



**MODAL SOSIAL PETANI DAN *BLANDANG* DALAM PEMASARAN
TEBAKAU KASTURI DI KABUPATEN JEMBER**

**THE SOCIAL CAPITAL OF FARMERS AND *BLANDANG* IN KASTURI
TOBACCO MARKETING IN THE JEMBER DISTRICT.**

SKRIPSI

oleh

REZA ANITA TERANOVA

NIM 100910302009

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

2016



**MODAL SOSIAL PETANI DAN *BLANDANG* DALAM PEMASARAN
TEMBAKAU KASTURI DI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

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

oleh

REZA ANITA TERANOVA

NIM 100910302009

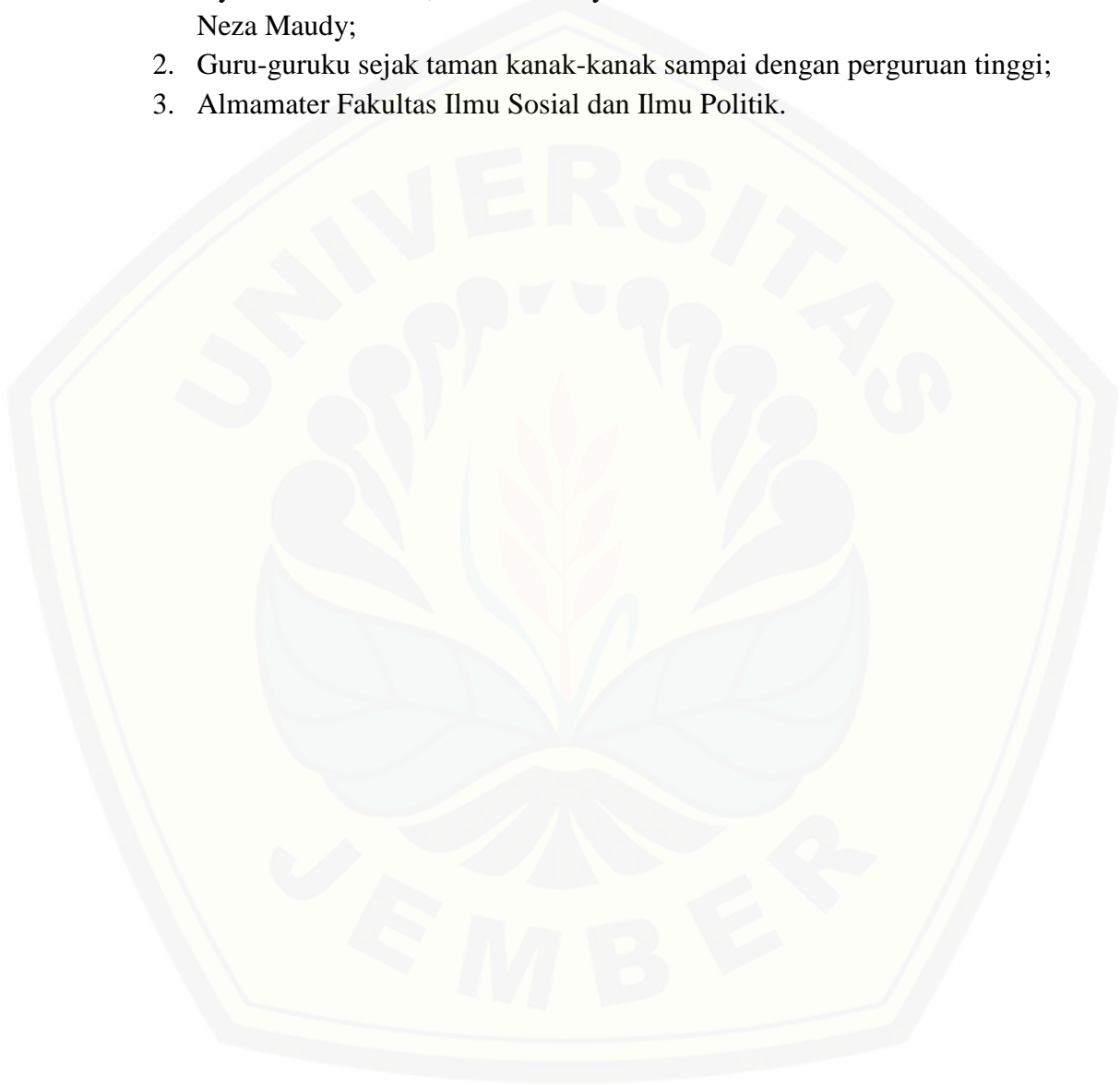
**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER**

2016

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Ayahanda Kardiadi, ibunda Maniyah serta adik-adikku Kelvin Neco dan Neza Maudy;
2. Guru-guruku sejak taman kanak-kanak sampai dengan perguruan tinggi;
3. Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.



MOTTO

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu ambil menjadi teman kepercayaanmu orang-orang yang, di luar kalanganmu (karena) mereka tidak henti-hentinya (menimbulkan) kemudharatan bagimu. Mereka menyukai apa yang menyusahkan kamu. Telah nyata kebencian dari mulut mereka, dan apa yang disembunyikan oleh hati mereka adalah yang lebih besar lagi. Sungguh telah kami terangkan kepadamu ayat-ayat (kami), jika kamu memahaminya.” (QS. Ali Imran[3]: 118)¹

¹ Departemen Agama Republik Indonesia. 1971. Al Qu’ran dan Terjemahannya. Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al Qur’an.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

nama : Reza Anita Teranova

nim : 100910302009

menyatakan bahwa karya ilmiah yang berjudul “Modal Sosial Petani dan *Blandang* Dalam Pemasaran Tembakau Kasturi Di Kabupaten Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang telah disebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan yang saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 11 Oktober 2016

Yang menyatakan,

Reza Anita Teranova

NIM 100910302009

SKRIPSI

**MODAL SOSIAL PETANI DAN *BLANDANG* DALAM PEMASARAN
TEMBAKAU KASTURI DI KABUPATEN JEMBER**

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

REZA ANITA TERANOVA

100910302009

Pembimbing: Raudlatul Jannah, S.sos. M.Si

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Modal Sosial Petani dan *Blandang* Dalam Pemasaran Tembakau Kasturi di Kabupaten Jember” telah diuji dan disahkan oleh pada:

Hari/tanggal : Selasa, 11 Oktober 2016

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Prof. Dr. HaryYuswadi, M.A

NIP: 195207271981031003

Raudlatul Jannah, S. Sos. M.Si.

NIP: 198206182006042001

Anggota 1

Anggota 2

Drs. Joko Mulyono, M.Si

NIP: 196406201990031001

Nurul Hidayat, S.Sos. MUP

NIP: 197909142005011002

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Jember,

Dr. Ardiyanto, M.Si

NIP: 195808101987021002

RINGKASAN

Modal Sosial Petani dan *Blandang* Dalam Pemasaran Tembakau Kasturi di Kabupaten Jember. Reza Anita Teranova, 100910302009. Program Studi Sosiologi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Melakukan usaha tani tembakau merupakan salah satu cara agar mendapatkan keuntungan yang besar. Namun, tidak semua pelaku usaha tani tembakau hanya mementingkan keuntungan semata. Petani-petani yang ada di Kabupaten Jember banyak menggunakan sistem modal sosial dalam pemasaran tembakau. Penelitian ini mengangkat bagaimana modal sosial menjadi sangat penting dan berperan sangat besar dalam pemasaran tembakau di Kabupaten Jember. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan modal sosial apa saja yang ada dalam pemasaran tembakau di Kabupaten Jember karena modal sosial dianggap berperan sangat penting dalam pemasaran tembakau. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang dilaksanakan di Desa Bedadung dan Desa Pakusari Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Teknik penentuan informan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data yang dipakai antara lain observasi partisipan, wawancara mendalam dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam pemasaran tembakau kasturi unsur modal sosial sangat berperan penting. Hubungan yang terjalin antara petani dan *blandang* dalam waktu relatif lama dapat menciptakan suatu jaringan sosial. Jaringan sosial tersebut akan memunculkan suatu kondisi dimana petani dan *blandang* saling memberikan rasa kepercayaan yang tinggi. Selain itu, dalam jaringan tersebut terdapat suatu norma yang diharapkan dapat dipatuhi dan diikuti serta munculnya hubungan timbal balik disetiap pelaku pemasaran tembakau.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *Modal Sosial Petani dan Blandang Dalam Pemasaran Tembakau Kasturi Di Kabupaten Jember*. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan Strata satu (S1) pada Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Raudlatul Jannah, S.sos. M.Si selaku Dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu dan arahan dalam penyusunan skripsi ini;
2. Dr. Ardiyanto, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember
3. Drs. Ahmad Ganefo selaku ketua Program Studi Sosiologi;
4. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Sosiologi dan seluruh karyawan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik atas ilmu dan bantuan yang telah diberikan selama ini;
5. Para petani tembakau yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu dan para informan yang telah membantu penulis dalam proses penelitian;
6. Anggi, Lia, Yovi, Rahma karena sudah membantu selama penelitian dan dukungan yang diberikan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan dan Manfaat penelitian	10
1.3.1 Tujuan Penelitian	10
1.3.2 Manfaat Penelitian	10
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Konsep	11
2.1.1 Tinajauan Tentang Tembakau di Jember	11
2.1.2 Tinjauan Tentang Petani	14
2.1.3 Tinjauan Tentang <i>Blandang</i>	17
2.1.4 Tinajaun Tentang Pemasaran	17
2.2 Kerangka Teori	19
2.3 Penelitian Terdahulu	24
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	27
3.1 Metode Penelitian.....	27

3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian	27
3.3 Metode Penentuan Informan	28
3.4 Metode Pengumpulan Data	30
3.4.1 Observasi	30
3.4.2 Wawancara	32
3.4.3 Dokumentasi	33
3.5 Metode Keabsahan Data	34
3.6 Metode Analisis Data	36
BAB 4. PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	39
4.1.1 Aspek Geografis.....	39
4.1.2 Aspek Demografi	42
4.1.3 Aspek Sosial Budaya.....	46
4.2 Produksi Tanaman Tembakau	48
4.3 Proses Produksi Tanaman Tembakau	51
4.4 Gambaran Pemasaran Tembakau di Kabupaten Jember	58
4.4.1 Pemasaran Tembakau dari Petani ke Gudang.....	60
4.4.2 Pemasaran Tembakau dari Petani ke <i>Blandang</i>	62
4.5 Modal Sosial Dalam Pemasaran Tembakau dari Petani	
ke Gudang	65
4.5.1 Partisipasi dalam Jaringan.....	65
4.5.2 Kepercayaan	69
4.5.3 Norma.....	72
4.6 Modal Sosial Dalam Pemasaran Tembakau dari Petani	
ke <i>Blandang</i>	73
4.6.1 Partisipasi Dalam Jaringan.....	73
4.6.2 Kepercayaan	77
4.6.3 Norma Sosial	83
4.6.4 Hubungan Timbal Balik.....	85

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	89
5.2 Saran	91

DAFTAR BACAAN



DAFTAR TABEL

Halaman

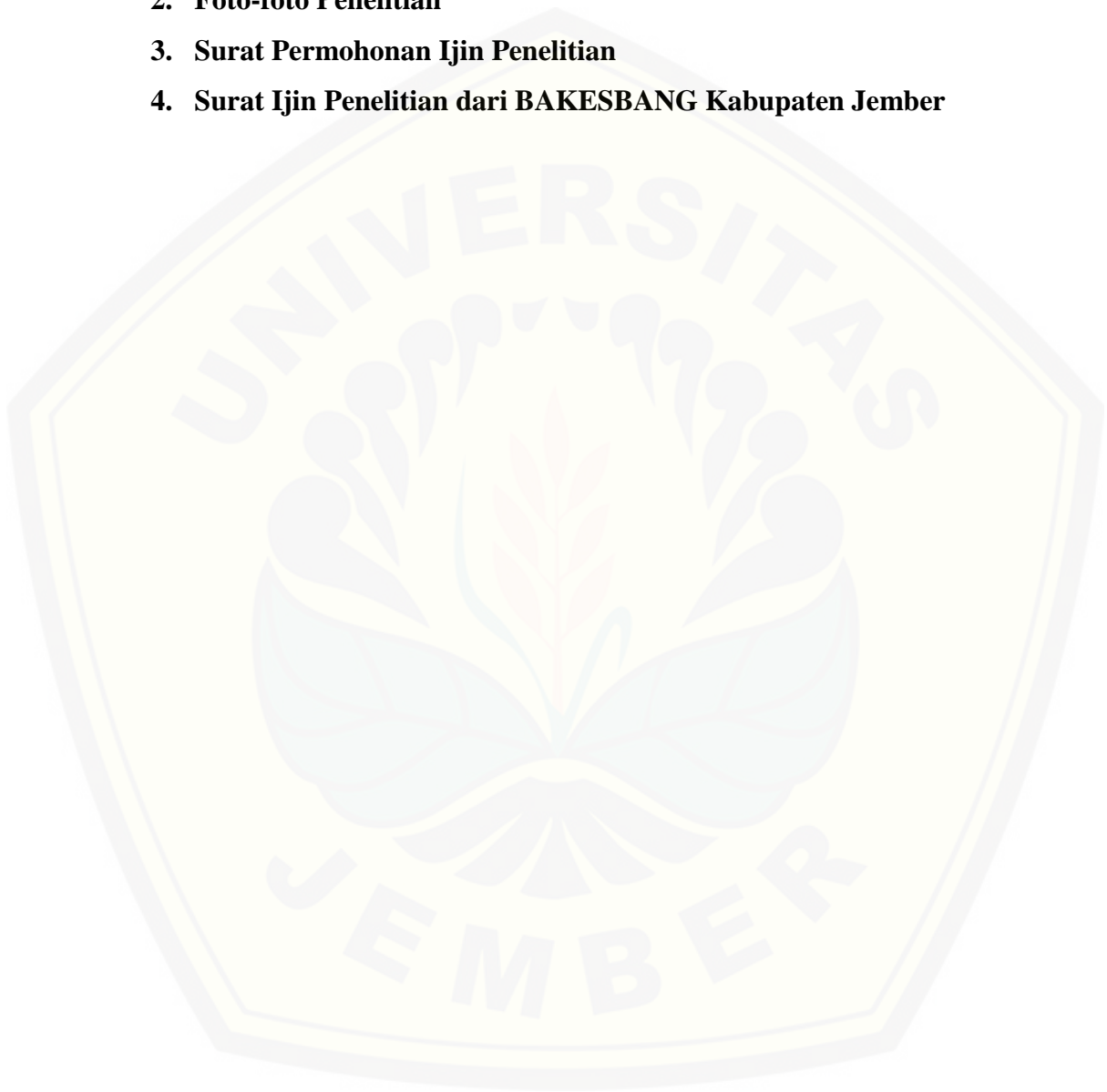
Tabel 1. Penduduk Berumur 15 Tahun Ke Atas Yang Bekerja Menurut Kecamatan Pakusari dan Lapangan Usaha, Hasil Sensus Penduduk 2010.....	16
Tabel 2. Jumlah Penduduk Desa Bedadung Berdasarkan Usia.....	43
Tabel 3. Kualitas Pendidikan Penduduk Desa Bedadung.....	44
Tabel 4. Kualitas Pendidikan Penduduk Desa Pakusari.....	44
Tabel 5. Mata Pencaharian Penduduk Desa Bedadung	45
Tabel 6. Mata Pencaharian Penduduk Desa Pakusari	46
Tabel 7. Tembakau <i>Voor-Oogst</i> Perisode 2007-2010	48
Tabel 8. Tembakau Rokok dan Cerutu (2001-2010)	49
Tabel 9. Luas Area Produksi/Produktivitas Tembakau Per Tahun Perkebunan Rakyat Menurut Kabupaten Jember 2010	49
Tabel 10. Luas Panen, Rata-rata Produksi, dan Total Produksi Tembakau <i>Voor-Oogst</i> Kasturi Menurut Kecamatan 2013.....	50

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Produksi Pertanian Tembakau di Jawa Timur	2
Gambar 2. Iklan Tembakau Zaman Belanda	13
Gambar 3. Peta Kabupaten Jember	40
Gambar 4. Peta Kecamatan Pakusari.....	41
Gambar 5. Saluran Pemasaran Tembakau di Kabupaten Jember	60
Gambar 6. Pemasaran Tembakau Dari Petani ke Gudang	65
Gambar 7. Pemasaran Tembakau Dari Petani ke <i>Blandang</i>.....	73

DAFTAR LAMPIRAN

- 1. Pedoman Wawancara Informan**
- 2. Foto-foto Penelitian**
- 3. Surat Permohonan Ijin Penelitian**
- 4. Surat Ijin Penelitian dari BAKESBANG Kabupaten Jember**



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

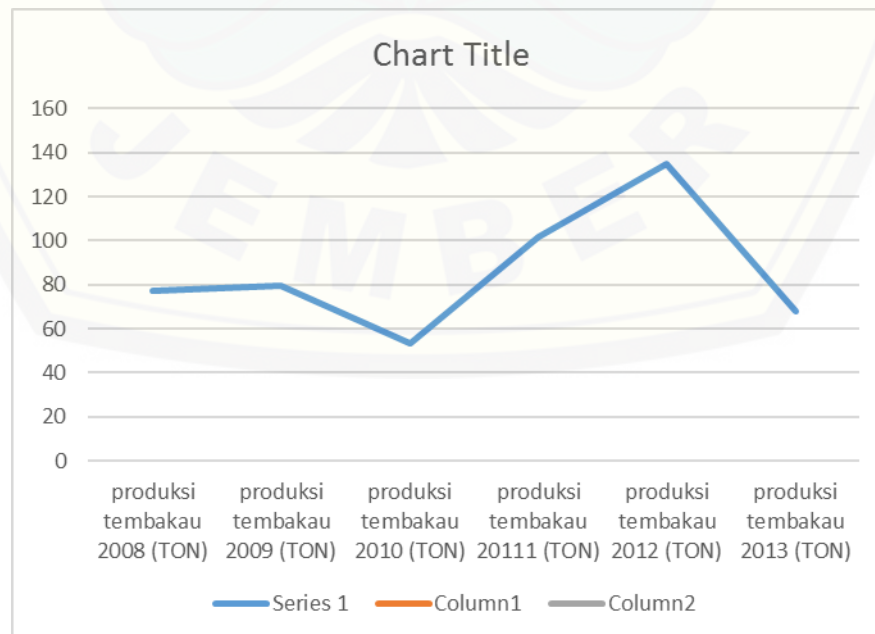
Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki potensi alam yang sangat besar tidak hanya dibidang kelautan namun juga dalam bidang pertanian. Selain disebut sebagai negara maritim, Indonesia juga disebut sebagai negara agraris karena wilayah daratan Indonesia dilewati oleh barisan pegunungan di dunia sehingga wilayah daratan Indonesia sangat subur. Maka, tidak salah jika sebagian besar penduduknya mempunyai mata pencaharian sebagai petani. Pertanian adalah suatu kegiatan yang memanfaatkan sumber daya hayati yang dilakukan manusia untuk mendapatkan bahan pangan, bahan baku industri, dan mengelola lingkungannya. Menurut Soentoro dan Soeyanto (1993:04) Sistem kehidupan manusia yang tergantung pada pertanian ditentukan oleh hubungan mereka dengan tanah (tata tanah), hubungan pekerjaan mereka satu dengan yang lain (tata kerja), serta sistem ekonomi dan masyarakat yang ada diatas mereka (tata kekuasaan).

Salah satu pertanian di Indonesia yang merupakan perdagangan komoditas terbesar didunia dan di Indonesia yaitu pertanian tembakau. Di Indonesia, luas lahan pertanian tembakau meliputi 228.448 hektare. Dari luas lahan tersebut 173.542 hektare atau sekitar 72.81% lahan yang produktif dan menghasilkan 116.995 ton per tahun. Produksi ini hanya 62% dari total produksi daun tembakau yang bisa dihasilkan per tahun. Secara produktivitas lahan tembakau menghasilkan 763,77 kg per hektare per tahun. Di Jawa Timur sendiri merupakan luas lahan tembakau yang paling besar yaitu sekitar 108 ribu hektare atau setara dengan 55% dari total luas lahan pertanian tembakau di Indonesia. (<http://kompas.com/pertanian-tembakau/>)

Indonesia adalah negara penghasil tembakau yang terkenal di dunia dengan kualitas dan kuantitasnya. Indonesia menempati urutan kelima diantara negara-negara dengan tingkat agregat konsumsi tembakau tertinggi di dunia. Lima daerah penghasil tembakau terbaik di Indonesia antara lain:

Temanggung, tembakau yang menjadi unggulan di daerah Temanggung adalah tembakau srintil. Deli, Deli sangat terkenal sebagai penghasil tembakau terbaik didunia dan predikat tersebut telah melekat sejak lama. Benih, iklim, dan jenis tanah yang ada didaerah Deli menghasilkan aroma tembakau yang sedap. Tembakau Deli sangat cocok dipakai sebagai pembungkus cerutu. Lombok, kita tahu bahwa Lombok sangat terkenal dengan pesona alamnya yang indah. Namun, Lombok juga sangat subur untuk pertanian tembakau. Tembakau senang merupakan salah satu tembakau yang digemari di daerah Lombok. Jember, Jember sudah cukup terkenal sebagai salah satu daerah penghasil utama tembakau di Indonesia. Jenis tembakau yang sering ditanam didaerah Jember adalah tembakau Besuki *na-oogst*. Selain tembakau tersebut mempunyai aroma yang khas keunggulan lainnya yaitu karakter elastisnya yang cocok untuk membungkus cerutu. Madura, Kabupaten Pamekasan merupakan daerah penghasil tembakau terbesar di Madura. Sebagian besar tembakau Madura diambil oleh pabrik rokok sebagai bahan baku utama rokok maupun sebagai campuran rokok kretek. (<http://komunitaskretek.or.id/?p=2183>)

Gambar 1: Produksi Pertanian Tembakau di Jawa Timur



Sumber: Jawa Timur dalam angka 2014 BPS Provinsi Jawa Timur

Potensi pasar adalah peluang bagi negara berkembang seperti Indonesia dalam jangka pendek maupun jangka menengah. Selain berperan sebagai salah satu produsen dan eksportir produk tembakau dipasar dunia, Indonesia juga merupakan konsumen utama dunia karena menjadi negara kelima dengan jumlah perokok terbanyak di bumi ini. Pergeseran target pasar multi-nasional ini pastinya jadi ancaman bagi Indonesia, namun bila peluang pasar dapat dimanfaatkan dengan maksimal, maka hal tersebut akan menjadi prospek pasar bagi tembakau Indonesia. Penawaran dan permintaan pasar tembakau tumbuh sejalan dengan pertumbuhan penduduk sehingga menyebabkan harga daun tembakau di dunia meningkat karena masyarakat yang mengkonsumsi rokok juga meningkat.

Jember terkenal sebagai penghasil salah satu tembakau terbaik di dunia. Luas lahan yang telah digunakan untuk menanam tembakau yaitu 15.748 Ha dan Jember merupakan wilayah terluas dalam komoditi tembakau. Tembakau merupakan jenis tanaman yang bisa dikategorikan musiman yaitu hanya dapat ditanam pada musim tertentu. Meskipun demikian masyarakat sekitar biasa menanam tembakau sehingga tanaman tembakau telah menjadi *trade mark* kabupaten Jember itu sendiri. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Jember (LPM UNEJ) pada tahun 2008 menggambarkan peran penting tembakau dan industri rokok sebagai berikut:

“Di banding sektor-sektor pertanian yang lain baik tanaman pangan, perkebunan, kehutanan, perikanan dan peternakan, sektor tembakau memiliki nilai keterkaitan ke belakang untuk *output* tertinggi setelah sektor unggas dan hasilnya. Sumbangan untuk sektor pertanian tembakau dan industri rokok terhadap Produk Domestik Bruto secara nasional adalah Rp. 46.195 triliun. Nilai ini di dasarkan dari data I-O Indonesia tahun 2005. Namun, berdasarkan data Dirjenbun, sumbangan sektor tembakau berbagai jenis terhadap Produk Domestik Bruto tahun 2005 bernilai Rp. 17,72544 triliun.

Industri rokok memiliki posisi peringkat ke-34 dari 66 sektor I-O perekonomian di Indonesia pada tahun 2005. Hal ini menunjukkan bahwa industri rokok berperan penting dalam memberikan kontribusi Produk Domestik Bruto di Indonesia. Industri hasil rokok ternyata tergolong industri yang memiliki nilai keterkaitan *output* ke depan dan belakang

tidak terlalu tinggi. Sumbangan untuk sektor tembakau dan sektor industri rokok terhadap Produk Domestik Bruto secara nasional sebesar Rp. 46.195 triliun. Besar pendapatan nasional yang akan hilang apabila sektor tembakau dan industri rokok tidak dimasukkan dalam perekonomian nasional adalah Rp. 46.195 triliun” (repository.usu.ac.id/bitstream).

