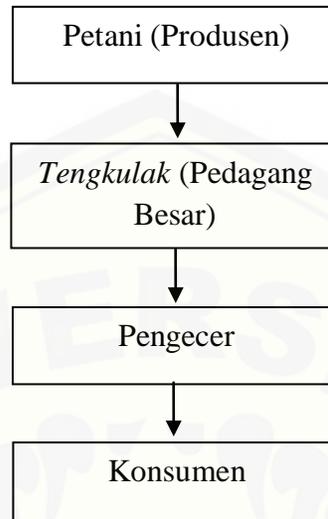
- a. Saluran distribusi langsung (*zero stage channel*)
- b. Saluran distribusi yang menggunakan satu perantara (*one stage channel*)
- c. Saluran distribusi yang menggunakan dua kelompok (*two stage channel*)

d. Saluran distribusi yang menggunakan tiga pedagang perantara (*three stage channel*)

Komoditas jeruk siam memerlukan distribusi yang melewati beberapa perantara. Tujuan distribusi komoditas jeruk siam adalah 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 dari 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 jeruk siam dan juga pengaruh unsur-unsur modal sosial dalam membantu keberhasilan penjualan.

Distribusi komoditas jeruk siam dari sawah langsung menuju pasar tradisional dalam satu wilayah lokal membutuhkan tiga 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 channel*), dimana produk setelah dari produsen sebelum sampai ke konsumen akan melewati dua perantara, yakni *tengkulak* dan pengecer. Urusan penjualan dalam distribusi ini dilakukan bertahap sesuai dengan urutan relasi dan tidak memotong urutan tersebut.

Gambar 2.1 Pelaku Distribusi Komoditas Jeruk Siam



Sumber: Kotler (2006 : 97) dan data observasi

Gambar 2.1 menjelaskan urutan posisi pelaku distribusi komoditas jeruk siam atau dalam teori Kotler disebut dengan distribusi saluran dua tingkat. Dimulai dari petani yang bertindak sebagai produsen, tugas utamanya adalah memproduksi komoditas jeruk siam. Kemudian komoditas jeruk siam disalurkan oleh *tengkulak*, dengan dibawa ke pasar tradisional. Setelah sampai di pasar, kemudian komoditas jeruk siam akan berpindah tangan dari *tengkulak* ke pengecer yang ada di pasar tradisional. Pengecer adalah pelaku terakhir yang akan menjual langsung kepada konsumen.

### 2.2.1 Konsep Petani

Menurut Wolf (1985:2) petani ada dua macam, yakni *peasant* dan *farmer*. *Peasant* adalah petani yang bercocok tanam dan berternak di pedesaan atau dikenal dengan petani pedesaan. Sedangkan *farmer* adalah pengusaha-pertanian, pemilik perusahaan yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi, yang di dapat 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 ditunjukan untuk konsumsi 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. *Farmer* termasuk petani besar karena mereka harus memiliki modal materi besar 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 jeruk siam bergerak pada bidang komersialitas, dimana petani jeruk siam menyusun pemikiran sebelum melakukan penanaman. Petani harus memperkirakan berapa besar modal yang akan digunakan, kemudian berapa jumlah produktivitas jeruk siam pada saat panen, dan

memperkirakan berada di angka berapa harga jeruk siam ini ketika panen. Rangkaian berfikir ini merupakan dasar rasionalitas pertanian komersial. Kemudian diakhir, pemasukan bersih yang diperoleh menjadi nilai yang sangat penting dan krusial.

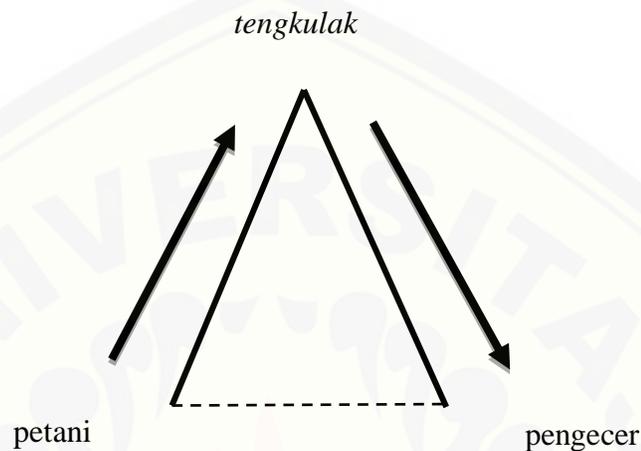
### 2.2.2 Konsep *Tengkulak*

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2015) *tengkulak* adalah pedagang perantara (yang membeli hasil dan sebagainya dari petani atau pemilik pertama). Istilah dalam bahasa Inggris 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 persediaannya (Sajogyo, 2002:68). Terdapat juga *tengkulak* yang merangkap sebagai petani, yang membedakannya ialah *tengkulak* memiliki kemampuan kewirausahaan dan insting bisnis lebih baik ketimbang 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 serta bertransaksi.

Gambar 2.2 Skema Posisi *Tengkulak* Sebagai *Middleman* (Orang Tengah)



Sumber: data observasi

Gambar 2.2 menempatkan segitiga sebagai bentuk relasi distribusi komoditas jeruk siam. *Tengkulak* memiliki posisi yang sangat sentral dalam distribusi komoditas jeruk siam. *Tengkulak* memiliki peran untuk membeli serta menyalurkan produk dari petani untuk disalurkan menuju pengecer yang ada di pasar. Secara umum, relasi akan terbagi menjadi dua, yakni petani - *tengkulak*, dan *tengkulak* - pengecer. Garis putus-putus menandakan bahwa relasi langsung antara petani dan pengecer bisa terjadi bisa juga tidak, karena hal ini melihat pada alasan dan kondisi tertentu. Sebagai *middleman* (orang tengah) mereka (*tengkulak*) memang berperan sebagai perantara diantara petani dan pengecer. *Tengkulak* mengambil jeruk siam dari petani dan menyalurkannya ke pengecer yang ada di pasar. Sebagai seorang penyuplai (*supplier*), *tengkulak* membutuhkan komoditas pertanian dalam jumlah yang sangat banyak, oleh karena itu relasi yang dimilikinya dapat lebih dari satu, baik dari sisi yang diambil (petani) maupun pada posisi yang diberi (pengecer).

### 2.2.3 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 atau eceran bisa disebut dengan pengecer. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2015) pengecer adalah pedagang yang menjual sedikit demi sedikit atau per satuan. Jadi pengecer (*retailer*) adalah pelaku 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 2.3 Posisi Pengecer Dalam Jalur Distribusi Barang Dagangan



Sumber: Utami (2006:4)

Dari gambar 2.3 menjelaskan posisi pengecer dalam jalur distribusi barang dagangan berada tepat didepan konsumen, namun dalam mendapatkan barang dagangan bukan dari produsen melainkan dari pedagang besar. Kaitannya dengan penelitian ini, yang dimaksud pengecer ialah pedagang komoditas jeruk siam yang berada di pasar dan menjual dagangan secara eceran. Dalam rantai distribusi komoditas jeruk siam, pengecer berada pada posisi

terakhir yang bertatap muka langsung dengan konsumen. Aktivitas terakhir ini yang punya andil secara tidak langsung terhadap keberhasilan petani.

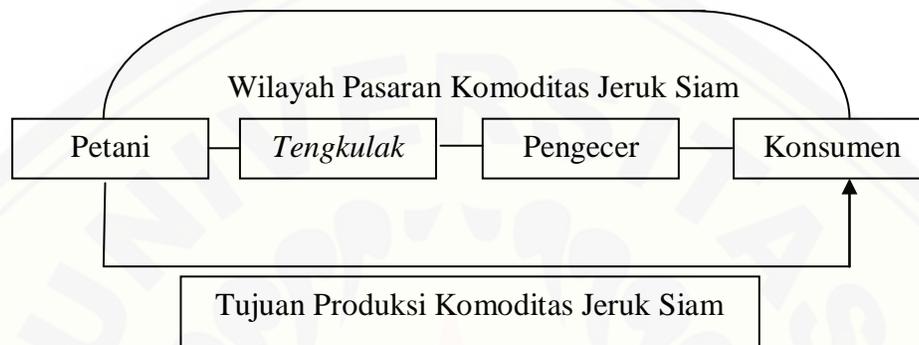
### 2.3 Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam

Kegiatan petani adalah memproduksi komoditas pertanian, begitu juga dengan petani jeruk siam tugasnya adalah memproduksi komoditas jeruk siam. Sebuah produksi harus dijual untuk mendapatkan keuntungan atau untuk memperoleh sesuatu yang diinginkan. Jika jumlah produksi sedikit, tentu akan mudah bagi petani untuk menjualnya langsung kepada konsumen yang membutuhkan. Komoditas jeruk siam merupakan produk pertanian yang memiliki masa panen, artinya dalam waktu satu masa jeruk siam akan dipanen berkali-kali sehingga jumlah produksi antara panen pertama sampai dengan selesai akan diakumulasikan untuk mengetahui jumlah keseluruhan produksi jeruk siam, dan sekaligus untuk dapat mengetahui berapa pendapatan yang masuk.

Jeruk siam selalu diproduksi dengan diikuti harganya yang fluktuatif, maka dari sini persaingan menjadi sengit. Petani jika ingin semua berjalan lancar maka mereka harus mempunyai strategi akses pasar. Memiliki *partner* dalam bisnis bidang jeruk siam adalah langkah yang efisien mengingat waktu, modal, dan tenaga yang dimiliki. Umumnya *partner* petani jeruk siam adalah *tengkulak*, karena *tengkulak* memiliki peran untuk menjualkan atau menyalurkan ke pihak lain. *Tengkulak* memiliki apa yang tidak dimiliki petani, yakni cara berdagang. Hal inilah yang menjadikan petani butuh *tengkulak* untuk memasarkan produksinya, karena hal itulah *tengkulak* termasuk pedagang besar sebab dia akan mengambil (membeli) semua yang ada dari petani. Untuk mencapai pasaran, maka *tengkulak* akan menyalurkannya ke pengecer atau pedagang yang berada di pasar tradisional. Pedagang - pedagang tersebut bisa disebut juga pengecer, dikarenakan cara menjual mereka yang secara eceran atau dalam bentuk kecil-kecil dan memudahkan konsumen. Bisa dikatakan

pengecer adalah *partner* kerja bagi *tengkulak*, karena telah melancarkan kegiatan dagang *tengkulak*, sekaligus hal ini telah mendorong pelaku dalam melakukan strategi akses pasar komoditas jeruk siam.

Gambar 2.4 Strategi Akses Pasar Komoditas Jeruk Siam



Sumber : data observasi

Gambar 2.4 merupakan gambaran dari strategi akses pasar komoditas jeruk siam. Pelaku pasar komoditas jeruk siam ada 3 yakni : petani, *tengkulak* dan pengecer. Hal ini mendasarkan dari pola distribusi yang terjadi pada komoditas jeruk siam. Tujuan utama dari semua pelaku adalah konsumen yang berada pada posisi terakhir. Bagi petani untuk mencapai konsumen, maka dia harus bisa kerja sama dengan *tengkulak*, dimana *tengkulak* memiliki relasi seperti pengecer. Jika petani berhasil memiliki *partner tengkulak* yang tepat maka dia dapat memiliki akses pasar komoditas jeruk siam.

### 2.3.1 Konsep Strategi

Strategi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2015) adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus, sementara strategi mengenai pemasaran adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi, dan perencanaan penjualan, serta distribusi. Strategi dalam akses pasar

untuk komoditas jeruk siam akan melihat dari kelemahan dan kelebihan jeruk itu sendiri, yang akan dikaitkan dengan animo penjualan ke konsumen. Bentuk konsumen untuk produk jeruk siam bermacam-macam, ada pasar buah, toko buah-buahan, dan pengecer, dari berbagai macam jenis konsumen maka semua harus dapat diraih, karena itu dibutuhkan strategi guna memperoleh akses pasar komoditas jeruk siam.

Akses pasar komoditas jeruk siam bisa dilakukan oleh pelaku yang berkecimpung dalam bidang jeruk siam. Pelaku-pelaku tersebut ialah petani, *tengkulak*, dan pengecer, yang mana hal ini masih dalam wilayah pasar lokal, karena untuk pasaran luar (interlokal) pelaku bisa bertambah yang disesuaikan dengan panjangnya distribusi. Berkaitan dengan strategi, pelaku akan mencari rekan yang dapat dipercaya dan enak dalam diajak kerja sama menurut mereka. Maka hal ini akan mengarah pada modal sosial yang dimiliki. Jumlah relasi menentukan bagaimana strategi pelaku dalam bekerja. Relasi bisa berdasarkan status keluarga atau kerabat, teman, demografi (lingkungan yang sama), ikatan berdasarkan kepercayaan dari orang yang baru dikenal. Sehingga nantinya siapa yang punya akses pasar komoditas jeruk siam, maka dia yang akan memenangi persaingan bisnis penjualan jeruk siam.

