

**RELASI PETANI PADI (*Oryza sativa* L.)
DENGAN PEDAGANG PERANTARA
(Studi Kasus di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten
Malang)**

Oleh
EVELINE INDRA SANTOSO



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
MALANG
2018**

**RELASI PETANI PADI (*Oryza sativa* L.)
DENGAN PEDAGANG PERANTARA
(Studi Kasus di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten
Malang)**



OLEH:

EVELINE INDRA SANTOSO

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana
Pertanian Strata Satu (S-1)**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
MALANG
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul : Relasi Petani Padi (*Oryza sativa* L.) Dengan Pedagang
Perantara (Studi Kasus di Desa Pulungdowo,
Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang)

Nama : Eveline Indra Santoso

NIM : 145040101111033

Program Studi : Agribisnis



Tanggal Persetujuan:

LEMBAR PENGESAHAN

Mengesahkan

MAJELIS PENGUJI

Penguji I,

Penguji II,


Dr. Ir. Agustina Shinta H. W., MP.
NIP. 19710821 200212 2 001


Dr. Reza Safitri, S.Sos., M.Si.
NIP. 19701124 199903 2 002

Penguji III,


Dr. Asihing Kusanti, S.Hut., M.Si.
NIP. 19710927 199703 2 001

Tanggal Lulus:

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa segala pernyataan dalam skripsi ini merupakan hasil penelitian saya sendiri, dengan bimbingan dosen pembimbing. Skripsi ini tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar di perguruan tinggi manapun dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang dengan jelas ditunjukkan dalam rujukan dan disebutkan dalam daftar pustaka.



Malang, 13 Juli 2018

Eveline Indra Santoso

PERSEMBAHAN

Puji kepada Tuhan Yang Maha Esa karena rahmatnya yang melimpah telah menguatkan penulis mulai dari penelitian hingga terselesaikannya skripsi ini. Juga kepada dosen pembimbing skripsi, Dr. Asihing Kustanti, S.Hut., M. Si. yang membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini. Juga kepada seluruh dosen dan staff Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Malang atas segala bantuan yang telah diberikan selama penulis menempuh ilmu di universitas. Penulis juga mengucapkan banyak terimakasih kepada seluruh warga Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang yang telah berkenan menjadi informan dalam penelitian ini.

Tak lupa penulis ucapkan terimakasih kepada kedua orang tua dan kedua saudara yang senantiasa menemani dan memberikan semangat. Yang tidak kalah penting, kepada seluruh teman semasa berkuliah, baik yang satu jurusan maupun beda jurusan, terutama “ANAK LABILZ” (Nicong yang paling cerawak, Febri yang paling kalem, Tante Walidah yang paling tua, Ivana yang sering galau) yang sudah bersedia menjadi tempat curhat penulis selama ini. Juga Trio yayangnya Nicong yang juga ikhlas direpotkan ini-itu. Doa ku semoga kita semua menjadi orang yang sukses dan membanggakan keluarga kita. Juga kepada para pejuang penyebar “*passion dance*” di Art N’ Motions Kids dan Noizy Tribes kepada anak-anak yang sudah memberikan banyak pengalaman berharga (walau hanya selama 8 bulan lebih). Akhir kata, penulis ucapan mohon maaf apabila ada salah penulisan, semoga skripsi ini dapat menjadi suatu hal yang berguna bagi siapa saja yang membacanya.

Sincerely,

Eveline Indra Santoso

RINGKASAN

Eveline Indra Santoso. 145040101111033. Relasi Petani Padi (*Oryza sativa* L.) Dengan Pedagang Perantara (Studi Kasus di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang). Dibimbing oleh Dr. Asihing Kustanti, S.Hut., M.Si.

Komoditas padi merupakan salah satu komoditas utama di Indonesia. Tanaman padi sendiri banyak ditanam oleh petani di daerah pedesaan, khususnya di provinsi Jawa Timur. Salah satu karakteristik yang paling menonjol dari petani di pedesaan ialah ketidakmampuan dalam penyediaan modal. Hal ini membuat banyaknya petani padi yang lebih memilih untuk menjual hasil pertanian kepada pedagang perantara yang ada di desa tersebut. Selain itu, di Desa Pulungdowo tidak hanya terdapat satu pedagang perantara, melainkan terdapat beberapa pedagang perantara. Oleh karena itu, setiap pedagang perantara harus mampu menjalin relasi yang baik dengan petani padi agar tidak pindah kepada pedagang perantara lainnya.

Tujuan dari penelitian ini ialah menjelaskan dan memahami alasan yang mendasari petani padi Desa Pulungdowo dalam memilih pedagang perantara sebagai mitra dan mendeskripsikan secara rinci mengenai relasi yang terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo. Selain itu juga bertujuan menganalisis pembagian pendapatan usahatani antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo. Tujuan terakhir ialah menjelaskan dan memahami upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani padi di Desa Pulungdowo.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa alasan petani padi di Desa Pulungdowo menjual hasil panen kepada pedagang perantara ialah adanya faktor ekonomi dan faktor sosial. Relasi yang terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara berjalan sejak lama dan secara informal, dimana petani padi bertugas menyediakan lahan, sarana produksi dan tenaga kerja, sedangkan pedagang perantara bertugas menyediakan sarana panen dan pascapanen, pemasaran hasil panen serta informasi harga. Rata-rata total pendapatan yang didapat oleh petani tanaman padi yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul ialah Rp. 31.258.751,00 per ha dalam satu musim tanam, sedangkan petani yang bekerjasama dengan juragan memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 28.432.521,00 per ha dalam satu musim tanam. Rata-rata pendapatan pedagang pengumpul ialah sebesar Rp. 30.211.387,00 per ha dalam satu musim tanam, sedangkan rata-rata pendapatan juragan sebesar Rp. 1.138.113,00 per ha dalam satu musim tanam. Dalam menjaga relasi yang telah terjalin, pedagang perantara dalam desa selalu berusaha menjalin komunikasi yang baik dan pemberian pinjaman kepada petani padi.

SUMMARY

Eveline Indra Santoso. 145040101111033. Relation Between Paddy Farmers with Intermediary Traders (Case Study in Pulungdowo Village, Tumpang District, Malang Regency). Under the guidance of Dr. Asihing Kustanti, S.Hut., M.Si.

Paddy is one of the main commodities in Indonesia. Paddy is widely grown by farmers in rural areas, especially in East Java. One of the most prominent characteristics of rural farmers is incapacity in the provision of capital. That makes paddy farmers who prefer to sell their products to the intermediary traders in the village. In addition, in Pulungdowo village, there is not only an intermediary trader, but there are some intermediary traders. Therefore, every trader must keep good relationship with paddy farmers in order not to move to another intermediary trader.

The purpose of the research are to explain and understand the reasons underlying paddy farmers in Pulungdowo village in choosing an intermediary traders as a partner and to describe in detail about relation between paddy farmers and intermediary traders in Pulungdowo village. Furthermore, to analyzing revenue sharing between paddy farmers and intermediary traders in Pulungdowo village. The last purpose is to explain and understand the efforts of intermediary traders in maintaining good relations with partner farmers in Pulungdowo village.

The result showed that the reason for paddy farmers in Pulungdowo Village to sell the product to intermediary traders was the lack of capital and knowledge about marketing and the urgent need. The relations between paddy farmers and intermediary traders was running in along times and an informal relationship, where the paddy farmers were in charge of providing land, production facilities and labor, while intermediary traders were in charge of providing harvest dan post-harvest facilities, harvesting and price information. The total income earned by paddy farmers who partnership with collecting trader about Rp. 31.258.751,00 per ha in one growing season. The total income earned by paddy farmers who partnership with skipper about Rp. 28.432.521,00 per ha in one growing season. The total income earned by collecting trader about Rp. 30.211.387,00 per ha in one growing season. The total income earned by the skipper about Rp. 1.138.113,00 per ha in one growing season. In maintaining the established partnership, intermediary traders in village always attempted to establish good communications and give some loan to paddy farmers.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Relasi Petani Padi (*Oryza sativa* L.) Dengan Pedagang Perantara (Studi Kasus di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang) tepat waktu. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Ibu Dr. Asihing Kustanti, S. Hut., M. Si. sebagai dosen pembimbing skripsi karena bimbingan dan arahan selama penyusunan skripsi ini. Tak lupa ucapan terimakasih kepada seluruh dosen serta staff di Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya yang telah memberikan ilmu dan pertolongan selama penulis menyusun skripsi ini.

Penelitian dilakukan di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang. Penelitian berfokus pada pola kemitraan yang terjalin antara petani tanaman padi dengan pedagang perantara. Akhir dari penulisan skripsi ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi berbagai pihak, baik petani, pemerintah setempat, mahasiswa maupun masyarakat luas dalam memperbaiki sistem pemasaran hasil pertanian, terutama komoditas padi di Indonesia.

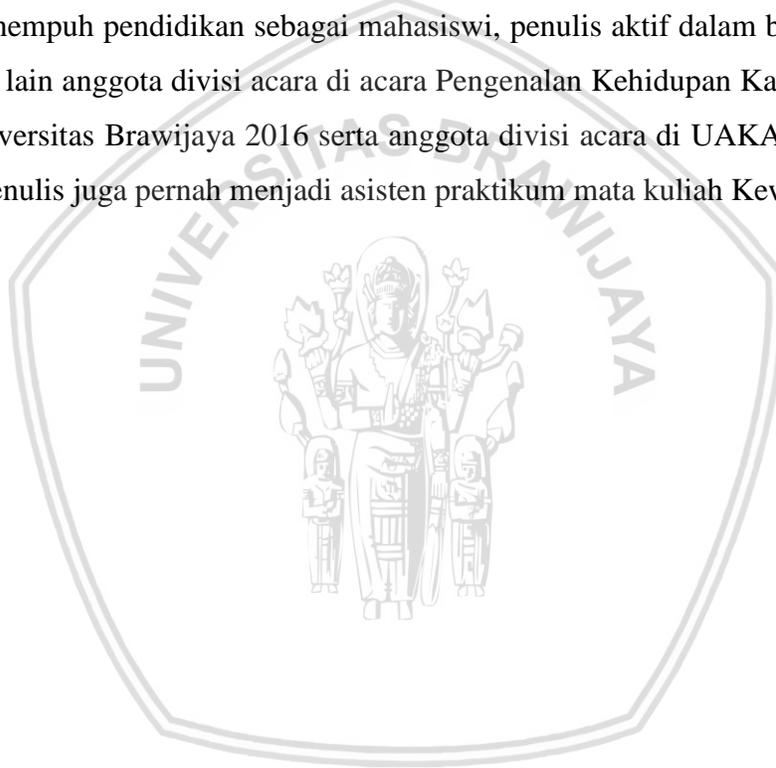
Malang, 13 Juli 2018

Penulis

RIWAYAT HIDUP

Penulis dari penelitian ini merupakan anak kedua dari Bapak Budi Santoso dan Ibu Lim Indrayanti. Penulis lahir di Tangerang pada tanggal 25 Agustus 1996 dan memiliki dua saudara perempuan Pendidikan yang telah ditempuh oleh penulis meliputi pendidikan sekolah dasar di SDK Santo Paulus, Bojonegoro; pendidikan sekolah menengah pertama di SMPK Sang Timur, Pasuruan; pendidikan sekolah menengah akhir di SMAK Mgr. Soegijapranata, Pasuruan. Pada tahun 2014, penulis terdaftar sebagai mahasiswi Strata-1 Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya, Malang melalui jalur SNMPTN.

Selama menempuh pendidikan sebagai mahasiswi, penulis aktif dalam beberapa kegiatan kepanitiaan, antara lain anggota divisi acara di acara Pengenalan Kehidupan Kampus Mahasiswa (PK2-MABA) Universitas Brawijaya 2016 serta anggota divisi acara di UAKAKat Competition 2016. Selain itu, penulis juga pernah menjadi asisten praktikum mata kuliah Kewirausahaan.



DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
SUMMARY	ii
KATA PENGANTAR	iii
RIWAYAT HIDUP	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR SKEMA	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Kegunaan Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	6
2.2 Teori	8
2.2.1 Relasi patron-klien	8
2.2.2 Usahatani	11
2.3 Kerangka Pemikiran	12
2.4 Proposisi	14
III. METODE PENELITIAN	15
3.1 Jenis Penelitian	15
3.2 Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian	15
3.3 Teknik Penentuan Informan	15

3.4 Teknik Pengumpulan Data	16
3.4.1 Teknik wawancara mendalam (<i>in depth interview</i>)	16
3.4.2 Teknik wawancara semi-terstruktur	16
3.4.3 Teknik observasi, studi literatur dan dokumentasi	16
3.5 Teknik Analisis Data	17
3.5.1 Analisis deskriptif	17
3.5.2 Analisis pendapatan usahatani petani padi	17
3.5.3 Analisis pendapatan pedagang perantara	18
3.6 Pengujian Keabsahan Data	18
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	20
4.1 Gambaran Umum	20
4.1.1 Kondisi wilayah	20
4.1.2 Luas wilayah	20
4.1.3 Kependudukan	21
4.1.4 Profil informan kunci	22
4.1.5 Karakteristik informan	25
4.2 Hasil	27
4.2.1 Alasan petani padi bekerjasama dengan pedagang perantara	27
4.2.2 Relasi antara petani padi dengan pedagang perantara	32
4.2.3 Pembagian pendapatan usahatani antara petani padi dengan pedagang perantara	36
4.2.4 Upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani	42
4.3 Pembahasan	45
4.3.1 Alasan petani padi bekerjasama dengan pedagang perantara	46
4.3.2 Relasi antara petani padi dengan pedagang perantara	49
4.3.3 Pembagian pendapatan usahatani antara petani padi dengan pedagang perantara	53

4.3.4 Upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani	55
V. PENUTUP	58
5.1 Kesimpulan	58
5.2 Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN	62



DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Pembagian Wilayah Berdasarkan Penggunaannya	20
2.	Sebaran Penduduk Desa Pulungdowo Berdasarkan Tingkat Usia	21
3.	Sebaran Penduduk Desa Pulungdowo Berdasarkan Tingkat Pendidikan Formal	22
4.	Pembagian Informan Berdasarkan Tingkat Usia	26
5.	Pembagian Informan Berdasarkan Tingkat Pendidikan	26
6.	Pembagian Informan Berdasarkan Luas Lahan Yang Dimiliki	27
7.	Pembagian Informan Berdasarkan Lama Pengalaman Berusahatani	27
8.	Rata-rata Total Pengeluaran (TC) Petani Padi yang Bekerjasama dengan Pedagang Pengumpul	37
	Rata-rata Total Pengeluaran (TC) Petani Padi yang Bekerjasama dengan Juragan	39
10.	Rata-rata Total Pendapatan Petani Padi yang Bekerjasama dengan Pedagang Pengumpul	39
11.	Rata-rata Total Pendapatan Petani yang Bekerjasama dengan Juragan	40
12.	Rata-rata Total Pengeluaran Pedagang Pengumpul	40
13.	Rata-rata Total Pendapatan Pedagang Pengumpul	41
14.	Rata-rata Total Pengeluaran Juragan	42
15.	Rata-rata Total Pendapatan Juragan	42
16.	Rekapitulasi Hasil Alasan dari 10 Petani Padi di Desa Pulungdowo dalam Memilih Pedagang Perantara	48
17.	Kewajiban dan Hak Pedagang Perantara Kepada Petani Padi yang Bekerjasama	50
18.	Kewajiban dan Hak Petani Padi Kepada Pedagang Perantara	51

19.	Rekapitulasi Hasil Pendapatan Petani Padi dan Pedagang Perantara	55
20.	Rekapitulasi Hasil Upaya Pedagang Perantara Mempertahankan Hubungan Baik dengan Petani	57



DAFTAR SKEMA

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kerangka Pemikiran	13
2.	Alur Pemasaran Antara Petani Padi dengan Pedagang Perantara	28
3.	Relasi Antara Petani Padi dengan Pedagang Perantara	36
4.	Upaya Pedagang Perantara dalam Mempertahankan Hubungan Baik dengan Petani Padi di Desa Pulungdowo	43
5.	Rekapitulasi Hasil Relasi Antara Petani Padi dengan Pedagang Perantara di Desa Pulungdowo	53



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kegiatan Panen Petani Mitra Juragan di Desa Pulungdowo	23
2.	Gudang Penggilingan Padi Pedagang Pengumpul Di Desa Pulungdowo	24
3.	Merek Beras yang Diproduksi Pedagang Pengumpul	24
4.	Tempat Penjemuran Gabah Beras	25



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Data Pedagang Perantara Padi di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang	63
2.	Data Petani Padi Mitra di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang	64
3.	Tabel Harga Jual Gabah Beras Basah Petani Mitra Pada Musim Tanam Keempat Tahun 2017/2018	65
4.	Analisis Rata-rata Total Pengeluaran Petani yang Bekerjasama dengan Pedagang Pengumpul dalam Satu Musim Tanam	66
5.	Analisi Rata-rata Total Pengeluaran Petani yang Bekerjasama dengan Juragan dalam Satu Musim Tanam	67
6.	Analisis Rata-rata Total Pengeluaran Pedagang Pengumpul dalam Satu Musim Tanam	68
7.	Analisis Rata-rata Total Pengeluaran Juragan dalam Satu Musim Tanam	69
8.	Surat Keterangan Pelaksanaan Penelitian dari Balai Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang	70
9.	Dokumentasi Penelitian	71
10.	Pedoman Wawancara	75
11.	Transkrip Wawancara	83

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Komoditas padi dapat dikatakan sebagai salah satu komoditas penting di Indonesia. Hal ini dikarenakan makanan pokok masyarakat Indonesia ialah nasi. Sebagian besar petani di Indonesia juga menjadikan tanaman padi sebagai komoditas utama usahatani mereka. Maka, pemerintah sampai saat ini masih berupaya dalam mengembangkan usahatani pada tanaman padi. Upaya tersebut dilakukan selain guna memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia akan beras, juga untuk meningkatkan pendapatan, taraf hidup dan kesejahteraan petani padi (Santoso et al., 2005). Selanjutnya, diharapkan dapat terciptanya swasembada beras di Indonesia. Menurut BPS (2017), produksi tanaman padi sawah di Indonesia pada tahun 2015 sebanyak 75.397.841 ton. Wilayah yang paling banyak memproduksi tanaman padi sawah pada tahun 2015 ialah Jawa Timur sebanyak 13.154.967 ton. Hal ini dikarenakan sebagian besar petani di Jawa Timur yang menanam tanaman padi sebagai komoditas utama.

Tanaman padi banyak ditanam oleh petani di daerah pedesaan, khususnya di provinsi Jawa Timur. Karakteristik dari petani pedesaan, terutama petani kecil yang sangat jelas ialah kepemilikan lahan yang kecil, serta kepemilikan modal dan tabungan yang minim. Dari ketiga permasalahan tersebut, permasalahan dalam kepemilikan modal menjadi permasalahan yang sering dialami oleh petani. Petani lebih memilih untuk menjual hasil panen kepada pedagang perantara dibanding menjual kepada konsumen secara langsung untuk menghemat biaya. Ariwibowo (2013), menyatakan bahwa petani kecil cenderung menjual hasil panennya kepada pedagang perantara. Selain dikarenakan adanya kebutuhan mendesak, sebagian besar petani juga tidak mempunyai sarana pengeringan, penggilingan dan penyimpanan yang memadai.

Permasalahan inilah yang mengakibatkan sebagian besar petani memilih melakukan kemitraan dengan pedagang perantara dan menjual hasil panen kepada pedagang perantara tersebut. Pedagang perantara sendiri merupakan pedagang yang membeli hasil panen beberapa petani dengan harga tertentu yang kemudian dilakukan penanganan pasca panen dan disalurkan kepada konsumen. Dalam

agribisnis, yang dikatakan sebagai pedagang perantara ialah juragan dan pedagang pengumpul.

