



**TIPOLOGI PETANI JERUK DI DESA SAMBIMULYO KABUPATEN
BANYUWANGI**

***THE TIPOLOGY OF ORANGE FARMERS IN SAMBIMULYO VILLAGE
BANYUWANGI REGENCY***

SKRIPSI

oleh :

Sendy Martin Rudani

NIM : 120910302073

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

2017



**TIPOLOGI PETANI JERUK DI DESA SAMBIMULYO KABUPATEN
BANYUWANGI**

***THE TIPOLOGY OF ORANGE FARMERS IN SAMBIMULYO VILLAGE
BANYUWANGI REGENCY***

SKRIPSI

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

oleh :

Sendy Martin Rudani

NIM : 120910302073

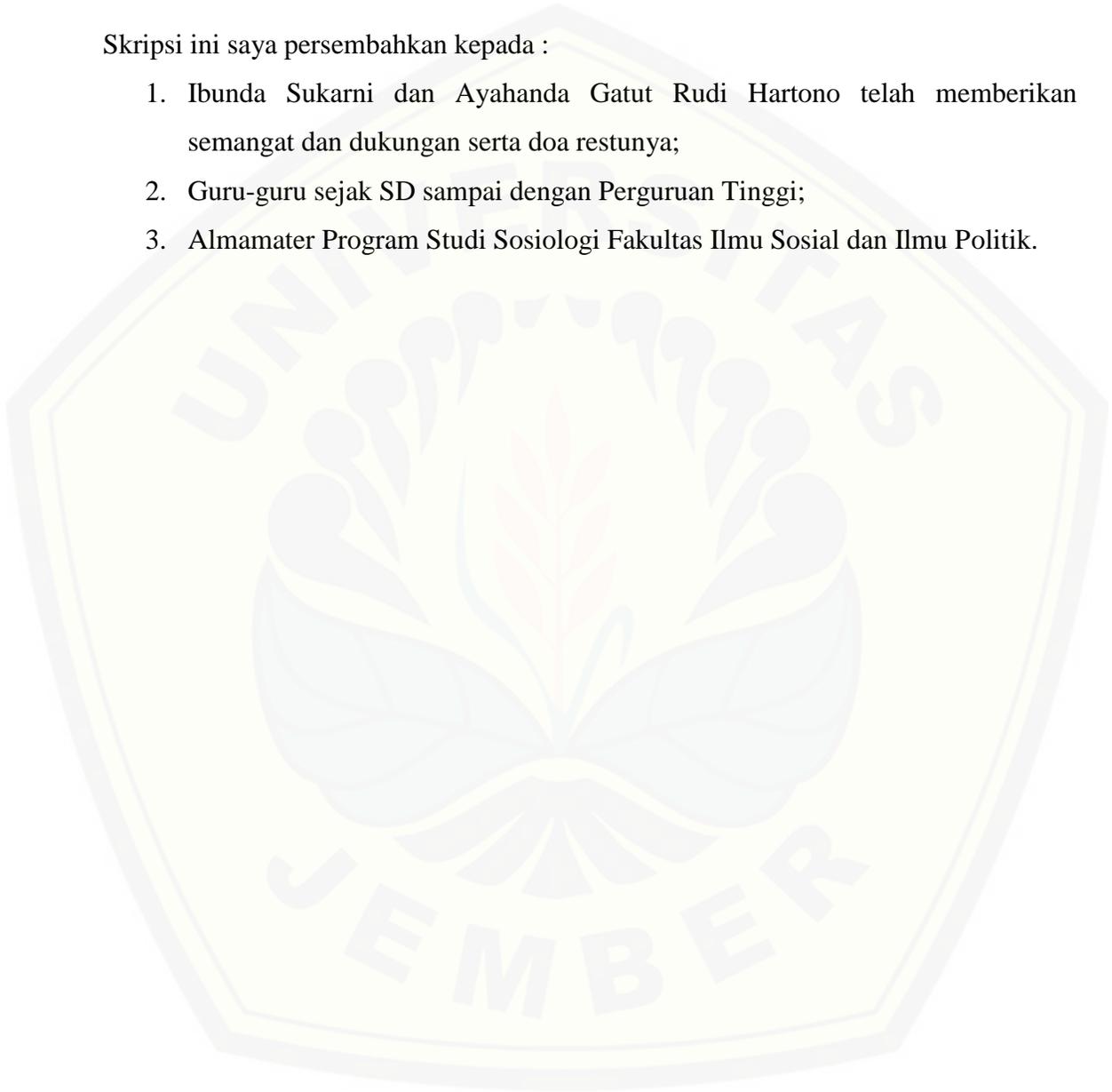
**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER**

2016

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Ibunda Sukarni dan Ayahanda Gatut Rudi Hartono telah memberikan semangat dan dukungan serta doa restunya;
2. Guru-guru sejak SD sampai dengan Perguruan Tinggi;
3. Almamater Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.



MOTTO

“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman diantara kamu dan orang-orang yang berilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”
(Al-Mujadilah:11)¹

¹Departemen Agama RI. 2010. Al-Hikmah: Al-Qur'an dan Terjemahannya. Bandung: Diponegoro

PERNYATAAN

Saya sebagai penulis yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sendy Martin Rudani

NIM : 120910302073

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul: “TIPOLOGI PETANI JERUK DI DESA SAMBIMULYO KABUPATEN BANYUWANGI” adalah benar-benar karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

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

Jember, 23 Desember 2016

Yang Menyatakan,

Sendy Martin Rudani

120910302073

SKRIPSI

**TIPOLOGI PETANI JERUK DI DESA SAMBIMULYO KABUPATEN
BANYUWANGI**

***THE TIPOLOGY OF ORANGE FARMERS IN SAMBIMULYO VILLAGE
BANYUWANGI REGENCY***

oleh :

Sendy Martin Rudani

NIM : 120910302073

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

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Tipologi Petani Jeruk di Desa Sambimulyo Kabupaten Banyuwangi” telah diuji dan disahkan pada :

Hari, tanggal : Jum’at, 23 Desember 2016

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji

Ketua,

Sekretaris,

Dr. Maulana Surya Kusumah, M.Si.

Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A.

NIP. 196505131990021001

NIP. 195207271981031003

Anggota,

Anggota,

Drs. Joko Mulyono, M.Si

Jati Afriyanti, S.Sosio. M.Sosio.

NIP. 196416201990021001

NIP. 760013592

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik

Dr. Ardiyanto, M.Si

NIP. 195808101987021002

RINGKASAN

Tipologi Petani Jeruk di Desa Sambimulyo Kabupaten Banyuwangi; Sendy Martin Rudani; Nim 120910302073; 103 Halaman; Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik.

Komunikasi sosial menjadi kunci utama yang dapat digunakan oleh para petani untuk mendapatkan jaringan pasar dalam pendistribusian hasil panen buah jeruk yang ada di Desa Sambimulyo. Melalui komunikasi sosial inilah pendekatan-pendekatan yang digunakan oleh para petani untuk membangun jaringan dan relasi kerja serta membentuk kerja sama antar sesama petani ataupun dengan orang lain yang berhubungan dengan pendistribusian hasil panen jeruk. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui, menggambarkan, dan menganalisis kondisi sosiohitoris bagaimana komunikasi sosial yang dilakukan oleh petani jeruk. Manfaat dari penelitian ini adalah dapat memberikan pengetahuan untuk penelitian selanjutnya terkait tentang fenomena komunikasi sosial yang yang dilakukan oleh petani jeruk di Sambimulyo.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan lokasi penelitian di Desa Sambimulyo Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya dilakukan analisis data, pengolahan datayang meliputi kategorisasi data persub-bab, kemudian dilakukan penafsiran data dengan teori yang sesuai untuk menarik kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi sosial merupakan salah satu taktik yang dilakukan oleh petani dalam distribusi hasil panen untuk menguasai pasar dan mencari harga yang lebih menguntungkan dalam pendistribusian hasil panen. Dampak dari komunikasi tersebut ternyata memunculkan beberapa tipologi petani yaitu : petani optimis, petani rasional, petani mandiri, petani kreatif dan petani *simple*.

Dari beberapa tipologi tersebut pada dasarnya dalam hal distribusi memiliki tujuan yang sama yaitu mencari keuntungan semaksimal mungkin. Perbedaan dari semua tipologi terletak pada pola distribusi dan penguasaan pasar, namun dalam hal taktik pencarian harga tertinggi penguasaan pasar mereka pada intinya cenderung menyembunyikan maksud dan tujuan mereka. Hal ini dapat dibuktikan melalui Teori Dramaturgi yang dijelaskan oleh Erving Goffman pertunjukan yang dilakukan oleh setiap aktor dengan menampilkan sebuah panggung depan (*front stage*) guna menutupi apa yang sebenarnya terjadi di panggung belakang (*backstage*). Pertunjukan yang ditampilkan oleh petani antara lain adalah dimana mereka menjalin hubungan baik dengan para pelaku-pelaku pasar guna memperoleh informasi tentang harga jeruk dan pasar-pasar yang menguntungkan.

PRAKATA

Pertama-tama saya ucapkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala berkat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Tipologi Petani Jeruk di Desa Sambimulyo Kabupaten Banyuwangi” yang disusun guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Sosiologi dan mencapai gelar Sarjana Sosial pada Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Keberadaan skripsi ini tidak lepas dari bantuan serta dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A, selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu di tengah kesibukannya untuk memberikan bimbingan, pengarahan, semangat, dan kritik kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini;
2. Bapak Dr. Ardiyanto, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
3. Bapak Drs. Akhmad Ganefo, M.Si, selaku Ketua Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
4. Bapak Dr. Maulana Surya Kusumah, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik;
5. Semua staf pengajar Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis;
6. Para informan penelitian yang telah memberikan banyak informasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini;

7. Kedua orang tuaku, Bapak Gatut Rudi Hartono dan Ibu Sukarni yang senantiasa menuturkan petuah hidup, membimbing, mendo'akan dan mengayomi dengan kasih sayang serta pengorbanan yang tak terhingga untuk selalu memotivasi hidup penulis
8. Kedua saudaraku Devin dan Ferlian, terima kasih atas dukungan dan do'anya dalam penulisan skripsi ini;
9. Sahabat-sahabatku Landro, Malik, Irham, Fauzi, Fahmi, Holidi, Reza, Distio, Ishom dan teman-teman KKN '73 yang sudah memberikan semangat dan dukungannya kepada penulis;
10. Beserta teman-teman seperjuangan Sosiologi 2012 dan Swayanaka Regional Jember terima kasih atas kebersamaan, canda tawa, semangat dan kerjasamanya selama ini, dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat.

Jember, 23 Desember 2016

Penulis

DAFTAR ISI

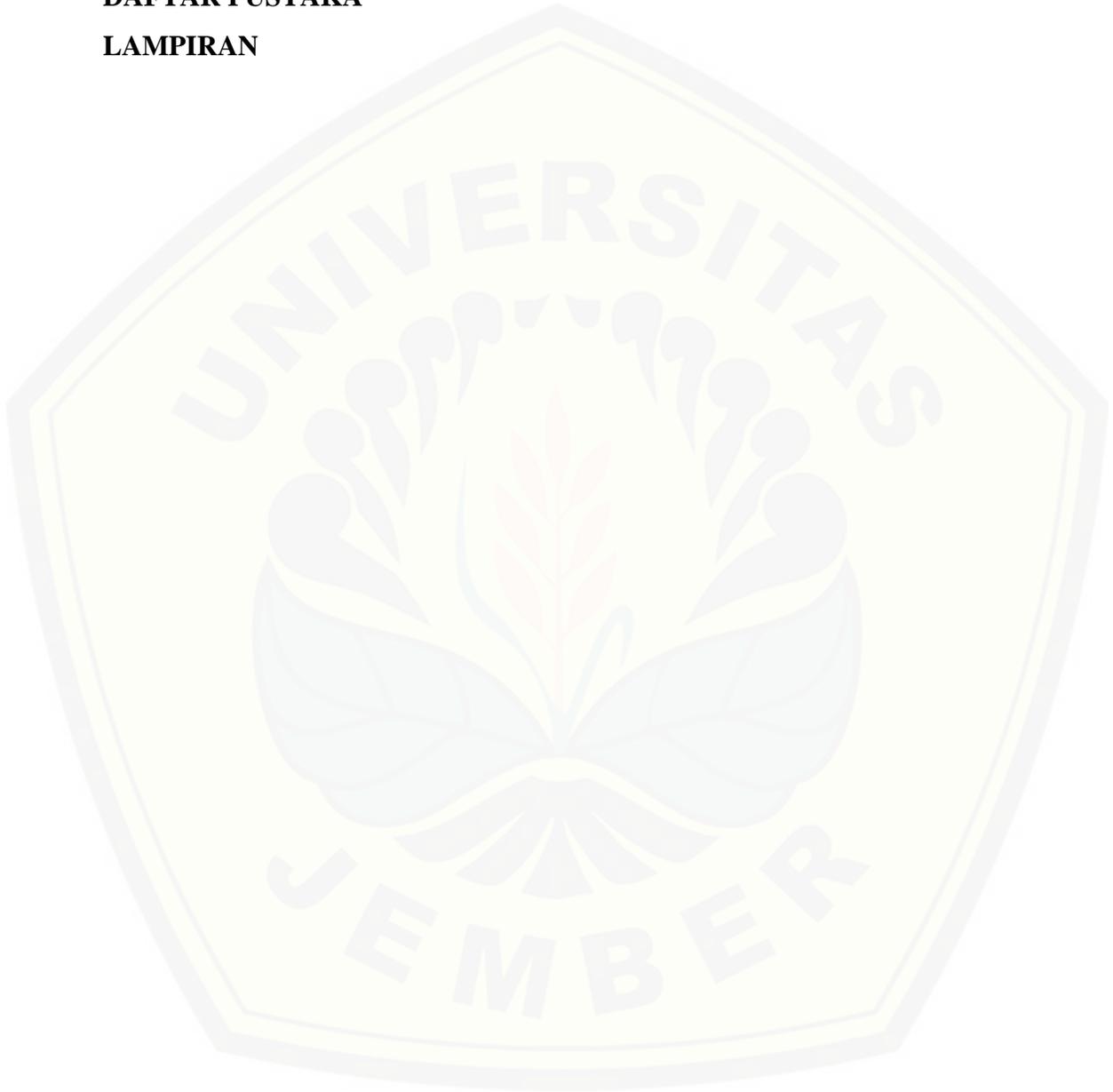
	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSEMBAHAN	ii
MOTTO	iii
PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBING.	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Komunikasi Sosial	5
2.1.1 Definisi Komunikasi	6
2.1.2 Unsur-Unsur Komunikasi Sosial.....	6
2.1.3 Bentuk-Bentuk Komunikasi.....	8
2.1.4 Jenis-Jenis Komunikasi Sosial	9
2.2 Distribusi Hasil Panen.....	10
2.3 Konsep Petani	11

2.4 Petani Rasional (<i>The Rational Peasant</i>) Samuel Popkins.....	12
2.5 Teori Dramaturgi.....	13
2.6 Skema Teoritik Komunikasi Sosial dalam Distribusi Hasil Panen.....	16
2.7 Penelitian Terdahulu	17
BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN.....	22
3.1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	22
3.2. Lokasi Penelitian.....	22
3.3 Penentuan Informan	23
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.5 Teknik Analisis Data.....	26
3.6 Teknik Menguji Keabsahan Data.....	27
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1 Gambaran Umum Wilayah Desa Sambimulyo	31
4.1.1 Keadaan Geografis.....	31
4.1.2 Sejarah Desa Sambimulyo	34
4.1.3 Keadaan Sosial.....	35
4.1.4 Kondisi Budaya Yang Bersifat Keagamaan.....	38
4.2 Sejarah Pertanian Jeruk.....	40
4.3 Distribusi Hasil Panen Jeruk.....	48
4.3.1 Kualitas Produk.....	48
4.3.2 Perkembangan Distribusi Hasil Panen Jeruk.	50
4.4 Tipologi Petani dalam Usaha Pertanian Jeruk	53
4.4.1 Petani Optimis.....	54
4.4.2 Petani Kreatif	61
4.4.3 Petani <i>Simple</i>	73
4.4.4 Petani Rasional.....	79
4.4.5 Petani Mandiri.....	87
BAB 5. PENUTUP.....	101

5.1 Kesimpulan	101
5.2 Saran.....	102

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

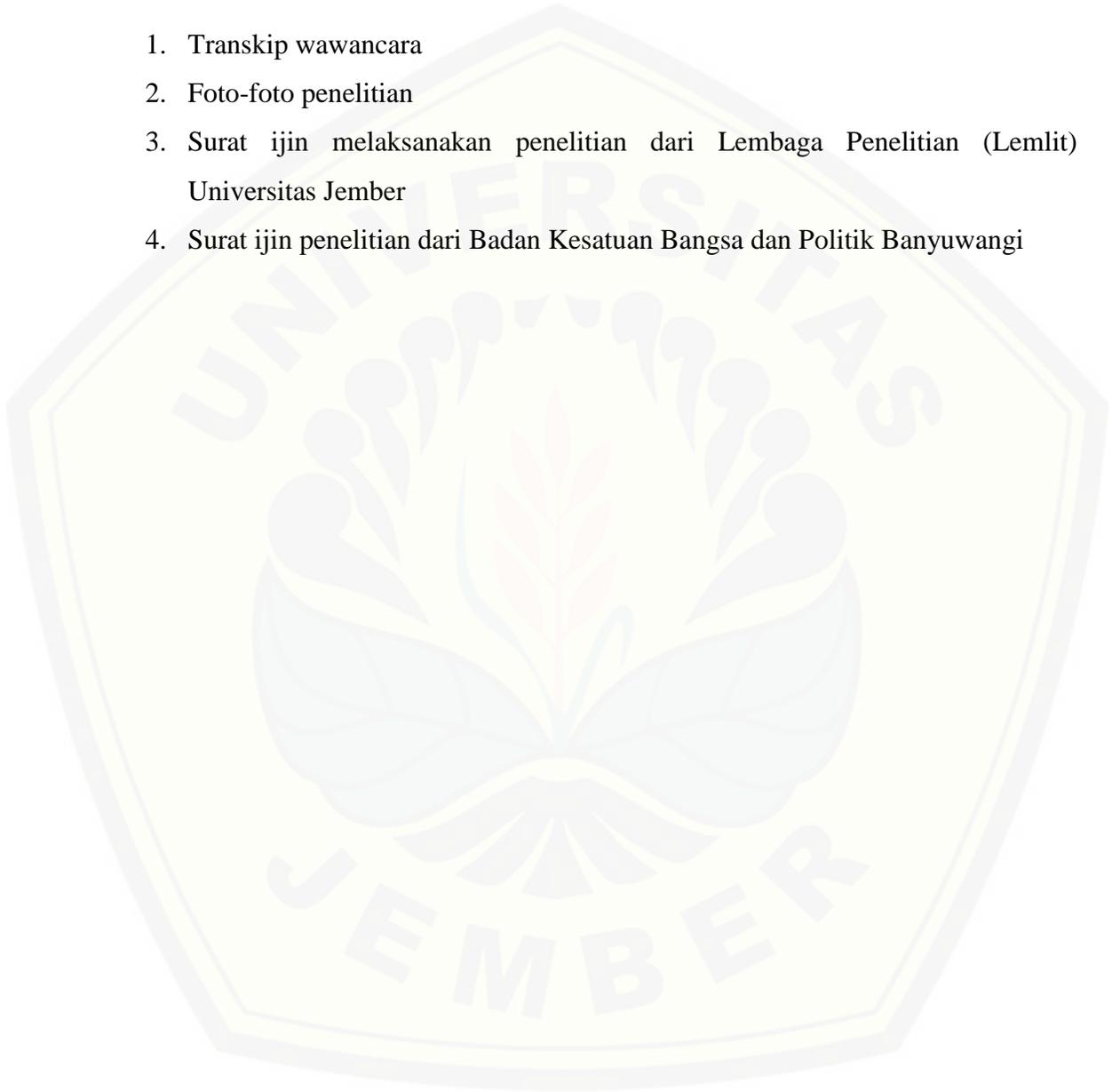
	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	17
Tabel 4.1 Jumlah Remaja Putus Sekolah Menurut Tingkat Pendidikan.....	35
Tabel 4.2 Fasilitas Perdagangan.....	36
Tabel 4.3 Fasilitas Umum.....	37
Tabel 4.4 Jumlah Pemeluk Agama Tiap Dusun.....	39
Tabel 4.5 Kelompok Keagamaan.....	39
Tabel 4.6 Keuntungan Distribusi Melalui <i>Peluncur</i>	78
Tabel 4.7 Tipe Perlawanan Petani.....	85

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Skema teoritik Komunikasi Sosial dalam Distribusi Hasil Panen.....	16
Gambar 3.1 Teknik Analisis Data Model Interaktif.....	26
Gambar 3.2 Teknik Triangulasi Data.....	27
Gambar 4.1 Ketinggian Wilayah Kecamatan Bangorejo.....	31
Gambar 4.2 Luas Wilayah Menurut Penggunaannya.....	32
Gambar 4.3 Jumlah Penduduk Menurut Agama yang Dianut.....	38
Gambar 4.4 Sistem Distribusi Pada Periode Pertama.....	50
Gambar 4.5 Sistem Alur Distribusi Pada Periode Kedua.....	51
Gambar 4.6 Sistem Distribusi Pada Periode Ketiga.....	52
Gambar 4.7 Komunikasi Sosial Petani dalam Distribusi Pada Tipologi Petani Optimis	59
Gambar 4.8 Aktor Komunikasi Penyuluhan	70
Gambar 4.9 Komunikasi Sosial Petani dalam Distribusi Pada Tipologi Petani Simple	74
Gambar 4.10 Komunikasi Sosial Petani dalam Distribusi Pada Tipologi Petani Rasional	81
Gambar 4.11 Komunikasi Sosial Petani Saat Menahan Jeruk.....	83
Gambar 4.12 Jaringan Komunikasi Sosial Tipologi Petani Mandiri.....	89

DAFTAR LAMPIRAN

1. Transkrip wawancara
2. Foto-foto penelitian
3. Surat ijin melaksanakan penelitian dari Lembaga Penelitian (Lemlit) Universitas Jember
4. Surat ijin penelitian dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Banyuwangi



BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian selalu diidentikkan dengan masyarakat miskin, faktor wilayah menjadi salah satu pertimbangan mengapa hal tersebut melekat pada petani. Wilayah yang masih berada jauh dari pusat kota menjadi hal utama mengapa kemiskinan masih saja diidentikkan dengan masyarakat petani. Sistem nilai dan perilaku hidup atau yang biasa dikenal dengan gaya hidup menjadi komponen kedua mengapa petani selalu diidentikkan dengan kemiskinan, gaya hidup petani yang bisa dibedakan dan tidak mengikuti perkembangan zaman menjadi salah satu faktor penyebabnya.

Akan tetapi dengan adanya berbagai perubahan ke arah yang lebih maju, pertanian pada saat ini telah berkembang menjadi suatu lapangan kerja yang menjanjikan. Terbukti dari adanya pertanian jeruk yang ada di Desa Sambimulyo, Kabupaten Banyuwangi. Di desa ini mayoritas penduduknya adalah petani jeruk, hal ini diperkuat dari data profil desa yang menyebutkan bahwa total persawahan di Desa Sambimulyo 659,200 Ha. Hampir 95 % digunakan untuk lahan pertanian jeruk (Data RPJMD 2014-2019). Dari data tersebut membuktikan bahwa pertanian jeruk hampir dipilih oleh seluruh penduduk di Desa Sambimulyo untuk dijadikan sebagai lapangan pekerjaan mereka. Dalam pertanian jeruk juga tidak terlepas dari beberapa komponen utama sebagai kunci sukses keberhasilan pertanian yaitu dari segi distribusi dan pemasaran hasil panen jeruk. Pemasaran menjadi sangat penting karena akan menentukan kelanjutan pertanian jeruk ke depannya. Dengan semakin banyaknya hasil panen, tentunya diperlukan strategi khusus untuk mendapatkan pasar yang relevan dan bisa menguntungkan para petani.

Selain komponen ekonomi yang tercermin dari strategi distribusi hasil panen jeruk dan pemasarannya juga tidak terlepas dari strategi komunikasi yang berperan di dalamnya. Salah satu strategi komunikasi dalam hal pendistribusian buah jeruk adalah melalui komunikasi sosial. Komunikasi sosial menjadi kunci utama yang

dapat digunakan oleh para petani untuk mendapatkan jaringan pasar dalam pendistribusian hasil panen buah jeruk yang ada di Desa Sambimulyo. Komunikasi sosial yang dimaksud adalah cara atau pendekatan-pendekatan yang digunakan oleh para petani untuk membangun jaringan dan relasi kerja serta membentuk kerja sama antar sesama petani ataupun dengan orang lain yang berhubungan dengan pendistribusian hasil panen jeruk. Melalui komunikasi sosial maka secara tidak langsung mereka terlibat interaksi. Dengan terjadinya interaksi tersebut maka akan berdampak pada suatu proses asosiatif. Seperti apa yang dikatakan Gillin dan Gillin dalam Burhan Bungin (2009:58) akibat dari proses interaksi sosial adalah proses asosiatif dan disosiatif. Proses asosiatif merupakan sebuah proses yang terjadi saling pengertian dan kerjasama timbal balik antara orang-perorang dimana menghasilkan pencapaian suatu tujuan. Sedangkan proses disosiatif merupakan proses perlawanan yang dilakukan oleh individu-individu dan kelompok.

Komunikasi sosial menjadi sangat penting peranannya karena akan menentukan seberapa sukses petani untuk mendapatkan relasi kerja dan jaringan pasar yang diinginkan. Semakin baik komunikasi sosial yang dijalin maka akan semakin baik pula pendistribusian hasil panen jeruk mereka. Kata kunci “Komunikasi” berasal dari bahasa latin ‘communis’ atau “*common*” dalam Bahasa Inggris yang berarti sama. Berkomunikasi berarti kita sedang berusaha untuk mencapai kesamaan makna, “*commonness*”. Atau dengan ungkapan yang lain, melalui komunikasi kita mencoba berbagai informasi, gagasan, atau sikap kita dengan partisipan lainnya, Bungin (2009:9). Itulah mengapa komunikasi menjadi sangat penting apabila kita membicarakan tentang pendistribusian hasil panen jeruk.

Komunikasi sendiri mempunyai tujuan dan fungsi, William I. Gordon dalam Deddy Mulyana, (2005:30) mengategorikan fungsi komunikasi salah satunya adalah sebagai komunikasi sosial, sebagai komunikasi sosial yang mengisyaratkan pentingnya membangun konsep diri, aktualisasi diri, untuk kelangsungan hidup, memperoleh kebahagiaan, terhindar dari tekanan dan ketegangan, antara lain lewat

komunikasi yang bersifat menghibur, dan memupuk hubungan dengan orang lain, Mulyana (2007:34).

Dalam pertanian jeruk yang ada di Desa Sambimulyo ada berbagai strategi yang diterapkan oleh para petani untuk mendapatkan pasar, salah satunya adalah dengan membangun komunikasi sosial dengan para tengkulak atau pengepul. Akan tetapi strategi ini juga dapat mengancam keberlangsungan pertanian mereka karena adanya ketergantungan yang berlebih dengan para tengkulak dimana sebenarnya mereka juga ingin mendapatkan laba atau keuntungan yang besar dari petani. Ketidaktahuan ataupun kemandekan pola pikir para petani yang tidak berusaha untuk mencari distribusi hasil panen buah jeruk yang optimal akan berimbas pada ketimpangan harga yang didapat seperti contohnya harga jeruk yang tidak sesuai dengan kondisi jeruk di pasaran. Apabila dibandingkan dengan para petani lain yang sudah maju pola pikirnya, mereka tentunya akan menjual jeruk yang sesuai dengan kondisi harga di pasar pada umumnya atau bahkan mencari harga tertinggi. Pada intinya petani akan lebih rasional dalam hal pendistribusian buah jeruk seperti dengan mencari harga yang tertinggi dalam penjualan.

Dalam tulisan ini dirinci lebih mendalam tentang apa saja taktik yang dilakukan oleh petani dalam hal pencarian harga tertinggi, khususnya taktik dalam hubungan dengan petani lain yang dijalin melalui komunikasi sosial individu maupun kelompok yang dapat dilakukan di dalam sistem pertanian yang dibangun. Selain itu keberadaan aktifitas gapoktan yang berupa kegiatan anjangsana, pengajian rutin bulanan serta arisan menjadi salah satu sarana dalam membahas informasi dan kajian seputar pertanian jeruk. Melalui komunikasi sosial yang baik dengan individu maupun dengan kelompok maka diharapkan petani bisa mendapatkan kepercayaan (*trust*) pada konsumen, jaringan pemasaran guna memperluas usaha bisnis pada sektor pertanian khususnya buah jeruk.

1.2 Rumusan Masalah

Pertanian jeruk di Desa Sambimulyo, khususnya yang berkaitan dengan pemasaran atau distribusi hasil panen dilakukan secara mandiri oleh petani disana. Akan tetapi tidak semua petani bisa memperoleh keuntungan yang optimal karena kurangnya komunikasi dalam mencari informasi mengenai harga-harga jeruk.

Seharusnya strategi distribusi hasil panen jeruk melalui komunikasi sosial dilakukan secara meluas dan dilakukan oleh semua petani dengan petani lainnya, Sehingga petani lebih mengerti tentang pertanian jeruk mulai dari masalah-masalah pertanian jeruk dan harga-harga jeruk. Melalui komunikasi sosial inilah pendistribusian hasil panen jeruk berdampak pada hasil yang optimal, seperti: mendapatkan keuntungan dengan memperoleh harga yang tertinggi. Selain itu kerjasama yang ditimbulkan dapat menciptakan suatu integritas antar sesama petani di Desa Sambimulyo. Maka dari itu pertanyaan penelitian ini adalah “Bagaimanakah Tipologi petani jeruk dalam pendistribusian hasil panen jeruk di Desa Sambimulyo?”

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dengan melihat latar belakang permasalahan yang telah diuraikan maka penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis tipologi petani jeruk dalam menghadapi permainan harga tengkulak, serta dampak yang terjadi dari tipologi petani jeruk di Desa Sambimulyo, Kabupaten Banyuwangi.