### **2.3.2 Konsep Pasar Tradisional**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pasar adalah tempat untuk berjual beli, dan tradisional adalah sikap dan cara berfikir serta bertindak yang selalu berpegang teguh pada norma dan adat kebiasaan yang ada secara turun temurun. Jika pasar tradisional bisa diartikan sebagai tempat untuk melakukan jual beli yang memiliki norma dan adat kebiasaan secara turun temurun menurut daerah tersebut.

Kalau dalam artian yang sangat luas, pasar bisa hanya mengacu pada pertemuan antara penjual dengan pembeli dimanapun tempatnya baik secara bertatap muka maupun *online*. Namun untuk komoditas jeruk siam, kegiatan

perdagangan masih banyak berkuat pada pasar yang berbentuk tempat. Di pasar tradisional maka penjual akan bertemu dengan pembeli. Kegiatan jual beli di pasar tradisional didominasi oleh kebiasaan yang lazim terjadi, yakni melakukan penawaran. Penjual akan menawarkan barang dagangannya kepada pembeli, dan sebaliknya pembeli akan melakukan penawaran harga untuk mendapatkan harga yang murah atau yang sesuai.

Seperti yang bisa terlihat, nyatanya produk jeruk siam memang banyak ditemui di pasar tradisional, walaupun komoditas ini sudah masuk pasar modern, seperti swalayan, mini market, yang sudah dalam bentuk kemasan. Jeruk siam masih populer untuk diperjual belikan di pasar tradisional, sehingga hal inilah yang dilirik oleh semua pelaku perdagangan komoditas jeruk siam.

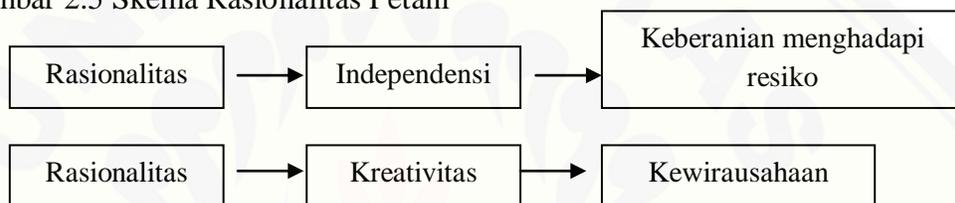
#### **2.4 Pertanian Komersial**

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 pertanian 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 yang cukup besar, yakni Pabrik Gula Semboro dan Pabrik Gula Jatiroto. Secara geografis pertanian di wilayah ini seharusnya merupakan areal tanaman tebu. Namun, yang terjadi petani lebih suka menanam jeruk (Yuswadi, 2005:13-15). Tekanan struktural yang dirasakan petani melalui regulasi atau himbuan dari pemerintah menyebabkan terjadinya resistensi (perlawanan). Resistensi ini diikuti dengan tindakan komersialisasi (2005:137).

Pertanian komersial (agribisnis) telah menjadi bagian tersendiri dalam kegiatan profit. Mengikuti pemikiran Popkin, Yuswadi berhasil merumuskan tentang rasionalitas petani jeruk yang ada di Semboro, Jember. Rasionalitas petani ini akan menentukan langkah yang diambil. Begitu juga dengan petani jeruk siam harus memiliki rasionalitas terlebih dahulu, karena komoditas jeruk siam bukan komoditas utama dalam pangan, ditambah lagi dengan harganya yang fluktuatif.

Gambar 2.5 Skema Rasionalitas Petani



Sumber : Yuswadi (2005:140)

Gambar 2.5 menjelaskan bahwa petani memiliki dua macam rasionalitas. Ketika rasionalitas bertemu dengan independensi maka akan memunculkan keberanian menghadapi resiko dari dalam diri petani. Jika petani menanam jeruk siam maka harus siap menghadapi resiko seperti tanaman rusak karena penyakit, gagal panen harga yang sangat murah, sebab biaya yang akan dikeluarkan tidak sedikit. Kemudian saat rasionalitas bertemu dengan kreativitas maka akan menjadikan petani berfikir mengenai kewirausahaan, sehingga hal tersebut bertautan dengan pertanian komersial. *Profit orientad* adalah hal utama yang akan dicari oleh petani dari menanam komoditas jeruk siam.

## 2.5 Tinjauan Terdahulu

Tinjauan penelitian terdahulu dalam penelitian ini digunakan oleh peneliti sebagai acuan maupun tambahan informasi dalam mengkaji permasalahan-permasalahan yang menjadi bahan penelitian. Adapun tinjauan penelitian

terdahulu yang digunakan peneliti dalam penelitian ini terdiri dari tiga penelitian terdahulu. Ketiga penelitian terdahulu tersebut diantaranya adalah sebagai berikut.

a. Skripsi SADIWAN HARIANTO yang berjudul Modal Sosial Masyarakat Nelayan Desa Kranji Kec. Paciran Kab. Lumajang

Penelitian pada skripsi diatas mencoba menjelaskan bagaimana struktur dan eksistensi modal sosial pada masyarakat maritim. Dalam struktur modal sosial masyarakat nelayan dapat dikategorikan dalam 4 unsur, yang pertama adalah Trust (kepercayaan), kedua adalah Resiprocity, ketiga adalah norma, dan keempat adalah Tindakan Proaktif. Dalam setiap unsur modal sosial pada masyarakat nelayan memiliki nilai-nilai yang mampu membuat masyarakat nelayan mencapai status atau posisi yang lebih tinggi dalam kehidupannya. Sedangkan metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.

Hal yang menarik dalam penelitian diatas digunakan oleh peneliti sebagai studi terdahulu disebabkan karena penelitian diatas menjelaskan bagaimana struktur modal sosial berperan sebagai modal utama melebihi modal finansial dalam kelangsungan hidup masyarakat, terutama kepercayaan (*trust*) dan hubungan timbal balik (*resiprocity*). Selain itu penelitian diatas menarik untuk dijadikan penelitian terdahulu karena hubungan struktur modal sosial yang dibahas dalam penelitian tersebut menjadi bagian dan berkaitan dengan kerangka modal sosial Woolcock yang melakukan analisis dan membagi kapital sosial dalam tiga kategori, yaitu *bonding social capital*, *bridging social capital*, dan *linking social capital* yang akan dibahas dalam penelitian ini.

Perbedaan penelitian diatas dengan yang peneliti kaji, penelitian diatas menjelaskan tentang struktur modal sosial pada kelangsungan hidup masyarakat untuk mencapai keselarasan taraf hidup yang lebih tinggi. Sedangkan penelitian yang peneliti kaji membahas bagaimana modal sosial berpengaruh dan berperan penting dalam strategi akses pasar komoditas jeruk

dan penelitian ini akan membahas kategori modal sosial dari analisis Woolcock yang akan peneliti jabarkan pada proses strategi akses pasar jeruk di masyarakat pertanian. Selain itu jika dalam penelitian diatas menjelaskan struktur modal sosial yang terdapat pada masyarakat, sedangkan hal yang berbeda dengan modal sosial dalam strategi akses pasar komoditas jeruk akan lebih menjelaskan tentang strategi untuk memperkuat dan membangun modal sosial yang ada dalam masyarakat terkait strategi akses pasar.

- b. Skripsi Arif Wahyudi yang berjudul Modal Sosial Dalam Pemasaran Buah Jeruk Desa Sidorejo Kecamatan Purwoharjo Kabupaten Banyuwangi

Pada penelitian diatas mencoba mengetahui, mendeskripsikan, dan menganalisis tentang bentuk dan karakteristik terkait modal sosial yang dilakukan oleh aktor pemasaran dan pemaknaan mereka terhadap modal sosial di dalam masyarakat. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan fenomenologi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan modal sosial yang ada dalam pemasaran jeruk. Terkait struktur modal sosial, masyarakat pertanian dalam melakukan proses pemasaran terdapat 4 unsur modal sosial didalamnya, yang pertama *trust* (kepercayaan), kedua adalah *reciprocity* (hubungan timbal balik), ketiga adalah *network* (jaringan), dan keempat adalah *norm* (norma). Dalam setiap unsur modal sosial pada masyarakat petani memiliki nilai-nilai yang mampu membuat masyarakat pertanian mencapai status sosial atau posisi yang lebih tinggi di kehidupannya.

Perbedaan pada penelitian diatas adalah, jika penelitian diatas mengkaji bagaimana modal sosial yang tercipta oleh aktor dalam proses pemasaran hasil panen masyarakat tani. Sedangkan penelitian sekarang lebih fokus kepada modal sosial dalam strategi akses pasar, hal ini karena dalam menjaga eksistensi usaha tani maka perlu mengupayakan akses pasar. Agar hasil pertanian mampu bersaing dengan produk pertanian lainnya. Sedangkan hal yang berbeda pada penelitian sekarang adalah modal sosial mempunyai

peran penting dalam akses pasar, dan bagaimana modal sosial yang tercipta diantara pelaku usaha tani agar mampu menembus akses pasar.

c. Jurnal MASDIN Yang Berjudul Modal Sosial Sebagai Sarana Pengembangan Masyarakat

Pada penelitian diatas mencoba menjelaskan bagaimana adanya kegiatan pertanian dan bagaimana bentuk dan peran modal sosial dalam pengembangan masyarakat yang dikhususkan pada aspek pertanian. Bentuk modal sosial dapat diketahui dengan tingginya nilai-nilai kemasyarakatan yang ditandai dengan sikap gotong royong dan bentuk modal sosial di dalam masyarakat petani adalah dengan adanya organisasi lokal seperti kelompok tani dan peran modal sosial berhasil didalam mengembangkan masyarakat khususnya masyarakat tani. Faktor-faktor yang mendorong dan mempengaruhi tumbuhnya modal sosial ditentukan dari tindakan bersama masyarakat, adanya partisipasi yang setara dari anggota masyarakat, tumbuhnya sikap saling percaya dalam masyarakat, serta transparansi dan kebebasan.

Meski dalam penelitian diatas sama-sama menjelaskan tentang penelitian modal sosial dalam masyarakat pertanian. Selain itu penelitian diatas juga memiliki kesamaan dalam penelitian ini, dimana terjadi pembentukan modal sosial melalui kegiatan kolektif oleh para petani. Semula para petani melakukan kegiatan pertanian dengan cara sangat tradisional dan dengan modal sangat minim dan kemudian dibentuknya kelompok-kelompok tani yang membangun modal sosial untuk saling membantu satu sama lain dalam usaha tani bertujuan untuk kepentingan bersama guna memperbaiki pengembangan pertanian. Akan tetapi terdapat perbedaan yang mencolok dimana perbedaan tersebut dapat terlihat, meski sama-sama membahas modal sosial dalam masyarakat pertanian dan membahas tentang pembangunan

modal sosial namun dalam penelitian tersebut sama sekali tidak membahas kerangka modal sosial. Dalam penelitian ini juga akan lebih mengkhususkan pembahasan pada modal sosial yang ada dalam kegiatan strategi akses pasar komoditas jeruk hasil panen pada masyarakat pertanian dan strategi mempertahankan modal sosial yang sudah melekat pada masyarakat pertanian.



## BAB 3. METODE PENELITIAN

### 3.1 Format Penelitian

Format penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif saat ini sangat marak digunakan oleh ilmu sosial terutama disiplin ilmu sosiologi. Durkheim (dalam Bogdan, 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 disini 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 terinda, 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 di tangkap 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 jeruk siam, karena komoditas jeruk siam 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 jeruk siam. Hubungan distribusi ini menarik minat peneliti untuk melakukan penelitian.

### **3.2. Penentuan Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat di mana peneliti melakukan kegiatan penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Peneliti ini ditujukan pada kegiatan distribusi komoditas jeruk siam yang ada di Desa Sambimulyo, Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi. Adapun alasan peneliti dalam pemilihan lokasi penelitian di Banyuwangi, karena Banyuwangi adalah salah satu wilayah terbesar penyumbang produktivitas jeruk siam di Jawa Timur (Tahun 2013). Di lokasi ini sebagian besar masyarakatnya merupakan masyarakat yang memanfaatkan lahan persawahan untuk bekerja, dan hampir semua masyarakat pertanian di lokasi ini menanam jeruk siam sebagai tanaman utama untuk mata pencaharian masyarakat. Selain itu di lokasi penelitian terdapat banyak *tengkulak* dan pengecer yang berperan sebagai subjek dalam distribusi akses pasar hasil panen jeruk dari petani hingga sampai konsumen. Sehingga lokasi ini sangat sesuai dengan kebutuhan peneliti untuk mencari data. Produktivitas jeruk siam di Banyuwangi mampu mencapai 8,45 ribu ton (BPS Jawa Timur, 2013). Hingga kini Banyuwangi masih aktif memproduksi jeruk siam untuk memenuhi permintaan dalam dan luar kota.