Di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang, masih terdapat banyak petani yang mengalami permasalahan pada permodalan. Hal ini terjadi terutama pada petani padi, banyak diantara mereka yang memiliki kendala dalam kepemilikan modal yang sedikit. Hal tersebut membuat para petani padi di Desa Pulungdowo memilih bekerjasama dengan pedagang perantara dalam menjual hasil panen mereka agar dapat menekan biaya yang dikeluarkan. Relasi yang berlangsung antara petani padi dan pedagang perantara tersebut tidak dapat dikatakan sebentar, melainkan telah berjalan sangat lama. Fakta dilapangan menjelaskan bahwa sebagian besar petani padi di Desa Pulungdowo telah melakukan kerjasama dengan pedagang perantara sejak awal mereka bercocok tanam. Sikap saling percaya satu sama lain merupakan salah satu faktor lamanya kemitraan tersebut dapat terlaksanakan.

Di Desa Pulungdowo tidak hanya terdapat satu pedagang perantara saja sebagai pelaku usaha yang memasarkan hasil panen tanaman padi. Namun terdapat beberapa pedagang perantara, baik yang sama-sama berasal dari dalam desa maupun luar desa. Hal ini yang membuat adanya persaingan antar pedagang perantara guna mendapatkan petani padi yang mau bermitra. Maka, setiap pedagang perantara harus mampu menjalin relasi yang baik dengan petani agar tidak pindah kepada pedagang perantara lainnya.

Penelitian terdahulu mengenai kemitraan pertanian telah banyak dilakukan baik petani dengan perusahaan, koperasi maupun lembaga kemitraan lainnya. Andriyanto (2013) dan Susanti (2016) melakukan penelitian mengenai kemitraan petani dengan koperasi mitra tani dan pabrik gula. Sementara itu Nashikha (2014) melakukan penelitian mengenai kemitraan petani dengan juragan, namun tidak dijelaskan asal dari juragan tersebut. Sedangkan pada penelitian Yulianjaya dan Hidayat (2016) mengkaji mengenai kemitraan petani cabai Desa Kucur dengan juragan luar desa. Pembahasan dalam penelitian ini juga melakukan penelitian mengenai jalinan kemitraan. Namun berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya, penelitian jalinan kemitraan ini dilakukan antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo.

Berdasarkan uraian penjelasan permasalahan mengenai kepemilikan modal serta uraian fenomena yang terjadi di Desa Pulungdowo, dimana kecenderungan petani padi dalam menjual hasil panen kepada pedagang perantara, maka menarik untuk dilakukan penelitian mengenai kemitraan petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo. Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran secara detail mengenai relasi yang terjadi antara petani padi dengan

pedagang perantara di Desa Pulungdowo, baik dari sisi sosial maupun ekonominya. Harapan dari penelitian ini nantinya secara khusus dapat memberikan penjelasan mengenai keberadaan pedagang perantara di Desa Pulungdowo sebagai pelaku usaha dalam kemitraan dengan petani padi di Desa Pulungdowo. Kemudian dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan baik bagi petani, pemerintah setempat, maupun masyarakat luas dalam upaya memperbaiki sistem pemasaran hasil pertanian, khususnya komoditas padi di Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Relasi yang terjalin antara petani dengan pedagang pengumpul di Indonesia nyatanya telah terjadi sejak lama. Hal ini terjadi akibat ketidakmampuan sebagian besar petani di Indonesia dalam memenuhi kebutuhan akan modal dalam kegiatan usahatani. Relasi tersebut dapat terjalin dengan baik apabila para pelaku yang bersangkutan terlebih dahulu membangun hubungan sosial yang baik, kemudian pada tahap selanjutnya dapat membangun hubungan bisnis yang saling memberikan keuntungan. Hubungan sosial yang baik antar pihak yang bekerjasama tidak dapat dibentuk melalui paksaan, namun dapat dibentuk dengan adanya komunikasi dan interaksi yang baik antar pihak yang terlibat. Sedangkan hubungan bisnis yang sehat dapat terjadi apabila dilakukan secara transparan dan profesional, serta melakukan monitoring dan evaluasi pada setiap kegiatan yang dilakukan.

Relasi dengan pedagang pengumpul bagi petani di pedesaan, khususnya bagi petani kecil dianggap sangat membantu dalam kegiatan usahatani. Hal ini tidak terlepas dari permasalahan yang sampai sekarang masih dihadapi, seperti masalah teknik budidaya, keterbatasan pengetahuan dalam pemasaran, harga yang fluktuatif dan yang paling utama ialah kepemilikan modal. Permasalahan kepemilikan modal biasanya menyangkut kurangnya modal untuk biaya pemanenan, pasca panen dan biaya penyimpanan.

Permasalahan dalam kepemilikan modal ini juga dirasakan oleh petani padi di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang. Banyak petani padi di Desa Pulungdowo yang lebih memilih membangun relasi dengan pedagang perantara dalam memasarkan hasil panennya. Selain menghemat biaya, menjual hasil panen langsung kepada pedagang perantara juga dianggap lebih cepat dan praktis, yaitu tidak perlu mencari tenaga panen dan pengangkutan serta cepat mendapatkan balik modal.

Berdasarkan dari fenomena dan permasalahan tersebut maka menarik untuk dilakukannya penelitian mengenai relasi petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang. Adapun pertanyaan pokok dalam penelitian ini, antara lain:

1. Apa alasan yang mendasari petani padi Desa Pulungdowo dalam memilih pedagang perantara sebagai mitra di Desa Pulungdowo?
2. Bagaimana relasi yang terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo?
3. Bagaimana pembagian pendapatan usahatani antara petani padi dan pedagang perantara di Desa Pulungdowo?
4. Bagaimana upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani padi mitra di Desa Pulungdowo?

1.3 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, terdapat beberapa batasan agar penelitian yang dilakukan masih dalam lingkup judul penelitian yang dipilih. Adapun batasan masalah yang ditetapkan, antara lain:

1. Penelitian dilakukan pada petani padi di Desa Pulungdowo yang masih aktif bermitra dengan pedagang perantara di desa tersebut
2. Perhitungan pembagian pendapatan usahatani petani padi mitra dengan pedagang perantara musim tanam keempat tahun 2017/2018

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian dilakukan dengan tujuan menjawab seluruh pertanyaan dalam penelitian tersebut. adapun tujuan dari penelitian, antara lain:

1. Menjelaskan dan memahami alasan yang mendasari petani padi Desa Pulungdowo dalam memilih pedagang perantara sebagai mitra
2. Mendeskripsikan secara rinci mengenai relasi yang terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo
3. Menganalisis pembagian pendapatan usahatani antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo

4. Menjelaskan dan memahami upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani padi mitra di Desa Pulungdowo

1.5 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan mampu berguna untuk:

1. Menambah pengetahuan bagi penulis dan pengambil kebijakan mengenai relasi antar aktor yang terlibat dalam sektor agribisnis
2. Memberikan masukan untuk membangun dan memperbaiki relasi yang telah terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo agar terjadi sistem pemasaran yang lebih baik
3. Sebagai bahan pembelajaran bagi pelaku bisnis maupun calon pelaku bisnis dalam sektor pertanian



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian mengenai relasi yang terjalin oleh petani hingga saat ini. Namun, penelitian yang telah dilakukan lebih banyak membahas mengenai relasi petani dengan perusahaan, koperasi maupun dengan juragan, dimana lebih bersifat formal sehingga membentuk hubungan kemitraan. Berikut ini merupakan beberapa penelitian yang telah dilakukan.

Andriyanto (2013) melakukan penelitian mengenai kemitraan yang terjalin antara petani tomat dengan koperasi Mitra Tani Parahyangan. Hasil dari penelitian menyatakan bahwa pendapatan usahatani petani yang bermitra dengan koperasi Mitra Tani Parahyangan lebih tinggi dibanding petani yang tidak melakukan kemitraan. Bagi petani, manfaat yang diperoleh dari adanya kemitraan dengan koperasi ialah adanya jaminan pemasaran, harga jual yang didapat lebih tinggi dibanding harga pasar, dan adanya bimbingan teknis penggunaan teknologi. Sedangkan manfaat yang diperoleh koperasi yaitu mendapatkan tomat dengan kualitas terjamin untuk memenuhi permintaan konsumen. Dalam penelitian ini juga diungkapkan bahwa seorang petani dalam pengambilan keputusan untuk melakukan kemitraan dipengaruhi oleh usia petani dan harga tomat yang diterima petani. Sementara itu, faktor lainnya seperti pengalaman usahatani dan tingkat pendidikan tidak terlalu mempengaruhi petani secara signifikan dalam mengambil keputusan untuk bermitra.

Pada tahun yang sama, Dessatria (2013) melakukan penelitian mengenai pola dan kepercayaan yang terbentuk pada kontrak kemitraan antara pabrik gula dengan petani tebu. Pada penelitian tersebut disimpulkan bahwa pola kemitraan yang terjalin antara pabrik gula dengan petani tebu ialah pola kemitraan inti plasma dimana pabrik gula berperan sebagai perusahaan mitra atau inti. Kewajiban yang ditanggung oleh pabrik gula sebagai perusahaan mitra, antara lain penyediaan kredit, penyediaan sarana produksi, serta pemberian bimbingan teknik pola budidaya dan pasca panen, sedangkan kewajiban petani tebu ialah melakukan budidaya tebu sesuai anjuran serta menyerahkan seluruh hasil kepada perusahaan mitra sesuai kesepakatan. Selain adanya kewajiban yang harus

dilaksanakan oleh kedua belah pihak, adanya kepercayaan (*trust*) dari masing-masing pihak juga menjadi hal yang penting dalam berlangsungnya kemitraan tersebut. Hal ini yang mendasari rasa saling menguntungkan baik pada perusahaan mitra maupun petani tebu sehingga keberlanjutan usaha dapat dijaga.

Penelitian yang dilakukan oleh Nashikha (2014) ialah mengenai relasi antara petani gurem dengan juragan sebagai pertukaran sosial petani di Kabupaten Banyuwangi. Dalam penelitian ini menghasilkan suatu kesimpulan bahwa relasi yang dibangun petani gurem dan juragan meliputi kegiatan pemasaran hingga permodalan terjadi bukan hanya karena faktor ekonomi, namun juga faktor sosial. Faktor ekonomi, petani gurem yang memiliki sedikit modal untuk memenuhi kebutuhan sehingga melakukan pinjaman kepada juragan. Peminjaman modal diberikan dengan syarat khusus yaitu dimana petani gurem berkewajiban untuk menjual hasil panennya kepada juragan, sedangkan faktor sosial meliputi hubungan saling percaya dan pengalaman antara petani gurem dan juragan yang akhirnya menjadi suatu kebiasaan. Relasi ini akhirnya terjalin bukan hanya atas dasar saling menguntungkan namun juga atas dasar saling membutuhkan.

Penelitian yang dilakukan oleh Susanti (2016) membahas mengenai pola kemitraan yang terjadi antara petani tebu murni, petani Tebu Rakyat Mandiri Luar-Luar (TRMLL) dan PG Toelangan. Hasil dari penelitian tersebut diperoleh bahwa pola kemitraan yang terjalin antara petani tebu murni dengan petani TRMLL yaitu pola kemitraan Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Petani TRMLL memberikan pinjaman permodalan, pupuk, sarana tebang angkut dan jaminan pemasaran hasil tebu. Dari pihak petani tebu murni menyediakan lahan tebu dan tenaga kerja serta hasil tebu yang nantinya dijual melalui petani TRMLL. Pola kemitraan antara petani TRMLL dan PG. Toelangan ialah subkontrak dimana dalam pelaksanaannya petani TRMLL sebagai pemasok bahan baku tebu yang diperlukan pihak PG. Toelangan, sedangkan pihak PG. Toelangan memberikan jaminan penggilingan tebu serta menjualkan hasil gula melalui pelelangan yang diselenggarakan oleh pihak PG. Toelangan. Pada kemitraan subkontrak ini, kedua pihak membuat kesepakatan kontrak menyangkut jumlah tebu, hak dan kewajiban, serta bagi hasil antara kedua pihak.

Yulianjaya dan Hidayat (2016) dalam penelitiannya menyatakan bahwa pola kemitraan yang terjalin antara petani cabai di Desa Kucur dengan juragan luar desa berupa pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Juragan sebagai penyedia modal dan kebutuhan pertanian lainnya memberi pinjaman kepada petani cabai Desa Kucur. Petani mitra menyediakan lahan dan tenaga kerja serta hasil cabai seluruhnya dibeli oleh pihak juragan. Selain kedua pihak ini, terdapat pihak perantara antara petani mitra dengan juragan luar desa dimana pihak perantara ini mendapatkan insentif dari juragan tergantung pendapatan yang diperoleh oleh pihak juragan dalam bermitra dengan petani cabai di Desa Kucur setiap musimnya.

Terdapat persamaan dengan penelitian sebelumnya, dimana penelitian ini sama-sama ingin mengkaji mengenai pola kemitraan yang terjalin antara dua belah pihak dalam kegiatan agribisnis. Namun terdapat perbedaan pada lokasi penelitian. Penelitian dilakukan di Desa Pulungdowo, dimana sebagian besar penduduknya merupakan petani padi. Subjek yang diambil dalam penelitian juga berbeda dengan penelitian sebelumnya, dimana bukan hanya satu pedagang perantara melainkan dua, yaitu juragan dan pedagang pengumpul. Dalam penelitian ini akan berfokus pada pola kemitraan antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang.

2.2 Teori

2.2.1 Relasi Patron-Klien

Ada berbagai macam pola maupun bentuk hubungan (relasi) dalam kehidupan masyarakat. Hubungan tersebut terus berlangsung dan tidak pernah berhenti. Salah satu hubungan yang terus ada dalam masyarakat ialah relasi patron-klien. Relasi patron-klien ialah suatu hubungan antara dua individu atau kelompok yang memiliki derajat yang berbeda, baik dari segi status, kekuasaan maupun penghasilan, sehingga menempatkan posisi patron sebagai posisi superior (lebih tinggi) dengan klien sebagai posisi yang inferior (lebih rendah) (Scott, 1993 dalam Kausar dan Zaman, 2011). Relasi patron-klien bukan hanya hubungan kerja saja, namun juga berdasarkan ikatan moral yang terjalin antara patron dan

kliennya. Adanya ikatan moral tersebut menjadikan hubungan ini lebih bersifat pribadi atau mengkhhusus, yaitu hubungan yang didasari rasa saling percaya. Masing-masing pihak yang terlibat dalam relasi ini ini mengandalkan kepercayaan satu sama lain, karena dalam relasi ini tidak disertai dengan perjanjian tertulis (bersifat informal).

Relasi ini memiliki satu hal penting yang harus di garis bawahi, yaitu bahwa dalam pelaksanaannya terdapat unsur pertukaran barang atau jasa bagi pihak-pihak yang terlibat dalam pola hubungan patron-klien tersebut. Dengan demikian, relasi patron-klien selanjutnya dapat dimasukkan kedalam hubungan pertukaran yang lebih luas lagi, yaitu teori pertukaran. Pada teori pertukaran tersebut, terdapat asumsi dasar yang dapat diajukan kedalam relasi patron-klien, bahwa transaksi pertukaran akan terjadi apabila kedua belah pihak yang terlibat dapat memperoleh keuntungan-keuntungan dari pertukaran tersebut (Damsar dan Indrayani, 2009). Berikut merupakan beberapa asumsi dasar dalam teori pertukaran yang kemudian menjadi dasar dalam relasi patron-klien tersebut:

1. Manusia ialah makhluk yang rasional, dimana selalu memperhitungkan untung dan rugi

Teori pertukaran berpendapat bahwa manusia terus menerus terlibat dalam memilih berbagai kemungkinan diantara banyaknya alternatif, dengan pilihan mencerminkan *cost and reward* (biaya dan balasan). Selanjutnya, dalam interaksi sosial tersebut, aktor mempertimbangkan keuntungan yang lebih besar dibanding biaya yang dikeluarkan (*cost benefit ratio*). Oleh karena itu, semakin tinggi balasan yang diterima (*reward*), maka semakin besar kemungkinan suatu perilaku akan diulang. Sebaliknya, makin tinggi biaya (*cost*) yang dikeluarkan, maka makin kecil kemungkinan perilaku akan diulang.

2. Perilaku pertukaran sosial terjadi apabila perilaku tersebut harus berorientasi pada tujuan yang ingin dicapai dan hanya dapat tercapai apabila melakukan interaksi tersebut

Perilaku sosial terjadi melalui interaksi sosial yang mana para pelaku berorientasi pada tujuan. Dalam buku yang disampaikan oleh Damsar dan Indrayani (2009), memberikan contoh dimana seseorang yang ingin

memperoleh kasih sayang, seseorang tersebut harus berorientasi pada peolehan kasih sayang. Perolehan kasih sayang tersebut hanya mungkin dapat terwujud apabila melakukan interaksi dengan orang lain. Perilaku untuk mendapatkan kasih sayang memerlukan sarana bagi pencapaiannya, misalnya melalui hubungan persahabatan atau perkawinan. Selanjutnya, dalam hubungan persahabatan atau perkawinan tersebut, pihak yang terlibat melakukan interaksi dengan berorientasi pada perilaku yang dilakukan untuk memperoleh kasih sayang.

3. Transaksi pertukaran terjadi hanya apabila pihak yang terlibat memperoleh keuntungan dari pertukaran tersebut

Tindakan pertukaran tidak akan terjadi apabila ada pihak yang tidak memperoleh keuntungan, apalagi kerugian dari pertukaran tersebut. Keuntungan dari tindakan pertukaran tersebut tidak harus berupa balasan ekstrinsik atau berupa uang, melainkan bisa berupa kasih sayang, kehormatan, kecantikan maupun kekuasaan.

Selanjutnya, agar dapat mempertahankan relasi agar terus berlanjut, maka barang atau jasa yang dipertukarkan harus seimbang. Hal ini dapat diartikan bahwa *cost* (biaya) dan *reward* (ganjaran) yang dipertukarkan haruslah memiliki nilai yang sama dalam jangka panjang atau jangka pendek. Adanya kesamaan nilai tersebut dapat meningkatkan semangat antara kedua belah pihak yang terlibat dalam relasi untuk mempertahankan keseimbangan dalam relasi tersebut.

Tujuan dasar dari relasi patron-klien yang sebenarnya ialah persediaan jaminan sosial dasar (Kausar dan Zaman, 2011). Relasi harus terjalin secara seimbang, dimana patron harus mampu memberikan perlindungan ekonomi kepada kliennya, sedangkan klien membalasnya dengan memberikan segala sumberdaya yang dimiliki kepada patron. Sumberdaya yang dapat diberikan bisa berupa tenaga yang dimiliki dan sepenuhnya mengabdikan kepada patronnya. Apabila pertukaran yang terjadi didalamnya tidak lagi memberikan jaminan sosial dasar bagi pihak yang terlibat didalamnya, maka pihak yang terlibat tersebut akan menganggap adanya rasa ketidakadilan dan eksploitatif. Oleh sebab itu tidak mengherankan jika terdapat tuntutan dari pihak klien terhadap patron untuk memenuhi janji-janji atau kebutuhan dasarnya sesuai dengan peran dan fungsinya.

2.2.2 Usahatani

Usahatani merupakan suatu upaya dalam penggunaan sumberdaya berupa sumberdaya alam, tenaga kerja dan modal untuk menunjang kegiatan produksi pertanian. Usahatani dapat diklasifikasikan atas beberapa unsur pembeda. Klasifikasi usahatani antara lain menurut pola, tipe, struktur, corak dan bentuk.