Sedangkan manfaat penelitiannya adalah:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan penjelasan mengenai tipologi petani jeruk dalam hal pendistribusian hasil panen jeruk di Desa Sambimulyo Kabupaten Banyuwangi.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu menjawab masalah-masalah yang terjadi dalam hal pendistribusian hasil panen jeruk yang terjadi di Desa Sambimulyo Kecamatan Bangorejo, Banyuwangi.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Komunikasi Sosial

Manusia sebagai makhluk sosial memerlukan manusia lain untuk berinteraksi. Dalam berinteraksi antara satu manusia dengan manusia lainnya memerlukan komunikasi. Komunikasi antar manusia (*Human Communication*) sering juga disebut sebagai komunikasi sosial (Effendy, 1992:4). Komunikasi Sosial dapat pula diartikan sebagai suatu proses interaksi antar seseorang atau suatu lembaga melalui penyampaian pesan dalam rangka untuk membangun integrasi atau adaptasi sosial, Nawiroh dan Wihardi (2012:60).

Dalam sosiologi kata komunikasi mengandung pengertian yang luas, oleh karena itu dipakai kata komunikasi sosial. Secara definitif komunikasi sosial adalah suatu proses interaksi dimana seseorang atau suatu lembaga menyampaikan amanat kepada pihak lain supaya pihak lain dapat menangkap maksud yang dikehendaki oleh penyampai (Hendropuspito, 2000:284).

Harun dan Ardianto (2012:67) menjelaskan komunikasi sosial adalah suatu kegiatan komunikasi yang lebih diarahkan kepada pencapaian suatu integrasi sosial. Suatu komunikasi sosial dikatakan berhasil bila kedua belah pihak yang terlibat dalam proses komunikasi ini menganggap ada manfaatnya untuk mengadakan komunikasi tersebut. Melalui komunikasi sosial terjadilah aktualisasi dari masalah-masalah yang dibahas.

Pada pendistribusian buah jeruk yang terjadi di Desa Sambimulyo yang dilakukan oleh petani ini, komunikasi sosial menjadi penting karena sedikit banyak bisa mendapatkan informasi seputar petanian jeruk. Selain itu dengan adanya interaksi dan komunikasi sosial, baik secara individu dengan individu atau individu dengan kelompok maka diharapkan kecurangan-kecurangan yang sering terjadi seperti penipuan bisa dihindarkan. Tidak hanya itu saja, melalui komunikasi sosial

ini diharapkan juga petani memiliki relasi dalam sistem pendistribusian hasil panen.

2.1.1 Definisi Komunikasi

Komunikasi berasal dari bahasa latin ‘communis’ atau “*common*” dalam Bahasa Inggris yang berarti sama. Berkomunikasi berarti kita sedang berusaha untuk mencapai kesamaan makna, “*commonness*”. Atau dengan ungkapan yang lain, melalui komunikasi kita mencoba berbagai informasi, gagasan, atau sikap kita dengan partisipan lainnya. Dalam Burhan Bungin (2009:257) dijelaskan bahwa dalam tataran teoritis, paling tidak kita mengenal atau memahami komunikasi dari dua perspektif, yaitu perspektif kognitif dan perilaku.

Komunikasi menurut Colin Cherry dalam Effendy (1990:257-258), yang mewakili perspektif kognitif adalah penggunaan lambang-lambang (*symbols*) untuk mencapai kesamaan makna atau berbagi informasi tentang satu objek atau kejadian. Sementara skinner dari perspektif perilaku memandang komunikasi sebagai perilaku verbal atau simbolis dimana *sender* berusaha mendapatkan satu efek yang dikehendakinya pada *receiver*.

Dari beberapa definisi komunikasi di atas dapat disimpulkan bahwasannya komunikasi merupakan suatu usaha yang dilakukan oleh manusia dalam melakukan interaksi dengan orang lain dengan cara memberikan dan menerima suatu pesan atau informasi dimana pemberi dan penerima pesan di sini diistilahkan masing-masing sebagai *sender* dan *receiver*. Apabila kita melihat dari penjelasan pada poin satu yaitu mengenai strategi maka dapat kita simpulkan bahwasannya strategi komunikasi adalah sesuatu yang patut dikerjakan demi kelancaran komunikasi yang di sini melibatkan *sender* dan *receiver*.

2.1.2 Unsur-Unsur Komunikasi Sosial

Komunikasi dalam tulisan ini merupakan salah satu kunci pokok atau komponen dasar penelitian, selain dari definisi juga penting untuk kita ketahui apa saja unsur-unsur yang harus ada di dalam komunikasi dimana dalam hal ini berkaitan

dengan apa yang dibahas yaitu tentang perilaku komunikasi petani jeruk di Desa Sambimulyo. Hendropuspito (2000:285-286) menyebutkan bahwa komunikasi sosial mencakup unsur-unsur sebagai berikut :

1. Komunikator : Pihak yang memulai komunikasi. Komunikator mungkin seorang atau suatu intuisi. Dalam proses komunikasi komunikator merupakan unsur yang aktif, yang mengambil prakarsa untuk bertindak.
2. Amanat : Hal yang disampaikan, amanat berupa perintah, kabar buah pikiran, pendapat, anjuran dan sebagainya. Maksud penyampaian ialah supaya pemahaman dan tanggapan pihak lain, yaitu penerima amanat, searti dengan maksud pengirim. Jika amanat berupa perintah, hendaknya perintah itu dilaksanakan. Jika berupa buah pikiran, maka hendaknya dapat dimengerti sebagai informasi. orang yang menerima pesan, dalam hal ini penerima pesan adalah petani yang membutuhkan informasi harga pasar.
3. Media : Yaitu daya upaya yang dipakai untuk menyampaikan amanat kepada penerima. Dalam uraian selanjutnya disebut “media komunikasi sosial”. Media komunikasi sosial ini mengandung dua unsur yaitu unsur pernyataan (ungkapan) amanat itu sendiri dan alat yang dipakai untuk menyampaikan amanat itu. Pernyataan amanat berbeda-beda bentuknya : tanda, kode, isyarat, gerak badan, perkataan lisan atau tertulis, lambang-lambang yang dapat dimengerti. Alat yang dipakai untuk menyampaikan amanat juga berbeda-beda menurut situasi dan kondisi, misalnya : surat, telepon, radio, televisi, pita suara, media cetak (surat kabar, majalah, selebaran), juga seni lukis, seni pentas dan seni drama. Dalam kasus penelitian ini amanat atau informasi yang hendak disampaikan kepada komunikan

berupa informasi tentang pertanian seperti harga pasar dan bagaimana permainan harga tengkulak.

4. **Komunikasikan** : Orang atau satuan orang-orang yang menjadi sasaran komunikasi itu. Kepada merekalah amanat disampaikan. Dari mereka diharapkan tanggapan, dan dalam diri mereka mereka proses komunikasi berakhir. Dalam proses komunikasi komunikasi merupakan unsur pasif. Lawan komunikator sebagai unsur yang aktif.
5. **Tanggapan** : Tanggapan (*respon*) inilah tujuan utama dari komunikator yang diharapkan ialah bahwa tanggapan komunikasi sama dengan maksud komunikator. Dengan demikian komunikasi berhasil, efektivitas komunikasi tercapai.

2.1.3 Bentuk-Bentuk Komunikasi

Dalam tulisan ini fokus utama dari bentuk komunikasi yang berkaitan dengan teori-teori kontekstual yang dipelajari ada dua yaitu:

1. *Interpersonal communication* (komunikasi antar pribadi) adalah komunikasi antar perorangan dan bersifat pribadi, baik yang terjadi secara langsung (tanpa medium) ataupun tidak langsung (melalui medium). Dalam bentuk komunikasi antar perorangan ini dapat kita lihat dalam komunikasi yang dipakai oleh para petani dalam melakukan hubungan sosial atau interaksi seperti mencari tahu tentang informasi pertanian melalui percakapan langsung ataupun melalui media elektronik seperti *handphone*.
2. *Group communication* (komunikasi kelompok) memfokuskan pembahasannya pada interaksi di antara orang-orang dalam kelompok-kelompok kecil, Bungin (2009:256). Seperti halnya yang dijelaskan oleh R.Wayne Pace, Brent D. Peterson, dan M. Dallas Burnett dalam bukunya, *Techniques for Effective Communication*, menyatakan bahwa tujuan sentral kegiatan komunikasi terdiri atas tiga tujuan utama, yaitu (Effendy, 1990):

- a. *To secure understanding* : memastikan bahwa komunikan mengerti pesan yang diterimanya
- b. *To establish acceptance* : penerima harus dibina
- c. *To motivate action* : kegiatan dimotivasikan

Dari kedua penjelasan tersebut dapat kita ketahui bahwa dalam strategi komunikasi kita berusaha untuk memastikan bahwa komunikan atau penerima pesan dapat mengerti dan memahami apa yang kita sampaikan dan juga sang penerima informasi ini harus dibuat untuk mengerti atau dibina lalu kemudian apa yang diinformasikan oleh komunikator kepada komunikan dapat direalisasikan.

2.1.4 Jenis-Jenis Komunikasi Sosial

Berdasarkan pengamatan sederhana komunikasi dapat diklasifikasikan dalam beberapa jenis menurut sudut pandang tertentu (Hendro Puspito, 2000:286-287) :

- a. Komunikasi Langsung dan Tidak Langsung

Komunikasi langsung (*direct communication*) juga disebut komunikasi dari muka kemuka. Si pengirim berhubungan langsung tanpa perantara. Bentuk komunikasi inilah yang sering dipakai dalam kehidupan sehari-hari. Tanggapan dari si penerima langsung dapat diketahui oleh si pemberi amanat. Komunikasi jenis ini menciptakan suasana tersendiri, akrab dan saling percaya.

Komunikasi tidak langsung (*indirect communication*) terjadi apabila dalam berkomunikasi dipakai satu atau lebih pengantara untuk menghubungkan komunikator dengan komunikan. Jenis komunikasi ini digunakan karena berbagai pertimbangan, antara lain karena jarak dan karena sifat amanat itu sendiri dirasa kurang sesuai jika disampaikan secara pribadi oleh si pengirim.

b. Komunikasi Satu Arah dan Komunikasi Timbal Balik

Komunikasi satu arah (*one way communication*) terjadi apabila penyampaian amanat itu datang hanya dari satu jurusan. Jadi tidak mungkin ada tanggapan langsung dari penerima. Misalnya : perintah harian ketentaraan, siaran radio, televisi. Bentuk komunikasi ini menciptakan hubungan yang kaku, karena tidak mungkin ada tanggapan langsung.

Komunikasi timbal balik (*reciprocal communication*) terjadi jika pihak penerima amanat dapat memberikan jawaban langsung kepada pemberi. Misalnya, pembicaraan lewat telepon, musyawarah. Bentuk komunikasi ini dapat mempererat hubungan dan menjalin hubungan persaudaraan. Kedua belah pihak sama-sama aktif.

c. Komunikasi Bebas dan Komunikasi Fungsional

Komunikasi bebas tidak terikat pada formalitas tertentu yang harus ditaati. Satu-satunya ikatan ialah kode sosio-kultural pada umumnya, misalnya komunikasi dalam pergaulan biasa dimana dua belah pihak diharapkan mengenal aturan sopan santun.

Komunikasi fungsional terikat pada peraturan institusi yang bersangkutan. Komunikasi ini bersifat fungsional dan struktural, misalnya pejabat pemerintahan terhadap bawahannya. Penyampaian amanat dilakukan menurut formalitas tertentu, seperti penata laksana.

2.2 Distribusi Hasil Panen

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia distribusi diartikan sebagai penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau ke beberapa tempat. Sedangkan menurut beberapa ahli mendefinisikan distribusi sebagai berikut:

- a. Menurut Winardi, distribusi merupakan sekumpulan perantara yang terhubung erat antara satu dengan yang lainnya dalam kegiatan penyaluran produk-produk kepada konsumen (pembeli).

- b. Menurut Tjiptono, distribusi merupakan suatu proses kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk mempermudah kegiatan penyaluran barang atau jasa dari pihak produsen ke pihak konsumen.

Dari dua penjelasan mengenai pengertian distribusi tersebut dapat kita pahami bahwa distribusi merupakan suatu kegiatan penyaluran barang ataupun jasa dari produsen kepada konsumen. Pendistribusian yang ada di Desa Sambimulyo dalam kaitannya dengan pertanian jeruk adalah penyaluran barang yaitu hasil panen buah jeruk para petani yang disalurkan atau dipasarkan kepada para konsumen atau pembeli. Tahap-tahap tersebut melalui beberapa cara atau beberapa macam penyaluran seperti contohnya pendistribusian hasil panen melalui para pengepul atau tengkulak lokal, melalui pasar dalam kota, dan melalui pasar luar daerah.

2.3 Konsep Petani

Definisi petani pada umumnya dipahami sebagai orang yang bercocok tanam dan melakukan produksi pertanian dengan berbagai komoditas tanaman. Menurut Wolf dalam Yuswadi (2005:1) petani (*peasant*) adalah orang-orang desa yang bercocok tanam di pedesaan, mereka berbeda dengan pengusaha pertanian (*farmer*) yang mengelola usaha tani sebagai sebuah perusahaan bisnis. Sedangkan menurut E. Rogers dalam Soejono (2005:18) secara umum *peasant* memiliki ciri-ciri:

1. Petani Produsen yang subsisten, sekedar memenuhi kebutuhan sendiri (keluarga), tidak untuk mencari keuntungan;
2. Orientasinya cenderung pedesaan dan tradisional;
3. Jarang yang sepenuhnya mencukupi kebutuhan diri sendiri (*self sufficient*).

Bernstein dalam Yuswadi (2005:14) mengembangkan pemilahan tersebut sehingga menjadi tiga kelas, yaitu :

1. Petani miskin, istilah untuk petani yang memiliki tanah pertanian tetapi tidak dapat memenuhi kebutuhan keluarganya sehingga harus menjual tenaganya;
2. Petani menengah, yaitu mereka yang memiliki tanah dan telah dapat

memenuhi kebutuhan keluarganya;

3. Petani kaya, petani yang dapat mengakumulasi pemilikan alat-alat produksi dan menginvestasikan produksinya.

Amaluddin dalam Yuswadi (2005:1) juga menjelaskan bahwa petani di Indonesia tergolong atas beberapa tingkatan sesuai dengan jumlah penguasaan atas tanah :

1. Petani menengah dan besar, yakni rumah tangga petani yang menguasai tanah pertanian seluas $>0,50$ ha;
2. Petani kecil, yakni rumah tangga petani yang menguasai tanah seluas $0,25 - 0,49$ ha;
3. Petani gurem, rumah tangga petani yang menguasai tanah pertanian seluas $0,01 - 0,24$ ha;
4. Tunakisma buruh tani, yakni rumah tangga bukan pemilik tanah yang bekerja sebagai buruh upahan dalam proses produksi pertanian dan tidak menguasai tanah pertanian

2.4 Petani Rasional (*The Rational Peasant*) Samuel Popkins

Secara teoritis, perubahan-perubahan yang terjadi pada masyarakat desa sesuai dengan apa yang diungkapkan oleh Samuel L. Popkin dimana pemahaman Popkin berbanding terbalik dengan pemahaman sebelumnya yakni James C. Scott dimana petani cenderung mengutamakan prinsip “Dahulukan Selamat”. Damsar dan Indrayani (2009:244) dalam pemahaman Popkin, petani dipandang sebagai makhluk rasional yang mempertimbangkan kualitas kehidupan dan kesejahteraan mereka atau paling tidak dapat mempertahankan apa yang sedang dinikmati, baik bagi diri sendiri maupun keluarganya. Para petani mulai bersikap terbuka terhadap pasar dan siap mengambil segala resiko yang ada sepanjang terdapat kesempatan dan hambatan dari pihak patron hilang. Popkins dalam Yuswadi (2005) menjelaskan bahwa sikap rasional petani tersebut disebabkan oleh munculnya motivasi untuk memperoleh

keuntungan sebesar mungkin. pada dasarnya petani bersifat rasional dengan berusaha untuk memaksimalkan keuntungan sebesar mungkin.

Dalam jurnal Santi Munji (2011) Samuel Popkins berasumsi bahwa kehidupan ekonomi petani sangat dipengaruhi oleh keputusan individual petani dalam menghadapi tantangan. Tantangan-tantangan tersebut juga tentunya juga selalu terdapat resiko di dalamnya. Melalui analisis individual dia membuat generalisasi tentang pandangan petani terhadap ekonomi pasar, keberanian berspekulasi, menghadapi risiko, hubungan patron-klien, konflik yang terjadi, dan sebagainya. Dia berpendapat bahwa dalam kenyataannya, petani miskin berani melakukan investasi untuk kepentingan jangka pendek maupun panjang, dan itu berarti menghadapi risiko. Dalam masyarakat Desa Sambimulyo, keberadaan pertanian jeruk ini muncul juga disebabkan oleh beberapa faktor seperti kesulitan air ketika menginjak musim kemarau. Dengan memilih untuk beralih untuk merubah lahan pertaniannya menjadi pertanian jeruk tentunya banyak pertimbangan yang harus dilakukan oleh petani. Salah satu masalah adalah setelah dengan adanya pertanian jeruk bagaimana petani harus mendistribusikan hasil panennya. Selain itu ketika jeruk tidak bisa membuahkan hasil apakah yang harus dilakukan oleh petani. Pertimbangan-pertimbangan seperti itu tentunya adalah resiko yang harus dihadapi petani. Meskipun resiko-resiko tersebut ada, ternyata tidak membuat petani putus asa dan tetap merubah lahan pertanian palawijanya menjadi lahan pertanian jeruk.

2.5 Teori Dramaturgi

Teori Dramaturgi merupakan sumbangan Erving Goffman bagi perluasan interaksionisme simbolik. Dalam karyanya "*The Presentation of Self in Everyday Life*" Goffman bukan memusatkan perhatiannya pada struktur sosial. Dia lebih tertarik pada interaksi tatap muka atau kehadiran bersama. Margaret Poloma (2012:235-236) Interaksi tatap muka itu dibatasinya sebagai individu-individu yang saling mempengaruhi tindakan-tindakan mereka satu sama lain. Ketika masing-masing berhadapan secara fisik, biasanya terdapat suatu arena kegiatan yang terdiri

dari serangkaian tindakan individu. Goffman dalam Ritzer (2011:299) menyatakan bahwa melalui interaksi orang umumnya mencoba mempertunjukkan gambaran idealis mengenai dirinya di depan umum, sehingga tanpa terelakkan mereka merasa bahwa mereka harus menyembunyikan sesuatu dalam perbuatan mereka. Pertama, aktor mungkin ingin menyembunyikan kesenangan rahasia (seperti minum alkohol) yang menjadi kegemaran di masa lalu yang bertentangan dengan prestasi mereka. Kedua, aktor mungkin ingin menyembunyikan kesalahan yang telah dilakukan dalam menyiapkan langkah yang telah diambil untuk memperbaiki kesalahan itu. Ketiga, aktor mungkin merasa perlu menunjukkan hasil akhir dan menyembunyikan proses yang terlibat dalam menghasilkannya. Keempat, aktor merasa perlu menyembunyikan dari audien bahwa dalam membuat suatu produk akhir telah melibatkan “pekerjaan kotor”. Pekerjaan kotor termasuk tugas yang tak bersih secara fisik, semilegal, cara buruk lainnya. Kelima, dalam menyelipkan sesuatu aktor mungkin meyelipkan standar lain. Keenam, aktor mungkin merasa perlu menyembunyikan penghinaan tertentu atau setuju dihina asalkan perbuatannya dapat berlangsung terus.

Dalam suatu situasi sosial, seluruh kegiatan dari partisipan tertentu disebut sebagai penampilan (*performance*), sedangkan orang-orang lain yang terlibat dalam situasi itu disebut sebagai pengamat atau partisipan lainnya. Erving Goffman dalam Poloma (2012:235) menyebutkan bahwa para aktor adalah mereka yang yang melakukan tindakan-tindakan atau penampilan rutin (*routine*). Goffman membatasi routine sebagai pola tindakan yang telah ditetapkan sebelumnya, terungkap disaat melakukan pertunjukan dan yang juga bisa dilakukan atau diungkapkan dalam kesempatan lainnya. Dalam masyarakat Desa Sambimulyo, penampilan-penampilan yang ditunjukkan adalah sebagai petani jeruk yang taat terhadap pola distribusi melalui komunikasi sosial. Akan tetapi, dibalik ketaatan itu mereka juga memiliki taktik tersendiri setiap melakukan interaksi dengan beberapa aktor-aktor pelaku distribusi.

Menurut Erving Goffman di dalam membahas suatu pertunjukan itu, dia menyaksikan bahwa individu dapat menyaksikan bahwa individu dapat menyajikan suatu pertunjukan bagi orang lain, tetapi kesan pelaku terhadap pertunjukan ini bisa

saja berbeda-beda. Seseorang bisa sangat yakin akan tindakan yang diperlihatkannya, atau bisa pula bersikap sinis terhadap pertunjukan itu. Goffman dalam Poloma (2012:236) menyebutkan bahwa ada 2 bidang penampilan yang perlu dibedakan, yaitu :

1. Panggung depan (*front region*)

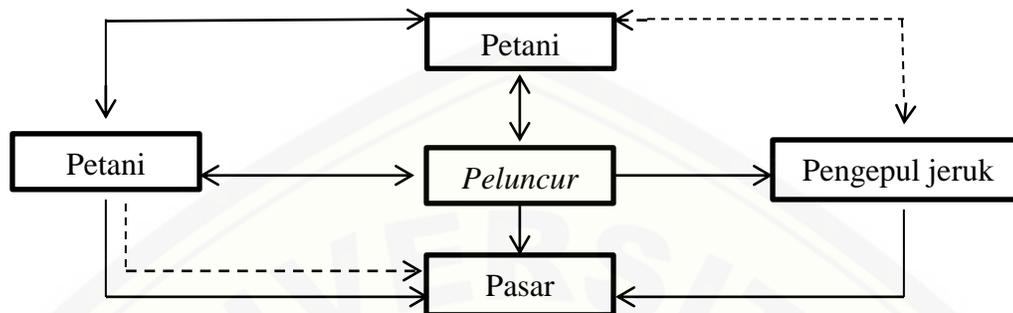
Panggung depan adalah bagian penampilan individu secara teratur berfungsi di dalam mode yang umum dan tetap untuk mendefinisikan situasi bagi mereka yang menyaksikan penampilan itu. Di dalamnya termasuk *setting* dan personal *front* yang selanjutnya dapat dibagi menjadi penampilan (*appearance*) dan gaya (*manner*). Seperti contohnya, seorang dokter yang rutine sehari-hari terjadi dalam suatu setting berupa kantor dengan perlengkapan sepatutnya. Menurut Goffman, penampilan itu dibatasi stimuli yang berfungsi memberitahukan kita status sosial para si pelaku.

Goffman dalam Poloma (2012:237) menyatakan bahwa selama kegiatan rutin seorang akan mengetengahkan sosok dirinya yang ideal (sebagaimana yang dituntut oleh status sosialnya), “seorang pelaku cenderung menyembunyikan menyampingkan kegiatan, fakta-fakta atau motif yang tidak sesuai dengan citra dirinya dan produk-produknya yang ideal”.

2. Panggung belakang (*back region*)

Selain panggung depan yang telah ditampilkan oleh pelaku sebagai status sosial mereka, panggung belakang merupakan tempat dimana pelaku melakukan pertunjukan tersebut. Goffman dalam Ritzer dan J. Goodman (2011:301) membahas panggung belakang dimana fakta disembunyikan didepan atau berbagai jenis tindakan informal timbul. Seperti contohnya, pada saat istirahat, kantor pribadi seorang dokter adalah merupakan sebuah ruangan dimana dia dapat melepaskan jas putihnya, duduk santai dan bercanda dengan para juru rawatnya. Sekalipun juru rawatnya dapat menyaksikan sang dokter di dalam keadaan yang demikian di dalam panggung belakang.

2.6 Skema Teoritik Komunikasi Sosial dalam Distribusi Hasil Panen



Gambar 2.1 Skema Teoritik Komunikasi Sosial dalam Distribusi Hasil Panen

Pada gambar 2.1 dapat dijelaskan bahwa dalam hal distribusi petani melakukan komunikasi dengan beberapa aktor seperti petani dengan sesama petani. Hubungan yang terjadi diantara keduanya adalah kerjasama dalam hal saling bertukar informasi. Bentuk komunikasi yang terjadi adalah komunikasi timbalbalik dimana kedua pihak saling menanggapi pesan yang disampaikan. Yang kedua, komunikasi terjadi antara petani dengan pengepul. Bentuk komunikasi yang terjadi baik antara petani dengan petani maupun petani dengan pengepul merupakan komunikasi antar pribadi dimana kedua belah pihak terlibat interaksi dalam hal tawar-menawar mengenai harga jeruk. Pada gambar tersebut terlihat arah panah antara petani dengan pengepul jeruk terdapat garis putus-putus, hal ini dikarenakan ada beberapa petani yang melakukan komunikasi langsung tanpa melalui perantara antara petani dengan pengepul.

Tidak hanya itu saja, garis putus-putus antara petani dengan pasar dimaksudkan bahwa petani juga terlibat komunikasi secara tidak langsung dengan pasar. Hal ini dikarenakan ada beberapa petani yang memiliki hubungan kekerabatan sehingga mereka mempunyai jaringan distribusi hasil panen langsung ke pasar melalui komunikasi sosial tersebut. Sedangkan untuk garis lurus yang menghubungkan petani dengan pasar ini merupakan petani yang memang memiliki hubungan kerjasama dengan pasar. Yang terakhir posisi *peluncur* sendiri berada

ditengah karena *peluncur* memang bertindak sebagai fasilitator untuk mendistribusikan hasil panen jeruk dimana *peluncur* terlibat komunikasi dengan pengepul maupun kepada pasar.

2.7 Penelitian Terdahulu

	Peneliti	Judul	Temuan	Perbedaan penelitian
A.	Yoshie Arie Suhandi (2011)	“Efektivitas Komunikasi Kelompok Binaan LP2M Dalam Menerima Informasi Pertanian di Kelurahan Gunung Sarik”.	Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa penelitian ini memfokuskan pada Strategi Komunikasi dalam hal pemberdayaan kelompok binaan LP2M. Strategi komunikasi dilakukan oleh agen pemberdayaan yaitu LP2M.	Sedangkan penelitian yang sedang dilakukan ini selain memfokuskan pada pemberdayaan pada anggota kelompok, petani mengembangkan strategi komunikasi untuk memperoleh kepercayaan dari konsumen dan meminimalisir kecurangan ketika pendistribusian hasil panen jeruk.
B.	Klara Esti Asihing Titisari (2011)	Strategi Komunikasi Edukasi Pertanian	Dari Penelitian tersebut dapat disimpulkan	Dalam penelitian yang dilakukan saat ini bagaimana

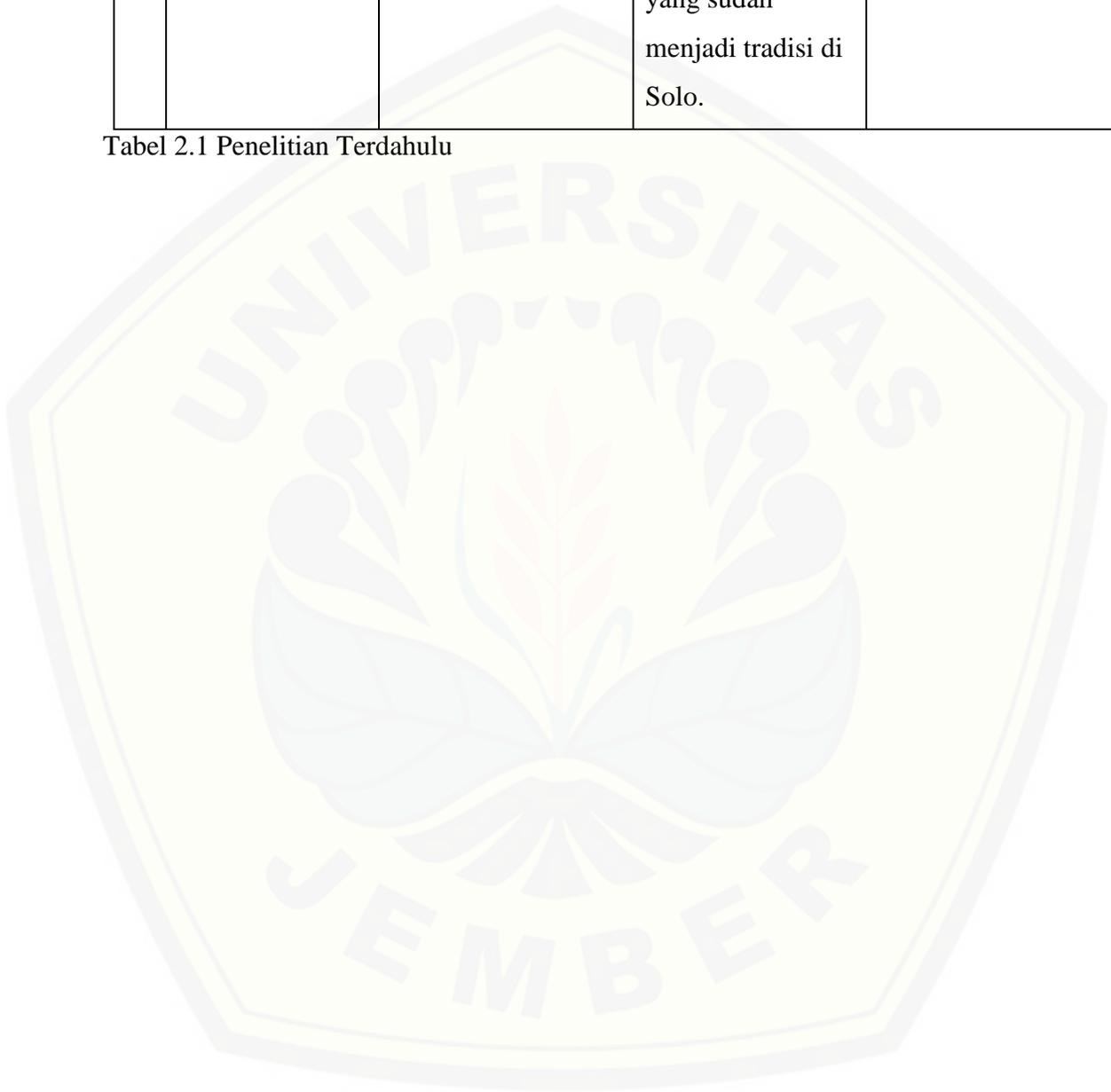
		<p>Ramah Lingkungan di Gubug Selo Merapi</p>	<p>bahwa strategi komunikasi dilakukan oleh Tim EGSPi berupaya menggerakkan masyarakat petani Lereng Merapi untuk menerapkan pertanian ramah lingkungan, atau yang biasa dikenal dengan pertanian organik, melalui rangkaian kegiatan penyuluhan atau yang oleh EGSPi disebut dengan istilah “komunikasi edukasi”.</p>	<p>pengembangan komunikasi sosial dilakukan dengan saling bertukar pendapat dengan petani lain. Dengan sering terjadinya interaksi tentunya akan juga menambah wawasan tentang masalah-masalah seputar pertanian buah jeruk dan tidak hanya tentang edukasi saja, melainkan juga sistem distribusi hasil panen yang lebih mengarah pada keuntungan yang maksimal.</p>
C.	Asri Wulandari L. (2012)	<p>Strategi Komunikasi Klub Motor dalam Pebentukan Citra</p>	<p>Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi komunikasi yang</p>	<p>Sedangkan penelitian yang sedang dilakukan saat ini menggambarkan</p>

			<p>dilakukan oleh klub motor ini bertujuan untuk mengubah pandangan negatif pada masyarakat tentang klub motor. Selain itu strategi komunikasi digunakan untuk mendapatkan kepercayaan terhadap masyarakat bahwa klub motor tidak selalu diidentikkan dengan kerusuhan</p>	<p>bahwa strategi komunikasi melalui bentuk komunikasi sosial yang dilakukan oleh petani tidak hanya bertujuan untuk memperoleh sebuah kepercayaan, akan tetapi juga jaringan distribusi hasil panen yang lebih menguntungkan.</p>
D.	Nawiroh Vera dan Doddy Wihardi (2012)	<p>“JAGONGAN” Sebagai Bentuk Komunikasi Sosial pada masyarakat Solo dan Manfaatnya Bagi Pembangunan Daerah</p>	<p>Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa melalui jagongan sebagai sarana komunikasi sosial</p>	<p>Penelitian tersebut menjadi berbeda dengan penelitian yang sedang dilakukan saat ini bahwa komunikasi sosial digunakan oleh petani jeruk</p>

			<p>yang digunakan Jokowi saat menjabat Walikota Solo untuk pembangunan Kota Solo itu sendiri. Salah satu bentuk pembangunannya adalah merelokasi pedagang-pedagang untuk pindah ke tempat yang sudah disediakan. Jokowi tidak merelokasi pedagang secara paksa akan tetapi pada awalnya mendatangi pedagang dan mengajak ngobrol sambil makan-makan para pedagang kaki lima tersebut,</p>	<p>Sambimulyo untuk sarana bertukarfikiran dan informasi dalam hal pemasaran seputar buah jeruk .</p>
--	--	--	---	---

			persis dengan konsep jagongan yang sudah menjadi tradisi di Solo.	
--	--	--	---	--

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu



BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode merupakan suatu aspek yang sangat penting dan memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap berhasil atau tidaknya suatu penelitian, terutama untuk mengumpulkan data. Karena data yang kita dapat atau kita peroleh di dalam suatu penelitian merupakan gambaran umum dari obyek penelitian.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif sendiri menurut Bodgan dan Taylor dalam Moleong (2002) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dari perilaku yang dapat diamati atau dapat disebut sebagai penggambaran realita yang ditemukan di lapangan.

