

**EKSISTENSI DAN PERAN TENGKULAK DALAM PEMASARAN TEBU DI
WILAYAH PG PESANTREN BARU
(Studi Kasus pada Tengkulak SWN di Kecamatan Wates,
Kabupaten Kediri)**

Oleh

ADINDA NURJANNAH SANTOSO



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
MALANG**

2018

**EKSISTENSI DAN PERAN TENGKULAK DALAM PEMASARAN TEBU DI
WILAYAH PG PESANTREN BARU
(Studi Kasus pada Tengkulak SWN di Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri)**

Oleh
ADINDA NURJANNAH SANTOSO

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS



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

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

2018

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa segala pernyataan dalam skripsi ini merupakan 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 dengan jelas ditunjukkan rujukannya dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Malang, Mei 2018

Adinda Nurjannah Santoso



LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Penelitian : Eksistensi dan Peran Tengkulak dalam Pemasaran
Tebu di Wilayah PG Pesantren Baru (Studi Kasus
pada Tengkulak SWN di Kecamatan Wates,
Kabupaten Kediri)

Nama Mahasiswa : Adinda Nurjannah Santoso
NIM : 145040100111112
Jurusan : Sosial Ekonomi Pertanian
Program Studi : Agribisnis

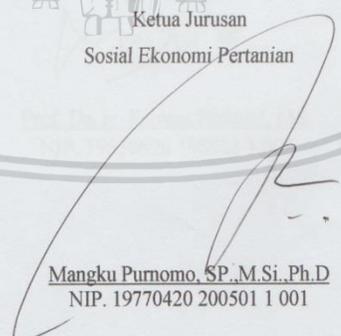
Disetujui

Pembimbing Utama,



Prof. Dr. Ir. Kliwon Hidayat, MS.
NIP. 19550626 198003 1 004

Mengetahui,
Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian



Mangku Purnomo, SP., M.Si., Ph.D
NIP. 19770420 200501 1 001

Tanggal Persetujuan:

LEMBAR PENGESAHAN

Mengesahkan

MAJELIS PENGUJI

Penguji I



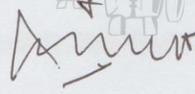
Setiyo Yuli Handono, SP.,MP.,MBA
NIP. 19820716 200604 1 001

Penguji II



Dr. Asihing Kustanti S.Hut., MSi.
NIP. 19710927 1997032 2 001

Penguji III



Prof. Dr. Ir. Kliwon Hidayat, MS.
NIP. 19550626 198003 1 004

Tanggal Lulus :





Skripsi ini kupersembahkan untuk:

*Mama dan Bapakku tersayang,
Terima kasih atas do'a, ilmu, semangat, dan ridho yang telah diberikan.
Tanpa bekal dari mama bapak, Dinda tidak mungkin bisa sampai di titik ini.*

*Serta, untuk diriku sendiri,
Selamat atas kerja keras yang telah dilakukan.
Mari kita buat dan capai target-target selanjutnya.*

Ucapan terima kasih kepada:

- 1. Bapak Kiwon Hidayat, terima kasih atas ilmu, nasehat, dan waktu yang telah diberikan selama membimbing saya menyusun skripsi. Semoga Bapak selalu diberi kesehatan oleh Allah SWT.*
- 2. Temanku sejak SMA dan temanku di perkuliahan, terima kasih semangat dan dukungannya. Semoga kita tetap menjalin silaturahmi dan saling mendoakan untuk kebaikan kita.*



RINGKASAN

ADINDA NURJANNAH SANTOSO. 145040100111112. Eksistensi dan Peran Tengkulak dalam Pemasaran Tebu di Wilayah PG Pesantren Baru (Studi Kasus pada Tengkulak SWN di Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri). Dibawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Kliwon Hidayat, MS.

Kelangkaan tebu sebagai bahan baku gula menjadi permasalahan utama di PTPN X Pabrik Gula Pesantren Baru Kediri. Permasalahan ini menyebabkan pabrik tidak dapat mencapai Rencana Kegiatan dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang telah disusun. Menurut data PG Pesantren Baru tahun 2017, PG Pesantren hanya menggiling 766.927,9 ton tebu dari 965.736,5 ton RKAP yang telah disusun. Angka RKAP tersebut tidak dapat dicapai karena pabrik tidak memperoleh pasokan bahan baku yang cukup.

Kehadiran tengkulak di wilayah PG Pesantren Baru Kota Kediri, menjadi pesaing baru PG Pesantren Baru dalam memperoleh bahan baku. Sejak tahun 2015, tengkulak berkembang pesat dengan membuka *pok-pokan*. Keberadaan tengkulak menjadi pilihan bagi petani untuk menjual tebu selain ke pabrik. Tengkulak bebas menerima tebu dari petani dalam atau luar wilayah Kediri untuk kemudian dijual ke pabrik gula yang mau membeli dengan harga yang telah disepakati. Pabrik gula yang membeli tebu tengkulak juga berasal dari luar Kediri, yaitu Malang, Tulungagung, Lamongan, dan Madiun.

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mendeskripsikan situasi dan kondisi yang menjadi peluang hadirnya tengkulak di sekitar PG Pesantren Baru, (2) Mengidentifikasi cara-cara yang dilakukan tengkulak dalam membangun jaringan sosial kepada para petani untuk mendapatkan pasokan tebu dan dengan beberapa pabrik gula guna dapat memasok tebu, (3) Menganalisis dampak kehadiran tengkulak bagi petani dan PG Pesantren Baru.

Penelitian ini dilaksanakan di Dusun Wonorejo, Desa Wonorejo, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri mulai dari bulan November 2017 hingga bulan Februari 2018. Informan dalam penelitian ini ditentukan secara sengaja (*purposive*) untuk memilih *key informan* dan *snowball sampling* untuk memilih informan selanjutnya. SWN sebagai tengkulak tebu dan WNT sebagai asisten wilayah Kecamatan Wates PG Pesantren Baru menjadi *key informan* dalam penelitian ini. Petani tebu menjadi informan yang dipilih secara *snowball sampling*. Penelitian ini adalah jenis penelitian studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam (*indepth interview*), observasi, dan dokumen. Teknik analisis yang digunakan adalah model interaktif dari Miles, Huberman, dan Saldana (2014) melalui tiga aktivitas yaitu kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang diperoleh diuji keabsahannya menggunakan triangulasi yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.

Situasi dan kondisi penyebab hadirnya tengkulak adalah persaingan untuk mendapatkan bahan baku antar pabrik gula semakin ketat. Kebijakan pemerintah pada UU No 12 tahun 1992 semakin mengurangi ketersediaan tebu di lahan karena memberi kebebasan petani untuk memilih komoditas yang ditanam sehingga banyak

yang memilih komoditas yang lebih menguntungkan. Kebijakan tersebut mendorong kehadiran tengkulak dan usaha tebu milik tengkulak semakin berkembang dengan munculnya *pok-pokan* (tempat jual beli tebu) sejak tahun 2010. Adanya sentra pabrik gula Jawa di Kabupaten Kediri dan munculnya pabrik gula rafinasi semakin memperketat persaingan untuk mendapatkan bahan baku. Pelayanan pabrik gula yang dinilai petani kurang memuaskan mendorong munculnya tengkulak yang juga merupakan petani mitra PG Pesantren Baru karena petani membutuhkan uang dalam waktu cepat. SWN melihat adanya peluang dari ketidakpuasan petani kepada pabrik gula untuk mendirikan tempat jual beli tebu.

Kepercayaan petani kepada pabrik juga semakin menurun karena rendahnya rendemen yang diperoleh petani dan lamanya proses lelang. Kebutuhan uang petani dalam waktu cepat menjadi peluang SWN untuk mendirikan tempat jual beli tebu dengan memberikan uang hasil penjualan tebu secara cepat kepada petani. Kapasitas giling PG Pesantren Baru yang terbatas menyebabkan adanya sistem *gorek* saat musim panen tebu sehingga beberapa petani tidak dapat mengirim ke pabrik. Hal ini berdampak pada sulitnya petani memperoleh SPTA dari pabrik. Petani yang telah melakukan tebang tebu namun tidak mendapatkan akses masuk pabrik menjadi peluang SWN untuk menerima tebu dari petani.

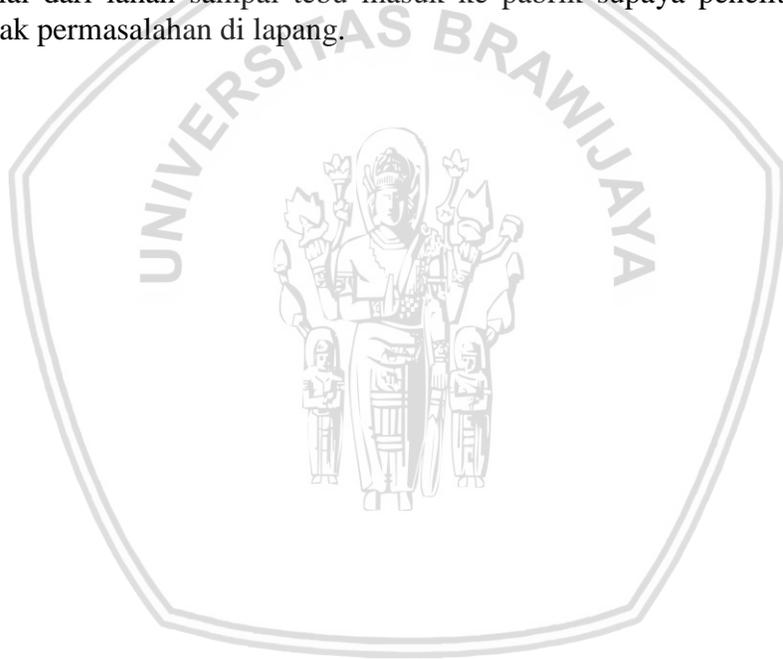
SWN membangun jaringan kepada petani melalui hubungan personal yang baik dan memberikan pelayanan yang baik kepada petani. Tempat jual beli tebu miliknya dikenal memberikan uang hasil pembelian tebu petani secara cepat. Bisnis milik SWN yang berkembang cepat juga karena kemampuan SWN membangun kerja sama yang baik dengan pabrik gula di Kediri (PG Pesantren Baru, PG Ngadirejo, dan PG Mrican) dan di Malang (PG Kebon Agung dan PG Krobot Baru). Kebutuhan bahan baku tebu yang dirasakan pabrik gula mendorong untuk melakukan kerja sama dengan SWN. Kemampuan negosiasi dan menjaga hubungan personal yang baik menjadikan SWN dipercaya oleh lebih dari satu pabrik gula.

Kehadiran tengkulak memberikan dampak positif bagi petani karena mempermudah petani mendapatkan uang secara cepat dan sebagai alternatif petani saat tebunya ditolak pabrik. Namun, kehadiran tengkulak memberi dampak negatif bagi PG Pesantren Baru dan dampak positif bagi pabrik gula mitra tengkulak. Kehadiran tengkulak menjadi pesaing bagi PG Pesantren Baru karena tengkulak dapat menjual tebu ke pabrik gula lain mitra tengkulak. Hal tersebut memberi dampak positif bagi pabrik gula lain mitra tengkulak karena mampu memberi pasokan tebu ketika mengalami kekurangan bahan baku.

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa (1) Tengkulak hadir karena implementasi kebijakan pemerintah pada UU No. 12 tahun 1992, persaingan antar pabrik gula dengan kuantitas tebu yang semakin terbatas, sistem pelayanan pabrik yang tidak transparan kepada petani mitra, berlakunya sistem *gorek* di PG Pesantren Baru, kehadiran petani TRMML menjadi pesaing petani mitra, (2) Tengkulak membangun hubungan baik secara personal dengan petani tebu secara personal serta memberikan pelayanan yang baik melalui pembayaran secara langsung. Tengkulak membangun hubungan baik dengan pabrik gula melalui hubungan personal dengan ADM, (3) Kehadiran tengkulak memberi dampak positif

bagi petani tebu serta memberikan dampak negatif bagi PG Pesantren Baru dan dampak positif bagi pabrik gula lain mitra tengkulak.

Saran yang dapat diberikan peneliti antara lain (1) bagi PG Pesantren Baru: perlu adanya evaluasi dan peningkatan pelayanan terhadap petani mitra untuk memperkecil peluang beralihnya penjualan tebu petani ke pihak lain, (2) bagi pemerintah: seharusnya pemerintah lebih melindungi gula dalam negeri dan membuat kebijakan untuk tidak mengimpor gula ketika musim giling yang dapat menjadi pesaing gula dalam negeri, (3) bagi Asosiasi Petani Tebu Rakyat (APTR): perlu adanya penyempurnaan sistem lelang gula untuk meminimalkan keterlambatan lelang, (4) saran bagi penelitian selanjutnya adalah sebaiknya peneliti selanjutnya melakukan pengamatan usaha tengkulak dengan menjadi bagian dari usaha tebu milik tengkulak agar observasi dapat lebih mendalam. Observasi juga sebaiknya dilakukan secara terus-menerus dalam jangka waktu tertentu. Metode pengambilan data melalui observasi secara langsung juga dapat dilakukan pada kegiatan terbang angkut tebu petani mulai dari lahan sampai tebu masuk ke pabrik supaya peneliti mengetahui dimana letak permasalahan di lapang.



SUMMARY

ADINDA NURJANNAH SANTOSO. 145040100111112. The Existence and Role of Middleman in Sugar Cane Marketing in PG Pesantren Baru Area (Study Case on the SWN Tengkulak in Wates Subdistrict, Kediri Regency). Prof. Dr. Ir. Kliwon Hidayat, MS. as Principal Advisor.

Scarcity of sugarcane as raw material of sugar becomes the main problem in PTPN X Sugar Factory of Pesantren Baru Kediri. This problem causes the factory can not reach the Company Activity Plan and Budget (RKAP) that have been prepared. According to PG Pesantren Baru data in 2017, PG Pesantren only grinds 766,927.9 tons of sugar cane from 965,736.5 tons of RKAP that have been prepared. The RKAP figure can not be achieved because the factory does not get sufficient supply of raw materials.

The presence of middleman in the area of PG Pesantren Baru Kediri becomes new competitor PG Pesantren Baru in obtaining raw materials. Since 2015, middleman have grown rapidly by opening pok-pokan. The existence of middleman became an option for farmers to sell sugar cane other than to the factory. The middleman freely accept sugar cane from farmers in or outside the area of Kediri and then sold to sugar factories who want to buy at an agreed price. Sugar mills that buy sugar cane middleman also come from outside Kediri, namely Malang, Tulungagung, Lamongan, and Madiun.

This study aims to (1) Describe situation and condition that become the opportunity of middleman existence around PG Pesantren Baru, (2) Identify middleman ways to build social networks to farmers to get sugar cane supply and with some sugar factories to supply sugar cane, (3) Analyze the impact of the presence of middleman for farmers and PG Pesantren Baru.

This research was conducted in Wonorejo Village, Wates District, Kediri Regency from November 2017 until February 2018. The informant in this research was purposely determined to choose the key informant and snowball sampling to choose the next informant. SWN as sugar cane middleman and WNT as Wates assistant district PG Pesantren Baru become the key informants selected by snowball sampling. This research is a case study research with qualitative approach. Data collection is done through indepth interview, observation, and document. Analytical techniques used is interactive model from Mile, Huberman, and Saldana (2014) through three activities: data condensation, data presentation, and conclusions. The data obtained tested its validity using triangulation: source triangulation, technique triangulation, and time triangulation.

Situation and condition that caused middleman existence is competition to get raw materials between sugar factories getting tighter. Government policy on law number 12 of 1992 further reduce the availability of sugarcane in the field because give freedom to farmers to choose commodities. The policy encourages middleman existence and development sugarcane business since 2010. The existence of java sugar center in Kediri Regency and the emergence of refined sugar factory increasingly tightened competition to get raw materials. Sugar factory service which

is considered unsatisfactory farmers encourages the emergence of middleman who also partner farmers of PG Pesantren Baru because farmers need money quickly. Middleman sees opportunities from farmers' dissatisfaction to sugar factory to establish sugar cane trade place (*pok-pokan*).

Farmers' trust to sugar factory also decrease because of the low rendemen obtained by the farmers and the length of the auction process. The need for farmers' money quickly becomes middleman's opportunity to establish a sugar cane trade place by giving money quickly to farmers. The limited capacity of PG Pesantren Baru caused a *gorek* system during harvest season, so some farmers can't send sugarcane to the factory. This has an impact on the difficulty of farmers obtaining SPTA from the factory. Farmers who have done harvest but don't get access to the factory become an opportunity for middleman to receive sugar cane from farmers.

Middleman builds networks to farmers through good personal relationships and provide good service to farmers. His sugar cane trade place is known to give money to farmers' sugar cane purchases quickly. Middleman's fast-growing business is also because the ability of middleman to build good cooperation with sugar factory in Kediri (PG Pesantren Baru, PG Ngadirejo, and PG Mrican) and in Malang (PG Kebon Agung and PG Krobot). The need of raw materials perceived by sugar factory encourages them to cooperate with middleman. The ability of negotiate and maintain good personal relationships makes middleman trusted by more than one sugar factory.