Untuk menganalisis pendapatan usahatani, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, antara lain penerimaan usahatani, biaya usahatani dan pendapatan usahatani (Shinta, 2011). Penerimaan usahatani adalah perkalian antara jumlah produksi yang dihasilkan dengan harga jual. Penerimaan usahatani dapat dihitung menggunakan persamaan berikut.

$$TR = Q \times P \quad \text{.....(1)}$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan Usahatani (Rp)

Q = Jumlah Produksi (unit)

P = Harga Jual (RP)

Biaya usahatani dibagi menjadi dua, yaitu biaya tetap atau *Total Fixed Cost* (TFC) dan biaya variabel atau *Total Variable Cost* (TVC). Biaya tetap (TFC) ialah biaya yang dikeluarkan tidak dipengaruhi oleh hasil output atau produksi. Biaya variabel (TVC) ialah biaya yang dipengaruhi oleh jumlah output yang dihasilkan (berbanding lurus). Biaya usahatani dapat dihitung dengan persamaan berikut.

$$TC = TFC + TVC \quad \text{.....(2)}$$

Keterangan:

TC = Total Biaya Usahatani (Rp)

TFC = Total Biaya Tetap (Rp)

TVC = Total Biaya Variabel (Rp)

Pendapatan usahatani merupakan pengurangan dari total penerimaan usahatani dengan total biaya usahatani. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani antara lain luas lahan, jumlah produksi, pilihan dan kombinasi cabang usaha, intensitas pengusaha tertanaman serta efisiensi tenaga kerja (Soekartawi, 1986). Pendapatan usahatani dapat dihitung dengan persamaan berikut.

$$\pi = TR - TC \quad \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

- π = Pendapatan Usahatani (Rp)
 TR = Total Penerimaan Usahatani (Rp)
 TC = Total Biaya Usahatani (Rp)

2.3 Kerangka Pemikiran

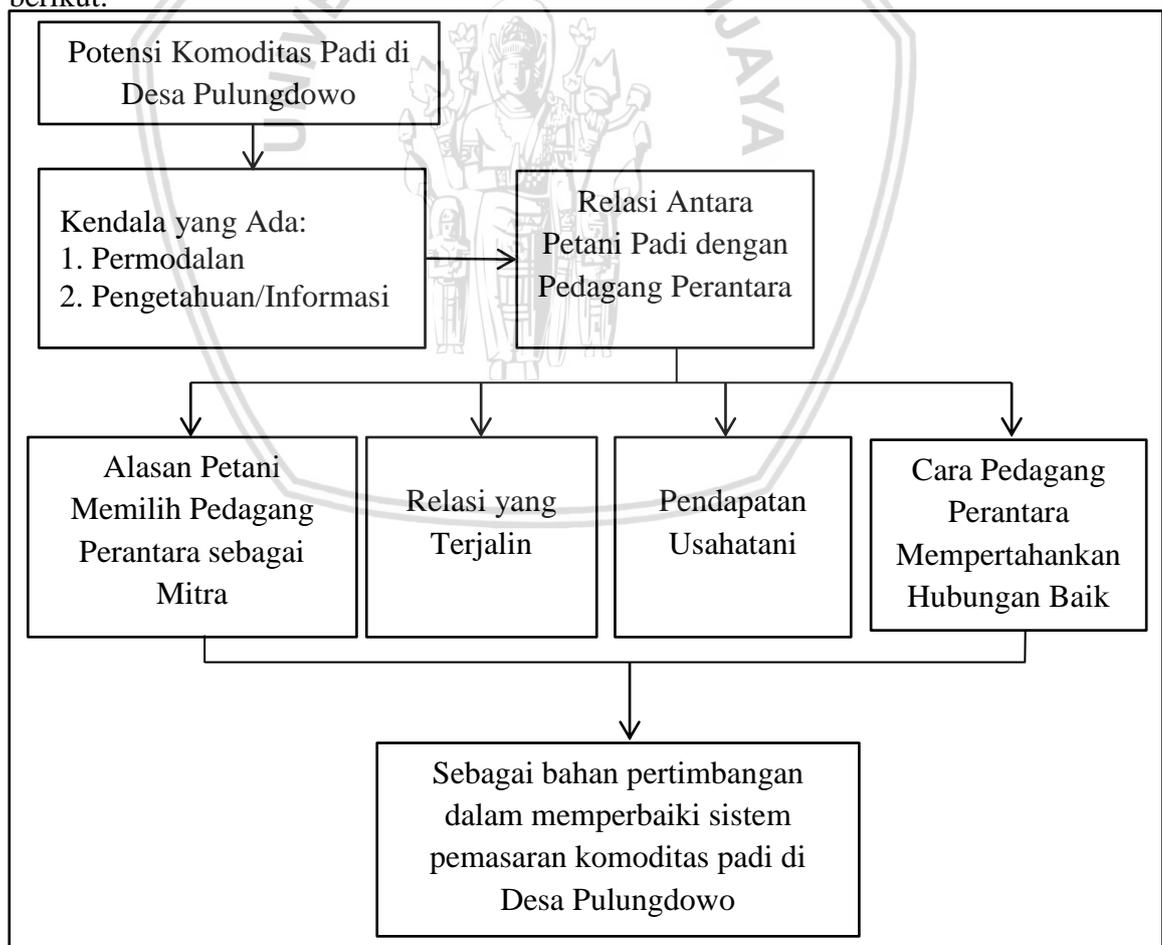
Salah satu permasalahan yang dialami petani padi di Desa Pulungdowo ialah kurangnya modal yang dimiliki petani padi. Dalam mengatasi permasalahan ini, petani lebih cenderung memilih bekerjasama dengan pedagang perantara. Pedagang perantara yang terdapat di Desa Pulungdowo relatif banyak, baik yang berasal dari dalam desa maupun dari luar desa. Persaingan ini yang membuat seorang pedagang perantara harus mampu menjalin relasi yang baik dengan petani.

Relasi yang terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara terjalin sangat lama. Fakta dilapang menyebutkan bahwa sebagian besar petani telah memilih bekerjasama dengan pedagang perantara dalam memasarkan hasil pertaniannya sejak awal mereka bercocok tanam. Suatu jalinan kerjasama ini tidak terjalin dengan mudah, terdapat proses yang harus dilalui agar tercipta relasi yang ideal. Sebelum suatu hubungan bisnis yang saling menguntungkan terjadi, diperlukan usaha dalam membangun hubungan sosial terlebih dahulu. Sebagai seorang inisiator dalam jalinan relasi, pedagang perantara harus aktif berkomunikasi dengan petani padi Desa Pulungdowo. Hal ini penting dilakukan untuk menjaga hubungan baik serta agar dapat bersaing dengan pedagang perantara lain yang ada di Desa Pulungdowo.

Dalam pengambilan keputusan untuk bekerjasama dengan pedagang perantara, petani padi memiliki beberapa alasan, salah satunya karena petani tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan dalam pemanenan dan pengangkutan hasil produksinya alasan lainnya ialah dengan bermitra dengan pedagang perantara, pemasaran hasil panen lebih terjamin (Purnaningsih, 2007). Selain itu menurut Nashikha (2014), petani memilih bekerjasama didasari oleh adanya rasa saling percaya, ketergantungan serta pengalaman antar semua pihak yang saling bekerjasama. Kemitraan ini sebagian besar berorientasi pada peningkatan pendapatan. Idealnya, dalam relasi tersebut pembagian pendapatan dilakukan

secara adil dimana semua pihak yang terlibat mendapatkan pendapatan sesuai dengan yang dikeluarkan. Hal ini harus dilakukan agar sesuai dengan tujuan dari dilaksanakannya kerjasama itu sendiri. Tujuan dari adanya relasi antara petani padi dengan pedagang perantara ialah meningkatkan pendapatan usaha, jaminan persediaan jumlah produksi, kualitas produksi, dan meningkatkan kualitas kelompok mitra yang mandiri (Martodireso dan Suryanto, 2002).

Dalam penelitian ini akan mengkaji empat hal dari fenomena relasi antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, yaitu alasan petani dalam memilih pedagang perantara sebagai mitra, relasi yang terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara, pembagian pendapatan antara kedua pihak yang bekerjasama dan cara pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani padi di Desa Pulungdowo. Secara lebih jelas garis besar dari kerangka pemikiran yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada skema berikut.



Skema 1. Kerangka Pemikiran

2.4 Proposisi

Penelitian kemitraan antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang membahas permasalahan mengenai alasan yang mendasari petani memilih pedagang perantara sebagai mitra, relasi yang terjalin, pembagian pendapatan usahatani petani mitra dengan pedagang perantara serta bagaimana upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani mitra. Permasalahan kepemilikan modal petani padi di Desa Pulungdowo diduga yang mengakibatkan petani lebih memilih bekerjasama dengan pedagang perantara dalam memasarkan hasil pertaniannya. Pemilihan petani bekerjasama dengan pedagang perantara diharapkan mampu membantu petani dalam memangkas biaya panen, penggilingan dan pengangkutan hasil pertanian. Relasi yang terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara lebih bersifat informal, dimana tidak adanya perjanjian tertulis, melainkan didasari sikap saling percaya. Relasi yang terjalin haruslah bersifat saling menguntungkan, dimana pedagang perantara sebagai penyedia biaya panen dan pengangkutan dan sarana pemasaran, sedangkan petani mitra sebagai penyedia lahan, sarana dan tenaga kerja sehingga adanya pertukaran antara petani padi dengan pedagang perantara.

Penelitian mengenai pembagian hasil antara petani mitra dengan pedagang perantara dilakukan guna menemukan bagaimana pembagian hasil yang terjadi dalam relasi yang terjalin antara petani mitra dengan pedagang perantara. Dalam mempertahankan jalinan relasi dengan petani mitra, para pedagang perantara saling melakukan pendekatan persuasif kepada petani agar mau bermitra.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus (*case study*). Penggunaan pendekatan ini dipilih atas dasar kesesuaian untuk menjawab pertanyaan penelitian yang dijabarkan dalam rumusan masalah. Pendekatan kualitatif digunakan untuk menjelaskan alasan petani memilih pedagang perantara sebagai mitra, menggambarkan relasi antara petani padi dan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, memahami cara pedagang perantara mempertahankan hubungan baik dengan petani mitra, serta menganalisis pembagian pendapatan antara petani padi mitra dengan pedagang perantara. Jenis penelitian studi kasus (*case study*) digunakan karena dalam penelitian ini objek yang diteliti bersifat terbatas dan spesifik.

3.2 Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Desa Pulungdowo, Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Penentuan lokasi ini menggunakan metode *purposive* dengan pertimbangan bahwa daerah ini ialah salah satu daerah dengan lahan padi sawah yang luas di Kabupaten Malang. Pada data BPS (2016), luas lahan tanaman padi sawah di Kecamatan Tumpang sebesar 2.604 ha dengan produktifitas sebesar 70,42 kw/ha, sedangkan produksi beras di Kecamatan Tumpang pada tahun 2016 sebesar 11.588 ton beras. Selain itu, di Desa Pulungdowo mayoritas petani padi memiliki relasi dengan pedagang perantara dalam memasarkan hasil panen. Penelitian dilaksanakan dari bulan Januari sampai dengan bulan Maret 2018.

3.3 Teknik Penentuan Informan

Informan kunci dalam penelitian ini ialah pedagang perantara di Desa Pulungdowo dikarenakan pedagang perantara dianggap mengetahui secara menyeluruh mengenai relasi yang terjalin antara pedagang perantara dan petani padi di desa tersebut. Sementara informan pelengkap ialah petani padi yang bermitra. Informan pelengkap ini bertujuan untuk melengkapi data yang telah diperoleh dari informan kunci agar data lebih *valid*. Informan kunci dalam penelitian ini didapat berdasarkan informasi dari Bendahara Kelompok Tani

Karyatani 1 di Desa Pulungdowo. Jumlah pedagang perantara yang ada di dalam desa sebanyak 3 orang, yaitu 1 pedagang pengumpul dan 2 juragan. Setelah didapat informasi mengenai pedagang perantara yang ada di Desa Pulungdowo, dilakukan penggalian informasi kepada pedagang perantara tersebut.

Informasi mengenai petani mitra sebagai informan pelengkap didapatkan menggunakan teknik *snowball* sebanyak 10 orang. Teknik *snowball* ini dimulai dari pedagang perantara yang telah diwawancara. Teknik *snowball* dipilih karena peneliti belum memahami banyaknya petani yang masih aktif bermitra dengan pedagang perantara. Wawancara kepada petani-petani mitra terus berlanjut hingga data telah jenuh. Data dikatakan telah jenuh apabila data yang diperoleh sudah lengkap dan data yang diperoleh dari antar informan relatif sama.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

3.4.1 Teknik wawancara mendalam (*in depth interview*)

Pengumpulan data terhadap pedagang perantara sebagai informan kunci di Desa Pulungdowo menggunakan teknik wawancara mendalam (*in depth interview*). Wawancara mendalam dilakukan guna memperoleh data selengkap mungkin. Melakukan wawancara dengan tidak membatasi alternatif jawaban yang ada juga diharapkan menghasilkan data yang akurat dan jujur dari informan kunci.

3.4.2 Teknik wawancara semi-terstruktur

Penggalian informasi dari petani mitra dilakukan dengan wawancara semi-terstruktur. Wawancara semi-terstruktur kepada petani mitra dilakukan agar petani mitra lebih dapat terbuka dalam menyampaikan pendapat.

3.4.3 Teknik observasi, studi literatur dan dokumentasi

Teknik observasi wajib dilakukan dalam pengumpulan data. Data diperoleh dari pengamatan secara langsung melalui kejadian-kejadian yang ada di tempat penelitian yang kemudian dijabarkan dalam suatu deskripsi. Selain itu juga dilakukan studi literatur, baik dari referensi, laporan, buku, maupun penelitian terdahulu dilakukan guna mendapatkan data sekunder yang optimal. Dokumentasi berupa foto-foto kegiatan yang berlangsung serta data-data yang diperlukan dan mempelajari dokumen yang ada dari Desa Pulungdowo juga dilakukan untuk melengkapi data yang telah ada.

3.5 Teknik Analisis Data

3.5.1 Analisis deskriptif

Analisis deskriptif dilakukan dengan mengumpulkan berbagai pendapat dari pihak yang terkait dengan penelitian. Teknik ini digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian mengenai alasan petani padi dalam memilih pedagang perantara sebagai mitra, relasi petani padi di Desa Pulungdowo dengan pedagang perantara, dan cara pedagang perantara mempertahankan hubungan baik dengan petani. Tahapan-tahapan dalam analisis deskriptif yang dilakukan dilapangan menggunakan metode interaktif. Metode interaktif dalam analisis deskriptif ialah pengumpulan data langsung dari orang secara alamiah (Sukmadinata, 2008).

3.5.2 Analisis pendapatan usahatani petani padi

Analisis pendapatan usahatani dilakukan untuk menjawab pertanyaan peneliti yang keempat, yaitu pembagian pendapatan usahatani petani padi. Analisis pendapatan usahatani petani mengukur total biaya usahatani (TC) yang dikeluarkan petani mitra, total penerimaan usahatani (TR) petani mitra, dan total pendapatan usahatani petani mitra. Pendapatan usahatani diukur untuk 1 hektar lahan yang diusahakan.

1) Analisis biaya usahatani

Biaya usahatani didapatkan persamaan berikut ini:

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan:

- TC = Total Biaya Usahatani per Hektar (Rp)
- TFC = Total Biaya Tetap per Hektar (meliputi pajak lahan, biaya sewa traktor, penyusutan *knapsack sprayer*) (Rp)
- TVC = Total Biaya Variabel per Hektar (meliputi benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja) (Rp)

2) Analisis penerimaan usahatani

Penerimaan usahatani didapatkan persamaan:

$$TR = Q \times P \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

- TR = Total Penerimaan Usahatani per Hektar (Rp)
- P = Harga Satuan Produksi (Rp/Kg)
- Q = Jumlah Produksi per Hektar (Kg)

3) Analisis pendapatan usahatani

Pendapatan usahatani dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut:

$$\boxed{}$$



$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

- π = Pendapatan Usahatani per Hektar (Rp)
- TR = Total Penerimaan Usahatani per Hektar (Rp)
- TC = Total Biaya Usahatani per Hektar (Rp)

3.5.3 Analisis pendapatan pedagang perantara

Analisis pendapatan pedagang perantara dilakukan untuk menjawab pertanyaan penelitian yang keempat, mengenai pendapatan pedagang perantara. Perhitungan pendapatan dan keuntungan pedagang perantara dapat dilakukan menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$TR_j = Q \times P_j \dots\dots\dots(1)$$

$$\pi_j = TR_j - TOC \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

- TR_j = Total Penerimaan Pedagang Perantara per Hektar (Rp)
- P_j = Harga dari Pedagang Perantara untuk Tanaman Padi kepada Petani Mitra (Rp/Kg)
- Q = Total Produksi per Hektar (Kg)
- π_j = Pendapatan Pedagang Perantara per Hektar (Rp)
- TOC = Total Biaya Operasional per Hektar (meliputi upah tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya bahan kemasan) (Rp)

3.6 Pengujian Keabsahan Data

Keabsahan data pada penelitian dilakukan guna mendapat data yang *valid* dan *reliable*. Pengujian yang dilakukan untuk menguji keabsahan yaitu dengan uji kredibilitas data, uji tranferabilitas, uji dependabilitas dan uji konfirmabilitas (Sugiyono, 2010). Berikut uji yang digunakan dalam pengujian keabsahan data dalam hasil penelitian ini.

1. Uji kredibilitas

Dalam uji kredibilitas, pengujian dapat dilakukan dengan triangulasi. Teknik triangulasi merupakan teknik dalam menguji keabsahan suatu data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu sebagai pembanding (Moleong, 2013). Triangulasi yang digunakan ialah triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan dan mengecek hasil wawancara yang diperoleh dari masing-masing subjek penelitian untuk mengecek kebenaran dari informasi yang didapat. Selain itu, peneliti juga menggunakan triangulasi teknik dimana pengecekan hasil penelitian dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda, yaitu wawancara, observasi, dan dokumen yang berkaitan dengan penelitian.



Selanjutnya uji kredibilitas juga dilakukan dengan penggunaan bahan referensi yang mendukung, seperti rekaman wawancara dan interaksi sosial beserta foto-foto yang mendukung. *Member check* juga dilakukan guna mendapat data yang telah dikonfirmasi kebenarannya oleh subjek yang diteliti. Dalam penelitian ini *member check* dilakukan oleh Kepala Desa Pulungdowo dengan bukti pemberian surat keterangan pelaksanaan penelitian pada lampiran 8.

2. Uji tranferabilitas

Dalam Sugiyono (2010), uji tranferabilitas dalam penelitian kualitatif ialah nilai trafer yang bergantung pada si pemakai. Oleh karena itu, agar pembaca dapat memahami isi dari penelitian serta mau menerapkan hasil penelitian, maka dalam penyusunan hasil penelitian, peneliti memberi uraian yang rinci, jelas, sistematis dan dapat dipercaya. Dengan demikian, pembaca dapat dengan jelas memahami isi dari hasil penelitian tersebut. Selanjutnya pembaca dapat mempertimbangkan dapat atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian tersebut ditempat lain.

3. Uji dependabilitas

Pada penelitian kualitatif, uji dependabilitas dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian oleh auditor yang independen, atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas penelitian (Sugiyono, 2010). Dalam penelitian ini uji dependabilitas dilakukan oleh pembimbing skripsi peneliti.