Beberapa jenis tembakau yang ditanam di Jember memiliki cara pengolahan yang berbeda. Secara umum tembakau dibedakan menjadi dua yaitu tembakau *na-oogst* dan tembakau *voor-oogst*. Tembakau *NO* ditanam pada saat musim hujan dan dipanen pada saat memasuki musim hujan kembali. Tembakau jenis *NO* biasanya digunakan untuk bahan campuran cerutu. Sedangkan, jenis tembakau *VO* ditanam pada musim kemarau dan dipanen pada musim kemarau. Jenis tembakau *VO* kasturi banyak ditanam oleh masyarakat petani di Jember. Tembakau jenis *VO* kasturi biasanya digunakan untuk bahan campuran rokok kretek. Selain tembakau kasturi, ada juga tembakau *VO* rajang. Tembakau tersebut juga dipakai untuk bahan campuran rokok kretek. (ditjenbun.pertanian.go.id)

Tembakau dari kota jember merupakan tembakau kelas dunia yang mampu menembus pasar global. Masyarakat setempat biasa menanam tembakau dan telah menjadi kebiasaan turun-temurun sehingga tanaman tembakau menjadi *trade mark* Kabupaten Jember. Kota Jember merupakan kota yang terletak di provinsi Jawa Timur. Jember merupakan daerah yang dikenal sebagai daerah tapal kuda dan Jember dikenal juga dengan sebutan kabupaten 1.000 bukit karena memiliki setidaknya 1.666 bukit yang tersebar diseluruh wilayah Kabupaten Jember. Kabupaten Jember terkenal sebagai penghasil salah satu Tembakau terbaik didunia. Melalui potensi tanaman tembakau ini, Kabupaten Jember telah lama terkenal dan melegenda sebagai “kota tembakau” sebagai salah satu daerah produsen dan penghasil tembakau terbesar dengan produk yang berkualitas. Sebagai “kota tembakau” tidak heran jika mayoritas masyarakat Jember menanam tembakau jika musimnya telah tiba. (hakim, 2011. <http://m.kompasiana.com>)

Seperti halnya beberapa desa di Jember seperti Desa Bedadung dan Desa Pakusari Kecamatan Pakusari mayoritas penduduknya adalah petani tembakau dan jenis tembakau yang ditanam adalah tembakau kasturi. Tanaman tembakau

dapat disebut juga sebagai tanaman komersial karena jenis tanaman semusim ini jika diusahakan dengan baik dan sesuai kebutuhan akan menghasilkan keuntungan bagi para petani, pedagang, pengusaha rokok, eksportir, dan juga pengusaha lainnya. Keuntungan yang didapat oleh petani akan lebih besar jika dibandingkan dengan tanaman palawija lainnya. Menanam tembakau sendiri termasuk suatu budaya bagi masyarakat Jember karena sudah dilakukan secara turun-temurun. Meskipun harga tembakau yang tidak stabil setiap tahunnya, atau banyaknya aturan-aturan dari pemerintah mengenai rokok tetapi petani tembakau di Jember tetap menanam tanaman tersebut. Misalnya, pada tahun ini menurut petani harga tembakau sangat murah dan kemungkinan petani akan mengalami kerugian. Hal ini disebabkan oleh faktor kondisi alam yang tidak mendukung.

Setiap petani tembakau di Kabupaten Jember memiliki caranya sendiri untuk memasarkan hasil panen tembakau. Ada petani tembakau yang memasarkan hasil panennya langsung kepada gudang atau pabrik-pabrik rokok. Dalam pemasaran ini petani tidak harus menunggu *blandang* yang akan membeli hasil panennya namun, langsung menjualnya kepada gudang. Petani tembakau yang langsung memasarkan hasil panennya kepada pihak gudang merupakan petani yang memang sudah sering atau menjadi anggota dari gudang tersebut. Jika, seorang petani tembakau telah memasarkan hasil panennya kepada gudang tertentu dan secara terus-menerus dengan kualitas yang selalu baik, maka pihak gudang akan memasukkan petani tersebut ke dalam daftar anggotanya. Tidak semua petani dapat memasarkan tembakunya langsung kepada gudang karena pihak gudang hanya memberikan akses kepada anggotanya. Selain itu, kurangnya informasi dan juga relasi yang dimiliki oleh petani menjadi faktor ketidakmampuan petani tembakau untuk memasarkan tembakaunya kepada gudang.

Namun, tidak semua petani memasarkan hasil panennya langsung ke gudang. Ada pula petani tembakau yang memasarkan hasil panennya melalui *blandang* setelah itu *blandang* akan menjual kepada gudang atau pabrik rokok yang ada. Hal ini dikarenakan banyak petani yang tidak tahu bagaimana cara

menjual hasil panennya langsung kepada pihak gudang atau perusahaan. Selain itu, petani yang menjual tembakaunya kepada *blandang* telah memiliki hubungan baik yang terjalin dalam waktu relatif lama. Hubungan yang terjalin antara petani dan *blandang* dalam kehidupan sehari-hari merupakan salah satu alasan kenapa mereka memutuskan untuk saling bekerja sama didalam proses pemasaran.

Dalam pemasaran atau penjualan tembakau kasturi yang dilakukan petani kepada *blandang* biasanya menggunakan sistem tebasan dan sistem dijual. Sistem tebasan merupakan sistem dimana petani tembakau menjual hasil taninya kepada *blandang* ketika tanaman tembakau tersebut masih ada dilahan persawahan. Jadi dapat dikatakan tembakau tersebut telah dijual kepada *blandang* sebelum masa panen tiba dan dalam kondisi belum diolah atau dikeringkan. Petani yang menjual secara tebasan biasanya memiliki kekurangan modal didalam proses pengolahan tembakau karena didalam proses pengolahan membutuhkan biaya yang banyak. Harga jual tembakau dengan sistem tebasan akan lebih murah jika dibandingkan dengan sistem dijual karena dalam tebasan *blandang* masih harus mengolah tembakau tersebut dan pengolahan tembakau akan membutuhkan biaya yang lebih banyak.

Sedangkan, sistem jual yaitu sistem dimana *blandang* membeli tembakau dari petani yang telah diolah dan dikeringkan. Setelah itu *blandang* akan memilih kualitas-kualitas tembakau dan disesuaikan dengan *grade* yang ada. *Blandang* membeli tembakau dari beberapa petani yang sudah menjadi langganannya. Tembakau yang dibeli akan dikelompokkan lagi sesuai dengan kualitas masing-masing. Hal tersebut dilakukan agar harga jual tembakau sesuai dengan kualitas yang ada dan faktor lainnya yaitu untuk mendapatkan kepercayaan dari petani. Petani akan memberikan kepercayaan jika *blandang* dapat menjaga barangnya sampai dengan penjualan ke gudang tanpa mencurangi petani tersebut.

Penentuan harga jual tembakau dalam pemasaran tembakau yang dilakukan oleh petani dan *Blandang* juga akan dilakukan oleh *blandang*. Harga tersebut akan berbeda dengan harga yang dikeluarkan oleh pihak gudang. Pada dasarnya, petani

mengetahui perbedaan harga tersebut karena *blandang* juga memberikan informasi harga yang ditentukan oleh gudang kepada petani. Kepercayaan yang diberikan petani mendasari petani tetap memasarkan tembakaunya kepada *blandang* meskipun dengan harga yang lebih rendah. Jika dibandingkan dengan gudang.

Petani tembakau akan menjual hasil panennya kepada *blandang* yang masih didalam lingkup desa tersebut. Namun, ada pula petani yang menjualnya kepada *blandang* yang berada diluar desa. *Blandang* yang berada diluar desa akan lebih membuktikan bahwa dalam proses pemasaran tembakau modal sosial akan sangat berpengaruh. Modal sosial dalam pemasaran tembakau dapat dilihat dari jaringan sosial yang dimiliki, kepercayaan yang diberikan petani maupun *blandang*, dan juga norma yang mengatur dalam proses pemasaran tersebut.

Rasa saling percaya yang timbul di masyarakat petani tembakau sangat memungkinkan terjadi karena setiap masyarakatnya mempunyai hubungan atau relasi sosial yang cukup baik dalam kehidupan sehari-hari. Kepercayaan tersebut membuat petani tembakau mempunyai langganan dalam menjual hasil panennya dari awal memulai usaha menanam tembakau sampai sekarang. Kepercayaan tidak hanya terjadi pada petani dengan *blandang* namun, terjadi juga terhadap petani tembakau yang memilih memasarkan hasil panennya terhadap pihak gudang. Hubungan dalam kehidupan sehari-hari yang dimiliki oleh pelaku pemasaran tembakau akan berpengaruh ketika terjadi proses jual beli tembakau.

Kepercayaan yang diberikan tidak dapat memberikan jaminan akan terciptanya kejujuran dalam pemasaran tembakau. Setiap individu memiliki kecenderungan untuk bersikap atau berperilaku berbeda antara individu yang satu dengan yang lain. Maka, jika terdapat individu yang memberikan rasa tanggung jawab atas kepercayaan yang diberikan maka, ada pula individu yang justru memanfaatkan rasa percaya tersebut dengan cara yang salah. Perlu adanya suatu aturan yang akan mendasari dan mengontrol perilaku-perilaku individu didalam masyarakat. Norma adalah suatu ukuran yang digunakan masyarakat untuk

langsung mengkaji perilaku individual atau sistem sosial. Konsep norma memang sangat penting untuk menjelaskan bagaimana masyarakat menjalankan fungsinya. (Coleman, 2009:332)

Relasi wewenang, relasi kepercayaan, dan juga distribusi dari hak-hak bersama akan membentuk suatu norma dimasyarakat tersebut. Norma merupakan pedoman perilaku pada masyarakat atau sebuah kontrol didalam masyarakat itu sendiri. Didalam pemasaran tembakau kasturi di Kabupaten Jember petani tembakau mengutamakan relasi yang menggunakan rasa kepercayaan (*trust*) didalamnya. Maka dari itu, muncullah norma-norma yang tidak tertulis didalam masyarakat petani tembakau. Jika terdapat individu atau masyarakat yang melanggar norma yang berlaku maka, individu tersebut mendapatkan sanksi dari masyarakat itu sendiri karena norma sosial sangat berkaitan dengan sanksi. Sanksi yang didapat juga menjadi sanksi sosial dalam masyarakat. Dalam suatu relasi sosial sebuah kepercayaan itu akan muncul dalam masyarakat dan di lingkungan masyarakat tersebut ada sebuah aturan (*rules*) secara tertulis maupun tidak yang harus ditaati oleh setiap masyarakatnya.

Sistem pemasaran tembakau kasturi di Kabupaten Jember mayoritas menggunakan rasa kepercayaan (*trust*) didalam menjual hasil panennya. Kepercayaan yang muncul berjalan beriringan dengan norma-norma sosial yang berlaku didalam sistem pemasaran tembakau tersebut. Karena kepercayaan yang muncul dimasyarakat tersebut tidak selalu mendapat timbal balik yang baik dari pihak yang dipercaya (*trustee*). Dalam pemasaran tembakau kasturi semua pelaku dapat memberikan kepercayaan (*trustor*) dan diberikan kepercayaan (*trustee*).

Menurut penjelasan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk meneliti modal sosial dalam pemasaran tembakau di Jember. Rasa kepercayaan yang tinggi di setiap individu dalam memasarkan tembakau serta norma dan sanksi apa saja yang berlaku didalam pemasaran tembakau kasturi.

1.2 Rumusan Masalah

Di Jember mayoritas penduduknya adalah petani tembakau karena kondisi alam di Jember masih subur dan masih luasnya lahan pertanian. Seperti halnya Desa Bedadung dan Desa Pakusari Kecamatan Pakusari, yang mayoritas penduduknya merupakan petani tembakau. Tembakau yang banyak ditanam adalah tembakau kasturi karena mayoritas gudang-gudang pabrik di Jember menggunakan tembakau kasturi dalam produksinya membuat rokok. Menanam tembakau dapat dikatakan suatu budaya bagi masyarakat Jember karena telah dilakukan secara turun-temurun. Menanam tembakau sangat membutuhkan keahlian dan pula modal yang tinggi. Modal yang dibutuhkan tidak hanya modal secara materil namun, modal secara sosial. Bahkan dapat dikatakan modal sosial akan berperan secara dominan dibandingkan dengan modal materil. Modal sosial dapat dilihat dari proses pemasaran tembakau. Terdapat beberapa pihak yang bekerja sama dalam pemasaran tembakau yaitu petani tembakau, *blandang*, dan pihak gudang. Pada masing-masing pelaku pemasaran tersebut memiliki beberapa elemen modal sosial pada saat pemasaran tembakau. Elemen-elemen modal sosial tersebut akan membantu masing-masing pihak dalam proses pemasaran tembakau. Misalnya, petani tembakau yang memasarkan tembakau miliknya kepada *blandang* meskipun dengan harga jual yang lebih murah. Hal ini menunjukkan bahwa keuntungan yang besar bukan lagi hal yang utama bagi petani tembakau. Hal tersebut tercipta karena kepercayaan yang diberikan petani kepada *blandang*. Selain itu, relasi yang dimiliki setiap pihak dalam pemasaran tembakau akan memberikan kontribusi tersendiri dalam pemasaran tembakau.

Sesuai dengan deskripsi diatas maka, peneliti merumuskan masalah didalam penelitian ini yaitu: “Bagaimana implementasi elemen-elemen modal sosial petani dan *blandang* dalam pemasaran tembakau kasturi di Kabupaten Jember?”

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini “untuk mengetahui dan menjelaskan implementasi elemen-elemen modal sosial petani dan *blandang* dalam pemasaran tembakau kasturi di Kabupaten Jember”.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik bagi peneliti sendiri maupun masyarakat luas. Adapun manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini dapat memberikan informasi kepada masyarakat tentang modal sosial dalam pemasaran tembakau kasturi di kabupaten Jember.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan referensi bagi perkembangan ilmu pengetahuan Sosiologi, khususnya pada sosiologi pertanian.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Konsep

2.1.1 Tinjauan Tentang Tembakau di Kabupaten Jember

Di Indonesia, tembakau sudah dikembangkan sebelum zaman tanam paksa era Van Den Bosch. Pada periode 1870 hingga 1940, penanaman tembakau berkembang ditempat-tempat seperti Kedu, Kediri, dan daerah perkapuran antara Semarang dan Surabaya. Setelah itu Klaten, daerah sekitar Vorstenlanden, Besuki, dan Jember justru menunjukkan hasil paling memuaskan. VOC membuka perkebunan tembakau di daerah Kesultanan Surakarta dan Yogyakarta sejak tahun 1820. Di daerah ini perusahaan harus beroperasi dalam lingkungan feodal, sehingga amat menghambat pertumbuhan perusahaan perkebunan. Terjadinya penghapusan sistem lungguh dan apanage terjadi kemajuan yang berarti dalam bisnis perkebunan saat itu. Di daerah Besuki pengusaha asing membuka tanah berdasarkan *erpacht* dan dibagi-bagi kepada rakyat sebagai tanah garapan. Dengan kerja sama seperti itu rakyat turut memperoleh keuntungan serta memperoleh kesempatan meningkatkan kesejahteraannya. (Suroyo, 2000)

Pada era tanam paksa, ribuan etnis Madura dipaksa meninggalkan kampung halamannya untuk menjadi buruh diperkebunan tembakau di Besuki, Situbondo, Bondowoso, Jember, dan daerah tapal kuda lainnya. Perlakuan VOC yang menerapkan kontrak seumur hidup menjadikan para buruh tersebut harus menetap di daerah perkebunan beserta anak cucunya. Hal inilah yang merupakan cikal bakal etnis pedalungan, yaitu etnis campuran Madura dan Jawa yang banyak dijumpai di daerah tapal kuda perkebunan tembakau di Pulau Jawa. (Elok, 2012)

Usaha budidaya tembakau di Jember dimulai sebelum tahun 1850, bersamaan dengan daerah-daerah lain di Hindia Belanda yang mengembangkan

budidaya tanaman kopi, karet, tebu dan nila. Pada pertengahan abad ke-19 Jember sebagian distrik atau wilayahnya adalah hutan belantara dan sebagian lagi merupakan daerah berpaya-paya (*moeras*) yang penduduknya juga sangat jarang yaitu hanya ada di Jember bagian selatan dan Jember bagian Utara serta dihuni oleh berbagai macam suku seperti, orang Osing, Jawa dan juga Madura. (Jannah, 2010:82)

Pemrakarsa usaha tembakau atau orang yang paling berjasa dibidang usaha tembakau pada waktu itu adalah tokoh berkebangsaan Belanda, beliau bernama George Birnie. Pada waktu itu beliau bersama Mathiesen dan Van Gennep mendirikan NV Landbouw Maatschappij Oud Djember (LMOD) pada tanggal 21 Oktober 1859. LMOD merupakan perusahaan tembakau, yang berlokasi di Adjong. (Jannah, 2010:86)

Pada waktu itu awal tahun 1960an, perkembangan usaha tembakau di Jember sangat bagus sehingga perdagangan tembakau di Jember cukup ramai, banyak pemodal lokal baik dari Jember maupun dari luar Jember mendirikan perusahaan tembakau. Pada waktu itu komoditi perkebunan yang sangat diandalkan yaitu tembakau karena tembakau untuk bahan cerutu mempunyai nilai jual yang sangat tinggi di pasar dunia.

Selanjutnya Jember merupakan salah satu wilayah penanaman tembakau paling bagus di Indonesia. Dimana Jember yang sebelumnya merupakan distrik bagian dari kota Bondowoso, lalu berkembang menjadi regentschap yang terpisah dari Bondowoso pada tahun 1883. Setelah itu banyak perkembangan yang ditunjukkan oleh Jember meliputi pembangunan berbagai sarana dan infra struktur yang bertujuan untuk kepentingan usaha tembakau di Jember, sehingga Jember menjadi daerahpaling maju pembangunannya dan menjadi ibu kota karisidenan Besuki yang meliputi Kabupaten Jember, Banyuwangi, Bondowoso dan Situbondo. (<http://cerutujember.blogspot.com/2011/07/sejarah-tembakau.html>)

Gambar 2: Iklan Tembakau Zaman Belanda



Sumber foto:Wikipedia

Setelah Indonesia mencapai kemerdekaan, perusahaan-perusahaan milik Belanda di nasionalisasi atau diambil alih oleh pemerintahan Indonesia, berdasarkan Undang-undang no. 86 tahun 1958. Pada tahun 1970 usaha tembakau di Jember mengalami kemunduran, banyak perusahaan yang tidak kuat dan memutuskan untuk gulung tikar atau tidak melanjutkan usahanya tersebut. Setelah mengalami masa pasang surut, sekarang terdapat 18 Eksportir. Hal ini dikarenakan tembakau Jember kalah bersaing dengan tembakau Afrika yang harganya lebih murah. (Jannah, 2010:88)

Adanya usaha tembakau di Jember bukan merupakan suatu bisnis dan budidaya tanaman saja tetapi usaha tembakau juga banyak melibatkan sejumlah besar tenaga kerja selain itu juga memberi dampak terhadap kehidupan masyarakat, seperti jasa transportasi, pedagang kaki lima (kios rokok), pedagang makanan, pedagang kain atau baju dan penjual bambu. Sebagai salah satu kota penghasil tembakau terbaik maka, pihak pemerintahan Jember akan menjadikan tembakau sebagai objek wisata di Jember. Meskipun wacana tersebut belum

terealisasikan namun, pemerintah Jember telah melakukan langkah-langkah kongkrit seperti mendatangi petani-petani tembakau dan juga berkonsultasi dengan pemilik perusahaan tembakau di Jember agar para wisatawan kelak dapat melakukan *study tour* juga di perusahaan tembakau yang ada di Jember. (BeritaJatim.com)

Sebagai kota penghasil tembakau Jember juga memiliki museum tembakau. Di museum ini, para pengunjung juga bisa melihat film dokumenter sejarah masyarakat sejak zaman Belanda saat menanam tembakau. Hal ini merupakan salah satu upaya pihak pemerintah untuk menarik wisatawan berkunjung ke Jember. Selain itu, pengetahuan dan keilmuan masyarakat Jember tentang tembakau lebih baik. Bahkan persepsi bahwa tembakau hanya bisa dijadikan rokok itu menjadi bisa diarahkan karena tembakau juga bisa dipakai untuk membuat produk lain. (<http://news.memotimuronline.com/?p=6755>)

2.1.2 Tinjauan Tentang Petani Tembakau

Menurut Rodjak (2002) petani adalah orang yang melakukan kegiatan bercocok tanam hasil bumi atau memelihara ternak dengan tujuan untuk memperoleh kehidupan dari kegiatannya. Menurut Wolf (1983) membedakan antara petani kecil tradisional (*Peasant*) dan pengusaha pertanian (*farmers*). *Peasant* yang dimaksudkan yaitu tidak melakukan usaha pertanian dalam artian ekonomi maksudnya ia bukanlah sebuah perusahaan pertanian melainkan merujuk pada rumah tangga pertanian berbeda dengan hal *farmers* ia mengkombinasikan faktor-faktor produksi untuk menuju laba sebagai suatu perusahaan pertanian. Jika dilihat dari ciri-cirinya Redfield (1982) memberikan tambahan definisi *Peasant* menurutnya adalah orang-orang desa yang mengendalikan dan mengolah tanah untuk menyambung hidupnya dan sebagai suatu bagian dari ciri hidup lama yang melihat kepada dan dipengaruhi oleh kaum bangsawan atau orang kota yang cara hidupnya serupa dengan mereka namun dalam bentuk yang lebih berbudaya.

Berdasarkan pendekatan geografis petani atau *peasant* bertempat tinggal dipedesaan. Mereka mengelompok dan mengolah lahan pertanian serta

memanfaatkan hasil-hasil pertanian sekedar untuk terpenuhinya kehidupan subsistensi mereka. Sementara itu, berdasarkan pendekatan geografis, *peasant* menurut Scott (1981) adalah mereka yang *mode of production*-nya dibidang pertanian dan tinggal dipedesaan. Selanjutnya, Scott menambahkan bahwa desa bagi para *peasant* merupakan suatu kolektifitas (desa *kooporat*) yang kerjanya tipikal untuk menjamin suatu “pendapatan minimum” bagi paraarganya, serta merupakan suatu unit fungsional fungsi-sungsi internalnya untuk meratakan kesempatan-kesempatan hidup dan resiko-resiko hidup paraarganya.

Terdapat 4 (empat) ciri-ciri *peasant*, yaitu: (1) satuan keluarga (rumah tangga) *peasant* adalah satuan dasar dalam masyarakat desa yang berdimensi ganda; (2) *peasant* hidup dari usaha tani, dengan mengolah tanah (lahan); (3) pola kebudayaan *peasant* berciri tradisional dan khas; dan (4) *peasant* menduduki rendah dalam masyarakat desa; mereka adalah “orang kecil” terhadap masyarakat desa di atas.

Menurut, Rahardjo (1986: 23) petani dapat dibedakan atau memiliki kelas-kelas yang ada didalam masyarakat pedesaan, yaitu:

1. Tuan tanah, yaitu petani yang ,memiliki lahan pertanian lebih dari 5,0 ha. Lahan tersebut biasanya juga akan di sewakan kepada petani lain karena pemilik lahan tidak sanggup untuk mengolah semua lahan yang dimiliki.
2. Petani kaya, yaitu petani yang memiliki luas lahan sebesar 2,0 ha sampai 5,0 ha.
3. Petani sedang, yaitu petani yang memiliki luas laha antar 0,5 ha sampai 2,0 ha.
4. Petani kecil, yaitu petani yang memiliki luas lahan pertanian antara 0,25 ha sampai 0,5 ha.
5. Petani gurem, yaitu petani dengan luas lahan yang dimiliki antara 0,10 ha sampai 0,25 ha

Beberapa jenis petani yang di uraikan diatas di bedakan dari jumlah lahan pertanian yang dimiliki. Semakin luas lahan yang dimiliki maka, semakin tinggi pula kelasnya di masyarakat desa tersebut. Peneliti lebih mengutamakan petani yang berada pada kelas menengah atau sedang karena kelas tersebut akan cenderung kedalam beberapa perilaku tertentu apakah akan menggunakan sifat gotong-royong atau justru akan mengutamakan keuntungan didalam usaha tani yang dilakukan.

Jember merupakan wilayah yang mayoritas penduduknya adalah petani. Hal ini disebabkan karena masih luasnya lahan pertanian di wilayah tersebut dan juga kondisi tanah yang masih bagus dan juga subur. Jadi, petani dapat menanam berbagai jenis produk pertanian. Seperti padi, jagung, dan tembakau. Salah satu komoditi yang terkenal di Jember yaitu tembakau. Jember sendiri merupakan salah satu daerah penghasil tembakau terbaik terutama tembakau kasturi. Hampir setiap kecamatan yang ada di Jember menanam tembakau kasturi. Seperti di wilayah Pakusari, Ledokombo, Patrang, dan kalisat. Keempat kecamatan tersebut merupakan penghasil tembakau yang paling banyak.

Tabel 1: penduduk Berumur 15 Tahun Ke Atas Yang Bekerja Menurut Kecamatan Pakusari dan Lapangan Usaha, Hasil Sensus Penduduk 2010

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Dalam Persen (%)
1	Pertanian	9.572	73,6
2	Penggalian	374	2,8
3	Industri Pengolahan	1.755	13,5
4	Listrik dan Air	37	0,28
5	Bangunan	1.259	9,82

Sumber: BPS kabupaten Jember

2.1.3 Tinjauan Tentang *Blandang*

Terdapat beberapa pihak dalam proses pemasaran tembakau kasturi di Jember yaitu, petani tembakau, *blandang*, dan pihak gudang. Masing-masing pihak memiliki perannya tersendiri didalam pemasaran tembakau dan peran yang dimiliki sangatlah penting. Petani dapat dikatakan bergantung dengan *blandang* pada saat pemasaran tembakau.