### 3.2.1 Persawahan Desa Sambimulyo

Persawahan di Desa Sambimulyo Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi dipilih sebagai lokasi penelitian untuk pencarian data yang diperlukan sebagai kebutuhan penelitian. Desa Sambimulyo dipilih karena memiliki lahan jeruk siam yang luas sebagai mata pencaharian masyarakatnya. Akses jalan yang bagus memudahkan kendaraan pengangkut milik *tengkulak* untuk keluar masuk daerah persawahan Desa Sambimulyo. 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 memetik jeruk siam, namun kegiatan ini tidak rutin karena sesuai kebutuhan dengan jumlah jeruk siam yang di panen. Dengan pertemuan yang tidak ditentukan terkadang waktu siang atau sore hari, merupakan kegiatan transaksi pengangkutan komoditas jeruk siam dari sawah yang akan dibawa menuju *tengkulak*, maupun pasar-pasar tradisional (toko buah).

### 3.2.2 Pasar Genteng

Pasar Genteng adalah pasar induk yang ada di Banyuwangi bagian selatan. Selain menjadi pasar, Pasar Genteng juga merupakan terminal bus maupun angkot. Pasar Genteng berada dalam dua kawasan yakni, kawasan Pasar Genteng Wetan dan kawasan Genteng Kulon. Pasar Genteng Wetan merupakan pasar *tengkulak* atau pedagang besar, sedangkan Pasar Genteng Kulon terdapat para *tengkulak* maupun pengecer buah-buahan yang berada di pasar tradisional dan pedagang penjual yang berderetan dipinggir jalan raya dengan jumlah yang banyak. Jarak Pasar Genteng Wetan dengan Pasar Genteng Kulon sekitar 1 km. Sedangkan jarak Pasar Genteng dengan persawahan Desa Sambimulyo sekitar 10 km. Pasar Genteng merupakan sentral utama bagi wilayah Banyuwangi bagian selatan, 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 waktu yang berbeda dalam sehari.

### 3.3 Teknik Penentuan Informan

Dalam penelitian, informan memiliki peran penting. Informan memiliki informasi yang kemudian dapat di olah 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 ini menggunakan *purposive*. Teknik *purposive* merupakan teknik pemilihan informan yang digunakan oleh peneliti jika memiliki pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam pengambilan sampelnya (Idrus. 2009:96). Pertimbangan ini digunakan untuk menyesuaikan pada kebutuhan peneliti. Kemudian penentuan informan 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 Supriadi	Petani sedang
2	Pak Agus Hamdani	Petani besar
3	Pak Suwarno	Petani kecil
4	Pak Sulani	<i>Tengkulak</i> , petani
5	Pak Siswanto	<i>Tengkulak</i>
6	Bu Dewi	<i>Tengkulak</i> , pengecer
7	Pak Agus	Pengecer
8	Bu Romlah	Pengecer
9	Bu Salimah	Pengecer, memiliki relasi dengan petani kecil

Sumber : hasil pengolahan data

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

### 3.4 Motode 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 berupa jawaban pengetahuan dari informan yang berkualitas. Hal ini tentu untuk kebutuhan penelitian itu sendiri. Dalam penelitian ini metode yang digunakan ada empat, yakni pengamatan atau 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 adalah 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 rencana penelitian. Rancangan penelitian dapat berlanjut pada keputusan untuk merancang laporan.

Sanafiah Faisal (dalam Sugiyono, 2011:226) mengklasifikasikan observasi menjadi tiga macam, observasi berpartisipasi (*participant observastion*), observasi yang secara terang-terangan dan tersamar (*overt observation dan covert observation*), dan observasi yang tidak 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 partisipatif ini peneliti berharap data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.

Kegiatan distribusi komoditas jeruk siam yang mulanya melibatkan petani hingga *tengkulak* dan pengecer sangat sesuai dengan gaya observasi partisipatif. Tiap pelaku memiliki peran dan karakter 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. Esterbergh 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 dengan cara 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 *indepth interview* membuat peneliti mengetahui dan mendapatkan informasi secara mendalam mengenai kondisi dan makna setiap perilaku yang dilakukan. Hubungan distribusi komoditas jeruk siam di antara petani *tengkulak*, dan pengecer memang akan menjadikan pertanyaan yang diajukan ke setiap peran berbeda. Justru hal ini yang menarik karena pendalaman pertanyaan yang diajukan akan berbeda dan memberikan data bervariasi untuk memperkaya hasil laporan.

### 3.4.3 Dokumentasi

Metode pengumpulan data yang ketiga adalah dokumentasi. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dan 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 diperoleh informan. Tujuan dokumentasi adalah mendukung kegiatan penelitian. Mendokumentasikan kegiatan wawancara adalah hal yang fundamental dengan menggunakan alat rekam suara berupa *Handphone* maka hasil wawancara bisa didengar untuk dapat memahami apa yang disampaikan. Jika tidak melakukan dokumentasi percakapan wawancara, maka peneliti akan kesulitan untuk mengingat semua yang telah di pertanyakan, sebab

hal ini berkaitan dengan keterbatasan kemampuan manusia untuk mengingat semua hal yang pernah dilakukan dan diucapkan.

Dokumentasi gambar juga penting untuk menunjukkan peristiwa atau 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 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 jeruk siam 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 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 komfirmabilitas (Sugiyono, 2011:250). Tujuan dari semua uji ini adalah untuk mendapatkan kesesuaian berdasarkan data dari hasil lapangan dari 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 di laporkan sebagai materi. Perpanjang 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 keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain (Moleong, 2007:330), tringulasi meliputi triangulasi sumber, teknik, dan waktu. Analisis kasus negatif dilakukan sebagai pembanding atau kalau ada yang berbeda sehingga dapat jadi pedoman.

Uji transferabilitas (*transferability*) data tujuannya adalah untuk keteralihan atau *transfer* nilai dari pertanyaan, dengan acuan sampai dimana penelitian ini dapat diterapkan atau digunakan dalam penelitian lain. Aspek uji trasferabilitas adalah pada penerapan nilai itu sendiri dalam penelitian lain. Uji ini menyesuaikan dengan tempat penelitian di Desa Sambimulyo. Sehingga

dengan melewati uji transferabilitas, penelitian yang di lakukan 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 mendapat data yang reliabel.

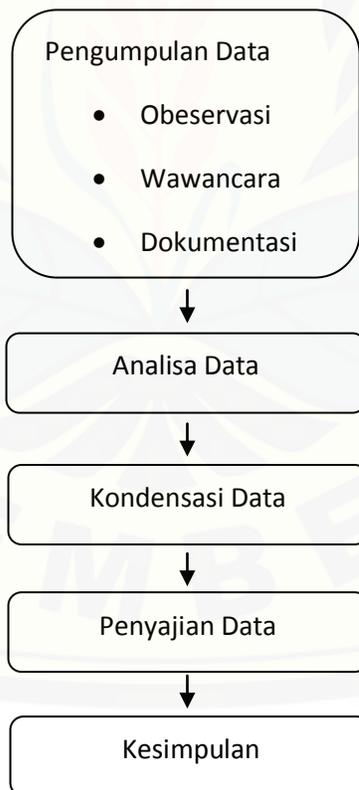
Uji komfirmabilitas (*comfirmability*) data dilakukan untuk mendapatkan obyektivitas penelitian. Aspek dari uji komfirmabilitas adalah naturalitas demi kenyamanan penelitian sehingga data yang didapat adalah alami tanpa terlalu dibuat- buat. Uji komfirmabilitas ini mengarah pada kenyamanan informan sehingga 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 Miles dan Huberman (dalam Yuswadi, 2017:50) 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 dikondensasi 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 gambar tahapan analisis data yang telah terangkum dalam gambar berikut :

Gambar 3.1 Tahapan Analisis Data



Sumber : Miles & Huberman (Yuswadi, 2017:50)

Dari gambar 3.1 menggambarkan 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 analisis data. Data yang masuk semua berasal dari banyak informan yang telah dipilih dengan tiga kategori petani, *tengkulak*, dan pengecer. Kemudian data dianalisa untuk menemukan data yang dibutuhkan dan di sistematisasikan. Setelah itu data dilakukan kondensasi untuk memudahkan data yang telah terkumpul. Kondensasi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian, penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data "kasar" yang muncul dari catatan tertulis di lapangan (Miles & Huberman, 2014:16). Tahapan selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data dilakukan dalam bentuk teks, uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya (Miles & Huberman, 2014:17). 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 jeruk siam yang menuju pasar lokal dalam rentang relasi antara petani, *tengkulak*, pengecer.

## BAB 5. PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Modal sosial dapat dibangun dalam dunia perdagangan di lingkungan distribusi komoditas jeruk siam. Modal sosial juga memiliki peran dalam membantu melancarkan proses transaksi dalam akses pasar komoditas jeruk siam. Secara umum pemilihan menanam jeruk siam oleh petani di Desa Sambimulyo karena dianggap dapat memberikan keuntungan yang lebih dari nilai komersialitasnya. Kegiatan penanaman hingga sampai ke produksi komoditas jeruk siam memerlukan waktu yang cukup panjang. Selain itu petani akan menghadapi kendala teknis maupun non teknis terkait dengan tanaman tersebut. Kendala-kendala tersebut ialah hama atau penyakit yang menyerang tanaman komoditas jeruk siam. Modal yang dikeluarkan tidaklah sedikit, dan harga komoditas jeruk siam yang fluktuatif tiap waktu yang tidak bisa ditentukan.

Wilayah distribusi komoditas jeruk siam dibagi menjadi dua yakni, distribusi komoditas jeruk siam dalam satu wilayah (wilayah lokal) dan distribusi komoditas jeruk siam ke luar wilayah lain (wilayah interlokal). Pada wilayah lokal, jenis distribusi yang digunakan adalah distribusi saluran dua tingkat. Ada tiga pelaku dalam distribusi saluran dua tingkat komoditas jeruk siam, 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 jeruk siam. Sedangkan untuk wilayah luar dibagi menjadi 2 jalur, pertama hasil pertanian petani dikirim ke *tengkulak*, kemudian *tengkulak* mengoper ke pengepul (gudang), selanjutnya dikirim ke pengepul (wilayah lain) dan di pasarkan pada wilayah lain. Sedangkan jalur kedua, hasil pertanian petani dikirim ke pengepul, dan diteruskan ke pengepul yang berada di luar wilayah, dan dipasarkan pada

wilayah tersebut. Harga komoditas jeruk siam yang fluktuatif ditentukan melalui komunikasi gudang jeruk siam.

Modal sosial dalam strategi akses pasar komoditas jeruk siam dapat dilihat dari 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* sulit ditemukan, 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 lainnya dari modal sosial yang ada pada strategi akses pasar komoditas jeruk siam antara lain jaringan, norma, kepercayaan, nilai, resiprokal, informasi, optimisme, jaminan dan stabilitas. Jadi secara keseluruhan modal sosial dapat memperkuat *partnership* pelaku dalam strategi akses pasar komoditas jeruk siam.