4. Uji konfirmabilitas

Uji konfirmabilitas dilakukan guna meyakinkan bahwa hasil penelitian bersifat obyektif. Suatu penelitian dikatakan obyektif apabila hasil penelitian tersebut disepakati oleh banyak orang.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Kondisi wilayah

Desa Pulungdowo merupakan salah satu desa di Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang. Ketinggian Desa Tumpang ialah 715 mdpl dengan rata-rata curah hujan pada tahun 2017 mencapai 2.176 mm/tahun. Desa Pulungdowo memiliki lima dusun, yaitu Dusun Pulungan, Dusun Jambu, Dusun Gelagahdowo, Dusun Pulungmas, dan Dusun Barang Gelagahdowo. Adapun perbatasan langsung Desa Pulungdowo dengan desa-desa sebagai berikut:

1. Sebelah utara berbatasan langsung dengan Desa Bokor, Kecamatan Tumpang
2. Sebelah Selatan berbatasan langsung dengan Desa Argosuko, Kecamatan Poncokusumo
3. Sebelah Timur berbatasan langsung dengan Kecamatan Tumpang
4. Sebelah barat berbatasan langsung dengan Desa Pandanajeng, Kecamatan Tumpang

Masyarakat di Desa Pulungdowo memiliki pekerjaan yang beragam. Mayoritas penduduk Desa Pulungdowo menjadikan pertanian sebagai mata pencaharian, sedangkan beberapa mata pencaharian lainnya yaitu peternak ayam ataupun sapi, buruh pabrik, pedagang dan Pegawai Negeri Sipil. Komoditas yang banyak ditanam di Desa Pulungdowo ini ialah komoditas padi, jagung, sawi, kangkung, bayam, tomat dan tebu.

4.1.2 Luas wilayah

Desa Pulungdowo memiliki luas wilayah seluas 694.314 ha. Wilayah tersebut dibagi menjadi beberapa wilayah berdasarkan penggunaannya, seperti pemukiman, persawahan, makam, perkarangan, perkantoran serta prasarana umum lainnya. Adapun pembagian wilayah menurut penggunaannya sebagai berikut.

Tabel 1. Pembagian Wilayah Berdasarkan Penggunaannya

No.	Penggunaan Wilayah	Luas (Ha)
1.	Pemukiman	126.337
2.	Persawahan	328.150

(Lanjutan) Tabel 1. Pembagian Wilayah Berdasarkan Penggunaannya

No.	Penggunaan Wilayah	Luas (Ha)
3.	Makam	150.000
4.	Pekarangan	221.108
5.	Perkantoran	264
6.	Prasarana umum lainnya	3.455
Total		694.314

Sumber: Profil Desa Pulungdowo, 2017

Pada data penggunaan wilayah diatas dapat dilihat bahwa penggunaan wilayah paling luas ialah persawahan dengan luas 328.150 ha. Sedangkan penggunaan paling sedikit ialah perkantoran dengan luas 264 ha. Wilayah persawahan sendiri dibagi menjadi dua bagian, yaitu sawah dengan irigasi teknik seluas 272.194 ha dan sawah dengan irigasi semi-teknik seluas 55.956 ha.

4.1.3 Kependudukan

Jumlah penduduk di Desa Pulungdowo pada tahun 2017 sebesar 8.094 jiwa. Jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki sebanyak 4.002 jiwa dan jumlah penduduk berjenis kelamin perempuan sebanyak 4.092 jiwa. Desa Pulungdowo tercatat memiliki 2.262 kepala keluarga (KK). Berdasarkan tingkat usia, komposisi penduduk Desa Pulungdowo dapat dilihat pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Sebaran Penduduk Desa Pulungdowo Berdasarkan Tingkat Usia

No.	Usia (Tahun)	Laki-laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	0-6	850	896	1.746	21,57
2.	7-17	1.127	1.214	2.341	28,92
3.	18-56	1.138	1.171	2.309	28,53
4.	>56	887	811	1.698	20,98
Total		4.002	4.092	8.094	100

Sumber: Profil Desa Pulungdowo, 2017

Apabila dilihat dari data diatas, maka dapat dikatakan bahwa penduduk Desa Pulungdowo mayoritas berusia produktif. Departemen Kesehatan (Depkes) Republik Indonesia (2009) menyebutkan bahwa batas usia produktif ialah antara 15-54 tahun. Penduduk dengan usia 18-56 tahun sebesar 28,53% dari total penduduk di Desa Pulungdowo. Hal ini memberikan artian bahwa Desa Pulungdowo memiliki sumberdaya manusia produktif yang memadai. Sedangkan sebaran penduduk Desa Pulungdowo berdasarkan tingkat pendidikan formal dapat dilihat pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Sebaran Penduduk Desa Pulungdowo Berdasarkan Tingkat Pendidikan Formal

No.	Tingkat Pendidikan	Laki-laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Belum sekolah	117	105	222	2,74
2.	Tidak sekolah	40	14	54	0,67
3.	Masih sekolah	507	446	953	11,77

4.	Tidak tamat SD	500	640	1.140	14,08
5.	Tamat SD	270	291	561	6,93
6.	Tidak tamat SMP	777	751	1.528	18,88
7.	Tidak tamat SMA	1.074	1.031	2.105	26,01
8.	Tamat SMP	512	594	1106	13,66
9.	Tamat SMA	194	191	385	4,76
10.	Tamat D1	11	29	40	0,49
	Total	4.002	4.092	8.094	100

Sumber: Profil Desa Pulungdowo, 2017

Dari data diatas dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan penduduk di Desa Pulungdowo relatif rendah. Hal ini dapat dilihat berdasarkan jumlah persentase penduduk yang tidak tamat SMA sebesar 26,01%. Tingkat pendidikan formal tertinggi penduduk Desa Pulungdowo juga hanya mencapai D1, yaitu sebesar 0,49%.

4.1.4 Profil informan kunci

Informan kunci dalam penelitian ini ialah pedagang perantara yang ada di Desa Pulungdowo. Terdapat dua jenis pedagang perantara di Desa Pulungdowo, yaitu juragan dan pedagang pengumpul. Juragan yang menjadi informan kunci bernama Bapak MJD berumur 57 tahun dan Bapak SMD berumur 47 tahun. Informan kunci didapat melalui bendahara salah satu kelompok tani di Desa Pulungdowo, yaitu Karyatani 1. Penentuan ketiga informan kunci tersebut dikarenakan ketiga informan merupakan pedagang perantara dalam desa dan masih aktif.

1. Bapak MJD

Bapak MJD sudah bekerja sebagai juragan padi sekitar 38 tahun. Selain menjadi juragan padi, Bapak MJD juga merupakan petani padi dengan luas lahan sawah sebesar 1 ha. Alasan yang mendasari Bapak MJD menjadi juragan padi ialah dikarenakan penghasilan dari bertani dianggap tidak dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Penghasilan dari usahatani tanaman padi harus menunggu selama kurang lebih 4 bulan, sedangkan penghasilan dari menjadi juragan padi dapat diperoleh lebih sering. Dalam melakukan kegiatannya sebagai juragan padi, Bapak MJD biasa ditemani oleh anak bungsunya. Hal ini dilakukan sekaligus mengajarkan sang anak bagaimana menjadi juragan. Hal-hal yang diajarkan salah satunya bagaimana menentukan harga berdasarkan kondisi padi dan luas lahan.

2. Bapak SMD

Berbeda dengan Bapak MJD yang telah lebih dari 30 tahun sebagai juragan padi, Bapak SMD baru 2 tahun menjalankan usaha sebagai juragan padi. Awalnya, Bapak SMD hanya

bekerja menjadi juragan sapi dan berusahatani tanaman padi. Namun, dikarena pendapatan dari juragan sapi dan berusahatani tanaman padi dianggap kurang untuk memenuhi kebutuhan, Bapak SMD memutuskan untuk mencoba menjadi juragan padi. Hal ini juga didorong oleh beberapa teman petaninya yang menawarkan menjual padinya kepada Bapak SMD. Untuk sistem pembelian padinya, Bapak MJD dan Bapak SMD sama-sama membeli padi dengan sistem tebasan kepada petani padi di Desa Pulungdowo.



Gambar 1. Kegiatan Panen Petani Mitra Juragan di Desa Pulungdowo

3. Bapak PTN

Pedagang pengumpul yang menjadi informan kunci ialah Bapak PTN yang berusia 65 tahun. Pengalaman Bapak PTN sebagai pedagang pengumpul di Desa Pulungdowo ialah selama 12 tahun. Awalnya, Bapak PTN membuka jasa penggilingan padi. Namun seiring berjalannya waktu sedikit petani yang menggilingkan padinya di gudang. Hal ini dikarenakan semakin bermunculan penggilingan padi keliling, sehingga petani enggan untuk menggiling padi di gudang penggilingan. Selain lebih praktis, petani juga tidak perlu mengeluarkan biaya lebih untuk transportasi. Karena hal tersebut, Bapak PTN berinisiatif membuka gudang pengumpulan gabah beras.



Gambar 2. Gudang Penggilingan Padi Pedagang Pengumpul di Desa Pulungdowo

Bukan hanya sebagai pedagang pengumpul gabah beras, Bapak PTN juga memiliki merek beras sendiri, yaitu “Dewi Asri”. Beras ini biasanya dijual ke toko-toko yang sudah menjadi langganan Bapak PTN dan sebagian konsumen yang merupakan tetangga dekat rumah membeli langsung ke gudang. Tak jarang ada beberapa pembeli dari luar kota yang juga membeli beras di Bapak PTN.



Gambar 3. Merek Beras yang Diproduksi Pedagang Pengumpul

Sistem jual beli yang dilakukan Bapak PTN beragam, yaitu ada petani yang menjual gabah basah secara langsung namun juga ada yang menjual gabah yang sudah dikeringkan. Hal ini menentukan harga beli yang ditetapkan kepada petani tersebut. Biasanya penawaran harga kepada gabah kering lebih tinggi dibanding gabah yang masih basah karena pada gabah yang masih basah diperlukan proses penjemuran terlebih dahulu. Bukan hanya gabah beras, Bapak PTN juga menerima penjualan sekam padi dan *dedak* atau kulit beras. Selain menerima penjualan gabah beras, sekam dan dedak dari petani, Bapak PTN juga memberikan penyewaan tempat untuk penjemuran dan penggilingan gabah beras. Biasanya petani yang menyewa jasa ini merupakan petani yang mengkonsumsi sendiri hasil panen mereka. Dikarenakan tidak adanya lahan yang cukup untuk tempat pengeringan gabah serta alat penggilingan, maka beberapa petani menyewa jasa tersebut. Untuk biaya, Bapak PTN mematok senilai Rp. 275.000,00 per satu kuintal gabah beras basah. Biaya ini sudah termasuk biaya penjemuran, biaya penggilingan dan biaya transportasi.



Gambar 4. Tempat Penjemuran Gabah Beras Pedagang Pengumpul

Dalam pekerjaannya, Bapak PTN dibantu oleh empat orang karyawan yang bertugas dalam pengeringan, penggilingan, pengemasan, dan pengangkutan. Karyawan tersebut bekerja setiap hari senin-sabtu pukul 07.00-16.00 WIB. Pada bagian pengeringan, terdapat dua karyawan dimana karyawan tersebut bertugas menjaga gabah-gabah yang sedang dijemur agar terus terkena cahaya matahari. Biasanya gabah tersebut akan *diseruk* (dibolak-balik) setiap beberapa jam sekali agar gabah beras dapat kering secara merata. Dua karyawan lainnya bertugas di bagian penggilingan, pengemasan, maupun pengangkutan. Namun biasanya dalam pengangkutan untuk mengambil gabah di petani ataupun mengantarkan beras ke pembeli, para karyawan mendapat tambahan upah sebesar Rp. 75.000,00 /*pick up* dalam sekali perjalanan. Sedangkan untuk biaya konsumsi ditanggung oleh Bapak PTN, dimana dalam sehari diberikan dua kali makan berat, minuman kopi dan rokok.

4.1.5 Karakteristik informan

Jumlah informan yang merupakan petani mitra pedagang perantara pada penelitian di Desa Pulungdowo ialah 10 orang. Informan didapat menggunakan teknik *snowball* dimana diperoleh dari informan kunci, yaitu pedagang perantara. Pada informan, ditemukan 7 orang petani yang berkerjasama dengan pedagang pengumpul, 2 petani yang bekerjasama dengan juragan dan 1 orang petani yang bekerjasama dengan kedua pedagang pengumpul. Informan yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul didapat di gudang penggilingan milik Bapak PTN, sedangkan 3 orang informan lainnya didapatkan di lahan sawah bersamaan dengan penggalan informasi dari kedua juragan (Bapak MJD dan Bapak SMD).

Dalam mempermudah pengolahan data yang diperoleh dari informan, maka informan dibagi berdasarkan beberapa karakteristik. Berdasarkan usia, informan dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu usia kurang dari 30 tahun, usia anatar 30-50 tahun dan usia lebih dari 50 tahun. Berikut merupakan jumlah informan berdasarkan tingkat usia.

Tabel 4. Pembagian Informan Berdasarkan Tingkat Usia

No.	Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	<30	1	10
2.	30-50	3	30
3.	>50	6	60
Total		10	100

Sumber: Data primer diolah

Dari data diatas dapat dilihat bahwa informan didominasi oleh petani dengan usia lebih dari 50 tahun, yaitu sebesar 60%. Jumlah persentase informan dengan usia antara 30-50 tahun sebesar 30 %, sedangkan persentase terkecil ialah pada tingkat usia kurang dari 30 tahun sebesar 10%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar informan memiliki usia yang mendekati batas usia produktif. Selain itu, informan yang diperoleh sebagian besar memiliki pendidikan formal terakhir di SMP dan SMA sebesar 62,5% dan 37,5%. Sedangkan sebesar 25% informan menempuh pendidikan formal terakhir di Sekolah Dasar. Dapat disimpulkan bahwa pendidikan informan relatif tinggi. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5. Pembagian Informan Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan Formal	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Tamat SD	2	25
2.	Tamat SMP	5	62,5
3.	Tamat SMA Sederajat	3	37,5
Total		10	100

Sumber: Data primer diolah

Karakteristik lain dari informan ialah luas lahan sawah yang dimiliki dan pengalaman berusahatani. Berdasarkan luas lahan sawah yang dimiliki, informan dibagi menjadi tiga, yaitu luas lahan kurang dari 0,5 ha, luas lahan antara 0,5-1 ha dan luas lahan lebih dari 1 ha. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 6 berikut.

Tabel 6. Pembagian Informan Berdasarkan Luas Lahan Sawah yang Dimiliki

No.	Luas lahan sawah (Ha)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	<0,5	1	12,5
2.	0,5-1	5	62,5
3.	>1	4	50
Total		10	100

Sumber: Data primer diolah

Dari 10 informan, jumlah persentase infoman dengan luas lahan sawah yang dimiliki antara 0,5-1 ha sebesar 62,5%. Sedangkan untuk jumlah presentase informan yang memiliki luas

lahan lebih dari 1 ha, yaitu 50% dan yang memiliki luas lahan kurang dari 0,5 ha sebesar 12,5%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa sebagian besar informan memiliki lahan sawah yang relatif luas. Selain itu, informan juga dibagi menjadi tiga kelompok berdasarkan lama pengalaman berusahatani tanaman padi. Sebagian besar petani sudah melakukan kegiatan usahatani selama antara 10-30 tahun dengan persentase 62,5%. Sedangkan jumlah persentase petani dengan pengalaman usahatani selama lebih dari 30 tahun sebesar 50% dan pengalaman berusahatani selama kurang dari 10 tahun sebesar 12,5%. Pembagian informan tersebut dapat dilihat pada Tabel 7 berikut.

Tabel 7. Pembagian Informan Berdasarkan Lama Pengalaman Berusahatani

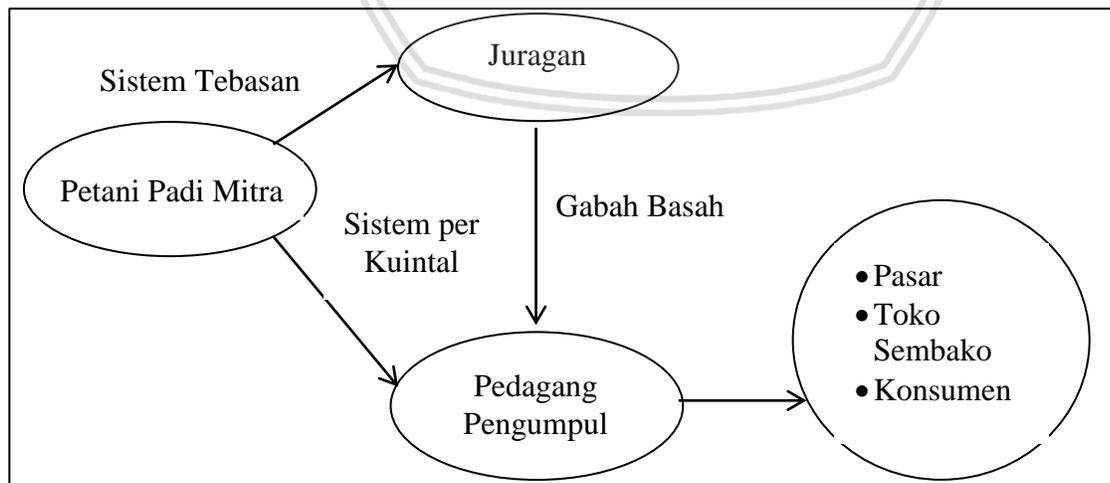
No.	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	<10th	1	12,5
2.	10-30	5	62,5
3.	>30	4	50
Total		10	100

Sumber: Data primer diolah

4.2 Hasil

4.2.1 Alasan petani padi bekerjasama dengan pedagang perantara

Sejak dari awal berusahatani, petani padi di Desa Pulungdowo menjual hasil panen kepada pedagang perantara, baik kepada juragan maupun pedagang perantara. Di Desa Pulungdowo sendiri, terdapat dua macam pedagang perantara, yaitu juragan dan pedagang pengumpul. Berikut merupakan alur pemasaran dari petani padi kepada pedagang perantara mitra.



Skema 2. Alur Pemasaran Antara Petani Padi dengan Pedagang Perantara

Juragan biasanya membeli hasil panen petani padi dengan sistem tebasan, dimana padi sudah dibeli terlebih dahulu sebelum dipanen dengan harga yang ditetapkan oleh juragan. Kemudian gabah basah dibawa kepada pedagang pengumpul untuk dijual dengan sistem “kuintalan”, sedangkan pedagang pengumpul membeli hasil panen dengan sistem “kuintalan” atau membeli dalam bentuk gabah sehingga penerimaan yang diperoleh petani sesuai dengan berat gabah yang dipanen. Gabah yang telah dibeli dari petani, kemudian dilakukan pengolahan dan pengemasan menjadi beras. Beras tersebut dijual ke pasar, toko-toko, maupun kepada konsumen langsung yang biasanya datang ke gudang.

Masing-masing petani padi memiliki pilihan mereka sendiri dalam menentukan pedagang perantara sebagai mitra dikarenakan tidak adanya perjanjian yang mengikat petani dalam menjual hasil panennya. Ada beberapa petani yang memilih juragan sebagai mitra, ada yang memilih pedagang pengumpul, namun juga ada yang memilih bekerjasama dengan keduanya. Di setiap panen pun sebagian besar petani padi di Desa Pulungdowo tidak selalu menjual hasil panen pada satu pedagang perantara. Tak jarang dalam menjual hasil panennya, petani berpindah pedagang perantara. Misalnya hasil panen musim tanam sebelumnya petani menjual kepada Bapak SMD selaku juragan, namun musim tanam berikutnya hasil panen dijual kepada Bapak PTN selaku pedagang pengumpul. Berikut merupakan alasan petani dalam memilih pedagang perantara:

1. Lebih praktis dan menghemat modal usahatani

Pada alasan ini, terdapat 9 petani padi dari 10 petani padi yang menyampaikan alasan lebih praktis dan menghemat modal usahatannya. Dengan menjual hasil panen kepada juragan, petani tidak perlu mengeluarkan biaya panen dan transportasi ke tempat penggilingan. Alasan permodalan ini juga diikuti dengan alasan kepraktisan. Petani di Desa Pulungdowo cenderung menginginkan hal yang praktis. Dengan menjual hasil panen kepada juragan, secara otomatis seluruh kegiatan panen dari biaya, tenaga kerja dan alat transportasi ditanggung oleh juragan. Hal ini membuat petani yang bermitra dengan juragan tidak perlu mencari tenaga kerja untuk memanen.