Blandang adalah istilah lokal masyarakat Jember dalam pemasaran tembakau. *Blandang* merupakan seseorang yang melakukan proses pembelian tembakau kepada petani dan setelah itu akan di pasarkan kembali kepada pihak gudang. Pada dasarnya istilah *blandang* memiliki pengertian yang hampir sama dengan istilah tengkulak. *Blandang* akan memberikan bantuan-bantuan kepada petani langganannya berupa uang atau pupuk dalam proses menanam tembakau dan petani akan membayarnya pada saat masa panen atau yang dikenal istilah *yarnin* yaitu membayar setelah panen.

Seorang *Blandang* biasanya tidak hanya melakukan jual beli tembakau namun, kebanyakan dari mereka juga menanam tembakau sendiri dengan kata lain merupakan petani tembakau juga. Selain itu, ada pula *blandang* yang bekerja di gudang dan jika musim panen telah tiba maka *blandang* tersebut juga melakukan proses jual beli di luar gudang. Adanya beberapa jenis *blandang* yang ada didalam proses pemasaran tembakau maka, peneliti akan memfokuskan kepada *blandang* yang bekerja sebagai petani juga. Hal ini dikarenakan peneliti ingin mengetahui apakah *blandang* tersebut akan sangat mementingkan keuntungan yang pada dasarnya memang menjadi suatu faktor yang mempengaruhi seseorang untuk menjadi *blandang* atau justru sebaliknya karena mereka juga seorang petani yang dimana mereka juga akan membutuhkan tembakau dari petani lain.

2.1.4 Tinjauan Tentang Pemasaran

Kegiatan pemasaran tidak hanya dapat dilakukan oleh perusahaan saja namun, individu dan masyarakat juga dapat melakukan kegiatan tersebut. Misalnya, setiap hari kita bisa berbelanja dipasar atau ditoko. Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk atau barang yang dipasarkannya dapat diterima dan disenangi oleh pasar. (Gitosudarmo, 1994, 1)

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha (*agribusinessman*) dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya (*survival*) untuk memperoleh laba dan untuk berkembang. Ada 5 konsep pemasaran produksi yang mendasari cara melakukan kegiatan pemasaran:

- a) Konsep berwawasan produksi, dimana konsumen akan memilih produk yang mudah didapat dan murah harganya, akan lebih meningkatkan efisiensi produksi dan memperluas cakupan distribusi
- b) Konsep berwawasan produk, dimana konsumen memilih produk berdasarkan mutu, kinerja yang baik serta inovatif sehingga berusaha membuat produk yang lebih baik
- c) Konsep berwawasan penjualan, dimana konsumen dibiarkan saja sehingga konsumen tidak akan membeli produk dalam jumlah cukup. Sehingga perusahaan harus melakukan usaha promosi yang agresif
- d) Konsep berwawasan pemasaran, berdasarkan pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran yang terkoordinasi serta keuntungan.
- e) Konsep berwawasan pemasaran bermasyarakat, menganggap tugas perusahaan adalah menentukan kebutuhan dan keinginan serta kepentingan pasar sasaran dan memenuhinya dengan lebih efektif dan efisien daripada pesaingnya dengan meningkatkan kesejahteraan konsumen. (Gitosudarmo, 1994)

Seperti halnya didalam pertanian tembakau yang tidak lepas dari kegiatan pemasaran. Seorang petani tembakau yang menjual hasil panennya langsung kepada gudang atau terlebih dahulu menjualnya kepada *blandang* dan setelah itu oleh pihak *blandang* akan dijual kepada gudang atau perusahaan terkait. Proses pemasaran ini terjadi karena petani tidak dapat mengolah tembakau tersebut menjadi rokok dan harus menjualnya terlebih dan pihak gudang atau perusahaan tertentu yang akan memproses tembakau tersebut hingga menjadi rokok. Pemasaran produksi diawali dengan penyaluran sarana produksi pertanian yaitu tembakau kasturi, dilanjutkan dengan produk bahan mentah yaitu tembakau kasturi yang telah panen dan di keringkan dan mencapai puncak dengan produk akhir yang diinginkan pada tingkat konsumen, proses tersebut terjadi perubahan menjadi produk yang diinginkan konsumen yang disebut penambahan kegunaan. Proses pemasaran itu sendiri merupakan proses berlangsungnya kegiatan pemasaran dari awal sebelum produksi itu dilakukan sampai dengan kegiatan yang dilakukan sampai dengan kegiatan menjual kepada pihak konsumen. (Gitosudarmo, 1994, 13)

2.2 Teori Modal Sosial Robert D. Putnam

Modal sosial merupakan salah satu komponen dalam menggerakkan kebersamaan, mobilitas ide, kepercayaan, dan saling menguntungkan untuk mencapai kemajuan bersama (hasbullah 2006). Modal sosial merupakan sikap dan nilai yang memfasilitasi interaksi antar individu antar kelompok masyarakat dalam rangka peningkatan kesejahteraan. Modal sosial dapat digunakan untuk segala kepentingan, namun tanpa ada sumber daya fisik dan pengetahuan budaya yang dimiliki, maka akan sulit bagi individu-individu untuk membangun sebuah hubungan sosial. Menurut Putnam (dalam Suharto, 2007) organisasi sosial, kepercayaan, norma, dan juga jaringan dapat memperbaiki efisiensi masyarakat dengan memfasilitasi adanya koordinasi dan kerja sama bagi keuntungan bersama.

Konsep yang paling sempit dikemukakan oleh Putnam (1993), yang memandang modal sosial sebagai seperangkat hubungan yang horizontal

(*horizontal associations*) antar orang. Menurutny lagi, modal sosial adalah kemampuan warga untuk mengatasi masalah publik dalam iklim demokratis. Konsep kapital sosial memberikan harapan bagi berbagai pihak dalam menyelesaikan permasalahan sosial. Modal sosial sebagai sumber penting bagi para individu dan dapat sangat mempengaruhi kemampuan mereka untuk bertindak dan kualitas kehidupan yang mereka rasakan (Coleman, 2009:438). Modal sosial tercipta ketika relasi antar orang-orang mengalami perubahan sesuai dengan cara-cara yang memudahkan tindakan. Modal sosial memudahkan pencapaian tujuan yang tidak dapat dicapai tanpa keberadaannya atau dapat dicapai hanya dengan kerugian yang lebih tinggi (Coleman, 2009:420).

“kapital sosial didefinisikan melalui fungsinya. Kapital sosial bukanlah suatu entitas yang tunggal, namun terdiri dari berbagai entitas berbeda yang memiliki dua ciri utama, yang terdiri dari aspek struktur sosial dan aspek tersebut memberikan dukungan fasilitas tindakan aktor tertentu baik pribadi maupun kelompok dalam struktur sosial tersebut”. (Coleman dalam Maarif 2011:30)

Modal sosial melekat pada struktur relasi diantara orang dan dikalangan orang. Inti didalam modal sosial dimana masyarakat dalam suatu entitas atau kelompok untuk bekerja sama membangun suatu jaringan untuk mencapai tujuan bersama. Menurut (Hasbullah 2006) unsur-unsur pokok modal sosial adalah: 1) partisipasi dalam suatu jaringan, 2) timbal balik (*reciprocity*), 3) kepercayaan (*trust*), 4) norma sosial, 5) nilai-nilai sosial, 6) tindakan proaktif. Berikut penjelasan unsur-unsur tersebut:

1. Partisipasi Dalam Suatu Jaringan

Manusia memiliki kebebasan untuk bersikap, berperilaku dan juga menentukan dirinya sendiri. Kemampuan individu atau anggota-anggota komunitas untuk melibatkan diri dalam suatu jaringan hubungan sosial merupakan salah satu kunci keberhasilan untuk membangun modal sosial. Dapat dikatakan bahwa kita, setidaknya sebagian, diartikan melalui siapa yang kita kenal. Secara lebih luas, ikatan-ikatan diantara manusia juga berperan sebagai dinding pembatas

bagi struktur-struktur sosial yang lebih luas. Dalam alokasi sumber daya ala jaringan, transaksi terjadi tidak melalui pertukaran yang terpisah atau restu administratif, tetapi melalui jaringan-jaringan individu yang terlibat dalam aksiaksi timbal balik, saling mengutamakan, dan saling mendukung.

2. Timbal Balik (*Resiprocity*)

Modal sosial tidak lepas dari hubungan timbal balik diantara individu dengan individu lainnya. Hubungan timbal balik senantiasa memiliki kecenderungan saling tukar kebaikan antar individu dalam kelompok atau didalam kelompok itu sendiri. Hubungan timbal balik ini dapat diartikan sebagai saling melengkapi dan juga saling mendukung satu dengan yang lain. Seseorang atau kelompok memiliki semangat untuk membantu yang lain tanpa mengharapkan imbalan sedikit pun.

3. Kepercayaan (*Trust*)

Trust ini dapat dilihat dari beberapa hal, antara lain (1) seberapa tinggi tingkat partisipasi masyarakat terhadap keberanian untuk berpendapat dengan pemimpinnya; dan (2) seberapa banyak warga negara yang menggunakan kesempatan tersebut untuk menyalurkan aspirasinya. (Putnam, 1993)

Menurut Torsvik dalam (Maarif, 2011:163) kepercayaan bukan bentuk kapital sosial namun hasil dari bentuk kapital sosial yang menghubungkannya dalam keberhasilan tindakan kolektif. Kepercayaan merupakan inti penghubung diantara elemen kapital sosial. Kepercayaan akan meningkat pada saat individu saling mempercayai dalam tindakan yang saling menghargai. *Trust* bermanfaat bagi pencipta ekonomi tunggal karena bisa diandalkan untuk mengurangi biaya (*cost*), hal ini melihat dimana dengan adanya *trust* tercipta kesediaan seseorang untuk menempatkan kepentingan kelompok diatas kepentingan individu. Adanya *high-trust* akan terlahir solidaritas kuat yang mampu membuat masing-masing individu bersedia mengikuti aturan, sehingga ikut memperkuat rasa

kebersamaan. Bagi masyarakat *low-trust* dianggap lebih inferior dalam perilaku ekonomi kolektifnya. Jika *low-trust* terjadi dalam suatu masyarakat, maka campur tangan negara perlu dilakukan guna memberikan bimbingan. (Fukuyama, 2002)

4. Norma-norma (*Norms*)

Norma merupakan aturan yang diharapkan dipatuhi dan diikuti oleh anggota masyarakat pada suatu entitas sosial tertentu. Menurut Hasbullah (2006) aturan kolektif tersebut biasanya tidak tertulis tapi dipahami oleh setiap anggota masyarakat dan menentukan pola tingkah laku yang diharapkan dalam konteks hubungan sosial. Tidak ada konsep yang digunakan lebih sering oleh ilmuwan sosial dalam menjelaskan perilaku manusia selain “norma”.

Individu yang tunduk pada suatu norma atau orang yang berpegang pada sebuah norma menyatakan haknya dalam menerapkan sanksi dan mengakui hak orang lain yang berpegang pada norma tersebut untuk menerapkan sanksi. Norma dapat dilekatkan pada sistem sosial dengan cara yang lebih fundamental: norma tersebut bisa melekat dengan individu yang melaksanakan tindakan, dengan sanksi yang diterapkan oleh individu tersebut dalam tindakannya. (Coleman, 1994:335)

Terdapat ketergantungan timbal-balik diantara norma-norma sedemikian rupa sehingga banyak norma yang menjadi dari bagian struktur norma. Dalam beberapa hal norma merupakan suatu transisi utama mikro ke makro, karena proses tersebut pasti muncul dari tindakan-tindakan individu meskipun norma itu merupakan sifat ditingkat sistem yang mempengaruhi tindakan individu, baik sanksi yang diterapkan oleh individu maupun tindakan yang sesuai dengan normanya.

5. Nilai-nilai

Menurut (Habullah, 2006:14) nilai adalah suatu ide yang telah turun temurun dianggap benar dan penting oleh anggota kelompok masyarakat. Nilai yang satu bisa saja tidak sinkron dengan nilai yang

lain karena pada dasarnya nilai-nilai yang berada disetiap kelompok masyarakat berbeda-beda. Didalam kebudayaan, biasanya terdapat nilai-nilai tertentu yang mendominasi ide yang berkembang. Nilai juga menjadi penggerak bagi anggota-anggota komunitas, nilai-nilai kesetiakawanan merupakan ide yang menggerakkan anggota komunitas untuk melakukan kegiatan secara bersama-sama.

6. Tindakan Proaktif

Keinginan yang kuat dari anggota kelompok untuk terlibat dan melakukan tindakan kelompoknya merupakan salah satu unsur yang penting didalam modal sosial. Tindakan proaktif dalam modal sosial dilakukan oleh anggota tidak hanya untuk menambah kekayaan secara materi melainkan untuk memperkaya hubungan kekerabatan, meningkatkan intensitas kekerabatan serta mewujudkan tujuan dan harapan bersama. Tindakan proaktif juga dapat diartikan sebagai upaya saling membagi energi di antara anggota komunitas.

Ada beberapa fungsi dan peran modal sosial sebagai berikut:

- Membentuk solidaritas sosial masyarakat dengan pilar kesukarelaan.
- Membangun partisipasi masyarakat .
- Penyeimbang hubungan sosial dalam masyarakat .
- Agar masyarakat mempunyai *bargaining position* (posisi tawar)
- Membangkitkan keswadayaan dan keswasembadaan ekonomi.
- Menyelesaikan konflik sosial yang terjadi dalam masyarakat.
- Memelihara dan membangun integrasi sosial dalam masyarakat yang rawan konflik.
- Memulihkan masyarakat akibat konflik, yaitu guna menciptakan dan memfasilitasi proses rekonsiliasi dalam masyarakat pasca konflik.
- Modal sosial yang berasal dari hubungan antar individu dan kelompok bisa menghasilkan *trust*, norma pertukaran, serta *civic*

engagement sehingga dapat berfungsi menjadi perekat sosial yang mampu mencegah konflik kekerasan. (Subejo, 2004)

Dengan demikian, dalam pengertian yang luas, modal sosial bisa berbentuk jaringan sosial atau sekelompok orang yang dihubungkan oleh perasaan simpati, kewajiban, norma pertukaran, dan *civic engagement* yang kemudian diorganisasikan menjadi sebuah institusi yang memberikan perlakuan khusus terhadap mereka yang dibentuk oleh jaringan untuk mendapatkan modal sosial dari jaringan tersebut. Dalam level mekanismenya, modal sosial dapat mengambil bentuk kerja sama sebagai upaya penyesuaian dan koordinasi tingkah laku yang diperlukan untuk mengatasi konflik.

2.3 Penelitian Terdahulu

1. Skripsi Niko Febriyanto yang berjudul (*Saluran Pemasaran dan Modal Sosial Petani Kopi di Desa Kemiri Kecamatan Panti Kabupaten Jember*) menjelaskan tentang bagaimana saluran pemasaran kopi, margin dari masing-masing lembaga pemasaran, dan kondisi modal sosial pada saluran pemasaran petani kopi. Rumusan masalah yang diambil oleh peneliti mengenai saluran pemasaran petani kopi, margin dari masing-masing lembaga pemasaran petani kopi, serta kondisi modal sosial pada saluran pemasaran petani kopi di Desa Kemiri Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Sedangkan, dalam penelitian saya menjelaskan tentang modal sosial petani tembakau dalam pemasaran tembakau kasturi di Kabupaten Jember dan tidak mengikutsertakan margin dari lembaga-lembaga pemasaran. Metode yang saya gunakan dalam penelitian yaitu *purposive sampling*. Metode tersebut juga digunakan oleh Niko Febriyanto namun, ada metode lain yang digunakan yaitu menggunakan *snowball*.

Dalam hasil penelitian Niko Febriyanto menunjukkan bahwa pemasaran kopi di Desa Kemiri terdapat tiga cara atau saluran pemasaran. Pertama, yaitu komoditas kopi olah basah dari petani-pedagang pengumpul-pedagang besar-perusahaan (Sidoarjo). Saluran kedua, komoditas kopi olah kering (ose) dari petani-pedagang besar-perusahaan (Malang). Dan

ketiga, komoditas kopi kering (ose) dari petani-pedagang besar-perusahaan (Surabaya). Nilai margin pada pemasaran pertama sebesar Rp. 4.833,33/kilogram kopi HS labu, pemasaran kedua sebesar Rp. 400,00/kilogram kopi ose, pemasaran ketiga Rp. 450,00/kilogram. Unsur modal sosial yang berpengaruh dalam pemasaran komoditas kopi adalah unsur kepercayaan.

Didalam penelitian terdahulu dijelaskan teori yang di gunakan adalah teori modal sosial dari tokoh Fukuyama yang di mana penjelasan tentang modal sosial tidak jauh berbeda dengan tokoh Putnam. Modal sosial dimana masyarakat bersekutu untuk mencapai tujuan bersama dan didalamnya diikat nilai dan norma yang tumbuh dan dipatuhi.

2. Didalam Skripsi Arif Wahyudi "*Modal Sosial Dalam Pemasaran Buah Jeruk Desa Sidorejo Kecamatan Purwoharjo Kabupaten Banyuwangi*" juga menjelaskan bagaimana modal sosial yang ada di dalam pemasaran petani jeruk di Banyuwangi. Didalam skripsi tersebut di jelaskan bahwa masyarakat di Desa Sidorejo memiliki modal sosial yang tinggi didalam pemasaran buah jeruk.

Yang membedakan penelitian diatas dengan penelitian ini yaitu komoditas yang dipilih dalam penelitian ini yaitu tembakau jenis kasturi sedangkan didalam penelitian sebelumnya yaitu komoditas jeruk. Di dalam proses pemasaran juga akan mengalami perbedaan karena komoditas yang jual juga berbeda. Karena setiap komoditas memiliki pemasarannya sendiri dengan alur yang berbeda-beda. Teori yang digunakan tidak jauh berbeda karena pada dasarnya suatu modal sosial memiliki inti pembahasan yang sama.

Penentuan informan yang dilakukan oleh peneliti terdahulu juga menggunakan *purposive sampling*. Karena peneliti telah memberi klasifikasi atau kategori terhadap informannya yang memang mengetahui dan berhubungan dengan aspek atau subyek yang akan diteliti.

3. Skripsi oleh Sadiwan Hariyanto dengan judul “*Modal Sosial Masyarakat Nelayan Desa Kranji Kecamatan Paciran Lamongan*” menjelaskan bagaimana modal sosial yang terjalin diantara masyarakat nelayan di Desa Kranji. Peneliti Sadiwan melakukan penelitian kepada masyarakat nelayan, sedangkan penelitian yang saya lakukan yaitu kepada masyarakat petani tembakau. Penelitian terdahulu hanya memfokuskan kepada kehidupan masyarakat nelayan, sedangkan penelitian yang saat ini memfokuskan kepada pemasaran tembakau kasturi.

Metode penentuan informan yang dilakukan oleh peneliti Sadiwan menggunakan metode *snow ball* dimana peneliti menentukan informannya secara acak tanpa ada kategori-kategori yang signifikan. Sedangkan metode yang saya gunakan adalah *purposive sampling* dimana menentukan informan sesuai dengan kriteria tertentu yang tertera didalam pokok pembahasan. Kriteria informan ditentukan sesuai dengan alur-alur pemasaran dan juga pihak yang terkait didalam pemasaran tembakau.

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Metode dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif-kualitatif. Penelitian dalam studi ini mencoba untuk menjelaskan dan menggambarkan secara mendalam tentang sesuatu hal yang diteliti yaitu tentang sistem pemasaran tembakau di Kabupaten Jember dan juga modal sosial yang terjadi diantara petani tembakau. Moleong (2007:6) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai suatu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Pengertian penelitian kualitatif menurut Taylor dan Bogdan (1984:5) dalam Suyanto dan Sutinah (2006:166) dapat diartikan sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif mengenai kata-kata lisan maupun tertulis, dan tingkah laku yang dapat diamati dari orang-orang yang diteliti. Jika didalam penelitian kuantitatif kita mengenal istilah responden maka, didalam penelitian kualitatif kita menyebutnya dengan informan. pendekatan kualitatif yang menggunakan data lisan suatu bahasa memerlukan informan. Oleh karena itu, dalam penelitian bahasa jumlah informan tidak ditentukan jumlahnya. Dengan kata lain, jumlah informannya ditentukan sesuai dengan keperluan penelitian.

3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Didalam penelitian kualitatif suatu lokasi sangatlah penting dan harus ditentukan sejak awal atau fokus penelitian. Penelitian ini dilakukan pada dua lokasi yaitu Desa Bedadung dan Desa Pakusari Kecamatan Pakusari karena mayoritas penduduknya adalah petani tembakau. Jenis tembakau yang ditanam

adalah tembakau kasturi (*Voor-Oogst*). Produksi tanaman tembakau kasturi di Kecamatan Pakusari adalah terbesar kedua setelah Kecamatan Kalisat di Kabupaten Jember. Selain itu, petani di Desa Bedadung dan Desa Pakusari memasarkan tembakau kasturi dengan cara yang berbeda yaitu kepada *blandang* dan langsung menjualnya kepada pihak gudang. Masyarakat yang ada di Desa Bedadung memasarkan hasil panennya kepada *blandang* atau pedagang yang berada di desa tersebut atau bahkan dari *blandang* luar desa. Sedangkan petani di Desa Pakusari memasarkan hasil panennya langsung kepada pihak gudang. Didalam pemasaran tembakau kasturi di Kabupaten Jember ditemukan peranan modal sosial dalam aspek pemasarannya. Oleh karena itu, peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian di kedua desa tersebut.

3.3 Metode Penentuan Informan

Didalam penelitian ini penentuan informan menggunakan metode *purposive*. Teknik *purposive* menurut Sugiyono (2005:52), yaitu penentuan sumber data pada orang yang diwawancarai atau dipilih dengan pertimbangan tujuan tertentu. Jadi, penentuan informan dengan *purposive* dipilih dengan sengaja dan sesuai dengan persyaratan yang diperlukan. Penentuan informan dilakukan pada saat kerangka berpikir telah ditentukan oleh peneliti. Informan yang dimaksud adalah informan yang memiliki sumber informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Berbeda dengan responden yang hanya menjawab pertanyaan sesuai dengan yang diajukan serta identik menggunakan bahasa yang baku, seorang informan dapat memberikan informasi dengan bercerita sesuai dengan alurnya dan peneliti dapat mengikuti alur tersebut dan muncullah pertanyaan-pertanyaan berikutnya. Pertanyaan yang diajukan kepada informan juga mengalir dari informasi yang telah diceritakan sebelumnya oleh pihak informan. Informan dapat memberikan informasi lebih mendalam dan peneliti akan mendapatkan data yang semakin jelas dan dapat dipertanggung jawabkan.

Peneliti telah menentukan terlebih dahulu kriteria informan yang akan diwawancarai. Informan tersebut mempunyai wawasan dan juga berkompeten dibidangnya. Pertama, informan adalah seorang petani tembakau kasturi yang ada

di Jember karena petani merupakan titik awal bagaimana pemasaran tembakau itu berjalan. Kedua, peneliti juga melakukan wawancara kepada *blandang*. *Blandang* adalah seorang perantara antara petani dan juga gudang karena tidak semua petani dapat memasarkan hasil panennya kepada gudang. Peneliti menganggap *blandang* memiliki peran yang penting dalam pemasaran karena dapat membantu petani untuk memasarkan tembakau yang dimiliki oleh petani. Ketiga, informan terakhir yang menurut peneliti juga berperan besar dalam pemasaran tembakau adalah pihak gudang. Petani maupun *blandang* tidak dapat mengolah hasil panennya secara langsung dan harus menjualnya kepada gudang untuk dijadikan bahan campuran rokok. Ada beberapa informan didalam penelitian ini, antara lain:

1. Informan Pokok

- a) Nama : Ibu Kholifah
Umur : 48 Tahun
Pekerjaan : Petani
- b) Nama : Bapak Sugiono
Umur : 40 Tahun
Pekerjaan : Petani
- c) Nama : Ibu Novi
Umur : 48 Tahun
Pekerjaan : Petani
- d) Nama : Bapak Sucipto
Umur : 48 Tahun
Pekerjaan : Petani
- e) Nama : Bapak Said
Umur : 48 Tahun
Pekerjaan : Petani

2. Informan Tambahan

- a) Nama : Bapak Imam Syafi'i
Umur : 48 Tahun
Pekerjaan : *Blandang*

- b) Nama : Bapak Matsuri
Umur : 45 Tahun
Pekerjaan : *Blandang*
- c) Nama : Bapak Supandi Setiawan
Umur : 45 Tahun
Pekerjaan : *Blandang*
- d) Nama : Bapak Sofian
Umur : 45 Tahun
Pekerjaan : Kepala Gudang Rokok

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor (dalam Moleong, 2004:4-5), penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata, tulisan atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data, sebagai berikut.

3.4.1 Observasi

Metode observasi adalah suatu cara pencarian data dalam penelitian melalui pengamatan terhadap obyek suatu peristiwa, atau suatu tujuan yang akan diselidiki dengan disertai pencatatan secara sistematis baik secara langsung ataupun tidak langsung. Teknik pengumpulan data melalui proses pengamatan langsung pada obyek yang menjadi tema penelitian. Yang dimaksud pengamatan langsung yaitu peneliti datang ke tempat yang akan diteliti untuk mendapatkan data yang ingin diperoleh.

Metode observasi bisa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki (Moleong, 2004:174). Metode observasi merupakan metode yang akan peneliti terapkan diawal penelitian lapangan dengan maksud agar peneliti dapat mengetahui secara

lebih mendalam mengenai lokasi penelitian dan untuk mendapatkan informasi tambahan yang akan berguna bagi penelitian lain. Sebelum peneliti terjun untuk melakukan penelitian ataupun wawancara, maka peneliti terlebih dahulu melakukan observasi yaitu dengan melakukan pengamatan dan pencatatan informasi terhadap obyek penelitian maupun fenomena-fenomena di lokasi penelitian yang dapat memberikan informasi tambahan dalam penelitian nantinya. Maka, peneliti melakukan observasi secara langsung kepada petani tembakau, *blandang* dan juga pihak gudang yang memiliki peran dalam pemasaran tembakau kasturi.