## 5.2 Saran

Petani, *tengkulak*, dan pengecer harus memahami bahwa mereka bukan hanya sekedar pelaku perdagangan 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 perdagangan antar negara, tetapi melihat pada potensi yang ada dalam wilayah sendiri. Banyuwangi sebagai wilayah yang subur dalam memproduksi komoditas jeruk siam harus bisa dimanfaatkan sebagai kekuatan ekonomi pertanian Negara. Sebuah produksi komoditas pertanian juga harus di imbangi dengan distribusi. Begitu juga dengan komoditas jeruk siam, distribusi dalam strategi akses pasar merupakan penggerak untuk

membudayakan, mengkonsumsi hasil produksi sendiri. Ketika mampu memenuhi pasar sendiri maka mereka bisa memenuhi kebutuhan pasar wilayah lain, bahkan tidak menutup kemungkinan mampu dikirim 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. ini juga untuk menghidupkan modal sosial *linking* yang sulit ditemukan di Desa Sambimulyo. Jika berhasil memunculkan lagi modal sosial *linking* maka memudahkan pemerintah menjangkau pada komoditas pertanian seperti komoditas jeruk siam, selain mengenai kontrol juga dapat membuka jaringan baru untuk lebih memudahkan persebaran komoditas jeruk siam keseluruh penjuru pelosok-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 : Pustaka Belajar
- Bungin, Burhan. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Airlangga University Press
- Bogdan, Robert. 2003. *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. *Sosial 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, Mitchael Huberman. 2014. *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. Harizt Intan. 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: Gajah Mada University Press
- Scott James C, 1981. *Moral Ekonomi Petani: Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*. Jakarta: LP3S
- Soekamto, 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*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group
- Utami, Christina Widya. 2006. *Menejemen 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
- Yuswadi, Hary. 2017. *Metode Penelitian Sosial: Perbandingan Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Jember: UPT Penerbitan Universitas Jember.
- Zeitlin, Irving N. 1995. *Memahami Kembali Sosiologi: Kritik Terhadap Teori Sosiologi Kontemporer*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press

#### **Skripsi :**

- Wahyudi, Arif. 2015. *Modal Sosial Dalam Pemasaran Buah Desa Sidorejo Kecamatan Purwoharjo Kecamatan Banyuwangi*. Jember: tidak dipublikasikan.
- Jamila, Ishafani. 2015. *Modal Sosial Perajin Kendang Jimbe Dalam Mempertahankan Usaha Kendang Jimbe di Blitar*. Jember: tidak dipublikasikan
- Hariato, Sadiwan. 2014. *Modal Sosial Masyarakat Nelayan Desa Kranji Kecamatan Paciran Kabupaten Lumajang*. Jember: tidak dipublikasikan

**Dokumen :**

Profil Desa Sambimulyo Tahun 2016

**Internet:**

Bps Banyuwangi: [<https://banyuwangikab.bps.go.id/>]

Bps Jawa Timur: [<https://jatim.bps.go.id/>]

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

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



**LAMPIRAN PANDUAN WAWANCARA****A. Petani**

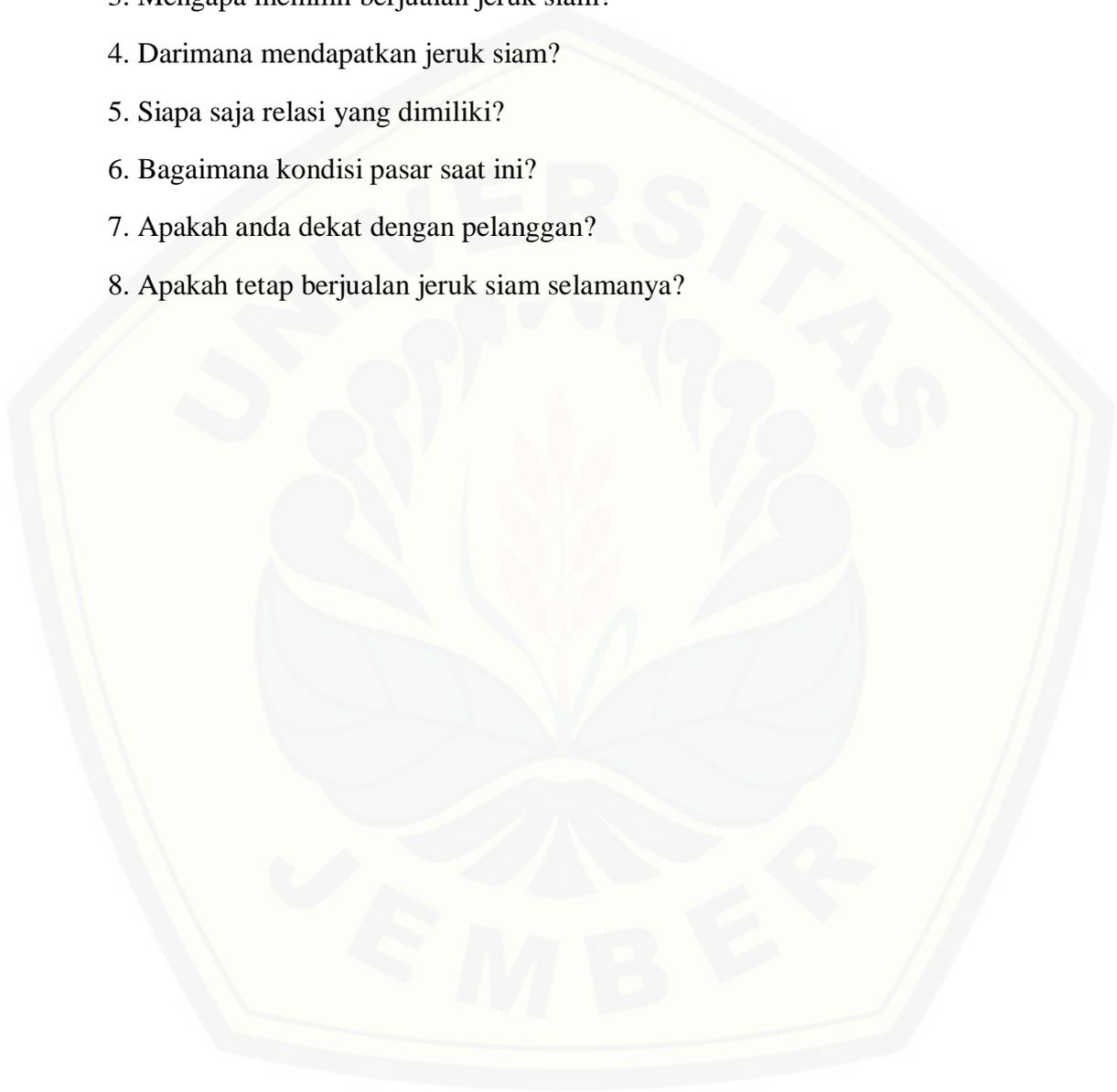
1. Mengapa memilih menjadi petani?
2. Berapa lama menjadi petani?
3. Mengapa memilih menanam jeruk siam?
4. Modalnya darimana?
5. Bagaimana cara menjualnya?
6. Siapa saja rekan kerjanya?
7. Apa saja manfaat dari relasi yang anda bentuk?
8. Bagaimana mempercayai relasi?
9. Apakah akan menanam jeruk siam untuk seterusnya?

**B. Tengkulak**

1. Mengapa menjadi *tengkulak*?
2. Sudah berapa lama menjadi *tengkulak*?
3. Mengapa memilih berjualan jeruk siam?
4. Darimana mendapatkan jeruk siam?
5. Bagaimana menentukan harga?
6. Bagaimana membangun relasi?
7. Kemana distribusinya?
8. Berapa rekan kerja yang dimiliki?
9. Apakah akan berjualan jeruk siam selamanya?

**C. Pengecer**

1. Mengapa menjadi pengecer?
2. Berapa lama menjadi pengecer?
3. Mengapa memilih berjualan jeruk siam?
4. Darimana mendapatkan jeruk siam?
5. Siapa saja relasi yang dimiliki?
6. Bagaimana kondisi pasar saat ini?
7. Apakah anda dekat dengan pelanggan?
8. Apakah tetap berjualan jeruk siam selamanya?



**LAMPIRAN TRANSKRIP WAWANCARA**

**Nama** : Supriadi

**Umur** : 53 tahun

**Pekerjaan** : petani

**Tempat** : rumah informan

Peneliti : Assalamualaikum pak..

Informan : Waalaikum salam.. oh...kamu le, ada apa?

Peneliti : iya pak, begini Pak Supri...,saya ajenge tanglet-tanglet ke bapak.

Informan : mau tanya tentang apa, sini silahkan masuk dulu..

Peneliti : tanglet tentang masalah jeruk siam pak

Informan : oalah iya..tumben tanya tentang jeruk siam, mau dibuat apa?

Peneliti : ini pak, dibuat tugas kuliah

Informan : hmmm....tugas kuliah to, silahkan tanya saja, siapa tahu bapak bisa menjawab

Peneliti : apakah bapak ini menjadi petani jeruk siam sudah lama?

Informan : bapak sudah lama menjadi petani jeruk siam le..mulai dari bapak masih bujangan sudah menjadi petani

Peneliti : begitu..mulai masih muda ya pak, sudah lama berarti itu

Informan : iya lee..saya dari dahulu sudah ikut bapak saya ke sawah. Mulai dari situ saya diajari yang namanya menanam tanaman.

Peneliti : bagaimana pak sejarah orang sini nanam jeruk siam itu pak?

Informan : sini itu orang-orang sudah nanam jeruk sudah 3 periode le, artine jeruk wes ditanur ket biyen le.

Peneliti : pemasarane mulai awal sampai sak niki nopo sulit pak?

Informan : yo saiki wes penak le..ngene tak critani sitik yo. Iya memang sulit pada waktu itu, soalnya sistemnya bukan ada peluncur dan tengkulak-tengkulak disini. Dulu itu pemasaran memang sulit, bahkan bapak saya pernah memasarkan pada tahun 1987 sekitar bulan 12. Ada juga kepunyaannya tetangga sampai bingung jeruk sudah matang tapi jualnya kemana. Akhirnya bapak saya coba

membawa 1 kuintal setengah dengan naik sepeda dayung pada waktu itu. Keliling sambil membawa jeruk di Jajag, Genteng sampai Srono ndak ada yang nawar sama sekali karena maunya bapak sekalinya ada yang beli dan nawar itu semuanya. Berangkat mulai dari jam 7 hingga jam 3 bingung belum ada yang membeli akhirnya berhenti ditengah jalan dan ada mobil lewat perplat DK terus tanya jeruk. nah bapak juga maunya jual seperti orang-orang dijalan 1000 perkilo. Waktu itu kan harga dari bapak 800 maunya dijual 1000 karena capek dan tidak laku akhirnya jeruk dilepas dengan harga 825. Dan jeruk super yang diambil pada saat itu. Jadi seperti pemasarannya.

- Peneliti : oh..jadi begitu ya pak
- Informan : iya..
- Peneliti : nah, dengar dengar kalau untuk sekarang para penyewa dari luar daerah gimana pak?
- Informan : sekarang lancar le pembayarannya. dulu pernah dibohongi mas orang sini sama orang Jakarta, Jogja, daerah sana soalnya orang sini gampang percaya, uangnya besok-besok kata si penyewanya dan akhirnya kabur. Kalau sekarang misalnya minta kirim ya uang dimuka dahulu mas
- Peneliti : panjang juga ya pak ceritanya
- Informan : itulah susah senangnya nanam jeruk sampai saat ini
- Peneliti : dulu itu, bapak pertama kali menanam apa?
- Informan : pertama itu ya menanam padi. Karena hanya itu yang saya bisa
- Peneliti : terus sekarang menanam apa pak?
- Informan : sekarang ini ya nanam jeruk siam ini le..ya saya belajar nanam ini dari teman-teman
- Peneliti : kenapa bapak lebih memilih menanam jeruk siam, daripada tanam yang lainnya?
- Informan : saya menanam jeruk siam, itu karena ingin mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. semakin lama, kebutuhan semakin bertambah terus. Ya untuk anak sekolah, untuk belanja, untuk ini itu, pokoknya banyak sudah. Nanam padi terus yo penghasilane begitu-begitu saja, tak bisa banyak. akhirnya menanam jeruk siam ini, jika pas harganya mahal bisa dibuat beli sepeda. Contohnya begitu
- Peneliti : kenapa tidak menanam tanaman lainnya pak?

- Informan : gimana ya, kalau lainnya itu harganya murah le, terus larinya kemana itu? Kalau tau, sulit le. Jadi nanam tanaman ini ya harus tahu yang beli siapa saja
- Peneliti : untuk jeruk siam ini, bapak paham?
- Informan : paham le..
- Peneliti : untuk jeruk siam bapak ini, nanti jualnya kemana pak?
- Informan : jeruk siam bapak nanti masuk ke Pak Sulani, dia orang Temurejo
- Peneliti : bagaimana cara bapak menjualnya ke Pak Sulani?
- Informan : ya biasa, koling-kolongan. Nanti dia bapak telpon jika sudah saatnya panen. Setelah itu datang dengan bawa keranjang *etre* buat wadah jeruk. saya biasanya tanya-tanya tentang harga jeruk berapa. Nanti sore-sorean dia datang kesini bawa pikep L300 untuk membawa jeruk-jeruk ini, kemudian dimasukkan ke dalam pikep.
- Peneliti : seperti itu bayarnya langsung kontan atau dibayar besoknya pak?
- Informan : kadang kontan kadang diutang. Biasanya lihat harga pasaran dulu
- Peneliti : kalau dihutang itu gimana pak?
- Informan : ya tidak apa-apa, aku sudah kenal lama juga kok. Jika dihutang, pasti harga jeruk masih murah, tapi nanti juga dibayar
- Peneliti : bapak nanam jeruk siam ini, modalnya sendiri atau hutang pak?
- Informan : iya pas ada uang, modal sendiri le.. jika pas tidak ada, ya hutang ke langganan. Soalnya nanti masuknya kesitu juga
- Peneliti : enak mana pak, modal sendiri atau pinjam?
- Informan : ya enak modal sendiri le, jadi semua untungnya buat sendiri. Jika pas ngutang, nanti kena potongan harga
- Peneliti : kenapa bapak itu kerjasamanya sama Pak Sulani?
- Informan : karo Pak Sulani itu sudah lama, sudah lebih dari 5 tahunan. Dia itu orangnya bisa dipercaya
- Peneliti : kenapa tidak langsung dijual ke pasar saja pak?
- Informan : haha....tidak bisa le. Mau jual sendiri ke pasar gimana? Saya jarang punya kenalan orang pasar, terus mencari orang pasar yang bisa terima banyak juga tidak tahu. Pas unduhan uakeh piye carane bawa ke pasar? Ruwet le..