3.2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian akan dilaksanakan serta tempat untuk mendapatkan informasi yang diinginkan untuk menjawab fenomena yang terjadi. Untuk mempermudah mendapatkan informasi mengenai fenomena yang akan diteliti peneliti harus mengetahui kondisi lokasi penelitian tersebut. Penelitian tentang “Tipologi Petani Jeruk”, Desa Sambimulyo sendiri dipilih karena desa tersebut merupakan salah satu sentra penghasil buah Jeruk di Kecamatan Bangorejo, Banyuwangi. Selain itu dari beberapa desa yang ada di Kecamatan Bangorejo, Desa Sambimulyo merupakan desa dengan lahan pertanian jeruk paling luas di Banyuwangi. Tidak hanya itu saja, Desa Sambimulyo merupakan tempat terpusatnya para pengepul, *peluncur* paling banyak di Banyuwangi. Melihat dari kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh desa tersebut maka dari itulah Desa Sambimulyo layak untuk dipilih sebagai lokasi penelitian. Di samping itu juga peneliti mengambil lokasi tersebut karena jarak yang tidak terlalu jauh serta keterbatasan biaya dan waktu yang

dimiliki peneliti. Sehingga diharapkan dapat memudahkan keterjangkauan dalam proses penelitian.

3.3 Penentuan Informan

Informan adalah orang yang memberikan informasi tentang situasi dan kondisi tentang objek penelitian, karena informan memiliki pengetahuan dan keterlibatan langsung dengan fenomena yang akan diteliti. Subjek peneliti dibedakan menjadi informan pokok dan informan tambahan. Informan pokok dan tambahan dipilih secara *purposive sampling*. Menurut Burhan Bungin (2007:107-108), metode *purposive sampling* yaitu menentukan kelompok peserta yang menjadi informan secara sengaja sesuai dengan kriteria terpilih relevan dengan masalah penelitian kita.

Penggunaan teknik ini dipilih oleh peneliti supaya mendapatkan data yang akurat dan sesuai dengan tema yang dikaji. Dengan teknik ini maka informan yang dipilih oleh peneliti ialah informan yang dianggap benar-benar mengetahui dan benar-benar mengerti tema yang akan dikaji, yaitu tema tentang “Tipologi Petani Jeruk di Desa Sambimulyo Kabupaten Banyuwangi”. Prosedur *purposive* ini adalah dengan menggunakan *key person*, sehingga peneliti menentukan informan dalam penelitian ini atas dengan kriteria sebagai berikut:

1. Informan merupakan Petani Jeruk
2. Informan merupakan Pengepul Jeruk
3. Informan merupakan tokoh masyarakat formal dan informal seperti Kepala Desa, Tokoh Agama.

Dari kriteria informan yang telah ditentukan diatas. Peneliti memilih informan sebagai berikut:

1. Bapak Wakijan, Warga Dusun Sambirejo yang berusia 50 tahun yang saat ini sebagai aparatur desa. Akan tetapi sebelum menjadi aparatur desa, Pak Wakijan merupakan Ketua Gapoktan Desa Sambimulyo.

2. Bapak Badri, Warga Dusun Kedungrejo yang berusia 57 tahun yang berprofesi sebagai guru ngaji bagi warga Kedungrejo. Sudah sejak periode pertama beliau menjadi petani jeruk.
3. Bapak Gun, beliau merupakan petani jeruk dan juga menjadi salah satu pengepul/bos jeruk yang ada di Sambimulyo. Dengan usia yang terbilang masih muda 37 tahun beliau sudah memiliki pasar sendiri di Solo.
4. Bapak Zamroni, Ketua Gapoktan Desa Sambimulyo. Beliau berusia 50 tahun dan sudah sejak periode pertama menanam jeruk. Banyak hal yang sudah dilakukan untuk mengembangkan pertanian jeruk di Sambimulyo.
5. Bapak Wawan, seorang warga Dusun Sambirejo dengan usia 37 tahun. Menjadi petani jeruk sejak SMP dan meneruskan pekerjaan ayahnya yang juga sebagai petani jeruk. Selain itu juga mendistribusikan hasil jeruk ke luar daerah.
6. Bapak Ipul, seorang petani yang berusia 50 tahun yang selalu melakukan pola distribusi langsung ke pasar luar daerah dan memiliki lapak di Yogyakarta.
7. Bapak Sudarsono, seorang petani yang sudah sejak tahun 2000 menjadi petani jeruk. Beliau sekarang berusia 45 tahun. Pak Sudarsono merupakan petani yang sering memanfaatkan *cangkruk* sebagai sarana untuk mengetahui info terkini tentang harga jeruk.
8. Bapak Rury, seorang petani yang memulai menanam jeruk pada periode ketiga. Beliau merupakan informan tambahan karena data ini merupakan data yang didapat saat praktikum. Data dari Pak Rury ini digunakan karena data yang diperoleh ada kaitanya dengan penelitian yang sedang dilakukan.
9. Bapak Wintoyo, merupakan salah satu warga Dusun Sambirejo yang saat ini menjadi Kepala Desa di Sambimulyo. Selain menjabat sebagai kepala desa, beliau juga berprofesi sebagai petani jeruk sejak periode pertama.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Untuk menjawab permasalahan dalam penelitian, maka peneliti memerlukan mendapatkan data mengenai komunikasi sosial yang dilakukan pada petani jeruk di Desa Sambimulyo. Data yang sudah berhasil didapat dan dikumpulkan nantinya akan diolah kembali serta dianalisis dan nantinya akan mendapatkan jawaban atas permasalahan yang ada. Adapun metode yang digunakan sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi secara umum memiliki pengertian sebagai pengamatan langsung mengenai fenomena yang akan diteliti. Dengan teknik ini peneliti dapat secara langsung melihat fenomena yang terjadi dalam masyarakat. Observasi ini merupakan teknik yang paling awal dilakukan oleh peneliti, hal ini bertujuan agar peneliti dapat mengetahui gambaran secara umum kehidupan atau keseharian dari para informan. Alat yang digunakan untuk melakukan observasi ini berupa alat perekam serta kamera.

b. Wawancara

Untuk menambah serta melengkapi data peneliti juga menggunakan teknik wawancara yang dilakukan dengan objek yang akan diteliti. Adapun definisi wawancara menurut Moleong, (2000:135) adalah percakapan dengan maksud tertentu. Wawancara tersebut dilakukan oleh dua orang atau lebih yaitu pewawancara (*interviewer*) dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan salah satu alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian kualitatif. Adapun pengertian dokumen menurut Koentjaraningrat, (1997:48) yaitu data yang tercantum dalam pelbagai jenis itu merupakan satu-satunya alat untuk mempelajari permasalahan tertentu, antara lain karena tidak dapat diobservasi lagi dan tidak dapat diingat lagi.

d. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan yang dipakai dalam penelitian ini adalah literatur-literatur yang berkenaan dengan masalah penelitian ini, seperti buku-buku, jurnal dan lain-lain yang dapat memperkuat landasan teori untuk dijadikan acuan atau pedoman dalam penelitian.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknis analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, dimana data dipaparkan secara jelas dan rinci. Analisis data ini menjadi salah satu bagian yang penting dalam kegiatan penelitian, yang mana dalam menganalisis data harus dilakukan dengan baik dan benar sehingga tujuan penelitian bisa tercapai yakni memperoleh kesimpulan yang tegas dari hasil penelitian. Untuk menganalisis data pada penelitian ini digunakan teknik analisis data model interaktif menurut Miles & Huberman. Teknik analisis data yang lebih mudah dipahami adalah teknik analisis data model interaktif menurut Miles, Huberman dan Saldana (2014:14) yang terdiri atas empat alur yang harus dilakukan, yaitu sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan sejumlah data yang diperlukan, penulis melakukan pengumpulan data sesuai dengan pedoman yang telah dipersiapkan. Data-data yang diambil meliputi data yang berhubungan dengan “Tipologi Petani Jeruk di Desa Sambimulyo Kabupaten Banyuwangi”.

2. Kondensasi Data

Kondensasi data merujuk pada proses memilih, menyederhanakan, mengabstrakkan, dan atau mentransformasikan data yang mendekati keseluruhan bagian dari catatan-catatan lapangan secara tertulis, transkrip wawancara, dokumen-dokumen, dan materi-materi empiris lainnya.

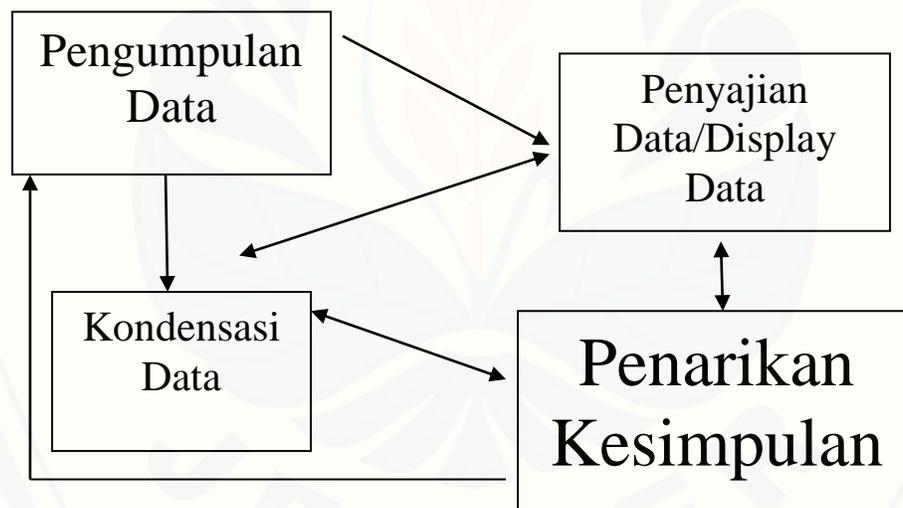
3. Display Data

Setelah semua data dimasukkan pada format masing-masing dan telah berbentuk tulisan (*script*) maka selanjutnya adalah melakukan display data.

Display data ini mengolah data-data yang setengah jadi yang sudah dikelompokkan dan memiliki alur tema yang jelas, ditampilkan dalam suatu matriks kategorisasi yang sesuai tema. Tema-tema tersebut kemudian dipecah menjadi sub tema dan diakhiri dengan pemberian kode (*coding*) dari sub tema tersebut.

4. Penarikan kesimpulan dan/atau tahap verifikasi

Tahap terakhir dari seluruh kegiatan analisis data kualitatif model Miles & Huberman adalah kesimpulan. Kesimpulan yang disajikan harus menjurus kepada jawaban dari pertanyaan penelitian yang mengungkap “apa” dan “bagaimana” temuan-temuan yang didapat dari kegiatan penelitian tersebut.



Gambar 3.1 Teknik Analisis Data Model Interaktif

3.6 Teknik Menguji Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, sebuah data bisa dinyatakan terpercaya atau absah apabila data tersebut antara lain memiliki derajat keterpercayaan (*credibility*), keteralihan (*transferability*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*). Demi terjaminnya keakuratan data, maka peneliti akan melakukan keabsahan data. Data yang salah akan menghasilkan penarikan kesimpulan yang

salah, demikian pula sebaliknya, data yang sah akan menghasilkan kesimpulan hasil penelitian yang benar. Masing-masing dijelaskan dibawah ini (Nawawi, 2012:316-318) :

1. Uji Kredibilitas

Tujuan uji kredibilitas yaitu untuk menilai kebenaran dari temuan penelitian kualitatif. Kredibilitas ditunjukkan ketika partisipan mengungkapkan bahwa transkrip penelitian memang benar-benar sebagai pengalaman dirinya sendiri. Dalam hal ini peneliti akan memberikan data yang telah ditranskripsikan untuk dibaca ulang oleh partisipan. Kredibilitas menunjukkan kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan triangulasi. Teknik triangulasi yaitu membandingkan seluruh data yang diperoleh. Hal ini dilakukan dengan langkah konfirmasi ulang hasil pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti terhadap informan dengan melakukan uji silang terhadap data-data yang diperoleh. Triangulasi ditunjukkan untuk mengukur derajat kepercayaan dari data yang telah dikumpulkan. Sehingga dengan adanya proses triangulasi ini diperoleh data yang akurat. Peneliti menggunakan triangulasi dengan sumber untuk menguji keakuratan atau keabsahan data.

Triangulasi Pengumpulan Data :



Gambar 3.2 Teknik Triangulasi Data

Triangulasi merupakan teknik pengujian keabsahan data yang diperoleh dengan memanfaatkan sesuatu yang lain atau sebagai pembandingan data, seperti yang diungkapkan Moleong (2001:178). Berikut langkah-langkah menggunakan triangulasi sumber:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara yaitu dengan membandingkan hasil observasi dengan hasil wawancara tidak terstruktur.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi yaitu melihat fakta secara langsung dengan observasi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu yaitu dengan membandingkan informasi yang didapat sebelum penelitian data pada saat berjalannya penelitian.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seorang dengan berbagai pendapat dan pandangan seperti masyarakat/pasien dan tenaga medis. Peneliti membandingkan informasi yang didapat dari informan pokok dengan informan tambahan.

2. Uji Dependabilitas

Pengujian ini dilakukan dengan cara mengaudit keseluruhan proses penelitian. Kalau proses penelitian tidak dilakukan di lapangan dan datanya ada, maka penelitian tersebut tidak reliabel atau *dependable*. Audit dilakukan oleh independen atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian.

Bagaimana peneliti menentukan masalah, memasuki lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis data, melakukan keabsahan data, dan membuat kesimpulan. Jika peneliti tidak mempunyai dan tidak dapat menunjukkan aktivitas yang dilakukan di lapangan, maka dependabilitas penelitiannya patut diragukan.

3. Uji Transferabilitas

Kriteria transferabilitas merujuk pada tingkat kemampuan hasil penelitian kualitatif dapat digeneralisasikan atau ditransfer. Penelitian kualitatif dapat meningkatkan transferabilitas dengan melakukan suatu pekerjaan mendeskripsikan konteks penelitian dan asumsi-asumsi yang menjadi sentral pada penelitian tersebut.

Supaya orang lain dapat memahami hasil penelitian yang dilakukan sehingga ada kemungkinan untuk menerapkan hasil penelitian yang telah didapat, maka peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya.

Dengan demikian pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian yang telah didapat sehingga dapat memutuskan dapat atau tidaknya hasil penelitian diaplikasikan di tempat lain. Bila pembaca laporan penelitian memperoleh gambaran yang sedemikian jelasnya, "semacam apa" suatu hasil penelitian diberlakukan (transferabilitas), maka laporan tersebut memenuhi standar transferabilitas.

4. Uji Konfirmabilitas

Uji konfirmabilitas dalam penelitian kualitatif disebut juga objektivitas penelitian. Penelitian dikatakan objektif jika hasil penelitian telah disepakati banyak orang. Menguji konfirmabilitas berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, dapat dikatakan bahwa penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmabilitas. Dalam penelitian jangan sampai proses tidak ada, tetapi hasilnya ada. Konfirmabilitas penelitian kualitatif cenderung berasumsi bahwa setiap peneliti membawa perspektif yang unik kedalam penelitian.

BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Desa Sambimulyo yang merupakan salah satu desa yang mayoritas masyarakatnya berprofesi sebagai petani jeruk. Dalam perkembangannya menjadi salah satu desa sebagai pertanian jeruk yang ada di Banyuwangi terjadi melalui beberapa tahapan yaitu yang pertama terjadi pada tahapan yang pertama, tahapan dimana mereka masih belajar membangun komunikasi sosial dengan berbagai aktor seperti ahli pertanian dan aktor pelaku-pelaku pasar. Pada tahapan ketiga, ditandai dengan semakin meratanya pertanian jeruk di Desa Sambimulyo, hampir semua lahan pertanian yang tadinya merupakan pertanian palawija berubah mejadi pertanian jeruk.

Selain mengalami beberapa tahapan-tahapan dimana petani mulai mengembangkan berbagai macam strategi dalam distribusi hasil panen, ternyata melalui strategi komunikasi yang dilakukan oleh petani berdampak pada munculnya berbagai tipologi petani jeruk antara lain seperti petani optimis, petani rasional, petani mandiri, petani simple. Dari berbagai macam tipologi tersebut masing-masing memiliki strategi tersendiri yang di jadikan sebagai taktik ketika musim panen tiba. Pada petani optimis, pola kekuatan distribusi hasil panen yang dilakukan terletak pada pemanfaatan relasi kerja yang sudah dibangun dengan berbagai daerah-daerah lain untuk menguasai pasar. Sikap optimisme yang dimiliki pada tipe ini sangatlah tinggi, hal ini dibuktikan dengan keberaniannya untuk mengambil resiko dalam penguasaan pasar. Hal yang sama dilakukan pada tipologi petani rasional juga membangun relasi kerja dengan aktor-aktor pasar. Akan tetapi, meskipun mereka memiliki relasi kerja dan jaringan pemasaran pola distribusi dilakukan dengan cara melihat kondisi harga di pasaran dan memperhitungkan *cost and benefit*, ketika harga dirasa banyak mendapatkan keuntungan maka mereka melakukan distribusi langsung ke pasar dan sebaliknya. Hal yang berberda dilakukan oleh petani simple dimana pola distribusi hasil hanya dilakukan melalui pengepul lokal saja. Meskipun pola distribusi

melalui pengepul lokal, mereka memiliki strategi tersendiri yaitu melalui peluncur. Mereka memanfaatkan peluncur ini untuk mengetahui harga tertinggi dan mempermudah proses distribusi mulai dari pemetikan hingga proses pembayaran. Petani mandiri, merupakan tipe petani yang cenderung melakukan pola distribusi langsung ke pasar namun keberanian dalam pengambilan resiko tidak seperti pada tipologi petani optimis yang berani memasuki pasar daerah manapun. Hal berbeda juga dilakukan oleh petani kreatif, dimana pada tipologi petani yang ingin untuk memberdayakan petani didaerahnya. Hal yang dilakukan adalah dengan cara membangun mitra kerja dengan koperasi, instansi pemerintahan, tokoh yang berkompeten di bidang pertanian.

Munculnya berbagai tipologi petani ini dapat disimpulkan bahwa petani jeruk saat ini lebih terbuka terhadap pasar atau berorientasi terhadap pemenuhan kebutuhan pasar. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya pengepul lokal dan tidak sedikit petani juga yang lebih memilih untuk mendistribusikannya langsung ke pasar-pasar luar daerah. Orientasi petani yang lebih terbuka terhadap pemenuhan kebutuhan pasar dilakukan karena petani sudah memiliki strategi. Melalui komunikasi sosial inilah petani mulai berani untuk melakukan strategi dalam distribusi seperti untuk penguasaan pasar, taktik untuk mendapatkan harga tertinggi dengan melalui *peluncur*. Dari tahapan-tahapan dan tipologi petani tersebut, dapat disimpulkan bahwa petani jeruk sebenarnya adalah orang-orang yang rasional yang lebih terbuka terhadap pemenuhan pasar dengan berusaha memaksimalkan keuntungannya dengan cara-cara mereka sendiri.

5.2 Saran

Saran yang dapat saya berikan kepada masyarakat Desa Sambimulyo adalah. Sikap-sikap atau orientasi terhadap pemenuhan kebutuhan pasar ini harusnya dilakukuan oleh semua petani. Keberanian-keberanian untuk menantang resiko juga harusya perlu dihadapi dengan melakukan pertimbangan-pertimbangan yang cukup matang. Selain itu, melalui komunikasi sosial inilah petani akan bisa memperoleh

jaringan distribusi yang lebih menguntungkan. Dengan strategi-strategi seperti itu diharapkan petani yang perekonomiannya masih terbilang miskin bisa terangkat dan perekonomian bisa merata kesemua lapisan masyarakat.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Ahmadi. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Penerbit UGM.
- Ardianto, Elvinaro dan Harun Rochajat. 2012. *Komunikasi Pembangunan Perubahan Sosial*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- A.W. Widjaja. 2007. *Komunikasi dan Hubungan dalam Masyarakat*. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Bungin, H. M. Burhan. 2009. *Sosiologi Komunikasi:Teori, Paradigma, Dan Diskursus Teknologi Komunikasi Di Masyarakat*, Jakarta: Prenada Media Group.
- Damsar dan Indrayani. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana.
- Effendy, Onong Uchjana. 1990. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: PT. Remaja Rosda karya.
- Hadari, Nawawi. 2005. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Hendropuspito, D. 2000. *Sosiologi Sistemik*. Yogyakarta: Kanisius.
- Johnson, Doyle Paul. *Teori Sosiologi Klasik dan Modern*. Terjemahan oleh Robert. M. Z. Lawang. 1986. Jakarta: PT Gramedia.
- Koentjaraningrat. 1986. *Pengantar Ilmu Antropologi*. Jakarta: Aksara Baru.
- Liliweri, Alo. 1997. *Komunikasi Antar Pribadi*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.
- Miles, Mathew B, Michael Huberman, Johny Saldana. 2014. *Qualitative Data Analysis Third Edition*. London : Sage Publication Ltd.
- Moleong, Lexi. J. 2001. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung. Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, Dedi. 2001. *Ilmu Komunikasi, Suatu Pengantar*. Bandung: Remaja. Rosdakarya.
- Planck, Ulrich. 1993. *Sosiologi Pertanian*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Rahardjo. 1999. *Pengantar Sosiologi Pedesaan dan Pertanian*. Yogyakarta: rahardjo, Gajah Mada University Press.

Ritzer dan Goodman J. 2011. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta: Kencana.

Sendjaja, Sasa Djuarsa. 2008. *Teori Komunikasi*. Jakarta : Universitas Terbuka.

Uchjana, Onong. 1990. *Ilmu Komunikasi: Teori Dan Praktek*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Wulansari, Dewi. 2009. *Sosiologi Konsep dan Teori*. Bandung: PT. Refika Aditama.

Yuswadi, Harry. 2005. *Melawan Demi Kesejahteraan*. Jember: KOMPIYAWISDA JATIM.

Jurnal

Suhandi, Yoshie Arie. 2011. *Efektivitas Komunikasi Kelompok Binaan LP2M Dalam Menerima Informasi Pertanian di Kelurahan Gunung Sarik*. Skripsi. Padang. Universitas Andalas.

Klara Esti Asihing Titisari. 2011. *Strategi Komunikasi Edukasi Pertanian Ramah Lingkungan di Gubug Selo Merapi*. Skripsi, Yogyakarta: Program Studi ilmu komunikasi, Universitas Atmajaya Yogyakarta.

Wulandari, Asri. 2012. *Strategi Komunikasi Klub Motor dalam Pebentukan Citra*. Skripsi, Makassar : Jurusan Antropologi, Universitas Hassanudin.

Nawiroh Vera dan Doddy Wihardi. 2012. *Jagongan Sebagai Bentuk Komunikasi Sosial pada Masyarakat Solo dan Manfaatnya bagi Pembangunan Daerah*. Jurnal, Jakarta : Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Budi Luhur.

Munji, Santi. 2011. *Pengaruh Politik Pintu Terbuka Terhadap Masyarakat Pedesaan di Jawa*. Jurnal. Semarang: Jurusan Sejarah Universitas Negeri Semarang.

Internet

Pengertian Distribusi Menurut Para Ahli, <http://dilihatya.com/1216/pengertian-distribusi-menurut-para-ahli>, diakses pada tanggal 22 Oktober 2015.



LAMPIRAN

TRANSKIP WAWANCARA

Informan : Pak Gun
Usia : 37
Peneliti : Sendy Martin R.
Keterangan : I= informan , S = peneliti

S : maaf ini dengan bapak siapa?
I : ya panggil saja saya mas Gun, pak Gun.
S : sudah lama pak ya menjadi petani jeruk.
I : ya sudah lama mas sekitar tahun 2000an.
S : kalau bapak ini lahan jeruk yang digarap itu milik sendiri atau menyewa pak?
I : saya menyewa mas.
S : oh iya kalau menyewa jeruk itu apa mulai dari belum berbuah atau sudah siap panen pak?
I : tergantung permainan kalau itu mas. Terkadang belum ada buahnya aja berani mas.kita itu gini ya melihat pohon jeruk, melihatnya kayak orang hamil itu kn kelihatan. Ini yang posisi hamil. Ini yang ngga. Misalnya kita kontrak itukan biasanya kalau buah sudah masak itu 1-2 bulan. Kalau belum ada buahnya itu kita ngontraknya 1-2 tahun atau 7 bulan , kn sebenarnya dari bunga sampai masak itu 7 bulan kedepan sudah masak.
S : sudah sejak lama pak ya jadi petani?
I : sudah lama, malah dari SMP saya. Ikut bapak soalnya.
S : kalau pendidikan terakhir pak?
I : SMA mas.
S : ooo.. iya.. kalau boleh tahu luas lahan jeruk bapak sekarang berapa pak?
I : sekitar 80 hektar kurang lebih.
S : itu milik sendiri atau sewa pak?
I : sendiri...
S : itu ada semua di garap sendiri atau sebagian ada yang disewakan pak?
I : saya menyewa, nyewa sampai 80 hektar kurang lebihnya.
S : itu lahan yang bapak sewa miliknya orang sini atau luar daerah pak?
I : ya miliknya petani sini?
S : itu yang lahannya disewakan ke bapak, apa dia juga ikut mennggarap lahan yang disewa sama bapak?
I : buakan yang menggarap ya anak buah saya. Kalau sudah saya sewa ya nggak.
S : oo berarti bapak bunya buruh sendiri pak ya? Berapa pak?
I : sekitar 30 an mas.

- S : lahan 80 hektar itu semuanya menyewa atau ada sebagian yang warisan dari orang tua mungkin.
- I : ya milik sendiri ya yang sebagian ada yang menyewa, kontrak mas sekitar 5-6 tahun.
- S : berapa itu pak harga sewanya?
- I : per hektarnya sekitar 500-600 juta mas.
- S : itu kalau nggak salah dihitung per pohon pak ya?
- I : tergantung mas..tergantung apa ya.. kita mainnya sama petani. Biasanya per hektar. Kalau per pohon itu ya permainannya sama petani sendiri. Misalkan satu pohon sekian..
- S : oh iya, lahannya bapak kan menyewa ,nah itu kenapa kok tidak membeli saja pak?
- I : kalau membeli itu uangnya berapa mas.. ya mahal. Kita kan Cuma mengambil jeruknya atau kontrak buahnya saja. Kalau membeli kan wah ya mahal mas. Sewa dengan harga 500-600 itu gini mas, misalkan kita sewa 500 juta itu kita dpnya 100 juta mas dan 2 bulan lagi kita bayar 200 dan selebihnya akhir tahun, tergantung perjanjian. Terkadang juga bisa 1,5 tahun sampai 2 tahun.
- S : itu sewanya kepada saudara sendiri atau gimana pak?
- I : ya nggak mas, sewanya juga kepada petani satu dengan petani lainnya.
- S : dengan sewa lahan yang seperti itu pak ya, kira kira keuntungannya sekitar berapa persen pak? Kalau untu misalkan 1 hektarnya saja.
- I : Gini ya sebenarnya itu kalau masalah untung dan tidaknya itu kita nggak bisa target harus berapa gitu, kalau lagi bagus ya keuntungannya banyak kalau lagi harga turun ya sedikit mas.
- S : kalau disini menurut bapak petani yang istilahnya dihormati itu siapa pak ya?apa pak misran itu..
- I : kalau itu dia petani sekaligus pedagang mas, dia memiliki lahan sekitar kalau milik pribadi itu sekitar 150 hektar mungkin lebih, belum yang sewa itu mas, aduh nggak tau lagi mas..
- S : itu sawahnya juga didaerah sini semua mas.
- I : iya mas daerah sini wong itu juga masih saudara sama sini mas. kalau dia itu bisa dikatakan lahannya paling luas mas. Tapi kalau kamu mau kesana, saya jamin nggak akan mau diwanwancarai mas. Soalnya orangnya itu kalau nggak ada kepentingan sama dia ya nggak mau..
- S : kalau pemasarannya samean gimana mas? langsung kirim ke pasar apa kirim ke pasarnya orang.
- I : pemasaran sing piye, lek pemasaranku siji aku duwe pasar dewe.. sing kedua aku yo ngirimi pasar-pasar e wong.
- S : kalo pasar sendiri dimana mas?
- I : solo mas, ndk pasar gede solo.
- S : itu dulu ceritanya duwe pasar iku piye mas?
- I : yo ceritane penuh perjuangan mas..
- S : lah ikuu mas perjuangan e samean ceritakno, piye ceritane?
- I : oo... iku.. perjuangan e iku ngene mas. perjuangan e dulu itu waktu masih muda aku kan ikut orang.