Pada tahap observasi awal peneliti melakukan wawancara kecil dengan masyarakat di Desa Bedadung. Peneliti bertanya mengenai pekerjaan informan dan juga mayoritas pekerjaan masyarakat di Desa Bedadung. Setelah mengetahui pekerjaan masyarakat di desa tersebut menjadi petani tembakau maka, peneliti melakukan observasi lebih lanjut. Pada saat melakukan observasi peneliti menemukan tema yang menarik untuk diteliti yaitu mengenai pemasaran tembakau. Informan menjelaskan bahwa pemasaran tembakau bisa dilakukan dengan beberapa cara yaitu melalui *blandang* setelah itu kepada pihak gudang dan langsung menjualnya kepada pihak gudang. Informan menjelaskan bahwa di Desa Bedadung mayoritas petani menjual kepada *blandang*. Peneliti melakukan observasi lebih lanjut dan akhirnya menemukan desa yang memiliki sistem pemasaran tembakau yang dilakukan antara petani kepada pihak gudang yaitu di Desa Pakusari.

Peneliti melakukan observasi di Desa Pakusari sesuai informasi awal yang diberikan oleh masyarakat Desa Bedadung bahwa mayoritas petani tembakau di Desa Pakusari menjual hasil panennya langsung ke pihak gudang. Peneliti menggali informasi awal kepada petani tembakau di Desa Pakusari mengenai pemasaran tembakau yang ada di desa tersebut. Jika, mayoritas petani di Desa Bedadung menjualnya kepada *blandang* maka, petani di Desa Pakusari menjualnya langsung kepada pihak gudang. Observasi awal peneliti menemukan data bahwa pemasaran yang ada di Desa Bedadung dan Desa Pakusari berbeda.

Hal tersebut membuat peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian lebih lanjut di kedua desa tersebut.

3.4.2 Wawancara Mendalam (*Indepent Interview*)

Wawancara mendalam adalah salah satu metode pengumpulan data dimana peneliti melakukan wawancara secara mendalam untuk mengetahui hal-hal yang lebih rinci dari informan. Metode wawancara merupakan metode pengambilan data dengan cara mewawancarai informan secara langsung, menurut Moleong (2004:186), wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Wawancara adalah proses memperoleh data atau keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya dan si penjawab. Peneliti menggunakan pedoman wawancara kepada informan yang telah ditentukan dengan mengajukan pertanyaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dan wawancara dilakukan secara bertahap dan mendalam.

Percakapan yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang telah diberikan. Informasi-informasi yang terperinci peneliti dapatkan dari informan dengan melakukan wawancara yang mendalam.

Wawancara dilakukan dikediaman informan dan juga disawah atau gudang tempat penyimpanan tembakau. Peneliti melakukan wawancara awal kepada petani yang ada di Desa Bedadung. Peneliti menanyakan beberapa hal yang berhubungan dengan tema yang akan diteliti seperti alasan menanam tembakau, harga tembakau dan juga pemasaran. Di dalam proses wawancara peneliti menemukan data bahwa modal sosial di Desa Bedadung sangat berpengaruh di dalam proses pemasaran. Akhirnya, peneliti melakukan wawancara lebih lanjut mengenai modal sosial yang ada di antara petani, *blandang*, dan gudang karena setiap pihak saling mempunyai korelasi di dalam pemasaran tembakau di Desa Bedadung.

Peneliti juga melakukan wawancara secara mendalam kepada petani tembakau di Desa Pakusari. Selain, alasan menanam tembakau peneliti juga menanyakan tentang alasan mengapa petani langsung menjual hasil panennya kepada pihak gudang. Setelah itu, peneliti juga menanyakan kondisi modal sosial di desa tersebut apakah mempunyai kesamaan atau perbedaan jika dibandingkan dengan sistem pemasaran yang ada di Desa Bedadung.

Peneliti melakukan wawancara secara bergulir dan berulang untuk mendapatkan data yang memang dibutuhkan. Peneliti memberikan kebebasan kepada informan untuk menentukan waktu dan tempat yang tepat untuk melakukan wawancara, agar informan dapat memberikan informasi yang sesuai dan akurat.

3.4.3 Dokumentasi

Dalam (Bungin, 2001:73) menyatakan bahwa teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ialah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen. Dengan dokumentasi membantu peneliti dalam *crosscheck* data dari lapangan. Data tersebut berupa data primer dan sekunder. Dokumentasi adalah setiap bahan tertulis baik berupa karangan, memo, pengumuman, instruksi, majalah, buletin, pernyataan, aturan suatu lembaga masyarakat, dan berita yang disiarkan oleh media massa. Dari uraian diatas maka, metode dokumentasi adalah pengumpulan data dengan meneliti catatan-catatan penting yang sangat erat hubungannya dengan obyek penelitian. Data tersebut dapat diperoleh dari buku, jurnal, data foto maupun catatan lainnya.

Peneliti akan mengumpulkan catatan, arsip-arsip, data statistik, foto dan dokumen dari berbagai instansi terkait atau langsung dari informan untuk mendukung data primer. Arsip-arsip dan data statistik yang mencatat mengenai keadaan-keadaan demografi, pendidikan, perkembangan ekonomi, serta semua data yang berhubungan dengan masalah yang peneliti angkat di Desa Bedadung dan Desa Pakusari.

Dokumen seperti foto diambil oleh peneliti pada saat melakukan wawancara dan juga pada saat melihat tanaman tembakau yang masih ditanam maupun tembakau yang sedang dikeringkan. Selain itu, peneliti juga merekam hasil wawancara dengan informan yang akan ditranskrip dan menjadi data tertulis. Setiap melakukan wawancara peneliti selalu merekamnya ke dalam alat perekam. Hal ini dilakukan untuk memudahkan peneliti dalam mengolah data yang didapat karena peneliti memiliki jumlah informan yang banyak dengan begitu data yang didapat juga beragam. Peneliti juga mengumpulkan data tentang keadaan atau kondisi tempat penelitian yang didapatkan dari departemen yang bersangkutan. Peneliti mendatangi kantor Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember untuk mendapatkan data-data mengenai demografis Kabupaten Jember. Selain itu, peneliti juga mencari data mengenai keadaan demografis di Desa Bedadung dan Desa Pakusari dengan mendatangi kantor desa di kedua desa tersebut. Hal tersebut dilakukan untuk memperkuat data yang telah didapat sebelumnya oleh peneliti melalui wawancara kepada informan.

3.5 Metode Keabsahan Data

Metode keabsahan data sangat diperlukan dalam penelitian sosial yang secara metodologis menggunakan pendekatan kualitatif, karena dalam penelitian yang bersifat empiris, informasi yang diberikan maupun perilaku masing-masing informan mempunyai makna, sehingga tidak dapat langsung diterima begitu saja, sehingga harus dilakukan pengujian keabsahan data.

Tidak semua pernyataan dan keterangan yang didapatkan dari informan valid dan sesuai dengan permasalahan penelitian ini, karena data yang didapatkan dalam penelitian ini berupa data kualitatif yaitu catatan mengenai tindakan, ungkapan, dan pernyataan, maka pengukuran keabsahan data tersebut perlu dilakukan. Dalam rangka mendapatkan data yang benar-benar dapat dipercaya dan sesuai dengan realitas yang ada, maka peneliti mengembangkan metode pengukuran keabsahan data.

Sebagai pertanggung jawaban peneliti dari data yang didapatkannya dari lapangan, peneliti akan melakukan uji keabsahan data yang merupakan syarat penelitian kualitatif. Triangulasi merupakan pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain. Diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak dilakukan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Adapun untuk mencapai kepercayaan itu, maka ditempuh langkah sebagai berikut :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan masyarakat dari berbagai kelas.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

Untuk dapat tetap dikatakan ilmiah data yang diperoleh harus dari sumber yang kompeten dan pengujian kevalidan data dalam proses penelitian dilakukan dengan teknik triangulasi. Triangulasi ialah teknik pemeriksaan keabsahaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya (Moleong, 2004: 330). Teknik ini lebih banyak memanfaatkan sesuatu diluar data yang peneliti peroleh untuk keperluan komparasi, apakah data yang diperoleh sesuai ataukah tidak. Dalam penelitian yang bersifat empiris ini, informasi yang diberikan oleh informan memiliki kandungan makna sehingga tidak dapat langsung diterima begitu saja. Oleh karena itu harus dilakukan pengukuran validitas data yang perlu peneliti lakukan pada penelitian ini dengan cara triangulasi dengan sumber.

Dalam hal ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi, yaitu peneliti kembali mempertanyakan pertanyaan yang sama pada informan yang berbeda. Setiap pertanyaan yang diajukan kepada informan yang satu dengan yang lain mempunyai korelasi. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan persamaan dan perbedaan persepsi diantara informan agar peneliti dapat mengkroscek informasi pernyataan dari informan lain. Data lapangan yang didapat juga dibandingkan dengan sumber-sumber buku yang telah dibaca oleh peneliti. Sumber-sumber buku tersebut dapat memperkuat pendapat-pendapat yang telah disampaikan oleh informan. Selain itu, pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara membandingkan data dengan hasil observasi dan hasil wawancara, membandingkan apa yang dikatakan informan dengan informan yang lain, serta memadukan antara teori dengan data yang diperoleh dilapangan. Peneliti mengkaji ulang semua data yang didapat dari informan dan apakah mempunyai korelasi diantara data yang satu dengan data yang lain. Selain itu, peneliti mengkaji dengan teori yang telah ditentukan dalam penelitian ini dengan begitu data yang didapat dapat dipertanggung jawabkan dan dijelaskan sesuai teori yang ada.

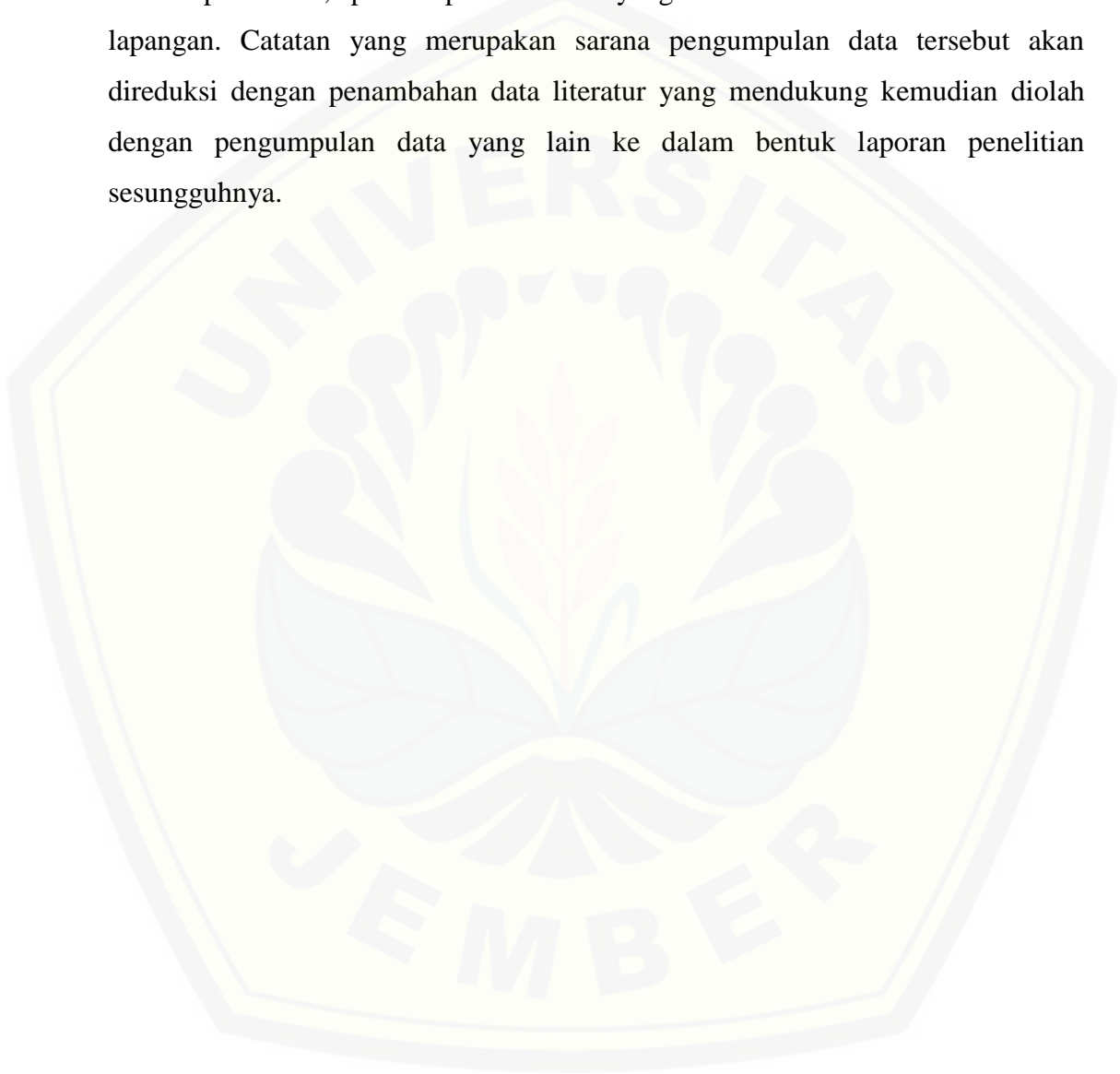
3.6 Metode Analisis Data

Analisis data kualitatif menurut Bogdan dan Biklen dalam (Moleong, 2007:248) upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintensiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Dalam proses analisis data akan dilakukan dengan menelaah sejumlah data dari berbagai sumber dilapangan, yaitu dari proses wawancara, pengamatan yang tertulis pada saat dilapangan, dokumentasi pribadi, gambar, foto, dan lain-lain. Proses analisa data dalam penelitian ini menggunakan tiga sub proses yang saling berhubungan, yaitu reduksi data, *display* data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi (Bungin, 2001:99).

Ada tiga jalur kegiatan untuk melakukan analisis yang terjadi secara bersama untuk memperoleh data, tiga komponen pokok tersebut yaitu:

- a. Reduksi data merupakan proses seleksi, pemfokusan, penyederhanaan, dan abstraksi data kasar yang ada dalam *field note*. Hasilnya data dapat disederhanakan, dan ditransformasikan melalui seleksi ketat, ringkasan serta pengolongan dalam satu pola. Peneliti mengumpulkan semua hasil wawancara dan juga observasi yang telah dilakukan. Hasil wawancara yang awalnya disimpan dalam bentuk *record* kemudian ditranskrip oleh peneliti. Hal ini dilakukan untuk mempermudah dalam memproses data tersebut.
- b. Penyajian data adalah rakitan organisasi informasi yang memungkinkan kesimpulan riset yang dilakukan, sehingga peneliti akan mudah memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan. Didalam penyajian data peneliti mengklasifikasikan data-data yang ada sesuai bahan pokok didalam penulisan yakni tentang data proses pemasaran tembakau kasturi dan juga data modal sosial yang ada didalam pemasaran tersebut.
- c. Penarikan kesimpulan dalam proses ini dilakukan dari awal pengumpulan data, peneliti harus mengerti arti dari hasil penelitiannya, dengan cara pencatatan peraturan, pola-pola, pernyataan konfigurasi yang mapan dan arahan sebab-akibat sehingga memudahkan dalam pengambilan kesimpulan (Miles dan Huberman, 1992 :15-19). Setelah data dikumpulkan dan diklasifikasi sesuai dengan bahasan pokok didalam penulisan, maka peneliti akan memberikan kesimpulan dari semua data yang didapat. Kesimpulan dalam hal ini bahwa petani tembakau mempunyai cara yang berbeda dalam memasarkan hasil panennya ada yang menjualnya kepada *blandang* terlebih dahulu dan ada juga yang langsung menjualnya kepada pihak gudang. Didalam pemasaran tembakau tersebut terdapat kepercayaan dan juga norma-norma yang berlaku didalamnya.

Tiga komponen analisa data diatas membentuk interaksi dengan proses pengumpulan yang berbentuk siklus dimana sifat interaksi ketiganya berjalan terus menerus semenjak turun lapangan sampai selesai penelitian. Dalam setiap melakukan penelitian atau turun lapangan akan dibuat sebuah catatan yang berisi skema pemikiran, pokok pembicaraan yang kemudian akan dibuat catatan lapangan. Catatan yang merupakan sarana pengumpulan data tersebut akan direduksi dengan penambahan data literatur yang mendukung kemudian diolah dengan pengumpulan data yang lain ke dalam bentuk laporan penelitian sesungguhnya.



BAB 5

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Tujuan utama didalam usaha tani tembakau adalah untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Namun, berbeda dengan petani yang lebih mengutamakan modal sosial yang mereka miliki. Modal sosial sangat berperan penting dalam pemasaran tembakau. Modal sosial akan membetuk kerja sama diantara pihak yang bersangkutan dalam pemasaran tembakau dan dapat memberikan keuntungan satu dengan yang lain. Tidak hanya keuntungan dalam materil tetapi keuntungan didalam kehidupan sehari-hari dimana hubungan dan relasi yang mereka miliki sebelumnya sangat baik.

Peneliti menemukan beberapa elemen-elemen modal sosial didalam pemasaran tembakau di Kabupaten Jember. Pertama adalah partisipasi jaringan sosial. Petani yang tidak mampu atau tidak memiliki akses untuk menjual tembakau ke gudang akan menjualnya kepada *blandang*. Petani pada dasarnya telah memiliki hubungan yang baik dengan *blandang* tersebut dalam jangka waktu yang lama. Banyak dari mereka memiliki interaksi yang secara terus-menerus diluar pemasaran tembakau. Hubungan inilah yang mendasari jaringan sosial tercipta dalam pemasaran tembakau. Peneliti dapat mengatakan bahwa relasi yang terjalin dalam kehidupan sehari-hari sedikit banyak mempengaruhi jaringan dalam pemasaran tembakau kasturi tersebut.

Kedua adalah kepercayaan. Kepercayaan diberikan kepada petani maupun *blandang*. Kepercayaan didalam pemasaran tembakau diberikan petani ketika proses pembelian yang biasanya tidak *cash*. Pada dasarnya kepercayaan tidak hanya tumbuh didalam proses pemasaran tembakau saja namun, dapat muncul dalam kehidupan sehari-hari. Perilaku-perilaku dalam kehidupan sehari-hari juga berperan penting ketika seseorang memutuskan untuk memberikan rasa

kepercayaan. Rasa saling peduli dan membantu, sikap jujur antar sesama merupakan salah satu faktor timbulnya rasa percaya. Petani secara sepenuhnya yakin kepada *blandang* yang akan memasarkan hasil tembakaunya dan juga kepada pihak gudang yang membeli hasil panen mereka. Kepercayaan itu akan muncul karena hubungan sosial yang dimiliki oleh petani dengan *blandang*. Hubungan baik yang terjalin antara petani dan *blandang* baik didalam proses pemasaran tembakau maupun interaksi dalam kehidupan sehari-hari akan menumbuhkan rasa solidaritas yang tinggi dan juga menimbulkan kepercayaan

Ketiga merupakan aturan atau norma. Norma itu akan tercermin dari perilaku didalam kehidupan sehari-hari. Ketika didalam proses pemasaran terdapat perilaku yang menyimpang seperti kecurangan-kecurang didalam proses jual beli maka, petani akan memilih untuk mencari *blandang* lain untuk menjual tembakaunya. norma-norma yang muncul dalam pemasaran tembakau kasturi akan mengatur dan mengontrol tindakan pihak-pihak yang bersangkutan dengan proses pemasaran tembakau. Dengan kepercayaan dan keyakinan yang tinggi serta norma-norma yang berlaku didalam pemasaran merupakan landasan yang penting dan membuat petani memiliki kekuatan didalam melakukan transaksi pemasaran dengan pedagang/*blandang* dengan pihak gudang.

Keempat yaitu hubungan timbal balik (*resiprocity*). Hubungan timbal balik yang terjadi di masyarakat terefleksikan dengan tingkat kepedulian sosial yang tinggi, dan saling membantu. Pada prose pemasaran tembakau hubungan timbal balik terjadi ketika petani mempunyai rasa percaya kepada *blandang* dan gudang, begitupun sebaliknya. Setiap pihak akan saling membantu ketika ada salah satu pihak yang sedang membutuhkan tembakau. Hubungan timbal balik tidak hanya ditunjukkan petani dan *blandang* pada saat proses pemasaran tembakau saja. Mereka telah memiliki hubungan yang terjalin cukup lama dan hubungan saling tukar kebaikan juga muncul didalam kehidupan mereka sehari-hari. Hubungan timbal balik bukanlah sesuatu yang terjadi seketika seperti dalam proses jual beli, melainkan sesuatu kombinasi dari jangka waktu pendek dan jangka panjang dalam nuansa untuk membantu orang lain.

5.2 Saran

Para pelaku pemasaran tembakau diharapkan selalu menjaga hubungan yang baik didalam kegiatan pemasaran maupun dikehidupan sehari-hari. Elemen-elemen modal sosial seperti jaringan sosial, kepercayaan, norma, hubungan timbal balik akan lebih baik dan efisien terjadi dalam kehidupan sehari-hari didalam masyarakat karena dengan kuatnya modal sosial yang telah terjalin akan membantu segala proses kerja sama atau tujuan-tujuan tertentu di masyarakat dalam aspek yang positif.

Selain itu, untuk pemerintah diharapkan dapat memberikan wadah atau solusi agar petani tembakau dapat dengan mudah memasarkan hasil panennya dan juga mengatasi permasalahan-permasalahan didalam budidaya tembakau sehingga, kondisi petani tembakau akan membaik. Serta pemerintah diharapkan dapat membuat suatu kebijakan yang tidak merugikan salah satu pihak agar semua masyarakat dapat hidup berdampingan dengan sejahtera.

DAFTAR BACAAN

- A.M. Juliati Suroyo, 2000. *Eksplorasi Kolonial Abad XIX : Kerja Wajib di Karesidenan Kedu 1800-1890*. Yogyakarta : Yayasan untuk Indonesia
- Anonim. 2011. *Petunjuk Praktikum Pengolahan Hasil Pertanian Tembakau, Gula dan Lateks*. Jember: FTP UNEJ
- Abdullah, Ahmad dan Soedarmanto. 1982. *Budidaya Tembakau*. Jakarta : CV Yasaguna
- Bungin, Burhan. 2001. *Metode Penelitian Sosial*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Cahyono, Bambang. 1998. *TEBKAU, Budidaya dan Analisis Tani*. Yogyakarta: Kanisius
- Coleman, J.S. 1994. *Foundations Of Social Theory*. Terjemahan Muttaqien, I. Widoewati, S.R dan Purwandari. 2009. *Dasar-dasar Teori Sosial*. Bandung: Nusa Media
- Gitosudarmo, Drs. H. Indriyo. 1994. *Manajemen pemasaran*. Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA
- Jousairi Hasbullah. 2006. *Social capital*. Jakarta: MR-UnatedPers
- Kuntowijoyo. 2002. *Radikalisasi Petani*. Yogyakarta : Penerbit Bentang
- Matnawi, Hudi. 1997. *Budidaya Tembakau Bawah Naungan*. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Milez, M. B. Dan Huberman. A. M. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta : UI-Press.
- Moleong, Lexy J. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Rahardjo, M. Dawam. 1986. *Transformasi Pertanian, Industrialisasi, dan Kesempatan Kerja*. Jakarta: UI Press
- Redfield, Robert. 1982. *Masyarakat petani dan Kebudayaan*. Jakarta: CV. Rajawali.

Robert D. Putnam. 1993. *The Prosperous Community-Social Capital and Public Life*. American Prospect

Rodjak. 2006. *Manajemen Usaha Tani*. Bandung: Pustaka Gitaguna

Santoso, Kabul. 2013. *Tembakau Dibutuhkan dan Dimusuhi*. Jember: Jember University Press

Scott, James C. 1981. *Moral Ekonomi Petani: Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*. Penerbit LP3S. Jakarta.

Setiadji. 2011. *Teknologi Pengolahan Tembakau*. Jember: FTP Universitas Jember.

Sugiyono. 2005. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA.

Sugiyono. 2011. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta

Sunarto, Kamanto. 2000. *Pengantar Sosiologi (edisikedua)*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI

Suyanto Bagong, Sutinah. 2006. *Metode penelitian sosial : berbagai alternative pendekatan*. Jakarta: Prenada media group.