Apabila petani tidak menjual hasil panennya kepada juragan, maka petani tersebut harus mencari tenaga kerja untuk panen sendiri. Sedangkan di Desa Pulungdowo terdapat beberapa kelompok yang terdiri dari buruh tani yang sering digunakan sebagai buruh panen. Para juragan di Desa Pulungdowo biasa menggunakan kelompok buruh tani tersebut untuk

memanen tanaman padi yang dibeli, sehingga tak jarang para buruh tani ini tidak mau menerima pekerjaan memanen dari orang lain selain dari para juragan. Hal ini didasari oleh rasa sungkan kepada para juragan yang biasa menyewa mereka sebagai tenaga kerja panen. Berikut merupakan penuturan salah satu petani mitra Bapak MJD:

“...ya lebih praktis dan hemat kalo dijual ke Bapak MJD, mbak.. ga perlu ngluarin biaya buat panen, ga perlu nyari-nyari orang buat manennya juga.. kan kalo misal kita jualnya kuintalan (ke pedagang pengumpul), kita harus nyari yang manen sendiri.. lha itu susah mbak, biasanya harus nyari orang luar.. soalnya disini yang buat panen punya kelompok sendiri-sendiri dan jarang mau kalo diminta 'i buat manen..”

“..biasanya juga udah sistem borongan kan, mbak.. jadi gaperlu nyewa alat-alat kayak arit sama dores sama nyewa kendaraan buat ngangkut juga.. ga perlu keluar uang buat karung juga, soalnya udah dibawa 'in sama Bapak MJD.”

2. Perbedaan harga

Perbedaan harga ini merupakan alasan utama, dimana disampaikan oleh 8 petani yang sebagian besar memilih menjual hasil pertaniannya kepada pedagang pengumpul dibanding. Keuntungan yang diperoleh petani padi yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul lebih tinggi, walaupun perbedaan yang diperoleh tidak terlalu signifikan. Hal tersebut dituturkan oleh petani sebagai berikut:

“.. lebih merasa untung aja, mbak.. dari harga yang didapat aja udah keliatan.. biasanya kalo jual ke Bapak MJD itu dikasih harga Rp. 510.000,00/kuintalnya, tapi kalo dijual ke Bapak PTN bisa dapet Rp. 520.000,00-Rp. 540.000,00 per kuintalnya.. memang cuma beda dikit, tapi kalo hasil panennya banyak kan ya krasa, mbak.. apalagi kalo dijual ke juragan kan sistem tebasan, kalo ternyata hasilnya bagus, kan aman, mbak..”

3. Rasa sungkan

Petani di Desa Pulungdowo bukan hanya bekerjasama dengan salah satu pedagang perantara saja dalam menjual hasil pertaniannya, namun ada beberapa petani yang memilih bekerjasama dengan keduanya. Hal ini dikarenakan tidak adanya perjanjian terikat antara petani dengan pedagang perantara, sehingga petani bebas memilih kepada siapa saja mereka ingin menjual hasil panen mereka. Namun berbeda dengan alasan-alasan sebelumnya, petani bukan hanya mempermasalahkan harga dalam menentukan pilihan kepada siapa petani akan menjual hasil pertaniannya. Sebagaimana disampaikan oleh 7 petani padi dari 10 petani yang menjadi informan, alasan lain yang melatari mereka memilih pedagang perantara ialah rasa *sungkan*. Rasa *sungkan* ini muncul dikarenakan pertemanan yang sejak lama terjalin, dimana baik petani padi maupun pedagang perantara merupakan warga asli Desa Pulungdowo.

Menurut salah satu petani yang pada musim panen sebelumnya menjual kepada Bapak MJD (juragan) dan Bapak PTN (pedagang pengumpul), alasan beliau ialah rasa *sungkan* (tidak enak) kepada Bapak MJD yang dari awal masa tanam sudah ingin membeli tanaman padi beliau, sedangkan beliau sendiri ingin menjual kepada Bapak PTN karena yakin hasil panen akan bagus.

“.. kalo dijual ke Bapak PTN aja sungkan, mbak.. soalnya kan udah temenan lama sama Bapak MJD, dari awal tanam kemaren juga udah bilang kalau mau beli.. saya juga sungkan mau nolak.. musim tanam kemaren kan saya pake benih hibridanya Primasid, terkenal mahal tapi hasilnya mesti bagus kalo disini.. istri juga nyuruhnya jual ke Bapak PTN aja, soalnya harga dari Bapak MJD ga cocok.. jadi yaudah dibagi-bagi aja jualnya (hahaha).. 5,5 ton ke Bapak MJD, sisanya ke Bapak PTN sekitar 6 ton’an lah, mbak..”

4. Kebutuhan sehari-hari yang mendesak

Selain dua alasan diatas, terdapat alasan lain yang disampaikan oleh 3 petani padi sebagai informan dalam memilih untuk membangun relasi, yaitu kondisi ekonomi yang mendesak karena harus memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Seorang petani padi, baru bisa menikmati hasilnya setelah kurang lebih empat bulan, sedangkan kebutuhan sehari-hari tidak dapat dihindarkan. Hal ini membuat banyak petani yang ingin mendapatkan penerimaan secepat mungkin. Petani yang menjual ke juragan, dapat menerima hasil lebih cepat dibanding apabila menjual ke pedagang pengumpul karena uang diberikan tepat saat tanaman padi dipanen. Sedangkan apabila dijual kepada pedagang pengumpul, uang diterima setelah gabah ditimbang. Tak jarang beberapa petani yang meminta setengah dari harga yang disetujui bersama diawal. Hal ini disampaikan oleh petani lain yang bermitra dengan Bapak SMD:

“..enaknya itu bisa dapet uangnya lebih cepet mbak, ga perlu nunggu panen trus ditimbang dulu baru dapet uangnya.. kadang kalo saya minta uang dulu setengah gitu juga dikasih.. ya namanya petani mbak, apalagi petani padi yang masa tanamnya itu lama, sekitar empat bulanan baru panen.. kalo harus nunggu empat bulan baru dapet uangnya kan ya repot.. wong makan ya jalan terus (hahaha)..”

5. Memangkas rantai pemasaran komoditas padi

Selain alasan pada perbedaan harga yang ditawarkan, pemikiran petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul dimana ingin memangkas rantai pemasaran padi itu sendiri. Alasan ini disampaikan oleh 3 petani informan yang sebagian besar bekerjasama dengan pedagang pengumpul. Seperti yang dituturkan oleh salah satu petani di Desa Pulungdowo yang selalu menjual hasil panennya kepada Bapak PTN, dimana selain karena harga yang ditawarkan Bapak PTN lebih tinggi, beliau juga menginginkan dobrakan baru dalam

pemasaran padi dengan sedikit memangkas rantai pemasarannya. Hal ini beliau dapatkan saat ada penyuluhan pertanian dari Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) di Kecamatan Tumpang mengenai pemasaran tanaman padi. Berikut merupakan penuturan petani tersebut:

“.. dapet info dari salah satu orang dari Dinas Pertanian juga, mbak.. kan waktu itu ada kumpul-kumpul di gubug, terus dibilangin kalau alangkah baiknya apabila hasil panen tidak dijual ke juragan.. soalnya buat mangkas rantai pemasarannya.. kalo rantai pemasarannya dipangkas, nanti pengaruh ke pendapatan kita juga yang bakal meningkat..”

4.2.2 Relasi antara petani padi dengan pedagang perantara

Relasi antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo dilandasi oleh rasa saling percaya dan saling menguntungkan. Antar mitra sudah saling mengenal dan sudah menjadi teman sejak lama, sehingga relasi tersebut berjalan secara alami. Dalam relasi, tidak terdapat *Memorandum of Understanding* (MOU) secara tertulis antara pedagang perantara dengan petani. Kedua belah pihak saling melengkapi satu sama lain. Petani mitra bertugas dalam penyediaan dalam kegiatan budidaya, sedangkan pedagang perantara bertugas dalam penyediaan tenaga kerja panen dan pemasaran hasil panen.

Dalam memilih petani untuk diajak bekerjasama, baik juragan maupun pedagang pengumpul sama-sama mengutamakan kekerabatan. Sebagian besar petani yang menjual hasil panen merupakan kenalan lama dan satu desa. Hal ini dikarenakan pedagang perantara telah mengenal bagaimana sifat dan kondisi pribadi petani tersebut sehingga tidak ragu untuk menjalin kemitraan. Selain saling mengenal dengan baik, juragan dalam mencari petani yang diajak bermitra juga melihat dari luas lahan yang dimiliki dan kondisi tanaman padi saat itu. Apabila tanaman padi dianggap baik, maka juragan akan mendatangi petani tersebut dan menawarkan untuk membeli tanaman padi tersebut. Berikut merupakan penuturan Bapak MJD:

“..biasanya saya yang ke petaninya, mbak.. saya tawarin mau gak dijual ke saya seharga segini.. tapi saya ya ga maksa, kalau petaninya mau ya Alhamdulillah, kalau enggak ya gapapa..”

“.. biasanya yang saya lihat itu kondisi di lahannya,mbak, kliatan bagus ato enggak.. kadang juga saya tanya pake benih apa.. misal ada yang petani pake benih hibrida, lahannya juga luas, ya saya tawari mau jual ke saya atau enggak..”

Namun bukan hanya juragan yang datang ke petani, ada beberapa petani yang menawarkan sendiri tanaman padinya. Bapak SMD menuturkan bahwa tak jarang beberapa petani yang menawarkan padinya. Biasanya hal ini dikarenakan petani tersebut membutuhkan

pinjaman. Pinjaman ini biasanya digunakan untuk tambahan modal usahatani maupun untuk kebutuhan sehari-hari. Hal ini dapat disimpulkan dari penuturan Bapak SMD berikut:

“..ga mesti, mbak, kadang ada petani yang ke saya.. biasanya sih sekalian pinjam uang.. jadi nanti padinya bakal dijual ke saya.. ya, saya kasih aja, kasian juga.. kan udah kenal lama..”

Setelah menemukan petani padi yang mau menjual padinya secara tebasan, terjadilah tawar-menawar harga. Harga yang ditawarkan juragan sesuai dengan kondisi tanaman padi dan perkiraan banyak hasil panen oleh juragan. Apabila petani setuju dengan harga yang ditawarkan, maka juragan menentukan hari tanaman padi di panen. Hari panen ditentukan oleh juragan selain berdasarkan umur tanaman padi itu sendiri, juga berdasarkan ketersediaan tenaga kerja untuk panen yang disediakan oleh juragan. Biasanya, uang diterima oleh petani pada saat tanaman padi akan dipanen. Namun tak jarang beberapa petani yang meminta sebagian saat kesepakatan telah dilakukan. Hal ini disampaikan oleh Bapak SMD sebagai juragan berikut:

“.. biasanya saya kasih waktu mau panen itu, mbak, uangnya.. tapi ya ada aja yang minta separo buat tanda jadi gitu.. nanti sisanya pas waktu panen..”

Salah satu petani yang bekerjasama dengan Bapak SMD juga menuturkan bahwa terkadang ada petani yang meminta sebagian uang hasil penjualan dimuka. Uang tersebut digunakan sebagai tanda jadi antara petani dengan Bapak SMD. Selain sebagai tanda jadi, biasanya petani yang meminta uang penjualan diawal dikarenakan ada keperluan mendesak. Berikut merupakan penuturan salah satu petani mitra Bapak SMD:

“.. kadang ada yang minta uangnya diawal, mbak.. ya sama Bapak SMD dikasih separo dulu.. istilahnya buat tanda jadi gitulah mbak.. tapi ga semua petani gitu, mbak, beberapa aja.. saya juga kalo gaada keperluan mendesak ya enggak minta uangnya diawal.. cuma kan, ya, kadang ada aja yang harus dibayar.. jadi ya kadang minta setengah diawal (hahaha)..”

Gabah yang sudah dipanen kemudian dibawa ke tempat penggilingan padi ataupun ke pedagang pengumpul untuk dijual oleh juragan. Bapak SMD dan Bapak MJD biasanya menjual gabah beras ke gudang penggilingan padi di dalam maupun luar desa. Salah satu gudang penggilingan padi dalam desa yang dituju ialah milik Bapak PTN. Gabah beras yang dijual oleh Bapak SMD dan Bapak MJD berupa gabah beras basah. hal ini dikarenakan tidak adanya tempat untuk penjemuran gabah beras.

Berbeda dengan juragan, Bapak PTN selaku pedagang pengumpul mengaku tidak ada kriteria khusus dalam memilih petani mitra. Siapa saja dapat menjual gabah berasnya kepada

beliau. Namun sebagian besar petani yang bermitra merupakan petani padi di Desa Pulungdowo yang sudah kenal lama dengan Bapak PTN. Selain itu, gabah beras yang diterima juga tidak ada kriteria khusus. Namun dalam penentuan harga, Bapak PTN memiliki beberapa pertimbangan.

Salah satu yang dipertimbangkan dalam menentukan harga gabah beras ialah varietas yang digunakan. Varietas yang paling mahal ialah padi hibrida “Mapan P-05”, sedangkan varietas padi yang paling murah ialah padi IR 66. Hal ini karena menurut beliau padi dengan varietas hibrida Mapan P-05 lebih cocok di tanam di kondisi lahan Desa Pulungdowo sehingga gabah lebih bening dan jarang adanya gabah yang *kopong*, sedangkan varietas IR 66 kurang baik sehingga banyak ditemui gabah padi *kopong* dan gabah banyak bercak. Bapak PTN menyatakan sebagai berikut:

“..gaada kriteria khusus,mbak, siapa aja yang mau jual ya saya trima.. tapi kan tetap harganya menyesuaikan dari gabah yang dijual ke saya.. kalau bagus yang saya tawar tinggi, tapi kalo enggak yan rendah, mbak..”

“..biasanya yang paling keliatan itu dari jenis padinya, mbak.. kebanyakan yang pake hibrida Mapan-P05 yang bagus-bagus gabahnya.. kalo yang paling rendah biasanya jenis IR 66.. gabahnya itu, lho, mbak, lebih bening yang pake hibrida Mapan P-05.. mungkin karena emang kondisi lahan di sini ya, mbak, cocokan yang hibrida..”

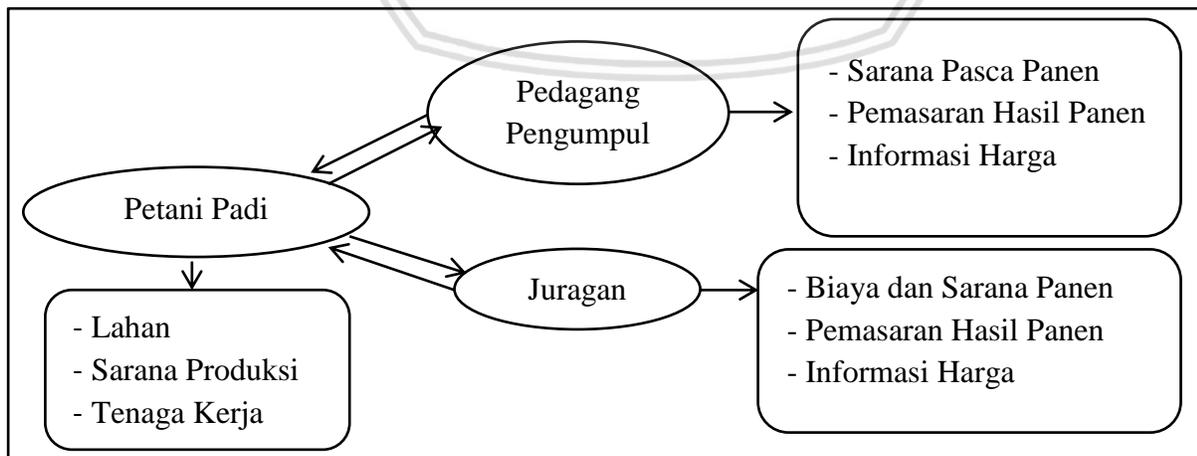
Selain varietas padi yang digunakan, keadaan gabah beras juga menjadi pertimbangan penentuan harga. Walaupun varietas yang digunakan baik, namun kondisi gabah beras tidak baik, yaitu banyak yang *kopong*, gabah beras tidak bening dan bulir beras banyak yang pecah, harga yang ditetapkan akan lebih rendah dibanding gabah beras dengan kondisi baik. Musim saat itu juga menjadi pertimbangan tersendiri. Seperti saat penelitian ini dilakukan dimana sedang musim penghujan, gabah beras membutuhkan waktu lebih lama dalam pengeringannya, sehingga penyusutan pada gabah menjadi lebih tinggi dibanding saat musim kemarau. Hal ini tentu mempengaruhi potongan harga dari penyusutan yang ditetapkan Bapak PTN kepada petani. Biasanya apabila musim kemarau, potongan penyusutan gabah sekitar 5-7 kg setiap 1 kuintal gabah, namun saat musim penghujan potongan penyusutan gabah beras bisa mencapai 10 kg/kuintal atau bahkan lebih. Hal ini diutarakan oleh Bapak PTN berikut:

“..masing-masing orang potongan penyusutannya beda-beda mbak.. yang paling mempengaruhi besarnya penyusutan ya musimnya.. kalo musim hujan kayak sekarang gini, biasanya potongan susutannya gede.. bisa lebih dari 10kg/kuintal nya.. soalnya kalo musim gini mataharinya gaada, jadi lebih susah buat kering.. lha potensi buat lebih banyak gabah yang rusak sebelum kering juga lebih banyak, mbak..”

Gabah yang dijual kepada Bapak PTN sebagian besar berupa gabah basah. hal ini dikarenakan sebagian besar petani di Desa Pulungdowo tidak memiliki tempat untuk proses penjemuran. Petani yang bekerjasama dengan Bapak PTN, sebelum panen akan ke gudang untuk mengambil karung sebagai wadah gabah nantinya. Gabah biasanya diambil oleh Bapak PTN di lahan sawah maupun dirumah petani mitra. Setelah sampai di gudang, gabah di timbang. Pendapatan yang didapat petani mitra akan disesuaikan dengan berat gabah beras dikurangi biaya penyusutan. Setelah itu gabah yang telah dibeli disimpan digudang penyimpanan untuk menunggu tempat penjemuran tersedia.

Gabah yang telah dijemur kemudian di giling dan dikemas kedalam kemasan. Beras kemudian dipasarkan ke beberapa toko atau pedagang baik yang ada di sekitar Tumpang, maupun di luar kota. Namun tak jarang beberapa pembeli merupakan tetangga Bapak PTN sendiri. Pembeli biasanya akan menghubungi Bapak PTN atau datang langsung ke gudang pengumpulan beras Bapak PTN.

Setelah dijelaskan mengenai mekanisme berjalannya kerjasama antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, dapat dilihat bagaimana relasi tersebut berlangsung. Dalam relasi yang terjadi antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, terdapat dua belah pihak yang terlibat. Petani padi sebagai petani mitra yang menyediakan sarana produksi, lahan dan tenaga kerja. Sedangkan Bapak SMD, Bapak MJD dan Bapak PTN sebagai pedagang perantara yang bertugas menyediakan sarana panen dan pasca panen dan penyedia pemasaran hasil panen.