- S : orang sini juga mas?
I : bukan orang sini, tapi orang malang.. aku kan kerja dulu di pasar bali.
S : ya jual jeruk juga mas/
I : iya waktu itu... istilah e aku kan pesuruhlah mas dulu itu...yo buruh jualan kan dari situ aku tekok gimana caranya bisa sukses itu gimana yo podo kyok samean ngunu iku, iyo tekon tapi kan aku karo kerjo setiap pekerjaan ngene iki aku selalu bertanya , maksute “bos kok iso ngene iki piye ceritane?” trs akhire dikasih tahu. iniini, akhirnya sedikit demi sedikit kan yo iso.....caranya seperti ini yo jeneng e uwong kan yo pengen sugeh to mas.. yo teko pengalaman kui trs yang jelas kalo orang dagang iku kan yo koyok kerajaan to mas, gak mungkin lek rojone loro..
- S : iyo mas..
I : lek pengen dadi raja kan yo kudu mateni raja liyane, yowes ngunu kuilah bahasane...sing jelas lekku ngarani lek pengen sukses iku pasti berisiko besar.. lek ingin hasil tinggi.
- S : resiko besarnya itu seperti apa mas?
I : yo resikone yo kyk ngene mas, aku punya pasar besar di jawatengah itu kan gini tahun 2011, 2011 itu dulunya akau kirim ketempatnya orang,
S : di pasar itu juga mas?
I : iya, dipasar itu juga di pasar gede di pasarnya orang. disitu aku yo nggk kirim kirim tok. maksute yo nggk sukur kirim tok.
S : owhh berarti nggak sukur kirim tok mas yo?
I : iyo .. jadi aku pelajari juga orang-orang itu trs sedikit demi sedikit kan aku ngrekut anak buah artinya anak buah yang ikut orang itu kan saya tanyai, maksute keluh kesahlah mas susah seneng e. soalnya kan saya juga pernah hidup seperti itu ngunu kan bahasane .trs permainan-permainan itu saya tau sebelum saya bermain karena yo pengalaman pahit iku mau. karena aku ikut orang itu kan yo nggk harus digaji to mas. dadine aku dulu ikut orang itu nggk aku harus gaji.
- S : istilahnya belajar brtti mas ya?
I : iyo belajar, dadi istilah e wong belajar mestine kan mbayar.kn nggk mungkin awkdewe dibayar. dadi waktu iku aku kerja pake keringat, yo pakai pikiran trs digaji. tapi sebener e gajine yo nggk seberapa mas. coro awkdwe kerjo 24 jam, gak turu terus dapat gaji yang seperti itu sebener e yo nggk imbang. trs akhir e aku ngrekrut orang disana.
- S : orang di pasar tersebut?
I : iyo mas, saya ambil orang yang jujur-jujur, terus tak tanya gini “ lek misal e, saya bisa kontrak pasar disini apa kamu mau ikut saya?bahasanya kan seperti itu. trs kan mereka juga orang lama disitu trs orang itu ngasih syarat “*saya mau ikut kamu, dengan satu syarat saya harus dapat gaji*”. sebenarnya kan orang –orang disana yang nggaji kan para pengirim bukan yang punya lapak. sebenarnya kan ada potongan untuk kuli panggul,kuli sasla apalah apalah.
- S : dari itu penghasilan mereka?
I : iya, nah dari itu mereka ngasih syarat kesaya.”kalau saya dapat gaji pokok perbulan sekian maka mau ikut”

- S : berani ikut samaean mas ya?
- I : iya berani soalnya kan mau meninggalkan orang orang yang diikuti itu tadi, sudah puluhan tahun akhire yo tak gaji dan gajinya pun yo nggk besar. dari dia hidup 24 jam dipasar saya dia mintanya nggk besar, dia inntanya cuman 400ribu untuk satu bulan.
- S : oooo iya mas
- I : gaji pokok itu mas, maksudnya kerja nggk kerja duduk duduk gajinya segitu. kan kalo dihitung satu bulan berapa gajinya untuk satu hari satu malam. akhirnya kan saya gaji dengan 700ribu tapi penghasilan mereka dari pengirim ae satu bulan e orang satunya dapat 3 juta.
- S : dari satu orang pengirim atau gimana?
- I : ya bukan dari total keseluruhan pengirim, kan ada potongan ini itu. akhire kalo saya ingin punya pasar yang besar berarti saya harus membunuh pengirim-pengirim yang lain. akhirnya saya korbakan barang saya untuk mendapatkan sesuatu yang besar.
- S : maksudnya dengan cara gimana itu mas?
- I : misal e gini, standart e dagang satu kol desel kan dapat e uang 40 juta, ya saya dapatin uang 35 juta, artinya kalo pedagang-pedagang itu kan jual beli. kalo disini kan beli trs jualnya kan dapt untung, kalo saya nggk. kalo saya kontrak lahan beda dengan mereka yang beli dilokasi itu. kalo beli harga 5rb trs kalo dijual kan 6rb dapat untung.dipotong sekian sekian paling untung e cuman sekian.paling untung e cuman 200 kadang seratus perkilo. artinya kalo saya kirim barang yang bagus dengan kualitas yang bagus,dengan harga yang dibawah situ kan mereka yo takut juga untuk kirim kirim juga ke pasar orang lain. disitu kan saya bisa dapetin pasar bukan satu, kan pertama ngontrak satu tempat.
- S : dimana itu?
- I : ya disitu, di pasar gede situ, di daerah solo trs kan akhirnya saya dapetin 6 tempat yo di pasar itu juga jadi mereka-mereka kan yo takut kalau ngirim ke pasar.
- I : takut dengan kualitas yang bagus dan dengan harga yang segitu ya mas?
- S : nah iya betul,... akhirnya kan gini trs mendingan mereka kirim ketempat saya.
- I : langsung ke pasarnya mas ya yang dilapak lapak itu tadi?
- S : iya...saya nggak kirim kalau dia kirim ketempat saya. kan saya dapat untung 6% dari total penjualan kalau itu. selain itu saya juga kirim ke pasar orang lain. mm gini kalau
- I : saya kirim ke pasar orang lain itu artinya gini kita bisa membandingkan harga pasar saya sendiri dengan pasar oranglain itu lebih bagus mana penjualannya. jadi kalau kirim kepasar orang lain dapatnya lebih besar penjualannya lebih dari pasar sendiri kan kita bisa ngomong sama yang disana “ lawong yang disana bisa segini masak kamu nggk bisa jualan segini” kan seperti itu. kalau dapatnya dipasar lebih kecil yo diam saja..kn seperti itu.. kan kalo dibuang dipasar sendiripun yo nggk cukup mas, nggk bisa habis barangnya. jadi kan mendingan dijual ke pasar orang

lain.karena juga pasar saya sendiri kan sudah ada yang masokin temen temen itu.

S : pengirim –pengirim itu masya?

I : iya.. jadi saya ngambil keuntungan 6% itu, yang ikut saya. itu sudah hukum pasar dan itu sudah paling murah seniri kalau standart e jawa tengah itukan 7%. kalau jakarta kan 8%.

S : 7%, ^% itu gimana mas?

I : ya 7% itu total dari uang penjualan. misal e dapet e 50 juta yo dadi7% dari 50 juta ya milik saya.

S : ooo begitu..

I : kalao ke pasar temen temen ya beda lagi. sebener e kalao pasar gede itu standartnya 7% 6 tapi kalau saya ngasihnya 6%. dan 1% ini untuk pengirim. dan 1% untuk pengirim itu banyak lo hitung-hitungannya.

S : 1 % itu gimana mas?

I : 1%itu gini, klo 50 juta kn sudah berapa itu..

S : oooo.. iya mas

I : hitungan untung loh itu. kan pengaruh e besar. saya kasih yang murah jadi..banyak pengirim yang lewat saya.. “walaupun main catur gini kan juga dapat gaji mas hehehe”. kalau orang sukses itu kn nggk harus kita punya uang banyak mas. siji yang pertama itu pengalaman sebenere. kuncine pengalaman dan kemauan. kemauan untuk berubah. bukan berarti orang itu pintar.

S : cuman kemauan yang kuat gitu mas ya.

I : iya... karena orang pintar itu sebener e. kalau saya nilai bukan orangnya yang pintar tapi uangnya yang pintar. lek duit ngomong iki wes gak enek saktine uwong mas. nanti kalau kita dapat uang besar, uang itu akan nyuruh kita bukan kita yang nyuruh uangnya. “mas aku belikan ini, belikan itu”. iya to?. saiki gak bedo ngene ae, awkdewe tuku barang enek cash ambe diutang. nko lak murahan lek di cash. iyo opo ora?

S : iyoo mas..

I : tak utang ae 10 juta umpomone tak cash i 8 juta nkolak pilih sing 8juta, soale sing diutang durung karuan lek dibayar.

S : ketok soale 8 juta yo mas?

I : iyo ngunu mas, tapi yo pertama teko nol gakiso lek awkdewe langsung kyok ngene. dadi mbok bisniso sembarang harus dari bawah. masio hasil e titik batine titik yo gppo dodol 10juta hasil e 100ewu yo gakpopo mas, tapi digawe pelajaran. nek awkdewe duwe duit 10 juta trs gaweo 5 juta iku no lak pedot akhir e gak iso wes awkdewe iki bangkit meneh yo angel. soale pelajaran e langsung dukur, lak aku dulunya memang ikut orang.

S : dari ikut orang dimalang itu ya mas?

I : orang malang punya bisbis di bali, aku sebener e dulunya itu drivernya mas.

S : oo..sopirnya?

I : iya mas...antar jemput juragan.

S : dulu ngambilnya dimana aja.

- I : ngggk tau mas kan aku dulunya sebagai drivernya aja. drivernya antr jemput juragan loh mas.
- S : ooo bukannya drivernya penjualnya ya.
- I : bukan..tapi dia punya lapak-lapak besar di bali, aku yo cuman antar jemput bos ae dibali.. “ ae. disini..dsana calling-calling, aku marani ok bos”. la akhire kan aku yo tau,” beh, piye to bos ngeneki?” yo tanya-tanya ngunu iku. “yo kowe lek pengen, dadi kowe sekolaho nang kene”
- S : sekolah d pasar itu ya mas?
- I : iya sekolah dibidang itu juga, akhire aku yo soro mas nng kono..turuku lo lemekan koran. loh tenan iki mas. eroh srengenge paling seminggu pisan. dadine ngantuk yo tru nang trotoar. dari situ baru.. trs ngertilah rasane susah seneng e wong urip.
- S : oh iya trs awal awal e samean mau terjun trs untuk mengatasi persaingan itu piye mas kan kalau awal awal pasti sulit, mungkin ada trik lain selain menjatuhkkan harga itu tadi?
- I : nah itu gini mas, spekulasi..artinya makannya kan berani dan tidaknya to. jadi kalo kita mengawali sesuatu itu resiko kita jadiin atau tidak, lek misal e kowe berani yo beranio sg tenanan. lek kowe gak berani yo wes gak usah. dadine semua bisnis iku kan berawal dari coba-coba. coba-coba trs kita punya keberanian. jadi kita nggk usah baca kalo kita untung besar, tapi kita bacanya kalau rugi besar. kita bisa ngggk mengatasinya diri kita sendiri ketika kita jatuh itu. semua orang kan siap e siap kaya mas, gak enek wong seng siap bangkrut. nah, pertama bisnis itu kita nggk harus jadi orang yang kaya. tapi kita harus siap bangkrut. kuncine iku lek menurutku mas. tapi setiap orang kan prinsipnya beda-beda. nek aku seperti itu. trs dikala kita seperti itu, sakjane kita itu tau kok mas, wes samean bisnis opo ae, awak iki rosone arep gak penak iki kroso kok mas. misal e samean bisnis e nang opolah iku. iki iku arep kliru sebener e wes kroso lek dunia ne kui loh yo. lek berhenti yo harus berhenti, ada kalanya kita bermain dan ada kalanya kita berhenti. berhenti bukan berarti kita berhenti total loh yo artinya kita cari peluang-peluang baru. jadi ohh...gini. lah itu nanti kita berangkat yo dari nol lagi. dadi masio duwe duwek gagah ngunu yo ojo macak sakera. dadi macak e yo “*hai kang?*” macak “*oalah bos-bos yowes ngeneiki keadaaan.*” yowes macak ngunu ae lah bahasane. tapi kita disitu harus mempelajari, nek aku kan nggk sampe disini tok mas, kan saya juga dibali, jadi klo misal di bali ada peluang saya ngambil di bali.
- S : ngambil jeruknya itu mas?
- I : ya semuanya termasuk buah juga ..jadi gini mas klo masyarakat Bali itu bentuknya apa. misalnya apa yang dikonsumsi setiap hari. Apa yang dibutuhkan setiap hari ya kita harus tau. jadi kita kalo ketempat orang itu kalo saya loh ya, tiap orang kan beda-beda.. nek aku hidup dinegaranya orang kita harus cari peluang. tidak harus kita berbiisnis buah loh ya. dadi yowes kumpul-kumpul, omong-omong lah maksute opo opo kan kita harus cari tahu. dadi semua kalo disana ada peluang itu ya ayo ditabrak tapi yo dari kecil dulu. kalo kita sudah tau selanya main yo main di udui.

kuncine nang kunu tapi yo kudu duwe rem mas nang kunu. wayae santai yo santai, la nyapo megawe. yowes podo koyo wong perang ngono kae “wayae perang perang wayae prei yo prei”. dadi masio duwe duit akeh trs main nguene.. duit diuber yo gak enek entek e.

S : brrti untuk mengatasi persaingan disolo pada awal-awal itu yang pertama berani berspekulasi. yang kedua nurunkan harga pasar sana ya mas?

I : iyo mas..

S : rugi banyak berarti ya mas pada saat itu.

I : yo rugi mas. sekarang dapet e kan 40jt kalo jual biasa lah saya jual e kan dapat 35jt, 33jt. tapi kan saya tahu lawan-lawan saya. misalnya coro pangkat itu onok sing pangkat e balok coro pangkat e polisi loh yo. dadi iki tak serang pindo mesti pretel. iki tak serang ping piro mesti pretel. kan enek sing pangkat e “jendral” iki sing paling abot.itu harus kita pakai otak.

S : gimana itu mas caranya untuk nglawan jendral itu tadi?

I : nah itu temen saya kan banyak...

S : daerah mana aja itu mas?

I : yowes daerah endi endi, banyak... artinya kan gini “ dikala kita mengatasi sesuatu sendiri kita tidak bisa, harus pakai temen jadi musuh-musuh lawan main itu supaya takut kok barang e gak iso entek kan lama lama mereka yo takkut juga”kan seperti itu. yo sopo sg gelem terus-terusan entek duwite. begitu kita kita sudah berkuasa yo santai, tapi begitu kita datang orang sudah mikir lagi “oh.. iki ojo dilawan”. padahal sebener e sudah nggk ada apa-apanya tapi mereka sudah takut duluan “ iki ojo dilawan, lek dilawan mati awakdewe” padahal wes gak enek opo-opone. akhire kan mereka-mereka “daripada saya perang mmelawan ini mendingan saya ikut ini saja” yowes terus nang omah ae wes trimo bayaran. kan ngunu.. loh gak usah susah-susah. begitu ada pertempuran lagi, maju wes kan benderane kan sudah tinggi kita datang ae wes, mereka saya datang ae orang lain sudah nggk berani berspekulasi. wong saya kalo hancurin pasar daripada saya kena sendiri yo sak pasar kudu kenek kabeh mas. dadine saya kan tau pengirim satu semarang lah bahasane mereka siapa-siapa. mereka tak tembak sak mene. iki mesti ceklek kabeh. umpomo kenek sok mben jelas gak budal, begitu mereka tidak berangkat saya berangkat sendiri. lek mateni wong siji loro percuma mas, mateni yo sak pasar.

S : sekalian ya mas?

I : sekalian, dadi begitu barang sampe pasar itu sebener e sudah mati, misal e satu truk ya saya kirim satu truk kan biasanya satu pasar ada 30 truk. ini kalo mati satu truk ini imbasnya kan anak-anak yang lain kan masih laku. artinya lakulah walau separo truk. ini mendingan tak berangkatin lagi. lek mati sekalian rapayu sak truk kui. resiko kan.

S : langsung berangkatin lagi satu truk ya mas?

I : saya main 2 truk, mereka main satu truk gak payu wes fatal akibat e.

S : dadi misal e kono 1 truk samean kirim 2 truk ya?

I : iyo tak uduni disek mas, dadi lek ajor karuan wes.

S : padahal sini ya sebener e sudah gak punya kekuatan lagi ya mas..

- I : yo sebener e yo lemes mas, tapi begitu mereka nggk berangkat. satu minggu barang ini mereka butuh barang baru. pasar itu kan butuh barang baru. yo tekani ae wes. mereka yang tadi nggk ada yang berani lagi. yo awkdewe bangkite tekan kui wong batine yo teka kui. tapi begitu mereka melawan lagi yo leren mas. la nyapo.. kan ngunu. itu kan saya belajar dai bos-bos yang dulu yang saya ikut.
- S : juragan-juragan buah juga mas?
- I : iya..
- S : semua buah mas ya?
- I : iyo kabeh semua buah... tapi lek dapetin semua itu samean yo gak teko mas. saya habiskan waktu itu..ini bener mas.. 100 kol desel buah jeruk.
- S : 100 kol desel yang kayak didepan itu mas?
- I : iyo, 100 kol desel loh saya buat judi.. maksute spekulasi kepasar.
- S : itu berapa dapatnya mas?
- I : ya itu tadi misal misal e dapat 40 saya cuman dapat 35, 33 juta.
- S : orang-orang lain itu dengan harga 40 ya mas?
- I : iyo.. opo yo iso entek barang e..wong aku entek 10 dek e entek mek siji. kan bosok buah e.rusakk. kan wedi to uwong iki.
- S : itu trs orang orang dibawa balik atau gimana ?
- I : yo gak mas, digowo balik piye yo ajur nng pasar. yowes podo ajur e. tapi begitu kita sudah dapetin kekuasaan itu, baru kita santai mainnya. lah nyapo ko arek arek ngirim ae wes dibayar kok ngoyo-ngoyo. sing penting intuk bayaran.
- S : oh iya trs kan itu orang-orang yang itu tadi gmn pak banyak yang ikut samean mas ya?
- I : yo banyak..misal e ngene “ bos aku tak budal yo” iyowes budal o, lah nyapo aku budal wong wes oleh bayaran. kan ngunu bayaran 6%. saiki hasil e 50 juta 6% e wes piro mas. kan wes akeh. satu hari satu malam. lek satu bulan kan wes akeh. gampang ngijire. gak usah akeh akeh sakulan 15 truk wes akeh duwete. tapi perjuangane yo berat mas wong yo arep disantet uwong barang. aku dolan nang Jawa Tengah ae yo raoleh. loh orang sana itu nggk tau loh kalo yang punya orang e mash kecil kyk saya. nggk tau.
- S : orang sana itu mas?
- I : iya.. yang tahu kan cuman satu, bagian keuangan kedua.. sama bagian pengiriman orang 2 tok. lainnya nggk tau. lek eruh aku paling yo ngguyu. bener mas.. sampe saya pernah kesana tak acak-acak kyok gayane tuku. maksute piye lek arek arek nanggapi piye lek enek pembeli model ngene.
- S : cuman sedikit ya yang tau.?
- I : iya dari 17 orang itu cuman orang 3 yang tahu mas.
- S : sering samean tes tes ngunu yo mas?
- I : iyoo kn biasae mampir ndelok lek ngulon ngono iko. kalo dipasar orang kuncine berani sebener e. pokok e yang jelas kalo dagang. kalo bisnis orang kan beda-beda. kalo dagang itu kuncine berani. berani bukan berarti ngawur loh ya. berani berspekulasi, berani kita itu rugi, resiko yo lek diapusi iku mas. dadine yowes dipikir ngene ae lah mas.. kita kirim, orang

kita tidak kasih uang, perkara nanti dia meghilang ya, yang penting kita kan bermain kan. kalo orang itu kita telfon tidak bisa ya brrti kita bangkrut gitu aja. kalau tidak begitu kan kita tidak tahu.kita cuman tau dari cerita kalau orang itu nakal..orang itu tidak jujur. tapi itu kan cuman cerita, kalau kita tidak mencoba ya kita tidak tahu. tapi kalau kita mencoba resikoanya kita dibohongi. tapi kalau kita tidak berani ya kita tidak bisa maju. ya begitu itu mas. kadang kan ada orang berfikir, kerja cuman 2 - 4 tahun kok bisa seperti itu, pakai jalan apa... kn begitu biasanya mas. nah rata-rata orang yang seperti itu dapatnya uang antara 50-100rb. kerja mati-matian tapi kan kerja pakai otot bukan pakai otak. yo tidak sampai mas mikirnya, pusing kalau dipikir.

S : trs kalau persedian jeruknyanya kurang nyarinya gimana mas?

I : ambil di bali mas, kadang juga dijember..kadang ada juga dari pontianak.

S : oo dikalimantan juga ya mas?

I : iya tapi ya cuman telfon aja mas...ada temen kan juga banyak disana.

S : trs kalau cari disni apa ya lewat peluncur mas?

I : ya lewat peluncur kadang mas, kasihan nanti peluncurnya tidak makan. soalnya saya juga pernah jadi peluncur mas.

S : dulu itu ya mas?

I : iya jadi buruh, jadi kuli, jadi peluncur...semuanya mas. jadi kalo sekarang nasib saya enak gini ya wajarlah. loh iya mas dulu saya itu dibali tidak makan aja pernah mas. kebanyakan kalau anak-anaknya orang besar tidak jadi besar itu karena “sembrono mas” kalau saya artikan seperti itu. jadi kalau anaknya orang besar tidak bisa melanjutkan bisnisnya bapaknya itu karena “sembrono”. “halah dunyoku wes akeh” ya jangan salah nanti kalau keadaan sudah berbalik itu dalam hitungan menitan kok mas. kebanyakan gitu kalau anak-anaknya orang kaya itu.

S : oh iya trs kalau awal-awal kirim di solo itu tahun berapa mas?

I : kalau awal kirim itu tahun 2010,

S : itu mash belum punya pasar ya ?

TAKTIK PENGUASAAN PASAR.

I : belum ya masih kirim aja, ya mangkanya kalau saya datang kepasarnya orang ya saya harus dapatin pasar itu. prinsip itu mas. istilahnya kita itu penjajah mas.

S : istilahnya jajah secara halus ya mas?

I : iya, ya pertama sedikit demi sedikit. pertama ya biarkn saja.lama-lama ya hajar. iya kan. ya seperti saya bilang tadi istilahnya kalau dalam kerajaan kan tidak mungkin ada 2 raja. tapi persaingan ya secara bisnis. saya yakin kalau semua bisnis seperti itu. dulu itu ya saya disuruh-suruh mas disuruh ini itu. tapi kan ya saya pelajari mas dan semua perkataan orang orang itu kita simpan. jadi ya tidak semua perkataan orang itu bener mas yang baik bagi kita ya kita simpan. dan kita harus punya dendam mas artinya begini “saya harus bisa seperti orang ini” tapi dengan cara yang sehat. dengan pikiran sendiri, kalau kita mau sukses klau bukan karena pikiran sendiri ya tidak bisa mas. kalau mau ikut orang ya tidak bisa sukses mas. kan diperintah kesana, kemari. jadi ya buah karya pikiran kita

sendiri yang main. pintarnya orang itu ya kalau misalkan temen kita banyak mas.

S : mengandalkan temen-temen gitu ya mas?

I : iyo.. dadi lek koncone ngene-ngene “*iki piye to ndu,, ngene loh ndu*” disimpen ae kyok ngunu iku tapi kapan ana e awas kowe tak bajak. ngunu tok. awkdewe macak e yo koyo ora ngerti ngunu tapi yo disimpen sing apik-apik. liyane yo kapan dinane yo tak tirokno kowe. Meskipun anak buah saya itu ya saya bilangin semua “hidup seperti ini itu tidak enak, maksute kamu harus belajar begini begitu, jangan selamanya ikut saya. aku dulu asalnya juga ikut orang tapi ikut trs pelajari kenapa orang itu bisa” kalau misalkan kita dari bawah kan kita tahu. dari bawah trs bisa keatas. itu tahu celah-celahnya, oo kalau seperti ini ini kita itu bangkrut ..oo kalau seperti ini kita itu rugi. jadi sebelum kita spekulasi sebenarnya kita tahu kalau akan bangkrut. tapi ya nggk semuanya benar. kamu tahu pada waktu 2010 itu aku punya uang itu 40 juta. naik sepeda paling jelek dan tidak dipercaya orang.

S : oh iya trs pengembangan uang 40 juta itu gimana mas?

I : kan aku sudah bilang...kalau kita itu berani, pertama kuncine segala sesuatu kalau kita mengambil sesuatu yang baru kita harus berani. resiko cuman ada 2 kalau nggk bangkrut ya kita pasti jadi yang terdepan. kalau tidak berani ya kita tidak bisa berubah ya tidak tahu. pada saat itu orang-orang tidak ada yang berani juga. “bareng enek sing wani aku wes leren”. begitu aku berani mereka kan juga berani, begitu mereka berani aku sdh berhenti. sebenarnya kalau kita mau jatuhkan orang itu ya gampang kok mas. kita turunkan harga saja. kalau orang baru kan pasti nggk berani. ibarat adu pitik “lek sg gowo jalu kan pasti menang, ora mungkin lek sing g gowo jalu iki menang”

S : trs kenal temen temen dari pontianak dari mana-mana itu gmn mas?

I : yo dari temen juga mas...kan temen juga banyak trs dikasih nomor trs ngomong-ngomong apaajalah basa-basi tok tahun ini. kan untuk proses tahun depan. jadi ya untuk tahun ini ya cuamn omong-omongan biasa lewat telephone. kan setiap hari omong-omongan saling sharing. tapi yo nggk belanja. begitu kita main tahun depan kan sudah akrab. sharing setiap hari kan akhire yo penak. tapi lek pertama bangkrut yo biasa.

S : selain di solo dimana lagi mas pasarnya?

I : kalau pasar saya asli ya disolo, kalau lainnya kan pasarnya orang. ya ke jakarta ya ke kramat jati, tanah tinggi.

S : belum berani kayak dulu lagi yang seperti di solo mas?

I : gak berani mas soalnya kan kita tahu, penguasa-penguasa pasar itu orang-orang seperti apa. kan ya tidak mungkin koprak nabrak jendral. tetp mati kan. gak berani mas cukup gini aja.

S : oo gak berani mas ya?

I : iya mas ... istilahnya mau ngebom jakarta kan ya gak mungkin lawannya terlalu berat. tapi kalau solo ya jangan dibilang mas.

S : oo jadi disolo itu istilahnya kekuatannya orang orang itu belum seperti orang-orang dijakarta bandung ya mas?

- I : pengirimnya maksudnya mas.. pengirimnya di solo itu tidak seperti orang-orang di jakarta bandung, semarang itu beda lagi dan tidak bisa dikuasai.
- S : pengirimnya terlalu banyak juga terlalu orang-orang besar. kalau di solo itu masih orang-orang biasa. dan orang solo itu kan masih ditakuti soalnya orangnya itu lecet kabeh (suka nipu). dan aku kan mencari orang yang seperti itu. terkadang orang menipu kan juga bukan karena dasar tapi juga karena tidak punya uang. kan begitu mas. berangkat dari pelajaran-pelajaran seperti itu saya sudah enaklah mas, timbang dulu. dulu ya buru sehari semalam 20 ribu. tapi kalau sudah enak ya jangan lupa sama orang susah mas. kan asalnya juga susah. yang jelas sekarang sudah enak. tapi yang jelas dari 500 orang yang enak itu nggak mungkin cuma satu. tapi kalau bisa kita itu otaknya satu tapi otaknya orang seribu itu dipakai kita gitu loh mas. kalau nanti sudah lulus kamu jgn ikut orang usaha saja dari kecil nanti pasti bisa besar. hasilnya sedikit tidak apa-apa kita tidak diperintah orang. kalau ikut orang resiko kalau nanti bangkrut palling kita juga dipecah.
- I : kalau setau samean iki peran peluncur seperti apa mas?
- S : kalau bagi saya ya nggak ada pengaruhnya...tapi kalau baginya orang lain ya tidak tau juga, soalnya setau saya orang-orang itu sudah jadi besar maunya didatengin orang (peluncur). lek aku kan yo ora to mas. aku kadang yo mluncur. jadi ya nggak selamanya kita bos itu jadi bos aja yo mmluncur barang. ora bati yo dikekne kancane “ayo aku piro”kan ngunu mas. kalau gak ada yo ben, soalnya saya cari sendiri. kadang lek ketemu peluncur yo lek gak ketemu yo gak opo opo.
- I : oo mencari sendiri ya mas tapi kalau ada peluncur ya gpp gitu ya mas?
- S : iyo mas kadang ya tanya.. kalau ke saya ya nggak pengaruh ...kalau ke orang-orang ya pengaruh mas.. soal ewong wong kae kan turu isine mung gur ngongkon uwong (peluncur).
- I : nggak mau ribet istilahnya ya istilahnya orang-orang itu?
- S :iya mas.. lek aku mas, lek metu balik yo kudu gowo duwet. maksudnya tidak harus kita itu dagang buah gitu. kalau ada sandal pokoknya oper untung ya tidak apa-apa. yang penting untung.
- I : selain jeruk apa mas?
- S : lek aku iki sembarang mas.. yang penting ada hasilnya... ya lihat musimlah misalnya kalau musim manggis, alpukat, apel, duku. kadang kalau aku ke bali ya bawa pakaian orang bali. orang bali ka suka dandan mas. pakaian adat gitu loh mas. tiap 1 orang kan pakaina adat hampir 40. setiap upacara kan ganti. harganya berapapun pasti dibeli. jadi kalau menurut saya kuncinya orang sukses itu ya keauan untuk merubah dirinya mas. tapi tidak harus kita berbisnis besar. dari kecil dan punya niatan untuk berubah. jadi bukan orang pintar.
- I : oh iya terus kalau pasokan jeruk kurang gimana mas?
- S : yo kan temnku banyak mas...
- I : oo brrti langsung telpon gitu mas?