Wolf Erik.1983. *Petani suatu Tinjauan Antropologi*. Jakarta: CV Rajawali

Jurnal

Jannah, Raudlatul. 2010. *JEMBER FASHION CARNIVAL*. Universitas Jember

Mahbub Elok. 2012. *Tembakau Dalam Sejarah. Booklet Tobacco Information Center*. November 2012

Subejo. 2004. Peranan *Social Capital* Dalam Pembangunan Ekonomi: Suatu Pengantar Studi *Social Capital* di pedesaan Indonesia. *Majalah Agro Ekonomi* 11(1): 32-41

Internet

<http://komunitaskretek.or.id/?p=2183> (diakses pada tanggal 11 juni 2015)

<http://id.wikipedia.org/wiki/Pertanian> (diakses pada tanggal 11 juni 2015)

m.kompas.com (diakses pada tanggal 20 mei 2015)

<http://news.memotimuronline.com/?p=6755> (diakses pada tanggal 1 Juni 2015)

Sumber: BeritaJatim.com (diakses pada tanggal 1 Juni 2015)

Repository.usu.ac.id/bitstream (LPM UNEJ, "Laporan Penelitian Tembakau dan Industri Rokok : Perspektif Petani, Perilaku Konsumsi, Serapan Tenaga Kerja dan Kontribusinya terhadap Perekonomian Nasional", (Jember : LPM UNEJ & GAPRI, 2008), hal. VII – 5., dalam Ningrum Natasya Sirait, et.al.) (diakses pada tanggal 1 Juni 2015)

<http://www.jembersaja.blogspot.com/2013/06/tembakau-jember.html> (diakses pada tanggal 1 Juni 2015)

<http://cerutujember.blogspot.com/2011/07/sejarah-tembakau.html> (diakses pada tanggal 1 Juni 2015)

Ditjenbun.pertanian.go.id (diakses pada tanggal 6 April 2016)

<https://teguhimanprasetya.wordpress.com/2008/09/25/etnografi-dan-folklore-antropologi/> (diakses pada tanggal 16 April 2016)

PEDOMAN WAWANCARA

1. PETANI TEMBAKAU

- a) Sejak kapan menanam tembakau kasturi?
- b) Mengapa memilih menanam tembakau kasturi?
- c) Bagaimana pemasaran tembakau kasturi?
- d) Ke mana menjual hasil panen tembakau kasturi?
- e) Siapa yang menentukan harga saat menjual tembakau kasturi?
- f) Bagaimana hubungan dengan blandang/gudang?
- g) Bagaimana hubungan timbal balik dengan blandang/gudang?
- h) Bagaimana bentuk jaringan dengan blandang/gudang?
- i) Apakah mempunyai langganan dalam menjual tembakau kasturi?
- j) Kenapa berlangganan dengan blandang/gudang tersebut?
- k) Norma seperti apa yang berlaku didalam pemasaran?
- l) Bagaimana relasi yang dibangun dengan orang-orang yang terlibat dalam pemasaran tembakau kasturi?

2. PEDAGANG/BLANDANG

- a) Bagaimana alur pemasaran tembakau kasturi?
- b) Siapa yang menentukan harga tembakau?
- c) Bagaimana hubungan anda dengan petani tembakau?
- d) Bagaimana cara untuk mendapatkan kepercayaan dari petani?
- e) Bagaimana hubungan dengan sesama blandang?
- f) Bagaimana hubungan timbal balik yang terjadi dengan sesama blandang?
- g) Bagaimana hubungan dengan pihak gudang?
- h) Seberapa besar rasa percaya anda ke pihak gudang?
- i) Norma seperti apa yang berlaku dalam pemasaran?
- j) Apakah anda mempunyai langganan dalam membeli tembakau?

3. PIHAK GUDANG

- a) Bagaimana alur pemasaran tembakau kasturi?
- b) Bagaimana anda bias mengenal blandang/petani tersebut?
- c) Bagaimana hubungan yang terjalin dengan blandang/petani?
- d) Bagaimana caranya agar blandang/petani selalu menjual barangnya ke pihak gudang?
- e) Seberapa besar kepercayaan anda kepada blandang/petani?
- f) Bagaimana hubungan timbale balik dengan blandang/petani?
- g) Apa tujuan dari pemberian bantuan kepada blandang/petani?
- h) Bagaimana bentuk jaringan dengan blandang/petani?
- i) Norma seperti apa yang berlaku dalam pemasaran?

FOTO PENELITIAN :



Tembakau Kasturi yang telah di Panen



Tembakau Kasturi yang Ada Di Sawah



Tembakau Kasturi yang di Sujen setelah itu di Jemur



Informan Ibu Novi



Informan Ibu Kholifah



Informan Bapak Matsuri





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI RI
UNIVERSITAS JEMBER
LEMBAGA PENELITIAN

Alamat : Jl. Kalimantan No. 37 Jember Telp. 0331-337818, 339385 Fax. 0331-337818
e-Mail : penelitian.lmlit@unej.ac.id

Nomor : 1375/UN25.3.1/LT/2015
Perihal : Permohonan Ijin Melaksanakan Penelitian

27 Agustus 2015

Yth. Kepala
Badan Kesatuan Bangsa, dan Politik
Pemerintah Kabupaten Jember
di -

JEMBER

Memperhatikan surat pengantar dari Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember Nomor : 2668/UN25.1.2/LT/2015 tanggal 21 Agustus 2015, perihal permohonan ijin penelitian mahasiswa :

Nama / NIM : Reza Anita Teranova/100910302009
Fakultas / Jurusan : FISIP/Sosiologi Universitas Jember
Alamat / HP : Perum Taman Kampus Jember/Hp. 085336336921
Judul Penelitian : Modal Sosial Petani Tembakau Dalam Pemasaran Tembakau Kasturi di Kabupaten Jember
Lokasi Penelitian : Desa Bedadung Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember
Lama Penelitian : Dua bulan (27 Agustus 2015 – 27 Oktober 2015)

maka kami mohon dengan hormat bantuan Saudara untuk memberikan ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk mencari data sesuai dengan judul di atas.

Demikian atas kerjasama dan bantuan Saudara disampaikan terima kasih.



Dr. Zainuri, M.Si
NIP 196403251989021001

Tembusan Kepada Yth. :

1. Dekan FISIP
Universitas Jember
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip



CERTIFICATE NO : QMS/173



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
Jalan Letjen S Parman No. 89 ☎ 337853 Jember

K e p a d a

Yth. Sdr. Camat Pakusari Kabupaten Jember
di -
J E M B E R

SURAT REKOMENDASI

Nomor : 072/1350/314/2015

Tentang

PENELITIAN

- Dasar :
1. Peraturan Daerah Kabupaten Jember No. 6 Tahun 2012 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja Perangkat Daerah Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Jember
 2. Peraturan Bupati Jember No. 46 Tahun 2014 tentang Pedoman Penertiban Surat Rekomendasi Penelitian Kabupaten Jember.

Memperhatikan : Surat Ketua Lembaga Penelitian Universitas Jember tanggal 27 Agustus 2015 Nomor : 1375/UN25.3.1/LT/2015 perihal Permohonan Ijin Penelitian.

MEREKOMENDASIKAN

Nama / NIM. : Reza Anita Teranova 100910302009
Instansi : Jurusan Sosiologi / FISIP / Universitas Jember
Alamat : Perum Taman Kampus Jember
Keperluan : Melaksanakan Penelitian dengan judul :
"Modal Sosial Petani Tembakau Dalam Pemasaran Tembakau Kasturi di Kabupaten Jember".
Lokasi : Desa Bedadung Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember
Tanggal : 01-09-2015 s/d 01-12-2015

Apabila tidak bertentangan dengan kewenangan dan ketentuan yang berlaku, diharapkan Saudara memberi bantuan tempat dan atau data seperlunya untuk kegiatan dimaksud.

Pelaksanaan Rekomendasi ini diberikan dengan ketentuan :

1. Kegiatan dimaksud benar-benar untuk kepentingan Pendidikan
2. Tidak dibenarkan melakukan aktivitas politik
3. Apabila situasi dan kondisi wilayah tidak memungkinkan akan dilakukan penghentian kegiatan.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Ditetapkan di : Jember
Tanggal : 01-09-2015

An. KEPALA BAKESBANG DAN POLITIK
KABUPATEN JEMBER
Sekretaris

Drs. MOH. HASYIM, M.Si.
Pembina Tingkat I
195902131982111001

Tembusan :

- Yth. Sdr. :
1. Ketua Lembaga Penelitian Universitas Jember
 2. Ybs.

Nama Informan : Ibu Kholifah (petani tembakau)

Umur : 48 tahun

Pendidikan : SD

Tempat Wawancara : Wawancara di rumah ibu Kholifah

Peneliti : permisi bu, lagi ngapain ini bu?

Informan : ini lagi milihin tembakau dek

Peneliti : sudah panen ya bu?

Informan : iya sudah dek

Peneliti : oh tembakau apa ini bu?

Informan : kasturi dek. Maaf ya dek suaranya ibu agak serak

Peneliti : oh iya bu ndak apa-apa. Sudah lama bu menjadi petani tembakau?

Peneliti : sudah dek tahun kapan ya itu, kira-kira mulai tahun 85an itu saya jadi petani tembakau dek. Ya ada itu 30 tahunan ya dek itu tapi wes lama kapal belum bisa dibeli

Peneliti : hahaha kalau mau beli kapal mau ditaruh dimana bu? ndak ada jalannya juga bu hahaha

Informan : ya disini taruh didepan sini nduk

Peneliti : kenapa ibu kok memilih menanam tembakau?

Informan : mau nanem apa kalau musim kayak gini nduk. Memang waktunya nanem tembakau. Sudah dari dulu kan kalau musimnya ya pada nanem semua.

Peneliti : prosesnya nanem tembakau ini gimana bu?

Informan : ya susah nduk nanem tembakau itu, belajar nanemnya susah, biayanya banyak, penghasilannya angel. Apalagi sekarang murah harganya tembakau nduk

Peneliti : ibu biasanya jual tembakaunya kemana?

Informan : disini nduk dagangnyanya yang datang ke rumah

Peneliti : oh pedagangnyanya yang datang ke sini. Itu pedagangnyanya dari desa sendiri atau dari luar desa bu?

Informan : iya dari desa sendiri tetangga sini. Kalau saya kan punya langganan dagang gak cuma satu nduk. Banyak langganannya nanti siapa yang duluan trus harganya cocok ya angkut

Peneliti : kalau waktu jual yang nentuin harganya siapa bu?

Informan : ya dagangnyanya yang bikin harga tapi kan nanti ya tawar-menawar harganya segini mau ndak gitu. Tapi ntar akhirnya ya saya ngalah. Petani kan ga bisa apa-apa nduk. kalau saya bilang 500 gitu kan ndak mau ntar dagangnyanya, jadi ya dagangnyanya yang nentuin. Petani ngalah nduk

Peneliti : tiap pedagang gitu kalau ngasih harga apa sama semua bu?

Informan : ndak ya beda tipis lah. Kalau yang ini ngasih harga 100 yang satunya 125 gitu ya saya jual yang ke 125 nduk. Tapi meskipun harga 125 tapi kalau bukan langganan saya ndak berani saya jual. Mending ke langganan aja meskipun 100. Itu emang lebih murah sih nduk tapi kan wes langganan lama nduk jadi ndak apa-apa. Ibu ndak takut rugi atau gimana. Kan mereka juga beli sesuai harga biasanya jadi ya gak bakalan mainan harga juga. Soalnya kan ibu wes lama langganan.

Peneliti : ibu kenapa ga langsung jual ke gudangnya?

Informan : ndak tau caranya saya nduk kalau jual ke gudang. Dari dulu kan saya juga udah jualnya ke blandang jadi ya udah gak usah repot-repot lagi harus ke gudangnya

Peneliti : ibu tau harga-harga tembakau di pasaran?

Informan : iya tau nduk

Peneliti : tau dari mana bu?

Informan : ya taunya dari orang-orang dari petaninya juga. Biasanya ngomong ini loh kemaren saya jual tembakau sekian. Blandangnya biasanya juga bilang dari gudang harganya sekian trus saya belinya sekian ya bu gitu nduk. Kalau sekarang murah tembakau.

Peneliti : ibu sering ya ngobrol atau komunikasi sama petani-petani sini?

Informan : ya kita kan hari-harinya juga sering ketemu. Gak harus ngomongin tembakau lah nduk. Orang desa kayak ibu ini kan ya seneng kumpul-kumpul ngomong ini itu jadi ya ngobrolnya gak waktu tanam tembakau aja lah. Kan ibu juga ikut acara pengajian disini jadi ya sering lah ngobrol-ngobrol itu. Ibu gak mungkin nduk ngobrol sama tetangga kalau cuma waktu panen tembakau. Tiap harinya juga ketemu sama mereka ya ngobrol biasa jaga silaturahmi lah nduk. Ibu-ibu kan sukanya ngobrol dek hahaha. Warga sini kan juga rutin ada kumpulan-kumpulan gitu dek kayak pengajian jadi meskipun bukan saat jual tembakau ya masih hubungan lah dek. kalau ada acara apa atau hajat gitu dirumah siapa ya dateng lah bantu meskipun gak bisa bantu banyak uang ya bisalah bantuin lewat tenaga iya kan nduk hehehe

Peneliti : hubungan ibu sendiri dengan pedagang gimana bu?

Informan : ya baik nduk. Ada itu langganan dagang saya kalau saya susah nyari pupuk ya dibantu dicarikan biasanya dibelikan dulu saya

pupuknya. Kan langganan ibu bukan cuman satu. ada juga dagang yang enggak ngasih bantuan nduk. Saya lagi susah pupuk mau beli aja enggak dikasih padahal itu saya mau beli bukan ngutang ga dikasih apalagi kalau ngutang kan.

Peneliti : kok bisa gitu ya bu?

Informan : ndak tau saya juga. Kemarin ada yang datang tanya luas sawahnya ibu berapa. Ya ibu ndak jawab nanti dikira sombong kan ga baik. Kalau di tanya berapa cucu ibu 4 gitu kalau di tanya harta ndak mau ngomong ibu.

Peneliti : siapa itu bu yang tanya seperti itu?

Informan : dari orang atas itu nduk katanya mau ngasih bantuan. Kalau mau ngasih bantuan ya gak apa-apa tapi ya gak perlu tanya luas sawahnya penghasilannya. Kalau ada bantuan suruh beli ya saya beli. Sampean dari pertanian ta?

Peneliti : saya dari sosiologi bu kebetulan sosiologi pertanian

Informan : sosiologi iki opo nduk

Peneliti : ya tentang sosial gitu lah bu hehehe

Informan : oh kemaren ada juga soalnya anak pertanian kesini ya katanya mau ngasih bantuan kalau sudah musim padi. Dibantu pupuk gitu katanya gitu. Kalau ada apa disuruh ngeluh kurang apa disuruh ngomong ke atasan tapi wes ngeluh tapi ya ga diurus

Peneliti : hehehe jadi cuman bisa ngeluh aja ya bu

Informan : iya cuman bisa ngeluh doang. Kurang air disuruh ngeluh. Sudah ngeluh dibiarin ga ngeluh ya tambah ga ada yang ngurus

Peneliti : jadi pedagang-pedagang langganan ibu ini masih tetangga sendiri ya?

Informan : ya ada yang tetangga sendiri seperti pak imam itu ada ponakan juga yang dari Sumber Jeruk

Peneliti : orang Sumber Jeruk itu saudara ta bu?

Informan : bukan nduk. dulu ibu masih nol ndak tau apa-apa. dia bawa tembakau ibu trus orangnya ini juga baik ya yang ngasih pupuk itu. Trus ya langganan itu sampai sekarang. Orangnya jujur jadi meskipun ndak dibayar dulu ndak apa-apa. Tapi ya milih-milih orang nduk cari yang jujur nduk.

Peneliti : Berarti ibu langganan sampai sekarang ini ya karena dagangnya pada jujur ya bu?

Informan : iya nduk susah sekarang cari orang jujur ini. Kalau ndak jujur ya ibu ndak berani jual lah nduk

Peneliti : sudah lama berarti ya bu langganan?

Informan : ya sudah lama nduk. Awalnya kan itu tadi saya sering di tipu trus kan ya saya sudah tau sekarang.

Peneliti : kalau pedagang-pedagang yang curang gitu ada gak bu?

Informan : ya ada nduk nek itu. dulu pernah nduk sering di tipu saya jadi kan dibeli tu tembakaunya ibu dibawa kan ya trus di kasih DP trus ya sudah ditinggal ya habis ndak tau itu kemana. Kalau sekarang ndak ada uangnya ya ndak saya kasih nduk. Mau dibayar pake motor juga ndak mau saya. Iya kalau itu motornya sendiri lah kalau bukan kan kita nggak tau. Tapi kalau orang sini ya ndak apa-apa kan sudah pelanggan itu.

Peneliti : jadi kalau dibayar belakangan gak apa-apa ya bu?

Informan : iya ndak apa-apa soalnya kan saya udah kenal. Bawa aja wes tembakau ibu bayar belakangan soalnya udah langganan. Bapaknya

fhifa itu pak haji Imam ya gitu beli ke saya ndak bayar dulu ndak apa-apa. Dipake modal dulu ndak apa-apa. iya nduk orangnya jujur itu jadi meskipun ndak langsung dibayar ya ndak apa-apa. Milih-milih orang sekarang ibu soalnya dulu sering ditipu sama dagang. iya nduk kalau tembakaunya cocok ya saya jual ke pak imam itu nduk. Meskipun gak dibayar dulu ya ndak apa-apa saya ga minta bunga kok

Peneliti : hahaha kok kayak di bank aja bu

Informan : lah iya dibank ada bunga kalau saya enggak hahaha tinggal makasih bu

Peneliti : ibu kok bisa percaya gitu sama beliau gimana bu?

Informan : orang bisa dipercaya kan dari omongannya kan nduk. Beliau ini pasti omongannya bisa dipegang nduk. Saya sama pak imam kan juga udah kenal lama sering ketemu perkumpulan juga sama istrinya. Di desa sini beliau kan memang udah di kenal terpandang gitu nduk. Orangya ini bisa kumpul sama warga lain meskipun warga kecil kayak saya gini nduk. Istrinya ini juga baik nduk. Kalau ada masalah gitu ya nduk kayak kemalingan di desa sini gitu biasanya beliau juga ikut turun nduk. Saya jual tembakau kan banyaknya ke beliau juga. Meskipun kalau harganya agak murah ya ndak apa-apa toh orangnya ini terbuka sama petani. Kalau hari-hari gini ya tetep komunikasi baik jadi ya gak khawatir dek. orang kan gak mungkin bisa percaya gitu aja kalau pak imam sendiri gak bisa di percaya. Makanya dek karena sikapnya pak imam, harinya-harinya beliau ini orangnya baik keluarganya juga semua dikenal baik jadi ya orang ini kan juga nilainya baik nduk

Nama Informan : Bapak Sugiono (petani tembakau)

Umur : 40 tahun

Pendidikan : SD

Tempat Wawancara : di rumah Bapak Sugiono

Peneliti : bapak petani tembakau apa pak?

Informan : kalau bahasa gampangnya sih tembakau kasturi dek

Peneliti : bapak sudah lama tanam tembakau ini pak?

Informan : ya lama puluhan tahun saya nanem tembakau ini

Peneliti : susah nggak sih pak nanem tembakau itu?

Informan : iya nggak juga sih kan saya juga udah lama nanemnya. Tapi ya susah-susah gampang lah dek. Ya butuh perhatian lah kalau sama tembakau ini. Kapan harus kasih air, pupuknya trus takarannya seberapa harus bener kalau ndak nanti daunnya itu jelek-jelek.

Peneliti : oh gitu ya pak. Terus bapak sampai sekarang ini masih nanem tembakau kenapa pak?

Informan : tembakau kan harganya mahal dek dibanding tanaman lainnya. Meskipun sekarang kena abu raung sih ya gak apa-apa kan gudang gimana pun juga butuh itu

Peneliti : itu sawahnya bapak sendiri?

Informan : ya kalau dulu masih nyewa tapi sekarang alhamdulillah sawah sendiri dek

Peneliti : kalau mau panen tembakau itu gimana pak?

Informan : kan daunnya itu dari atas sampai bawah dek nah itu beda-beda manennya. Yang pertama dipanen itu yang bawah sendiri trus nunggu beberapa hari daun diatasnya trus kayak giu sampai daun paling atas itu dek. jadi semuanya itu bisa dijual ada harganya sendiri-sendiri nanti.

Peneliti : lalu langsung bapak jual atau gimana?

Informan : ya dikeringkan dulu lah tembakaunya dilapangan depan situ dek trus kalau sudah kering sampai batang-batangnya baru saya kasih ke blandang itu dek. kalau panas kayak gini seminggu itu wes bagus dek. kalau batangnya masih belum terlalu kering itu nanti murah harganya kalau dijual dek

Peneliti : lalu biasanya nanti tembakaunya bapak jual kemana?

Informan : ke blandang dek, blandangnya ke rumah kalau ada barang ya langsung dibawa

Peneliti : bapak selalu jual ke blandang yang sama apa beda-beda pak?

Informan : saya itu wes ada langganan sendiri kalau jual tembakau nggak usah repot lagi. Waktunya panen ya orangnya ke rumah ambil barang.

Peneliti : itu bayar langsung pak?

Informan : ndak lah dek, bayarnya nanti kalau sudah dapet uang dari gudangnya. Jadi ya ndak apa-apa dibawa dulu tembakaunya udah kenal ini lagian sama tetangga sendiri jadi ndak khawatir juga. Saya kan dari awal sudah jual ke beliau trus orangnya juga tepat waktu bayarnya kalau sudah dapet dari gudang langsung dibayar saya.

Peneliti : wah berarti blandangnya jujur ya pak?

Informan : jujur dek kalau ndak jujur ya mana mau saya jual hahaha. Orangnya ini gak sombong dek enakan orangnya. Petani sini jualnya ya ke beliau semua itu. Kalau petani susah pupuk gitu ya dibantu dikasih dulu pupuknya bayarnya belakangan itu ndak apa-apa.

Peneliti : rumahnya disekitar sini berarti ya pak?

Informan : iya orangnya ini ketuanya kelompok tani sini kok dek pak supandi namanya

Peneliti : oh iya pak saya tau. Saya kemarin sudah ke rumahnya juga pak

Informan : oalah iya iya dek. Iya itu blandang dek disini jadi kalau sudah panen ya jualnya ke beliau.

Peneliti : bapak kok bisa percaya sama beliau?

Informan : ya tadi kan saya bilang kalau udah kenal lama sama blandang saya ini. Jadi enggak waktu jual tembakau aja komunikasinya dek. orangnya ini sering bantu keluarga saya juga. Saya kalau seumpama butuh kendaraan ini biasanya pinjam sama beliau itu. Dulu pernah saya pinjam mobilnya ini 2 atau 3 hari gitu dek terus kan waktu balikin ini ya ada lah sedikit uang gitu itung-itung ya buat sewanya kan enggak dek saya tapi gitu orangnya gak mau kalau saya kasih itu dek. orangnya ini emang baik dek meskipun kaya gitu gak sombong sama warga juga enak itu keluarganya. Orangnya kan baik sama semua jadi ya ngapain saya gak percaya kan dek

Peneliti : waktu jual tembakau gitu yang bikin harga siapa pak?

Informan : ya blandangnya dek. Kalau saya yang ngasih harga ya ndak mau itu blandangnya. Ya pokoknya ditimbang ada berapa trus ditotal sama blandangnya dapet sekian ya sudah. Kan orangnya nggak

pernah main harga juga jadi saya percaya sudah sama orangnya.
Nanti kalau sudah ada uangnya ya saya langsung dibayar

Peneliti : kalau bapak sendiri tahu harga dari gudang ndak pak?

Informan : enggak tahu saya kalau harga dari gudangnya. Ya pokoknya dari tetangga bilang jual sekian ya saya ikut saja jual harganya segitu juga dek. kan nanti ya nawar-nawar dulu sama blandangnya dek. kalau petani ya ikut aja harga pasaran

Peneliti : bapak ndak pernah jual ke blandang yang lain?

Informan : kalau saya nggak pernah dek. Takut kalau ke orang lain iya kalau dibayar nanti kalau nggak saya rugi nanti soalnya ada orang sini itu jual ke orang luar trus barangnya dibawa tapi nggak dibayar akhirnya sekarang ya jualnya selalu ke pak supandi itu. Saya kan nanem tembakau ini modalnya juga pas-pas an dek kalau kurang masih pinjem juga nanti kalau nggak dibayar kan saya nggak bisa makan dek. Jadi ya udah yang pasti-pasti aja dek

Peneliti : kalau blandangnya sudah curang gitu langsung pindah ya pak

Informan : iya lah dek. Sekarang kita nanem tembakau kan biar dapet hasil trus buat makan bayar hutang bayar lainnya lah kalau di tipu trus nggak dibayar sama blandang mau makan apa kita dek. Jadi ya cari blandang lainnya aja yang memang jujur trus tanggung jawab orangnya.

Peneliti : bapak sugiono kan sudah lama ya jualnya ke bapak supandi, itu caranya biar tetep baik hubungannya gitu gimana ya pak?

Informan : kalau orang baik itu gampang dek. Beliau itu baik nggak sombong trus ramah sama tetangga semuanya jadi ya kita juga enak silaturahmi. Meskipun orang kaya tapi masih mau itu dek ngebantu tetangga sini kan ada orng kaya tapi yang pelit trus pamer

gitu dek. kan kita jadinya enak aja kalau mau jual panennya kita. Meskipun tetangga tapi wes kayak saudara sendiri.

Peneliti : bagus itu pak kalau hubungannya baik kayak gitu.

Informan : iya dek kan saya jual dagangan saya juga ke beliau jadi hubungannya harus baik. Ayo diminum itu dek dimakan juga jajannya kok diliat tok

Peneliti : hehehe iya pak makasih jadi ngerepoti ini pak. Bapak berarti ndak tau harga-harga tembakau di pasaran gitu ya pa?

Informan : ya tau saya, kan dari petani-petani yang lain itu sudah nyebar harganya sekian gitu trus baru dijual. Blandangnya kan juga bilang harganya sekarang sekian pasarannya gitu dek

Peneliti : bapak ndak pernah jual ke gudang langsung pak?