The existence of middleman has a positive impact for farmers because it makes easier for farmers to get money quickly and as an alternative farmers when the sugarcane is rejected by the factory. However, the existence of middleman has a positive and negative impact for PG Pesantren Baru. The existence of middleman can facilitate PG Pesantren Baru to obtain sugarcane when raw material difficulty, but if PG Pesantren Baru can't maintain good relationship with middleman it will have negative impact because sugarcane middleman from PG Pesantren Baru area is sold to another sugar factory. The existence of middleman also become a competitor for PG Pesantren Baru.

Based on the results and discussion can be concluded that (1) middleman present because the implementation of government policy on law no. 12 in 1992, competition between sugar mills with increasingly limited quantity of sugarcane, non-transparent factory service system to partner farmers, *gorek* system in PG Pesantren Baru, and the presence of TRMLL farmers to be competitor farmers, (2) middleman build personal relationships with sugar cane farmers personally and provide good service through direct payments. The middleman build good relationships with sugar mills through personal relationships with ADM, (3) The presence of middleman in PG Pesantren Baru has a positive impact on sugarcane farmers and other sugar factories partner middleman and gives negative impact for PG Pesantren Baru.

Suggestions that can be given by the researcher are: (1) for PG Pesantren Baru: need of evaluation and improvement of service to partner farmers to minimize the chance of switching sugar cane sales to other party; (2) for government: government should protect domestic sugar and make the policy of not importing

sugar that can be a competitor of domestic sugar, (3) for the Association of Smallholder Sugar Cane Farmers (APTR): the need for refinement of the sugar auction system to minimize auction delay. (4) suggestions for further research is the next researcher should conduct observation of business middlemen by becoming part of the sugarcane business owned by middlemen in order to observation can be more profound. Observations should also be done continuously over a period of time. Method of data retrieval through direct observation can also be done at the activity of farmer cane cutting from field until sugar cane entering factory so that researcher know where location problem in field.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT berkat karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Eksistensi dan Peran Tengkulak dalam Pemasaran Tebu di Wilayah PG Pesantren Baru (Studi Kasus pada Tengkulak SWN di Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri)”. Melalui kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Prof. Dr. Ir. Kliwon Hidayat, MS. Sebagai pembimbing utama yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.

Penelitian ini akan menggambarkan kehadiran tengkulak dalam jual beli tebu di wilayah PG Pesantren Baru beserta dampaknya terhadap petani dan pabrik gula. Tujuan penulisan ini adalah untuk memenuhi kewajiban dalam menyelesaikan skripsi serta untuk menambah wawasan bagi penulis. Penulis menyadari masih terdapat kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Kritik dan saran yang bersifat membangun akan diterima dengan senang hati oleh penulis demi perbaikan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat memberi manfaat bagi pembaca dan dapat disempurnakan oleh penelitian selanjutnya.

Malang, Mei 2018

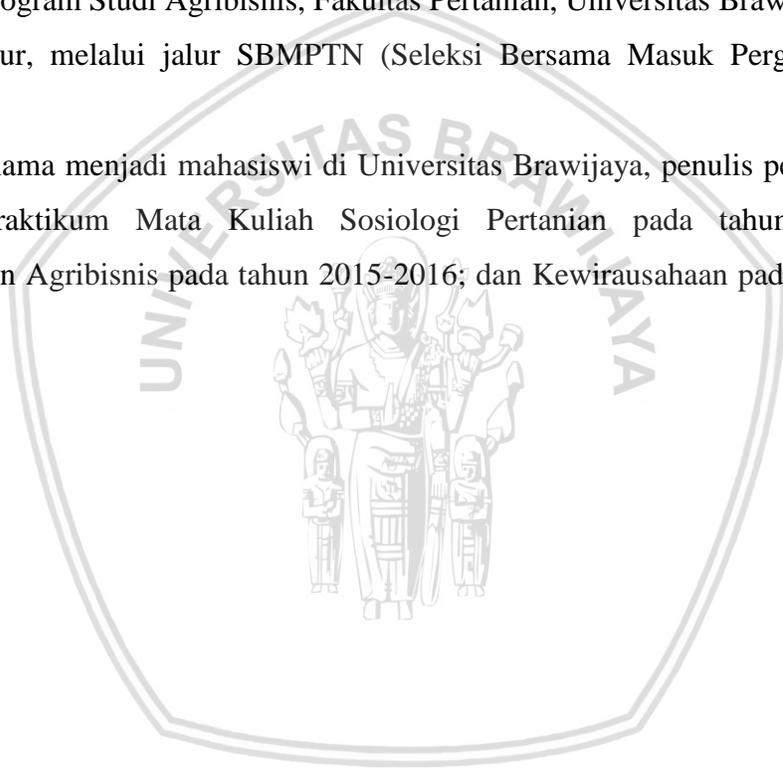
Adinda Nurjannah Santoso

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Kediri pada tanggal 16 Mei 1996 sebagai putri tunggal dari Bapak Hery Santoso dan Ibu Tutik.

Penulis menempuh pendidikan dasar di SDN Burengan 2 Kediri tahun 2002 sampai tahun 2008, kemudian penulis melanjutkan ke SMP Negeri 1 Kediri tahun 2008 sampai tahun 2011. Tahun 2011 sampai tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan ke SMA Negeri 2 Kediri. Tahun 2014 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Strata 1 Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya Malang, Jawa Timur, melalui jalur SBMPTN (Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi Negeri).

Selama menjadi mahasiswa di Universitas Brawijaya, penulis pernah menjadi asisten praktikum Mata Kuliah Sosiologi Pertanian pada tahun 2015-2018; Manajemen Agribisnis pada tahun 2015-2016; dan Kewirausahaan pada tahun 2016-2017.



DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
SUMMARY	iv
KATA PENGANTAR.....	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
DAFTAR ISTILAH	xiv
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Fokus Penelitian.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	6
2.2 Tinjauan Teori	10
2.2.1 Konsep <i>Embeddedness</i> (Keterlekatan)	10
2.2.2 Jaringan Sosial	11
2.2.3 Modal Sosial	13
2.2.4 Teori Peran.....	14
2.3 Tengkulak.....	15
2.4 Pabrik Gula	16
2.5 Dinamika Usaha Tani Tebu	18
2.6 Kebijakan Gula Nasional	20
2.7 Kerangka Pemikiran.....	22
2.8 Proposisi.....	23
III. METODE PENELITIAN.....	24
3.1 Jenis Penelitian	24
3.2 Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian	24
3.3 Teknik Penentuan Informan	24
3.4 Teknik Pengumpulan Data	25
3.5 Teknik Analisis Data	26
3.6 Keabsahan Data	28

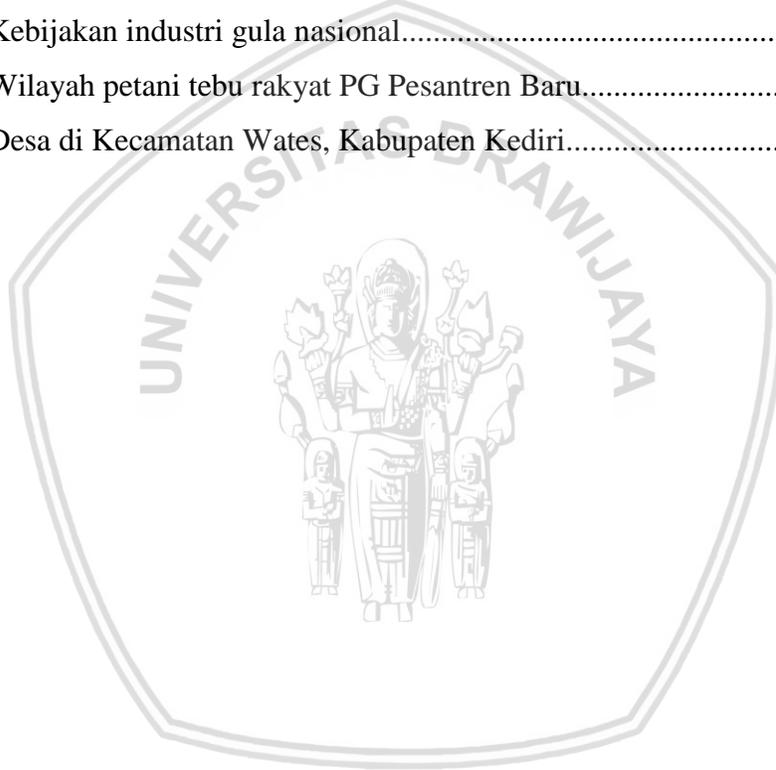


IV HASIL DAN PEMBAHASAN	30
4.1 Setting Penelitian	30
4.1.1 PG Pesantren Baru	30
4.1.2 Kecamatan Wates	31
4.1.3 Tengkulak SWN.....	32
4.2 Situasi dan Kondisi yang Menyebabkan Hadirnya Tengkulak	34
4.2.1 Sejarah Usaha Tebu Milik Tengkulak.....	47
4.2.2 Sistem Jual Beli Tebu di Tengkulak	49
4.3 Cara Tengkulak Membangun Jaringan	52
4.3.1 Cara Tengkulak Membangun Jaringan dengan Petani Tebu.....	52
4.3.2 Cara Tengkulak Membangun Jaringan dengan Pabrik Gula.....	57
4.4 Dampak Kehadiran Tengkulak	61
4.4.1 Dampak Kehadiran Tengkulak bagi Petani Tebu	61
4.4.2 Dampak Kehadiran Tengkulak bagi PG Pesantren Baru	65
V KESIMPULAN DAN SARAN	69
5.1 Kesimpulan	69
5.2 Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN.....	74



DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1	Produksi tebu petani tebu rakyat PG Pesantren Baru tahun 2014-2017	1
2	Pabrik gula di Jawa Timur dibawah PTPN X.....	16
3	Pabrik gula di Jawa Timur dibawah PTPN XI.....	17
4	Pabrik gula di Jawa Timur dibawah PT Rajawali Nusantara.....	18
5	Kebijakan industri gula nasional.....	20
6	Wilayah petani tebu rakyat PG Pesantren Baru.....	31
7	Desa di Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri.....	32



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1	Kerangka pemikiran.....	22
2	Model interaktif Miles, Huberman, dan Saldana (2014)	26
3	Peta Kecamatan Wates Kabupaten Kediri.....	32
4	Surat Perintah Tebang Angkut (SPTA)	41
5	Surat <i>Delivery Order</i> (DO)	46
6	Tempat jual beli tebu SWN	48
7	Antri truk petani setelah ditimbang menunggu untuk dibongkar	51
8	Pembongkaran tebu dari truk petani ke truk SWN	51
9	Penimbangan truk petani setelah tebu dibongkar	51
10	Nota hasil penjualan tebu milik petani	51
11	Truk milik tengkulak siap untuk mengirim tebu ke pabrik	51
12	Alur penerimaan tebu ke tengkulak	51

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1	Daftar informan.....	74
2	Panduan wawancara tengkulak tebu	75
3	Daftar pertanyaan petani tebu	76
4	Daftar pertanyaan asisten wilayah wates PG Pesantren Baru.....	77
5	Catatan lapang.....	78
6	Contoh analisis data kualitatif dengan model interaktif Miles, Huberman & Saldana (2014).....	80
7	Rekap pembelian tebu tengkulak.....	85
8	Dokumentasi lapang	87
9	Jaringan tengkulak SWN	88
10	Peta jaringan pabrik gula SWN	89
11	Peta wilayah tebu rakyat PG Pesantren Baru.....	90
12	Perbandingan penerimaan petani tebu yang dijual ke PG Pesantren Baru dan ke tengkulak.....	91



DAFTAR ISTILAH

No.	Istilah	Pengertian
1.	<i>Pok-pokan</i>	Tempat jual beli tebu milik tengkulak
2.	<i>Gorek</i>	Pemberhentian sementara pasokan tebu dari beberapa wilayah petani mitra akibat pabrik kelebihan bahan baku
3.	Rendemen	Kadar gula dalam 1 kuintal tebu
4.	<i>Glebagan</i>	Pergiliran tanaman antara tanaman pangan dengan tanaman perkebunan. Sistem ini membagi lahan menjadi $\frac{2}{5}$ menanam tanaman pangan dan $\frac{2}{5}$ menanam tanaman perkebunan.
5.	Tebasan	Membeli tebu secara borongan atau keseluruhan dengan harga tertentu
6.	Ijon	Membeli tebu petani yang masih muda
7.	Lahan <i>bengkok</i>	Lahan garapan milik desa yang diberikan kepada perangkat desa
8.	<i>Sinder</i>	Asisten wilayah atau pengawas petani tebu rakyat
9.	1 rit	75 kuintal

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kelangkaan tebu sebagai bahan baku gula menjadi permasalahan utama di PTPN X Pabrik Gula Pesantren Baru Kediri. Permasalahan ini menyebabkan pabrik tidak dapat mencapai Rencana Kegiatan dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang telah disusun. Menurut data PG Pesantren Baru tahun 2017, PG Pesantren hanya menggiling 766.927,9 ton tebu dari 965.736,5 ton RKAP yang telah disusun. Angka RKAP tersebut tidak dapat dicapai karena pabrik tidak memperoleh pasokan bahan baku yang cukup.

Ketersediaan bahan baku tebu dalam pabrik gula tidak lepas dari peran petani dalam usahatani tebu. Sejak tahun 2014, produksi petani tebu rakyat PG Pesantren Baru selalu tidak mencapai RKAP (Tabel 1). Bahkan penurunan realisasi produksi petani tebu rakyat sangat drastis pada tahun 2015 yang hanya mencapai 591.063,6 ton. Produksi tebu petani yang semakin menurun mengakibatkan pabrik kesulitan memperoleh bahan baku tebu. Permasalahan tersebut berimbas pada penurunan produksi PG Pesantren Baru.

Tabel 1. Produksi tebu petani tebu rakyat PG Pesantren Baru tahun 2014-2017

Tahun	RKAP (ton)	Realisasi (ton)
2014	898840,00	872072,5
2015	906211,70	591063,6
2016	908910,75	809629,1
2017	759.067,51	620.042,7

Sumber: Divisi Tanaman PG Pesantren Baru

Menurut Rohman, dkk (2005) pada era ini, rata-rata pabrik gula di Jawa beroperasi jauh di bawah kapasitas giling atau *idle capacity* (rata-rata hanya mampu mencapai 46%). Hal ini karena sebagian besar pabrik gula kesulitan memperoleh bahan baku tebu. Jumlah bahan baku yang terbatas membuat tebu diperebutkan banyak pabrik gula. Bahkan antara pabrik gula dalam PTPN yang sama juga saling memperebutkan bahan baku tebu (Sawit, 2003 dalam Rohman, dkk, 2005).

Permasalahan bahan baku menjadi permasalahan serius yang dialami pabrik gula. Keadaan ini telah banyak diusahakan untuk diatasi melalui Upaya Akselerasi Produktivitas maupun melalui Revitalisasi Industri Gula BUMN 2010-2014. Namun peningkatan kapasitas giling di pabrik-pabrik gula tersebut telah memberi implikasi terhadap semakin besarnya kebutuhan bahan baku tebu disetiap musim gilingnya (Wibowo, 2015). Kebijakan ini berdampak pada semakin tidak terpenuhinya bahan baku tebu petani. Pabrik gula akan berusaha mencari tebu dari pihak-pihak yang mampu memenuhi permintaan tebu dari pabrik, seperti tengkulak. Tengkulak adalah orang yang membeli tebu petani untuk kemudian dijual ke pabrik gula mitra tengkulak.

Kehadiran tengkulak di wilayah PG Pesantren Baru Kota Kediri, menjadi pesaing baru PG Pesantren Baru dalam memperoleh bahan baku. Kehadiran atau eksistensi tengkulak semakin diakui dan berkembang pesat sejak tahun 2015 dengan adanya *pok-pokan*. Keberadaan tengkulak menjadi pilihan bagi petani untuk menjual tebu selain ke pabrik. Tengkulak bebas menerima tebu dari petani dalam atau luar wilayah Kediri untuk kemudian dijual ke pabrik gula yang mau membeli dengan harga yang telah disepakati. Pabrik gula yang membeli tebu tengkulak juga berasal dari luar Kediri, yaitu Malang, Tulungagung, Lamongan, dan Madiun.

Tengkulak memiliki jaringan sosial yang luas kepada petani yang memasok tebu ke tengkulak dan pabrik gula sebagai penerima tebu dari tengkulak. Konsep jaringan sosial menurut Lawang (2005) merujuk pada semua hubungan dengan orang atau kelompok lain yang memungkinkan kegiatan dapat berjalan secara efisien dan efektif. Selanjutnya menurut Daryanto (2004), kemampuan mengelola modal sosial, khususnya dimensi jaringan sosial, menjadi kunci keberhasilan tengkulak. Hal ini karena peran modal sosial tidak kalah penting dengan infrastruktur ekonomi lainnya.