- Peneliti : hehe..ruwet ya pak. terus itu manfaatnya bapak kerjasama dengan bakul seperti apa?
- Informan : manfaatnya banyak le..saya bisa jual unduhan jeruk ini, bisa nambah teman, tambah kenalan, tambah relasi. Ya kira-kira itu wes..
- Peneliti : hmmm...niku nggeh pak manfaate. Caranya bapak mempercayai relasi bagaimana itu?
- Informan : saya biasa nya pas waktu ngunduh, tanya harga ke Sulani, terus tanya harga ke lainnya, biar paham gitu waktu ini harga jeruk siam ini berapa. Kalau pas bayarnya dihutang ya minta nota, tapi aslinya cuma catatan kertas. Setelah itu, biasanya janji dibayar besok setelah ngunduh jeruk siam, saya main kerumahnya sambil minta bayaran
- Peneliti : hmm..begitu ya pak. semua sawah bapak ditanami jeruk siam?
- Informan : iya le...yang penting kuat modalnya. Biasanya paling tanam itu 0,5 hektar. Saya tanam jeruk ini pas waktu awal, saya selingi dengan tanaman lain seperti cabai, tomat. Nanti jika sudah besar, ya jeruk semua. Setelah jeruk habis, diganti padi.
- Peneliti : kok seperti itu pak?
- Informan : begini le..., jeruk itu jika sudah bongkar harus ditanami dengan tanaman lain dulu semisal padi, jagung, atau lainnya. prosesnya sama seperti mau tanam padi, sawah harus digenangi dulu, dan dibiarkan selama seminggu minimal. Agar tanah itu menjadi gembur kembali, jadi sawah bekas jeruk tidak boleh ditanami jeruk lagi. Jika tidak percaya, coba tanyakan ke petani lain, pasti jawabannya beda-beda.
- Peneliti : mesti diganti ya pak?
- Informan : iya le...jika tidak seperti itu nanti tanah nya akan rusak. Jika sudah rusak, petani sendiri yang akan rugi karena tidak dapat menanam. Terus tidak ada penghasilan, ya rugi sendiri kita nantinya.
- Peneliti : terus begini pak, untuk kelompok tani disini bagaimana pak?
- Informan : maksudnya bagaimana?
- Peneliti : untuk kelompok tani disini aktif atau tidak pak? apakah sering diadakan penyuluhan?

- Informan : kelompok tani disini tidak terlalu aktif le, biasanya kalau ada penyuluhan seperti pupuk itu hanya tanaman padi. Tanaman lain kurang diperhatikan
- Peneliti : kok begitu pak?
- Informan : ya bagaimana le, ya seperti itu. Mungkin gimana ya...ya mungkin pemerintah disini lebih mengutamakan tanaman pangan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, dan jeruk kan lebih ke buah-buahan ngono. Kalau jeruk kurang maju le..
- Peneliti : hmm begitu ya pak. begini pak, apakah bapak seterusnya akan menanam jeruk?
- Informan : ya saya akan terus menanam jeruk siam ini, selama masih menguntungkan buat saya, saya akan tanam terus.
- Peneliti : hmm..saya sepertinya sudah lama disini pak, saya mau pamit dan maaf sudah mengganggu waktu bapak
- Informan : sudah tidak apa-apa le, saya juga senang ditanya-tanya seperti ini. Seperti wawancara saja
- Peneliti : hehe..iya. saya pamit dulu pak. Assalamualaikum
- Informan : Waalaikum salam.

**Nama** : Agus Hamdani

**Umur** : 46 tahun

**Pekerjaan** : petani

**Tempat** : rumah informan

Peneliti : Assalamualaikum

Informan : Waalaikum salam. Hmm..ada apa ya?

Peneliti : begini pak Agus, saya keponakannya Pak Umar

Informan : oalah...keponakannya Pak Umar. Mari silahkan masuk dulu

Peneliti : terimakasih pak

Informan : sebentar, nama kamu siapa? Lupa aku

Peneliti : Heru... begini pak, saya mau tanya tentang jeruk siam ini

Informan : oh...jeruk ya, silahkan. Tau rumah saya darimana?

Peneliti : saya tanya sama orang-orang pak, tapi tempatnya tau di Sambimulyo, hanya saja rumahnya yang kurang tau..

Informan : oh gitu..terus sekarang mau tanya apa?

Peneliti : begini pak, selain bapak kerja dinas di kantor kan juga tanam jeruk di sawah, apakah tidak repot pak?

Informan : tidak..tidak sama sekali. Ya tergantung bagaimana kita mengatur waktu. Walaupun nggak sibuk, kayak tidak kerja, hanya tidur saja, ya repot. Males bangun..iya kan

Peneliti : betul juga pak, lantas kenapa sampingannya ingin menjadi petani?

Informan : ya bagi saya petani menjadi petani karena saya senang, dan juga saya senang ke sawah. Jadi, menjadi petani bukan sampingan

Peneliti : oh gitu ya pak, kenapa bapak nanem jeruk pak?

Informan : dulu kan ada teman saya ngajakin tanam jeruk. kemudian saya pelajari dulu, tanemnya bagaimana, modalnya berapa, cara jualnya gimana. Semua ya saya pelajari dulu, nggak asal tanam.

Peneliti : untuk tanam jeruk prosesnya berapa lama pak?

- Informan : ya lama prosesnya kira-kira 10 tahunan sampai waktu bongkar tanaman, kalau untuk masa awal sampai berbuah butuh waktu 2 tahunan. Pertama kita membeli bibit dulu, kemudian kita tanam pada lecekan (bedengan) tingginya kira-kira setengah meter. Kemudian kita beri pupuk pada saat tanaman sudah ditanam di bedengan, dan proses tanaman berbuah membutuhkan waktu 2 tahunan itu. Jadi, selama menunggu tanaman buah, kita bisa selingi dengan tanaman padi atau lainnya yang tidak terlalu tinggi.
- Peneliti : wah..panjang ya prosesnya. Kalau panen jeruk itu berapa hari sekali?
- Informan : jika buah jeruk itu sudah layak panen, maka akan dipanen secara berkala. Karena buah jeruk itu matangnya tidak bersama-sama, jadi panennya tidak bebarengan.
- Peneliti : jadi, jeruk itu tanaman lama ya pak?
- Informan : iya..dan bongkar jeruk itu lama, bisa tahan bertahun-tahun
- Peneliti : setelah tanam jeruk siam, apakah tanam jeruk lagi di sawah pak?
- Informan : enggak, karena sawah bekas tanaman jeruk harus diganti lagi dengan tanaman lain semisal padi. Karena sawah bekas tanam jeruk jika tidak diganti tanaman lain, hasilnya kurang maksimal dan tanahnya kurang gembur.
- Peneliti : biar tanahnya menjadi subur lagi ya pak
- Informan : iya...
- Peneliti : dalam menanam jeruk siam ada kendalanya pak?
- Informan : jika kendala mesti ada le, semisal tanaman terserang hama, itu yang membuat saya khawatir. Takutnya hasil panen berkurang, misalnya dapat 1 ton jeruk, tapi jika sudah terserang hama bisa berkurang. Itu yang menyebabkan kerugian, hama yang sering menyerang jeruk ya lalat buah. Itu yang paling banyak menyerang jeruk disini, selain ada cacar, trip, kutu loncat, dan masih banyak lainnya
- Peneliti : tanam jeruk siam, modalnya darimana pak?
- Informan : ya kebanyakan modal sendiri, tapi pernah minjam ke tengkulak, itu karena modal saya sudah habis untuk beli obat, pupuk, dan kebutuhan rumah tangga
- Peneliti : kalo kelompok tani disini gimana pak, sering ada penyuluhan?

- Informan : sekarang sudah jarang penyuluhan dari kelompok tani. Dulu saya pernah ikut penyuluhan itu tentang pupuk, obat-obatan, pestisida. kalo untuk tanaman jeruk siam ini jarang ada penyuluhannya
- Peneliti : lho kenapa jarang penyuluhan pak?
- Informan : penyuluhan itu kan sifatnya untuk membantu petani dan banyak petani menanam padi. Kalo untuk jeruk jarang, karena jeruk biayanya yang mahal. Makanya jarang ada penyuluhan
- Peneliti : emang berapa modal untuk tanam jeruk siam ini pak?
- Informan : modal e jeruk siam ini besar lho, bisa sampai belasan hingga puluhan juta. Jadi petani harus siap-siap kalo seandainya rugi
- Peneliti : wah...besar juga ya pak modalnya
- Informan : iya..
- Peneliti : terus bapak jualnya jeruk kemana?
- Informan : saya jual ke Pak Wintono
- Peneliti : Pak Winto itu orang mana pak?
- Informan : dia orang Srono
- Peneliti : ooh..orang Srono, bagaimana bapak bisa kenal?
- Informan : dulu kami kenal waktu jemput anak sekolah, ternyata anak kami satu sekolah di SMA 1 Srono. Waktu nunggu dia ada di sebelah saya,, sama nunggu juga. Kemudian saya berkenalan dan akhirnya kami ngobrol. Dari situ kami kenal dan mencoba untuk bekerja sama
- Peneliti :hmm..., jadi kebetulan ya pak
- Informan : iya kebetulan
- Peneliti : dengar-dengar gini ya pak, dulu itu bos jeruk dari luar banyak pak? gimana itu?
- Informan : istilahnya penyewalah, dari luar daerah barat sana mas, daerah Tulungagung yang banyak. sekarang orang Tulungagung sudah kalah sama petani-petani sini
- Peneliti : oh..begitu nggeh pak
- Informan : iya..

- Peneliti : nah...apa ada manfaat pak, dari kerja sama bapak dengan Pak Winto itu?
- Informan : tentu ada, dia yang menambah wawasan saya lewat mencoba menanam jeruk siam. Jadi sebelum jeruk,kami kerja sama jual beli cabai, karena lancar, Pak Wintono menyarankan untuk nanam jeruk sebab katanya dia hubungannya masukkan ke gudang
- Peneliti : gudang itu apa pak?
- Informan : gudang jeruk siam, jadi kalo kirim jeruk ke luar kota ya gudang jeruk
- Peneliti : hmm..gitu ya pak. bagaimana caranya bapak mempercayai Pak Wintono sebagai relasi?
- Informan : saya lihat bahwa selama ini dia ngambil jeruk saya nggak ada masalah. Dia bayarnya bagus tepat waktu, mungkin karena dia berhubungan dengan gudang, makanya uangnya selalu ada
- Peneliti : trus kalau harga jeruk siam sering naik turun, gimana bapak menanggapinya?
- Informan : kalau jeruk memang harganya suka naik turun. Ya ibarat nasib, kalo apes pas harganya murah, kalo mujur ya harganya naik. Ya seperti itu diterima saja
- Peneliti : trus, apa bapak akan terus nanam jeruk siam?
- Informan : sepertinya sih 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 terimakasih, kalo begitu saya pamit pak. Assalamualaikum
- Informan : Waalaikum salam

**Nama** : Suwarno  
**Umur** : 55 tahun  
**Pekerjaan** : petani  
**Tempat** : rumah informan

Peneliti : Assalamualaikum

Istri informan : Waalaikum salam

Peneliti : bapak wonten bu?

Istri informan : onok her, arepe enek opo?

Peneliti : niki ajeng tanglet-tanglet kangge tugas kuliah bu

Istri informan : ya...mlebuo disik le

Peneliti : nggeh bu...

Informan : ono opo her?

Peneliti : niki pak, arep tanglet masalah jeruk siam

Informan : yo...takon jeruk, yo wes takono

Peneliti : njenengan dados petani pun dangu?

Informan : hahaha..yo mulai ket mbujang wes dadi petani her

Peneliti : dangu nggeh pak?

Informan : iyo, bedane mbien aku melu uwong, sampek koyo saiki iso nandur dewe

Peneliti : niku pertama kali nandur nopo pak?

Informan : sing pertama belajar nandur pari

Peneliti : trus niku kenapa sak niki nandur jeruk siam?