Informan : nggak pernah saya. Dari dulu ya sama blandang itu. Saya mana punya kendaraan dek jadi ya ke blandang aja deket kok.

Nama Informan : Bapak Imam Syafi'i (pedagang/blandang)

Umur : 48 Tahun

Pendidikan : SD

Tempat Wawancara : di rumah Pak Imam Syafi'i

Peneliti : bapak imam ini petani tembakau atau blandang pak di sini ?

Informan : iya, ya petani ya blandang

Peneliti : kalau jadi blandang itu sudah lama pak ?

Informan : ya sudah mulai tahun 93

Peneliti : waktu itu bapak langsung langsung ngirim tembakaunya ke gudang atau pihak gudang yang nyari gitu pak?

informan : ya saya yang langsung ngirim ke gudang. iya awalnya saya kirim langsung trus kalau barangnya cocok sama gudang setiap tahun pasti selalu kirim ke gudangnya trus sudah dianggap anggota tetap

Peneliti : biasanya bapak ambil tembakau di daerah mana pak?

Informan : kalau saya biasanya di daerah mayang. Kalau disini belum panen kan daerah mayang sudah panen

Peneliti : kalo dari petani-petani desa sini ndak pak?

Informan : Kalau barang sini diproses itu sulit cari keuntungan. Kadar airnya banyak disini, jadi kalau masih disawah bagus memang besar tapi nanti kalau udah dikeringkan jadinya ringan. Tapi ya kalau petani disini nawarin ke saya dan barangnya cocok kualitasnya ya saya beli

- Peneliti : itu bapak langsung beli tembakaunya ditempat atau memang sebelumnya sudah bicara dulu, ya mungkin bapak telfon dulu seperti pesan gitu pak ?
- Informan : saya langsung beli. Jadi ada barangnya sesuai kualitas ya saya beli. Yang nentuin harganya ya dari saya. Kalau barangnya bagus ya harganya tinggi
- Peneliti : kalau petani sendiri sebenarnya tahu harga tembakaunya apa tidak?
- Informan : Petani ndak tahu harga. Gudang cuma ngasih tahunya ke blandang. Gudang ngasih tahu kualitas yang ini harganya sekian, kualitas yang ini harganya segini. Trus ya blandang tinggal menyesuaikan aja ke petaninya nanti. Jadi waktu beli ke petani ya blandang yang bikin harga.
- Peneliti : kalau tiap gudang sendiri harganya sama apa ndak pak?
- Informan : ndak sama. Jadi kalau kayak sampoerna harganya paling rendah sendiri. jadi kalau seumpama barangnya djarum trus bagus trus dikirim ke sampoerna ya lebih rendah harganya. Kalau tembakau kan ada gudangnya masing-masing. Jadi kalau barang djarum ya jangan dikirim ke sampoerna murah harganya.
- Peneliti : tiap gudang kok bisa beda harganya gitu kenapa pak?
- Informan : beda pendiri ya beda harga. Itu permainan gudangnya sendiri
- Peneliti : kalau di Jember yang paling mahal gudang apa pak?
- Informan : Djarum. Kalau barang masuk ke djarum kan susah barangnya. Kalau sampoerna itu dari daun yang paling bawah ya dibeli tapi ya harganya murah
- Peneliti : pak imam ngirim barang ke semua gudang?

Informan : kalau yang tetap ke djarum sama sampoerna. Kalau gudang garam ndak saya. Jadi kalau ada barang yang nggak masuk ke djarum dibawa ke sampoerna

Peneliti : kalau blandang sendiri waktu nentuin harganya itu bagaimana pak?

Informan : ya tergantung blandangnya. Ada juga blandangnya yang bodohi petaninya. Kalau petaninya ndak tau apa-apa ya dikasih harga rendah. Kalau petaninya ga tau ya dikasih-kasih aja. Tapi ya blandang biasanya liat kualitas neng kalau bagus ya mahal

Peneliti : kalau sekarang sudah ada gudang yang buka harga pak?

Informan : kalau sekarang belum soalnya kan banyak yang kena debu raung itu jadi gudang masih liat-liat barang dulu. Pembiayaan petani sekarang mahal jadi kalau nanti sampe harganya rendah ya rugi besar petaninya nanti.

Peneliti : bapak sudah beli tembakau sekarang?

Informan : iya sudah neng saya beli di Mayang

Peneliti : kok beli di Mayang pak?

Informan : iya kebetulan ini kemaren saya beli yang masih dipohon jadi nanti saya yang mroses. Yang disini juga pada belum panen semua.

Peneliti : itu sudah langganan bapak ya?

Informan : iya tiap tahun saya ambil ke sana neng. diminum dulu nduk itu

Peneliti : iya pak makasih

Informan : ini pembelian dari gudang mundur soalnya kan kena abu itu. Sebenarnya bulan 8 itu gudang udah buka semua apalagi sampoerna itu bukanya awal..sekarang belum buka gara-gara abu.

Jadi seenaknya sekarang kalo beli murah. Sekarang itu panen pertama cuman 300 sampai 400 gitu kering yang di jemur 2-3 hari

Peneliti : seberapa besar kepercayaan bapak ke gudang?

Informan : kalau dari gudangnya itu yang penting barangnya kalau barangnya bagus ya dipercaya sama gudang. Kapan barang A kapan barang B biasanya blandang kan barang A B C dicampur jadi satu. Kalau djarum ndak mau itu

Peneliti : kalau dari bapak sendiri rasa percaya ke gudang itu bagaimana pak?

Informan : ya kalau djarum kan ndak main harga ndak curang jadi ya saya terus jual kesana. Yang banyak main ini gudang garam kan banyak penafsirnya jadi timbangan ini per satu bangkil 2kg yang di ambil itu. Nanti sudah di transaksi barangnya ada basah sedikit kena 5% nanti. Ya kalau kita tahu barang yang kita jual nggak akan bisa curang gudangnya tapi kalau masih ada yang curang ya saya nggak jual kesana lagi neng.

Peneliti : bapak kok bisa tau karena pernah ngirim kesana atau gimana pak?

Informan : dulu sering saya ngirim kesana tapi sekarang sudah ndak pernah. Dulu waktu belajar jadi blandang awalnya ngirim ke gudang garam tapi tau banyak curangnya sekarang saya nggak pernah bawa barang lagi ke neng

Peneliti : kalau hubungan bapak dengan petani bagaimana pak?

Informan : ya kalau sama petani kan harus yang baik neng, kalau wataknya watak kekasaran ya sulit. Pedagang itu kan harus lincah apa ya emm ke petani. Kadang-kadang nawar sekian kan ga langsung dikasih sama petani. Ya gimana caranya nanti biar di kasih. Terkadang mintanya 5 juta yang nanti di tawar 4 juta atau berapa

gitu. Kalau ngadepin petani itu kan sulit, kalau gudang ke blandang gampang. Kalau gudang kan seenaknya ke blandang. Ngasih harganya sekian sekian soalnya kan ga tau harga di desa

Peneliti : jadi bapak ini sering komunikasi sama orang sini hari-harinya ya pak meskipun ndak beli-beli tembakau?

Informan : meskipun gak beli tembakau ya harus baik neng. Saya sama petani-petani tembakau itu kan udah kenal lama. Kalau waktu jual tembakau kan kita tergantung sama petani karena barang dari mereka kan, meskipun eneng juga tau saya nanam sendiri tapi ya gimana pun saya lebih banyak butuh tembakau dari petani. Kalau gak jual tembakau ya masih tetep itu hubungan neng. Masak yang dibahas tembakau aja neng. Saya sama orang-orang sini kan juga aktif kalau ada urusan di desa neng jadi setiap harinya ya masih komunikasi biasa itu. Jaga silaturahmi itu harus neng sama siapa aja

Peneliti : ada hubungan timbal balik ndak pak sesama blandang?

Informan : oh ya neng jadi kalau misalnya di daerah mayang atau mana lagi panen gitu ya biasanya ngasih tau ke saya, di sana pak ada tembakau. Ya nanti saya kasih berapa gitu neng buat terima kasih. Kan teman blandang banyak itu neng di mana saja

Peneliti : bagaimana bapak bisa kenal blandang-blandang yang lain itu pak?

Informan : ya kan orang itu kan ndak sama ada yang baik dan enggak. Tergantung orangnya neng kalau baik ya saling bantu tadi neng trus ya jadi hubungan baik. Blandang sini kan banyak yang ndak langsung ke gudang jadi blandang desa. Saya dulu kan juga gitu awal belajar jadi blandang ya dikirim ke blandang yang kalisat trus baru ke gudang. Saya yang langsung ke gudang ini mulai tahun 99

itu trus sampai sekarang ya baik jadinya sam blandang-blandang lain

Peneliti : oh gitu pak, apa biasanya dijual ke bapak?

Informan : iya banyak yang jual ke saya, nanti selisih sedikit harganya

Peneliti : hubungan bapak sendiri dengan sesama blandang gimana pak?

Informan : kalau sama blandang-blandang yang bagus itu biasanya kan ada yang gak mampu gak bisa jual ke gudang ya saya yang jual atas nama saya. Saya sering gitu biasanya blandang di Lodok Ombo kan gitu barangnya suruh bawa ke gudang atas nama saya. Daerah Bondowoso juga ada, dia nggak punya nama di sampoerna ya minta tolong ke saya ke sampoerna. Kalau gudang kan kebanyakan kalau bukan orangnya beda kan harganya. Kalau memang sama orangnya gudang meskipun barangnya agak jelek ya tetap dibeli. Sudah punya perhitungan sudah

Peneliti : trus biasanya setelah bantu gitu bapak dikasih tembakau yang sudah panen apa gimana pak?

Informan : ya biasanya kadang dikasih uang tapi saya ndak mau, kan kasian lagian ya teman sendiri juga. Saya juga sudah dagang sendiri aja.

Peneliti : bagaimana cara bapak mendapatkan kepercayaan dari petani itu sendiri?

Informan : ya gini neng kalau jadi pedagang ya harus jujur trus bayarnya *cash* ke petani. Ya sudah jadi langganan wes. Kebanyakan blandang kan hutang ke petani itu yang sulit. Seperti kemaren yang saya nebas itu tanaman 4000 di ambil tujuh ribu sama saya langsung saya bayar. Biasanya kan ada blandang yang beli tembakaunya sudah habis tapi belum di bayar juga ke petani nah itu sulit dipercaya sama petani. Yang paling penting itu jujur neng.

Saya pernah beli hampir 3 ton itu hampir 130 juta itu ndak langsung bayar saya itu tahun 2013. Nanti dapat uang dari gudang baru saya bayar karena sudah percaya neng. Saya sebelumnya juga selalu *cash* ke orangnya jadi yawes dikasih gitu aja ke saya.

Peneliti : oh gitu ya pak, berarati memang udah percaya ya pak?

Informan : iya neng

Peneliti : biasanya blandang-blandang yang nakal curang gitu gimana pak?

Informan : iya cuma satu kali petani jualnya

Peneliti : meskipun blandangnya tetangga sendiri pak?

Informan : iya neng meskipun tetangga sendiri kalau blandangnya nggak jujur ya ndak dipercaya sama petani. Petani nggak mau jual kalau blandangnya nggak jujur. Yang penting kan kejujuran. Sudah ada uang tapi belum dibayar malah ada yang belum dikasih uang trus dipotong. Kalau saya kan ngirim ke djarum atau sampoerna yang udah transaksi kan udah dapat uang kalau saya masih ada utang ke petani ya langsung saya kirim uangnya. Kalau tembakau kan ndak banyaknya modal, meskipun modalnya 500 juta ya tetap kurang kalau musimnya. Apalagi kayak harganya tembakau tahun 2011 harganya sampe 6 juta per kwintalnya. Tahun 2014 mahal tapi sebentar sekitar satu bulan.

Peneliti : kenapa kok menurun pak?

Informan : mungkin alasan gudang udah banyak tembakaunya

Peneliti : kalau dari gudang biasanya ada bantuan ndak pak?

Informan : kalau yang sudah lama jadi anggota besar dapat bantuan modal dari gudang. iya modal uang atau pupuk, ada pinjaman kok. Setiap

musim gitu besar itu pinjamannya bisa ratusan juta. Soalnya dulu saya pernah dapet pinjaman dari gudang

Peneliti : kalau pinjaman gitu ada jaminan ndak pak?

Informan : nggak ada jaminan pokoknya kita sudah jadi anggotanya ya bisa dapet pinjamannya neng. Gudang kan juga sudah percaya jadi ya kita dikasih pinjaman uang gitu nanti kalau waktu ngirim barang ya dipotong berapa gitu nggak harus sampai lunas nggak apa-apa neng

Peneliti : kalau bapak sendiri pernah ngasih pinjaman gitu ndak pak ke petani?

Informan : kalau uang ndak pernah saya neng paling ya kalau nanam kan butuh pupuk banyak ya saya kasih pupuk gitu aja. Kalau pupuk kan terkadang susah nyarinya trus mahal jadi saya sediain buat petani-petani nanti kalau yang butuh ke saya gitu neng

Nama Informan : Bapak Supandi Setiawan (pedagang/blandang)

Umur : 45 Tahun

Pendidikan : SMP

Tempat wawancara : di rumah Pak Supandi

Peneliti : permisi pak bapak lagi apa ini pak?

Informan : ini lagi ngairi tembakau dek

Peneliti : ini sawah milik bapak sendiri?

Informan : iya punya pribadi ini dek

Peneliti : bapak petani asli atau jadi blandang juga?

Informan : saya ya petani blandang juga. Kalau awal gini saya tanam dulu setelah panen nanti baru saya beli tembakau

Peneliti : sekarang bapak tanam tembakau berapa pohon pak?

Informan : kalau sekarang 55.000. Saya rencana kemarin mau tanam na oogst tapi kok kayaknya pasarnya kurang bagus jadi ya gak tanam.

Peneliti : kalau kasturi bukan na oogst berarti pak?

Informan : bukan itu voor oogst. Kalau na oogst tanaman tembakau waktu hujan terus cara pengeringannya diopen. Kalau kasturi ini dijemur

Peneliti : perawatan tembakau ini susah ndak pak?

Informan : ya susah kalau yang enggak pernah tanam. Ya liat struktur tanah juga ada yang tanah yang tembakaunya cukup 2 atau 3 kali ngairi tapi ada juga yang tanah yang 4 sampai 5 kali ngairi

Peneliti : kalau panen bapak langsung jual ke gudang sendiri ya?

Informan : iya langsung saya jual. Saya kan bermitra juga. Kebetulan saya pengurus asosiasi petani tembakau di Jember. Kalau disini kebetulan saya dipercaya jadi ketua gapoktan

Peneliti : gabungan kelompok tani itu ya pak?

Informan : iya, di desa bedadung ini kan ada 4 kelompok tani. Kalau mau ngobrol-ngobrol dirumah ayok mari. Masak ditengah sawah gini

Peneliti : hehehe iya pak mari

Peneliti : bapak jadi blandang sudah lama?

Informan : iya sudah lama, dari tahun 90

Peneliti : pertama kali bapak masuk atau kirim tembakau ke gudang itu langsung bawa barangnya apa sebelumnya ke pihak gudang dulu?

Informan : pertama jual dulu saya langsung masuk gitu dulu ya, nanti kalau 1 atau 2 kali kirimannya bagus ya dipanggil terus ditanya ini tanaman sendiri apa dagangan gitu. Akhirnya kalau dulu di kasih bantuan pinjaman uang gitu. kalau sekarang ya masih juga biasanya itu pupuk sih.

Peneliti : itu dari gudang mana pak?

Informan : dari sampoerna. Kalau dulu dari gudang garam iya, djarum juga iya ngasih tapi kalau sekarang cuma sedikit. Ya di lihat dari hasil kerjanya dulu

Peneliti : yang menentukan harga tembakau semua dari pihak gudang ya pak?

Informan : iya dari gudang karena gini pihak gudang itu beli kualitas kan yang nentukan gudang kualitas seperti ini harganya ini. Kadang-kadang petani ini hasilnya kebanyakan enggak sesuai dengan kualitas gudang. Biasanya sampoerna minta kualitas A dengan

harga sekian tapi biasanya punya petani ini enggak sesuai. Aslinya harganya ini tinggi. Tapi memang petani tembakau ini susah kalau enggak bermitra ya susah akhirnya nggak jelas itu untung-untungan. Ya kalau bermitra kan ibaratnya sudah punya wadah gitu

Peneliti : bapak biasanya yang mau dikirim ke gudang itu ambil yang bagus-bagus aja dari petani?

Informan : ndak. Kan bervariasi dari daun bawah itu sudah berharga. Dari misalnya sampoerna kalau punya mitra dibeli satu pohon, cuma harganya beda-beda dari petikan pertama harganya sekian, yang kedua sekian, ketiga sekian. Jadi, semakin atas ini semakin mahal.

Peneliti : tiap gudang ini harganya beda-beda ya pak?

Informan : iya beda. Soalnya kan kemauan gudang itu kan ga sama.

Peneliti : sekarang gudang sudah buka harganya pak?

Informan : kalau sekarang belum ada. Tanggal 27 besok rencananya baru sampoerna yang mau buka harga. Gudang ini kan kalau nentuin harga liat barang dulu jadi ndak asal buat harga

Peneliti : kalau dari pihak gudang sudah nentuin harga?

Informan : ada, gudang garam ini tapi ndak beli kualitas ekspor yang tembakau rendah maunya beli semi lokal ke lokal tapi sementara harganya juga masih ndak stabil

Peneliti : kalau petani asli sendiri tahu harga tembakau apa tidak?

Informan : ya ndak petani ikutin harga umum aja

Peneliti : waktu bapak beli tembakau dari petani itu langsung ke petaninya atau petaninya yang nawarin ke bapak?

Informan : kalau dari petani sini biasanya petaninya yang menawarkan. Kalau keluar daerah ya saya yang cari. Kalau disini sudah enggak ada dan gudang masih butuh terpaksa saya harus cari keluar.

Peneliti : kalau cari keluar desa biasanya bapak sudah ada yang kenal atau ya keliling cari gitu pak?

Informan : ya keliling cari dulu tergantung pihak gudang minta kualitas yang kayak gimana. Kan saya juga lihat kualitasnya. Kalau yang keluar jember gitu biasanya sudah ada tempatnya sendiri. jadi misalnya di Situbondo ada satu tempat ya rumah temen gitu. Nanti kalau ada barang ya saya dikabari trus langsung saya ambil barangnya kesana

Peneliti :bapak nyari sampai ke situbondo ya?

Informan : iya sampai ke bojonegoro saya juga pernah biasanya.

Peneliti : itu untuk nyuplai digudang jember ya pak?

Informan : iya

Peneliti : berarti bapak ini selalu komunikasi menjaga hubungan baik ya sama mereka?

Informan : oh iya jadi kalau ada barang ya biasanya dikabari. Ya harus jaga hubungan baik itu

Peneliti : bapak kalau beli tembakau biasanya *cash* atau ndak pak?

Informan : kalau di daerah sendiri kadang-kadang ndak *cash*. Kalau diluar daerah ya *cash*. Kalau orang sini meskipun ndak dibayar dulu ya gak apa-apa. Kan biasanya uangnya masih ke pakek untuk nanam tembakau ini. Atau kadang-kadang ya minta bon dulu sama gudang

Peneliti : kalau bon dari gudang itu selalu di kasih pak? Apa harus ada jaminan atau apa gitu pak?

Informan : ndak pake jaminan, ya langsung dikasih tapi ya kalau sama orangnya aja. Kalau bukan ya ndak dikasih pinjaman. iya sudah dilihat berapa banyak atau seringnya ngirim barang ke gudang. Kalau sering ya sudah jadi anggota atau orangnya gudang itu.

Peneliti : biasanya bapak ambil tembakau di daerah mana saja pak?

Informan : ya keliling lihat situasi. Kan lihat tembakaunya dulu yang cocok. Dimana-mana saya bisa beli

Peneliti : bapak ini sudah mulai beli tembakau pak?

Informan : belum ini gudang garam masih tanggal 7 terus sampoerna juga belum ini. Gudang sekarang masih rewel soalnya kan ada debu itu. Yang panen sekarang ini kan tembakaunya masih ada debunya. Soalnya saya lihat kemarin di sampoerna pembelian pertama itu 1 ball itu 40 Kg di bersihkan dulu debunya ketemu 1 Kg lebih ya otomatis gudang kan rewel jadi engkel-engkelan dulu. Kalau barang sekarang kan banyak.

Peneliti : kalau petani asli disini Madura ya pak?

Informan : iya sampean ndak paham ya?

Peneliti : iya pak ndak paham Madura hehehe

Informan : disini rata-rata Madura tapi saya ngerti jawa. Asal saya bukan sini tapi daerah rembangan, tau sampean?

Peneliti : oh iya tau pak. Oh ya pak gimana caranya bapak ini mendapatkan kepercayaan dari petani?

Informan : gimana ya, ya asalkan kita ini belinya *cash* ya percaya aja. Yang ndak percaya itu kalau mau beli tapi ndak bawa uang itu baru. Kalau saya ya punya cari barang disini atau diluar desa bahkan luar kota juga biasanya ya bawa uang terus ada kecocokan harga ya

saya bayar. Kalau pun nggak langsung bayar ya harus sesuai janji. Kalau sudah ada uang atau dibayar sama gudangnya ya langsung dibayar jadi petani juga percaya meskipun bayarnya belakangan. Petani jangan dibohongi nanti kan ya percaya itu orangnya.

Peneliti : apa bapak punya langganan tetap untuk beli tembakau?

Informan : saya lihat situasi kalau disini rame ya saya ndak cari keluar. Saya kan punya jatah digudang jadi kalau disini sudah mencukupi jatah saya digudang ya ndak cari diluar desa saya

Peneliti : keluar ini maksudnya gimana pak?

Informan : ya keluar kota. Kalau barang didesa sendiri atau dari luar desa sudah memenuhi jatah saya digudang ya saya ndak cari diluar kota

Peneliti : jadi bapak ini kalau beli tembakau harus keliling dulu pak ndak ada langganan tetap yang biasanya tiap tahun pasti beli di sana?

Informan : oh ya ada kalau langganan beli gitu. Kalau dulu waktu ndak banyak kebutuhan kan banyak petani yang ambil pupuk ke saya jadi itu sistemnya ngutang bayarnya *yarnin*. Jadi, bayarnya ini setelah panen. Cuma dengan catatan ya barangnya harus dikirim ke saya, tapi karena sekarang modalnya terbatas ya ndak

Peneliti : bapak sendiri kenapa berlangganan ke orang tersebut pak?

Informan : ya orangnya ini enakan barangnya juga bagus-bagus jadi ya saya tiap tahun beli tembakaunya.

Peneliti : bagaimana hubungan bapak dengan petani?

Informan : ya baik kan harus jaga hubungan baik memang. Kan kalau hubungannya baik ya kita juga mudah dapet barangnya juga. ya nanti kalau waktu jual beli tembakau ya jangan coba-coba curang ke petaninya biar petani juga mau jual barang ke kita. Kan dagang

ini memang gimana pun juga ambil untung ya ambil untung boleh-boleh aja tapi ya yang wajar. Kalau sudah gitu kan ya petani nanti percaya juga sama kita. Atau kalau memang ada yang butuh bantuan ya di bantu yang ikhlas.

Peneliti : kalau hubungan dengan sesama blandang gimana pak?

Informan : kalau sama blandang ya baik juga biasanya itu blandang ngasih info gudang kalau ada yang bagus gudang disini soalnya harganya begini begini gitu. Ya namanya manusia ada yang baik dan juga enggak

Peneliti : kalau dengan sesama blandang ada hubungan timbal balik ndak pak?

Informan : iya jadi saya kan anggotanya sampoerna terus saya di sampoerna kan ada jatah. Misal jatah saya masih ada 10 ton terus barang saya cuma ada 3 ton otomatis kan saya harus cari temen-temen ngasih info ke mereka. Ya biasanya mereka ngasih *tip* lah. iya sering kayak gitu. Jadi saya punya barang gudang garam tapi saya bukan anggotanya ya jadi kalau masuk ke gudang garam sendiri ndak ada kesempatan kalau mau dijual ke sampoerna harganya murah jadi ya saya lewat teman yang biasanya ke gudang garam lewat orang-orangnya. Jadi terkadang ndak usah dibayar dulu jadi ya wes percaya barangnya ya dibawa aja. Terkadang lewat telfon gitu tanya “mas punya barang gudang garam?” ya punya barangnya ada di rumah tapi saya lagi ndak dirumah ya sudah saya suruh ambil sendiri aja gitu biasanya

Peneliti : kok bisa sampai percaya seperti itu pak?

Informan : ya kenalnya juga sudah lama terus selama ini orangnya juga baik enggak yang macem-macem diluar jual beli tembakau ya baik jadi ya sudah percaya. Hubungan baik itu kan penting. Trus itu juga

biasanya kalau saya butuh modal saja juga pinjam ke dia Kalau memang dia juga ada gitu ya di pinjami. Dari orang luar bisa kayak saudara sendiri wes. Dari hubungan kerja bisa kayak saudara jadinya.

Peneliti : kalau diluar jual beli tembakau gimana pak? Baik juga?