S : ora usah calling kadang di caling disek kok mas...gampang mas wong koncone akeh. diomongi awal e yo teko koncoan ngeneki trs diomongi-diomongi. mangkane wong sukses iku gak mungkin gak urip karo kancane. kuncinya hidup dengan teman. semakin banyak teman yo semakin banyak peluang. kadang kan teman punya bisnis ini trs kan omong-omongan.nah trs kita itu mencoba. diantara bisnisnya temen yang bagi kita bagus yang man ya itu kita jalanin. kadang dikala ini kuurang bagus ya kita ambil punya temen yang lainnya.

S : oo brti gitu ya ms..

I : iya.. loh tidak semua orang loh mas, punya pikiran kyk aku. kalau aku ya aku beritahu mas.tapi tidak semua orang itu bisa.

S : berani taktik yang seperti itu tadi ya mas?

I : yo siji kui, kadang wong wong yo, yo emboh lek aku ngarani. yang jelas kalau orang mau untung besar itu resikoanya besar. dulu itu banyak orang besar juga rugi besar. baru nyewa trs kena virus. nah trs orang kan nggk berani nyewa lagi. lah aku orang kecil aku berani... seumpama waktu itu saya punya uang setas yo orang satu bango pasti kalah sama saya mas. dulu itu kan jeruk murah mas disni Cuma 3rb sudah kualiatas paling bagus. tapi dipasar mahal juga. kalau nggk salah 19 ribu waktu itu. lah keuntungan saya-saya pernah hidup dibali. begitu orang-orang besar itu sudah bermain uang saya sudah banyak ikut aja. ya sempet takut juga waktu itu. ya disini juga mas. orang-orang belanja disini ya kalau berani mas. belanja “kontrak lahan itu loh mas”. klaw orang-orang besar itu kan 8 hektare ya . ya kalu saya sewa sedikit cuman mengimbangi saja. jadi kalau gitu kan paling tidak kan orang lain tau saya. nah kalau orang sudah tau ya saya pergi jauh dari orang-oorang besar itu dan mencari saja yang murah. “misalkan 100juta per seperempatnya, ya saya ikut 100 juta, ikut disitu. tapi saya juga mencari ditempat lain yang harganya masih 40 juta”. waktu itu saya kan kontraknya 4 tahun saya mencari pohon yang agak kecil yang umur 2 tahunan. saya sewa 6 tahun saya spekulasi 6 tahun dg harga 40 juta itu. orang-orang besar itu kan main di angka 100 juta 4tahun cuman pohonnya kan besar, tapi kan saya tahu kalau disitu mereka bermain kan cepet habis. jadi paling tidak dia akan bermain ditempat saya yang 40 juta itu dengan suatu saat. dan begitu mereka bermain yo tak lempar mas. la nyapo nyewo 40 disewo 100, yo nyolah. kan ngunu, kita bermain lagi ditempat yang lain. begitu tempat lain wes rae yo tak tembak wes mas setinggi-tingginya.

S : setinggi-tingginya ya mas, 100jt mas?

I : yo lebih. saya saja wktu itu satu pohon aja satu juta. nah mereka ikut di permainan saya. begitu mereka ikut yo aku leren mas, yo ora bati kok di tutno. jadi orang-orang besar itu kan mengikuti permainan di ajang pertempuran yang saya buka bursa tertinggi. yowes aku g melu mas, “tutno permainanku iku”. sebenere pelajaran iku kan yo aku dapat dari waktu saya ikut orang-orang besar itu.permainannya seperti apa.

S : dulu bapaknya samean juga petani mas?

- I : petani biasa mas, ora due opo-opo. penggawean macul nng sawah ae yo jarang..kalau bapak saya itu dulu mengajari saya disiplin dan bahwa kejujuran itu termahal katanya. tak pegang sampai sekarang. kejujuran itu hal yang paling mahal. itu tok wes sebener e. cuman di warisi itu aja mas kejujuran. ilmunya-ilmu jujur mas. puenak o lek gak jujur gak suwi kok mas. “orang korupsi itu kan enaknyanya cuman sementara mas, ya kan? maringunu yo dipenjara”. gampang ngunu iku mas.
- S : berarti orang-orang tulung agung yang kesini itu sudah ikutt permainan samean mas ya mengenai sewa?
- I : kalau orang tulungagung itu cuman ngontrak buah aja mas dalam hitungan bulan. 1-5 bualan. nah saya sampai hitungan tahun. sebenarnya sudah tak bilangn orang itu. tapi orangnya kan takut kaalau jeruknya itu mati. nah ternyata jeruknya tidak mati . begitu mereka nyewa, ngontrak lagi ya harga saya naikin kan “ yo mundak regane, aku ngunu”. dari pertama sampe kedua saja saya sudah untung mas. trs akhirnya dp dari orang-orang itu tadi saya buat nyewa mas, untuk memperluas lahan. terus saya kontrakan lagi, uang DP mereka ya saya buat nyewa lagi. kan aku gak mupuk mas. saya nyewa 4-5 tahun itu 40 juta nah orang-orang ngontrak buah ngntrak 4-5 bualan 40 juta kan sudah keliatan mas. meskipun mati ya sudah. terus ternyata jeruk tidak bisa mati. nah terus mereka baru main. kan saya sudah main banyak “ seumpama orang jalan sudah jauh”. itu kan juga termasuk awal dari sebuah keberanian.
- S : terus sewa ya mas setelah itu 100 juta?
- I : iya mas sewa pohon sama jeruknya 100-150 juta per seperempatnya. padahal saya waktu itu dapat 20-30 juta mas. makanya kalau cerita itu di ulang kembali ya aku lebih berani lagi mas. kalau kemarin itu saya cuman berani setengah-setengah.
- S : terus kalau menghadapi persaingan yang seperti itu lagi mas?
- I : kalau aku ya mas. tapi tiap orang kan beda-beda... kalau prinsipku ya beli lahan mas. jadi hasil kerja saya sekarang kalau bisa ya saya belikan lahan seluas-luasnya. begitu ada permainan baru yang jelas nggk kayak dulu lagi. karena petani kan sudah tau semua. ya kita beli lahan gak apa-apa kalau di dalam-dalam yang pentinga tidak uasah mengotrak beli saja. soalnya kalau ngontrak di musim yang akan datang ada jeruk baru ya pasti orang bilang seratus bahasanya (paling tinggi) dan itu pasti berat. tapi kalau kita punya lahan ya kita kan tinggal erawat milik kita sendiri.
- S : oo brrti kalau ada permainan sewa sewa tadi, beli lahan aja ya mas?
- I : iya mas gak usah main mas. beli lahan aja. sekarang kalau misalkan boleh di hutang ya dihutang mas, tidak boleh dihutang ya sudah. hutang trs jeruknya nanti buat bayar. dadi mungkin ilmunya bertahan ya disitu itu mas. pertahanan itu. jadi dikala nanti ada musim baru kita sdh punya, soalnya mereka mereka yang tahu pasti lebih berani. ya kalau saya ya beli lahan semampu kita. semakin kita punya banyak lahan ya semakin kita enak suatu hari nanti.
- S : jadi beli lahan ya mas, kalau misalkan ada permainan seperti itu tadi?

- I : iya soalnya mereka-mereka belum berfikir untuk beli lahan “ nyapo tuku”. jadi kalau saya ya mending beli lahan. meskipun punya sedikit kan punya sendiri.
- S : yang penting kan sudah punya pasar juga mas?
- I : iyo mas. makanya kalian nanti kalao sudah lulu dagang saja. orang dagang itu kalau misal berhasil pasti mengalahkan semuanya termasuk orang-orang yang berdasi, penampilan rapi itu. wes talah mas dagang aja. di enyek wong biasa mas, disimpen ae. suatu saat kita harus punya niatan untuk mengalahkan dia dengan pikiran kita sendiri. di lok-lokne bahne tapi ya harus kita punya prinsip untuk mengalahkan dia suatu saat. dadi anak e wong penak iki ojo rumongso awkdewe iki penak. lek bapak e awkdewe gak enek, kan ngunu. kalau menurut saya waktu itu mahal mas.
- S : brtti samean sebelum tahun 2010 ya mas..masih belum bermain sewa hingga pasar itu tadi mas?
- I : iya mas,, saya dulu buruh juga masih ikut tetangga.
- S : oo brtti mulai bermaindalam jeruk itu tahun 2010 ya?
- I : iya punya uang itu tadi mas 40 juta awalnya, uang 40 itu sudah banyak itu mas. sehari cuman bayaran 30 irbu bisa dapat uang 40 kan banyak mas. tidak semua orang berani.. termsuk teman-teman saya malah lebih memilih untu dibuat liburan. makanya saya bilang keberanian yang sangat besar, tapi kalau jadi ya kamu gak mungkin percaya sama dirimu sendiri. jadiwaktu saja berhasil itu saya masih tidak percaya sama diri saya sendiri “ mosok iki duwit temenan”. tapi ya sama juag kalau misalkan kita jatuh ya kita juga tidak percaya sama diri saya sendiri. tapi waktu itu kan saya sudah siap mas.. berangkatnya dari orang kecil.. dari orang nggak punya. seumpama saya jadi orang kecil tidak masalah yang penting saya benar. jadi prinsip saya saya benar main saya main jujur, apa adanya. oarang dagang itu kan tidak berbihong kan mas, sama-sama dapat untung juga. kita transaksi sama-sama dapat untung.
- S : oh iya sebelum menguasai pasar-pasar solo itu, bos-bos yang di situ dari mana saja mas?
- I : ya banyak mas, se indonesia diaman ada jeruk mainnya ya disolo
- S : oo..tapi yang main kan sopirnya ya mas.
- I : iya .. bos e tidak pernah turun.
- S : pegawainya juga orang sini mas?
- I : ya kalau disini ya orang-orang sini mas kalau di solo ya orang tulungagung, kediri juga ada. yang nunngu setiap hari orang sana.
- S : itu dulunya juga orang ikut bos bos yang lain itu tadi mas.
- I : iya saya ambil orang orang yang jujur aja. dia kan saya gaji, kalau dulu mereka tidak digaji jadi cuman dapat dari pengirim-pengirim aja. kalau saya kan saya kasih gaji pokok.

Informan : Pak Zamroni
umur : 50 thn
Peneliti : Sedy Martin R.
Keterangan : I= informan , S = peneliti

S : oh iya pak, waktu awal- awal adanya jeruk ini petani jualnya kemana pak?

I : ya kepada pembeli , kan orang sini juga banyak yang sudah menjadi tengkulak juga kan mas. jadi istilahnya tidak kesulitan mas. kayak mas gun itu. kalau awal-awalnya itu pedagang dari Tulungagung juga masuk kesini. pedagang itu datang juga tidak sendiri. tapi juga yang mencarikan juga peluncur dari sini.

S : kalau awal-awal adanya peluncur itu tahun berapa pak ya?

I : kalau umur 2 tahun itu sudah disewakan sama petani. kalau menghubungkan petani sama pnyewa itu juga peluncur. masalahnya peluncur itu kan juga bukan jeruk aja ya mas. peluncur tanah juga, kemudian ada yang kendaraan.

S : oh iya kebanyakan petani jualnya lewat peluncur apa lewat langsung ke bos jeruknya pak?

I : kalau yang untuk jeruk, banyak juga yang lewat peluncur, memang yang aktif itu peluncur. kan peluncurnya orang sini sudah kenal dengan orang-orang sini. jadi tau petani mana yang lahanya disewakan itu tau. kan peluncurnya orang sini juga tetangga-tetangga sini juga.

S : selain mencarikan lahan untuk penyewa, sebenarnya peran peluncur itu apa pak ya?

I : yang jelas itu ya menghubungkan ini petani dengan bos jeruk, kyk jeruk yang sudah matang siap petik itu peluncur juga.

S : oo berarti selain mencarikan lahan juga ikut menjualkan jeruk itu pak ya?

I : iya...masalahnya kan peluncurnya orang sini yang bekerja juga orang sini. saya kan punya teman kerja nah temn kerja itu saudaranya dia jadi tau. "lek punya e pak zamroni gmn?" sudah hampir matang mungkin sebentar lagi. nah seperti itu kan jadi tau. dia datangi saya.

S : tidak pernah jualan langsung kepasar pak?

I : ya pernah, tapi saya tidak kirim sendiri, lewat teman saja. kan dia punya pasar di bali, ya tidak selalu kesana. biasanya petani itu kan begini, diprediksi 1 mobil pickup itu kan 2 ton 3 kwintal. kalau disini harga 6500-7000. dan harga pasar sama ya kirim satu kali sudah berhenti.

S : Ooo..berati lebih kepada untung ruginya pak ya, kalau misalkan harga sama dengan dsni ya dijual kesini kau lebih mahal di sana dijual ke pasar.

I : terkadang juga begini tanya,"gimana jadi berapa?" nah kalau kelihatannya untung banyak ya dikirim. kalau sedikit ya dijual disini aja ke bos bs sini saja.

S : oo begitu pak ya..

I : iya sebenarnya kalau kirim ya nggk lewat bos jeruk sini ya langsung dikirim ke pasar. ada teman yang kebetulan jaga lapak di sana. ada

nomor HPnya. biasanya kan juga sering dihubungi. “ini harganya sedang bagus, kirim apa tidak?”. nah seperti itu mas.

S : iya pak, oiya nah kalau misalkan untuk menghadapi persaingan ketika jeruk dipasaran semakin banyak itu gimana pak?

I : ya misalkan kalau ada jeruk kintamani panen ya, jeruk ini bisa kita tahan dulu. kalau jeruk dalam kondisi seperti ini bisa dikatakan normal ditahan satubulan kan masih bisa. dikasih air aja dikasih irigasi kemudian dipupuk, nanti warnanya agak hijau lagi. makanya kalau petani itu menyebutnya ditahan. biasanya petani itu seperti itu.

S : oo brtti untuk mengatasi persaingan atau mengatasi harga ketika turun, jeruk ini brtti ditahan pak ya sampai harga membaik. klaw petani yang cadangan finansialnya ada. kalau yang cadangan finansialnya tidak ada yang penting laku ya dijual, ada juga yang seperti itu. itu kok bisa ditahan gimana pak ya?

I : kalau jeruknya tidak terlalu besar ya bisa, kalau yang seperti ini itu masih bisa.

S : oo berarti lihat kondisi jeruk juga pak ya.

I : iya kalau jeruk yang besar-besaru ditahan malah rusak. kalau yang kecil-kecil seperti ini itu tidak akan rusak. soalnya di irigasi lagi, dikasih air lagi kemudian dipupuk. istilahnya tu menjaga ketahanan pohonnya dan buahnya seperti itu saja. ikasih nutrisi lagi lah intinya. 49.39

S : oh iya pernah nggk pak ngecek harga langsung di pasar terus kirim ke sana?

I : oh iya sering, sekarang kan sudah ada hp, biasanya saya juga tanya temen di Nganjuk sana gimana harga jeruk. Kalau misal bagus ya saya kirim kalau . tapi kadang itu harganya tidak jauh beda.

S : ohh begitu pak ya jadi pakai hp ini sangat memudahkan pak ya dalam hal komunikasi untuk pemasaran buah jeruk juga

I : iya, lawong sekarang kn sudah enak. Terkadang itu juga gini loh dek kadang waktu saya disawah itu kan ada peluncur nawar, “pak jeruk e tak tawakno yo?, piro?, katakalnah 6000 lah itu kn kadang kalo masih ada satu peluncur yang datang ya saya bilang “ojo sek pak”. Nah gitu loh kadang terus datang lagi kadang peluncur lagi.

Informan : Bapak sudarsono
Umur : 45 tahun
Peneliti : Sedy Martin R.
Keterangan : I= informan , S = peneliti

- S : pekerjaan bapak apa ya?
I : petani jeruk mas.
S : sudah berapa lama jadi petani jeruk pak?
I : sudah 2 musim mas, yang pertama itu tahun 2000 itu mas mulainya
S : selain jadi petani apa bapak nyambi kerja yang lain?
I : saya juga menyewakan mas.
S : berapa tempat yang bapak sewakan?
I : sekitar 5 tempat yang saya sewakan mas.
S : kalau boleh tau berapa luasnya pak?
I : kalau total sekitar 1 hektar lebih dikit kalau gak salah,
S : awal mula bapak jadi petani sampai sekarang, apa kendala-kendala yang pernah bapak alami?
I : kalau kendala ya modal itu wes mas, selain itu juga kendala pupuk. Pupuk kan kurang lancar mas di sini, masalahnya kalau di sini khususnya pupuk itu jatah dari pemerintahnya kurang mas
S : terus caranya dapat pupuk itu bagaimana pak, kan susah nyarinya?
I : iya saya nyarinya di toko-toko itu mas, jadi setiap toko saya datang berharap ada pupuk. Jadi kalau ada ya langsung tak bawa. Mulai dari kalipuro sampai sini mas, soalnya kalau di sini kurang jatah pupuk mas.
S : kalau selama ini bapak tahu info-info tentang pertanian jeruk mulai dari harga, pemasaran dan lain sebagainya itu dapat dari mana infonya pak? Apa dari teman, tetangga atau siapa?
I : kalau tentang masalah pertanian jeruk iya mulai dari dulu kan uda 3 periode, jadi awalnya info-info itu saya dapat dari orang-orang tua yang ada. Sebenarnya dulu kan pertanian jeruk ini dimulai sama orang yang namanya pak jaiman, kata orang-orang itu dia dibilang orang gila. Lambat laun karena usahanya pak jaiman ini sukses banyak orang yang ikut menanam jeruk. Jadi kalau saya bilang orang-orang juga ikutan gila (sambil tertawa).
S : bapak sebagai petani apakah bapak sering bertukar pendapat sama petani-petani lain pak?
I : iya sering mas. Kamu tahu tempat orang-orang ngumpul waktu lewat kesini (sambil menjelaskan tempat yang dimaksud yaitu warung kopi), iya itu warung yang banyak orangnya, iya itu mas tempatnya segala informasi terbaru dari pertanian jeruk di sini atau istilahnya tempur suara. Mulai dari petani, penyewa dan peluncur ada semua di situ. Bahkan permainan-permainan harga juga diobrolin disana mas
S : apakah bapak juga ikut bergabung di sana.
I : iya mas, jadi saya suka bertukar pendapat di sana.

- S : kalau masalah pemasaran, bapak sendiri biasanya bagaimana cara mendistribusikan hasil panen jeruk pak?
- I : kalau masalah pemasaran ya kita ngelobi ke pasar. Pasar daerah jawa timur, jawa tengah, jakarta, bandung.
- S : apakah bapak tidak pernah menjual hasil panen ke pengepul?
- I : iya kalau saya langsung ke pasar mas.
- S : kenapa kok tidak lewat tengkulak aja pak?
- I : iya itu tergantung harga mas, kalau harga cocok iya tidak apa-apa di jual ke tengkulak tapi kalau hasil panen banyak ya saya langsung ke pasar luar kota. Intinya kalau harga tertinggi bisa ditawarkan pengepul ya saya langsung jual ke pengepul.
- S : kalau bapak sendiri mengerti harga-harga jeruk dari pasar itu bagaimana pak?
- I : iya gampang itu mas, kan ada ini (sambil menunjukkan hp), istilahnya itu ya tinggal calling-calling aja (*calling*) . sudah punya chanel sama orang-orang pasar sana atau kita sudah kenal sama orang-orang pasar mulai dari malang, Kediri, blitar, banyuwangi pokoknya daerah jawa timur kita kenal semua.
- S : kalau bapak tahu atau dapat chanel itu bagaimana ceritanya pak?
- I : iya kalau saya ya nyari sendiri mas, kita jual lalu ya kita nyari. Kalau sekarang yang tahu kan sopir itu kan, terus ketika saya metik mau dibawa kemana yang tahu ya sopir-sopir itu akhirnya ya kita langsung kenal sana. Pokoknya sudah dijelajahi semua, sampek saya pernah ke pamekasan. Terus sepertinya saya mau ngelobi nganjuk ini, kemarin juga ya ada teman disana dan saya dengar harganya juga lumayan disana
- S : kalau bapak sendiri bagaimana cara bapak menjaga kerjasama dengan pasar-pasar itu pak?
- I : tidak bisa mas, orang-orang pasar itu banyak permainannya. Disana itu orangnya kaya-kaya yak karena ada permainan itu.
- S : kalau lewat pengepul tadi pak, apakah bapak menghadapinya pernah komunikasi dengan petani-petani lain?
- I : oh iya pasti mas kalau sama petani-petani lain juga kan tentang harga-harga jeruk di dapat dari petani-petani lain
- S : itu bagaimana bentuk komunikasinya pak dengan petani-petani lain? Apakah dengan caling-calingan tadi?
- I : kalau di sini kebanyakan ya dari ngumpul-ngumpul itu tadi mas, kalau di sini setiap ada warung kopi yang cangkruk atau yang kumpul pasti banyak peluncur semua itu mas. ya tinggal ngobrol aja, peluncur juga kan banyak yang tau juga kalau tetntang harga
- S : berarti kalau yang dibicarakan ya tentang info-info harga jeruk itu ya waktu kumpul-kumpul itu pak?
- I : oh iya mas, info-infonya harga didapat disana semua mas
- S : oh iya pak, saya dengar kalau disini itu ada istilahnya “ngeddu bos” yang tujuannya itu biar tidak dipermainkan sama para tengkulak, itu bagaimana menurut bapak?
- I : oh iya memang ada permainan bos, kalau tidak seperti itu ya tidak bakalan dapat uang mas. Jadi kalau ngedu bos itu ya ngadu harga lah, misalnya

mencari bos-bos yang mau beli jeruk ke petani lewat peluncur, jadi peluncurnya ini ngelobi harga sesuai dengan harapannya jadi juga mainkan para bos, yang dibilang peluncur kepada bos yang mau membeli jeruk, dia bilang jeruk petani akan dibeli dengan harga yang tinggi oleh bos satu padahal sebenarnya tidak sehingga bos lain yang ditawarkan ini menyanggupi untuk membeli jeruknya.

S : sebenarnya ada berapa macam peluncur di pertanian jeruk ini pak?

I : ada peluncur jeruk kiloan, tebasan dan ada yang peluncur tanah mas

S : ini berbicara tentang peluncur tanah ya pak .kalau seumpama saya punya modal dan saya ingin berinvestasi dengan menyewa tanah disini, apakah juga melewati peluncur atau saya bisa langsung nyari sendiri?

I : iya tidak bisa mas kalau menurut saya, harus pakek peluncur soalnya kan yang tahu harga-harga dan kondisi di sini kan peluncur.

S : kalau komisi peluncur sendiri bagaimana pak, hitung-hitungannya gimana pak?

I : ini bagaiman maksudnya yang sampean cari, apa peluncur jeruk kiloan, tebasan, atau sewa?

S : apakah setiap peluncur itu beda-beda pak komisinya?

I : loh iya iya mas, kalo kiloan itu satu L300 (pickup) yang resmi loh ya dapat 200 sampai 250ribu peluncurnya, ini kan istilahnya peluncurnya itu Cuma bondo abab (modal suara) saja tapi kan lumayan, makan tidak beli malah udah disediakan, rokok juga tidak beli

S : kalau yang lainnya bagaimana pak?

I : untuk sewa yang bisa dilaksanakan misalnya kalo sewa harga 250juta itu saya kasih 6juta mas, sama petaninya dikasih 7 juta, enak jadi peluncur. Seperti yang ada di warung itu kan semuanya peluncur itu meskipun masih muda-muda seperti itu, ahli-ahli itu mas. Atau kita target, tinggal petaninya, kalau misalnya petaninya saya, saya minta bersih 130 liat barangnya oke dan memenuhi syarat terus saya berani, tarung ke bos sudah nyari mana bos yang berani dan yang kuat. kalau laku 150juta ya 20juta untuk kita. Kalau peluncur tanah ya tinggal bagaimana lobi dan komunikasi dengan yang mau beli, gitu aja.

S : berarti kalau jadi peluncur itu harus pintar-pintar ngelobi ya pak.

I :iya betul sekali itu mas.

S : apakah bapak punya peluncur tetap pak?

I : iya tidak ada peluncur tetap mas, mesti beda-beda. Iya seperti di warung-warung itu kan banyak peluncur-peluncurnya jadi iya tinggal ikut ngumpul saja di sana nanti sudah dapat pengepulnya. Tiap hari ada di situ itu mas para peluncur itu.



Informan : bapak ruri
Usia : 43 thn
Peneliti : Sedy Martin R.
Keterangan : I= informan , S = peneliti

- S : pekerjaan bapak apa ya pak, apakah bapak seorang petani jeruk?
I : iya saya asli petani jeruk mas
S : mulai dari kapan bertani jeruk ini pak?
I : sudah 3 tahunan sepertinya mas, eh kalau tidak salah sudah hampir 5 tahunan mas
S : oh berarti dari periode kr tiga ya. Oh iya kemarin saya dari ketua gabungan kelompok tani yaitu bapak zamroni, beliau mengatakan bahwa pertanian jeruk di sini dimulai sekitar tahun 1992 dan sekarang sudah 3 periode, berarti bapak mulai bertani ini dari periode ketiga ini ya pak?
I : oh iya mas saya dari periode ketiga nanem jeruknya
S : bagaimana hasil yang bapak dapat selama 5 tahun bekerja sebagai petani jeruk ini pak?
I : iya Alhamdulillah, ada perubahan dari yang lainnya atau yang dulu-dulu, kalau dulu kan sering terkena penyakit, kalau yang sekarang yang kelihatan itu sudah agak stabil
S : ini berarti bapak punya lahan sendiri dan di kelola sendiri ya pak?
I : iya saya kelola sendiri
S : katanya kalau disini itu selain ada yang dikelola sendiri ada juga yang disewakan ya pak, benar ya pak?
I : iya memang ada sistem sewa di sini mas
S : itu bagaimana sistemnya kalau sewa seperti itu pak?
I : sistem sewa itu begini, menyewa jeruk dalam jangka 5 tahun, 5 tahun setengah dengan umur jeruk yang sudah ditentukan. Kalau disewakan dengan umur jeruk 2 tahun berarti sewanya sekitar 5 setengah tahun kalau disewakan ketika jeruk berumur 1setengah tahun maka sewanya itu kadang-kadang 6 tahun, 7 tahun tapi rata-rata 5 tahun.
S : itu apa ketika sewa lahannya itu kosongan atau sudah ada pohon jeruknya pak?
I : sudah ada pohonnya mas, kita katakanlah itu disewakan ketika pohon jeruk itu berumur 2 tahun sampai 2 tahun setengah nah jangka waktu nyewanya itu 5 tahun, tapi kalau umurnya Cuma 1 tahun kadang lama itu disewakannya, kadang 6 tahun sampai 7 tahun, masalahnya kan buahnya harus menunggu dulu
S : itu bagaimana pembagian hasilnya pak, apa semuanya diambil sama si penyewa atau bagi hasil sama pemilik tanah?
I : jadi gini, kalau sistem sewa itu di awal itu sudah bilang mau disewa berapa gitu, seperempat harganya berapa pokoknya langsung “nyang-nyangan” (tawar-menawar) berani harga sewa berapa gitu. Kalau yang sudah-sudah yang pertama ada sewa 50juta, 40juta tapi kalau dilihat perkembangan jeruknya bagus bisa sampai 100 juta. Itu bisa naik-naik terus tergantung

sama jeruknya, 120 juta sampai 150 juta itu dalam jangka waktu 5 tahun. Nanti di DP 20juta kadang 15 juta dan untuk pelunasan itu dikasih waktu selama 1 tahun, setelah deal berarti lahan jeruk itu tadi murni yang mengelola si penyewa selama 5 tahun itu, ya seperti mupuk, nyemprot dan membersihkan itu ya sudah dikelola sama penyewanya. Petani tinggal menerima uang itu tadi dan menerima sisa pembayaran yang jangka waktunya 1 tahun atau 1 tahun setengah itu tadi tergantung dari perjanjian awalnya.

S : kalau bapak ruri sendiri kenapa tidak menyewakan lahan pertaniannya juga pak?

I : oh tidak mas

S : apa alasannya bapak tidak menyewakan tanah bapak?

I : iya kalau saya pribadi sebenarnya itu enak kalau digarap sendiri, kenyataannya itu kalau misalnya disewakan dengan harga 50 juta sebenarnya kita bisa dapat lebih karena setiap tahun itu harga jeruk naik terus. Kenyataannya hasilnya enak kalau dikelola sendiri.

S : sebelumnya minta maaf pak, lahan yang bapak kelola kira-kira berapa ukurannya pak?

I : Cuma 1 hektar mas

S : apakah itu setiap bulan menghasilkan pak?

I : iya setiap musimnya mas

S : katanya ada yang 1 bulan ada yang dipetik gitu?

I : oh iya ada mas, itu tergantung perawatannya . kalau perawatannya bagus ya setiap bulan ada hasilnya. Keistimewaannya jeruk itu kan gini, dipupuk , dapat air sekali bersemi itu langsung berbungan jadi keistimewaannya di situ. Terus semupama perawatannya itu baik iya terus wes, bisa menghasilkan, buah itu tidak telat sewaktu-waktu bisa dipetik jadi bukan hanya ketika musimnya saja mas. Tapi kalau perawatannya itu kurang panennya ya sedikit-sedikit.

S : kalau dulu alasannya bapak bertani jeruk itu apa, apakah murni keinginan sendiri atau ikut-ikutan yang lain atau bapak punya pemikiran bahwa dengan mengembangkan pertanian jeruk hasil yang akan bapak peroleh itu akan banyak?