Informan : aku iki awale nandur pari le. Trus aku mikir nek nandur pari iki olehe mek sitik, ora iso akeh. Ndelok konco, trus tak takoni,nandur opo awakmu? Nandur kacang, olehe piye? Yo lumayan. Yo iku aku milu-milu. Asline yo tetep pas-pasan. Mari kui tak ganti le, nandur semongko. Tibake nandur semongko olehe duit okeh. Semongko kui olehe akeh tapi nandur e soro. Tibake kudu dijogo teko cilik tandurane, kudu rutin. Kadung kenek penyakit, rusak,

rugi wes. Mari kui aku diomongi kon nandur jeruk siam, nandur e luweh penak, untunge yo okeh. Trus sampek saiki nandur jeruk

- Peneliti : ee..dowo nggeh critane pak
- Informan : yo memang ngono dowo ngono kui ceritane
- Peneliti : panjenengan niki pas adol teng sinten?
- Informan : aku adole neng Pak Siswanto
- Peneliti : nopo njenengan adole teng Pak Siswanto mboten teng tengkulak liyane?
- Informan : soale aku iki nyilih modal neng Pak Sis. Dadi waktu panen jeruk ku mlebone rono neng Pak Siswanto
- Peneliti : ohh... ngoten to, berarti njenengan mboten angsal adol teng tengkulak liyane, nggeh pak?
- Informan : iyo her, ora iso adol neng bakul liyane. Bakul iku yo tengkulak. Soale kadung nyilih modal berarti wes dadi ikatan kerja sama
- Peneliti : pinjam modale niku yotro nopo barang pak?
- Informan : biasane barang her, koyo bibit jeruk, pupuk, obat pestisida. engko iku mau ditotal terus mari iku dihitung waktu panen, pas wayae mbayar jeruk kenek potongan sitik-sitik
- Peneliti : potongan nopo pak?
- Informan : petongan rego her. Kan jeruk iku panen seng sepisan tapi terus-terusan, engko regone wayahe 6.000 dadi kenek 5.000, ngono. Engko ambi ditotal abote piro
- Peneliti : mboten coba didol piyambak pak jeruk e?
- Informan : ora her. Aku iki isone mung nadur tok. Kadung melu ngedol, remek awak iki iso-iso. Bene iku wes bagiane bakul
- Peneliti : hmm..ngoten nggeh pak. tapi sampek saiki kerjasama kaleh Pak Siswanto lancar pak?
- Informan : yo alhamdulillah lancar her. Pak Siswanto iku wonge apik, jeruk e Pak Junaidi yo dijupuk Pak Siswanto pisan
- Peneliti : ooh..jeruk e Pak Junaidi dipendet Pak Siswanto pisan nggeh
- Informan : iyo her..

- Peneliti : emm..niku pak, tirose ngeten, lek sampun ditanduri jeruk siam niku terus mboten angsal ditanduri jeruk maleh tapi ditanduri pari, nopo ngoten?
- Informan : aku yo podho ngono, sawah sing bekas ditanduri jeruk kudu ditanduri pari
- Peneliti : carane pripun pak?
- Informan : kadung jeruk e wes mari, sawah e digenengne disik. Mari digenengne, sawah sing mari dinggo jeruk diterusno kanggo nandur pari sampek telu panen. Soale ben lemah e apik meneh
- Peneliti : kadung niki regane jeruk siam kan munggah muduk, njenengan ngerasakne pripun?
- Informan : yowes ngeneki jenenge jeruk siam. Regone ket mbiyen senengane munggah mudhun. Pas larang yo seneng, soale olehe okeh. Kadung pas murah, yo ambruk, rasane males arep methik i
- Peneliti : hehehe..ngoten niku nggeh pak rasane
- Informan : pokoke ngono iku rasane, manis asem
- Peneliti : njenengan sering tumut penyuluhan pertanian pak? kangge nandur jeruk siam niki?
- Informan : wes suwi ora tau melu penyuluhan. Terakhir aku melu iku tahun 2016. Kadung saiki takon-takon nang petani liyane kanggo urusane nandur jeruk siam
- Peneliti : njenengan niki kiro-kiro tasik nandur jeruk siam terus pak?
- Informan : hahaha...koyoke ngono, nandur jeruk siam terus, soale wes ngrasakno susah seneng nandur jeruk
- Peneliti : hmm..tibake terus nandur nggeh. Nggeh pun pak, koyoe sampun cekap,kulo nyuwun pamit
- Informan : kok kesusu, arepe nangdi iki?
- Peneliti : kulo masih wonten urusan lintune pak, monggo pak, Assalamualaikum
- Informan : yowes her ati-ati, Waalaikum salam

**Nama** : Sulani  
**Umur** : 37 tahun  
**Pekerjaan** : tengkulak  
**Tempat** : sawah Pak Supriadi

Peneliti : Pak Sulani?

Informan : iya, ada apa?

Peneliti : nggak, hanya mau nanya-nanya bentar, boleh pak?

Informan : iya boleh

Peneliti : bapak niki rekan dari Pak Supriadi?

Informan : loh, kok adek tau

Peneliti : kemarin saya habis dari rumah Pak Supriadi

Informan : oh sampean kenal sama Pak Supriadi

Peneliti : iya pak, saya kenal sama beliau itu

Informan : oh iya, sekarang mau tanya apa?

Peneliti : gini pak, sampean sudah lama jadi tengkulak?

Informan : ya lumayan dek, sejak lulus kuliah. Kira-kira sudah 14 tahunan

Peneliti : wah sudah lama ya pak. bapak ini dulu kuliah jurusan apa, kok bisa jadi tengkulak?

Informan : saya dulu kuliah ekonomi di Jogjakarta

Peneliti : sampean lulus kuliah kok jadi tengkulak?

Informan : sebenarnya keluarga saya semuanya pedagang pasar. Kakek nenek saya pedagang pasar di Pasar Benculuk, kemudian ibu bapak saya pedagang di Pasar Genteng, 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 memilih jadi tengkulak jeruk siam?

Informan : awalnya saya juga orang pasar jualan jeruk siam, lama-kelamaan saya mulai turun langsung ke sawah untuk nyari jeruk siam untuk

- langsung dibeli dan dijula lagi. Sejak saat itu saya jadi tertarik jadi tengkulak
- Peneliti : gimana dengan jualannya di pasar pak? masih lanjut atau sudah berhenti?
- Informan : sekarang sudah fokus jadi tengkulak, enggak ngecer koyok bien le..
- Peneliti : bapak kan tengkulak, gimana nentukan harga jeruk siam untuk petani
- Informan : saya enggak nentukan harga, saya hanya ngikuti harga keluaran gudang jeruk siam. Jadi kalau gudang ngeluarkan harga 6.000, maka saya ambil dibawahnya sedikit, ya 5.000 lah
- Peneliti : lalu tanggapan petani ke sampean gimana pak?
- Informan : petani kadang-kadang mikirnya macem-macem. Tapi bagi saya itu maklum, karena saya pernah nyoba jadi petani juga
- Peneliti : sampean punya sawah juga pak?
- Informan : nggak punya, saya kalo tanam jeruk itu nyewa sawah orang lain
- Peneliti : gimana pak proses nyewa itu?
- Informan : nyewa itu, kita nyewa tanaman jeruk selama 5-6 tahun ketika jeruk siap dibuahkan yaitu umur 2-3 tahunan. Itu tergantung luas sawah tanaman jeruknya, biasanya harga sewa juga mempengaruhi harga jual waktu panen jeruk
- Peneliti : ohh..jadi begitu 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 Genteng namanya Pak Agus, panggilannya Pak Agos, orang-orang pasar banyak yang tau. Tokonya itu kalo sampean masuk dari pertigaan tawangalun genteng biasa dalam sebutan, terus langsung belok kiri dari arah genteng, lurus saja sampek kepojokan kiri nanti ada penjual toko buah-buahan, nah itu tempatnya. Biasanya paklek itu saya stok 2 kw. 2 kwintal itu 200 kg, tapi kalau waktunya prepekan seperti mau puasa, mau lebaran, biasanya 3 atau 4 kwintal
- Peneliti : jadi begitu pak penjualan ke langganan di pasar. Biasanya kalo transaksi pakek kuitansi pak?
- Informan : biasanya cuma pake kertas biasa. Kalo kwitansi nggak pakek. Nanti di kertas itu ditulis berat jeruk yang diambil, harga, dan

tanggal pengambilan. Saya sama petani sama-sama ngerti jadi nggak pernah pake kwitansi

Peneliti : terus resiko dari jualan jeruk siam ini apa pak?

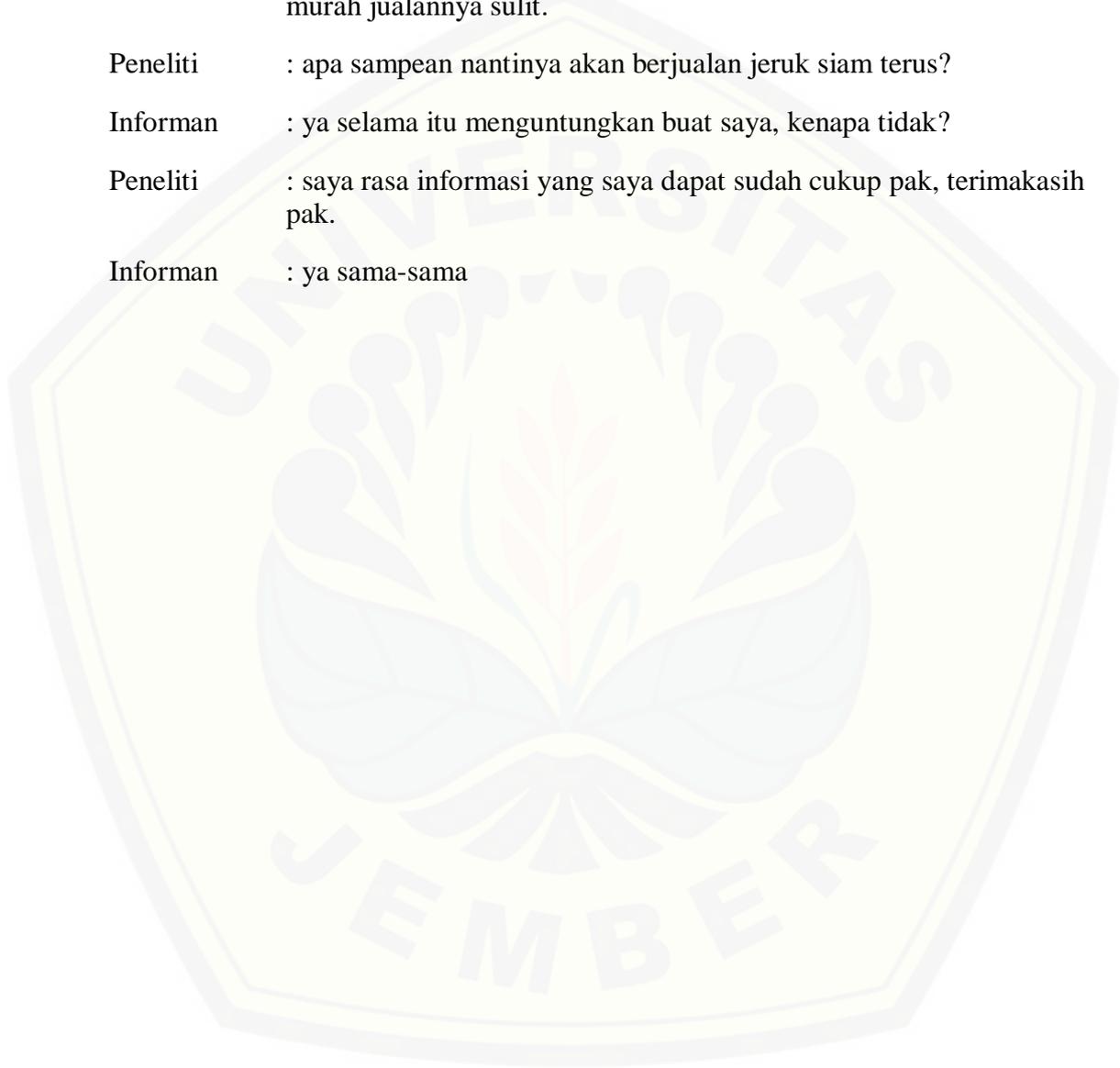
Informan : resikonya ya persaingan dari antar tengkulak, karena tengkulak yang masuk pasar itu nggak cuma saya, apalagi kalo harga lagi murah jualannya sulit.

Peneliti : apa sampean nantinya akan berjualan jeruk siam terus?

Informan : ya selama itu menguntungkan buat saya, kenapa tidak?

Peneliti : saya rasa informasi yang saya dapat sudah cukup pak, terimakasih pak.