Skema 3. Relasi Antara Petani Padi dengan Pedagang Perantara

Pada skema diatas dapat dilihat bagaimana relasi yang berlangsung antara petani padi dengan juragan dan pedagang pengumpul di Desa Pulungdowo. Petani padi bertugas dalam menyediakan lahan, sarana produksi dan tenaga kerja dalam kegiatan budidaya tanaman padi tersebut. Pedagang pengumpul bertugas untuk menyediakan sarana pasca panen, pemasaran hasil panen, dan informasi. Informasi yang dimaksud disini ialah informasi mengenai harga beras yang terbentuk saat itu. Dengan saling terbukanya mengenai harga beras di pasaran, maka pedagang pengumpul tidak dapat mematok harga yang terlalu rendah kepada petani.

Juragan juga memiliki tugas yang sama, namun juragan juga bertugas dalam penyediaan biaya dan sarana panen. Hal ini dikarenakan petani yang bermitra dengan juragan memiliki keuntungan dimana biaya dan sarana panen disediakan oleh juragan, sedangkan pada pedagang pengumpul tidak. Biaya dan sarana panen ini meliputi biaya tenaga kerja panen, alat panen (sabit dan dores) dan transportasi.

4.2.3 Pembagian pendapatan usahatani antara petani padi dengan pedagang perantara

Tujuan utama dari dilakukannya suatu kerjasama ialah tercapainya keuntungan bagi seluruh pihak yang terlibat. Begitu pula dengan relasi yang dijalankan oleh petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo. Baik petani, juragan maupun pedagang pengumpul memiliki tujuan untuk mencapai keuntungan semaksimal mungkin. Analisis pendapatan usahatani di tingkat petani, juragan dan pedagang pengumpul dilakukan guna melihat bagaimana pembagian pendapatan yang terjadi dalam relasi tersebut. Serta guna mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh oleh masing-masing pihak.

1. Analisis pengeluaran petani mitra

Analisis pada tingkat petani dilakukan guna melihat berapa besar pendapatan yang diperoleh oleh petani yang bekerjasama dengan juragan dan pedagang pengumpul. Analisis dilakukan berupa penghitungan pengeluaran (*Total Cost*), penerimaan (*Total Revenue*), dan pendapatan (π) selama musim tanam keempat di tahun 2017/2018. Pengeluaran petani didapat dari penjumlahan biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*) yang dikeluarkan oleh petani selama masa tanam. Biaya variabel tersebut antara lain biaya benih, pestisida, pupuk dan tenaga kerja, sedangkan biaya tetap antara lain traktor dan alat *sprayer*. Berikut merupakan tabel rata-rata pengeluaran petani padi yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul dalam satu musim tanam dengan luas lahan 1 ha.

Tabel 8. Rata-rata Total Pengeluaran (TC) Petani Padi yang Bekerjasama dengan Pedagang Pengumpul

Uraian	Harga (Rupiah)
Biaya Variabel (VC):	
Benih	2.000.000
Pupuk	3.900.000
Pestisida	1.864.400
Tenaga kerja	5.088.904
Sub Total	12.853.304
Biaya Tetap (FC):	
Sewa Traktor	1.040.000
Penyusutan Sprayer	598.250
Sub Total	1.638.250
Total (TC)	14.491.554

Dalam analisis pengeluaran petani padi yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul ditemukan bahwa rata-rata total pengeluaran dalam satu musim tanam ialah Rp. 14.491.554,00. Rata-rata total biaya variabel (TVC) yang harus dikeluarkan oleh petani ialah sebesar Rp. 12.853.304,00 dengan perincian. Biaya variabel yang paling besar ialah pada biaya tenaga kerja, yaitu sebesar Rp. 5.088.903,00. Biaya tenaga kerja tersebut meliputi biaya persiapan dan pengolahan lahan, biaya penanaman dan biaya pemanenan. Untuk pekerjaan lainnya seperti pembibitan dan perawatan dilakukan sendiri oleh pemilik lahan.

Di Desa Pulungdowo, tenaga kerja dalam kegiatan budidaya menggunakan sistem “borongan”, dimana para tenaga kerja dibayar berdasarkan ketentuan tanpa ada batasan jumlah tenaga kerja maupun lama pengerjaan. Artinya disini bahwa berapapun banyak tenaga kerja dan waktu pengerjaan, upah yang diberikan tetaplah sesuai kesepakatan awal. Misalnya pada persiapan lahan dan penanaman, upah yang diberikan ialah Rp. 205.000,00/0,25 ha dan Rp. 125.000,00/0,25 ha. Sedangkan pada kegiatan pemanenan, pemberian upah berdasarkan banyaknya hasil panen, yaitu sebesar Rp. 45.000,00/kuintal gabah basah.

Rata-rata total biaya tetap (TFC) yang dikeluarkan petani yang bekerjasama dengan juragan sebesar Rp. 1.638.250,00 dengan pengeluaran terbesar pada biaya sewa traktor. Traktor yang digunakan oleh petani disana ialah traktor milik kelompok tani dimana harus membayar sebesar Rp. 1.040.000/ ha. Sama halnya dengan biaya tenaga kerja, biaya sewa traktor ini tidak ditetapkan lama pemakaiannya.

Berbeda dengan petani padi yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul, petani yang bekerjasama dengan juragan memiliki rata-rata total pengeluaran (TC) yang lebih rendah,

yaitu sebesar Rp. 10.722.650,00 dalam satu musim tanam. Hal ini dikarenakan pada petani yang bekerjasama dengan juragan, tidak mengeluarkan biaya tenaga kerja untuk kegiatan pemanenan. Tenaga kerja kegiatan pemanenan tersebut telah disediakan oleh juragan sehingga total biaya untuk tenaga kerja sebesar Rp. 1.320.000,00. Untuk biaya lainnya baik pada biaya variabel maupun biaya tetap petani yang bekerjasama dengan juragan sama dengan biaya yang dikeluarkan oleh petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul. Berikut tabel rata-rata total pengeluaran (TC) petani yang bermitra dengan pedagang pengumpul.

Tabel 9. Rata-rata Total Pengeluaran (TC) Petani Padi yang Bekerjasama dengan Juragan

Uraian	Jumlah (Rupiah)
Biaya Variabel (VC):	
- Benih	2.000.000
- Pupuk	3.900.000
- Pestisida	1.864.400
- Tenaga kerja	1.320.000
Sub Total	9.084.400
Biaya Tetap (FC):	
- Sewa Traktor	1.040.000
- Penyusutan <i>Sprayer</i>	598.250
Sub Total	1.638.250
Total (TC)	10.722.650

2. Analisis pendapatan petani mitra

Pendapatan yang diterima oleh petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul dan petani yang bekerjasama dengan juragan berbeda. Hal ini dikarenakan oleh perbedaan penerimaan yang didapat. Pendapatan petani mitra sendiri ialah selisih antara total penerimaan (*Total Revenue*) dan total pengeluaran (*Total Cost*) petani mitra dalam satu musim tanam. Berikut merupakan tabel rata-rata total penerimaan petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul.

Tabel 10. Rata-rata Total Pendapatan Petani Padi yang Bekerjasama dengan Pedagang Pengumpul

Uraian	Jumlah (Rupiah)
Total Penerimaan (TR)	45.750.305
Biaya Variabel	12.853.304
Biaya Tetap	1.638.250

Total Pengeluaran (TC)	14.491.554
Total Pendapatan	31.258.751

Rata-rata total penerimaan yang didapat oleh petani padi yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul ialah Rp. 45.750.305,00. Rata-rata harga beli yang ditetapkan kepada petani ialah sebesar Rp. 5.463,00/ kg. Rata-rata total pendapatan yang diperoleh ialah sebesar Rp. 31.258.751,00. Namun pada petani padi yang bekerjasama dengan juragan, rata-rata total penerimaan yang diperoleh sebesar Rp. 39.155.171,00 dengan rata-rata harga beli yang ditetapkan sebesar Rp. 4.708,00/ kg. Hal ini juga mempengaruhi rata-rata pendapatan petani yaitu sebesar Rp. 28.432.521,00. Uraian rata-rata total pendapatan petani yang bekerjasama dengan juragan dapat dilihat pada Tabel 11 berikut.

Tabel 11. Rata-rata Total Pendapatan Petani yang Bekerjasama dengan Juragan

Uraian	Jumlah (Rupiah)
Total Penerimaan (TR)	39.155.171
Biaya Variabel	9.084.400
Biaya Tetap	1.638.250
Total Pengeluaran (TC)	10.722.650
Total Pendapatan	28.432.521

Dari Tabel 10 dan Tabel 11 diatas dapat dilihat bahwa rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh petani yang bekerjasama pedagang pengumpul lebih tinggi dibandingkan juragan. Hal ini dikarenakan rata-rata yang diberikan berbeda, dimana pedagang pengumpul memberikan rata-rata harga beli yang lebih tinggi dibandingkan juragan.

3. Analisis pendapatan pedagang perantara

Setelah diketahui rata-rata pendapatan petani baik yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul maupun dengan juragan, maka dilakukan analisis pendapatan pedagang perantara. Analisis pendapatan ini merupakan selisih antara penerimaan dengan total pengeluaran yang dikeluarkan. Pada Tabel 12 dan Tabel 13 berikut terdapat besarnya rata-rata total pengeluaran dan pendapatan Bapak PTN selaku pedagang pengumpul dalam satu musim tanam.

Tabel 12. Rata-rata Total Pengeluaran Pedagang Pengumpul

Uraian	Jumlah (Rupiah)
Biaya Variabel (VC):	
Pembelian Gabah	45.750.305
Transportasi	225.000

Tenaga Kerja	3.000.000
(Karung)	168.000
Sub Total	49.143.305

Biaya Tetap (FC):

Penyusutan mesin penggilingan	6.075.000
Penyusutan mesin pres	4.916.000
Sub Total	10.991.000

Total Pengeluaran (TR)	60.134.305
-------------------------------	-------------------

Tabel 13. Rata-rata Total Pendapatan Pedagang Pengumpul

Uraian	Jumlah (Rupiah)
Total Penerimaan (TR)	90.345.692
Biaya Variabel	49.143.305
Biaya Tetap	10.991.000
Total Pengeluaran (TC)	10.991.000
Total Pendapatan	30.211.387

Rata-rata total pengeluaran Bapak PTN dalam luasan 1 ha ialah Rp. 60.134.305,00. Pada biaya variabel yang harus dikeluarkan Bapak PTN, biaya tenaga kerja merupakan biaya yang paling besar, yaitu sebesar Rp. 3.000.000,00. Tenaga kerja ini meliputi kegiatan pengeringan dua orang serta penggilingan dan pengemasan dua orang. Masing-masing pekerja mendapat upah sebesar Rp. 75.000,00/ hari dengan jam kerja delapan jam kerja per hari. Biaya transportasi merupakan biaya yang dikeluarkan Bapak PTN dalam pengambilan gabah beras di petani mitra. Dalam sekali pengambilan menggunakan *pick up*, upah yang diberikan ialah Rp. 75.000,00 termasuk biaya bahan bakar, sedangkan pada biaya tetap, meliputi biaya penyusutan mesin penggilingan dan penyusutan mesin pres, sehingga total biaya tetap yang dikeluarkan ialah Rp. 10.991.000,00.

Total penerimaan yang diterima Bapak PTN dalam luasan 1 ha ialah Rp. 90.345.692,00 dengan rata-rata harga per kilogram sebesar Rp. 10.800,00. Dengan diketahui rata-rata total penerimaan, maka dapat diketahui rata-rata pendapatan yang diperoleh Bapak PTN. Rata-rata pendapatan yang diperoleh Bapak Pitono ialah sebesar Rp. 30.211.387,00.

Sedangkan rata-rata pengeluaran dan rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh Bapak SMD dan Bapak MJD selaku juragan di Desa Pulungdowo dapat dilihat pada Tabel 14 dan Tabel 15 berikut.

Tabel 14. Rata-rata Total Pengeluaran Juragan

Uraian	Jumlah (Rupiah)
Biaya Variabel (VC):	
- Pembelian Gabah	39.429.795
- Tenaga Kerja	3.350.137
- Biaya lain-lain	50.000
Total Pengeluaran (TR)	42.779.932

Tabel 15. Rata-rata Total Pendapatan Juragan

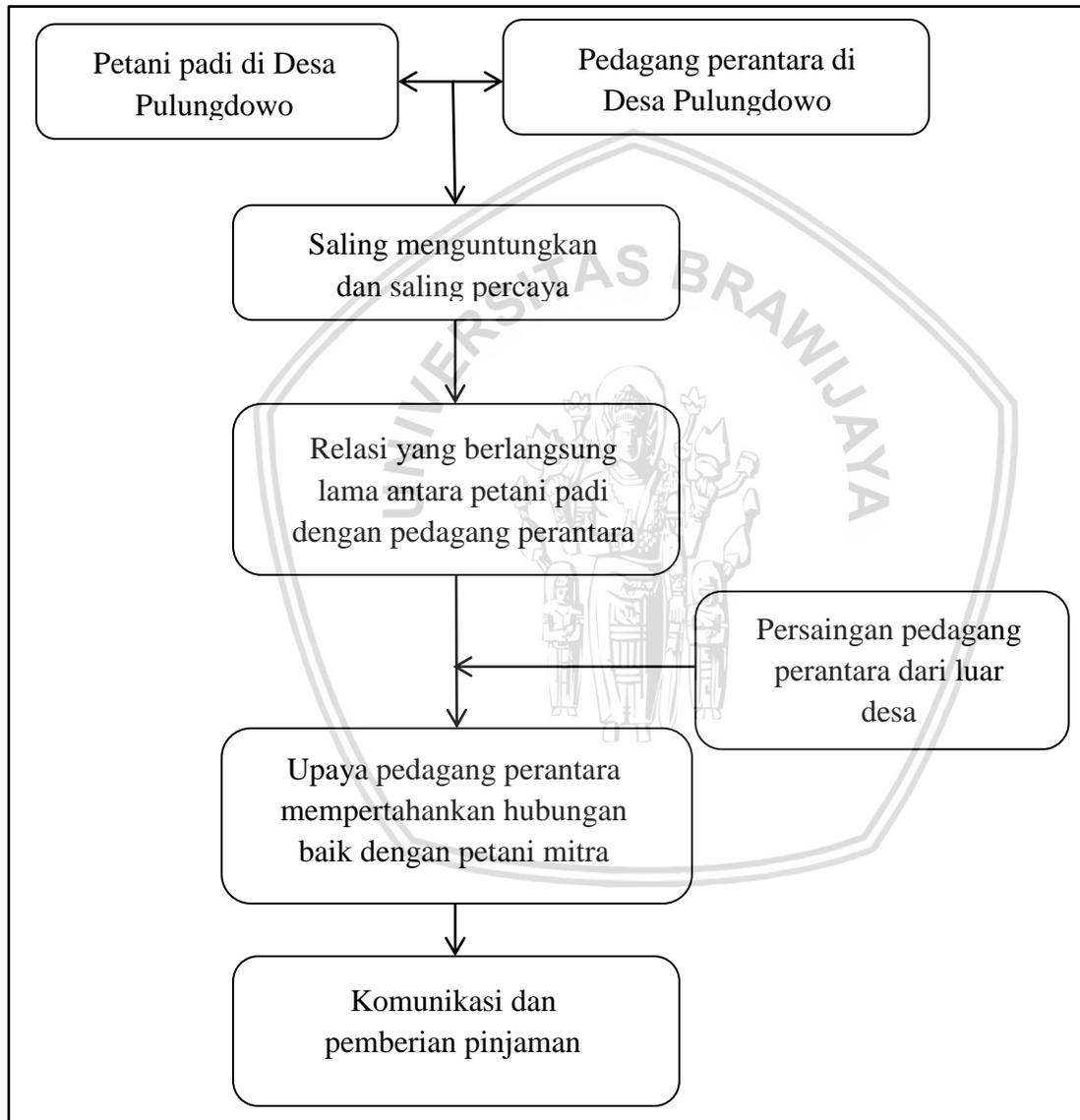
Uraian	Jumlah (Rupiah)
Total Penerimaan (TR)	43.918.045
Total Pengeluaran (TC)	42.779.932
Total Pendapatan	1.138.113

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa rata-rata total pengeluaran Bapak SMD dan Bapak MJD ialah sebesar Rp. 42.779.932,00 dimana biaya terbesar merupakan biaya pembelian gabah sebesar Rp. 39.429.795,00. Kemudian dari biaya tenaga kerja yaitu sebesar Rp. 3.350.137,00. Biaya tenaga kerja tersebut merupakan upah untuk tenaga kerja panen dan transportasi dari sawah ke gudang penggilingan. Biaya tersebut menggunakan sistem “borongan” dimana upahnya Rp. 40.000,00/kuintal gabah beras basah. Pada pengeluaran Bapak SMD dan Bapak MJD selaku juragan, terdapat biaya lain-lain sebesar Rp.50.000,00. Biaya lain-lain ini salah satunya meliputi rokok untuk pekerja, sedangkan rata-rata total penerimaan yang didapat sebesar Rp. 43.918.045,00 dimana rata-rata harga jual gabah beras basah sebesar Rp. 5.250,00/ kg. Gabah basah tersebut dijual ke gudang penggilingan gabah beras, yang salah satunya di Bapak PTN. Dari rata-rata total pengeluaran dan rata-rata total penerimaan Bapak SMD dan Bapak MJD, ditemukan bahwa rata-rata total pendapatan juragan sebesar Rp. 1.138.113,00.

4.2.4 Upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani

Relasi yang terjalin antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo telah berjalan sangat lama. Hal ini didasari oleh pengakuan petani bahwa relasi telah terjalin sejak pertama kali petani memulai membudidayakan tanaman padi. Berdasarkan data yang diperoleh, sebagian besar informan telah bekerja sebagai petani padi selama 10-30 tahun, sehingga dapat dikatakan jika relasi antara petani padi dengan pedagang pengumpul di Desa Pulungdowo telah berlangsung sekitar 30 tahun lamanya atau bahkan lebih.

Namun demikian, lamanya jalinan kemitraan tersebut tidak menutup kemungkinan adanya permasalahan yang terjadi, baik dari dalam maupun luar desa. Maka untuk mengatasi permasalahan tersebut, dibutuhkan usaha dari pedagang perantara sendiri agar dapat mempertahankan kemitraan yang baik dengan petani padi di desa tersebut. Berikut merupakan bagan yang menggambarkan upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani mitra.



Skema 4. Upaya Pedagang Perantara Dalam Mempertahankan Hubungan Baik dengan Petani Padi Di Desa Pulungdowo

Dalam relasi yang berjalan antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, tidak ada kesulitan khusus dalam menjaga relasi tersebut. Hal ini dikarenakan

adanya kebebasan bagi petani untuk memilih kemana hasil panen dijual. Para petani padi di desa tersebut biasa menjual hasil panen berdasarkan keinginan mereka. Misalnya ada petani yang menjual kepada Bapak MJD atau Bapak SMD dikarenakan telah mengenal lama. Ada juga petani yang tidak mau menjual kepada juragan, namun langsung kepada pedagang pengumpul. Hal ini dikarenakan petani tersebut yakin bahwa hasil panennya akan lebih bagus dan menginginkan pendapatan lebih.