I : yang jelas karena hasilnya mas, kalau misalnya ikut-ikutan itu kan bisa dilihat di awal ada yang pertama kali nanem jeruk itu alasannya pasti ada tapi yang jelas alasan utama ya karena melihat hasilnya dibanding padi, jagung ya hasilnya tidak sama seperti jeruk. Disini juga tanahnya memang cocok dibuat bertani jeruk.

S : kalau bapak menjual jeruknya kemana pak?

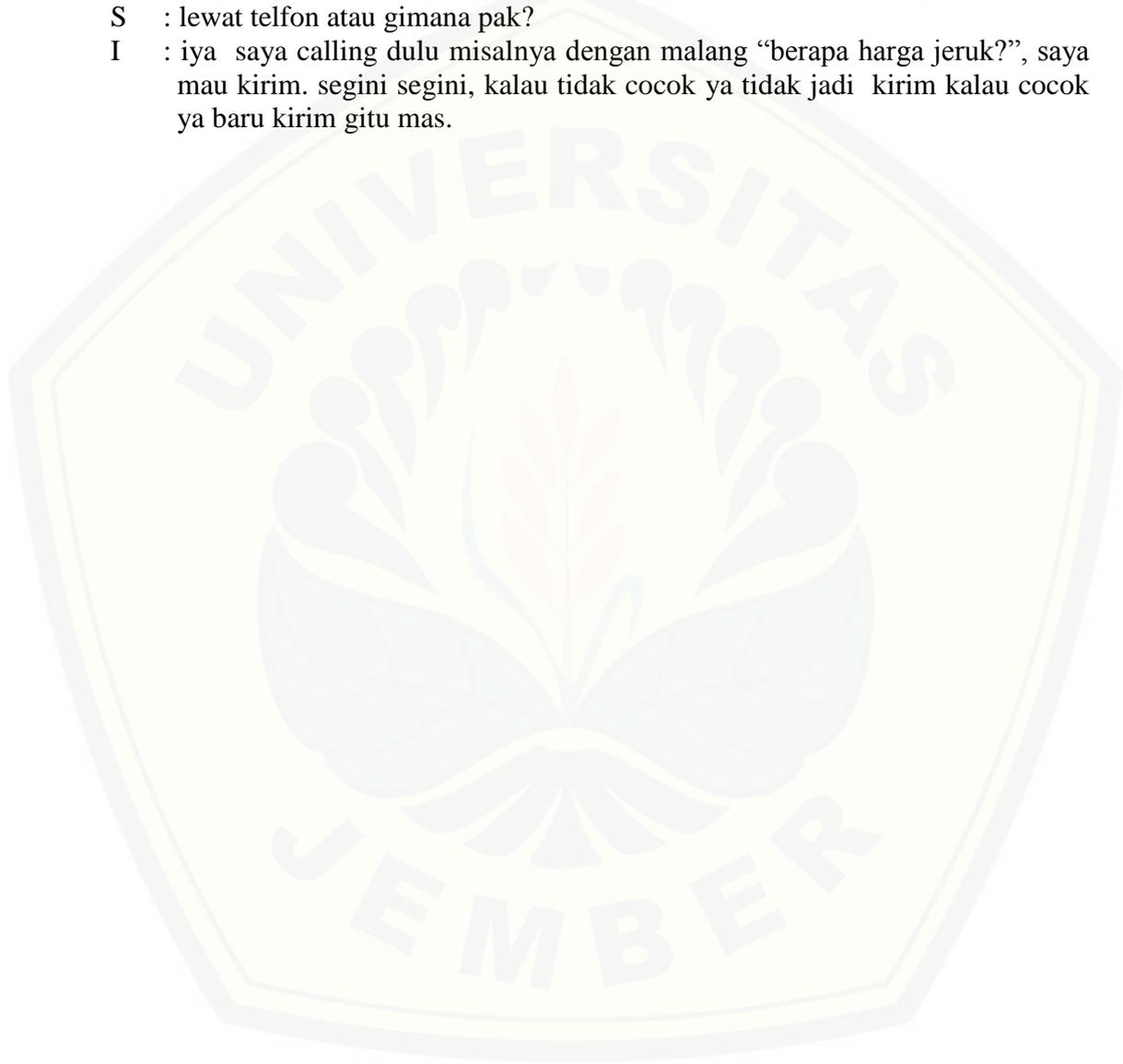
I : iya kalau saya ke pengepul mas, tapi kalau banyak ya langsung dikirim ke luar kota seperti malang, jogja.

S : apa alasan bapak menjual hasil panen jeruk kepada pengepul pak?

I : iya sebenarnya menjual ke pengepul itu karena tidak bisa mengirim ke luar kota, kalau memang bisa dijual langsung ke luar kota ya mending dijual ke luar kota hasilnya lebih enak mas. Tapi biasanya kalau ke pengepul kan tawar menawar harga mas jadi kalau harga cocok ya tetap enak.

- S : oh iya pak, kalau menjual hasil panen jeruk ke pengepul itu kan biasanya atau pasti ada permainan harga ya pak. Kalau bapak sendiri untuk menyiasati adanya permainan harga tengkulak itu bagaimana pak?
- I : siasatnya begini mas, kan kalau musim panen raya harga jeruk kan turun itu kadang-kadang saya yang memang keistemewaannya lagi pohon jeruk itu kalau mau panen bisa diperlambat atau ditahan menunggu sampek harga naik kembali.
- S : caranya bagaimana itu pak? Apa dikasih pupuk tambahan atau gimana?
- I : iya dikasih pupuk tambahan mas, dan pengairan juga harus terjamin.
- S : apakah cara seperti itu juga dilakukan oleh petani yang lain pak?
- I : ya semua petani memang seperti itu mas, petani dsini sudah pinter-pinter mas.
- S : iya pak saya dengar-dengar kemarin dari ketua gapoktan, itu kan ada kerja sama atau komunikasi antara petani satu dengan petani lain dalam menghadapi tengkulak atau pengepul, itu bagaimana pak?
- I : oh iya kalau sekarang sudah main hp ma caling-calingan mas, umpama harga segini kan sudah tahu semua, pengepul dan petani kan sudah tahu dan sekarang juga petani-petani ini sudah termasuk pinter-pinter kalau saya bilang soalnya kan sudah tahu harga-harga di pasar itu.
- S : jadi istilahnya tidak mau dipermainkan sama tengkulak gitu ya pak?
- I : iya mas (sembari tertawa),
- S : kalau bapak sendiri selama beberapa tahun ini bertani jeruk, sudah berapa kali bapak menjual hasil panen ke tengkulak?
- I : gini loh mas, kalau sekarang-sekarang ini hasil panen Cuma sedikit kadang 1 ton kadang 2 ton paling yang banyak bulan 7 dan 8 mas jadi ya mau tidak mau saya jual ke pengepul. kalau banyak ya kiraim aja ke jogja malang atau diamana gitu.
- S : jadi hubungan petani dengan petani atau komunikasi antar petani untuk menghadapi tengkulak itu memang ada ya pak? seperti contohnya caling-calingan tadi.
- I : iya pasti kan kalau di sawah-sawah itu kan pasti ketemu sama petani lain nanti saling komunikasi dan terkadang juga melewati hp komunikasinya. Umpama saya dengan lek saya ini ya, kan Tanya harganya berapa sekarang lek? nah seperti itu kadang juga di pas di warung kopi sebelah selatan sana kn ada itu. nah kadang juga disitu. kalau masalah harga mas sebenarnya ya lewat peluncur itu juga bisa soalnya kan bisa milih harga .
- S : milih harga bagaimana pak?
- I : mana harga yag paling tinggi ya itu yang dapat mas, kn bisa ngedu bos lah istilahnya.
- S : berarti disini tidak ada persaingan ya pak sesama petani itu?
- I : tidak ada kalau persaingan mas, paling persaingan dalam hati. Miliknya tetangga kok hasilnya bagus, pakek pupuk apa , jadi akhirnya kita penasaran gitu.
- S : bapak jualnya juga menggunakan jasa peluncur pak?
- I : iya mas, seperti apa yang saya bilang tadi, kita bisa memilih harga. mana harga yang tertinggi.

- S : kalau bapak sendiri ketika menjual hasil panen ke pengepul itu , apakah pengepulnya sama setiap panen atau berubah pak?
- I : oh iya beda mas, jadi siapa yang berani nawar tinggi ya itu nanti yang bisa ngambil. Jadi istilahnya tarung harga terus mas
- S : kalau misalnya langsung ngirim ke pasar pak, apakah langsung ke jual ke pasar atau masih lewat tengkulak lagi?
- I : langsung kalau ke pasar mas, tawar-menawar sama pedagang.
- S : lewat telfon atau gimana pak?
- I : iya saya calling dulu misalnya dengan malang “berapa harga jeruk?”, saya mau kirim. segini segini, kalau tidak cocok ya tidak jadi kirim kalau cocok ya baru kirim gitu mas.



Informan : mas wawan
umur : 37 tahun
Peneliti : Sendy Martin R.
Keterangan : I= informan , S = peneliti

- S : gimana pak perkembangannya jeruk sekarang?
I : yo, lek negenki pertumbuhan jeruk e apik.. tapi lek rego e turun. Sing paling apik ae Rp. 6.000.
S : 6.000 yang kualitas A itu pak? dari 6.000 itu apa nggk rugi pak?
I : Iyo kualitas A sing gede gede, lek 6.000 yo g rugi yo panggah bati ae petani soale kn pertanian jeruk iki jangka panjang to, berapa tahun wes gak mati cuman ngrumat.
S : Kalau dulu waktu awal-awal munculnya jeruk itu gimana pak?
I : Yo awal awal e muncul jeruk petani meragukkan, lek misal e enek jeruk trs juale nandi nadi ngene petani bingung. Akhire pas petani ngerti hasile petani yo melu ae, sepisan hasil, kedua hasil. Hingga ketiga periode saat ini.
S : Memang benar-benar menguntungkan pak ya jeruk ini kalau begitu?
I : Iyo menguntungkan ketimbang pari...
S : Sejak kapn pak menjadi petani jeruk?
I : yowes ket SMP disek maas, kan bapak saya juga petani jadi ya sedikit sedikit mbantu di sawah.
S : kalau boleh tau berapa pak luas lahannya?
I : mektitik mas cuman setengah hektar
S : o iya,... Kalau dari segi pemasarannya gitu gimana pak?
I : Lek pemasaran e, tengkulak-tengkulak kene ae wes akeh mas, dadi petani wes gak bingung.
S : Kalau dulu waktu awal awal gimana pak?
I : Kalau dulu waktu awal-awal jual e angel, soale tengkulak sek urung enek.. coro anu cuman kosumsi aja. Saiki wes kirim nangdi-nangdi wes penak.
S : Kalau dulu ada tengkulak dari luar juga pak?
I : Dulu bukan tengkulak, apa ya... istilahnya penyewa lah, dari luar daerah .. ko daerah kulon kono loh mas, daerah tulungagung sing akeh. Saiki wong tulungagung wes kalah karo wong kene. Wong kene wes podo pinter-pinter.
S : Kalah kyk gimmana maksudnya mas?
I : Persaingane sing kalah, mbiyen wong tulungagung sistem e utang dpne titik. Saiki wong kene wes kendel-kendel wani dp gede, lek mbiyen dpne saitik-itik.
S : Lek penyewa penyewa tulung agung dg dp yang kecil ?
I : Lek untung e tetep untung, tapi lek uwong kan jelas milih dpne sg gede. Lek wng tulungagung iku dpne cilik mas. Dadi kepercayaan wong kene pasti berkurang ambek wong adoh, lek wing kene kan penak golek-golekane. Dadi coro seumpamane diapusi kn iso dgolek i lek wong adoh kan angel mas. Biyen yo pernah akeh sing kejadian wong tulungagung

ngapusi. Wes diunduh-diunduh garek mbayari atau pelunasan wong e wes gak mbalik. Kan wes bati mbayar 10 juta oleh jeruk sakmunukae garek pelunasan gak mbalik, mlayu. Rego 100juta dek e oleh 10 montor wayae pelunasan 90 gak mbalik kan yowes kan yowes bati mene.

S : Sering dulu itu ya mas?

I : Sering dulu itu mas..iki musim kedua ketiga ini wes gak enek wong tulungagung.

S : Trs belajar e pemasaran e niku belajar ten pundi mas?

I : Lek bagine petani pemasaran yowes gampang tinggal, coro istilahe ndk kene iki peluncur lah lah iku uakeh wong kene sg dadi peluncur. Dadine mek main telpon, sms jeruk piro jeruk piro ngunu wes iso. Arek kene iki yowes uakeh sing dadi peluncur.

S : Berarti enak mas yo dengan adanya peluncur?

I : Intine saling dimudahno,saikine tengkulak gak bisa mempermainkan petani. Malah petani iso mempermainkan tengkulak, soale iso ngedu. Wani opo ora nuku sakmene, lek gak wani yowes pindah bos liyo, yoiku karena ono peluncur kui. Enek peluncur kan ngerti..oo nang kono sakmene-sakmene.

S : Berarty peluncur itu istilahnya malah menjadi penengah?

I : Iyomas penengah, yo sebenere senjatane petani iku yo peluncur iku mas.

S : Untuk mengurangi istilahnya kecurangan-kecurangan harga.

I : Nah iyo mengurangi kecurangan-kecurangan harga.

S : Kalau dulu sebelum adanya peluncur gimana?

I : Langsung sama pemmbeli, pembeli keliling ada petani langsung transaksi.

S : Ikut kelompok tani mas?

I : Ikut kalo kelompok tani..

S : Sering mengadakan kumpulan mas?

I : Yo termasuk aktif tapi yo beberapa bulan sekali kalo ada penyuluhan,sales-sales obat anyar baru teko. intinya kalo sekarang cuman jual produk aja . lek missal e enek obat anyar ngunu iku mas. Tapi lek untuk peyakit ngunu iku penelitian atau penyuuhan e kurang mas.

S : Beda sama padi itu mas?

I : Nah beda kalau sama padi mas.

S : Kalau padi dulu itu gimana mas?

I : Aku rung tau melu mas lek padi, aku melu- melu yo baru jeruk iki..

S : Terus kalo misalkan sharing sharing tentang pertanian jeruk itu gimana mas?

I : Lek perkoro rego-rego ngunu mas yo pas lek cangruk nang warung-warung, lek masalah hama atau virus itu kumpulan gapoktan ambek tekok tekok.

S : Sering cangruk juga mas beriti kalu begitu?

I : Wess sering mas, biasae lek cangruk yo nang warung-warung kidul kene iku loh. Kiri jalan iku , trs nang perempatan pasar, wes pokok e kabeh warung, pokok e tuek enom cangruk mesti omongane jeruk kabeh. Tapi saiki sek sepi, seso lek wes pokok e bulan 7 bualn 6 iku pokok e panen.

- S : Kalo harga tinggi tingginya jeruk itu bulan berapa mas?
- I : Aku pernah jual itu jeruk perkilo 12.000,
- S : Bulan opo niku mas?
- I : Bulan 9-10 akhir, dari petani saya jual ketengkulak itu. Jeruk iku antarane bulan 8-12 akhir hargane pasti tinggi, tapi lek bulan 3-8 mesti turun, karena pada bulan-bulan itu produk-pproduk buah lain iku mesti akeh. Tapi lek bual 9 keatas jeruk tinggi harganya soale jeruk angel sg uwoh. Tahun kemaring bulan 10 harganya 12.000. paling murah pada bulan 7 iku 4000 pokok paling urah iku 4000 pada bulan 7. Penah sampe 3000 sing cilik-cilik, soale sisteme kan rot-rotan, gede cilik sng penting mateng sakmene nko tengkulak sg milih dewe.
- S : Tapi dengan harga 4000 itu apanggak rugi mas?
- I : Nggk lek rugi, soale kn iki jangka panjang kan tanaman jeruk iku. Selama jeruk itu nggk mati maka petani jeruk itu nggk akan rugi, kecuali kalau tanamannya mati. Dengan biaya segini.
- S : jualnya kemana biasanya mas?
- I : biasanya saya kirim ke Malang, tapi ya kalau panen sedikit trs harga juga tidak beda jauh ya saya jual disini aja.
- S : kok bisa kenal sama orang malang itu gimana mas?
- I : ya kan punya teman disana terus juga waktu cangkruk –cangkruk itu kan di kasih nomor hpnya orang pasar sana jadi ya tinggal telpon aja. lek misal e wes deal regone yo aku tinggal kirim
- S : oh iya, Kalau misalkan ketika harga itu turun ada nggk pak kira kira strategi-strategi tersendiri dari petani? Mungkin disimpan dulu atau gimana.
- I : Mungkin kalo strategi itu, kalo bos-bos jeruk mungkin jeruk masih bias disimpan dulu. Lanek petani mek duwe jeruk seperempat atau setengah ditahan kan jeruk e akeh sg ceblok-ceblok mateng, lek ceblok kan wes gak payu mas. Tapi lek sing gak ceblok mesti kerine larang soale iso disimpen bos bos iku.
- Nahan iku perlu resiko lek bagi petani, lek bos-bos yo sek iso soale modal e yo akeh. lek petani g iso. tapi kadang lek petani wani yo kadang yo dilakoni nahan jeruk.
- S : Nahan itu nahan gimana makstnya mas?
- I : Nahan itu ditahan di pohon dulu , nggk dipanen dulu intinya. Nanti kalo barang sdah habis otomatis kan permintaan naik dan misalkan harga naik baru dilepas atau dijual.
- S : Tapi kalo untuk petani belum berani seperti itu ya mas?
- I : Resiko mas lek petani belum berani, lek kemasaken kan mesti ngebok nggk ada air e kn nggk laku, kadang jatuh.
- S : Kalo sawahnya ini dikerjakan sendiri atau gimana?
- I : Yo digarap sendiri mas wong sawa cuman saitik, istilah e gawe penggawean bendinolah.
- S : Ada yang disewakan?
- I : Yang disewakan satu tempat, yang lainnya digarap sendiri.
- S : Disewakan kesiapa itu mas orang sini juga?itu sitemnya gimana?

- I : Kalo sewa kurang lebih 5tahun, jadi itungan jadi kurang lebih dp 20juta trs sisanya satu tahun harus lunas. Setelah itu wes urusan e penyewa pokok waktu habis selama 5 tahun itu, bah jeruk mati opo nggk iku urusane.
- S : Trs petaninya itu dari penyewa atau mas sendiri yang garap?
- I : Anak buah e penyewa, pokok e aku wes nggk melu-melu opo opo lepas tangan.
- S : Tapi kira kira ada nggk ya mas kalo misalkan lahannya disewakan trs petaninya yang punya lahan itu sendiri?
- I : Kyk e nggk ada, tapi kalo misalkan disewakan trs orangnya itu kerja disitu itu nggk apa-apa. Jadi istilahnya setiap hari itu kan kerjanya di penyewa.
- S : Kalo menurut mas pertanian jeruk ini termasuk pertanian modern ya mas?nggk ribet atau gimana?
- I : iya termasuk modern, lek ribet e nggk mas. Tenaga juga nggk begitu banyak. Lek misal padi ribet mas butuh tenaga banyak.
- S : Terus dengan adanya pertanian jeruk ini menurut mas gimana?
- I : Sing jelas lek dengan adanya petani jeruk disini perekonomian masyarakat iku terangkat mas. Intine kehidupan nang kene iku wes beda jauhlah karo mbien. Sing disek due pedah saiki due mobil sg biyen g due pedah saiki due pedah. Gampangane iku ngunulah.
- S : Terus kalo menurut mas, komunikasi antar sesama petani itu gimana?soalnya kn biasanya namanya orang kan ada yang pelit untuk saling berbagi ilmu lah istilahnya.
- I : Komunikasi antar sesame petani iku apik mas, malah informasi mulai penyakit, virus, gimana caranya tumbuhnya bene apik kui petani sama kios-kios obat iku malah apik. Saling menguntungkanlah intinya. Kios-kios ngekeki saran atau solusi ngene, tapi kios-kios kn yo dipraktekno disek mas. Petani eruh trs setuju baru dipraktekne.
- S : Bisa dikatakan cukup solid ya mas petani disini?
- I : Iya mas,sama-sama saling menguntungkan lha istilahe.
- S : Kalo pak misran itu sering kumpul-kumpul dengan petani juga mas?
- I : Lek pak misran orang e emg gak begitu nganu karo petani kaum kecil, tapi lek wes kenal wes cetuk wes kenal apik yo wong e apikan, aku karo pak misran cetuk wes kenal yo apik. Tapi jarang cangkruk mungkin Karen kesibukanne. Tapi lek mas gun penyewa-penyewa laine iku yo bendino cangkruk, dek e cah enom yo bendino cangkruk. Neng omah yo gak pati ngurusi sg penting anak buah e sg mlaku sg penting duet dadi.
- S : Dengan seringnya cangkruk bareng, berarti petani sini cukup solid mas ya.. terus kalo menurut mas gimana caranya agar menjaga tetp solid gitu mas?
- I : Opo yo, yo setiap hari kumpul bareng..saling sharing lah intine panggah sg diomongno tentang jeruk. Jeruk iki regane piro wes kembang opo gak. Kabeh setiap hari iku pokok e ngomomgno jeruk.masio sg gak duwe sawah yo ngomongno jeruk. Sing radue sawah yo nko dadi peluncur. Kabeh wong cangkruk enek wong takok jeruk, nang kono enek jeruk

mateng ngomong ngunu tok trs dilancarno wes iso dadi peluncur lek ngunu iku mas.

S : Kalo untuk harga jeruk itu apa nggk pernah ada semacam kesepakatan atau gimana mas?jadi seperti membahas tentang untuk mningkatkan daya jual atau menjaga stabilitas harga.

I : Dulu di gapoktan ini pernah ada usul mas, jadi minimal soko pemerintah iso ngewei bates. Gampangane paling murah sakmene. Kui pernah di omongne pas aku melu kumpulan. Intine gak iso soale kn iki dudu bahan pokok. Sing jelas lek kebutuhan kurang mesti harga naik lek kebutuhan akeh yo mesti regoe turun bedo ambek pari mas. Lek pari kan enek bulog di nganu dewe. Dadi petani mengantisipasi pie carane rego gak jatuh ngunu yo ra duwur yo ra endek endek nemen. Gak isone lek jeruk iki kan tanaman musim, lek panen bulan 4 sampek bulan 8 berarti mundur sekitar 7 bulan. 7 bulan kui kembang kembang e jeruk wes ngunu kui. Tapi lek bualn 9, 10 nang bulan 2 iku otomastis kembang e bulan 2 soale bulan januari iki wes kakean udan tanah wes anyes mesti raiso kembang. tapi lek wes panas trs udan mesti kembang. Saiki bulan 10,11 panas bulan 12 udan mesti kembang byor masio ga usah dimess nangdi nggone tetp kembang. Trs nko panen e bulan 7,8 mangkane bulan 7,8 iku rego mesti anjlok. Krono sing ora enek irigasine (resoler) sawah tadah hujan bulan 9-10 iki wes kyk meh mati tapi lek wes enek udan jelas apik trs metu kembang.

S :Pemerintah nggk bisa mas ya brrti mengendalikan harga ketika harganya anjlok?

I :G bisa soalnya jeruk memang bukan kebutuhan pokok, karepe disek pas nang gapoktan oleh sumbangan alat pemerass jeruk intine lek pas murah kongkon gawekne minuman lek pas murah. Tapi yo piye yo.. kebutuhan minuman yo cuman nang kne tok dan kebutuhan minuman berapa. Iyo lek nang pabrik.

S : Pernah nggk mas ini jeruknya ada yang dikirim ke pabrik?

I : Nggk ada, klo dipabrik biasanya jeruk pecel, lek jeruk manis biasae supermarket mas.. nang kene enek mas tengkulak sing digolek i jeruk e pilihan sg gede-gede. Tapi hargane tinggi soale jeruk e ancen apik apik.

S : Oh iya apa sebelumnya ada inisiatif untuk penyortiran jeruk misalnya di Koperasi gitu pak?

I : Nggk ada mas, langsung ke tengkulak-tengkulak, tengkulak kirim sendiri ke pasar.

S : Kalau waktu harga tinggi gitu gimana pak pemasarannya?

I : Lek harga tinggi petani meneng ae nang omah wes akeh tengkulak moro-moro dewe mas ora usah ditawakno kono wes moro nelpon terus mas, tapi lek harga jatuh tengkulak iki mek “sesok-sesok ae tak endangi” ngunu iku kerono enek barang liyo. Pokok e lek tengkulak nelpon nelpon iku brrti regane wes naik ngunu tok.

S : Kalo untuk harga nggk pernah ada kecurangan pak ya?seperti misalnya harganya nggk sesuai gitu.

I : Nggk ada mas ya saling percaya aja intinya mas.

- S : Oh iya mas apakah petani selalu jualnya ditengkulak sing berani nawar tinggi? Mungkin ada yang ada yang jualnya gara-gara punya hutang gitu, sungkan atau piye ngunu mas.
- I : Seje meneh, lek wong duwe utang, “aku utang duwek nko jerukku unduhen”. Intne jelas enek transaksi lebih rendahlah. Soale kn wes disilihi duwet. Mesti enek mas ngunu iku.
- S : Ada juga nggk mas petani yang jualnya jeruknya itu bukan karena harga tertinggi tapi karena sungkan konco dewe atau saudara dewe?
- I : Ya ada sebagian kecil sing kyo ngunu, sungkan krono konco dewe.. tapi sebagian besar petani wes pinter-pinter saiki endi rehane sing paling duwur yo iku sing dipilih mas.
- S : Kalo dulu untuk menegetahui informasi tentang jeruk gimana mas?
- I : Dulu lek awal pertanian jeruk aku sek cilik mas, pengertiane petani ikiyo mek dipupuk, lek enek penyakit, penyakite diobat ngunu rung mesti. Lek saiki petani wes pinter-pinter, akeh informasi yo teko konco-konco, kios-kios, yo teko penyuluhan-penyuluhan.
- S : Kalau saat ini hubungan antara petani dengan tengkulak, tengkulak dengan bos selama ini gimana pak? Pernah ada permasalahan juga nggk pak.
- I : Nganu mas, lek aku ngarani yo apik-apik ae mas soale yo sama-sama saling menguntungkan. Tapi lek aku ngarani sing paling menguntungkan iki yo peluncur iku mas. Lek peluncur e pinter iso golek bati meneh. Teko petani yo iso teko bos yo iso.
- S :Tapi itu masyarakat dengan adanya hal yang seperti itu petani sdh tau mas y?
- I : Yo wes ngerrti mas, yowes gppo.. soale petani dituku sakmene ae y owes oleh yo gak enek roso piye piye yowes ora opo-opo. Tak dol rego sakmene, karo peluncur e ditawakno luwih duwur neh nko peluncur kn oleh teko petani yo sek oleh tekan bos e meneh. Intine nggk ada sing dirugikan. Dengan adanya peluncur petani yo penak mas, pemasaran e yo penak, golek perbandingan rego yo penak. Tapi peluncur yo bertanggung jawab mas dalam arti ngene lek rego jeruk jatuh, tengkulak nggk langsung bayar tapi beli, di nota, bayar sekian trs sisanya dilunasi dari pasar sampe 3 hari- seminggu. Sampe jeruk sing nggk dibayar peluncur sing bertanggung jawab nguber tengkulak iki mau.
- S : Ohh..berarti bener bener enak kalo kyk gitu pak ya,
- I : Mangkane peluncur gak sukur milih wong, “aku gelem gowo lek iki barang mbok bayar cash” peluncur iku ngunu. Nanggung resiko.... oleh e sakmene nko di uber-uber petanine peluncur e yo wedi.
- S : Kalo menurut samean untuk manjaga solidaritas dg bos, peluncur, petani gimana mas?
- I : Ya pokoknya saling sering ketemu aja, nyangkruk bareng, pokok lek transaksi ora cocok tengkulak yo nyadari brtti uduk rejekine ngunu mas.
- S : Kalo dari pemerintah desa pernah nggak mengadakan acara rutin untuk para petani gitu mas?

- I : Lek nang kene kan enek gapoktan, enek kegiatan rutin biasae penyuluhan-penyuluhan kyk misal sales-sales obat nah pemerintah deso iki yo ndukung ngunu mas. Difasilitasi tempat kadang makanan.
- S : Belum pernah brtti pak kyk merencanakan desa agrowisata kyk gitu?
- I : Belum ada, kalo waktu itu melalui gapoktan memberikan penyuluhan untuk membuat pupuk kandang. Tapi yo wong wong gak tlatenan proses e yo suwi dadi milih pupuk liyo lek petani iku mas.
- S : Perkumpulannya biasanya berapa kali dalam sebulan mas?
- I : Lek perkumpulane iki gak mesti mas, kadang sebulan sekali kadang 2bulan sekali. Lek pas enek sales-sales obat opo lek misal enek penyakit-penyakit opo ngnu iku mas.
- S : Berarti perkumpulannya bisa dibilang nggk rutin mas ya?
- I : Iyo mas, agenda e iku yo gak jelas kadang sak wulan kadang 2 wulan. Kadang lek misal petani enek masalah opo atau penyakit, kene ngajukno proposal nang kecamatan trs pihak kecamatan merespon nko biasae ditekakno tema ahli.
- S : Sdh banyak tau dan pinter-pinter petani ya mas?
- I :Yo iyo, selain teko penyuluhan. krono konco-koncone akeh di omongi teko :kios-kios, pembicaraan teko sawah.

Informan : Pak Badri
Usia : 58 tahun
Peneliti : Sedy Martin R.
Keterangan : I= informan , S = peneliti

- S : namanya bapak siapa ya?
- I : badri
- S : umurnya berapa pak ?
- I :kalo saya lahir tahun 1959 berarti berapa ya
- S : 58 tahun pak ya
- I : iya.. segitulah...
- S :oh iya dulu sebenarnya yang menanam jeruk disini itu siapa pak ya?
- I : dulu itu pertama nanam sekitar tahun 1986, yang menanam disini itu mbah mangun mino, bahkan orang sini itu mengiira bahwa mbah mangun mino itu orang gila karena menanam jeruk. orang pertama itu yang menanam di sini mbah mangun mino mertua saya daerah sini. lah begitu jeruk ini berbuah .. baru orang-orang memulai. dari pihak pemerintah desa juga tidak ada yang melarang waktu itu sawah ditanami jeruk.
- S : ohh begitu pak?
- I : iya .. sudah terserah masyarakat kalau mau di tanami jeruk. itu pada periode pertama, periode kedua tahun 1993 mulai tanam lagi dan saya sudah disini, saya juga sudah menanam disini. sudah 3 periode jeruk disini. terus saya menanam lagi itu mulai 2006. ya tapi pertama kali ya seperti itulah, pertama menanam jeruk disebut orang gila.