Penelitian tentang industri gula/tebu yang banyak dilakukan selama ini adalah pola kemitraan antara petani dengan pabrik gula. Penelitian Susanti (2016) memfokuskan pada pola kemitraan antara petani tebu luar luar, yang merupakan petani pedagang dengan PG Toelangan. Lestari, dkk (2015) juga meneliti keuntungan yang diperoleh petani tebu rakyat melalui kemitraan dengan pabrik gula di Kabupaten

Jember. Namun penelitian tersebut belum menjelaskan mengenai permasalahan yang dihadapi petani tebu rakyat dalam kemitraan dengan pabrik gula. Sedangkan Mahbubi (2015) melakukan penelitian mengenai sistem rantai pasok industrialisasi gula di Madura. Dalam penelitian ini, kehadiran tengkulak dalam rantai pasok industrialisasi gula tidak banyak dikaji. Oleh karena itu kehadiran, eksistensi, dan peranan tengkulak di wilayah PG Pesantren Baru dalam pemasaran tebu petani dan penyediaan tebu bagi pabrik gula adalah menarik untuk diteliti.

1.2 Rumusan Masalah

Kemitraan yang dijalankan antara pabrik gula dengan petani tebu mulai mengalami beberapa kendala. Kendala tersebut terjadi karena pelayanan pabrik yang dirasa kurang oleh petani. Permasalahan dalam lelang gula membuat petani tidak lagi sepenuhnya menyetorkan tebu ke pabrik. Petani mulai mengurangi pasokan tebu ke pabrik, untuk dijual ke tengkulak.

Kemunculan tengkulak di sekitar pabrik gula membawa dampak bagi pabrik gula dan petani tebu setempat. Tengkulak menjadi alternatif petani untuk menjual tebu. Perkembangan usaha tengkulak yang cukup pesat menjadi tantangan baru bagi pabrik gula. Jaringan sosial yang dimiliki tengkulak menjadi bekal tengkulak untuk mengembangkan usahanya.

Pabrik Gula Pesantren Baru merupakan salah satu industri gula yang terletak di Kediri, Jawa Timur. PG Pesantren Baru menjalankan kemitraan dengan petani tebu untuk mendapatkan bahan baku. Sejak musim giling 2015 pabrik mengalami kesulitan bahan baku yang berpengaruh pada produksi gula pasir yang semakin menurun.

Kesulitan PG Pesantren Baru mendapatkan bahan baku tebu terjadi, karena disinyalir sebagian petani tebu mitra PG Pesantren Baru tidak memasok tebunya ke pabrik gula tersebut. Petani tebu menjual tebunya kepada tengkulak tampak mulai berkembang di wilayah PG Pesantren Baru. Oleh karena itu yang menjadi pertanyaan sentral dalam penelitian ini adalah “bagaimana kehadiran tengkulak tebu di wilayah PG Pesantren Baru?”. Berdasarkan pertanyaan sentral tersebut, maka dapat dirumuskan beberapa sub pertanyaan sebagai berikut:

1. Situasi dan kondisi apa yang mendukung hadirnya tengkulak di wilayah PG Pesantren Baru?
2. Bagaimana cara tengkulak membangun jaringan dengan para petani untuk mendapatkan pasokan tebu dan dengan pabrik gula untuk mengirim atau menjual tebu?
3. Bagaimana dampak kehadiran tengkulak bagi petani dan PG Pesantren Baru?

1.3 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data yang digunakan dalam penelitian adalah data panen tebu tahun 2016-2017.
2. Tengkulak yang menjadi informan adalah tengkulak di Dusun Wonorejo, Desa Wonorejo, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri yang juga merupakan petani mitra PG Pesantren Baru masa giling tahun 2017.
3. Tengkulak yang dijadikan informan adalah tengkulak memiliki jaringan dengan PG Pesantren Baru dan petani mitra yang membeli tebu dari petani serta tidak memberi pinjaman atau kredit kepada petani.
4. Petani yang menjadi informan adalah petani mitra PG Pesantren Baru yang juga menjual sebagian tebu ke tengkulak di Dusun Wonorejo pada masa giling 2017.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan situasi dan kondisi yang menjadi peluang penyebab hadirnya tengkulak di sekitar PG Pesantren Baru.
2. Mengidentifikasi cara-cara yang dilakukan tengkulak dalam membangun jaringan sosial kepada para petani untuk mendapatkan pasokan tebu dan dengan beberapa pabrik gula guna dapat memasok tebu.
3. Menganalisis dampak kehadiran tengkulak bagi petani dan PG Pesantren Baru.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat bagi PG Pesantren Baru adalah sebagai bahan evaluasi pelayanan kepada petani mitra agar tidak mengurangi pasokan tebu ke pabrik gula.

2. Manfaat bagi tengkulak adalah untuk memperbaiki jaringan sosial kepada petani maupun pabrik gula.
3. Manfaat bagi petani adalah sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan penjualan tebu.
4. Manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan adalah penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan kajian untuk penelitian selanjutnya serta menambah khasanah penelitian mengenai eksistensi tengkulak dalam industri gula.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Susanti (2016) dengan judul Pola Kemitraan Petani Tebu Rakyat Mandiri Luar Luar (TRMLL) dengan Pabrik Gula Toelangan, bertujuan untuk mendeskripsikan karakteristik petani TRMLL yang bermitra dengan PG Toelangan, mendeskripsikan pola kemitraan antara petani TRMLL dengan PG Toelangan, mendeskripsikan pola kemitraan antara petani TRMLL dengan petani tebu murni, dan menganalisis seberapa besar pendapatan dan pembagian keuntungan petani TRMLL dengan petani tebu murni. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*), yaitu PG Toelangan dan petani TRMLL di Kecamatan Lawang dan Kecamatan Singosari. Teknik penentuan sampel dan informan dilakukan secara *purposive*, yaitu informan dan sampel yang terkait langsung dengan kemitraan antara petani TRMLL dan PG Toelangan. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumen. Teknik analisis data dibagi menjadi 2, analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis kualitatif yang digunakan adalah model interaktif dari Miles and Huberman. Sedangkan analisis kuantitatif menggunakan alat ukur analisis biaya produksi usahatani tebu, analisis penerimaan usahatani tebu, analisis pendapatan usahatani tebu, dan pembagian keuntungan oleh petani TRMLL. Uji keabsahan data dilakukan dengan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemitraan antara TRMLL dengan Pabrik Gula Toelangan adalah pola kemitraan subkontrak. Petani TRMLL adalah petani mitra PG Toelangan yang berada di luar wilayah kerja PTP. Petani TRMLL juga merupakan petani pedagang, yaitu petani yang memiliki lahan dan bekerja sama dengan menerima pasokan tebu dari petani murni. PG Toelangan tidak memberikan pinjaman modal ataupun bimbingan teknis pada petani mitra TRMLL Tebu yang dipasok oleh petani TRMLL akan diolah menjadi gula dan dipasarkan melalui lelang gula. Bagi hasil yang dilakukan antara pabrik dengan petani mitra TRMLL didasarkan pada besarnya nilai rendemen tebu. Selain pembagian hasil gula, pihak petani juga mendapatkan pembagian hasil tetes sebesar 3 kg/kuintal tebu.

Penelitian Susanti (2016) juga membahas mengenai pola kemitraan petani TRMLL dengan petani tebu murni. Petani tebu murni adalah petani yang melakukan budidaya tebu dan tidak memiliki akses ke pabrik. Kemitraan yang terjalin adalah pola kemitraan Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Pelaksanaan kemitraan KOA, petani TRMLL memberikan fasilitas peminjaman modal, pupuk, dan fasilitas lainnya seperti tebang angkut dan pemasaran hasil tebu. Petani tebu murni menyediakan lahan tebu dan tenaga kerja yang nantinya hasil produksi dijual melalui petani TRMLL untuk digilingkan kepada pabrik gula dengan atas nama petani TRMLL. Harga jual tebu yang diterima oleh petani murni ditetapkan oleh petani TRMLL. Hasil penjualan tebu yang diterima petani murni adalah harga kuintal tebu yang dijual dikurangi dengan pinjaman modal, pupuk, dan tebang angkut. Hasil tersebut diterima oleh petani murni setelah petani TRMLL menerima dana cairan dari pabrik.

Penelitian oleh Azizah (2016) yang berjudul Peran Positif Tengkulak dalam Pemasaran Buah Manggis Petani: Studi Jaringan Sosial Tengkulak di Desa Karacak, Kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor, menggunakan metode kualitatif melalui eksplorasi secara mendalam mengenai peran tengkulak melalui perspektif teori jaringan sosial. Teknik penelitian yang digunakan adalah wawancara mendalam dan observasi. Wawancara dilakukan terhadap enam informan yang terdiri dari dua orang tengkulak, satu orang lurah desa, dan tiga orang petani manggis. Teknik penentuan informan menggunakan teknik *snowball sampling*.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa peran tengkulak di Desa Karacak tergolong positif karena tengkulak tidak berperan sebagai kreditor/pemilik modal. Tengkulak di Desa Karacak berperan sebagai pengumpul, pembeli, penghubung, dan pemasar. Keberadaan tengkulak di Desa Karacak didukung dengan jaringan sosial yang luas dan tidak terbatas. Jaringan sosial tengkulak meliputi petani buah manggis dan pembeli buah manggis. Bentuk jaringan sosial yang dimiliki tengkulak adalah kelekatan relasional, yaitu kelekatan antara individu dengan individu. Jaringan sosial yang terjalin antara tengkulak dengan petani dan pembeli manggis bersifat non formal, karena tidak bersifat tertulis. Tengkulak di Desa Karacak memiliki posisi

strategis dalam menghubungkan petani dengan pembeli agar tercapai tujuan ekonomi bagi semua pihak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tengkulak di Desa Karacak memiliki peran positif yaitu tidak bersifat eksploitatif terhadap petani.

Penelitian Mahbubi (2015) berjudul Sistem Dinamis Rantai Pasok Industrialisasi Gula Berkelanjutan di Pulau Madura menggunakan metode kombinasi antara riset eksplanatori dan riset kausal yaitu kombinasi analisis data sekunder dan eksperimen, dengan analisis data menggunakan simulasi sistem dinamis menggunakan program *powersim* dengan uji validasi melalui perhitungan MAPE (*Mean Absolute Percentage Error*). Penelitian ini menggambarkan bahwa sistem dasar rantai pasok industrialisasi gula di Pulau Madura dapat diidentifikasi berdasarkan pelaku, kegiatan, sarana produksi, dan keluaran. Penelitian rantai pasok industrialisasi gula di Pulau Madura memotong mata rantai pasok sekunder di sepanjang aliran produk gula seperti tengkulak dan pedagang perantara yang umumnya mendapatkan nilai tambah yang paling besar pada industri pertanian.

Penelitian Mulyono (2011) berjudul Kebijakan Pengembangan Industri Bibit Tebu Unggul untuk Menunjang Program Swasembada Gula Nasional memaparkan bahwa salah satu faktor penyebab rendahnya produktivitas tanaman tebu nasional karena belum banyak menggunakan bibit tebu unggul. Mayoritas tebu yang digunakan petani kurang bermutu. Pabrik gula di Jawa tidak mengusahakan kebun bibit tebu untuk memenuhi kebutuhan wilayahnya sendiri. Kementerian Pertanian pada tahun 2011 hanya sanggup menyediakan bibit unggul sebanyak 11 juta bibit atau setara 550 ha lahan tebu tanam baru. Padahal target penanaman tebu baru seluas 107.500 ha. Oleh karena itu, kebijakan pengembangan industri bibit tebu unggul memiliki nilai yang sangat strategis dalam menunjang program swasembada gula nasional.

Penelitian Mudiarta (2009) yang berjudul Jaringan Sosial (*Networks*) dalam Pengembangan Sistem dan Usaha Agribisnis: Perspektif Teori dan Dinamika Studi Kapital Sosial bertujuan untuk menjelaskan pentingnya pemberdayaan masyarakat petani dan potensi lokal dalam implementasi suatu program pembangunan introduksi *supra system* dalam pengembangan sistem dan usaha agribisnis. Penelitian ini lebih

detail mengamati mengenai penerapan teori ketertambatan (*embeddedness*) tindakan ekonomi yang melekat pada jaringan sosial. Hasil penelitian menjelaskan bahwa dari tiga dimensi kapital sosial, jaringan sosial merupakan dimensi yang memiliki sifat mengikat, menyambung, mengait yang sangat kentara. Jaringan sosial bersifat *local indigeneous* yang berarti tidak dapat digeneralisasikan dalam setiap kajian. Peran kapital sosial berbeda dalam setiap daerah sehingga dampak yang ditimbulkan juga berbeda. Gabungan ketiga kapital sosial seharusnya menjadi bahan pertimbangan utama dalam perencanaan maupun operasionalisasi kebijakan pembangunan pertanian.

Penelitian Hadi dan Nuryanti (2005) yang berjudul Dampak Kebijakan Proteksi terhadap Ekonomi Gula Indonesia bertujuan untuk mengestimasi dampak kebijakan tarif dan nontarif terhadap perekonomian gula nasional di tingkat makro agregat dan mikro usaha tani. Penelitian ini menggunakan pendekatan model keseimbangan parsial. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa kebijakan proteksi telah berhasil secara signifikan menurunkan impor dan meningkatkan harga gula dalam negeri, produksi, surplus produsen, dan pendapatan petani. Apabila salah satu atau kedua kebijakan tersebut dihapus, akan menyebabkan industri gula nasional terpuruk. Sehingga pemerintah seharusnya mempertahankan kebijakan proteksi yang ada dan mengupayakan perbaikan efisiensi usaha tani tebu dan pabrik gula untuk meningkatkan daya saing.

Perbedaan penelitian ini dibandingkan dengan penelitian terdahulu terdapat pada lokasi, objek, dan pendekatan yang digunakan. Penelitian ini dilakukan pada tengkulak tebu di Dusun Wonorejo, Desa Wonorejo, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri, yang merupakan wilayah dari PG Pesantren Baru Kediri. Objek dalam penelitian ini adalah petani mitra dan tengkulak tebu sehingga berbeda komoditas dengan penelitian terdahulu. Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan deskripsi kualitatif sehingga menggambarkan keadaan di lapangan mengenai situasi dan kondisi yang mendorong munculnya tengkulak, cara tengkulak membangun jaringan, dan dampak munculnya tengkulak.

2.2 Tinjauan Teori

2.2.1 Konsep *Embeddedness* (Keterlekatan)

Granovetter (1985) menjelaskan mengenai *embeddedness* memberi pengaruh kuat bagi perkembangan sosiologi ekonomi. Granovetter menggunakan pengertian *embeddedness* untuk menegaskan teori jaringan (*network theory*) sebagai metode terbaik untuk menganalisis masalah-masalah terkait sosiologi ekonomi. Granovetter menjelaskan bahwa perilaku sosial pada dasarnya ditentukan oleh norma dan nilai. Granovetter (1985) menekankan bahwa tindakan ekonomi memiliki “ketertambatan” (*embedded*) yang kuat dalam konteks jaringan-jaringan sosial masyarakat.

Granovetter (1985) dalam Damsar dan Indrayani dan Indrayani (2013) menjelaskan bahwa keterlekatan merupakan tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (*embedded*) dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung diantara para aktor. Tindakan yang dimaksud tidak hanya mencakup tindakan individu, tetapi seluruh tindakan ekonomi secara luas.

Sebelumnya, Granovetter (1985) dalam Damsar dan Indrayani dan Indrayani (2013) menemukan perdebatan antara kubu *oversocialized*, yaitu tindakan ekonomi yang kultural dituntun oleh aturan berupa nilai dan norma yang diinternalisasi dan kubu *undersocialized*, yaitu tindakan ekonomi yang rasional dan berorientasi pada pencapaian keuntungan individu (*self-interest*). Damsar dan Indrayani dan Indrayani (2013) menjelaskan bahwa kubu *oversocialized* memandang bahwa semua perilaku ekonomi tunduk dan patuh terhadap segala sesuatu yang diinternalisasi dalam kehidupan sosial seperti nilai, norma, adat istiadat, dan tata kelakuan. Sedangkan kubu *undersocialized* melihat kepentingan individu diatas segala-galanya. Kubu ini tidak melihat adanya pengaruh budaya, agama, dan struktur sosial dalam tindakan ekonomi. Kubu *undersocialized* memandang setiap tindakan ekonomi merupakan refleksi dari pencapaian keuntungan pribadi. Kedua pandangan tersebut menurut Granovetter dalam Damsar dan Indrayani dan Indrayani (2013) bukanlah penggambaran yang tepat terhadap realitas tindakan ekonomi. Setiap kegiatan ekonomi melekat pada setiap jaringan sosial dan/atau institusi sosial, baik tindakan ekonomi yang termasuk dalam *oversocialized* maupun yang *undersocialized*.