Juragan satu dengan juragan lainnya pun juga tidak ada kendala yang berarti. Hal ini disampaikan oleh Bapak SMD sebagai salah satu juragan padi di Desa Pulungdowo. Bapak SMD menjelaskan bahwa jarang ditemui kendala dalam melakukan kegiatan pemasaran. Terutama persaingan dengan Bapak MJD dalam mencari petani yang mau bermitra. Hal ini dikarenakan petani yang ada di desa tersebut selalu kompak. Kekompakan yang dimaksud disini ialah bahwa para petani selalu bergantian dalam menjual hasil panennya, sehingga setiap musim panennya selalu ada yang menjual baik kepada Bapak SMD maupun Bapak MJD. Hal ini sesuai dengan penuturan Bapak SMD berikut:

“.. kalau kendala yang susah-susah gaada sih,mbak.. lancar-lancar saja..”

“..kalau masalah saingan sama juragan lain, Pak MJD misalnya, menurut saya enggak ada, mbak.. pasti ada aja petani yang jual ke saya.. kan petani sini itu dibebasin, mau dijual kemana ya monggo.. suka nya mereka dijual dimana.. Cuma ya memang petani sini itu kompak-kompak, mbak.. namanya juga udah tetangga lama (hahaha).. biasanya petani situ jual ke saya, trus nanti panen berikutnya jual ke Pak MJD, gitu mbak..”

Walaupun tidak adanya persaingan antar juragan dalam desa, tetapi terdapat persaingan yang terjadi antara juragan dalam desa dengan juragan luar desa. Bapak MJD menyampaikan bahwa terdapat persaingan dengan juragan luar desa. Di Desa Pulungdowo sendiri terdapat dua juragan yang berawal dari luar desa. Persaingan tersebut merupakan persaingan dalam penentuan harga dimana juragan luar desa cenderung memberikan harga yang lebih tinggi. Petani Desa Pulungdowo cenderung lebih memilih juragan yang mampu menawarkan harga yang tinggi, sehingga banyak petani yang akhirnya menjual hasil panennya kepada juragan luar desa.

Bapak MJD berpendapat bahwa adanya perbedaan yang tinggi dalam pemberian harga antara juragan dalam desa dengan juragan luar desa ialah tidak adanya pertukaran informasi mengenai harga di pasaran. Sebaliknya, antar juragan yang berasal dari dalam desa, yaitu Bapak MJD dan Bapak SMD sering melakukan pertukaran informasi mengenai harga beras di pasar

sehingga perbedaan pemberian harga tebasan antara Bapak MJD dan Bapak SMD tidak terlalu jauh. Hal ini di tuturkan oleh Bapak MJD sebagai berikut:

“..persaingannya, ya, sama juragan yang dari luar desa, mbak.. kan disini itu juragannya empat, saya, Pak SMD, sama dua orang dari luar desa.. lha yang luar desa itu biasanya ngasih harganya tinggi-tinggi.. gaada kerjasama dalam menentukan harga gitu, mbak..”

Menanggapi permasalahan tersebut, Bapak MJD menuturkan bahwa belum ada jalan keluar yang bisa dilakukan dalam penyelesaian masalah tersebut. Namun, Bapak MJD masih berusaha menjaga kemitraan dengan petani yang sering menjual hasil panennya agar tidak berpindah ke juragan lain. Usaha yang dilakukan antara lain dengan menjalin komunikasi yang baik dengan para petani. Komunikasi yang dilakukan dimulai dari sekedar mengobrol maupun bertukar informasi. Informasi tersebut meliputi budidaya tanaman padi dan harga beras di pasar. Selain dengan menjaga komunikasi dengan petani mitra, Bapak SMD menjelaskan bahwa tidak segan dalam memberikan pinjaman kepada petani mitra. Pinjaman pun diberikan tanpa menuntut suatu perjanjian dimana hasil panen harus dijual kepada Bapak SMD selaku pemberi pinjaman. Hal ini dilakukan agar petani tetap memiliki kebebasan dalam menjual hasil panennya. Namun demikian, tak jarang petani yang meminjam tersebut pada akhirnya menjual hasil panennya kepada Bapak SMD.

4.3 Pembahasan

Berangkat dari hasil penelitian yang telah dipaparkan diatas, perlu disampaikan pula pembahasan dari masing-masing poin hasil. Pembahasan ini disampaikan guna memberikan pemaparan yang lebih detail mengenai hasil penelitian yang disampaikan sebelumnya. Berikut merupakan pembahasan dari masing-masing poin hasil penelitian yang telah disampaikan diatas.

4.3.1 Alasan petani padi bekerjasama dengan pedagang perantara

Setiap manusia dalam memutuskan sesuatu pasti didasari oleh beberapa alasan. Begitu juga dengan petani padi di Desa Pulungdowo, dalam memutuskan untuk bekerjasama dengan pedagang perantara pastilah didasari oleh beberapa alasan. Alasan-alasan yang telah dijelaskan diatas selanjutnya dapat dibagi menjadi beberapa kelompok. Dalam pembahasan ini, alasan-alasan tersebut dapat disimpulkan menjadi dua faktor, yaitu faktor ekonomi dan faktor sosial. Berikut merupakan faktor yang mempengaruhi petani padi di Desa Pulungdowo dalam memutuskan untuk bekerjasama dengan pedagang perantara dalam menjual hasil pertaniannya.

1. Faktor ekonomi

Dalam pemilihan keputusan petani padi untuk bekerjasama dengan pedagang perantara, tidak dapat dipisahkan dari faktor perekonomian petani itu sendiri. Seperti yang diketahui bahwa sebagian besar permasalahan dari petani di Indonesia ialah keterbatasan modal. Keterbatasan modal inilah yang sampai sekarang merupakan alasan utama petani padi memilih bekerjasama dengan pedagang perantara, baik yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul maupun dengan juragan, dibanding menjual langsung hasil pertaniannya ke konsumen.

Selanjutnya, karena keterbatasan modal ini, terbentuklah sebuah pemikiran dalam diri petani padi bahwa dengan memilih menjual hasil pertanian kepada pedagang perantara, maka akan tercipta sebuah kepraktisan. Kepraktisan ini didapat dikarenakan kepastian dalam memperoleh bantuan dari pedagang perantara (juragan dan pedagang pengumpul) dalam mencari tenaga kerja panen dan pasca panen. Dengan bantuan tersebut, secara tidak langsung akan memangkas biaya produksi petani padi sehingga modal yang dikeluarkan tidak terlalu besar. Hal ini dibenarkan oleh Soekartawi (2006), bahwa petani khususnya petani kecil di Indonesia masihlah kekurangan dalam hal modal dan tabungan serta terbatasnya sarana dan prasarana usaha dimana mengakibatkan ketidakmampuan sebagian besar petani menjual langsung hasil pertanian kepada konsumen.

Namun berbeda dengan pernyataan Soekartawi (2006) selanjutnya yang menyatakan bahwa petani di Indonesia cenderung memiliki keterbatasan dalam hal pengetahuan, khususnya pengetahuan mengenai pemasaran hasil pertanian, salah satu alasan petani yang memilih bekerjasama dengan salah satu pedagang perantara di Desa Pulungdowo, yaitu pedagang pengumpul ialah guna memangkas rantai pemasaran komoditas padi. Pengetahuan mengenai pemangkasan rantai pemasaran ini didapatkan petani saat adanya penyuluhan dari pemerintah daerah. Dengan adanya pengetahuan ini, dapat disimpulkan bahwa sebagian petani padi di Desa Pulungdowo telah memahami bahwa dengan memangkas rantari pemasaran, maka akan mengoptimalkan profit yang akan didapat.

Selain alasan-alasan yang telah dijelaskan diatas, alasan yang masuk dalam faktor ekonomi ialah kebutuhan sehari-hari yang mendesak, dimana sebagian besar dialami petani yang bekerjasama dengan juragan dan perbedaan harga yang ditawarkan oleh masing-masing pedagang perantara. Alasan kebutuhan yang mendesak ini sesuai dengan pernyataan

Purnaningsih (2008), dimana salah satu alasan utama petani dalam memutuskan untuk menjual hasil pertanian kepada pedagang perantara ialah kondisi ekonomi yang mendesak. Alasan lainnya, yaitu perbedaan harga yang ditawarkan juga sesuai dengan Nashikha (2014), dimana disampaikan bahwa petani cenderung lebih mengutamakan besar keuntungan yang diperoleh untuk menentukan dengan siapa kerjasama dilakukan. Hal inilah yang menjadi alasan sebagian besar petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul untuk menjual hasil panen kepada pedagang pengumpul.

2. Faktor Sosial

Selain dari faktor ekonomi, keputusan petani padi memilih bekerjasama dengan pedagang perantara juga di pengaruhi oleh faktor sosial. Faktor sosial ini merupakan sikap petani padi di Desa Pulungdowo itu sendiri, dimana sebagian besar petani, baik yang bekerjasama dengan juragan maupun pedagang pengumpul, lebih mengutamakan rasa *sungkan*. Rasa *sungkan* ini ialah rasa tidak enak apabila menolak menjual kepada salah satu pedagang perantara di Desa Pulungdowo. Hal ini dikarenakan adanya ikatan pertemanan yang sangat lama antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo.

Dikarekan tidak ingin merusak pertemanan yang telah terjalin, petani akhirnya mau menjual hasil pertanian mereka kepada pedagang perantara, walaupun kemungkinan adanya penawaran harga yang lebih tinggi dari pedagang perantara lainnya. Hal inilah yang membuat sebuah perbedaan dari pernyataan yang disampaikan oleh Nashikha (2014), dimana petani padi di Desa Pulungdowo tidak selalu menjadikan tingginya harga yang ditawarkan menjadi patokan dalam memilih pedagang perantara, namun juga karena rasa *sungkan* akibat ikatan pertemanan.

Untuk memahami secara jelas, berikut tabel rekapitulasi hasil alasan dari 10 petani informan dalam memilih bekerjasama dengan pedagang perantara.

Tabel 16. Rekapitulasi Hasil Alasan dari 10 Petani Padi di Desa Pulungdowo dalam Memilih Pedagang Perantara

Faktor	Alasan	Keterangan
Faktor ekonomi	Praktis dan menghemat modal	Alasan ini merupakan alasan yang disampaikan baik yang bekerjasama dengan juragan maupun dengan pedagang pengumpul. Tidak perlunya mengeluarkan biaya untuk panen dan penggilingan. Hal ini dikarenakan biaya panen dan pasca

		panen ditanggung oleh pedagang perantara.
	Perbedaan harga	Alasan ini merupakan alasan yang sebagian besar disampaikan oleh petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul maupun yang bekerjasama dengan kedua pedagang perantara. Perbedaan harga yang ditawarkan antara pedagang pengumpul dan juragan, dimana pedagang pengumpul menawarkan harga lebih tinggi dibanding juragan.
	Kebutuhan sehari-hari yang mendesak	Alasan ini merupakan alasan yang disampaikan sebagian besar oleh petani yang bekerjasama dengan juragan. Saat menjual hasil panen kepada juragan dengan sistem tebasan, petani dapat meminta sebagian hasil terlebih dahulu, kemudian sebagian lagi diberikan saat panen.
	Memangkas rantai pemasaran komoditas padi	Alasan ini merupakan alasan yang sebagian besar disampaikan oleh petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul. Dengan menjual ke pedagang pengumpul, diharapkan dapat memangkas rantai pemasaran sehingga profit yang didapat lebih maksimal.
Faktor sosial	Rasa <i>sungkan</i>	Alasan ini merupakan alasan yang disampaikan oleh petani yang bekerjasama dengan juragan maupun pedagang pengumpul. Salah satu penyebab dari rasa <i>sungkan</i> ini ialah pertemanan yang telah lama terjalin antara petani padi dengan pedagang pengumpul.

4.3.2 Relasi antara petani padi dengan pedagang perantara

Hubungan kerjasama yang berlangsung antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo memang tidak memiliki perjanjian secara tertulis seperti apabila bekerjasama dengan sebuah perusahaan. Tidak adanya perjanjian tertulis ini dikarenakan segala hubungan kerjasama yang dilakukan oleh petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo didasari oleh rasa saling percaya oleh kedua belah pihak. Hal ini sesuai dengan penyampaian Scott (1993) dalam Kausar dan Zaman (2011), dimana menyatakan bahwa relasi bukan hanya

hubungan kerja saja, namun juga ikatan moral yang terjalin antara pihak yang terlibat didalamnya yang menjadikan hubungan ini lebih bersifat pribadi, yaitu hubungan yang didasarkan rasa saling percaya dan bersifat informal. Berbeda dengan hubungan kerjasama yang membentuk suatu kemitraan, dimana walaupun sama-sama bertujuan untuk menguntungkan kedua belah pihak yang terlibat, dalam hubungan kemitraan terdapat suatu peraturan yang jelas antar pihak yang terlibat. Peraturan ini baik secara tertulis maupun lisan, berisikan mekanisme suatu kemitraan berlangsung (Martodireso dan Suryanto, 2002 dalam Yulianjaya dan Hidayat, 2016).

Namun, tidak adanya perjanjian ini bukan berarti bahwa hubungan kerjasama tersebut tidak masuk kedalam sebuah relasi. Hal ini dikarenakan secara tidak langsung diantara petani padi dan pedagang perantara terdapat aturan secara lisan yang harus tetap dijalankan kedua belah pihak agar kerjasama terus berlanjut. Dengan adanya aturan-aturan yang dibuat secara lisan, terdapat beberapa hak dan kewajiban, baik dari segi petani padi maupun pedagang perantara yang tetap harus dijalankan guna menjaga keberlangsungan relasi tersebut. Hak dan kewajiban ini juga dapat dilihat dari bagaimana selama ini mekanisme kerjasama antara petani padi dan pedagang perantara di Desa Pulungdowo berlangsung. Berikut merupakan hak dan kewajiban yang harus dijalankan oleh kedua belah pihak.

1. Hak dan kewajiban pedagang perantara kepada petani padi mitra

Kewajiban pedagang perantara ialah segala sesuatu yang harus dilaksanakan pedagang perantara dalam relasi dengan petani padi di Desa Pulungdowo. Hak pedagang perantara ialah segala sesuatu yang didapat dari petani mitra dalam relasi yang berjalan. Beberapa kewajiban dan hak tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 17. Kewajiban dan Hak Pedagang Perantara Kepada Petani Padi yang Bekerjasama

Kewajiban	Hak
Menyediakan sarana panen dan pasca panen petani mitra	Menentukan harga yang diterima oleh petani mitra Memasarkan hasil panen yang dijual dari petani mitra dengan merek dagang yang dimiliki, dalam kasus ini merek dagang milik Bapak PTN. Mendapatkan seluruh hasil panen petani sesuai kesepakatan, khususnya pembelian yang menggunakan sistem tebasan

Pedagang perantara, baik pedagang pengumpul maupun juragan memiliki kewajiban menyediakan sarana dalam kegiatan pasca panen petani mitra. Sarana pasca panen tersebut meliputi karung, tenaga kerja panen, alat transportasi pengangkutan gabah dari lahan ke gudang pengumpul, tempat penjemuran gabah basah, penggilingan, dan pengemasan beras. Selain kewajiban yang harus dijalankan, pedagang perantara memiliki hak untuk menentukan harga yang diperoleh oleh petani mitra sesuai dengan varietas padi yang digunakan, kondisi gabah dan besar penyusutan yang ditanggung oleh petani mitra. Kemudian seluruh hasil panen yang telah dibeli menjadi hak dari pedagang perantara dan boleh dijual kemanapun yang memiliki harga pasar yang sesuai. Dalam kasus di Desa Pulungdowo, Bapak PTN selaku pedagang pengumpul juga berhak menjual hasil panen yang telah dibeli dengan merek dagang milik pribadi, yaitu merek “Dewi Asri”. Hak pedagang perantara selanjutnya ialah mendapat seluruh hasil panen sesuai kesepakatan, terutama bagi juragan yang membeli dengan sistem tebasan.

2. Hak dan kewajiban petani padi kepada pedagang perantara

Sama halnya dengan pedagang perantara, petani padi sebagai mitra dalam relasi tersebut juga memiliki hak dan kewajiban. Kewajiban petani mitra ialah segala sesuatu yang harus dilakukan oleh petani dalam relasi dengan pedagang perantara, baik juragan maupun pedagang pengumpul. Hak petani mitra ialah segala sesuatu yang didapat dari relasi dengan pedagang perantara, baik juragan maupun pedagang pengumpul. Kewajiban dan hak tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 18. Kewajiban dan Hak Petani Padi Kepada Pedagang Perantara

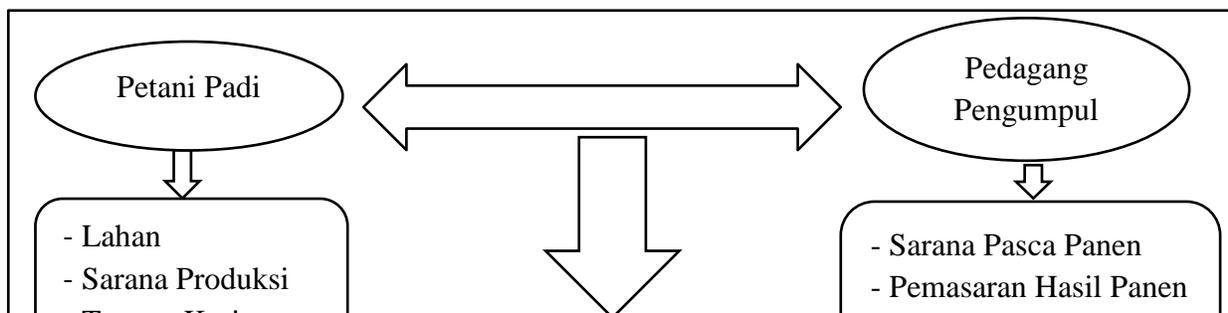
Kewajiban	Hak
Menyediakan lahan	Mendapat pinjaman modal
Menyediakan sarana produksi	Terjaminnya sarana panen dan pasca panen
Menyediakan tenaga kerja bagi petani	
Menjual hasil panen secara tebasan apabila menjual kepada juragan	

Petani padi menyediakan sendiri lahan, baik milik pribadi maupun sewa. Lahan tersebut digunakan untuk bercocok tanam tanaman padi. Selain itu, petani juga mengusahakan sendiri sarana yang dibutuhkan untuk memproduksi tanaman padi. Sarana tersebut antara lain benih, pupuk, pestisida, dan sarana produksi lainnya. Namun demikian tak jarang ada beberapa

petani yang meminjam modal untuk produksi kepada pedagang perantara. Petani juga berkewajiban menyediakan sendiri tenaga kerja yang dibutuhkan, seperti tenaga kerja pengolahan lahan, tenaga kerja menanam, dan tenaga kerja perawatan. Pada tenaga kerja panen wajib disediakan sendiri oleh petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul, sedangkan yang bekerjasama dengan juragan tidak perlu mengeluarkan tenaga kerja panen. Petani yang bekerjasama dengan juragan wajib menjual seluruh hasil panen kepada juragan sesuai dengan perjanjian awal dengan sistem tebasan. Sedangkan petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul tidak diwajibkan.

Walaupun sebagian besar petani padi di Desa Pulungdowo mengusahakan sendiri modal usahatannya, namun ada beberapa petani yang meminjam modal kepada pedagang perantara. Petani padi yang bekerjasama dengan juragan tidak perlu mengeluarkan biaya untuk panen, antara lain tenaga kerja panen, karung, dan biaya transportasi ke gudang. Sedangkan petani padi yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul tetap mengeluarkan biaya untuk panen, namun biaya transportasi dari lahan ke gudang, karung, pengeringan dan penggilingan ditanggung oleh pedagang pengumpul.