S : oh iya itu awal mula menanam itu disuruh orang apa ikut ikutan pak mbah mangun mino?

I : itu pertamanya mendengarkan radio, masalah jeruk. kalau tidak salah dari wonocolo daerah sana pokoknya, radio RKPD. nah itu setiap pagi selalu diikuti terus berita itu. pertama tahu tentang yang jual bibit jeruk itu kan dari tulungagung daerah ngunut. terus dilacak sendiri sama bapak itu kesana, ternyata ada yang jual. itu informasi yang diterima lewat radio. akhirnya beli terus dibawa kesini dan ditanam.

S : karena memang belum ada pak ya, terus baru kelihatan hasilnya itu berapa tahun pak?

I : ya 3 tahun, baru orang-orang kut-ikutan. ya cuman resiko jeruk itu kalau misalakan temenya menanam atau tidak serempak memang susah. jika tanaman yang satu sudah panen dan satu baru menanam. Maka virus atau hama yang dari tanaman yang mau panen akan berpindah ke yang baru menanam.

S : dari ketiga periode yang paling bagus periode mana pak?

I : kalau disini tidak pernah gagal,

S : oo mangakanya orang-orang disini semakin terangkat pak ya ekonominya?

I : ya sekarang kalau punya jeruk, tanaman jeruk 120 batang itu perbatang kan dihargai 1 juta 5 tahun. sekarang kalau punya tanaman jeruk dengan lahan $\frac{1}{4}$ 120 batang itu disewakan pertahun kan 1 juta. jadi kalau misalkan 120 ya 100 juta keatas, jadi umur 3 tahun di sewakan ke mas Gun, dari petani umur jeruk itu masih 3 tahun. sama mas Gun disewa 5 tahun perbatangnya dihargai 1 juta.

S : harus nunggu 3 tahun ya pak ?

I : iya nggk mau kalau masih umur 1-2 tahun, terlalu lama nanti ruginya banyak. kalau sudah 3 tahun kan tinggal nunggu buahnya saja.

S : itu petani tidak rugi pak ya?

I : petani ya tidak rugi, pedagang ya untungnya banyak. jadi yang banyak untung ya pedagang, seperti mas Gun itu. sewanya banyak sekali itu kesana – sana. dulu juga orang biasa Gun itu, dia itu berani main spekulasi, berani itu dia. artinya begini, saya punya uang misalkan 100 juta, kepada petani itu bagaimana dia bisa memiliki sewa yang luas. misalkan punya petani disewa 100 juta ya, petani cuman dikasih uang muka 1-2 juta.kurangannya bagaimana, satu tahun. permainannya itu begini misalkan jeruk saya sewa 125juta ya, saya kasih dp 5 juta kurangnya saya kasih satu tahun berikutnya.

S : dari segitu luasnya bisa nutup pak ya?

I : ya sewanya kan banyak, kalau misalkan dsni panen ya untuk nutup yang sini d sana panen untuk menutup yang d sana begitu seterusnya, jadi mainnya bagus dia. jadi dengan uang yang tadi dia punya hasil sewa yang cukup luas. terus uang muka di perkecil, artinya uang muka 100 juta, ini uang muka tidak sampai 10 juta, bahkan dibawah 10 juta. terus 1 tahun kemudian baru dilunasi. pelunasan ini ya ketika hasil anen ini tadi.

S : jadi misalkan awal punya dana yang sedikit masih bisa pak ya punya sewa yang luas?

I : iya sewanya luas, kalau begitu itu kan orangnya memnag intar mainnya, sekarang begini misalkan disewa $\frac{1}{4}$ dengan harga 100 juta 5 tahun tapi dp yang diberikan ini petani minta 10 juta, jadi harganya ini dikurangi tidak lagi 100 juta. “ ya kalau minta dp 10 juta ya harganya turun menjadi 90 juta” nah begitu itu. nah itu permainan.

S : o.. begitu pak ya?

I : iya kalau dpnya 25 juta ya harganya turun lagi, pintar memang dia permainannya. tapi kalau dpnya sedikit itu harganya mahal.

S : jadi tidak bisa pak ya istilahnya petani jual mahal itu ya?

I : ya tidak bisa, kecuali kalau misalkan ada yang kurang ajar, maksudnya gini...orang pertama nyewa disini itu kan Gun, Gun itu nyewa pertama kali buka harga itu 40 juta $\frac{1}{4}$ hektar itu paling mahal. petani itu disewa 5 tahun dengan harga 40 juta sudah sangat senang sekali waktu. merasa bahwa jeruknya itu sudah laku. sebabnya sejarah yang sebelumnya itu 17 - 25 juta. nah nanam yang sekarang begitu ditawarkan dan dibeli 40 senang sekali waktu itu. akan tetapi pada waktu itu sekali panen hasil jeruknya sekitar 40 juta, nah dari 5 tahun kan sudah berapa kali itu panen. itu kalau dibuat menyewa lahan sudah berapa. tutup sewa tutup sewa terus.

S : nah terus kenapa kok saya bilang harga langsung naik 100 juta, lah ini karena ada pertarungan harga, artinya begini.. sambirejo itu ada pak misran itu, kalau misalkan mau merusak harga itu masuk sini dengan sewa sangat mahal dengan harga 2 kali lipatnya yang tadi. tapi ya cuman sewa satu lokasi terus selesai. nah..

I : oo... iya pak terus gimana itu pak?

S : akhirnya petani kan tidak tinggal diam, maaksudnya begini saya ketemu tetangga. nah mau tidak mau akhirnya harga sewanya mas gun kan naik. habis itu orang-orang tulungagung kan ada dan menyewa disini, nah terus si peluncur kan punya bos sendiri- sendiri ya, nah ini “kamu bosnya si A ini bosnya si B, nah si peluncur ini kan bisa milih yang ini berani berapa berapa nah terus yang tertinggi yang berani nah itu terus hingga haraga tertinggi sampai 100 juta”. dulu itu kan pak misran itu kan, sewa disini sekitar $\frac{1}{4}$ lebih sedikit. nah akhirnya petani tidak tinggal diam, artinya gini “tidak mau kalau harganya segini... tidak mau kalau harganya segini, sana aja harganya segini” seperti itu,, jadi harga menjadi lebih tinggi 2x lipat.

S : oh iya, kalau tentang pemasarannya dulu gimana pak pada periode pertama?

I : dulu itu dijual ke pasar jajag, langsung berhubungan dengan pasar... dulu itu belum ada yang namanya sepeda motor pakai dokar, jeruk ditaruh di dalam karung goni dan dibawa ke pasar. awal-awalnya seperti itu. Karena ini tanaman jeruk ini luas hasil panen juga banyak maka pasarnya ini kan tidak kuat menerimanya. misalkan pasar jajag dikasih 5 ton kan juga pasti tidak mau sana. Nah Setelah itu baru ngomong tengkulak,

S : tengkulaknya ini dari mana pak?

- I : tengkulaknya ini ya dari luar daerah, nah ceritanya itu begini orang pasar jajag itu tau kalau jeruknya disini banyak terus di cek ke sini langsung dibawakan mobil pickup, kan orang jajag itu punya kenalan orang luar itu.
- S : ooo.. berarti orang yang dipasar jajag itu punya kenalan sama orang yang berada luar ya pak?
- I : iya, punya kenalan orang jogja...dan orang itu juga bos jeruk. pak wagiran kalau tidak salah itu orang yang di pasar jajag namanya. Akhirnya orang daerah kedungrejo sini kebanyakan jualnya ya disitu pak wagiran. Nah terus untungnya pak wagiran itu kalau tenang harga biasanya setelah dari pasar. Jadi bukan jeruk dibeli sekarang terus dikasih harga sekarang, jeruk dibawa kepasar dulu terus baru dikasih harga. Jadi waktu itu tidak ada ruginya pak wagiran itu, dari sini cuman memanen jeruknya tapi belum dikasih harga. Nah terus kalau seperti itu petani mulai berfikir “kalau seperti ini saya pasti kalah”, lama kelamaan kan sama petani baru dikasih harga “mau segini tidak mau ya sudah”.
- S : ohh iya itu kan pada periode pertama pak ya, kalau pada periode kedua gimana pak?
- I : pada periode kedua itu begini, pada periode ini banyak penyewa. penyewa-penyewa dari Tulungagung. Kalau tidak salah modalnya 1M, lupa dulu siapa namanya yang menyewa lahan saya, pertama menyewa itu 2 tahun mas jangka waktunya kalau sekarang kan 5 tahun.
- S : Dulu harga sewa berapa pak?
- I : Dulu harga sewa itu seperempatnya maksiamal tidak sampai 30juta.
- S : Ooo.. berarti petani langsung dengan penyewa pak ya.
- I : Iya waktu itu jeruk disewa 2 tahun terus sudah kembali, kalau sekarang disewa 5 tahun balik ya sudah mati. ya seperti mas Gun itu kan juga karena menyewa suksesnya. Mas gun itu dulu sewa awal-awalnya antara 30-40juta seperempatnya. Karena itu masih peraturan dulu, aturan jeruk pada periode kedua. begitu sewanya sudah sangat luas, jadi 100 juta harga sewanya seperempatnya.
- S : berarti mas gun ini waktu menyewa masih dengan harga bisa dikatakan murah pak ya?
- I : iya, kenapa kok harga itu bisa 120 pohon jeruk disewa 5 tahun denagn harga 100 juta, S ini karena perang antara penyewa dengan penyewa,
- S : penyewa dari mana pak?
- I : penyewa dari Tulungagung, orang Tulungagung sama orang Tulungagung. Jadi misalkan satu sama yang lain mendengar “punya kamu disewa berapa? ” terus ini punya saya disewa 80, terus yang satunya berani dengan harga 90. begitu terus seterusnya sampai sekarang harga 100 juta paling rendah.
- S : Oh iya terus ada peluncur itu awal mulanya gimana pak? dari periode pertama atau gimana pak?
- I : pada periode pertama kan belum ada, adanya pada periode kedua. misalkan seperti ini “ jerukku jualkan nanti harga segini, nah ini peluncur tinggal mencari penyewa-penyewa. akhirnya dari orang satu itu semuanya ikut. akhirnya bos itu kan dilarang turun sama peluncur. bahkan mengecek

lokasi aja tidak boleh. jadi taktiknya peluncur itu. untuk mengecek lokasi jeruk ini bagus atau tidak ini tidak boleh. jadi bos tidak sampai turun ke lokasi. kecuali kalau nanti sudah disegel, baru dilihat.

S : disegel gimana pak?

I : disegel ada segelnya semua, misalkan lunas langsung ada segelnya.

S : ooo setelah perjanjian tandatangan gitu pak ya, seperti tanda jadi nya.

I : iya .. perjanjian berapa tahun nah disitu segelnya.

S : itu peluncur mencari lahan apa mencari jeruk pak?

I : mencari lahan yang disewakan terus menawarkan kepada penyewa. Nah bos ini itu tidak boleh turun, kalau bosnya turun langsung kan peluncur tidak dapat apa-apa. jadi peluncur sini mainnya sudah pandai semua. pokoknya dengan berbagai cara, seperti ini lo 'aturan tidak tertulis tapi ditaati.

S : oo berarti sudah saling percaya begitu pak ya?

I : iya,, terus penyewa ini kan punya orang kepercayaan satu untuk mengecek. jadi misalnya seperti ini “ ada orang menawarkan ke penyewa, nah orang kepercayaannya ini tadi disuruh mengecek, kalau misalkan bagus dengan harga sekian ya langsung jadi”.

S : ooo iya..iya..berarti pekerjaannya peluncur ini cuman mencarikan lahan yang disewakan pak ya, tapi kalau menjual jeruk patani juga melalui peluncur tidak pak kan peluncur pasti tau bos mana yang harganya plaing tinggi?

I : iya... selain mencarikan jeruk yang disewakan peluncur juga menjualkan buah jeruk istilahnya mencarikan bos jeruk, misalkan begini ya ini peluncur “ jeruknya tidak dijual pak?” wanipiro? sak mene pak. nah peluncur ini kan punya bos “ jeruknya pak badri dijual?” peluncur ini cuman bilang ke bos itu tadi dan meminta bagian satu mobil pickup segini misalnya. nahh seperti itu.

S : mintanya ke petani atau ke bos pak?

I : ya ke bosnya,

S : oo.. minta bagiannya berrti ke bosnya pak ya bukan ke petani.

I : iya kalau sudah jual jeruknya, dari petani tidak dapat apa-apa, dapatnya dari bos.

S : ooo.. keuntungannya cuaman dari bos itu tadi pak ya?

I : iya betul, itu kalau jeruknya saja. Beda kalau menyewakan, kalau menyewakan dapatnya ya dari petani dan bos jeruk ini tadi. tapi kalau jual jeruk, petani tidak kehilangan apapun.

S : oh iya, kalau misalkan bapak jual jeruk katakanlah 6000 ya dijual melalui peluncur, nanti kan bapak tidak tau dijual berapa itu gimana pak? nah kalau dijual dengan harga 7000 bapak pernah tau nggk pak?

I : oo tidak bisa kalau seperti itu mas, masalahnya apa? petani sudah tau harganya. terus selain itu kalau jeruk dihargai segitu pasti tidak kuat, begitu. jeruk itu kan ada A,B, C. petani ini kan tahu kalau misal jeruknya masuk kriteria C. harga jeruk C sekian ya sudah begitu. tidak mungkin peluncur itu mencari harga tinggi. jadi petani itu sudah pandai-pandai dari periode kedua hingga sekarang.

- S : Terus mengetahui informasi harga-harga jeruk itu dari siapa pak?
I : loh lah kalau sekarang ini kan petani ngecekk harganya itu langsung pasar bali.
S : ngeceknnya gimana pak?
I : ya melalui Handphone, salah satu.. eh tidak ya kebanyakan ya telfon langsung ke pasar Bali atau melalui pembicaraan kecil di swah, warunng tempat tempat lain itu kan mas.
S : oo berarti petani sini sudah punya kenalan banyak sama orang pasar Bali itu pakya?
I : ya jadi misalnya begini saya punya jeruk satu mobil pick up, saya tidak ikut kesana tapi barangnya kesana.
S : orang sana kesini pak?
I : ya enggak sudah tidak ada seperti itu, jadi begini saya punya jeruk terus saya telfon kesana “pak saya punya jeruk harga sekian” kalau misal jadi ya saya kirim kesana. uangnya tinggal tranfer aja.
S : ooo.. berarti bapak jualnya langsung ke pasar pak ya?
I : iyaa ada yang seperti itu jualnya langsung ke pasar, saya cuman pernah sekali. jadi saya telfon ke pasar Bali, langsung saya kirim.
S : itu kenalnya sama orang bali itu gimana pak?
I : ya dari teman-teman itu lah, saling omong-omongan. sopir-sopir itu loh mas.
S : oo..disuruh langsung telfon kesana ya?
I : iya .. misalkan begini “pak jeruknya dijual tidak” kalau dijual telfon nomor ini pak ini bos jeruk daerah bali. nah seperti itu.
S : Oo.. brrti dapat juga informasi dari sopir-sopir itu juga pak ya. sopirnya orang-orang sini pak ya?
I : iya orang sini juga, itu yang pertama yang kedua sopirnya memang mencari muatan. jadi sopir memberitahu saya kalau dia punya bos di bali saya disuruh telfon, nah begitu.
S : kalau selain telfon langsung ke pasar bali, komuikasi dengan petani lainnya gimana pak?
I : ya kadang kalau waktu di sawah itu mas, kan pasti ketemu kyk sama pak zamroni itu kan swahnya dekat. ya tinggal tanya “jeruk samean payu piro pak?, katakanlah 7000”. nah seperti itu berarti kan saya bisa jadikan acuan berarti terendah 7000. wes pokoknya y kebanyakan petani itu gitu loh mas.
S : terus dari segi A,B,C itu gimana pak?
I : ya kalau A itu buahnya besar, warnanya bagus. B dan C itu dibawahnya. terus ini di satu lokasi banyak A atau banyak B nya itu petani sudah tau semua perkiraannya dan perkiraanya ini jarang sekali meleset. misalkan begini kalau punya saya kira kira A nya 10 kwintal B 5 Kwintal, nah setealh dijual ternyata benar dan pas, begitu mas.
S : ooo..sekarang sudah jarang sekali mengirim pak ya?
I : saya cuman sekali mengirim,
S : terus sekarang jualnya dimana pak?
I : halah, sudah enak sekarang mas, saya jual di daerah sini sini aja tengkulak sini aja.

- S : oh iya istilahnya ngedu bos itu gimana sih pak?
- I : misalnya begini “ini peluncur ini peluncur, kamu berani berapa?” 7000 yang ini 7200 . ya saya kasih ke yang 7200 ini mas. tapi kalau tidak hati-hati nanti malah bikin pertengkaran mas. misalnya mencari informasi ya harus hati-hati, jgn sampai orang 2 ini ketemu atau bertengkar. jadi kalau misalkan ada harga yang lebih tinggi terus ditawarkan dengan agak murah ya bilang aja “tidak mau pak kalau harganya segitu” cukup begitu aja.
- S : tau informasi tentang peluncur itu tadi dari mana pak?
- I : halah, ya disawah-sawah mas, tiap hari juga peluncurnya ke sawah. pokoknya keliling-keliling aja itu biasanya peluncurnya. dimana ada jeruk yang mulai masak ya peluncur itu pasti datang. cuman kadang-kadang tapi sekarang sudah tidak berlaku, artinya begini saya punya jeruk, jeruk saya masih kecil-kecil dan saya butuh uang. saya berhutang dulu, tapi itu dulu mas sekarang sudah tidak lagi.
- S : berhutang itu kepada siapa pak?
- I : ya kepada bos jeruk, misalkan hutang sama Mas Gun ya. tapi itu dulu sekarang sudah tidak. berhutang kepada mas gun terus nanti kalau sudah masak yang memanen ya mas Gun, begitu. yang petani sudah tidak berani kemana-kemana lagi jualnya.
- S : ooo.. berarti berhutang dulu pak ya, terus yang memanen itu nanti bos jeruknya.
- I : iya... tapi itu dulu sekarang sudah tidak berlaku. soalnya kan harganya juga selisih mas, misalkan harga umumnya dengan harga 5000, nanti itu harganya cuman 4000, karena uangnya sudah minta duluan. akhirnya pada periode sekarang ini sudah tidak lagi. kalau dulu masih berlaku.
- S : oh iya, kalau bapak itu dulu kan pernah kirim ke bali, nah sewaktu itu kira-kira lebih untung mana pak dijual sendiri apa lewat peluncur?
- I : kalau itu lebih resiko berangkat sendiri mas,
- S : resiko bagaimana itu pak?
- I : gimana ya, buktinya belakang rumah saya ini juga rugi, jadi lama-kelamaan bos yang sana ini tidak jujur, tidak jujur ini maksudnya tidak dibayar. jadi jeruk sudah terlanjur dibawa ke bali dari bali tidak dikasih uang, nota juga tidak dikasih terus akhirnya tidak dibayar. nah terus kan harusnya tanggung jawab ini yang membawa.nah seperti itu..
- S : kalau dengan adanya peluncur pak?
- I : nah itu enak dengan adanya peluncur, begitu jeruknya dibawa langsung dikasih uang, kalau dibawa kesana uangnya belakangan mas. dan kadang tidak dibayarkan. kalau lewat peluncur jeruk dibawa sudah beres, soalnya peuncur ikut nimbang juga. begitu jeruk selesai ditimbang si peluncur langsung minta uang kepada bos langsung dibayar. seperti itu enakny.
- S : o.. jadi peluncur benar-benar bertanggung jawab pak ya?
- I : iya, tanggung jawab bener. tapi memang ikut kelokasi, kalau sudah selesai ditimbang langsung dimintakan uang langsung ke bosnya. tapi kalau dibawa sendiri resikonya seperti itu tadi.

- S : kalau keuntungan dalam hal iang kira-kira lebih untung dijual ke pasar langsung apa ke bos jeruk pak?
- I : kalau dalam hitungan ya lebih untung dipasar mas tapi ya ribet itu tadi mas. artinya buruhnya buat panen, ongkos mobil, dari sana masih ada potongan. kalau orang petani itu kan tidak mau ribetlah istilahnya. sebenarnya juga untung di jual sendiri tapi ribetnya ini tadi itu lo, pokoknya ribet sekali.
- S : banyak ruginya pak ya?
- I : ya tidak sebenarnya, ya tetep untung.. cuman ribetnya ini tadi itu loh. petani kan tidak biasa ribet.
- S : brtti yang biasanya kirim-kirim bos jeruk disini pak ya?
- I : iya soalnya kan sudah biasa..kalau petani sudah tidak mau sebenarnya.
- S : oh iya kalau kan banyak orang tulungagung sama luar daerah pak ya, nah itu sekarang kok sudah tidak ada itu gimana pak ceritanya?
- I : kalah sama orang-orang sini. sekarang orang tulungagung sudah pergi semua. Dari segi harga mungkin iya, harganya itu lebih tinggi orang sini, lebih berani orang sini. Sebenarnya kan orang sini juga belajarnya sama orang tulungagung, cuman orang tulungagung yang emnyewa disini diam diam kan juga dipelajari sama orang sini. Begitu sudah paham ya sudah, terus bagaimana caranya orang sana di desak saja.
- S : selain dari segi harga mungkin ada yang lain? lama bayarnya atau gimana.
- I : tidak ada, biasanya kan tempo pelunasan kan setahun mas. kalau yang melesat belum ada, tapi kalau dikembalikan dpnya ada. artinya dikasih uang muka dpnya katakanlah 5 juta, kemudian orang itu tidak bisa melunasi akhirnya dikembalikan ke pemilik lahan terus dp hilang seperti itu ada. nah terus seperti itu sama petani disiasati lagi, seperti ini saya punya jeruk seperempat saya sewakan pelunasan satu tahun, ini ada orang sini DP sawah seperempat cuman 10 juta begitu dipanen sudah dapat 30 juta. nah kalau yang menyewa ini tidak jujur ini dp biasanya dikembalikan kn sudah untung 20 juta. nah terus akhirnya disiasati sama petani kalau misalkan sewa, harga uang muka harus diatas hasil panen yang pertama ini tadi. nah seperti itu taktiknya petani. kalau dulu tidak seperti itu, banyak yang rugi kan petani alasannya tidak bisa melunasi padahal habis panen dan sudah dapat hasil. misalkan dp 5 juta, dapatnya 10 juta kan sudah untung juga penyewa terus uang dikembalikan dengan alasan rugi. akhirnya sama petani kan pelajari lagi sama petani, uang muka harus lebih dari yang itu tadi.
- S : kalau sekarang bapak jualnya ke peluncur juga?
- I : iya, memang seperti itu lewat peluncur. peluncur kan punya bos banyak.
- S : bapak juga jualnya ke satu peluncur pak atau kepada peluncur lain?mungkin ke harganya lebih tinggi pak?
- I : ya kesatu peluncur, kalau dari segi harga sudah umum. tidak lebih tinggi juga tidak lebih rendah, kalau peluncur nawar harga murah juga tidak dapat barang.
- S : oo brtti peluncur dapatnya dari bos pak ya?

- I : iya dari bos, dari petani ya tidak dapat. kalau sewa itu dapatnya kanan kiri dari petani juga dapat dari petani juga dapat. kalau sewa menyewa dapat kanan kiri kalau jual jeruk peluncur tidak dapat dari petani tapi dapat dari bos.
- S : kalau menurut bapak peluncur juga pakai bos juga pak?
- I : iya sama saja, sementara ini kan saya tidak pernah tau soalnya kan juga bosnya orang bali. ya tinggal tefon aja.
- S : kalau bos orang sini pak?
- I : ya pasti sudah punya orang sendiri. kayak mas Gun itu kan punya orang kepercayaan sendiri punya peluncur sendiri.
- S : oo jadi peluncur memang berperan penting pak ya dalam pemasaran kalau bagi petani?
- I : iya, soalnya peluncur juga bertanggung jawab, sangat berperan dalam pemasaran baik itu sewa menyewa, maupun jual beli jeruk. sementara ini belum ada yang dibohongi lah kalau lewat peluncur.
- S : peluncur orang sini semua pak ya?
- I : iya... tapi kalau peluncur ya tidak disini saja, sudah kemana saja. kalau mluncur tidak hanya didaerah sini saja pokoknya. wes pokoke negoro endi ae lek blusukan mas.
- S : oh iya kalau misalkan kirim itu apa tidak takut dengan penguasa pasar pak misalkan kayak di yogja itu kn sudah pasarnya mas gun misalnya?
- I : ya tidak pokoknya sudah telfon dulu sama bos yang disana, tapi kalau di lombok memang iya. lombok ini kan sudah dikuasai pak misran, nah itu jangan samapai kirim kesana pasti hancur harganya nanti. misalkan ada yang bawasatu truk gitu, disana pasti hancur. jual harga 5000 sedangkan pak misran jual 4000 ya hancur satu truk ini. lah kemarin kemarin itu kan pak misaran menyewa dsini 100 juta sudah dapat 2 lokasi pindah lagi, dan tidak balik lagi. bener-bener penolong petani. harga sewa masih 50 juta perseperempatnya dia brani 100 -125 juta. nah seperti itu loh tapi menyewa cuman 2 tempat setelah itu tidak menyewa. petani sini bicara laku 100 terus yang lain-laing dengar nah terus itu.
- S : tahun berapa itu pak ?
- I : ya sekitar 2011 itu kalau tidak salah. suman sedikit sewanya. cuman seperempat. cuman ya itu tadi. kalau pak misran itu pasarnya juga di lombok.
- S : orangnya kira kira bisa ditemuin nggak pak ya?
- I : waduh susah banget mas, susah kalau ditemuin orang itu. ya kalau mau tanya tentang bos jeruk ya tanya saja sama mas gun itu. timbang pak misran sulit untuk ditemuin.
- S : oh iya bererti kalau dari segi pemasaran itu pada periode pertama petani itu langsung jualnya ke tengkulak atau pasar, periode kedua petani mulai jualnya melalui peluncur, peluncur langsung ke bos.
- I : iya cuman bedanya kalau dulu periode pertama harga dari pasar kalau sekarang harga dari petani.
- S : tetep ke satu peluncur berarti bapak ya jualnya?

- I : iya tetep peluncur itu-itu saja salah satunya pak kasiyan ini, itu benar benar peluncur. asli peluncur kalau itu. ya peluncur sewa menyewa juga peluncur buah jeruknya. pokoknya pekerjaanya asli peluncur. kalau tanya tentang peluncur itu orang yang tepat.
- S : kalau petani ini pak ketika masa panen tiba kan otomatis sering berkomunikasi dengan petani lain kan pak ya tentang harga atau peluncur, nah itu biasanya dilakukan dimana pak ya?di warung atau disawah pak biasanya
- I : nah diwarung itu sudah tempatnya, di warung mana saja itu pasti ngomngnya juga jeruk. disitu banyak seklai peluncur juga kan. petani, peluncur itu kumpulnya jua diwarung warung itu. pokoknya warung yang buka agak malam ya itu banyak sekali. tapi juga meskipun banyak peluncur mereka persaingannya juga sehat, meskipun harga bersaing.
- S : oh iya pak kalau pada periode pertama kan belum ada peluncur kan ya? terus mulai maraknya peluncur itu tahun berapa pak?
- I : sekitar tahun 2004 itu kalau tidak salah, termasuk pak kasiyan itu yang pertama kali daerah sini yang mluncur buah sama sewa lahan.

Informan : Bapak ipul hadi
Peneliti : Sedy Martin R.
Keterangan : I= informan , S = peneliti

- S : profesi bapak apa ya pak?
I : kerja saya petani mas
S : tidak nyambi jadi pengepul juga pak?
I : oh tidak, saya murni petani saja. Kalau saya ngirim hasil jeruk sendiri mas
S : kemana biasanya mengirim hasil panen jeruknya pak?
I : iya melihat pasar yang bagus. Misalnya pasarnya di jawa timur ya di kirim ke jawa timur, kalau di bali pasarnya bagus ya dikirim ke bali. biasanya saya ke Jogja dek yang sering
S : apa bapak selalu menjualnya kepasar pak? trs kalau masalah resiko bagaimana pak.
I : iya , kalau saya selalu mengirim jeruk kepasar, sekarang kenapa harus dijual disini kalau dipasar harganya itu lebih banyak untungnya. kalau resiko itu belakangan dek yang penting berani dulu.
S : bapak dapat info seperti itu dari siapa pak? Info tentang chanel pemasaran itu pak?
I : lah ya kan sudah memang punya chanel sendiri mas, istilahnya itu sudah punya telpon semua.
S : oh berarti jalin komunikasinya lewat hp gitu ya pak?
I : iya istilahnya itu koling-kolonganlah mas (*calling*). misalnya **“sekarang harga jeruk bagaimana di bali?”** jadi ya saya berhubungan sama yang di bali.”
S : kalau itu kan berarti bapak berkomunikasi sama penjual ya pak, kalau sama sesama petani ada komunikasi apa tidak pak khususnya dalam hal pemasaran hasil panen jeruk?
I : kalau jumlahnya banyak iya sama melakukan komunikasi petani lain tapi kalau mau memasarkan hasil panennya sedikit iya tidak mas. Misalnya hasil panen dibawa ke jogja ya kan minimal itu kalau saya 6 ton. Terus kalau misalnya kurang dari 6 ton, katakanlah 1 ton gitu berarti kan kurang 5 ton buat nyukupin ngirim 6 ton ke jogja, jadi saya nyari kekurangan itu ke petani lain atau bisa dikatakan saya komunikasinya dengan petani lain dengan cara seperti itu. Tapi iya pasti ada resiko mas, biasanya petani itu ada yang tidak percaya mas, takutnya dipermainkan atau dikibulin dalam hal biasanya itu harganya tidak sesuai dengan kesepakatan. Jadi iya yang harus dijaga ketika melakukan komunikasi.
S : tadi kan bapak bilang kalau panen di jual ke luar kota melalui chanel-chanel yang sudah ada tadi, berarti bapak harus saling jaga kepercayaan ya pak?
I : oh iya harus itu mas, harus saling jaga kepercayaan
S : kalau bapak sendiri untuk mencari info-info terkini tentang harga dan pemasaran itu dari mana dan melalui apa pak? Apakah dapat info dari tetangga, sesama petani atau dari gabungan kelompok tani?