Granovetter (1990) dalam Damsar dan Indrayani dan Indrayani (2013) membedakan dua bentuk keterlekatan, yaitu:

a. Keterlekatan Relasional

Keterlekatan relasional merupakan tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (*embedded*) dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung diantara para aktor. Tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial berarti adanya hubungan dengan individu lain dalam suatu aktivitas ekonomi. Keterlekatan relasional merupakan bentuk adanya hubungan interpersonal yang melibatkan berbagai aspek sosial, budaya, agama, dan politik. Hubungan interpersonal dalam tindakan ekonomi dilatarbelakangi oleh berbagai macam hal, salah satunya adanya asimetris informasi (ketidakseimbangan informasi) sehingga antar individu merasa perlu membangun hubungan interpersonal untuk memutus asimetris informasi.

b. Keterlekatan Struktural

Keterlekatan struktural merupakan keterlekatan yang terjadi dalam suatu jaringan hubungan yang lebih luas. Jaringan hubungan yang lebih luas bisa berupa institusi atau struktur sosial. Brinkerhoff dan White (1989) dalam Damsar dan Indrayani dan Indrayani (2013) menyebut institusi sosial sebagai lembaga sosial, yaitu struktur sosial yang memberikan tatanan siap pakai bagi pemecahan persoalan kebutuhan dasar kemanusiaan. Damsar dan Indrayani (2013) menyimpulkan bahwa struktur sosial adalah suatu pola hubungan atau interaksi yang terorganisir dalam suatu ruang sosial. Sehingga dapat disimpulkan bahwa keterlekatan struktural melibatkan jaringan hubungan yang lebih luas dalam suatu struktur sosial.

2.2.2 Jaringan Sosial

Jaringan adalah sekelompok orang yang memiliki norma-norma atau nilai-nilai informal disamping norma-norma atau nilai-nilai yang diperlukan untuk transaksi biasa di pasar (Fukuyama, 2005). Lawang (2004) dalam Damsar dan Indrayani (2013) menjelaskan bahwa jaringan (*network*) merupakan gabungan dari kata *net* (jaring) dan *work* (kerja), yang penekanannya terletak pada kerja bukan pada jaring, dimengerti sebagai kerja dalam hubungan antar simpul-simpul seperti halnya jaring

(*net*). Berdasarkan cara berpikir tersebut, maka jaringan (*network*) dimengerti sebagai:

1. Ada ikatan antar simpul (orang atau kelompok) yang dihubungkan dengan media (hubungan sosial) yang diikat oleh kepercayaan. Kepercayaan itu dipertahankan oleh norma yang mengikat kedua belah pihak.
2. Ada kerja antar simpul (orang atau kelompok) yang melalui media hubungan sosial menjadi satu kerja sama bukan kerja bersama-sama.
3. Seperti halnya sebuah jaring (yang tidak putus) kerja yang terjalin antar simpul kuat menahan beban bersama dan dapat menahan beban lebih banyak.
4. Jaring yang bekerja tidak berdiri sendiri tetapi merupakan satu kesatuan dan ikatan yang kuat.
5. Media dan simpul, yaitu orang-orang yang terdapat di dalamnya memiliki hubungan yang tidak dapat dipisahkan.
6. Ikatan atau pengikat (simpul) adalah norma yang mengatur dan menjaga bagaimana ikatan dan medianya itu dipelihara dan dipertahankan.

Damsar dan Indrayani (2013) menjelaskan sosial merupakan sesuatu yang dikaitkan atau dihubungkan dengan orang lain atau menunjuk pada makna subjektif yang mempertimbangkan perilaku atau tindakan orang lain yang berkaitan dengan pemaknaan tersebut. Sehingga disimpulkan bahwa studi jaringan sosial melihat hubungan antar individu yang memiliki makna subjektif yang berhubungan taau dikaitkan dengan sesuatu sebagai simpul dan ikatan. Simpul merupakan aktor individu dalam jaringan, sedangkan ikatan merupakan hubungan antar para aktor tersebut.

Jaringan sosial terbentuk karena adanya motif yang muncul dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya. Kebutuhan sosial yang dipenuhi menurut Maslow yaitu kebutuhan fisik, keamanan, sosial, penghargaan diri, dan kebutuhan perwujudan diri. Persamaan kepentingan itulah yang menjadi awal terbentuknya jaringan sosial. Jaringan sosial melibatkan pihak-pihak yang saling berkepentingan hingga akhirnya terbentuk ikatan. Damsar dan Indrayani (2013) menyebutkan terdapat tiga tingkatan jaringan, yaitu:

1. Jaringan Mikro

Jaringan mikro merupakan jaringan sosial antar individu atau antar pribadi. Jaringan sosial mikro memiliki tiga fungsi yaitu sebagai pelicin, sebagai jembatan, dan sebagai perekat. Jaringan sosial sebagai pelicin, jaringan sosial memberikan berbagai kemudahan untuk mengakses berbagai macam barang dan/atau sumber daya langka seperti informasi, barang, jasa, dan kekuasaan. Sebagai jembatan berarti jaringan sosial pada tingkat mikro dapat memudahkan hubungan antara satu pihak dengan pihak lainnya. Fungsi sebagai perekat berarti jaringan sosial antar individu memberi tatanan dan makna pada kehidupan sosial.

2. Jaringan Meso

Jaringan meso adalah hubungan yang dibangun para aktor dengan dan atau di dalam kelompok sehingga terbentuk suatu ikatan. Jaringan meso memiliki tiga fungsi sama seperti jaringan mikro. Fungsi pelicin dalam jaringan meso berupa kemudahan akses yang diperoleh anggota kelompok terhadap barang dan/atau sumber daya langka. Fungsi jembatan yaitu daya hubung atau kekuatan relasi yang dimiliki seseorang karena keanggotaannya pada suatu kelompok untuk dipergunakan dalam menjalani kehidupan. Fungsi perekat adalah kemampuan kelompok sebagai suatu entitas yang objektif memberikan suatu tatanan dan makna pada kehidupan sosial.

3. Jaringan Makro

Jaringan makro merupakan ikatan yang terbentuk karena terjalinnya simpul-simpul dari beberapa kelompok. Jaringan makro lebih berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan antara beberapa kelompok. Sebagai jembatan, jaringan memberikan fasilitas atau saluran bagi terjalinnya komunikasi antar kelompok yang terlibat.

2.2.2 Modal Sosial

Modal sosial menurut Fukuyama (2005) dapat diartikan sebagai seperangkat nilai atau norma informal yang dimiliki bersama oleh suatu kelompok yang memungkinkan kerja sama di antara mereka. Pierre Bourdieu (1986) dalam Damsar dan Indrayani (2013) kapital sosial adalah sumber daya aktual dan potensial yang dimiliki oleh seseorang berasal dari jaringan sosial yang terlembaga serta berlangsung

terus-menerus dalam bentuk pengakuan dan pengenalan timbal balik (dengan kata lain, keanggotaan dalam kelompok sosial) yang memberikan kepada anggotanya berbagai bentuk dukungan kolektif. Putnam (1999) dalam Damsar dan Indrayani (2013) memberi definisi kapital sosial sebagai jaringan-jaringan, nilai-nilai, dan kepercayaan yang timbul diantara para anggota perkumpulan, yang memfasilitasi koordinasi dan kerja sama untuk manfaat bersama.

Damsar dan Indrayani (2013) menyebutkan sumber daya kapital sosial meliputi jaringan, kepercayaan, nilai, dan norma. Jaringan adalah hubungan antar individu yang memiliki makna subjektif yang berhubungan atau dikaitkan dengan sesuatu sebagai simpul dan ikatan. Kepercayaan merupakan keyakinan akan reliabilitas seseorang atau sistem, terkait dengan berbagai hasil atau peristiwa, dimana keyakinan itu mengekspresikan suatu iman (*faith*) terhadap integritas atau cinta kasih orang lain, atau terhadap ketepatan prinsip abstrak (pengetahuan teknis).

Nilai adalah gagasan mengenai apakah suatu pengalaman berarti, berharga, bernilai dan pantas atau tidak berarti, tidak berharga, tidak bernilai dan tidak pantas. William (1970) dalam Damsar dan Indrayani (2013) menjelaskan bahwa nilai terkait dengan ide yang dimiliki secara bersama tentang sesuatu itu baik atau buruk, diharapkan atau tidak diharapkan. Norma sebagai sumber daya sosial yang terakhir diartikan sebagai aturan main bersama yang menuntun perilaku seseorang (Damsar dan Indrayani, 2013).

Sullivan dan Thompson (1984) dalam Damsar dan Indrayani (2013) membagi norma menjadi tiga macam yaitu kebiasaan (*folkways*), tata kelakuan (*mores*), dan hukum (*law*). Kebiasaan adalah cara-cara yang lazim, wajar, dan berulang dilakukan oleh sekelompok orang terhadap sesuatu. Horton dan Hunt (1984) dalam Damsar dan Indrayani (2013) menegaskan bahwa apabila kebiasaan dikaitkan dengan gagasan tentang salah dan benar maka dipandang sebagai tata kelakuan.

2.2.3 Teori Peran

Teori peran (*role theory*) adalah teori yang merupakan perpaduan antara teori, orientasi, maupun disiplin ilmu. Menurut Sarwono (2002) dalam Hutami dan Chariri (2011), selain dari psikologi, teori peran berawal dari sosiologi dan antropologi.

Teori peran disusun dari sudut pandang istilah “peran” yang diambil dari dunia teater. Seorang aktor harus bermain sebagai seorang tokoh tertentu dan dalam posisinya sebagai tokoh itu ia diharapkan untuk berperilaku secara tertentu. Posisi aktor dalam teater dianalogikan dengan posisi seseorang dalam masyarakat, bahwa perilaku yang diharapkan dari seseorang tidak berdiri sendiri melainkan selalu berkaitan dengan orang lain yang berhubungan dengan orang atau aktor tersebut.

Linton (1936) dalam Hutami dan Chariri (2011) telah mengembangkan teori peran yang menggambarkan interaksi sosial dalam terminologi aktor-aktor yang bermain sesuai dengan apa yang ditetapkan oleh budaya. Menurut teori ini, seseorang mempunyai peran tertentu dan diharapkan berperilaku sesuai dengan peran tersebut. Gustina dkk (2008) menjelaskan bahwa konsep peran berkaitan dengan konsep status. Jhonson (1990) dalam Gustina dkk (2008) status menunjukkan posisi seseorang dalam suatu hubungan interaksi. Sarwono (1984) dalam Gustina dkk (2008) mengemukakan unsur-unsur konsep peran, yaitu: (1) orang-orang yang mengambil bagian dalam interaksi sosial, (2) perilaku yang muncul dalam interaksi tersebut, (3) kedudukan orang-orang dan perilaku, (4) kaitan antara orang dan perilaku.

2.3 Tengkulak

Tengkulak merupakan aktor dalam perdagangan yang berkembang secara tradisional di Indonesia dengan berbagai peran dalam sistem perdagangan. Azizah (2016) menjelaskan tengkulak memiliki beberapa peran yaitu sebagai pengumpul, pembeli, penghubung, pemasar dan kreditor atau pemilik modal. Asromi (2003) dalam Azizah (2016) menjelaskan peran tengkulak sebagai pengumpul yaitu mengumpulkan hasil pertanian dari lebih dari satu orang petani yang ada di satu desa atau beberapa desa. Tengkulak sebagai pemasar yaitu memasarkan hasil pertanian yang dihasilkan oleh petani selaku produsen kepada banyak jejaringnya sebagai konsumen. Hasanuddin, Trus G, Endaryanto (2009) dalam Azizah (2016) peran tengkulak sebagai kreditor/pemilik modal yaitu memberikan uang atau modal kepada petani yang kemudian petani tersebut harus mengganti uang tersebut dengan cara dicicil. Petani yang tidak bisa membayar akan diambil hasil pertaniannya kemudian dibayar dengan harga rendah. Sehingga petani tidak memiliki kebebasan memilih

pasar hasil produksi karena terikat pada petani yang meminjamkan modal. Azizah (2016) mengatakan peran tengkulak dikatakan positif apabila tengkulak tidak melakukan peran sebagai kreditor atau pemilik modal. Sehingga peran tengkulak dikatakan positif apabila berperan sebagai pengumpul, pembeli, penghubung, dan pemasar.

2.4 Pabrik Gula

Jawa Timur memiliki jumlah pabrik gula yang cukup banyak di bawah naungan PT Perkebunan Nusantara (PTPN), PT Rajawali Nusantara, maupun milik swasta. Pada tahun 2017, pabrik gula yang berada di bawah PTPN X tersebar di wilayah Jawa Timur sebanyak 11 unit dapat dilihat pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Pabrik gula dibawah PTPN X di Jawa Timur, 2018

No.	Pabrik Gula	Lokasi
1.	PG Kremboong	Sidoarjo
2.	PG Watoetoelis	Sidoarjo
3.	PG Toelangan	Sidoarjo
4.	PG Gempolkrep	Mojokerto
5.	PG Djombang Baru	Jombang
6.	PG Tjoekir	Jombang
7.	PG Lestari	Nganjuk
8.	PG Meritjan	Kediri
9.	PG Pesantren Baru	Kediri
10.	PG Ngadirejo	Kediri
11.	PG Modjopangoong	Tulungagung

Sumber: ptpn10.co.id

Pabrik gula dibawah PTPN X memiliki kapasitas giling yang tidak terlalu besar. Kapasitas giling terbesar yaitu PG Pesantren Baru dengan kapasitas 6.000 TCD. Selain PTPN X, terdapat pabrik gula di Jawa Timur yang berada dibawah PTPN XI. Berikut 16 pabrik gula dibawah PTPN XI yang terdapat pada Tabel 3.

Tabel 3. Pabrik gula dibawah PTPN XI di Jawa Timur, 2018

No.	Pabrik Gula	Lokasi
1.	PG Assembagoes	Situbondo
2.	PG Djatiroto	Lumajang
3.	PG Gending	Probolinggo
4.	PG Kanigoro	Madiun
5.	PG Kedawoeng	Pasuruan
6.	PG Olean	Situbondo
7.	PG Padjarakan	Pasuruan
8.	PG Pagottan	Madiun
9.	PG Pandjie	Situbondo
10.	PG Prajekan	Bondowoso
11.	PG Redjosari	Magetan
12.	PG Soedono	Ngawi
13.	PG Wonolangan	Probolinggo
14.	PG Wringinanom	Situbondo
15.	PG Purwodadi	Magetan
16.	PG Semboro	Jember

Sumber: ptpn11.co.id

Keberadaan pabrik gula dibawah PT Perkebunan Nusantara telah ada sejak zaman Belanda, sehingga keadaan mesin dan kapasitas gilingnya tidak sebesar pabrik gula baru. Pabrik gula dibawah PT Rajawali Nusantara merupakan pabrik gula dengan kapasitas giling besar. PG Krebbe memiliki kapasitas giling terbesar yaitu 17.500 TCD. Berikut Tabel 4 adalah pabrik gula di Jawa Timur dibawah PT Rajawali Nusantara

Tabel 4. Pabrik gula dibawah PT Rajawali Nusantara di Jawa Timur, 2018

No.	Pabrik Gula	Lokasi
1.	PG Kreet Baru	Malang
2.	PG Rejo Agung Baru	Madiun
3.	PG Candi Baru	Sidoarjo

Sumber: rni.co.id

Pabrik gula dibawah PT Rajawali Nusantara memiliki kapasitas giling besar sehingga kebutuhan tebunya juga besar. Kebutuhan tebu tidak hanya diperoleh dari dalam wilayah pabrik tetapi juga luar wilayah. Selain pabrik gula milik PTPN dan PT Rajawali Nusantara, Jawa Timur juga memiliki beberapa pabrik gula swasta yaitu PG Kebon Tebu Mas di Lamongan dan PG Kebon Agung di Malang.

2.5 Dinamika Usaha Tani Tebu

Tanaman tebu (*Saccharum officinarum*) adalah tanaman perdu yang tumbuh di daerah tropika dan sub tropika (Syakir, 2010). Kondisi tanah yang baik bagi tanaman tebu adalah yang tidak terlalu kering dan tidak terlalu basah, selain itu akar tanaman tebu sangat sensitif terhadap kekurangan udara dalam tanah sehingga pengairan dan drainase harus diperhatikan. Varietas tebu dibedakan berdasarkan masa kemasakannya menjadi tiga, yaitu:

1. Varietas genjah (masak awal), mencapai masak optimal \pm 8-10 bulan.
2. Varietas sedang (masak tengah), mencapai masak optimal pada umur \pm 10-12 bulan.
3. Varietas dalam (masak lambat), mencapai masak optimal pada umur lebih dari 12 bulan.