Informan : ya sama-sama



**Nama** : Junaidi  
**Umur** : 48 tahun  
**Pekerjaan** : Petani  
**Tempat** : rumah informan

Peneliti : Assalamualaikum

Informan : Waalaikum salam, ya..sebentar

Peneliti : ngapunten loh pak, ngganggu waktu bapak

Informan : ora, ora ngganggu kok, ono opo le?

Peneliti : niki pak, ajenge tanglet masalah jeruk siam

Informan : ayo kene mlebu. Arep kopi ta le?

Peneliti : sampun pak, mboten, mboten usah repot-repot

Informan : sopo to sing direpoti ki. Sek yo, bu...gawekno kopi. Oke, saiki arep takon opo?

Peneliti : njenengan mboten teng sawah pak?

Informan : ora, sawah e istirahat sikan. Sawah e sik dilep, mangkane wes moleh

Peneliti : inggih niku kulo padosi, kok mboten wonten teng sawah

Informan : jare mau arep takon jeruk siam, ngomongo wes

Peneliti : enggeh, niki panjenengan mboten nandur jeruk siam sak niki pak?

Informan : nandur her, tapi wes mari bongkar, rong mingguan wingi iku

Peneliti : mari dilep, ajenge ditanduri nopo maleh pak?

Informan : biasa.. tak pari disik

Peneliti : nopo pak mari nandur jeruk kok mesti ditanduri pari?

Informan : soale sawah sing wes mari ditanduri jeruk, lek di enggo jeruk maneh, hasile elek. Bien aku wes pernah nyoba ngono, wit e ora sehat, woh e cilik-cilik. Mangkane mari nandur jeruk trus bekase di enggo nandur pari sik. Bene lemah e iso istirahat

Peneliti : mari nandur jeruk berarti nandur pari nggeh pak?

- Informan : yo...betul
- Peneliti : ngeten pak, niki njenengan nandur jeruk siam modale saking pundi?
- Informan : modal kanggo nandur jeruk siam iki nyilih teko Pak Siswanto. Soale jeruk siam iki dute gedhi. Opo meneh aku iki wes sui kenal karo Pak Siswanto. Engko lek wes panen, jeruk kudu masuk neng Pak Siswanto. Soale wes dadi perjanjian pas nyileh. Tapi regone rodok bedo ambi sing modale ngetokne dewe
- Peneliti : bedone nopo pak?
- Informan : yo engko dibedakne teko rego sing umum. Misale rego umume 6.000, engko Pak Sis njupuke 5.000, yo kuwi bedane. Masio selisih 1.000 tapi di itung abote jeruk lek wes panen, tambah jelas keuntungane
- Peneliti : ngoten niku to, njenengan mboten pindah teng tengkulak liyane pak?
- Informan : ora wes, wes kadung nyaman karo Pak Siswanto. Masio regone bedo ora popo wes, soale modale nyilih
- Peneliti : riyen njenengan saget nandur jeruk siam, awale pripun pak?
- Informan : mbien kuwi aku isone cuma nandur pari. Mari kuwi dikongkon nyoba nandur jeruk siam karo Pak Mus. Trus nandur jeruk siam, wayahe panen dituku karo Pak Mus. Yo iku pertamane bakul sing nuku jerukku. Oleh setaun langganan karo Pak Mus, wonge wes meninggal. Aku bingung, ora kenal bakul liyane. Kancaku, Warno ngomong, ngejak jeruk e mlebu neng Pak Siswanto. Mari ngono aku dikenalno karo sing jenenge Pak Sis, mulai teko kui wes jeruk ku mlebu terus neng Pak Siswanto
- Peneliti : hmm..begitu ceritanya
- Informan : iya le
- Peneliti : manfaate kerjasama kaleh Pak Siswanto niku nopo pak?
- Informan : manfaate okeh. Siji, wes gak repot-repot adol dewe neng pasar, loro, nek pas ora ono modal iso nyilih. Bakul kudu iso nyanggupi, soale Pak Siswanto butuh jeruk okeh. Terus iso nambah silaturahmi
- Peneliti : katah nggeh pak manfaate
- Informan : yo jenenge wes konco apik yo ngono kui, kerjo koyo seduluran

Peneliti : lek masalah rego jeruk siam niki pripun pak? kan sering munggah muduk

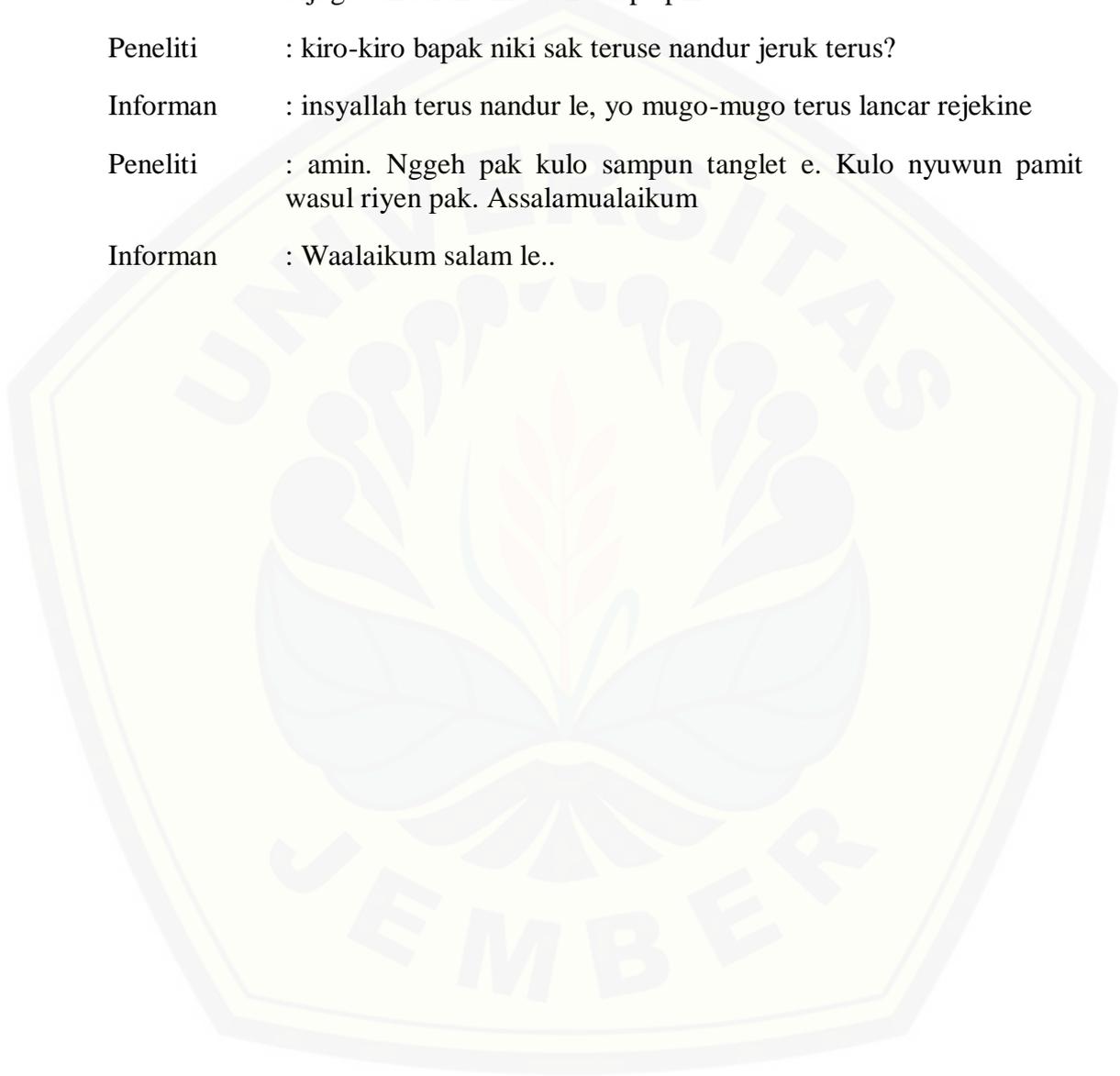
Informan : rego iku memang ora iso diprediksi, tapi yo ngono kui sing diarani rejeki. Munggah mudun yo diterima ae, soale ora mesti regone murah terus. Engko lek wayahe larang, yo larang. Pokok e dijogo tandurane iku ben tetep apik

Peneliti : kiro-kiro bapak niki sak teruse nandur jeruk terus?

Informan : insyallah terus nandur le, yo mugo-mugo terus lancar rejekine

Peneliti : amin. Nggeh pak kulo sampun tanglet e. Kulo nyuwun pamit wasul riyen pak. Assalamualaikum

Informan : Waalaikum salam le..



**Nama** : Siswanto  
**Umur** : 53 tahun  
**Pekerjaan** : Tengkulak  
**Tempat** : rumah informan

Peneliti : Assalamualaikum

Anak infoman : Waalaikum salam

Peneliti : apa betul ini rumahnya Pak Salim?

Anak infoman : iya betul, ada apa mas?

Peneliti : saya ingin bertemu Pak Salim mbak

Anak infoman : ya sebentar mas, saya panggilkan bapak dulu, sampean duduk saja dulu

Peneliti : makasih mbak

Informan : siapa ya?

Peneliti : maaf mengganggu, saya heru pak

Informan : ada apa ya sampean mencari saya?

Peneliti : begini pak, saya mau bertanya tentang jeruk siam

Informan : oh begitu, sampean ini disuruh sama siapa?

Peneliti : sebenarnya ini untuk tugas kuliah pak, saya kemarin habis dari rumah Pak Warno dan Pak Junaidi

Informan : oh..dari Pak no dan Pak jun. Kalau begitu silhkan tanya

Peneliti : bapak ini kan orang yang ngambil jeruk siam dari Pak Warno dan Pak Junaidi. Gimana bapak bisa kenal mereka berdua pak?

Informan : kalok Pak no, saya sudah kenal lama. Saya memang yang mengambil jeruknya

Peneliti : kalau sama Pak Junaidi gimana pak?

Informan : kenal sama pak Junaidi karena dikenalkan sama pak warno. Dulu karena langganannya pak junaidi, pak mus sudah nggak ada, jadi jeruknya masuk ke saya. Dan alhamdulillah kerjasama kami berjalan dengan baik, begitu juga kerjasama dengan pak warno

- Peneliti : mengapa bapak memilih berjualan jeruk siam pak?
- Informan : saya merasa jeruk siam ini dapat memberikan hasil yang banyak
- Peneliti : mengapa bisa memberikan hasil yang banyak pak?
- Informan : karena jeruk siam ini nilai jualnya tinggi. Untuk produksi di Banyuwangi itu bagus, tanah di Banyuwangi mendukung tanaman jeruk tumbuh dengan baik.
- Peneliti : bagaimana memberikan harga ke petani pak?
- Informan : sebelum ke petani saya telpon gudang, tanya hari ini harga jeruk berapa, baru setelah itu saya berangkat ke petani
- Peneliti : jeruk siam bapak masuk ke siapa pak?
- Informan : masuk gudang di Srono
- Peneliti : gudang itu mengirim jeruk ke kota-kota besar ya pak?
- Informan : iya..
- Peneliti : berarti gudang-gudang di Banyuwangi yang memenuhi permintaan pasar-pasar luar daerah ya pak?
- Informan : iya, tapi disana ada penadahnya seperti pengepul atau mirip gudang jeruk juga, kemudian mereka sendiri yang akan mengirim ke pasar tujuan mereka
- Peneliti : oh...jadi begitu distribusinya pak
- Informan : ya seperti itulah perjalanannya
- Peneliti : sepertinya sudah cukup pak saya bertanya, terimakasih atas waktunya dan maaf mengganggu.
- Informan : iya sama-sama
- Peneliti : Assalamualaikum
- Informan : Waalaikum salam

**Nama** : Dewi  
**Umur** : 37 tahun  
**Pekerjaan** : tengkulak  
**Tempat** : pasar

Peneliti : Assalamualaikum

Informan : Waalaikum salam

Peneliti : bu, saya mau tanya

Informan : ya, mau tanya apa her?

Peneliti : Bu Dewi sudah lama jadi tengkulak?

Informan : ya lumayan, ya sekitar 6 tahunan itu

Peneliti : kenapa bu dewi ingin menjadi tengkulak?

Informan : ya karena banyak uang nya, hehe...dulu saya kerja di kantor gajinya masih pas-pasan, lalu diajakin suami, jadinya sampai sekarang jadi tengkulak

Peneliti : mengapa pilih jualan jeruk bu dewi?

Informan : ya karena diajak suami, jadinya ya jeruk ini. Tapi jeruk memang bagus penjualannya, karena Banyuwangi pasarnya bagus juga

Peneliti : apa bu dewi juga ikut ke sawah?