- I : kalau info tentang harga ya saya dapat informasi dari sana, maksudnya dari chanel-chanel yang ada di luar kota itu mas.
- S : apakah bapak ikut kelompok tani di sini pak?
- I : oh kalau saya tidak ikut mas, memang dari pertama saya tidak pernah ikut kelompok tani. Jadi saya “ndablek” lah. Kalau kumpulan juga saya tidak pernah ikut mas. biasanya kalau pengajian itu ikut saya.
- S : ooo...kalau bapak sendiri sering ikut pengajian pak.
- I : iya sering kalau ikut pengajian mas
- S : ketika bapak ikut pengajian itu apa ya juga sering membicarakan tentang pertanian jeruk pak?
- I : oh iya kalau sedang pengajian itu ya sering mas, tapi kalau saya sendiri kebanyakan diamnya sih mas. Cuma mendengarkan obrolan bapak-bapak yang lain ketika membicarakan jeruk. Jadi kalau saya jadi pendengar saja mas.
- S : oh iya pak, kalau dalam pemasaran khususnya apabila bapak menjual hasil panen ke pengepul gitu kan biasanya ada permainan harga ya pak?
- I : oh iya memang biasanya ada permainan harga mas.
- S : kalau bapak sendiri menyiasati atau menghadapi permainan harga yang dilakukan oleh tengkulak itu tadi bagaimana pak?
- I : kalau saya mikirnya gini mas, memang kalau dulu saya dipermainkan sama tengkulak kita harus bisa punya keinginan untuk gimana cara besok kita yang mempermainkan mereka. Maksudnya itu kalau dulu kita yang jual jeruk ke mereka karena butuh tapi sekarang mereka yang nyari kita untuk membeli jeruk karena mereka butuh.
- S : kalau masalah persaingan sama petani lain gitu ada apa tidak pak, khususnya dari segi harga?
- I : tidak ada persaingan di sini apalagi masalah harga, paling ya persaingan bagus-bagusan jeruk gitu aja. Persaingan dalam bentuk yang baik.
- S : oh iya usia sekarang berapa pak?
- I : 50 tahun mas
- S : kalau boleh tau berapa luas lahan yang bapak garap saat ini?
- I : sekitar 3 hektar mas, tapi ya banyak yang nyewa itu. yang milik sendiri cuman sedikit.
- S : Sudah berapa tahun pak menjadi petani?
- I :kalau jadi petani ya dari dulu dek, tapi kalau nanamjeruk ya kalau nggk salah itu waktu ..pokok tanam itu tahun 1997. kalau saya itu berkeinginan itu dek ini kan lahan sewa saya mau habis. saya rencananya ingin membeli tanah di Sumatra. Soalnya tanah disana itu masih murah.
- S : berapa pak?
- I : per hektarnya itu 30-40 juta. murah kan.
- S : kalua masalah kondisi lahan pertaniannya bagaimana pak?
- I : kalau itu kan bisa di atasi dek, sudah lama menjadi petani jeruk kan pasti tau. sebenarnya kalau sudah tau caranya itu mudah kok. kalau tanah itu dimana saja bisa ditanami jeruk. sekarang tinggal perawatannya aja itu. pokoknya kalau jadi orang itu harus lebih maju dek. kalau sekarang punya sewa 3 hektar maka nanti itu harus beli 3 hektar. gitu dek.

Informan : Bapak Wakijan
Peneliti : Sedy Martin
Keterangan : I= informan , S = peneliti

- S : Bagaimana keadaan masyarakat petani jeruk disini?
I : Di daerah Sambimulyo sini, hampir 99,9 % masyarakatnya menanam buah jeruk, hampir 40, 41, 42 mobil elsapek(mobil pengirim jeruk antar kota/antar pulau) yang sudah keluar. Jika dibandingkan dengan jeruk daerah jajag, daerah sini masih jauh diatasnya, *pokoknya* ya itu minimal 40, 41, 42 elsapek.
S : bapak asli sambimulyo ya pak?
I : iya saya asli sambimulyo, lahir disini tahun 1974 istri saya kan juga orang sini juga.
S : sudah berapa lama pak menjadi petani?
I : ya memang sejak kecil ikut bapak kalau saya. kan bapak juga petani juga.
S : Sama *nggak* sama jeruk Semboro itu pak?
I : Kalau jeruk Semboro dengan kulit jeruk disini lain, agak tebal semboro, disini kulit jeruknya tipis, jadi hanya bedanya terletak dikulit.
S : Berarti masuk wilayah kota Jember juga jeruk daerah sini pak?
I : Iya, rata-rata kita masuknya di Ambulu, Ambulu masuk kebarat itu.
S : Tapi baru pasar local pak ya? Ada yang sudah sampek ke luar negeri?
I : Belum.
S : Paling jauh kemana pak?
I :Ke Jakarta, karena gini buk, disini kalau misal sepi jeruk, seperti adiknya pak Wahyu itu ngambil jeruk dari Sulawesi satu container. Artinya memang biaya pengiriman dengan contaider dengan harga beli disana masih *nutut*. Disana kan murah buk.
S : Karena adiknya pak Wahyu pedagang jeruk?
I : Betul, sini itu pedagangnya kalau *nggak* salah, 28 pedagang jeruk, tetapi yang masuk kategori sukses memang adiknya pak Wahyu, adiknya pak Wahyu itu join sama kakaknya, artinya modalnya itu adem buk, kalau yang lain biasa memang namanya pedagang, keluar masuk bank.
S : Sepertinya keluarganya pak Wahyu ini merupakan keluarga besar yang berkecimpung di perdagangan jeruk ya pak?
I : Iya, betul.
S : Agen pengepul juga ya pak?
I : Iya itu, malah banyak itu. Memang mereka pengepul-pengepul besar keluarganya pak Wahyu itu.
S : Jadi memang setiap waktu ya itu pak? Sepanjang musim?
I : Itu ya, awalnya rumahnya yang ditempati anak-anak ini mulai tahun 2011, sekarang sudah bisa *bikin* rumah sebesar itu, sewanya jeruk masih utuh ndak pernah digantikan, luar biasa memang. Barusan sekitar sepuluh hari rumah barunya itu diresmikan.
S : Disini memang orang pertanian ya pak?
I : Iya, memang orang pertanian. Tadi yang di depan pakai baju batik tadi itu Pak Zamroni Insinyur pertanian, itu kepala gapoktan. Tetapi dia

menekuni di bidang pendidikan, dia juga menjadi guru bantu bersama istrinya, memang dia itu sewanya luas gitu buk, jadi hidupnya tenang, *cuma* nyantai. Tetapi kalau perkembangan, adiknya pak Wahyu itu perkembangannya memang pesat, jika di ibaratkan pohon pisang, adiknya pak Wahyu itu pisang raja, *dadi anake yo tetep* tumbuh besar. Kalau pisang barlin *masio lemu yo anake tetep cilik*.

S : Jadi orang tuanya pak Wahyu itu termasuk orang yang menanam jeruk pertama kali disini?

I : Ya urutannya termasuk bapaknya Pak Wahyu itu, tapi *gengnya* disini itu H.Misran.

S : Sudah *nggak* ada semua tapi pak ya?

I : Ada, Pak H.Misran itu masih ada. Tapi kalau bapaknya Pak Wahyu itu sudah tidak ada. Dulu memang bapaknya Pak Wahyu itu anggota lembaga desa LPMD, jadi disamping dia petani mapan, dia juga sering membantu masyarakat.

S : Sekitar tahun berapa pertanian jeruk disini sudah mulai ada pak?

I : Mulai ada tahun 1986, tahun 86 sampek 93 habis, pada saat itu petani belum pengalaman, terus 97 mulai tanam lagi sampek 2004, terus habis lagi. 2004 tanam lagi sampek 2008 terus sampek sekarang ini petani mulai ngerti, artinya tidak *kena* cvpd(hama). Pokoknya sekarang pohonnya mati ya dibunuh, pohonnya sudah tua bunuh dan tanam lagi, jadi masyarakat sekarang sudah pengalaman. Sekarang kayaknya sudah *nggak* ada musim lagi, soalnya mati langsung tanam lagi. Kalau dulu mati ya habis, terus *nanem* padi sekali dua kali terus ditanam jeruk lagi sama-sama. Kalau sekarang *nggak*, karena sudah pengalaman. Tiga tahapan sudah, mulai 1986.

S : Terus yang memberikan pemasukan terkait pengalaman itu pak?

I : Dari PPL, Pak Nur itu aktif orangnya. Kan Sambimulyo itu punya 9 kelompok tani, 8 kasup blok PPLnya satu, tapi PPLnya aktif. Disamping itu penemuan-penemuan dari petani sudah mulai ngerti, artinya pakek ini, pakek ini. Dulu kan pakek rondap, sekarang itu *nggak*. Dulu pakek rondap itu daya tahan tubuh jeruknya tidak kuat, tapi kalau pakai glisat kekuatannya diakar, rondap sudah jarang sekali yang pakai.

S : Terus dulu sebelum 1986 sebelum orang-orang bertani jeruk, orang-orang bertani apa pak?

I : Tanam padi, jagung kedelai. Palawija.

S : Tapi tidak begitu menghasilkan ya pak?

I : Artinya gini, petani sekarang ini sudah mulai pandai, kalau kita menanam padi empat bulan kemudian, tanam lagi. Nah sekarang kalau tanam jeruk dalam waktu 4-5 tahun sekali tanam kita tinggal merasakan hasilnya. Ya memang menanam padi itu prosesnya enak, tapi empat bulan tanam lagi, karena saat ini jeruk rata-rata sudah berumur 6-7 tahun masih bagus.

S : Berapa tahun kira-kira masa produktifnya pak?

I : Kalau dulu itu 8 tahun mati buk, tapi kalau sekarang 7 tahun aja masih buagus buk.

S : Sudah pintar merawat pak ya?

- I : Iya, punyanya Pak H.Wardi itu sudah 12 tahun juga masih bagus, wah sekarang buahnya masih lebat. Kemarin setengah hektar itu diprol buahnya saja 4 bulan habis 325. Punyanya Pak H. Wardi itu memang luar biasa, punya dia itu memang tidak pernah disewakan. Artinya mulai jeruk itu buah sampek panen terhitung semua hampir 1 M, kurang 20 juta. Itu kekuatannya jeruk disitu. Rata-rata disini, sepeda, mobil, rumah, naik haji ya dari jeruk.
- S : Dulu awal penanaman jeruk itu kan hanya satu dua orang yang nanam pak? Kok sekarang jadi banyak itu apa mungkin diajak atau diberdayakan atau gimana pak?
- I : *Ndak*, dulu ceritanya pak Wanidi itu orang Bangorejo gandeng sama desa ini, beliau dulu memang ngefull jual bibit jeruk. Orang yang nanam itu masi satu dua. Belum ada respon, ketika jeruk itu hasilnya bagus, tau rasanya uang itu, akhirnya petani itu ikut. Dan pada saat pertama tanam bibit itu ndak langsung *mbayar*. Sama pak Wanidi itu di hutangi dulu. Sekarang kalau orang-orang menanam padi dengan luas lahan satu bahu dan mereka ingin membeli sepeda motor baru, itu masih kurang, kalau jeruk jangankan sebahu, seperempat aja kita sudah bisa beli satu atau dua. Nah dari situ, dan sekali tanam kita tinggal ngrawat-ngrawat aja, dan habis itu berkembang-berkembang, dan memang Pak Wanidi itu saya akui dulu itu memang pahlawan, pokoknya siapa yang mau menanam dihutangi dulu.
- S : Memang dia itu memberdayakan ya pak?
- I : Iya, memang dia dulu punya keluarga di Jogja, dan pada saat itu yang ada bibit jeruk kan di Jogja dan di Malang.
- S : Berarti bibit jeruk disini dari Jogja ya pak?
- I : Iya dulu, kalau dulu dari Tulungagung, Malang, Jember dan Jogja. Kalau sekarang ya dari sini sendiri.
- S : oh iya kalau dulu itu pemasarannya gimana pak ? kan kalau awal mula pasti masalah pemasaran menjadi kendala pak.
- I : iya memang sulit pada waktu itu, soalnya sistemnya bukan seperti sekarang ada peluncur dan tengkulak-tengkulak disini. dulu itu pemasaran memang sulit, bahkan bapak saya pernah memasarkan pada tahun 1987 sekitar bulan 12. ada juga kepunyaannya tetangga sampai bingung jeruk sudah matang tapi jualnya kemana. akhirnya bapak saya coba membawa sekitar 1 kwintal setengah dengan naik sepeda dayung pada waktu itu. keliling sambil membawa jeruk di jajag, genteng sampai srono ndak ada yang nawar sama sekali karena maunya bapak sekalinnya ada yang beli dan nawar itu semuanya. berangkat mulai dari jam 7 hingga jam 3 bingung belum ada yang membeli akhirnya berhenti ditengah jalan dan ada mobil lewat berplat nomor DK trs tanya jeruk. nah bapak juga maunya jual seperti orang-orang yang dijalan 1000 perkilo. waktu itu kan harga dari bapak 800 maunya dijual 1000 karena capek dan tidak laku akhirnya jeruk dilepas dengan harga 825. dan itu jeruk super yang diambil pada saat itu. jadi seperti itu pemasarannya..
- S : ooo..iyaa pak jadi keliling itu ya awalnya.

- I : iya kalau awal pemasaran itu mulai ada pedagang jeruk dan penebas jeruk dari orang-orang tulungagung. kalau nggak salah pak taman. tapi memang disana memang sudah jalan jeruk itu. pak taman jalan terus masyarakat sini ya mikir “orang kita pribumi, kok dikalahkan dengan orang luar daerah, orang dari tulungagung, jogja, jember pada waktu itu. akhirnya orang sini kan berfikir, berarti ini lahan uang. ramainya jeruk itu kan sebetulnya tahun 1989 keatas. pada tahun 92 itu sudah banyak orang sini. termasuk pak misran itu tahun 92. dulunya juga melihara bebek orangnya.
- S : berarti pada tahun 1989 itu masih dikuasai orang tulungagung ya pak?
- I : iya, artinya pada saat itu orang tulungagung masih menguasai sekitar 75%. dan pada tahun 92 keatas itu persentasenya sudah imbang 50% sudah mulai sama-sama. pada waktu itu memang orang belum tahu tentang pasar “apa mau di makan sendiri kalau menanam jeruk”. pak misran itu hebatnya cuman 2 pasarnya itu cuman 2. kalau nggak Mataram ya Pati. tidak bisa orang lain masuk pati tanpa pak Misran. karena biasanya ketika orang masuk, ini kan pasarnya Misran. Orang masuk kekuatan orang berapa. hajar aja dengan harga rendah, ya mampus. pak Misran itu pasarnya ya cuman 2 itu. ke jogja juga pernah tapi pasar intinya ya itu.
- S : oh iya dari periode pertama keperiode kedua itu kan sempat terhenti? itu kenapa pak.
- I : virus cpdd yang belum bisa ditemukan. itu ginikan kita nanam jeruk yang awal pada usia 3-4 tahun. orang tahu ini hasilnya baik. orang baru menanam, ketika orang-orang subur jeruknya dan belum sampai panen. karena yang tadi sudah mati yang baru ini tadi ikut mati. begitu daunnya merah yang sini ya terkena imbasnya juga. dan pada saat itu berwal ketika dipelajari oleh petani itu, biasanya kan mupuknya masih sembarangan. walaupun kering ditaburkan, padahal seperti itu banyak yang uap sebetulnya. kalau sekarang kan tidak, orang sudah semakin canggih, semakin berpengalaman. dulu itu ada yang kena seperempat atau satu hektar terkena semua. karena dulu itu belum bisa tanam secara bersamaan. tapi kalau sekarang walaupun tidak bersamaan sudah tau.
- S : dulu itu penanganan virus itu dari PPL atau darimana pak?
- I : Waktu itu kan saya pernah mengikuti di Batu, Malang. iya karena saya ditunjuk sebagai agropolitan kecamatan Bangorejo. ternyata cvpd itu obatnya hanya potong saja. sampai punya temen itu batangnya dibor dikasih obat. dan ternyata setelah dipelajari itu cara pemupukannya yang ternyata kurang benar. kalau dulu itu orang-orang kalau mupuk itu belum mengerti, ngertinya cuman asalkan dipupuk. kalau sekarang kecil kemungkinan karena orang-orang sudah tau. dan dulu itu penyuluhan-penyuluhan yang dilakukan oleh petani itu kurang diperhatikan oleh masyarakat.
- S : ohh virus itu tahun berapa pak?
- I : ya pada periode kedua itu akhir itu, tahun 2000an. terus pada periode yang ketiga ini ada juga diadakan yang di 2 tempat yang kelompoknya pak supar kelompok pipit sama kelompoknya kepodang. ada sekolah

SLPHT (sekolah lapang pengendali hama terpadu), sekolah dan diberi ilmu untuk mengatasi virus itu.

S : oo berarti penyuluhan yang diberikan saat itu memang membuahkan hasil ya pak?

I : iya sebetulnya, tapi orang kan waktu itu juga masih aja ada yang belum perduli. sebetulnya kan mengobatinya tepat sasaran tepat guna dan tepat waktu. Petani itu kan maunya instan beli obat ini itu. SLPHT pada waktu itu itu kelompoknya Pak Supar. kalau pak Zamroni itu kan baru di gapoktan. dulu itu gapoktannya itu saya. pak zamroni itu transisi karena saya tidak boleh rangkap jabatan. kalau tidak salah saya 6 tahun. SLPHT itu gapoktan waktu saya itu yang mengusulkan, bukan peran kelompok. Akhirnya kita buat arisan-arisan, seperti keluhan-keluhan apa yang di alami setiap bulan sampai sekarang.

S : Arisan apa itu pak?

I : Arisaan anjangsana, ya arisan sih sebenarnya tidak seberapa tetapi yang penting itu kan kumpulnya. habis itu kita datangkan PPL pak Nurkholid itu.

S : ooo.. berarti bisa dikatakan pada periode kedua sampai sekarang para petani itu aktif dalam menjalin komunikasi antar sesama petani ya pak?

I : iyaa... tidak seperti pada periode pertama, pada periode kedua itu pertama kumpul itu di baratnya balai desa itu. sebetulnya kalau prospeknya, pengarahan kepada petani itu tidak salah kok sebenarnya. cuman kadang petani itu terkadang seenaknya sendiri.

S : oh iya terus waktu pada periode pertama itu gimana pak ?

I : ya kan saya juga yang menjadi ketua gapoktannya, tetapi memang pada waktu itu petani memang masih belum perduli dengan perkumpulan-perkumpulan.

S : sebenarnya ada berapa kelompok tani pak disini?

I : ada 8 kelompok tani 8 kasublok 1 Hipa. yang sebelah utara kelompok tani derkuku, yang sebelah pojok bagian kiri merak, selatannya yang kanan kelompok tani kepodang, selatannya yang kiri beo terus selatannya lagi kelompok tani merapati, terus kelompok tani pipit punya pak supar itu, yang terakhir kelompok tani betet. terus walet.

S : oh iya waktu penyuluhan itu mendatangkan pakar atau gimana pak?

I : kita mengajukan dulu ke dinas pertanian. makanya dulu saya sama pak haji fauji mewakili desa Sambirejo kecamatan Bangorejo, sama Kebondalem. 2 orang dari sini ditambah mantri pertanian.

S : ini yang dimalang yang memberikan siapa pak?

I : dari dinas pertanian dan perkebunan provinsi Jawa Timur.

S : terus hasilnya disampaikan langsung kepada para petani ya pak.?

I : betul, hasil dari yang didapat malang itu disebarkan mealui kelompok-kelompok tani.

S : oh iya kan ada juga petani itu menahan jeruk itu gimana?

I : ya kalau itu kan terkadang petani menahan jeruk kan juga masalah harga, kasih aja pupuk sama pengairan yang cukup satu bulan masih bisa. kalau harga sedang kurang baik atau ada permainan oleh orang-orang pasar ya

jeruk itu masih bisa ditahan. dan petanipun juga sudah pandai pandai untuk menyiasatinya.



Informan : Bapak Wintoyo (Kades Sambimulyo)

Peneliti : Sedy Martin

Keterangan : I= informan , S = peneliti

S : begini pak, terkait sejarahnya di Sambimulyo ini bisa menjadi pertanian jeruk itu gimana pak ya?

I : sejarahnya awal. Ini sejarah ya. Pada tahun 1992. Itu tahap penanaman jeruk yang pertama itu seingat saya. Itu ada pendatang dari Tulungagung. Yang mana dia itu jualan benih jeruk waktu itu. Waktu itu kan awal jeruk-jeruk disini awalnya dari Tulungagung. Selepas 1992 sreetek. Itu penanamannya kena virus. Berapa tahun lagi. Tidak ada tanaman. Setelah itu sreetek. Tahun 1997 itu penanaman lagi. Kurang lebih pada tahun itu. Penanaman lagi sreetek sampai habis juga kena virus itu. Virusnya itu dalam bentuk persamaan. Jadi sampai persama itu jeruk itu kuning. Selepas itu, pada tahun 2006 itu penanaman. Sampai sekarang. Jadi yang rata-rata berhasil sekarang itu pada tahun 2005-2006. Jadi memang pada tahun itu juga, Banyuwangi sudah mampu menurut saya, sudah mengeluarkan beribu-ribu benih dari Dinas Pertanian Banyuwangi. Kalau dulu setau saya itu dari Malang, Tulungagung, Jember. kalau sekarang sudah bisa mengeluarkan sendiri. Dari Bangorejo ada satu tempat. Yaitu penanaman benih jeruk. Berbagai macam jenisnya. Itu terkait di desa kami.

S : terkait sejarah tadi pak ya, orang yang pertama kali menanam disini siapa pak ya?

I : dulu penanam jeruk yang di desa Sambimulyo apa di kecamatan Bangorejo?

S : kalau di desa Sambimulyo?

I : kalau di Sambimulyo ini malah penanam pertama adalah almarhum. Kalau di kecamatan pak Anjam. Kalau di desa Sambimulyo kayaknya merata dek.

S : bukan Haji Misran pak?

I : o bukan, kalau Haji Misran itu belum. Kalau 1992 itu masih belum.

S : kalau bapaknya pak Kasun itu pak?

I : kalau pak madi, kalau yang lama-lama itu malah bapak saya. Penanam pertama.

S : sekitar 1992 itu pak ya?

I : bukan, 1989. Artinya panen itu 1992. Tapi penanaman itu 1989. Pak Win aja itu masih sekolah. Saya masih sekolah di SMA kelas 1 mungkin.

S : terus itu pak, apa yang membuat orang-orang sini tertarik menanam jeruk?

I : yang jelas satu karena penghasilannya luar biasa. Banding sepuluh dengan panen padi. Banding sepuluh atau banding lima itu pasti. Satu tahun padi menghasilkan kalau ditanam palawija tiga kali. Buah satu kali. Rasanya banyak jeruk. Kalau diibaratkan gak usah muluk-muluk. Berkali-kali lipat dari tanaman biasa. Jadi gak usah muluk-muluk.

S : dulunya kan belum ada disini, maksudnya yang orang-orang liat itu dari desa lain mungkin kok tau penghasilannya jeruk itu melimpah?

I : dari desa Bangorejo yaitu bapak Anjam. Itu menurut saya orang yang pertama kali menanam jeruk di bangorejo.

S : akhirnya merembet-merembet?

- I : merembet-merembet betul. Saya masih kecil itu pak Anjam sudah menanam.
- S : sudah sukses pak ya?
- I : waktu pertama dia jualan juga susah. Sulit awal. Orang masih bodoh. Jadi jualan jeruk susah. Tidak seperti sekarang ini.
- S : terus sebelum 1989 orang-orang disini menanam apa pak?
- I : ya padi, palawija. Kedelai jagung.
- S : perkembangannya dari tahun 1992 sampai sekarang ini bagaimana pak menurut bapak?
- I : karena pada awal tahun setahu saya, kalau saya berbicara setahu saya ya. Kalau yang awal-awal saya tidak bisa menceritakan. Awal penanaman setahu saya itu sekilas saja, selepas itu ada virus. Menguning semua. Setelah itu menanam lagi. Sudah habis kan. Tidak terlalu lama. Cukup berkembang, tapi habis juga karena virus. Yang paling baik itu pada tahun ini. Sampai berapa tahun ini belum apa-apa jeruk. Sampai pada tahun 2006, karena saya mulai tahun 2008 saya sudah menyewa.
- S : bapak penyewa juga ya?
- I : ya, 2005 ada penanaman sampai sekarang. Kurang lebih hampir 10 tahun. Jeruk masih hebat. Padahal kemungkinan usianya jeruk 13 tahun sudah tidak mampu. Sudah maksimal.
- S : setahun itu panen berapa kali pak?
- I : minimal begini ya, jeruk itu kemampuannya itu jeruk berbuah. Yaitu berbunga. Sampai dia masak. Itu kurang lebih 8 bulan. Karena jeruk itu tidak bisa satu tahun satu kali. Tidak. Berpangkat. Bertahap. Ada bunga, ada sudah sneker, sudah agak masak. Jadi kalau pemetikan banyak sekali.
- S : jadi hampir beberapa minggu panen?
- I : bulan. Itu bukan minggu. Tetapi bulan. Beberapa bulan sekali metik. Yang baik seperti itu.
- S : terus kata bapak kemari pada waktu pembukaan 95% lahan disini pertaniannya jeruk pak ya. Itu kalau dari warganya sendiri kira-kira itu cuman orang-orang yang kaya saja atau?
- I : tidak, kalau menurut saya sebagai kepala desa. Khususnya rakyat sambilmuyo ini, 70% ini itu mempunyai penghasilan jeruk. Dasarnya apa? Yang tidak mempunyai tanah, buruh kepada yang punya tanah ditanami jeruk akhirnya “maroh” (membagi dua). Seperti itu. Akhirnya kan dia mempunyai keuntungan yang besar juga. Seperti itu rata-rata semua ini mempunyai penghasilan dari jeruk walaupun entah itu dari “Maroh”, *medok*, *mertelu* (*membagi tiga*). Untuk sisanya itu sebagian kecil. Mungkin orang-orang tersebut tenaga kemampuannya sudah tidak punya.
- S : kan sebelum pertanian jeruk masyarakat sini kan bertani palawija. Kemudian perpindahan ke pertanian jeruk itu bagaimana perubahan kehidupan masyarakat disini?
- I : yang jelas perlu diketahui kehidupan peran masyarakat saya ini terutama yang sangat menonjol itu segi ekonomi. Jelas. Faktor ekonomi yang dulu tidak punya kendaraan sendiri. Sepeda motor. Sekarang punya. Di kurs dari mana itu pak sepeda motor? Tanya aja ke RT berapa yang tidak punya. Dari

30 kk yang tidak punya paling lima rumah. Yang jelas adalah faktor ekonomi itu meningkat.

S : kan di desa Sambimulyo ini ada dua dusun pak ya?

I : iya, sambirejo dan kedungrejo.

S : kalau lahan pertanian jeruknya yang banyak di mana pak?

I : ya jelas sekarang yang paling banyak sekarang di wilayah kedungrejo. Karena medannya kedungrejo itu lebih luas daripada sambirejo. Luas desa kedungrejo. Tapi selisih tidak terlalu banyak.

S : bapak sudah lama menyewa itu? Atau 2008?

I : saya ini sudah mulai bekerja jeruk itu mulai tahun 1997 sampai sekarang. Dulu waktu masih 1997 itu masih ikut orang. Buruh sama orang tulungagung. Berapa tahun mandiri. Jeruk sudah punah. Sampai 2005 ada penanaman lagi itu sudah mandiri seperti ini.

S : pada tahun 2003 itu serentak menanam semua apa hanya ada beberapa kemudian melihat ada yang sukses akhirnya menanam?

I : rata-rata serentak. Artinya serentak itu begini, yang menanam dengan yang tidak banyak yang menanam. Akhirnya pohon jeruknya hampir sama-hampir sama. Dari 60% yang 40 belum. Yang 60 serentak. Akhirnya pohon jeruknya sama kan?itu berarti penanamannya bersamaan. Yang 40% mungkin jaraknya lain. Sampai sekarang mungkin ada yang menanam. Seperti saya ini menanam 4 hektar. Saya ada tanah sedikit 4 hektar saya tanami. Mungkin orang-orang tidak punya jeruk. Saya masih punya.

S : berapa tahun masih?

I : masih beberapa bulan. Itu dari pertanian sendiri. Itu hasil dari peneliti Bangorejo sendiri. Satu benih 8750. Satu batang.

S : dulu kan kata bapak itu orang Tulungagung pertama kali. Itu kok bisa datang kesini? Apa aslinya orang sini apa bagaimana itu pak?

I : itu orang tulungagung itu adalah yang awal-awal menanam jeruk itu yang pertama kali di Tulungagung. Bapak angkat saya kan Tulungagung. Makanya saya sering ke Tulungagung. Disamping itu di kabupaten ini pedagang masih bodoh. Termasuk saya juga masih bodoh. Tapi orang Tulungagung sudah berani berdagang jeruk. Akhirnya sukses pertama kali itu orang-orang Tulungagung.

S : jadi berdagang sekaligus menanam disini?

I : iya betul. Betul sekali.

S : terus akhirnya orang-orang sini membeli benih dari orang-orang Tulungagung itu?

I : iya sebagian dari Tulungagung, sebagian dari Malang, dari Jember.

S : kalau disini rata-rata asli sini semua pak ya? Kalau orang-orang Tulungagung sudah tidak ada disini pak ya?

I : ada, sangat kecil sekali. Pedagang sekarang rata-rata orang Banyuwangi. Orang-orang Tulungagung sudah tidak berani dagang kesini. Sebab uangnya orang Banyuwangi sudah berlipat ganda. Yang sana sudah tidak mau. Bahasanya seperti ini. Orang luar Banyuwangi mau tanding jeruk dengan orang-orang lokal Banyuwangi sudah tidak berani. Karena Banyuwangi

minimal pedagangny sudah sangat berani dan pinter-pinter. Dan maen spekulasi sangat baik.



LAMPIRAN FOTO-FOTO PENELITIAN



Foto kebun jeruk Desa Sambimulyo



Foto bersama Bapak Wakijan yang menjabat sebagai Kaur Pembangunan Desa



Foto Bersama Bapak Rur



Foto Mobil L300 yang digunakan untuk Mendistribusikan hasil panen keluar kota



Foto bersama Bapak Sudarsono saat di kebun jeruk