Penanaman tanaman tebu dilakukan secara bergilir berdasarkan umur masak karena masa panen tebu relatif serempak. Komposisi varietas dengan tingkat kemasakan masak awal, masak tengah, dan masak lambat yang dianjurkan berdasarkan luas tanam adalah 30:40:30. Bibit tebu dibudidayakan melalui beberapa tingkat kebun bibit yaitu kebun bibit pokok (KBP), kebun bibit nenek (KBN), kebun bibit induk (KBI), dan kebun bibit datar (KBD). Bibit tebu yang baik adalah bibit

yang berumur 6-7 bulan, tidak tercampur dengan varietas lain, bebas hama penyakit, dan tidak mengalami kerusakan fisik.

Penanaman tanaman tebu dimulai dari pembersihan areal, penyiapan lahan, penanaman, dan penyulaman. Kegiatan penyiapan lahan terdiri dari pembajakan pertama, pembajakan kedua, penggaruan, dan pembuatan kairan. Kebutuhan bibit tebu per hektar antara 60-80 kuintal atau sekitar 10 mata tumbuh per meter kairan. Pemupukan dilakukan dengan dua kali aplikasi yaitu saat tanam dan 6 minggu setelah keprasan. Pelaksanaan panen tanaman tebu dilakukan pada bulan Mei sampai September dimana pada musim kering dan kondisi tebu dalam keadaan optimum dengan tingkat rendemen tertinggi. Penebangan tebu memiliki standar kebersihan yaitu kotoran seperti daun tebu kering, tanah dan lainnya tidak boleh lebih besar dari 5%.

Usaha tani tebu sebagai bahan baku utama gula pasir mulai mengalami kendala yang signifikan. Sebelumnya, pada tahun 1975 pemerintah mencanangkan program Tebu Rakyat Intensifikasi (TRI) sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan produksi dan produktivitas gula domestik. Menurut survei Indef dalam Khudori (2004) semula perbandingan antara tebu rakyat dengan tebu pabrik ketika TRI mencapai 68% : 32%. Perbandingan ini berubah pada tahun 1999 menjadi 25-30% : 70-75% setelah TRI dicabut pada tahun 1998. Fakta ini menunjukkan, kebijakan TRI selama ini telah membelenggu inisiatif petani tebu, sehingga saat kebijakan dicabut, struktur pola tanam berubah drastis. Adanya UU No. 12 tahun 1992 yang membebaskan petani memilih komoditas untuk ditanam, mulai diberlakukan sejak pencabutan TRI tahun 1998. Kebijakan tersebut menurunkan minat petani untuk menanam tebu. Usaha tani tebu kalah bersaing dengan tanaman lain, khususnya padi. Peraturan tersebut berakibat pada kesulitan pabrik gula mendapatkan bahan baku.

Beralihnya petani dari usaha tani tebu juga disebabkan oleh industri gula yang semakin tidak efisien. Inefisiensi menyebabkan harga tebu di tingkat petani rendah dan profitabilitas usaha tani menurun. Luas area tebu yang didominasi di Pulau Jawa semakin berkurang akibat tergeser oleh tanaman alternatif. Persoalan lain yang

semakin mendorong inefisiensi usaha tani tebu adalah masih dominannya tanaman keprasan yang frekuensinya sudah melebihi rekomendasi teknis, sehingga menghasilkan kualitas tebu yang rendah dan mudah terserah hama penyakit.

2.6 Kebijakan Gula Nasional

Gula sebagai salah satu komoditas penting di Indonesia mendorong pemerintah untuk menerapkan kebijakan untuk mendorong perkembangan industri gula Indonesia. Kebijakan pemerintah sangat berpengaruh pada kegiatan usaha tani tebu. Kebijakan tersebut mempunyai dimensi cukup luas meliputi input, produksi, distribusi, dan harga yang tercantum dalam Tabel 5 berikut:

Tabel 5. Kebijakan industri gula nasional

Nomor SK/ Keppres/ Kepmen	Perihal	Tujuan
Inpres No. 1975, 22 April 1975	Intersifikasi tebu rakyat (TRI)	Peningkatan produksi gula serta peningkatan petani tebu.
UU No.12/1992	Budidaya tanaman	Memberikan kebebasan pada petani untuk memilih komoditas sesuai dengan prospek pasar.
Inpres No. 5/1997, 29 Desember 1997	Program pengembangan tebu rakyat	Pemberian peranan kepada pelaku bisnis dalam rangka perdagangan bebas.
Inpres No. 5/1998	Penghentian pelaksanaan Inpres No. 5/1997	Kebebasan pada petani untuk memilih komoditas sesuai dengan Inpres No. 12/1992.

Sumber: Sudana et al. (2000) dan Susila (2002); Bisnis Indonesia (2004) dalam Simatupang dkk (2005).

Kebijakan yang paling signifikan diantara berbagai kebijakan produksi dan input adalah kebijakan TRI yang tercantum dalam Inpres No.9/1975. Tujuan Inpres ini adalah untuk meningkatkan produksi gula nasional dan pendapatan petani tebu. Adanya kebijakan ini sebagai respon atas adanya defisit penyediaan gula semakin besar akibat konsumsi gula yang terus meningkat karena perekonomian nasional tumbuh cukup pesat disertai dengan peningkatan jumlah penduduk. Bersamaan dengan itu, harga gula di pasar internasional pada saat itu tinggi. Esensi dari kebijakan tersebut adalah membuat petani menjadi manajer di lahannya sendiri dengan dukungan pemerintah melalui kredit bimas, bimbingan teknis, perbaikan sistem pemasaran dengan melibatkan KUD, dan menciptakan suatu hubungan kerja sama antara petani tebu dan pabrik gula (Simatupang dkk, 2005).

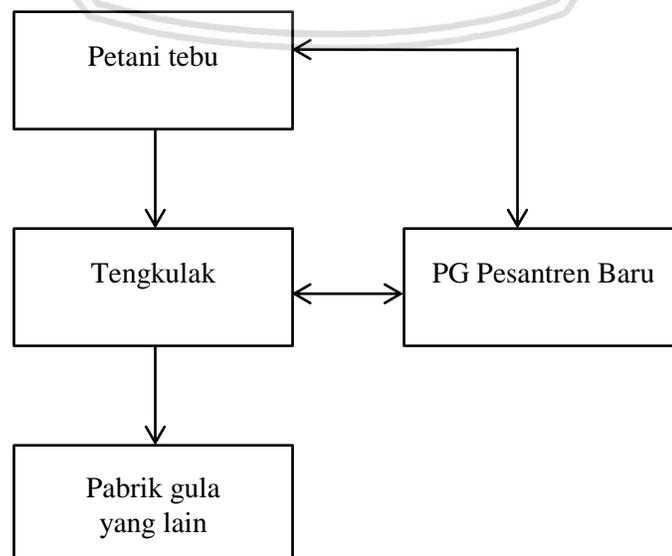
Kinerja pergulaan nasional terus menurun pada tahun 1990, baik dari segi areal, produktivitas, maupun produksi. Krisis moneter yang dihadapi Indonesia pada tahun 1997 menyebabkan perekonomian Indonesia mengalami banyak masalah. IMF (International Monetary Fund) adalah lembaga yang menekan Indonesia untuk menandatangani LoI (Letter of Intent). Salah satu LoI yang merugikan Indonesia adalah mengenai penghapusan atau pengurangan subsidi dan penurunan tarif impor yang tercantum pada Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 25/MPP/Kep/1/1998 yang tidak lagi memberi monopoli kepada BULOG untuk mengimpor komoditas strategis termasuk gula. Keputusan tersebut diterima Indonesia untuk mendapatkan bantuan hutang dari IMF (Amir dkk, 2014). Implikasi terbesar dari kebijakan ini adalah impor gula terbuka lebar karena pada saat itu tarif impor gula adalah nol persen. Gula impor banyak yang masuk ke pasar Indonesia sehingga petani tebu dan pabrik gula mengalami kerugian. Pemerintah mengeluarkan Inpres No. 5/1998 yang berisi penghentian pelaksanaan Inpres No. 5/1997 serta memberi kebebasan petani untuk memilih komoditas sesuai UU No. 12 tahun 1992. Petani bebas memilih komoditas yang akan ditanam tanpa adanya paksaan dari pemerintah.

2.7 Kerangka Pemikiran

Permintaan gula pasir yang semakin lama semakin meningkat mendorong pabrik gula sebagai salah satu industri penghasil gula untuk meningkatkan produksi. Namun, keinginan tersebut bertolak belakang dengan pasokan bahan baku tebu yang semakin menurun. Pabrik gula yang memperoleh tebu dari kemitraan petani tebu rakyat tidak lagi mendapat pasokan tebu yang cukup. Petani mulai mengurangi pasokan tebu ke pabrik karena proses lelang gula yang membutuhkan waktu lama dan kebijakan pemerintah yang kurang berpihak kepada petani.

Tengkulak muncul sebagai alternatif petani untuk menjual tebu. Tengkulak di sekitar PG Pesantren Baru memiliki jaringan sosial yang luas. Tengkulak yang juga merupakan petani mitra PG Pesantren Baru melakukan kerja sama dengan pabrik gula dan petani. Pabrik gula yang menjalin kerja sama dengan tengkulak tidak hanya PG Pesantren Baru, tetapi juga pabrik gula umum.

Hubungan antara tengkulak dan PG Pesantren Baru merupakan hubungan dua arah karena tengkulak juga merupakan petani mitra PG Pesantren Baru, tengkulak juga merupakan petani tebu plasma dalam pola kemitraan pabrik. Sedangkan hubungan tengkulak dengan pabrik gula umum adalah satu arah karena tengkulak hanya memasok tebu ke pabrik tersebut, sama seperti hubungan petani dengan tengkulak yaitu petani hanya memasok tebu ke tengkulak. Hubungan petani dengan PG Pesantren Baru adalah dua arah karena petani adalah petani mitra pabrik yang memasok tebu ke PG Pesantren Baru dan ke tengkulak.

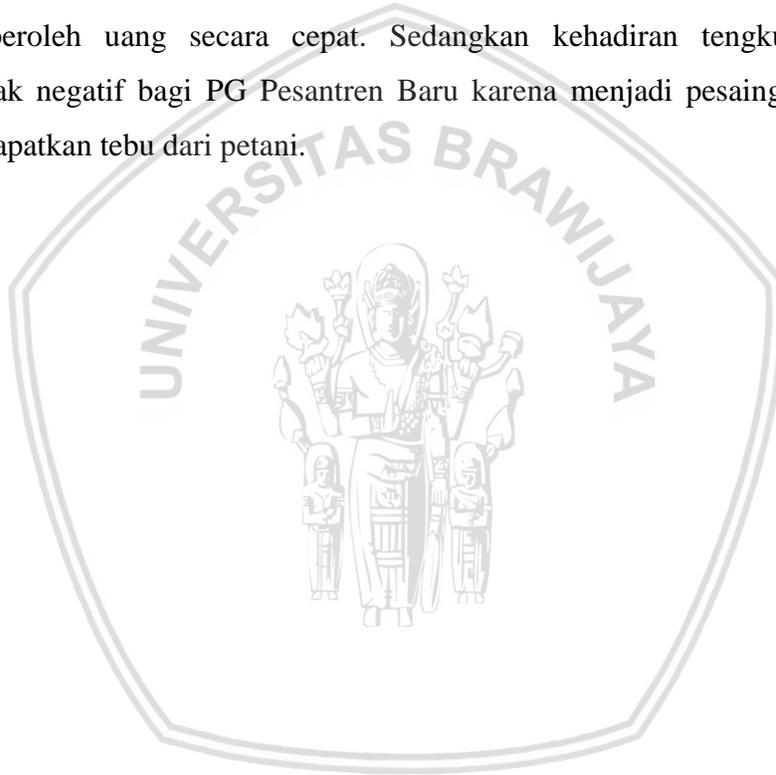


Gambar 1. Kerangka Pemikiran

2.8 Proposisi

Berdasarkan penjelasan kerangka pemikiran di atas, maka diduga:

1. Tengkulak hadir karena adanya peluang dari petani dan persaingan pabrik gula.
2. Tengkulak membangun jaringan sosial kepada petani tebu dengan cara melakukan pendekatan personal dan memberi pelayanan keuangan secara cepat. Sedangkan cara tengkulak membangun jaringan kepada pabrik gula melalui hubungan dengan pihak dalam pabrik gula.
3. Kehadiran tengkulak memberi dampak positif bagi petani karena dapat memperoleh uang secara cepat. Sedangkan kehadiran tengkulak memberi dampak negatif bagi PG Pesantren Baru karena menjadi pesaing pabrik untuk mendapatkan tebu dari petani.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Desain penelitian ini adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Tujuan dari studi kasus ini adalah untuk mempelajari kehadiran tengkulak di wilayah PG Pesantren Baru, khususnya di Kecamatan Wates. Penelitian ini menggambarkan alur penerimaan tebu petani kepada tengkulak serta menemukan hal-hal yang menyebabkan munculnya tengkulak. Selain itu, penelitian ini akan menganalisis pengaruh kehadiran tengkulak terhadap petani dan PG Pesantren Baru, serta cara tengkulak membangun jaringan kepada petani dan pabrik gula.

3.2 Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri mulai dari bulan November 2017 hingga bulan Februari 2018. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan daerah tersebut memiliki luas area tebu terluas di Kabupaten Kediri sehingga terdapat banyak petani mitra PG Pesantren Baru. Selain itu, di lokasi ini juga terdapat tengkulak, yaitu SWN yang juga merupakan petani mitra PG Pesantren Baru yang sudah menjadi tengkulak selama 26 tahun dan memiliki jaringan sosial luas. Selain melakukan penelitian pada tengkulak, penelitian ini juga dilakukan pada petani mitra PG Pesantren Baru yang juga mengirim tebu ke tengkulak SWN. Petani ini berasal dari Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri.

3.3 Teknik Penentuan Informan

Penelitian ini menggunakan informan yang ditentukan secara sengaja (*purposive*) untuk menentukan *key informan* dan *snowball sampling* untuk menentukan informan selanjutnya. Informan yang dipilih secara sengaja (*purposive*) adalah asisten wilayah Kecamatan Wates PG Pesantren Baru yaitu WNT, dan tengkulak tebu yaitu SWN. Informan tersebut dipilih secara sengaja karena memiliki banyak informasi berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. WNT memberi informasi mengenai keberadaan tengkulak di Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri.

Selain itu, WNT juga memberi informasi mengenai dampak kehadiran tengkulak dari sisi PG Pesantren Baru.

Informan selanjutnya yang dipilih secara sengaja (*purposive*) yaitu SWN. SWN dipilih sebagai informan karena merupakan tengkulak tebu yang memiliki hubungan dengan petani mitra PG Pesantren Baru dan memiliki jaringan dengan pabrik gula di Kediri dan di luar Kediri. Informasi yang diharapkan dari informan tersebut adalah sebab hadirnya tengkulak di Kecamatan Wates dan bagaimana tengkulak membangun jaringan kepada petani dan pabrik gula.

Petani tebu yang dijadikan informan dalam penelitian ini dipilih secara *snowball sampling*. Jumlah petani tebu yang dijadikan informan untuk memperoleh data sampai jenuh sebanyak 8 orang. Informasi petani diperoleh dari SWN selaku tengkulak. Petani yang menjadi informan adalah petani mitra PG Pesantren Baru yang juga menjual tebu ke SWN. Petani diharapkan dapat memberi informasi mengenai dampak kehadiran tengkulak dari sisi petani.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan melalui wawancara (*indepth interview*), observasi, dan dokumen sebagai berikut:

1. Wawancara Mendalam (*indepth interview*)

Wawancara mendalam dilakukan kepada *key informan* yaitu SWN untuk memperoleh informasi mengenai sebab hadirnya tengkulak dan bagaimana tengkulak membangun jaringan kepada petani dan pabrik gula. Wawancara kedua dilakukan kepada *key informan* kedua yaitu WNT untuk mengetahui dampak hadirnya tengkulak dari sisi PG Pesantren Baru. Pengumpulan data melalui wawancara juga dilakukan terhadap petani yang mengirim tebu ke tengkulak dan ke PG Pesantren Baru untuk memperoleh informasi dampak hadirnya tengkulak dari sisi petani.

2. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara pengamatan langsung di lapang untuk mengetahui keadaan sebenarnya di tengkulak tebu di Dusun Wonorejo, Desa Wonorejo, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri. Tujuan dilakukannya observasi adalah untuk mengetahui secara langsung bisnis tebu milik tengkulak. Observasi

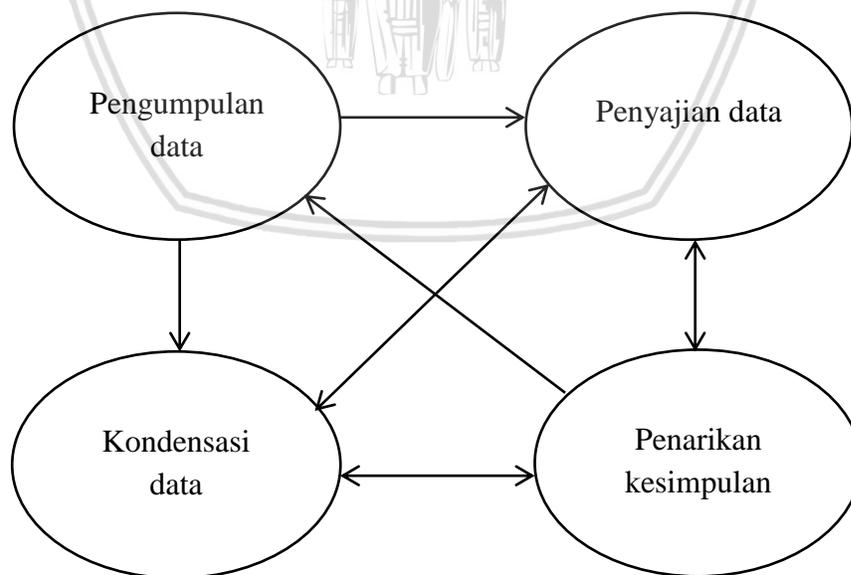
dilakukan untuk melihat alur kerja tengkulak dalam menerima tebu dari petani. Hasil dari observasi yang dilakukan berupa dokumentasi keadaan di lapang.

3. Dokumen

Dokumen dalam penelitian ini diperoleh dari tengkulak dan PG Pesantren Baru. Tengkulak memberikan dokumen pembelian gula petani, nama petani tebu, dan pabrik penerima tebu dari tengkulak. Data yang diberikan oleh PG Pesantren baru berupa data produksi pabrik dan nama tengkulak di sekitar PG Pesantren Baru. Selain dokumen dari informan, penelitian ini juga menggunakan bersumber dari data BPS (Badan Pusat Statistik), jurnal, dan buku yang berkaitan dengan teori yang digunakan.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model interaktif dari Miles, Huberman, dan Saldana (2014). Miles, Huberman, dan Saldana mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Terdapat tiga aktivitas dalam analisis data kualitatif, yaitu kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Berikut adalah komponen dari analisis data interaktif Miles, Huberman, dan Saldana:



Gambar 2. Model Interaktif Miles, Huberman, dan Saldana (2014)

1. Kondensasi Data (*Data Condensation*)

Kondensasi data berarti memilih, memfokuskan, menyederhanakan, meringkas, dan/ atau mentransformasikan data dalam bentuk catatan lapang. Tujuan dari kondensasi data adalah untuk menghasilkan data yang lebih kuat. Data yang telah dikumpulkan di lapang berjumlah banyak sehingga perlu dipilih yang sesuai dengan pertanyaan dan tujuan penelitian. Pada tahap kondensasi ini data diringkaskan, dilakukan pengkodean, mengembangkan tema, menghasilkan kategori, dan menulis analisis yang sesuai dengan data. Data hasil lapang dalam penelitian ini berupa catatan lapang hasil wawancara dan observasi serta dokumentasi sebagai data pendukung. Data tersebut dikategorikan sesuai dengan tujuan untuk menjawab rumusan masalah untuk kemudian dianalisis.

Kondensasi data yang dilakukan peneliti diawali dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumen. Wawancara mendalam dengan 8 orang petani tebu dan 2 orang *key informan* yaitu SWN selaku tengkulak dan WNT selaku asisten wilayah PG Pesantren Baru sehingga diperoleh data jenuh.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data dalam penelitian kualitatif berupa hasil informasi yang telah dikumpulkan. Data yang telah dikategorikan menurut tujuan pada kondensasi data, disajikan pada bab hasil dan pembahasan secara naratif serta didukung dengan bagan, gambar, dan peta. Tujuan dari penyajian data adalah untuk menyajikan data yang telah diolah dengan cara yang sesuai sehingga mudah dipahami.

3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing*)

Data yang telah dikumpulkan, pada tahap ini akan dilakukan penarikan kesimpulan yang bersifat sementara. Kesimpulan dibuat berdasarkan data hasil kondensasi dan penyajian data. Apabila kesimpulan dinilai belum menjawab tujuan penelitian, maka peneliti dapat melakukan pengumpulan data dan kondensasi data ulang, serta melihat penyajian data. Kesimpulan tersebut dapat berubah apabila ditemukan hasil penelitian atau data yang lebih valid. Sebelum melakukan penarikan kesimpulan, peneliti menganalisis data dan mengumpulkan teori yang telah ada.

3.6 Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk mendapatkan data yang valid dan reliabel. Data dinyatakan valid dalam penelitian kualitatif apabila data tersebut sesuai sudut pandang pihak yang diteliti. Validitas pada penelitian kualitatif dapat dicek dengan cara pengecekan data dari sudut pandang informan. Apabila data tersebut telah sesuai dengan sudut pandang informan, maka data tersebut dinyatakan valid. Reliabilitas dalam penelitian kualitatif bersifat majemuk/ganda, dinamis/selalu berubah, sehingga tidak ada yang konsisten, dan berulang seperti semula.

Uji keabsahan data dilakukan dengan melakukan uji kredibilitas melalui triangulasi. William Wiersma (1986) dalam Sugiyono (2015) triangulasi merupakan validasi silang kualitatif untuk melihat kecukupan data berdasarkan sumber data yang telah dikumpulkan. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu (Sugiyono, 2015). Peneliti menggunakan tiga jenis triangulasi, yaitu:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2015). Seluruh data yang telah diperoleh dideskripsikan, dikategorisasikan sesuai pandangan yang sama, dan mana yang spesifik dari sumber data tersebut. Data kemudian dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*member check*) dengan pihak sumber data tersebut. Sumber data dalam penelitian ini adalah tengkulak Dusun Wonorejo, petani mitra PG Pesantren Baru yang juga menjual tebu ke tengkulak, dan PG Pesantren Baru.

2. Triangulasi Teknik

Sugiyono (2015) triangulasi teknik digunakan untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Data yang diperoleh peneliti melalui wawancara dicek melalui observasi dan dokumentasi. Hasil yang diperoleh dari ketiga teknik pengumpulan data dibandingkan untuk menghasilkan data yang kredibel.

3. Triangulasi Waktu

Peneliti melakukan pengecekan data pada waktu dan situasi yang berbeda. Triangulasi waktu ini bertujuan untuk mengonfirmasi data yang telah diperoleh. Konfirmasi dilakukan pada waktu yang berbeda dengan waktu pengambilan data.



IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Setting Penelitian

4.1.1 PG Pesantren Baru Kediri

PG Pesantren Baru terletak di Jalan Mauni, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri, Jawa Timur. Didirikan pada tahun 1849 oleh Bangsa Indonesia keturunan Cina. Pemakaian nama PG Pesantren Baru diresmikan pada tanggal 19 Juli 1979, sebelumnya bernama PG Pesantren Lama. Pergantian ini dilakukan setelah adanya Peraturan Pemerintah No. 23 tahun 1973 yang berlaku tanggal 1 Januari 1974, mengenai penggabungan PNP XXII menjadi PT Perkebunan XXI-XXII (Persero). Sebelumnya, PG Pesantren Baru berada di bawah Departemen Pertanian dan dibentuk Perusahaan Negara Perkebunan (PNP) dimana termasuk dalam ruang lingkup PNP XXI. Saat ini, PG Pesantren Baru berada di bawah naungan PT Perkebunan Nusantara X.

PG Pesantren Baru memperoleh bahan baku tebu dari lahan Hak Guna Usaha (HGU) dan kemitraan dengan petani tebu rakyat. Lahan HGU PG Pesantren Baru terletak di Desa Djengkol dan Desa Sumberlumbu, Kabupaten Kediri. Luas lahan HGU Djengkol adalah 2040 hektar dan HGU Sumberlumbu 1600 hektar. Lahan HGU milik PG Pesantren Baru menyumbang 10-15% bahan baku dalam produksi gula di PG Pesantren Baru. Sedangkan, 85-90% bahan baku berasal dari kemitraan dengan petani tebu rakyat.

PG Pesantren Baru memiliki 14 wilayah tebu rakyat. Masing-masing wilayah dipimpin oleh asisten wilayah. Tabel 6 berikut adalah pembagian wilayah tebu rakyat PG Pesantren Baru:

Tabel 6. Wilayah petani tebu rakyat PG Pesantren Baru

Wilayah	Kecamatan	Kota/ Kabupaten
A	Kota tengah	Kota Kediri
B	Pesantren	Kota Kediri
C	Wates	Kabupaten Kediri
D	Pagu	Kabupaten Kediri
E	Ngasem	Kota Kediri
F	Gurah	Kabupaten Kediri
G	Plosoklaten	Kabupaten Kediri
H	Puncu	Kabupaten Kediri
J	Pelemahan	Kabupaten Kediri
K	Pare	Kabupaten Kediri
L	Kepung	Kabupaten Kediri
M	Kandangan	Kabupaten Kediri
N	Kasembon	Kabupaten Malang

Sumber: PG Pesantren Baru

4.1.2 Kecamatan Wates

Kecamatan Wates terletak di ketinggian 199 meter di atas permukaan laut dengan jarak 13 km dari Kabupaten Kediri. Luas wilayah Kecamatan Wates yaitu 76,58 km² (5,53% luas Kabupaten Kediri) yang terdiri dari 18 desa. Kecamatan Wates terdiri atas 159 RW dan 688 RT. Jumlah penduduk di Kecamatan Wates 88.190 jiwa terdiri dari 50,42% laki-laki dan 50,42% perempuan. Kecamatan Wates memiliki 30.353 kepala keluarga dengan kepadatan penduduk 1152.



Gambar 3. Peta Kecamatan Wates Kabupaten Kediri

Kecamatan Wates merupakan salah satu wilayah petani tebu rakyat PG Pesantren Baru dengan luas area tebu paling luas di Kabupaten Kediri yang terdiri dari tebu mandiri milik penduduk dan tebu mandiri HGU PG Pesantren Baru. Luas tebu mandiri milik penduduk adalah 3.276,96 ha dan tebu mandiri HGU PG Pesantren Baru seluas 1.074 ha (BPS Kabupaten Kediri, 2017). Produktivitas tebu milik penduduk lebih tinggi yaitu 110.000 kg/ha dibanding tebu HGU PG Pesantren Baru 85.000 kg/ha. Jumlah petani tebu yang bermitra dengan PG Pesantren Baru di Kecamatan Wates pada tahun 2017 \pm 199 petani dengan \pm 368 nomor kontrak.

Kecamatan Wates terdiri atas 18 desa, yaitu Desa Duwet, Tawang, Segaran, Gadungan, Pojok, Wonorejo, Wates, Jajar, Tunge, Tempurejo, Plaosan, Karanganyar, Sumberagung, Pagu, Joho, Silir, Janti, dan Sidomulyo. Wilayah tebu rakyat PG Pesantren Baru hanya mencakup 14 desa. Desa yang tidak ikut wilayah kemitraan dengan PG Pesantren Baru adalah Desa Pojok, Desa Duwet, Desa Tawang, dan Desa Segaran. Keempat desa tersebut masuk ke wilayah tebu rakyat PG Ngadirejo sesuai peraturan dari Direksi PTPN X Surabaya.

4.1.3 Tengkulak SWN

SWN (55 tahun) adalah pedagang tebu di Dusun Wonorejo, Desa Wonorejo, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri sejak tahun 1992. Sebelum menjadi tengkulak,

SWN adalah mandor tebang di Koperasi Unit Desa (KUD) di Kecamatan Wates selama 7 tahun. Kemampuan SWN dalam bisnis tebu juga diperoleh dari pengalamannya menjadi mandor tebang. Asisten wilayah Wates PG Pesantren Baru ketika itu melihat kemampuan SWN dalam bisnis tebu dan mengajaknya untuk membeli tebu petani dan menjualnya ke PG Pesantren Baru. SWN akhirnya keluar dari KUD dan mulai menjadi pedagang tebu di tahun 1992. Modal awal SWN diperoleh dari pinjaman asisten wilayah Wates PG Pesantren Baru. SWN membeli tebu milik petani secara borongan dan ijon. Dia berkeliling Kabupaten Kediri untuk mencari tebu milik petani yang tidak dikirim ke pabrik. Selain menjadi pedagang, SWN juga menyewa lahan untuk ditanami tebu sendiri. Dia juga menanam tebu pada lahan *bengkok* milik anaknya yang menjadi kepala dusun.

Tahun 2016, SWN membuka tempat jual beli tebu (*pok-pokan*) di gudang yang dipinjami oleh temannya tanpa membayar sewa. Modal untuk membuka usaha ini berasal dari modal sendiri melalui pinjaman di bank. Temannya yang mendorong dia untuk membuka tempat jual beli tebu karena yakin akan berhasil. Usaha ini mulai beroperasi pada awal buka giling pabrik, yaitu bulan Mei 2016. Alasan SWN mendirikan usaha ini dia melihat adanya peluang dari persaingan pabrik untuk mendapatkan bahan baku. SWN juga merupakan petani mitra PG Pesantren Baru, dia menilai pelayanan pabrik kepada petani mitra masih dirasa kurang. Peluang tersebut yang mendorong SWN untuk membuka tempat jual beli tebu. Tempat jual beli tebu miliknya tidak hanya menerima tebu milik petani tetapi juga dari petani pedagang. Petani pedagang tidak hanya menjual tebu miliknya tetapi juga menerima tebu dari beberapa petani kecil untuk kemudian dijual ke SWN.

Selama menjadi tengkulak, SWN membeli tebu petani dengan cara tebasan, ijon, dan beli putus. Sistem tebasan dan ijon telah dilakukannya sejak awal mulai membeli tebu petani. Sistem beli putus dilakukannya ketika mulai membuka tempat jual beli tebu. Harga beli tebu yang ditetapkan SWN dalam sistem tebasan dan ijon tergantung dari kualitas tebu petani, semakin baik kualitasnya maka semakin tinggi harganya. Sistem ijon dilakukan SWN untuk mempersiapkan persediaan tebu di masa mendatang karena permintaan dari pabrik gula yang waktunya tidak bersamaan.

“Saya bulan 12 beli tebu yang umur 5-6 bulan. Tebu yang populer dibawa ke Tulungagung itu yang jenis 62 karena itu memang masak awal. Jadi usia 7-8 bulan sudah layak digiling ke usaha gula merah atau pabrik.” (SWN, 55 tahun, tengkulak)

SWN sudah melakukan pembelian tebu pada bulan Desember dengan sistem ijon untuk persiapan ditebang bulan Februari. Tebu yang dibeli adalah usia 5-6 bulan varietas PS 862 atau varietas awal yang akan masak di usia 7-8 bulan. SWN memperoleh tebu dari petani dan petani pedagang yang berada di Kecamatan Wates, Kota Kediri, Pare, dan Jombang. Tebu tersebut dikirim ke usaha gula merah atau pabrik yang telah buka lebih awal. Sebagian besar tebu yang ditebang di bulan Februari dikirim ke usaha gula merah yang ada di Tulungagung yang ada di daerah Ngunut dan Rejotangan karena mayoritas sudah buka.

4.2 Situasi dan Kondisi yang Menyebabkan Hadirnya Tengkulak

Kehadiran tengkulak di sekitar PG Pesantren Baru mulai dirasakan sejak tahun 2012. Usaha tebu tengkulak mulai berkembang pesat dan mempengaruhi kinerja pabrik sejak tahun 2015. Menurut WNT, asisten wilayah PG Pesantren Baru, kemunculan tengkulak juga didasarkan oleh perubahan kebijakan pemerintah tahun 1992. Kebijakan UU No. 12 tahun 1992 memberi kebebasan petani untuk menanam komoditas sesuai prospek pasar. Peraturan tersebut baru diimplementasikan setelah adanya Inpres No. 5 tahun 1998 mengenai penghentian program pengembangan tebu rakyat dan memberi kebebasan petani untuk memilih komoditas sesuai UU No. 12 tahun 1992 yang sebelumnya telah ditetapkan. Menurut Justianto dan Sukmananto (2005), pada tahun 1997/1998 perekonomian Indonesia banyak dikendalikan oleh International Moneter Fund (IMF). Sebagai salah satu persyaratan dalam Letter of Intent (LoI) IMF adalah membebaskan perdagangan pangan termasuk gula yang selama itu dipegang BULOG. Pemerintah memenuhi tuntutan tersebut dengan mengeluarkan Keppres No. 45/11/1997 yang membatasi wewenang Bulog hanya untuk komoditas beras dan gula. Sebelumnya, pada tahun 1995, pemerintah telah menetapkan tarif bea masuk gula impor 0 (nol) persen, sehingga gula impor banyak masuk ke Indonesia. Petani tebu dalam negeri mengalami kerugian besar akibat

kebijakan tersebut. Apalagi setelah pemerintah memberlakukan Inpres No. 5 tahun 1998 yang menghentikan Inpres No.5 tahun 1997 serta memberi kebebasan petani sesuai UU No.12 tahun 1992. Petani banyak beralih ke komoditas lain akibat ketidakberpihakan pemerintah kepada komoditas tebu. Berikut adalah pernyataan WNT mengenai beralihnya petani dari sistem tebu *glebagan* ke komoditas lain:

“Sebenarnya maraknya tengkulak itu ya 5 tahun belakangan ini. Sebelumnya ya ada tetapi tidak seramai sekarang. Paling rame itu sekitar 3-4 tahun. Kalau sebelumnya itu ada tetapi masih bisa dikontrol. Tetapi sekarang mulai ada perubahan aturan pemerintah tahun 1992 yang membebaskan petani menanam tanaman apa saja itu. Mulai saat itu *glebagan* yang diatur oleh muspida setempat itu jadi tidak ada. Kalau dulu kan diatur sepertiga bagian untuk apa, sepertiga lagi untuk apa.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Berdasarkan pernyataan WNT, tengkulak telah hadir di sekitar PG sejak 5 tahun yaitu mulai tahun 2012. Usaha tersebut semakin berkembang pada tahun 2015-2016. Kebijakan UU No. 12 tahun 1992 mendorong persaingan pabrik gula karena sulitnya mendapatkan bahan baku tebu. Setelah sistem *glebagan* dihapuskan yang sebelumnya mewajibkan petani untuk menanam tebu di $\frac{1}{3}$ luas lahan. Menurut Arkeman, dkk (2010) sejak tahun 1993, industri gula di Jawa mengalami penurunan secara besar-besaran. Luas areal menurun sebesar 32,62% dari 310,2 ribu hektar menjadi 209 ribu hektar dan produktivitas menurun sebesar 27,33% dari 6,22 ton/hektar menjadi 4,52 ton/hektar. Kondisi tersebut menggambarkan berpengaruhnya kebijakan UU No. 12 tahun 1992 terhadap ketersediaan tebu.