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

Peneliti : hmm..terus cara menentukan harga yang akan diberikan ke pedagang di pasar bagaimana?

Informan : kalau harga itu kita ikut dari gudang, karena harganya jeruk berbeda tiap harinya. Gudang selalu update tiap hari, setelah itu kita pasang harga ke pedagang, tapi selishnya tidak jauh

Peneliti : oh gitu..terus harga naik turun ada dampaknya gak?

Informan : ya jelas ada her, walaupun dampaknya nggak sebesar milik petani

Peneliti : dampaknya seperti apa bu?

- Informan : ya misalnya kalau harga lagi murah, yang paling rugi itu petani, kalau tengkulak mungkin untungnya tidak bisa banyak. terus penjualannya juga agak seret. Kalau harga lagi naik, maka yang paling untung petani, kalau tengkulak dia bisa ambil untung lebih banyak, dan permintaan juga besar
- Peneliti : jadi yang paling merasakan dampaknya petani ya bu?
- Informan : ya, soalnya modal petani juga besar
- Peneliti : bu dewi dapat jeruk ini darimana?
- Informan : dapatnya dari petani langganan suami saya, maka dari itu kadang saya ikut ke sawah kadang tidak
- Peneliti : bu dewi, bagaimana membangun relasi dengan pedagang di pasar?
- Informan : ya itu, susah-susah gampang. Kita harus bisa sering berkomunikasi, ya ngobrol, harus bisa bertanggung jawab, agar bisa dipercaya sama orang lain, terus di Pasar Genteng 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, nanti hadiahnya terserah bisa kue, handuk, ya sekiranya pantas dan bermafaat, karena yang dibagi bisa sampai 11 orang, jadi keluarnya banyak
- Peneliti : jeruk sampean ini dijual kemana saja bu?
- Informan : dijual ke langganan di pasar-pasar, langganan saya ada di Pasar Sempu, Pasar Gendoh, dan Pasar Genteng sini.
- Peneliti : apa bu dewi akan berjualan jeruk terus?
- Informan : ya enggak, kan kita jualan karena cari barang yang bisa dijual dan dapat untung. Kalau sekarang memang masih jualan jeruk, tapi kalo udah lama, nggak tau bisa ganti bisa tetap, ya beginilah urusan kerja...
- Peneliti : oh jadi belum tentu selamanya jualan jeruk ya bu..
- Informan : iya her..
- Peneliti : terimakasih bu atas waktunya, maaf ngganggu waktunya
- Informan : nggak apa-apa, saya juga senang diwawancarai gini

Peneliti : mari bu...

Informan : mari-mari...



**Nama** : Imron  
**Umur** : 44 tahun  
**Pekerjaan** : petani  
**Tempat** : sawah

Peneliti : Assalamualaikum pak Imron, lagi istirahat ya pak

Informan : Waalaikum salam, iyo...leren sik

Peneliti : niki mari tanam to pak jeruk e?

Informan : iyo le, iki tas ditanduri.

Peneliti : kok nggawe mulsa niki pak?

Informan : bene lemah ndek ngisor tetep anyes le, ben ora kepanasen tanemane. Ben iso tetep urip tandurane, trus yo gak pati okeh homo sukete, makane iki tak gaweni mulsa.

Peneliti : oohh..ngoten toh pak. niki umure jeruk wes pinten pak?

Informan : umure wis 3 wulanan

Peneliti : lha niki njenengan modal nandur, modal piyambak?

Informan : modal iku biasane aku nyilih. Jeruk ku iki biasane mlebu ndek gudang, sing nduwe jenenge Pak Sulani. Dadi aku iki nyilihe mrono. Engko utange dipotong pas wayae bayaran, dipotong soale kanggo utang iku mau. Regone ancen bedo karo sing nyileh. Yo gak opo-opo wes dipotong, soale mbyare mesti tepat wektu, ora tau mbulet.

Peneliti : jeruk njenengan niki langsung mlebu di gudang?

Informan : iyo le..

Peneliti : niku mlebet gudang Srono?

Informan : iyo, sak weruhku mlebu gudang kono kuwi le

Peneliti : nopo bedane jeruk masuk teng tengkulak kaleh mlebet gudang?

Informan : bedane iku lek tengkulak, jeruk kui mau digowo neng pasar langsung. Kadung gudang iku dikirim ke luar koyo kuto-kuto gedhe le, koyok jakarta

Peneliti : sampek jakarta, adoh nggeh pak

- Informan : iyo, soale kuto-kuto gedhe sing ora nandur jeruk siam
- Peneliti : njenengan nandur jeruk siam, untunge nopo gede?
- Informan : yo gedhe le..
- Peneliti : contohe pripun pak?
- Informan : misal contone, nandur jeruk setengah bahu, modale entek 40 juta, metune 8 ton. Mari kui regone pas apik misale 10,000. Dadi olehe duit 80 juta, nah 80 juta dikurangi 40 juta mau, dadi asil resik onok 40 juta, gampang ngono le
- Peneliti : wahhh...banyak nggeh pak
- Informan : yo ngono iku kadung wes lancar, jeruk e apik, regone pas apik, duit metu okeh. Kadung pas rego elek, yo rodok remek awak iki rasane
- Peneliti : coro ngantisipasi rego murah pripun pak?
- Informan : ngantisipasi yo soro le, kudu tlaten keliling nang sawah-sawah, ndeloki nang sawah iku kepiye kondisi tanduran, yo ngono kui wes
- Peneliti : rekoso nggeh pak. panjenengan tetep nandur jeruk terus pak?
- Informan : yo tetep terus jeruk, soale wes ngerti cara nandure, trus arahe neng endi.
- Peneliti : dado jenengan mboten ganti liyane, tetep nandur jeruk terus?
- Informan : iyo, soale wes seneng karo jeruk, piye neh
- Peneliti : nggeh sampun pak, maaf ngganggu istirahat e pun
- Informan : yo nek pengen takon-takon, moro ndk omah ae le
- Peneliti : nggeh pun pak, kulo pamit. Assalamualaikum
- Informan : Waalaikum salam

**Nama** : Agus

**Umur** : 50 tahun

**Pekerjaan** : pengecer

**Tempat** : pasar

Peneliti : permisi pak

Informan : iya, mau beli apa ini?

Peneliti : tidak pak, gini pak, ingin tanya-tanya sebentar saja pak

Informan : oh iya, silahkan-silahkan

Peneliti : maaf lho pak, mengganggu sebentar. Bapak sudah lama kerja jualan disini?

Informan : ya lumayan dek, sudah sekitar 9 tahunan saya disini

Peneliti : bapak jualan apa saja?

Informan : ya jualan buah-buahan dek, ada jeruk siam, mangga, jambu, ya seadanya ini.

Peneliti : ini semua apakah diecer ya pak?

Informan : iya dek, yang ada disini semua diecer. Karena pembeli itu belinya per kilo disini

Peneliti : sebelumnya, kenapa bapak memilih menjadi pedagang di pasar sini?

Informan : saya itu senang berdagang dari dulu, saya nggak suka kerja kantoran, pergi pagi pulang sore, juga tidak bebas, ada ikatan. Kalau gini kan enak, jualan nggak jualan, nggak ada yang ngelarang. Paling yang ngelarang jualan ya istri, hehehe..

Peneliti : haha..iya juga sih pak. sejak kapan bapak mulai 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 disini siapa saja pak?

Informan : ya macem-macem dek, pokok yang membutuhkan barang dagang buah, ya saya layani misal koyok mlijoan

- Peneliti : mlijoan itu apa pak?
- Informan : mlijoan itu orang yang jualan keliling kampung dek, yang selalu bawa tobos di belakang sepeda yang berisi berbagai macam buah dan sayuran
- Peneliti : kalau jeruk siam ini bapak ambilnya darimana?
- Informan : saya ngambilnya jeruk di Sulani. Karena dia 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 bisa dibicarakan. Dan saya selalu diutamakan. Nih misalnya, jeruk sednag kosong trus Sulani punya stoknya, maka saya langsung ditelpon dan diberi. Gimana ya....agak sulit pindah ke orang lain. dulu pernah nyoba ambil jeruk dari orang lain, tapi rasanya enggak enak aja, karena mungkin kurang sreg aja. Tapi lain soal kalo Sulani lagi kosong, saya nyari ke orang lain. ya..biar tetep bisa berjualan jeruk..
- Peneliti : sudah langganan tetap ya pak?
- Informan : iya dek, soalnya dia keponakan sendiri, ngubunginnya juga gampang
- Peneliti : biasanya bpak jual ini berapa?
- Informan : ya gak tentu dek, kan sering naik turun harganya. Jadi ngikuti harga terbaru
- Peneliti : hmm.., begitu nggeh pak. yasudah pak, maaf ngganggu waktunya. Terimakasih informasinya pak, kalau begitu saya pamit dulu pak, mari..
- Informan : iya dek sama-sama, mari...

**Nama** : **Bu Romlah**

**Umur** : **49 tahun**

**Pekerjaan** : **pengecer**

**Tempat** : **pasar**

Peneliti : permisi nggeh bu, ngapunten

Informan : iya ada apa dik...

Peneliti : begini bu, saya mau tanya-tanya ke ibu sebentar, apa boleh?

Informan : ya monggo, nggak apa-apa kok

Peneliti : maaf lho bu, kalo mengganggu waktunya

Informan : iya gak apa-apa, kebetulan juga lagi sepi

Peneliti : kalau boleh tau, nama ibu siapa nggeh

Informan : nama saya bu Romlah dek..., adek siapa?

Peneliti : saya heru bu, kalau boleh tau ibu ini umurnya berapa nggeh?

Informan : umur saya sudah 49 tahun dek

Peneliti : gini bu, sebenarnya saya kesini mau tanya-tanya soal jeruk siam yang ibu jual ini

Informan : iya...,kenapa memang dek

Peneliti : ibu ini jualan disini jeruk siam ini apa sudah lama bu?

Informan : lumayan wes dek, saya mulai jualan disini sekitar tahun 2010 sampai sekarang ini, ya 8 tahun ya

Peneliti : ya bu, sudah 8 tahunan, lama berarti

Informan : iya

Peneliti : oh iya, ibu ini ngambil saking pundi jeruk siam niki?

Informan : ini saya ngambil dari orang dek, biasanya nganter sama anak buahnya kesini, kebetulan saya sudah punya langganan untuk jeruk siam ini, kan sudah lama saya disini

Peneliti : namanya siapa bu?

Informan : orangnya namanya Dewi

- Peneliti : biasanya njenengan ambil berapa kilo bu?
- Informan : yo tergantung kebutuhan dek, kalau lagi rame ya ngambil 1 sampek 2 kuintal, kalau lagi sepi ya cuman 50 kilo dek
- Peneliti : biasanya per kilo berpa bu?
- Informan : ya tergantung harga jualan di pasarannya berapa? Misal koyok saiki umume rego jeruk siam sekilonya 8.000, ya saya njualnya harga sama
- Peneliti : kalau njualnya nggak ngikuti harga umum pripun bu?
- Informan : maksudnya?
- Peneliti : misale harga sekilo 8.000, lalu ibu jual 7.000 atau 9.000
- Informan : kalau saya jual harga 7.000, untunge sedikit, yo kalo jeruk semua laku masih mending, nek ora yo rugi aku
- Peneliti : jika ibu njualnya harga 10.000 bagaiman terus?
- Informan : yo ora payu mas-mas, sampean ini ada-ada saja
- Peneliti : harga jeruk siam ini naik turun bu, apa ibu betah jualan jeruk ini?
- Informan : regane jeruk siam naik turun memang mas. Namun saya seorang pedagang kerjanya harus jual. Jadi waktu harga murah ya tetep jualan. Kalo enggak, mau dapat uang darimana?hehe... dan ambil untung tidak bisa banyak, karena jumlah jeruk siam yang dijual di pasar banyak mas
- Peneliti : kan disini yang belanja ibu-ibu, apa ibu romlah dekat dengan para pembeli itu?
- Informan : saya ya dekat dengan mereka, kan mereka langganan saya, tiap hari ketemu, saya melayani sambil bicara dengan mereka.
- Peneliti : apa jualan jeruk siam ibu ini selalu habis?
- Informan : ya tak tentu dek, kadang habis kadang masih sisa, tapi orang jualan harus optimis dek
- Peneliti : benar bu, harus optimis. Saya rasa sudah banyak informasi dari ibu, saya pamit dulu bu
- Informan : oh iya..

**LAMPIRAN FOTO PENELITIAN**



Foto salah satu informan yaitu Pak Agus di lahan jeruk miliknya



Foto distribusi komoditas jeruk siam dari petani ke tengkulak



Foto wawancara dengan tengkulak jeruk



Wawancara dengan petani jeruk dirumahnya