Informan : kalau sama blandang saya kenalnya juga udah lama, ya dulu awalnya kenal ya karena jual tembakau itu kan dek tapi saya juga beerusaha untuk selalu menjaga hubungan sama mereka meskipun enggak lagi jual beli tembakau dek. ya gimana ya dek kalau cari musuh itu gampang tapi kalau cari teman ini susah. Saya sama teman-teman blandang ini sudah percaya soalnya kan saya juga tau hari-harinya gimana. Kita saling bantu meskipun enggak ada hubungannya sama tembakau dek. kalau ada teman yang punya hajat ya kita datang bantu semampu kita, kalau ada yang kesusahan ya kita bantu dek. temen-temen itu kalau main kerumah banyak yang dibawa. Saya ini sampe gak enak sendiri dek selalu dibawa-bawain gitu. Terus ada itu teman saya yang baru nikahin anaknya saya dateng itu bawa-bawa. Itu aja gak mau nerima dek katanya wes seneng saya mau dateng hahaha. Itu kan rumahnya di bondowoso itu teman saya. Ya terkadang itu yang bisa bikin orang jauh tapi kayak saudara ya dek.

Peneliti : kalau dari pihak gudang ada bantuan ndak pak buat pedagang?

Informan : ada untuk sampoerna sekarang pupuk tapi diuangkan tapi kan disitu sudah ada catatannya berapa hektar terus butuh pupuk berapa. Tapi ada juga yang ndak kirim barang ke sana ya sudah tahun berikutnya ndak dikasih bantuan lagi yang ribet yang orang teknisinya. Pernah ada orang gudang yang ngeluh sama saya soalnya banyak yang enggak ngirim terus ya saya nagsih info ke

dagang yang kebetulan belum laku barangnya ya saya malah dikasih dari pihak gudang saya juga dikasih malahan

Peneliti : saya denger-denger ada gudang-gudang yang nakal atau curang gitu ya pak?

Informan : oh ya ada aja kalau gudang yang curang gitu. biasanya itu banyak dipotong. Jadi biasanya harus *grade* 1 tapi dijadiin *grade* 2. Tapi kalau sama blandang-blandang yang ikut asosiasi seperti saya ya ndak berani gudang, kalau sama blandang-blandang kecil mereka kan cari barangnya serabutan. Kalau saya kan dirumah sudah saya pilih-pilih dulu barangnya mana yang bagus dan enggak. Jadi saya sudah tau barangnya. Kalau gudangnya sudah kayak gitu ya cari gudang lain

Peneliti : gimana bapak cara bapak menyikapi kalau ada gudang-gudang yang curang gitu?

Informan : ya kalau saya kan ngerti jadi ya sudah bisa bedain mana yang jujur dan ndak. Kalau saya kan sebelum saya kirim saya sortase dulu sesuai dengan *grade* kan tembakau ini banyak macamnya per daun per *metik* sudah beda kualitasnya itu bisa jadi 4 *grade*. Nah sebelum saya kirim saya pecah dulu yang mutu A, B, C otomatis kan saya sudah tau harganya. Misalnya yang mutu A harganya 700 sampai 1000 terus mutu B 700 sampai 500. Jadi saya sendiri kan sudah tau barang-barangnya biasanya kan blandang itu barangnya dicampur gitu

Peneliti : blandang yang main harga atau curang gitu biasanya gimana pak kalau waktu jual beli?

Informan : kalau blandang ya biasanya yang curang ini dari potongan terus tembakau yang diharapkan ini kurang kering juga kadang-kadang dipotong banyak. Jadi kalau 2 kali jemur kan tangkainya ini masih

basah kan ya itu ada potongan 20% tapi kadang-kadang ada yang potongannya lebih dari itu jadi harganya sudah tetap dari awal tapi nanti mainnya di potonga. ya petani akhirnya ndak mau jual lagi ke dagang tersebut soalnya potongannya banyak gitu biasanya. banyak yang dipotong malah banyak ruginya nanti jadi ya biasanya cari pedagang yang lain gitu itu.



Nama Informan : Bapak Matsuri (pedagang/blandang)

Umur : 45 Tahun

Pendidikan : SD

Tempat Wawancara : di rumah Bapak Matsuri

Peneliti : bapak sudah lama menjadi petani tembakau?

Informan : iya sudah lama sekali. Waktu saya muda sudah jadi petani tembakau mbak. Orang sini belum ada yang tanam tembakau saya sudah tanam duluan

Peneliti : sekarang bapak tanam tembakau juga?

Informan : iya mbak nanam saya

Peneliti : bapak tanam tembakau apa?

Informan : kasturi mbak

Peneliti : kira-kira berapa pohon yang bapak tanam?

Informan : 13.000 pohon mbak. Tapi itu sawahnya saya masih nyewa, belum punya sawah sendiri

Peneliti : biasanya hasil panen tembakau bapak jual sama siapa?

Informan : langsung saya bawa ke gudang mbak

Peneliti : bisa ya pak kalau petani langsung ke gudang gitu?

Informan : ya bisa, saya kan juga biasanya dagang

Peneliti : oh bapak juga blandang?

Informan : iya mbak. Nanti kalau tembakau yang saya tanam ini sudah panen dan sudah beres baru saya dagang mbak

Peneliti : memang kalau petani biasa gitu bisa langsung ke gudang pak?

Informan : ya nggak semua bisa. Diliat barangnya dulu kan nggak asal nerima kalau gudang. Petani kan biasanya nggak semua tahu kualitas seperti apa yang gudang mau. Kalau belum pernah ngirim ke gudang ya gudang nggak mau nerima juga. Jadi banyaknya seh ke blandang dulu baru dari situ dijual ke gudangnya.

Peneliti :oh gitu ya pak. Kalau bapak dulu pertama ngirim gimana pak?

Informan : langsung dateng saya ke gudang. Saya bawa beberapa kali trus cocok sama yang gudang mau ya sudah ngirim terus saya ke gudang.

Peneliti : yang nentukan harga siapa pak?

Informan : ya gudangnya kita tinggal ngikut aja trus ya disesuaikan ke petaninya nanti. Kalau ke petani kan harga dari kita sendiri nanti lihat kualitasnya tembakaunya kayak apa.

Peneliti : waktu nentuin harga itu dari gudang itu gimana pak?

Informan : ya kita dapat undangan dari gudangnya gitu trus dateng ke gudangnya. Nanti gudangnya njelasin harganya sekian dan minta yang tembakaunya kayak gini gitu.

Peneliti : bapak biasanya beli tembakau dari mana?

Informan : ada dari desa sini ada juga dari luar kayak di daerah rembangan biasanya saya

Peneliti : kenapa pak?

Informan : kalau barang disini sudah nggak ada ya saya cari diluar. Kalau barang sini juga terlalu banyak pupuk itu jadi kurang bagus ditimbangannya.

Peneliti : kalau diluar desa memang sudah kenal sebelumnya pak?

Informan : saya ada saudara di rembangan petani tembakau juga trus kalau panen saya ke sana. Trus petani-petani sana ya jual ke saya juga akhirnya. Saya kalau beli nggak *cash* jadi kalau ada yang jual ke saya ya sudah. ya gimana ya mbak, saya kan memang modalnya kurang jadi ya bayarnya memang harus belakangan. Tapi kalau uangnya sudah ada dari gudang saya langsung bayar ke petani-petani. Ya alhamdulillah banyak yang jual ke saya

Peneliti : berarti hubungan bapak baik sekali ya dengan petani-petani

Informan : iya lah mbak harus baik kan saya dapat barang juga dari petani apalagi saya juga bayarnya dibelakang. Kalau sayanya jahat ya nggak ada yang mau jual ke saya mbak nanti. ya yang namanya orang kan nggak semuanya baik mbak apalagi kalo orang dagang. Orang dagang apapun kan pasti sama ajaa da yang memang baik jujur tapi ada juga yang nggak jujur. Orang baik tok kan ya nggak mungkin toh hahaha

Peneliti : gimana sih pak biar sama orang itu hubungannya bisa baik gitu

Informan : ya kalau blandang gini ya jangan curang. Kalau memang sudah ada uang ya di bayar ke petaninya jadi meskipun nggak pernah bayar diawal petani ini sudah percaya sama kita. Kalau mau naikin harga ya jangan terlalu banyak biar petani ini juga dapat untungnya ya sama-sama lah mbak.

Peneliti : kalau blandang curang gitu ada ya pak?

Informan : yang namanya usaha apapun itu ada aja mbak. Ada yang curang timbangan atau harganya juga ada tapi kalau yang kayak gitu petani juga nggak mau lah ngejual mbak. Gudang juga ada yang curang mbak. Banyak potongannya kayak gudang garam itu saya awal-awal dulu jual ke sana tapi sekarang udah nggak lah sedikit-sedikit potong. Timbangannya itu dikurangi trus orangnya juga gitu banyak main uangnya. Jadi nggak pernah jual kesana lagi saya.

Peneliti : trus bapak sekrang kalau jual ke gudang apa?

Informan : ke djarum saya dek sama kayak pak imam

Peneliti : oh iya pak imam blandang juga ya pak di desa sini

Informan : iya itu kalau saya kurang barang biasanya dikasih sama pak imam pak imam kan beli dari mana-mana jadi kalau punya saya kurang buat gudang saya tanya ke pak haji itu punya apa nggak kalau ada ya biasanya langsung suruh bawa barangnya. Bayarnya nanti kalau sudah ada uangnya. Biasanya saya kalau butuh modal ya pinjam ke pak haji itu

Peneliti : kalau pihak gudang biasanya nggak ada bantuan pak?

Informan : ada kok tapi banyaknya itu pupuk sekarang itu pasti kalau untuk bantuan uang gitu nggak banyak mbak kalau dulu itu bantuannya banyak ke uangnya. Saya dulu dapat bantuan tapi sekarang ya cuman pupuk itu kalau dari gudang mbak

Peneliti : kalau bantuan dari gudang itu pakek jaminan nggak pak?

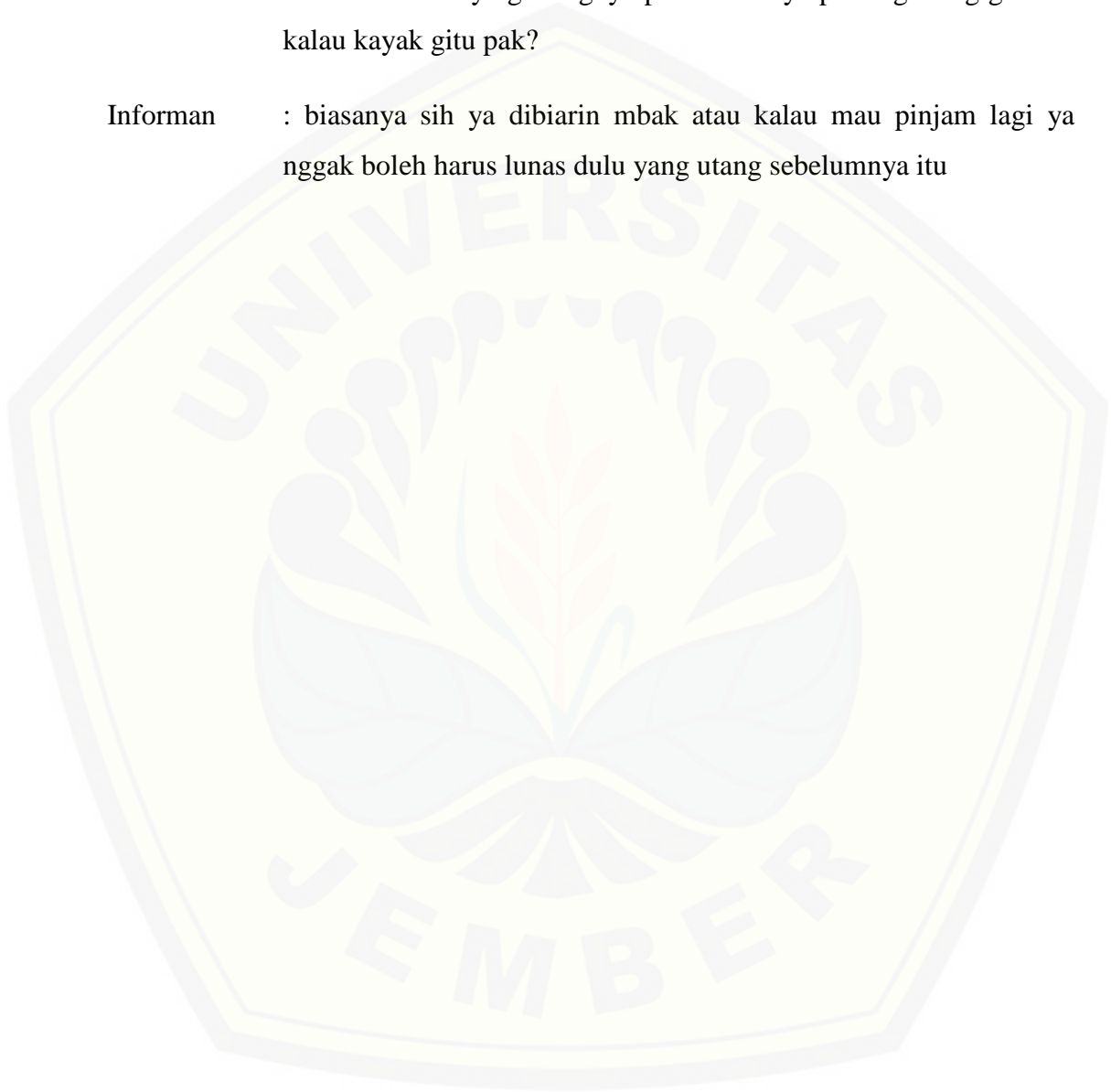
Informan : nggak dek kan sudah anggotanya jadi ya nggak ada jaminan nanti barangnya ya dijual ke gudangnya trus biasanya ya dipotong nanti buat bayarnya tapi ada juga yang nggak langsung bayar ada juga yang nggak bayar mbak hahaha

Peneliti : nggak bayar ke gudangnya pak?

Informan : iya jadi kan dapat bantuan pupuk atau uang gitu ya mbak tapi nanti jualnya ke gudang lain trus ya kabur orangnya nggak jual lagi ke gudang yang tadi beri pinjaman itu mbak

Peneliti : waduh kasian ya gudangnya pak. Biasanya pihak gudang gimana kalau kayak gitu pak?

Informan : biasanya sih ya dibiarin mbak atau kalau mau pinjam lagi ya nggak boleh harus lunas dulu yang utang sebelumnya itu



Nama Informan : Ibu Novi (petani tembakau)

Umur : 48 Tahun

Pendidikan : Sarjana Pendidikan

Tempat Wawancara : Di Rumah Ibu Novi

Peneliti : ibu menjadi petani tembakau sudah lama?

Informan : ya lama dek. waktu muda sudah nanam tembakau saya sampai sekarang jadi guru ya masih nanam

Peneliti : oh ibu guru juga toh hehehe. Kenapa kok nanam tembakau juga bu?

Informan : ya sekarang kan kebutuhan banyak. Anak sekolah buat sehari-hari kalau jadi guru aja ya jujur nggak cukup lah dek. orang tua saya dulu kan juga petani tembakau jadi ya saya jadi petani tembakau juga dek. tembakau harga jualnya juga tinggi jadi ya saya nanam juga dek kalau nggak gitu nggak cukup dek dibanding nanam padi kan masih mahal tembakau harganya dek

Peneliti : oh gitu ya bu. Memangnya nggak susah bu nanam tembakau itu?

Informan : iya susah awalnya dek tapi kan dulu dibantu sama orang tua trus kalau orang tua nanam ya saya bantu-bantu juga jadi lama-lama ya sudah biasa. tembakau itu susah-susah gampang. Airnya harus cukup, pupuk yang dipakai juga harus dilihat biar hasil daunnya nanti bagus trus biar diproses juga kualitasnya bagus

Peneliti : ibu ngejual tembakaunya ke blandang atau ke mana?

Informan : oh saya langsung ke gudang dek. saya nggak pernah ke blandang

Peneliti : memang bisa ya bu langsung ke gudang?

Informan : ya bisa, kalau barang kita cocok ya pihak gudang pasti nerima

Peneliti : yang saya tahu kan susah kalau sebelumnya memang bukan anggota bu atau ibu juga jadi blandang juga?

- Informan : nggak saya petani nggak beli-beli tembakau. iya susah kalau kita nya memang nggak tahu gudang minta tembakau yang gimana. Saya jual kan nggak asal tembakau saya jual dek. saya tahu kualitas tembakau yang saya punya trus saya pisah-pisahkan kira-kira gudang mana yang mau tembakau saya. Yang susah kan karena petani ini cuman nanam trus panen ya sudah dijual gitu aja dek. kalau langsung ke gudang ya lebih gampang dek. setelah panen trus kering ya langsung bawa ke gudang. Harganya juga lebih mahal
- Peneliti : oh iya bu. Jadi dari awal ibu langsung jual ke gudang ya?
- Informan : Kalau ke blandang kan masih dipotong harganya beda kalau dari gudang langsung. Kalau dari gudang langsung ya mahal harganya dari pada dijual ke blandang dek. blandang kan banyak main harganya belinya murah nanti masih dipotong lagi.
- Peneliti : ibu dari awal nanam tembakau kan sudah langsung jual ke gudang. Kenapa nggak nyoba ke blandang dulu bu?
- Informan : dulu orang tua saya kan jualnya ke blandang trus harganya murah dek banyak dipotongnya. Trus waktu saya nanam sendiri itu saya nyoba langsung ke gudangnya aja kalau ke gudang kan otomatis nggak ada potongan-potongan kayak di blandang dek. harganya sekian ya sudah sekian dibayarnya. ya gimanapun harga gudang sama blandang nanti beda dek. kalau ke gudang kan bisa lebih mahal dari gudang dapat untungnya jadi bisa lebih banyak juga nanti. Dulu ada blandang yang ke sini mau beli tembakau saya tapi harganya beda jauh sama gudang ya sudah nggak jual saya langsung bawa ke gudang aja. Blandang ini nimbangnya juga asal-asalan.
- Peneliti : memang kalau dari gudang nggak ada yang kayak gitu ya bu?
- Informan : ya ada juga sih dek gudang yang gitu. dulu saya nggak tau apa-apa banyak itu gudang yang banyak potong-potongnya trus saya nggak pernah kirim ke sana lagi. Saya nyari gudang-gudang lain yang bener ya itu yang sampai sekarang saya ngirim barang itu dek
- Peneliti : ibu kok bisa sampai jual ke gudang yang sekarang itu gimana?
- Informan : ya waktu itu saya keliling dek trus dapat informasi dari temen-temen yang biasanya jual tembakau itu kalau gudang yang bagus

itu disini daerah sini gitu. Trus ya saya langsung nyoba ngirim ke sana ternyata tembakau saya cocok sama gudangnya jadi tiap tahun kirim ke sana sudah

Peneliti : keliling gimana itu bu maksudnya?

Informan : jadi ya saya cari informasi itu dek ke petani-petani masalah harganya trus tanya ke blandang juga kalau harga ke gudang ini berapa

Peneliti : trus blandangnya ngasih info ke ibu?

Informan : iyalah dek. blandang ini ya temen saya sendiri kan jadi waktu saya Tanya ke mereka ya dikasih info tentang gudangnya yang bagus kalo ngasih harga itu di mana aja. Saya juga di bantu waktu itu masukin tembakaunya saya.

Peneliti : di bantu gimana bu?

Informan : jadi yang tahu tentang gudangnya kan temen saya. Jadi waktu itu kirim tembakaunya itu bareng dek. saya di kenalkan itu sama orang gudangnya trus ya temen saya itu bilang ke gudangnya jadi gudang akhirnya mau beli barang saya. Saya juga nggak yakin kalau nggak ada temen saya itu tembakaunya dibeli apa ndak. hehehe

Peneliti : teman-temannya ibu itu petani juga atau gimana?

Informan : ya ada yang petani blandang juga dek. ibu tau harga-harga tembakau dipasaran ya dari mereka juga.

Peneliti : memng dari gudang enggak dikasih tau bu?

Informan : Kalau dari gudang seh dapat tapi kan ya kalau sesama petani pasti biasanya ngomong dijual berapa gitu tembakaunya. Sesama petani kan juga komunikasi dek tembakaunya dijual berapa ke blandangnya trus temen-temen saya yang blandang ya gitu kalau saya tanya pasaran dari gudang berapa gitu. Kalau namanya orang jualan kan harus tau harga pasarnya berapa aja jadi ya cari tau atau dapat info harganya ya dari temen-temen itu dek. kalau enggak gitu ya kita juga akan susah nentuin harganya berapa nanti.

Peneliti : memangnya gudang yang sekarang gimana bu kok sampai lama gitu?

- Informan : ya kalau ngasih harga bagus dek trus ya nimbangnyanya juga sesuai kan kalau kita nggak tahu kan banyak gudang yang nimbangnyanya dikurang-kurangnya nggak sesuai gitu dek
- Peneliti : kalau ibu langsung jual ke gudang biasanya dapat bantuan nggak bu dari gudang?
- Informan : iya saya kan sering ngirim kesana jadi biasanya dapat itu pinjaman dek. kalau memang saya butuh ya saya biasanya pinjam memang ya dikasih gitu itu
- Peneliti : kalau dapat pinjaman gitu pakek jaminan apa bu?
- Informan : wah iya kalo bank dek hahaha. Nggak ada yang jaminan gitu dek ya dikasih aja sama gudangnya nanti bayarnya kalau sudah panen ngirim barangnya ke gudangnya.
- Peneliti : kalau nggak ada jaminan gitu kalau nggak bayar gimana ya bu?
- Informan : waduh dipenjara paling dek hahaha. Nggak tau juga saya dek ya mungkin nggak dikasih pinjaman lagi dek harus lunas dulu
- Peneliti : trus kenapa ibu kok nggak sekalian jadi blandang juga bu kan sudah punya nama digudang?
- Informan : nggak ada waktunya saya dek harus cari tembakaunya dulu, modalnya kan harus banyak itu. Jadi petani aja udah cukup wes. Disini juga banyak blandang kok jadi y nggak usah jadi petani aja dek
- Peneliti : trus ibu gimana jaga hubungan biar gudang selalu nerima tembakaunya ibu?
- Informan : ya barangnya kan harus baik bukan asal tembakau panen trus saya kasih gitu kan nggak dek. saya pilih dulu kualitasnya saya pisahin jadi pihak gudangnya juga bisa milih nanti trus harganya juga jelas nanti kualitas ini berapa gitu dek
- Peneliti : waktu jual yang nentukan harga siapa bu?
- Informan : ya dari gudangnya dek trus tawar menawar nanti kalau harganya cocok ya sudah dijual. Tapi saya juga tau harga dari petani-petani yang jual ke blandang dek nanti kan dikira-kira berapa enak. Saya kan langsung ke gudang jadi ya biar nanti tahu harganya seberapa nanti. Tapi kan sebelumnya saya juga tau harganya berapa dari

gudang ya biasanya taruh barang ditimbang sudah trus dibayar gitu dek

Peneliti : kalau dari gudang bayarnya selalu *cash* bu?

Informan : iya itu enakya juga dek kalau ke gudang kalau barang sudah ditimbang sudah beres semua ya langsung dibayar. Kalau kita jual ke blandang dulu kan enggak langsung dibayar nunggu juga mereka uangnya dari gudang lama lagi kan soalnya mereka juga ngumpulin tembakaunya dulu. Sudah uangnya bayar dibelakang trus murah ya enggak mau saya.

Peneliti : ibu nggak pernah dibayar belakang sama gudangnya?

Informan : kalau saya biasanya kalau sudah panen terakhir baru dikasih semua dek

Peneliti : itu gimana ya bu maksudnya?

Informan : jadi kalau tembakau ini kan panennya enggak sekaligus semua daun. Saya bawa barangnya ya dari panen pertama saya bawa dulu setelah itu panen ke dua saya bawa barang lagi gitu sampai barang saya yang terakhir. Biasanya dicatat dulu itu dek timbangannya berapa harganya berapa nanti kalau sudah kiriman barang yang terakhir baru di bayar semua.

Peneliti : oh gitu jadi ibu percaya ya sama gudangnya?

Informan : iya kan sudah sering ngirim barang ke sana saya. Gudangnya juga pasti dibayar nanti sesuai perjanjian awalnya bagaimana kan dek. jadi ya enggak apa-apa sudah biasa bayarnya sekalian dibelakang semua itu.

Peneliti : kalau bayarnya tiap ngirim gitu enggak pernah bu?

Informan : oh iya itu kalau saya minta dibayar tiap ngirim juga dikasih sama gudangnya. Biasanya kalau saya bener-bener butuh gitu minta dibayar per ngirim gitu dek saya

Nama Informan : Bapak Said (petani tembakau)

Umur : 48 Tahun

Pendidikan : SD

Tempat Wawancara : Di rumah Bapak Said

Peneliti : bapak sekarang nanam tembakau?

Informan : iya saya nanam sekarang tembakau kasturi

Peneliti : sudah lama pak jadi petani tembakau?

Informan : lama banget mbak tahun kapan ya itu 80an itu saya sudah nanam tembakau mbak

Peneliti : yang saya tahu nanam tembakau ini kan biayanya banyak pak, kenapa bapak masih nanam sampai sekarang?

Informan : iya banyak biaya tapi harga jualnya mahal mbak kalau orangnya gak pinter ya nggak akan bisa nanam tembakau terus mbak. Kan sekarang ya musimnya tembakau ya nanamnya tembakau tapi sekarang harga tembakau murah banget mbak pada rugi ini petani sekarang

Peneliti : kok bisa murah bu harganya?

Informan : ya dari gudangnya dibeli murah mbak

Peneliti : proses nanam tembakau ini gimana sih pak?