Selain itu, krisis moneter yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997-1998 menyebabkan banyaknya alih fungsi lahan pertanian menjadi lahan non pertanian (Sa'id dan Muttaqin, 1998). Faktor-faktor yang memperparah kondisi ekonomi Indonesia pada saat itu adalah industrialisasi yang ternyata gagal total. Industri yang ketergantungan pada bahan baku impor mengalami kelonjakan harga bahan baku sehingga gulung tikar. Nilai tukar rupiah jatuh dan belum bisa dipulihkan maka digunakan instrumen suku bunga. SBI (Sertifikat Bank Indonesia) dinaikkan sampai menjadi 58% per tahun sehingga sedikit pabrik-pabrik yang tersisa dan bertahan. Pabrik-pabrik yang tidak terlalu tergantung pada bahan baku impor contohnya pabrik-

pabrik yang tergantung pada kredit seperti pabrik gula juga terganggu. Maka dalam waktu tidak lama, pabrik-pabrik akan stop produksi.

Masa krisis ekonomi juga menjadi era perdagangan bebas dengan adanya Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.25/MPP/Kep/1/1998 yang tidak lagi memberi monopoli kepada BULOG untuk mengimpor komoditas strategis, termasuk gula. Implikasi terbesar dari kebijakan ini adalah impor gula terbuka lebar karena saat itu tarif impor gula adalah nol persen. Saat itu adalah era membanjirinya gula impor ke pasar Indonesia (Mardianto dkk, 2005). Masuknya gula impor merugikan petani tebu karena harga tebu menjadi murah dan merugikan pabrik gula karena gula impor lebih murah. Petani tebu memilih untuk berganti ke komoditas yang lebih menguntungkan sehingga ketersediaan tebu berkurang. Keadaan tersebut mendorong persaingan dalam industri gula untuk mendapatkan bahan baku agar kapasitas produksinya terpenuhi. PG Pesantren Baru yang memiliki kapasitas produksi 6000 TCD (*Ton Cane Day*) bersaing untuk mendapatkan bahan baku tebu dari petani. Persaingan antar pabrik gula tidak hanya terjadi antara pabrik gula milik swasta dan milik negara. Saat ini, pabrik gula dalam satu PTPN juga bersaing untuk memperoleh bahan baku.

Persaingan antar pabrik gula juga terjadi di PG Pesantren Baru. PG Pesantren Baru bersaing dengan PG Kebon Agung Malang dan pabrik gula dibawah PT RNI yaitu PG Krevet Malang. Selain itu, PG Pesantren Baru juga bersaing dengan pabrik gula dalam satu PTPN X seperti PG Ngadirejo dan PG Modjopanggung. Sawit (2010) mengatakan bahwa keberadaan pabrik gula BUMN yang sebagian besar berada di Pulau Jawa menimbulkan persoalan terkait produksi dan luas area. Permasalahan semakin bertambah karena keberadaan pabrik gula rafinasi yang dominan berada di Jawa. Hal ini mendorong industri gula rafinasi agar menggunakan bahan baku yang berasal dari tebu di dalam negeri, semakin besar tuntutan mereka atas lahan yang ketersediannya semakin langka di Jawa. Pabrik gula rafinasi pesaing PG Pesantren Baru adalah pabrik gula rafinasi Kebun Tebu Mas (KTM) Lamongan. PG Pesantren Baru juga harus bersaing dengan pabrik gula jawa. Menurut Manurung dan Nataatmaja (1991) pengolahan gula jawa yang sudah lama diusahakan masyarakat

menjadi pesaing pabrik gula untuk mendapatkan tebu petani. Beberapa petani mitra pabrik menjual tebu ke pengusaha gula jawa. Padahal menurut aturan, tebu tersebut harus dijual ke pabrik gula yang membinanya. Kabupaten Kediri memiliki sentra pabrik gula jawa yang berada di Kecamatan Ngadiluwih dan di Kecamatan Rejotangan, Kabupaten Tulungagung yang letaknya tidak jauh dari Kabupaten Kediri.

“Kula nggih kirim PG Pesantren, Mrican, ke pok-pokane SWN. Biasane ya ke usaha gula merah Tulungagung (Rejotangan). Niki sakjane usaha gula merah sampun ngebel diutus nebang.” (Saya juga kirim ke PG Pesantren, PG Mrican, ke tempat jual beli tebu SWN. Biasanya ya ke usaha gula merah Tulungagung (Rejotangan). Ini sebenarnya usaha gula merah sudah menelepon saya disuruh tebang.” (MNO, 60 tahun, petani tebu)

“Saya tidak pernah kirim ke pok-pokan selain SWN. Kalau yang lain paling saya kirim ke usaha gula merah di Tulungagung karena disana kalau tebu mutunya benar-benar bagus harganya bisa tinggi.” (DDK, 45 tahun, petani pedagang tebu)

Informasi dari MNO menjelaskan bahwa dia selain mengirim ke PG Pesantren Baru, PG Mrican, dan ke SWN, dia juga mengirim ke usaha gula merah di Rejotangan, Kabupaten Tulungagung. Pabrik gula jawa meminta tebu dari MNO dengan cara meneleponnya supaya menebang tebu miliknya dan mengirim ke pabrik gula jawa. DDK juga mengirim tebu ke usaha gula merah di Tulungagung. Dia mengirim ke usaha gula merah karena apabila tebu yang dikirimkan memiliki mutu baik dapat memberikan harga yang tinggi. Pertimbangan tersebut yang mendorong petani untuk mengirim ke usaha gula merah. DDK sangat mempertimbangkan harga karena tebu yang dia kirim sebagian besar hasil membeli tebu milik petani-petani kecil. Dia membeli tebu petani dengan sistem tebasan sehingga dia harus mempertimbangkan harga jual tebu supaya tidak rugi.

Peluang hadirnya tengkulak juga didorong oleh penilaian petani mitra mengenai pelayanan pabrik yang kurang memuaskan. SWN merupakan tengkulak sekaligus petani mitra PG Pesantren Baru, sehingga juga merasakan kurangnya pelayanan pabrik kepada petani mitra. Dia mengatakan bahwa perlu adanya pesaing pabrik, seperti tengkulak, supaya pabrik dapat berubah. Selama ini petani hanya mengikuti

perintah pabrik untuk mengirim seluruh hasil panen tebu ke pabrik. Berikut paparan informasi dari SWN mengenai pelayanan pabrik gula yang dinilai kurang:

“Aku memandang pabrik, kalau gak diadakan pok-pokan ini nanti kurang bisa berubah. Pabrik kan saingan. Saumpama Pesantren berani 50rb, kenapa kok Ngadirejo berani 52rb, atau sebaliknya. Seiring waktu, semua petani sudah merasakan mana yang menguntungkan. Pabrik Pesantren, Mrican, atau Ngadirejo. Sekarang kan semua bisnis. Kalau tidak ada pok-pokan semacam ini, kira-kira petani itu tidak bisa berubah. Karena akhirnya pabrik nanti seenaknya sendiri, semua harus dikirim ke pabrik. Saya beberapa tahun dulu, kira-kira 10 tahun ya sendiko dhawuh, enggak enggak aja ke pabrik. Dibawa ke Ngadirejo enggak, ke Pesantren enggak, dikasih rendemen berapa ya enggak. Kalau sekarang, aku mau ke Pesantren ya Pesantren, mau ke Ngadirejo ya Ngadirejo. Kenapa kok gabisa? Orang aku jual tebu, tebune yo genah.”
(“Saya melihat pabrik apabila tidak ada pok-pokan (tengkulak yang memiliki tempat jual beli tebu) akan sulit berubah karena antar pabrik saling bersaing. Apabila PG Pesantren membeli tebu dengan harga 50 ribu tetapi PG Ngadirejo berani membeli dengan harga 52 ribu, atau sebaliknya. Hal itu terjadi pada PG Pesantren, Mrican, dan Ngadirejo karena semua didasari bisnis. Apabila tidak ada tengkulak maka petani tidak bisa berubah karena pabrik semena-mena semua harus dikirim ke pabrik. Saya 10 tahun dahulu ya nurut saja dengan pabrik. Disuruh kirim ke PG Ngadirejo iya, ke PG Pesantren iya, diberi rendemen berapa juga nurut. Kalau sekarang, saya mau ke PG Pesantren bisa, ke PG Ngadirejo juga bisa. Kenapa kok tidak bisa? Kan saya jual tebu dan ada tebunya.”)
(SWN, 55 tahun, tengkulak)

Informasi dari SWN menggambarkan bahwa beliau sebagai petani mitra pabrik menilai pabrik gula memerlukan saingan agar memperbaiki kinerjanya. Petani mitra yang sejak dulu selalu mengikuti permintaan pabrik, sudah mulai menyadari bahwa petani dapat menentukan pilihan tempat menjual tebu sendiri. Selama ini, petani menjual semua tebu ke PG Pesantren Baru tanpa mempertimbangkan masalah rendemen. Petani sering kecewa karena mendapatkan rendemen rendah. Akibat adanya persaingan ini, antar pabrik gula mulai melakukan persaingan harga untuk menarik petani. Kemunculan tengkulak juga memberi ruang ke petani untuk mengirim tebu dan menciptakan persaingan baru dalam bisnis tebu. Petani telah menyadari bahwa bisa menjual tebu ke pabrik gula lain atau ke tengkulak. Selain itu, SWN menambahkan bahwa kemunculan dan permasalahan rendemen juga merupakan kondisi yang diciptakan oleh pabrik.

“Pabrik minta ke tengkulak yang mampu buat beli tebu dari petani trus ditampung, nanti dikasih rendemen segini. Masalah rendemen kan bisa diatur, walaupun itu rahasia. Sebetulnya itu tidak bisa, tetapi dari pihak yang tidak diketahui mata umum itu bisa.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Menurut SWN, pabrik gula mengetahui keberadaan tengkulak dan mengajak bekerja sama tengkulak. PG Pesantren Baru memiliki kapasitas giling tertentu, yaitu 6.000 TCD, sehingga tidak bisa menerima semua tebu dari petani. PG Pesantren Baru meminta tengkulak untuk membeli tebu petani yang sudah ditebang tetapi tidak dapat dikirim ke pabrik dengan tujuan agar tebu tersebut tidak dikirim ke pabrik gula lain. Kondisi ini terjadi karena adanya persaingan antar pabrik gula. Ketika PG Pesantren Baru kekurangan tebu akan membeli tebu pada tengkulak. Pabrik gula bekerja sama membeli dahulu. Pabrik gula yang membutuhkan bahan baku akan mendekati tengkulak yang memiliki persediaan tebu cukup. Cara pabrik gula menarik tengkulak adalah dengan menjanjikan nilai rendemen tinggi. Perbedaan perlakuan dalam memberi rendemen menimbulkan penurunan kepercayaan petani mitra kepada pabrik. Petani merasa dirugikan dengan rendemen yang rendah. Hal tersebut disampaikan petani dalam kutipan wawancara berikut:

“Keluhan kirim ning Pesantren iku rendemene kurang tinggi. Jarene dijamin rendemen 7, tapi pas keluar cuma 6,5.” (“Permasalahan ketika mengirim tebu ke PG Pesantren adalah rendemennya kurang tinggi. Rendemen katanya dijamin 7, tetapi waktu keluar rendemennya 6,5”) (MNO, 60 tahun, petani tebu)

“Rendemen di Pesantren tidak pasti, kalau dibilang tergantung kualitas tebu tapi terkadang tebu bagus rendemennya ya rendah. Saya ya pernah ditolak di Pesantren karena rendemen rendah, tapi nanti kalau dibersihkan lagi ya bisa naik rendemennya.” (DDK, 45 tahun, petani pedagang tebu)

Berdasarkan informasi tersebut, MNO mengeluhkan rendahnya rendemen yang diberikan pabrik. Dia mengatakan bahwa sebelumnya pabrik telah menjanjikannya mendapatkan rendemen 7, tetapi kenyataannya dia mendapatkan rendemen dibawah 7. Hal tersebut diperkuat dengan DDK bahwa rendemen di PG Pesantren Baru tidak bisa dipastikan. Dia mengatakan bahwa tidak semua tebu yang memiliki kualitas bagus mendapatkan rendemen tinggi. Tebunya pernah ditolak oleh

pabrik karena rendemen rendah. Kemudian dia membersihkan tebu miliknya agar rendemennya dapat naik dan diterima pabrik. Permasalahan rendemen rendah selalu menjadi kendala bagi petani dan pabrik gula. Menurut Sawit (2010) umumnya pabrik gula BUMN menghadapi dua masalah utama yaitu (i) terpisahnya manajemen usahatani dengan manajemen pengolahan tebu. PG mengandalkan bahan baku tebu dari petani yang pengelolaannya beragam, dan keberadaan sumber bahan baku tebu yang semakin jauh letaknya dari PG, dan (ii) kapasitas giling PG rendah dan mesin telah berumur tua. Kedua hal tersebut menyebabkan rendahnya produktivitas dan rendemen gula, serta tingginya biaya produksi gula pasir yang dihasilkan oleh pabrik gula BUMN.

Keluhan petani mitra mengenai pemberian rendemen dari pabrik menunjukkan adanya penurunan kepercayaan petani kepada pabrik. Petani yang telah dijanjikan memperoleh rendemen tinggi oleh pabrik, nyatanya tidak dapat terpenuhi. Kondisi ini menyebabkan kemitraan petani dengan pabrik sedikit terganggu karena aspek kepercayaan merupakan salah satu unsur modal sosial memiliki peran penting dalam keberhasilan hubungan suatu usaha. Menurut Syahra (2003) modal sosial berperan dalam menjalin kerja sama antara masyarakat dengan lembaga-lembaga yang diharapkan untuk membantu pengembangan usaha masyarakat. Aspek kepercayaan atau *trust* merupakan unsur yang sangat esensial sekali di dalam membentuk modal sosial karena hal tersebut merupakan inti dari modal sosial (*core of social capital*) (Daryanto, 2004). Apabila aspek tersebut terganggu, maka hubungan kedua pihak yaitu petani mitra dan pabrik gula akan terganggu.

PG Pesantren Baru memberikan nilai rendemen tebu kepada petani tidak menentu karena disesuaikan dengan kualitas tebu. Apabila tebu memiliki kualitas baik maka akan mendapatkan rendemen tinggi, begitu juga sebaliknya. Petani yang mendapatkan rendemen rendah akan berusaha menaikkan nilai rendemen agar diterima pabrik. PG Pesantren Baru memiliki syarat tebu yang masuk harus memenuhi MBS (Manis, Bersih, Segar). Manis berarti memiliki rendemen tinggi (>7,5), bersih berarti tebu bebas dari kotoran seperti seresah, akar dan tanah, serta segar berarti setelah tebu masuk ke pabrik 1x24 jam harus sudah digiling.