Dengan adanya hak dan kewajiban dalam relasi antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo, walaupun hak dan kewajiban tersebut tidak tertulis, maka tidak mengherankan apabila relasi tersebut dapat berjalan sangat lama. Hal ini disebabkan dengan adanya hak dan kewajiban dalam relasi tersebut, maka tujuan dari dibangunnya relasi akan lebih mudah untuk dicapai sehingga tidak ada alasan, baik dari pihak petani maupun pihak pedagang perantara untuk memutuskan relasi yang berlangsung. Sesuai dengan yang dinyatakan dalam Kausar dan Zaman (2011), bahwa tujuan dasar diadakannya sebuah relasi patron-klien ialah persediaan jaminan sosial sehingga relasi tersebut haruslah berjalan secara seimbang, dimana pedagang perantara harus mampu memberikan perlindungan ekonomi kepada petani mitranya, sedangkan petani membalasnya dengan memberikan segala sumberdaya yang dimiliki kepada pedagang perantara. Apabila relasi yang berlangsung tidak berjalan secara seimbang, maka tidak ada alasan bagi pihak yang terlibat untuk melanjutkan relasi tersebut. Relasi yang berjalan antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo selanjutnya dapat dilihat secara jelas pada skema berikut.





Skema 5. Rekapitulasi Hasil Relasi Antara Petani Padi dengan Pedagang Perantara di Desa Pulungdowo

4.3.3 Pembagian pendapatan usahatani antara petani padi dengan pedagang perantara

Dalam pemaparan hasil diatas, dapat dilihat berapa rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh petani padi dan pedagang perantara dalam relasi yang berlangsung. Perhitungan rata-rata pendapatan tersebut dilakukan guna mengetahui apakah relasi yang berlangsung memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak yang terlibat. Pada perhitungan rata-rata pendapatan petani padi yang bekerjasama dengan pedagang perantara, dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan pendapatan antara petani yang bekerjasama dengan juragan dengan petani yang bekerjasama

dengan pedagang pengumpul. Rata-rata pendapatan petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul dalam menjual hasil pertaniannya lebih tinggi dibanding rata-rata pendapatan petani yang bekerjasama dengan juragan, yaitu sebesar Rp. 31.258.751,00 per ha dalam satu musim tanam. Sedangkan petani yang bekerjasama dengan juragan mendapat rata-rata pendapatan sebesar Rp. 28.432.521,00 per ha dalam satu musim tanam.

Hal ini dipengaruhi oleh sistem pembelian gabah basah yang diterapkan oleh pedagang perantara. Pada pedagang pengumpul, pembelian gabah dari petani dilakukan dengan sistem *kuintalan*, dimana penghasilan yang diperoleh petani ditentukan setelah gabah basah di timbang di gudang penggilingan, sedangkan pada juragan tidak menggunakan sistem tersebut. Juragan membeli gabah dengan sistem tebasan, dimana penghasilan petani sudah dihitung sebelum padi di panen. Hal ini sesuai dengan pernyataan Sobichin (2012), bahwa dalam sistem tebasan terjadi kegiatan jual beli yang tidak transparan. Hal ini dikarenakan juragan akan menentukan harga beli di sawah tanpa mengetahui kuantitas dan kualitas hasil panen yang pasti. Sedangkan pada pedagang pengumpul, harga beli ditentukan setelah pedagang pengumpul menimbang berat hasil panen dan melihat kualitas gabahnya sehingga terjadi transparansi dalam penentuan harga beli gabah beras tersebut.

Selain menghitung pendapat petani padi yang bekerjasama, dilakukan pula perhitungan rata-rata pendapatan pedagang perantara, baik juragan maupun pedagang pengumpul. Terdapat perbedaan yang besar antara rata-rata pendapatan yang diperoleh pedagang pengumpul dengan juragan. Pedagang pengumpul memiliki rata-rata pendapatan yang jauh lebih besar dibanding juragan, yaitu sebesar Rp. 30.211.387,00 per ha dalam satu musim tanam. Sebaliknya, rata-rata pendapatan juragan hanya mencapai Rp. 1.138.113,00 per ha dalam satu musim tanam.

Sedikitnya rata-rata pendapatan yang diperoleh juragan ini dikarenakan juragan hanya sebagai perantara antara petani padi dengan pedagang pengumpul. Perantara yang dimaksud disini ialah bahwa juragan hanya bertugas membeli gabah basah dari petani lalu disalurkan kepada pedagang pengumpul tanpa membelikan pengolahan pasca panen pada gabah basah tersebut. Sebaliknya, pedagang pengumpul tidak hanya membeli gabah basah saja, namun juga melakukan proses pasca panen kepada gabah basah, seperti pengeringan, penggilingan dan pengemasan sebelum dipasarkan kepada konsumen. Perbedaan inilah yang membuat nilai tambah yang dimiliki pedagang pengumpul terhadap produk yang dijual lebih tinggi dibanding juragan. Sesuai dengan pernyataan Sobichin (2012), bahwa proses pengolahan dalam kegiatan

pemasaran ini sangat menentukan nilai tambah dari produk itu sendiri, yang selanjutnya juga mempengaruhi besarnya total pendapatan yang diperoleh. Berikut merupakan rekapitulasi hasil pendapatan petani padi dan pedagang perantara.

Tabel 19. Rekapitulasi Hasil Pendapatan Petani Padi dan Pedagang Perantara

Uraian	Pengeluaran (Rupiah)	Pendapatan (Rupiah)	Keterangan
Petani yang bekerjasama dengan juragan	10.722.650	28.432.521	Dengan sistem tebasan, dimana harga yang diberikan 4.708,00/ kg
Petani yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul	14.491.554	31.258.751	Dengan sistem kuintal dan penawaran harga yang lebih tinggi, yaitu Rp. 5.463,00/ kg
Juragan	42.779.932	1.138.113	Dikarenakan tidak adanya pengolahan pasca panen, dimana gabah yang dibeli dari petani langsung dijual lagi kepada pedagang pengumpul
Pedagang pengumpul	60.134.305	30.211.387	Dikarenakan adanya pengolahan pasca panen, yaitu pengeringan, penggilingan dan pengemasan sebelum dijual ke konsumen

4.3.4 Upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani

Pada bagian hasil telah dijelaskan bahwa pedagang perantara, baik juragan maupun pedagang pengumpul tidak memiliki kendala yang menyulitkan pedagang perantara mendapat petani padi yang mau bekerjasama. Hal ini dikarenakan relasi antara petani padi dan pedagang perantara di Desa Pulungdowo yang didasari ikatan pertemanan dan rasa saling percaya yang tinggi. Selain itu juga dikarenakan pencapaian tujuan dari adanya relasi, yaitu saling menguntungkan pihak yang terlibat.

Namun demikian, bukan berarti selama relasi berlangsung tidak ada ancaman, baik secara langsung maupun tidak langsung. Ancaman tersebut berasal dari pedagang perantara dari luar desa. Dengan adanya pedagang perantara dari luar desa ini secara tidak langsung mengancam pedagang perantara dalam desa dalam mendapat petani padi yang mau bekerjasama. Hal ini dikarenakan perbedaan harga yang ditawarkan, dimana pedagang perantara luar desa cenderung berani memberikan harga lebih tinggi dibanding pedagang perantara dalam desa. Perbedaan

harga yang sangat jauh ini disebabkan kurangnya komunikasi antara pedagang perantara dalam desa dengan pedagang perantara luar desa mengenai harga pasar yang berlaku. Keadaan diperparah dengan tidak adanya kebijakan yang jelas dari pemerintah akan hal ini.

Ancaman ini diakui oleh pedagang perantara dalam desa bahwa sampai sekarang mereka belum bisa mengatasinya. Namun demikian, bukan berarti pedagang perantara dalam desa membiarkan begitu saja, melainkan mereka melakukan beberapa usaha untuk mencegah petani padi berpindah menjual hasil pertaniannya pada pedagang perantara luar desa. Dengan usaha ini diharapkan dapat mempertahankan relasi yang telah terjalin lama antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo. Usaha yang dilakukan ialah pemberian pinjaman tanpa memaksa petani menjual hasil pertanian kepada mereka serta menjaga komunikasi dan terbuka mengenai informasi harga beras dipasar kepada petani padi di Desa Pulungdowo. Hal ini sesuai dengan pernyataan Yulianjaya dan Hidayat (2016), bahwa upaya-upaya harus terus dilakukan oleh pedagang perantara guna mempertahankan relasi tetap berjalan. Dengan adanya usaha tersebut diharapkan mampu membangun pemikiran petani padi yang bekerjasama bahwa mereka bukan hanya sebagai anak buah atau pekerja, melainkan sebagai teman dan keluarga. Dengan adanya pemikiran tersebut, maka relasi akan dapat bertahan dan terus berlanjut. Berikut merupakan rekapitulasi hasil dari upaya pedagang perantara dalam mempertahankan hubungan baik dengan petani padi di Desa Pulungdowo.

Tabel 20. Rekapitulasi Hasil Upaya Pedagang Perantara Mempertahankan Hubungan Baik dengan Petani

Ancaman	Upaya	Keterangan
Pedagang perantara dari luar desa: Persaingan harga, dimana tidak ada kesepakatan harga pasar antara pedagang perantara dari dalam desa dan luar desa	Menjalin komunikasi yang baik	Terbuka mengenai informasi harga dipasar kepada petani, sehingga lebih transparan dalam penentuan harga beli.
	Memberi pinjaman kepada petani yang membutuhkan	Memberikan pinjaman tanpa memaksa petani harus menjual hasilnya kepada pedagang perantara yang memberi pinjaman. Dengan demikian petani akan menjual hasilnya tanpa paksaan.



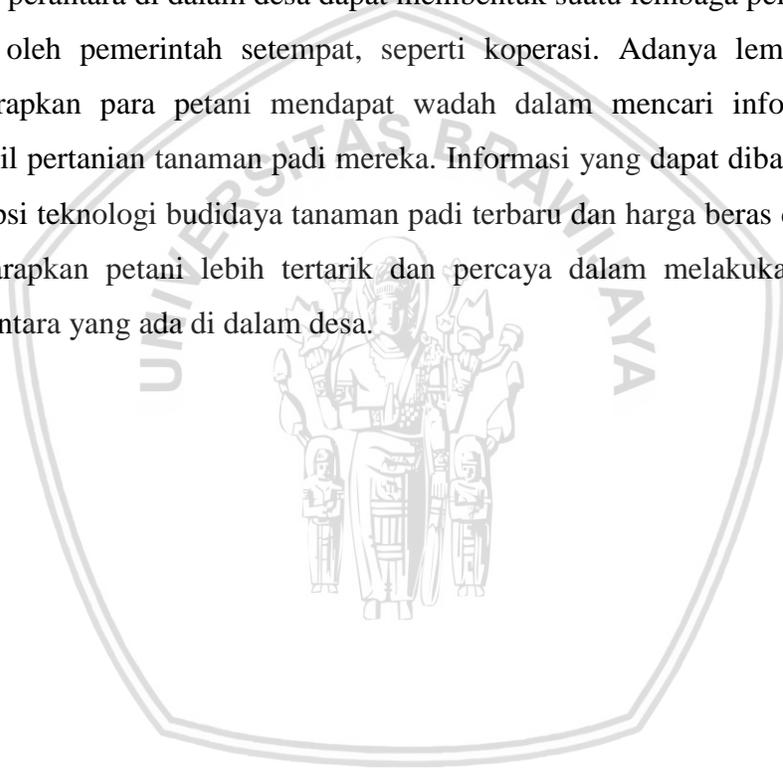
V. KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

1. Alasan petani menjual ke pedagang perantara dibagi kedalam dua faktor utama, yaitu faktor ekonomi dan faktor sosial. Faktor ekonomi meliputi alasan kepraktisan karena keterbatasan modal, kebutuhan yang mendesak, perbedaan harga, serta alasan memaskas rantai pemasaran komoditas padi agar mendapat profit yang lebih tinggi. Faktor sosial meliputi rasa *sungkan* yang sudah tertanam di diri petani padi di Desa Pulungdowo.
2. Dalam relasi antara petani padi dengan pedagang perantara di Desa Pulungdowo tidak ada perjanjian tertulis, tetapi dilakukan dengan sikap saling percaya. Namun demikian, terdapat hak dan kewajiban bagi kedua belah pihak yang tetap harus dijalankan guna keberlangsungan relasi. Petani padi mitra berkewajiban dalam menyediakan lahan, sarana produksi dan tenaga kerja. Pedagang pengumpul dan juragan sebagai pedagang perantara berkewajiban dalam menyediakan sarana panen dan pasca panen, pemasaran hasil panen serta informasi harga.
3. Rata-rata total pendapatan yang didapat oleh petani padi yang bekerjasama dengan pedagang pengumpul ialah Rp. 31.258.751,00 per ha dalam satu musim tanam, sedangkan petani yang bekerjasama dengan juragan memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 28.432.521,00 per ha dalam satu musim tanam. Rata-rata total pendapatan pedagang pengumpul sebesar Rp. 30.211.387,00 per ha dalam satu musim tanam, sedangkan rata-rata pendapatan juragan sebesar Rp. 1.138.113,00 per ha dalam satu musim tanam.
4. Dalam relasi yang terjalin, terjadi persaingan antara pedagang perantara dalam desa dengan pedagang perantara luar desa dalam bentuk persaingan harga. Hal ini sulit dikendalikan dikarenakan tidak adanya kerjasama antara kedua belah pihak dalam penentuan harga beli kepada petani. Namun demikian, pedagang perantara dalam desa selalu berusaha mengantisipasi permasalahan tersebut dengan menjalin komunikasi yang baik dan pemberian pinjaman kepada petani padi.

5.2 Saran

1. Sebaiknya petani padi dapat langsung menjual hasil panen kepada pedagang pengumpul agar dapat memangkas rantai pasar dalam pemasaran yang berlangsung. Hal ini dapat memberikan keuntungan bagi petani berupa pendapatan yang lebih tinggi dibanding menjual hasil panen kepada juragan dengan sistem tebasan.
2. Melakukan perbaikan dalam kelompok yang terdiri dari para tenaga kerja panen agar petani yang menjual hasil panen kepada pedagang pengumpul tidak kesulitan dalam mencari tenaga kerja panen.
3. Para pedagang perantara di dalam desa dapat membentuk suatu lembaga pemasaran bersama yang dibantu oleh pemerintah setempat, seperti koperasi. Adanya lembaga pemasaran tersebut, diharapkan para petani mendapat wadah dalam mencari informasi mengenai pemasaran hasil pertanian tanaman padi mereka. Informasi yang dapat dibagikan antara lain mengenai adopsi teknologi budidaya tanaman padi terbaru dan harga beras di pasar. Dengan demikian diharapkan petani lebih tertarik dan percaya dalam melakukan relasi dengan pedagang perantara yang ada di dalam desa.



DAFTAR PUSTAKA

- Andriyanto, E. 2013. *Analisis Kemitraan Petani Tomat (Lycopersicumesculentum) Pada Koperasi Mitra Tani Parahyangan (Studi Kasus Anggota Kelompo Mitra Tani Parahyangan, Cianjur Jawa Barat)*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Ariwibowo, A. 2013. *Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati*. Economics Development Analysis Journal. Vol. 2 (2). (Tersedia online: journal.unnes.ac.id/artikel_sju/edaj/1654/1557).
- Badan Pusat Statistika Kabupaten Malang. 2016. *Luas Panen, Produktivitas dan Produksi Padi Sawah Menurut Kecamatan di Kabupaten Malang, 2013-2016*. (Tersedia online: <https://malangkab.bps.go.id/statictable/2016/09/06/536/luas-panen-produktivitas-dan-produksi-padi-sawah-menurut-kecamatan-di-kabupaten-malang-2013-2016.html>).
- Damsar dan Indrayani. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi: Edisi Dua*. Prenadamedia Group. Jakarta.
- Dessatria, A. N. U. 2013. *Pola dan Kepercayaan yang Terbentuk Pada Kontrak Kemitraan Antara Pabrik Gula dengan Petani Tebu (Studi Kasus Pabrik Gula Kebon Agung Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang)*. Skripsi. Universitas Brawijaya. Malang.
- Dinas Kesehatan Republik Indonesia. 2009. *Profil Kesehatan Indonesia*. Departemen Republik Indonesia. Jakarta.
- Ittaqillah, Sukidin, Sri Kantun. 2014. *Relasi Patron Klien Juragan Bawang Merah dan Buruh Wanita di Pasar Bawang Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo*. Artikel Ilmiah Mahasiswa UNEJ, 2014. Jember.
- Kausar dan Komar Z. 2011. *Analisis Hubungan Patron-Klien (Studi Kasus Hubungan Toke dan Petani Sawit Pola Swadaya Di Kecamatan Tambusai Utara Kabupaten Rokan Hulu)*. Indonesian Journal of Agricultural Economics (IJAE). Vol. 2 (2).
- Moleong, L. J. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Musyarofah, Pudjo S., dan Titin K. 2017. *Preferensi Petani dalam Penjualan Gabah Pasca Panen di Desa Sumurmati Kecamatan Sumberasih Kabupaten Probolinggo*. Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi dan Ilmu Sosial. Vol. 11 (1).
- Nashikha, I. A. 2014. *Relasi Petani Gurem Dengan Juragan Sebagai Pertukaran Sosial Petani Di Kabupaten Banyuwangi*. Skripsi. Universitas Jember. Jember.
- Priandika, I. M. S., Made A., dan I Dewa A. S. Y. 2015. *Pola Kemitraan Komoditas Padi Sawah antara P4S Sri Wijaya dengan Subak Batusangian, Desa Gubug, Kecamatan Tabanan, Kabupaten Tabanan*. E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata. Vol. 4 (4). (Tersedia online: <http://ojs.unud.ac.id/index.php/JAA>).
- Purnaningsih, N. 2007. *Strategi Kemitraan Agribisnis Berkelanjutan*. Jurnal Trandisiplin Sosiologi, Komunikasi dan Ekologi Manusia. Vol. 1 (3).

- _____. 2008. *Model Pengembangan Kelembagaan Kemitraan dan Pemasaran Temulawak di Kota Semarang*. Jurnal Transdisiplin Sosiologi, Komunikasi dan Ekologi Manusia. Vol. 2 (3).
- Romadhan, M. 2009. *Pola Hubungan Juragan dengan Petani*. Skripsi. Universitas Sumatra Utara. Medan.
- Santoso, Alfandi, dan Dukat. 2005. *Analisis Usahatani Padi Sawah (Oryza sativa L.) dengan Benih Sertifikasi dan Non Sertifikasi*. Jurnal Agrijati. Vol. 1 (1).
- Sari, D. P. 2014. *Pelaksanaan Kemitraan dan Pendapatan Petani Tomat Di PT. Sayuran Siap Saji Desa Sukamanah, Kecamatan Megamendung, Kabupaten Bogor*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Shinta, A. 2011. *Ilmu Usahatani*. UB Press. Malang.
- Sobichin, M. 2012. *Nilai Rantai Distribusi Komoditas Gabah dan Beras di Kabupaten Batang*. Economics Development Analysis Journal. Vol. 1 (2). (Tersedia online: <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>).
- Soekartawi. 2006. *Analisis Usahatani*. UI-Press. Jakarta.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Sukmadinata, N. S. 2008. *Metode Penelitian Pendidikan*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Susanti, R. I. 2016. *Pola Kemitraan Petani Tebu Rakyat Mandiri Luar-Luar (TRMLL) Dengan Pabrik Gula Torlangan*. Skripsi. Universitas Brawijaya. Malang.
- Yulianjaya, F. dan Kliwon H. 2016. *Pola Kemitraan Petani Cabai Dengan Juragan Luar Desa (Studi Kasus Kemitraan di Desa Kucur, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang)*. Jurnal Habitat. Vol. 27, no.1. (Tersedia online: www.habitat.ub.ac.id/indeks.php/habitat/article/view/233).