Informan : pertama ya siap bibitnya itu kalau saya kan bibitnya nanam sendiri itu ada nanti biasanya ada yang beli juga bibitnya di saya. Kalau sudah ditanam sekitar 40 hari itu baru yang dipakai mbak. Trus sebelum ditanam itu tanah ya dibajak dulu biar nanti akarnya ini bisa nyebar trus tumbuh daunnya ini bagus.

Peneliti : kalau pengairannya gimana pak?

Informan : ya awal-awal nanam itu tanahnya itu di *bedeng* trus ditanam. dikasih air mbak 4 kali dari kecil itu kalau tembakau ini harus diliat juga airnya kalau terlalu banyak malah mati nanti tembakaunya

jadi ya gak boleh terlalu banyak kalau ngasih air nanti akarnya gak bisa tumbuh bagus. Kalau ngasih pupuk juga gitu mbak ada aturannya sendiri kalau campurannya salah ya jelek nanti daunnya. Tembakau ini butuh banyak pupuk jadi kalau kurang juga gak baik tumbuhnya. Kalau pupuk biasanya sampai 5 kali mbak. Kalau orang sini nanam 1 hektare 15 ribu pohon itu butuh pupuk paling nggak 2 ton mbak

Peneliti : berarti harus bener-bener dirawat ya pak?

Informan : iya mbak harus bener-bener dirawat biayanya juga banyak kalau yang nggak kuat ya gak bakal nanam tembakau mbak

Peneliti : lalu bapak biasanya jual ke mana hasilnya pak?

Informan : ke gudang mbak

Peneliti : bapak ndak jual ke blandang?

Informan : kalau ada blandang yang datang trus harga cocok ya biasanya juga ke blandang tapi saya selalu ke gudang kalau ke blandang jarang kalau memang ada yang cari aja biasanya.

Peneliti : berarti bapak tembakau yang ini mau dijual kemana nanti pak?

Informan : saya bawa ke sampoerna mbak. Disana itu pasti nerima semua tembakau dari petani kalau gudang-gudang lain kan susah kalau mau masukin tembakau tapi kalau sampoerna ini nggak bawa tembakau apa aja dibeli sama sampoerna

Peneliti : memang bapak sering jual ke sana pak?

Informan : saya kalau jual tembakau ya langsung ke sana mbak. Kalau ke blandang jarang saya. Kalau sudah panen trus dikeringkan kalau sudah ya langsung saya bawa ke gudang barangnya

Peneliti : kenapa bapak nggak jual ke blandang kan blandangnya nanti yang nyari ke sini?

Informan : blandang banyak mbak yang nyari tapi saya kan sudah anggota di gudang ya langsung jual ke gudang saya.

Peneliti : bapak awal mula jual ke gudang gimana pak?

- Informan : ya saya dulu punya barang trus langsung aja saya bawa ke gudang trus gudangnya cocok ya di beli tembakau saya
- Peneliti : bapak jadi blandang juga?
- Informan : oh enggak mbak saya jual tembakau saya sendiri.
- Peneliti : kan biasanya susah pak petani yang langsung jual ke gudang gitu?
- Informan : iya lah saya kan jualnya ke gudang sudah dari dulu mbak kalau sekarang memang susah kalau bukan anggotanya ya biasanya gudang nggak mau terima barangnya. Saya pertama kali nanam tembakau waktu panen saya langsung ke gudang mbak. Saya tau kalau gudang yang bagus trus mau beli tembakaunya petani itu sampoerna jadi dulu saya langsung jual kesana. teman saya ya banyak jadi blandang. Jadi waktu saya mau jual ke gudang mereka nyuruhnya jual ke sana aja soalnya gampang katanya trus barangnya pasti diterima kalau ke sana.
- Peneliti : kenapa gudang ndak mau pak kalau bukan anggotanya?
- Informan : ya kalau bukan anggotanya kan gudang belum tau kualitasnya kayak gimana itu yang di jual
- Peneliti : memangnya gudang ini ndak butuh tembakau ya pak atau memang dari anggota itu sudah cukup biasanya?
- Informan : gini mbak kalau sekarang nggak punya kenalan digudang ya susah mau jual. Petaninya bisa dipercaya apa nggak ya gudang nggak tahu kan mbak. Kalau tembakau ya gudang selalu butuh mbak tapi memang yang diutamakan ini tembakau dari anggotanya
- Peneliti : jadi kalau ndak ada relasi gitu susah ya pak jual ke gudangnya?
- Informan : iya susah sekarang mbak kalau bukan anggotanya. Gudang sekarang kan lebih utama beli tembakau dari anggotanya. Kalau anggotanya sendiri kan udah tau kualitasnya ini kayak gimana trus udah kenal tau orangnya ini kayak gimana, punya hubungan baik juga. Kalau bukan anggotanya ini susah yang mau beli gudangnya. Ya biasanya tembakaunya bagus gitu mbak tapi kalau belum pernah jual ke gudangnya trus gak punya hubungan sebelumnya sama gudang ya susah juga mbak petani ngejualnya
- Peneliti : ini tembakaunya diapain pak?

Informan : ini di sujen mbak nanti di keringkannya di bambu-bambu itu. Kalau yang ini nanti dijemur mbak

Peneliti : bedanya apa ya pak?

Informan : kalau disujen kan ditusuk-tusuk dulu kayak gini mbak trus nanti ditaruh diatas bambu itu trus dijemur. Kalau yang dijemur langsung nanti tinggal ditaruh gitu aja mbak dilapangan dijemur biasa. Kalau yang sujen itu sampoerna mau mbak beli. Kan banyak itu petani yang disujen ya nanti dijualnya ke sampoerna itu mbak

Peneliti : waktu jual tembakau harganya yang nentukan siapa pak?

Informan : ya dari gudangnya mbak. Tapi dari petani-petani sini bilang kemarin blandang belinya sekian gitu atau blandang biasanya bilang sekarang harga tembakau dari gudang ini sekian harganya. Jadi ya saya juga tahu harga pasarannya mbak

Peneliti : bapak jualnya nggak ke gudang yang lain?

Informan : kalau saya cuma ke sampoerna aja mbak yang lain itu susah masuk barangnya. Kemarin ada yang bawa ke gudang garam barangnya balik, iya kalau baliknya sisa berapa gitu lah itu balik semua satu *pick up*

Peneliti : berarti bisa dibilang bapak said sudah langganan ya sama sampoerna?

Informan : iya mbak. Kalau gitu kan sudah jadi anggota enak mbak

Peneliti : enakya kenapa pak?

Informan : kalau jadi anggota ini ya bisa dapat bantuan trus barang selalu dibeli. Jadi gudangnya ini barangnya banyak tapi biasanya masih dibeli aja kalau anggotanya mbak. Kalau jarang jual ke sana trus jual tapi gudangnya barangnya banyak ya nggak akan dibeli itu tembakaunya mbak

Peneliti : oh gitu ya pak. Memang biasanya bantuan apa pak?

Informan : saya sih pupuk itu mbak. Tapi kalau yang biasanya bawa barangnya banyak-banyak trus bagus biasanya dapat pinjaman uang itu mbak dari gudangnya. Banyak itu pinjamannya

- Peneliti : kalau dapat pinjaman atau bantuan kayak gitu langsung diberi apa harus ada syarat dulu pak?
- Informan : nggak ada mbak. Syaratnya ya jadi anggotanya itu aja mbak nanti kita bilang kalau butuh pupuk gitu nanti dikasih mbak
- Peneliti : gimana caranya biar hubungannya baik dengan pihak gudang pak?
- Informan : ya saya kan jualnya ke gudang ya kualitasnya harus dijaga mbak. Kalau memang jelek ya dikasih harga murah ya nggak apa-apa. Kalau dari gudangnya memang bagus ngasih harganya ya pasti bawa barang kesana terus mbak.
- Peneliti : memang gudang ini beda-beda ya pak ngasih harga?
- Informan : ya beda mbak ada yang ngasih murah jauh dari pasaran gitu ada. Ada yang ya harganya cocok nimbangnyanya juga cocok mbak. Gudang kan juga ada yang main mbak. Ada yang nimbangnyanya nggak cocok itu mbak. Jadi kita nya ya harus teliti kalau mau jual barang.
- Peneliti : kalau yang curang gitu biasanya gimana pak?
- Informan : nggak tau juga saya mbak paling ya petani-petani nggak jual ke sana lagi cari gudang yang lain yang jujur mbak. Kalau nggak gitu ya malah rugi nanti kita kena tipu-tipu kayak gitu
- Peneliti : bapak sebelumnya pernah kena tipu gitu pak?
- Informan : alhamdulillah sih nggak mbak. Dari awal ya ke sampoerna trus saya liat nimbangnyanya bagus harganya juga cocok jadi ya saya ngirim ke sana sampai sekarang.
- Peneliti : nggak nyoba gitu pak ke gudang lain?
- Informan : nggak mbak kalau udah cocok ya wes itu aja lah. Iya kalau nanti mereka mau beli tembakau saya. Kan gudang-gudang lain ini juga susah masukin barang mbak

Nama Informan : Bapak Sucipto (Petani Tembakau)

Umur : 48 Tahun

Pendidikan : SMP

Tempat Wawancara : di Lapangan Tempat Menjemur Tembakau

Peneliti : bapak sedang apa ini?

Informan : ini lagi *nyujen* tembakau dek

Peneliti : bapak buruh tembakau apa yang punya tembakaunya?

informan : ini tembakau saya. Itu yang kerja juga ada saya juga ikut bantu dek

peneliti : oh iya pak. Sudah dijual kemana saja pak tembakaunya?

Informan : ini nanti kalau sudah kering semua saya bawa ke gudang

Peneliti : nggak lewat blandang pak?

Informan : saya jualnya langsung dibawa ke gudang enggak jual ke blandang

Peneliti : kenapa nggak ke blandang dulu pak?

Informan : saya kan sudah lama langsung jual tembakau ke gudang. Dulu pernah ke blandang tapi malah kena tipu jadi saya langsung bawa barang saya aja ke gudang. Kan ini buruh-buruhnya juga dibayar dek nggak sedikit ini biayanya kalau jual ke blandang nanti dipotong lagi kan sama blandangnya ya nggak nutut dek sama modalnya nanti. Nanam tembakau biayanya mahal dek

Peneliti : kena tipu gimana pak?

Informan : jadi dulu saya jual ke blandang itu barangnya dioplos lagi trus jadi murah harganya. Nanti kan gudangnya beli harganya murah trus blandng ke petani jadi lebih murah lagi. Banyak mainnya gitu nggak pernah lagi jual ke blandang saya.

Peneliti : lalu awal mula bapak bisa jual ke gudang gimana pak?

- Informan : ya saya tanya-tanya dulu awalnya ke petani atau blandang gimana kalau mau jual ke gudang-gudang disini itu mana aja. Trus dari situ saya nyoba langsung ngirim barang dulu tapi dibeli murah soalnya barangnya ini jelek katanya. Trus ya saya tanya itu ke gudang-gudang tembakau yang bagus mahal itu kayak gimana. Ya dari situ wes dek saya jual ke gudang terus tembakau saya
- Peneliti : memang kalau ke gudang gitu nggak di curangi ya pak?
- Informan : ya ada aja sih dek yang curang namanya juga dagang kan dek. tapi kan kalau petani tau barangnya gimana ya gak bisa ditipu dek. yang ini kualitas ini harganya sekian kalau kualitas ini harganya sekian. Kalau petani nggak tahu apa-apa ya gampang kena tipunya.
- Peneliti : bapak tau harga tembakau dari mana pak?
- Informan : awalnya ya dari petani-petani sini dulu. Kalau yang jual ke blandang kan lebih duluan dijual dari pada yang jual ke gudang. Jadi dari petani itu bilang kalau tembakaunya dibeli blandang itu segini harganya. Tapi dari pihak gudang juga ngasih tau harganya ke kita nanti tinggal tawar-menawar ke gudangnya.
- Peneliti : bapak sudah percaya ya sama pihak gudangnya?
- Informan : iya ya percaya dek. saya tau barang saya gimana, saya juga tau gudangnya gimana nimbangannya ngasih harganya juga. Kalau kita tau kualitas kayak apa aja ya gak bisa nipu gudangnya dek
- Peneliti : bapak jual tembakaunya ke berapa gudang?
- Informan : ya gudang mana dulu yang buka nanti saya jual. Kalau cocok harga trus barangnya ya dibeli
- Peneliti : kalau yang langganan gitu ada pak?
- Informan : iya ada dek kalau langganan
- Peneliti : kok bisa langganan jual ke gudang tersebut gimana pak?
- Informan : ya gudangnya ini harganya bagus kalau beli tembakau itu. Trus orang-orangnya juga enak. Jadi nanti dibilangin dek harganya sekian sekarang trus jujur kalau beli. Bayarnya ya sesuai timbangannya itu berapa jadi ya enak kalau sudah panen ya langsung dikirim barangnya ke sana

- Peneliti : jadi sudah nyaman ya pak jual kesana?
- Informan : iya orangnya kan enak-enak tadi dek. Kalau jelasin ke petani tentang tembakaunya atau masalah harga-harganya gitu enak. Kalau gudang saya itu kan kasih kabar kalau sudah buka mulai beli-beli tembakau gitu. Kan saya jualnya ke gudang jadi ya gimanaapun tergantung juga sama gudangnya. Kalau gudangnya jujur trus ngasih info ke petani juga kan enak kitanya nanti
- Peneliti : kalau gudang-gudang yang curang gitu biasanya gimana pak?
- Informan : ya curang nimbangnya, barangnya juga dicampur-campur gitu. Kalau belinya kayak gitu kan nggak untung malah rugi dek. petani atau dagang-dagang ya pasti cari gudang lain nggak jual ke sana lagi. Kan orang nanam tembakau ini ya biar dapat untung banyak apalagi kayak blandang-blandang itu. Kalau dicurangi terus-terusan ya dagang apa aja gak bakalan awet dek.
- Peneliti : oh ya pak kalau blandang kan biasanya ngasih bantuan ke petani, kalau dari gudang gimana pak?
- Informan : iya ada kalau itu. Ini kemarin saya dapat pupuk buat tembakau saya ini jadi enak dek gampang nggak susah-susah nyari
- Peneliti : nanti bayarnya gimana pak?
- Informan : ya kan barangnya dijual kesana nanti dipotong gitu aja berapa pupuknya
- Peneliti : nggak ada jaminan pak?
- Informan : enggak ada dek. kan saya sudah lama jual ke gudangnya jadi ya dapat bantuan itu. Kan tiap tahun ya gitu dek gudang ngasih bantuan nanti tembakaunya dijual kesana trus dipotong nanti hasilnya dapat berapa. Tapi ya buat orang-orang gudangnya aja dek kalau bantuan gitu
- Peneliti : gimana kalau mau jadi anggotanya gudang pak?
- Informan : ya saya sih cuma sering ngirim tembakau aja ke sana trus ya sudah
- Peneliti : enggak ada kayak kontrak gitu ya pak?

Informan : enggak ada dek ya sering ngrim ke sana trus saya juga selalu tepat waktu bayar pinjamannya ya sudah

Peneliti : pihak gudang kalau bayar itu langsung *cash* pak?

Informan : iya ada yang langsung tapi ada juga yang nunggu berapa hari gitu. Ya kayak sekarang itu gudang kan barangnya sudah banyak tapi pabrik belum ada yang beli sedangkan tembakau di petani juga masih banyak. Kalau anggota ya dibeli barangnya. Gitu itu nanti uangnya menyusul

Peneliti : oh gitu ya pak

Informan : iya tembakau sekarang kan murah. Sudah panen gini tapi pabrik-pabrik bekum ada yang beli jadi banyak numpuk digudang. Kemarin saya habis kirim satu *pick up* masih dibayar setengah. Setengahnya nanti kalau kirim barang yang ini. Ini kan panen terakhir saya dek.

Peneliti : enggak apa-apa ya pak kalau bayarnya setengah gitu?

Informan : ya enggak apa-apa dek. mau gimana lagi dari pada tembakau saya enggak ada yang beli kan nanti. Nanti kalau sudah waktunya dibayar ya langsung dibayar sama gudangnya jadi enggak apa-apa enggak langsung dibayar semua tembakaunya.

Peneliti : berarti bapak juga percaya ya ke gudangnya?

Informan : iya saya kan sudah lama jual ke sana trus gudangnya juga enak jadi ya percaya sama orang gudangnya. Orang gudangnya kan juga jujur jadi ya bisa dipercaya dek kalau jual tembakau ke sana

Nama Informan : Bapak Sofian (kepala produksi gudang)

Umur : 45 Tahun

Tempat Wawancara : Di Gudang Tembakau Java (Kertosari)

Peneliti : bagaimana alur pemasaran tembakau pak?

Informan : dari pembelian itu dari petani lalu kita punya anggota blandang lalu dari blandang baru masuk ke kita tapi kita ada juga yang dari petani langsung

Peneliti : apa pembelian hanya dari blandang pak?

Informan : oh tidak. Kita juga bermitra dengan petaninya langsung. Kita juga membeli barang dari petani yang sudah menjadi anggota kita jadi pembelian yang dilakukan gudang tidak hanya dari blandang saja.

Peneliti : tembakaunya ini biasanya bapak jual ke mana pak?

Informan : kalau fokus kita memang di gudang garam tapi untuk tahun ini kan memang pabrikan semua lesu jadi kita ya untuk sementara ya tahun ini kita spekulasi dulu. Siapa yang minat ya monggo karena kan kalau sekarang barang banyak tapi dari pihak pabrik belum menentukan sikap ini.

Peneliti : siapa yang menentukan harga tembakau pak?

Informan : kalau harga kita sesuaikan dari tahun ke tahun. Jadi seumpama tahun kemarin sebelum pabrikan buka jadi patokan tahun-tahun kemarin baru kalau pabrikan sudah buka baru kita sesuaikan dengan harga pabrik gitu. Dari tahun ke tahun pasti seperti itu

Peneliti : kalau sekarang dari pihak pabrik belum buka harga pak?

- Informan : ya mbak kan tahu sendiri diberita seperti apa sampai saat ini memang pihak gudang belum mengeluarkan harga, belum ada pemberitahuan
- Peneliti : berarti patokan harga untuk saat ini dari harga tahun-tahun kemarin ya pak?
- Informan : ya untuk sementara begitu, harga- harga awal jadi pabrik belum ada rencana buka kita pakai spekulasi. Jadi yang menentukan harga ya kita sendiri nah baru kalau pabrik buka petani pedagang juga pasti dengar. Umpama gudang garam *top grade* nya 40 ribu/Kg mereka menyesuaikan kita juga menyesuaikan
- Peneliti : kalau sekarang kisaran berapa pak?
- Informan : kalau sekarang masih ya 32 ribu/Kg itu *top grade*, paling bawah ada yang 5 ribu ya kita menyesuaikan soalnya kan kita ya nanggung ongkos pekerja. Nanti kalau pabrikan sudah buka kita mulai produksi baru menyesuaikan
- Peneliti : hal mendasar dalam penentuan harga ini apa pak?
- Informan : ya mutu, kalau mutunya baik ya harganya mahal. Kita ndak bisa main-main masalah mutu.
- Peneliti : bapak sendiri tahu apa tidak hal yang menentukan harga tembakau dari pihak pabrikan?
- Informan : ya sama juga. Seperti tahun ini kan kita kena debu raung, pihak pabrikan juga kan mikir kenapa sampai saat ini mereka belum buka. Harga berapa yang saya terapkan kan pastinya pihak pabrik seperti itu. Debu raung ini mengandung racun apa. Cuaca sekarang memang bagus harusnya bisa mahal. Tapi pihak pabrik kan 2x mikir jadi tergantung musim dan cuacanya juga. Sekarang musimnya bagus tapi terkendala abu raung.

Peneliti : awal mula bisa mengenal blandang atau petani tersebut bagaimana pak?

Informan : nah awalnya itu kan mereka mencari gudang yang membutuhkan jadi mereka sendiri yang mencari lalu bawa barangnya kesini

Peneliti : jadi pihak blandang sendiri yang langsung datang ke gudang pak?

Informan : iya tergantung pelayanan kita, harga kita kalau memang cocok ya mereka bisa tetap setor kemari. Kalau ndak cocok dengan pelayanan dan juga harga mereka lari sendiri cari gudang yang harganya lebih mahal atau apa. Jadi kita sesuaikan dengan standart pelayanan. Kita kan melayani gudang garam juga djarum. Mereka kan standartnya dan kualitasnya beda-beda kayak gudang garam enggak terlalu ribet dalam pembeliannya kalau kayak djarum kan minta bersih minta mutu yang betul-betul bisa dipertanggung jawabkan. Beda memang dari harga-harga juga beda cuman kalau di djarum yang saya tahu di sortase dulu kalau gudang garam, kan ndak kalau gak cocok ya gak cocok ya dipulangkan. Nah kalau di djarum kan ndak masih di sortase lagi.

Peneliti : kalau dari pihak gudang sendiri bagaimana agar blandang atau petani selalu mengirim barangnya kesini?

Informan : ya kita sesuaikan dengan apa yang kita mau. Ya jadi kalau memang mereka cocok dan sesuai ya barangnya selalu dikirim ke kita. Kita ngasih harga juga enggak ngawur kita lihat pasaran sekarang trus kita sesuaikan lagi dengan harga ditahun-tahun sebelumnya.

Peneliti : kalau dari pihak gudang ada bantuan ndak pak buat blandang atau petani?

Informan : ada mitra. Kalau djarum kan sampai puluhan hektar kalau kita hanya sebagian saja. Habis gitu ya mereka cari sendiri sudah pokoknya kita ngasih bantuan sekian hektar gitu.

Peneliti : pemberian bantuan tersebut harus ada timbal balik atau bagaimana pak?

Informan : ya ndak mengikat juga, jadi kalau memang harga kita ndak sesuai dengan pasaran luar kita juga mempersilahkan mereka untuk menjual diluar namun dengan catatan bantuan itu harus dikembalikan atau dikembalikan dengan posisi barang.

Peneliti : tujuan pihak gudang sendiri untuk memberi bantuan itu apa pak?

Informan : pihak gudang ya cuman apa ya mereka kan lama ikut kita terus mereka juga dari pada pinjem di bank-bank apalagi kebanyakan petani ke apa kayak rentenir atau apa ya tujuannya cuman membantu operasi mereka di luar.

Peneliti : bantuannya hanya untuk anggota tetap pak?

Informan : iya untuk anggota-anggota saja. Kalau petani atau blandang yang lain yang diluar tanggung jawab kita ya ndak kita kasih. Ya kita cuman memberi yang betul-betul setia aja.

Peneliti : kulaifikasi untuk menjadi anggota tetap itu bagaimana pak?

Informan : iya dilihat dari pengiriman dia selama dia setor barang selama kita percaya bisa sesuai dengan kriteria yang kita minta apa ndak. Ya itu pun kalau sudah jadi anggota terus setornya enggak karu-karuan ya kita *blacklist* ndak bisa diteruskan soalnya kita sendiri yang rugi nanti

Peneliti : kalau pihak pabrik sudah mengeluarkan harga berarti pihak gudang menyesuaikan ya pak?

Informan : pastinya iya menyesuaikan. Kalau ndak gitu kita ndak akan dapat barang. Kita mau komplain ke pabrikan juga ndak bisa jadi otomatis petani dan blandang yang komplain ke kita. Kita cuman bisa komplain masalah mutu ya blandang setorkan.

Peneliti : seberapa besar kepercayaan pihak gudang dengan blandang/petani itu sendiri pak?

Informan : ya kita kan juga melihat kemauan blandang juga. Mereka betul-betul bertanggung jawab apa ndak kan kita sendiri yang tau. Tapi ya banyak tahun-tahun kemarin sampai saat ini ndak muncul juga ada

Peneliti : ndak muncul ini gimana pak maksudnya?

Informan : Ya meninggalkan hutang, nah seperti itu kan kita sudah ndak bisa pakai lagi. Makanya kalau untuk mitra itu harus berfikir seribu kali juga. Terkadang kan seperti kemarin tahun 2013 mitra kira-kira dengan 10 orang itu luasnya sekitar 30 hektar. Itu sampai sekarang yang masih eksis hanya sebagian lainnya sudah kabur. Sampai sekarang pun ndak menunjukkan batang hidungnya masih meninggalkan hutang

Peneliti : bagaimana untuk menjaga hubungan baik dengan petani atau blandang itu sendiri pak?

Informan : ya dengan pelayan kita. Mereka terkesan dengan pelayanan kita ya mereka enggak mungkin lari. satu, dari segi harga. Kedua, menjaga barang dia juga. Jadi sewaktu di *grade* atau apa kita ndak ngawur bongkar-bongkar barang mereka terkadang kan ada yang ngawur bongkar barangnya, barangnya ndak jadi terus hancur. Itu juga jadi kesan buat mereka.

Peneliti : pihak gudang memang sebelumnya sudah kerja sama dengan pihak pabrik apa bagaimana pak untuk pengiriman barang sendiri?

Informan : oh ndak jadi kita kan ikut kontrak. Jadi ya memang menawarkan barang yang kita punya jadi ndak ada istilahnya terikat dengan pabrik ndak. Kita melayani semua pabrikan yang mau.

Peneliti : kalau mengirim ke pabrik masih diliat lagi ya pak barangnya?

Informan : iya pasti kan disesuaikan dengan kebutuhan mereka juga, ndak cocok ya ndak dibeli. Jadi mereka ngambil yang cocok aja. Terkadang kita ngirim 5 ton ya kan baliknya 2 ton ya pernah. Jadi ngambil yang cocok aja mereka

Peneliti : yang menjual kesini dari blandang mana saja pak?

Informan : ya sekitar sini aja Pakusari, Kertosari ada juga Mayang