Selain permasalahan rendemen, petani juga kesulitan mendapatkan SPTA (Surat Perintah Tebang Angkut). SPTA digunakan petani untuk mengirimkan tebu ke pabrik. Apabila petani tidak mendapatkan SPTA maka petani tidak dapat mengirimkan tebu ke pabrik gula sehingga petani tidak mendapatkan uang. Ketika petani tidak mendapatkan SPTA maka petani memilih untuk menjual tebu ke tengkulak. Berikut adalah paparan informasi dari informan beserta dokumentasi SPTA pada Gambar 4:

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X PABRIK GULA PESANTREN BARU SURAT PERINTAH TEBANG ANGKUT	
11100055772	
Tanggal	07/10/2017
Wilayah	WATES
No Kontrak	02100005728 / PG111705379
Nama Ketua	TARWIYADI
Kebun	SIDOMULYO
Petak Ke	041100027186 / 00047668
Koordinat	R12.48725 1769292 / 0005907129494
Varietas	PSJK 922
Tgl Tebang	07/10/2017
Jam Tebang	
Pengang	
No. Truk	
NON DONGKEL	
	GL Brix BH NON ZPK
	SKK Tebang Angkut
Pintu Masuk	
	MURYADI, SP.

Gambar 4. Surat Perintah Tebang Angkut

“Saya kirimnya ke pabrik, tetapi kalo ada kendala di pabrik misalnya SP susah, saya kirim ke SWN. Karena orang di lahan kan gak mau tau, pokoknya nerima uang.” (BDW, 60 tahun, petani pedagang tebu)

BDW merupakan petani pedagang tebu yang membeli tebu milik petani selain dari hasil lahannya sendiri. Dia membeli tebu petani melalui sistem ijon dan tebasan sehingga dia harus mendapatkan uang penjualan secara cepat agar dapat membeli tebu kembali. BDW mengirimkan tebu ke pabrik dan ke SWN. Pernyataan BDW menjelaskan bahwa petani mengirimkan tebu ke SWN apabila mengalami kendala dalam mendapatkan SPTA. Pembagian SPTA dilakukan setiap hari oleh petugas wilayah. SPTA diberikan kepada petani yang tercantum pada jadwal tebang hari itu yang dibuat pabrik. Petani mitra yang namanya tidak tercantum pada jadwal tebang hari itu tidak dapat mengirim ke pabrik. Berikut penjelasan mengenai persyaratan tebu yang boleh tebang dan dikirim ke pabrik:

“Kita punya aturan kalau tebu yang boleh ditebang itu yang kisaran umur 12 bulan sudah masak. Kalau umur 8 bulan tidak boleh karena masih belum ada gulanya. Hal ini terkait pengolahan. Kalau kita kirim tebu yang masih muda, digiling nanti tidak jadi gula tapi jadi tetes,

nanti rendemennya rendah. Kalau rendemennya rendah petani rugi.”
(WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Tebu yang boleh ditebang adalah tebu usia tua karena telah memiliki rendemen tinggi sehingga memiliki kandungan gula tinggi. Apabila tebu yang ditebang masih berusia muda, maka hasil gulanya sedikit dan lebih banyak menjadi tetes. Bibit tebu yang ditanam oleh petani mitra adalah varietas PS (Pasuruan) 862 dan PS 881 untuk masak awal (< 12 bulan), varietas PS BM 882 dan PS JK 992 untuk masak tengah (< 13 bulan), serta varietas BL (Bululawang) untuk masak lambat (< 14 bulan). Komposisi bibit pada kebun petani mitra yang dianjurkan oleh asisten wilayah adalah 40% masak awal, 40% masak tengah, dan 20% masak akhir.

Kegiatan tebang petani dilakukan oleh tenaga kerja sehingga petani memerlukan biaya untuk biaya tenaga kerja. Apabila petani melakukan tebang tidak sesuai jadwal maka tidak mendapatkan SPTA sehingga tidak dapat mengirim ke pabrik. Menurut BDW, tenaga kerja tebang di lahan tidak mau tau ketika petani tidak mendapatkan SPTA. Tenaga kerja tetap meminta upah kegiatan tebang. Sehingga dia memilih menjual ke SWN supaya mendapatkan uang hasil penjualan tebu. Alasan lain petani tidak mendapatkan SPTA karena tebu yang ditebang petani melebihi jatah SPTA petani. Seperti yang disampaikan WNT sebagai asisten wilayah PG Pesantren Baru di Kecamatan Wates:

“SPTA diberikan ke perorangan petani sesuai kontraknya. Jadwalnya ada siapa yang waktunya tebang duluan. Misalnya dia tidak mampu, jatahnya 3 tetapi hanya mampu 2 maka yang 1 SPTA bisa diberikan ke yang lain yang memenuhi syarat. Karena semuanya kalau sudah mulai bulan 7 dan 8 rata-rata tebu sudah mulai masak. Nah itu mulai banyak yang tebang, SPTAnya 150 tapi yang tebang 170 maka yang 20 tidak dapat SP. Misalkan 1 orang ini bisa tebang 2 rit, tetapi suatu saat dia bisa tebang 3 rit maka yang sisa itu dijual ke pok-pokan.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Menurut WNT, setiap petani mitra yang telah masuk jadwal tebang akan mendapatkan SPTA sesuai jumlah nomor kontraknya. Apabila petani tidak mampu menyetorkan tebu sesuai jatah SPTA, maka petani dapat memberikan SPTA kepada petani lain yang tebunya memenuhi syarat tebang. Musim tebang petani tebu paling banyak dilakukan pada bulan Juli dan Agustus karena musim tebu mulai masak. Pada

saat bulan Juli dan Agustus ketersediaan tebu melimpah sehingga penawaran tebu dari petani cenderung melebihi SPTA yang diberikan. Ketika hal ini terjadi maka pabrik akan memberlakukan sistem *gorek*.

“Tapi di PG itu ada *gorek*, *gorek* itu jatahnya gantian antar wilayah. Karena semua nebang, akhirnya jumlah tebang di wilayah melebihi sasaran masing-masing, di *emplacement* jadinya penuh. Sehingga perlu ada wilayah yang diliburkan, nah itu namanya *gorek*. Petani yang kena *gorek* itu kan ya tetap tebang, jadinya hasil tebang itu dijual ke pok-pokan. Semua petani mengalami itu. Kita juga tidak bisa apa-apa, tidak bisa melarang mereka. Karena menjaga penebang tidak pergi ke petani lain, petani juga perlu membayari penebang.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Sistem *gorek* adalah sistem meliburkan kegiatan tebang angkut pada wilayah tertentu yang dilakukan PG Pesantren Baru karena ketersediaan tebu melebihi kapasitas. Petani di wilayah binaan pabrik yang terkena *gorek* akan tetap melakukan tebang angkut supaya tidak rugi. Hasil tebu yang ditebang dikirim ke tengkulak supaya mendapatkan uang untuk membiayai tenaga kerja di lapang. Adanya sistem *gorek* ini merupakan peluang bagi tengkulak untuk menerima tebu petani yang tidak bisa dikirim ke pabrik. Petani dapat mengirim tebu ke pabrik kembali setelah kapasitas tebu pabrik tidak berlebih.

Tebu petani yang dikirim ke pabrik akan diolah menjadi gula. Gula yang sudah siap jual akan dilelang kepada broker. Lelang gula di PG Pesantren Baru umumnya dilakukan 10 hari sekali. Namun saat ini kegiatan lelang sering terlambat sehingga berpengaruh pada pemberian bagi hasil petani, berikut adalah paparan informasi dari petani mitra:

“*Lelang niku menawi lancar 2 minggu tapi kadang mundur.*” (“Lelang itu apabila lancar 2 minggu tetapi terkadang mundur.”) (TRW, 40 tahun, petani pedagang tebu)

“*Lek masalah dana enak ning pok-pokan, langsung cair. Ndek pabrik aku kirim ket bulan 7 sampe saiki durung cair. Makane petani pegel karo pabrik.*” (“Kalau masalah dana lebih enak di tempat jual beli tebu tengkulak. Saya kirim ke pabrik dari bulan 7 sampai sekarang masih belum cair sehingga petani kecewa dengan pabrik.”) (TGH, 42 tahun, petani pedagang tebu)

“Lelang di Pesantren itu tidak bisa diprediksi. Lelang yang kemaren aja tersendat-sendat, periode 21 dan 22 belum cair. Itu padahal masuknya dari bulan 10 sampai akhir belum cair.” (DDK, 45 tahun, petani tebu)

“Niki sing kendala masalah keuangan. Harga gula kan mboten stabil. Pertengahan niki, broker mengalami kendala keuangan. Akhire nompone uang tersendat-sendat. Giling sasi akhir wingi dereng medal. Sebagian dereng medal sebagian sampun medal. Kok ngoten pripun? Sajake iso mepet koperasi nggih saget medal. Tapi saumpama dereng terlalu mepet kalih pegawaine koperasi, nggih dereng cair.” (“Ini yang terkendala masalah keuangan. Harga gula kan tidak stabil. Pertengahan ini, broker mengalami kendala keuangan akhirnya penerimaan uang tersendat. Giling akhir bulan kemarin belum keluar, sebagian belum keluar sebagian sudah.”) (TRW, 40 tahun, petani pedagang tebu)

Informasi tersebut merupakan pendapat petani mitra mengenai kendala dalam lelang gula. TRW mengatakan bahwa lelang gula di PG Pesantren Baru apabila lancar membutuhkan waktu 2 minggu tetapi apabila terdapat kendala akan lebih lama. DDK juga mengeluhkan permasalahan lelang gula yang membuat petani kecewa dengan pabrik. Menurutnya, lelang gula di PG Pesantren Baru tidak dapat diprediksi. Tebu miliknya yang sudah dikirim pada periode 21 dan 22 (bulan Oktober 2017) masih belum cair uang hasil lelangnya. Permasalahan keuangan menurut TRW disebabkan oleh harga gula yang tidak stabil dan broker yang mengalami kendala keuangan. DDK yang juga mengalami permasalahan lelang mengatakan bahwa lebih senang mengirim di tengkulak karena dana cepat cair dibanding pabrik. Pemberian hasil lelang yang terlambat juga dipengaruhi oleh hubungan antara petani dengan KPTR (Koperasi Petani Tebu Rakyat). KPTR sebagai lembaga diluar pabrik menjadi penyalur kredit dari bank yang telah bekerja sama dengan pabrik. Petani mitra yang memiliki hubungan baik dengan KPTR dapat memperoleh uang lebih cepat, seperti paparan dari informan berikut:

“Ngene iki malah duitku kecantol ning pabrik ket bulan 8 sampe bulan 11. Wong-wong podo bingung arepe ngeragati tebu ora iso. Malih ngene iki golek utangan. Tebuku tak dol nggone wong sing nduwe duit.” (“Uangku malah masih di pabrik dari bulan 8 sampai 11. Orang-orang bingung mau membiayai tebu tidak bisa jadi cari hutangan dengan cara menjual tebu ke orang yang punya uang.”) (TGH, 42 tahun, petani pedagang tebu)

Menurut TGH, petani yang terkendala uang hasil lelang kebingungan untuk membiayai usahatani tebu. Petani mencari pinjaman uang dengan menjual tebu ke tengkulak karena mampu memberikan uang secara langsung. Berikut informasi dari informan mengenai penjualan tebu di tengkulak:

“Kula kirim nggene SWN niku pas ndadak duit. Misal pabrik dereng cair tapi kudu bayari tukang tebang, nah niku kirim nggene SWN.”
(“Saya kirim ke SWN pas butuh uang mendesak. Misal pabrik belum cair tetapi harus memberi upah penebang, maka saya kirim ke SWN.”)
(TRW, 40 tahun, petani pedagang tebu)

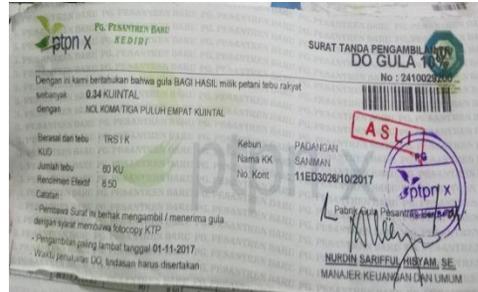
Tengkulak menjadi tempat petani menjual tebu ketika memerlukan uang. TRW mengatakan ketika pabrik belum cair dan dia harus membayar biaya tenaga kerja maka dia menjual ke SWN. Kebutuhan keuangan yang mendesak bagi petani mendorong untuk menjual tebu ke tengkulak. Selain itu, penyebab lamanya lelang gula dikarenakan kinerja APTR (Asosiasi Petani Tebu Rakyat) yang kurang baik. APTR adalah perwakilan petani untuk melakukan lelang gula dengan broker. Lelang gula merupakan tanggung jawab APTR, pabrik hanya mengurus dan mencetak surat bagi hasil petani, seperti informasi berikut:

“Sebenarnya kalau dari pabrik itu prosesnya cepat. Setelah tebu masuk, hari Senin Selasa kertas DO nya sudah jadi dan sudah bisa dijual. Tetapi kan jualnya bersama-sama melalui APTR. Jual gula itu sudah kewenangan luar PG” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

“Proses lelang itu kan oleh APTR, info harga lelang gula itu sudah dari mana-mana. Jadi misal gula di Jawa Tengah bisa laku 9700, maka yang disini mempertahankan gulanya biar laku 9750 misalnya. Itu yang membuat lelang gula itu lama sampai molor-molor.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Menurut WNT, proses masuknya tebu sampai keluarnya DO (*Delivery Order*) ke pabrik sangat cepat. Surat DO adalah surat untuk mengambil bagi hasil gula seperti di pada Gambar 5. Surat DO dicetak oleh pabrik setiap satu minggu sekali pada hari Senin. Setelah pencetakan DO, petani harus menunggu lelang yang dilakukan oleh APTR. WNT mengatakan bahwa sebelum APTR melakukan lelang, mereka mencari informasi harga lelang gula di daerah lain. APTR akan cenderung

mempertahankan harga diatas harga lelang daerah lain. Hal ini menyebabkan waktu lelang menjadi lebih lama.



Gambar 5. Surat *Delivery Order* (DO)

Pemerintah musim giling tahun 2017 mengeluarkan peraturan mengenai pembelian gula oleh BULOG. Seluruh pembelian gula harus melalui BULOG tidak melalui lelang. Namun peraturan ini tidak membuat kendala keuangan petani saat lelang membaik. BULOG sebagai pembeli tunggal gula ternyata tidak mampu memberi uang secara cepat sehingga kembali terjadi keterlambatan keuangan dalam bagi hasil petani.

“Sekarang ada aturan kalau jual gula itu ditangani BULOG. Gula tidak boleh dijual bebas melalui lelang, kecuali eceran. Distributor kalau mau beli tidak bisa tanpa seijin BULOG. Tapi BULOG itu tidak ada uang, Akhirnya petani terkatung-katung sampai sekarang. Pembeli gula mau beli ya tidak bisa karena tidak ditunjuk BULOG, nanti malah menyalahi aturan.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Menurut WNT adanya peraturan dari BULOG menyebabkan gula tidak dapat dijual secara bebas, kecuali gula eceran. Distributor yang ingin membeli gula harus mengajukan ijin terlebih dahulu kepada BULOG. Tetapi BULOG sebagai pembeli yang ditunjuk pemerintah juga tidak dapat membeli gula karena kendala keuangan. Hal ini menjadi dilema dalam industri gula karena tidak bolehnya gula dijual bebas namun BULOG tidak sanggup membelinya. Keadaan ini menyebabkan petani memilih menjual tebu ke tengkulak daripada mengirim ke pabrik. Selain itu, kebijakan penerapan PPN 10% pada komoditas gula pasir pada musim giling 2017 menambah beban yang ditanggung petani. PPN memang tidak dibebankan kepada petani, tetapi pada pembeli gula. Namun, pembeli gula akan menurunkan harga gula

karena adanya PPN. Berikut adalah pernyataan informan mengenai kebijakan PPN 10%:

“Pajak 10% di pertengahan tahun wingi merugikan banget. Harga tebu jadi turun. Akhirnya mogok kirim ke pabrik, jadi pada kirim ke SWN. Disana sampai antri-antri, pabrik kalah.” (“Pajak 10% di pertengahan tahun kemarin merugikan, harga tebu menjadi turun. Akhirnya berhenti kirim ke pabrik, jadi kirim ke SWN sampai antri, pabrik kalah.”) (BDW, 60 tahun, petani pedagang tebu)

Menurut BDW, pajak 10% yang diberlakukan pada pertengahan musim giling 2017 sangat merugikan petani karena harga tebu menjadi turun. Petani melakukan mogok kirim ke pabrik dan memilih menjual ke SWN. Tempat jual beli tebu milik SWN sangat ramai karena petani beralih mengirim ke beliau. Pada akhir musim giling 2017, kebijakan PPN 10% dihapuskan setelah petani melakukan aksi di Jakarta meminta pemerintah mengkaji ulang kebijakan tersebut yang dinilai merugikan petani.

1.2.1 Sejarah Usaha Tebu Milik Tengkulak

SWN membuka tempat jual beli tebu sejak tahun 2016. Sebelum membuka tempat jual beli tebu, dia sudah menjadi pedagang tebu sejak tahun 1992. Keahlian SWN dalam usaha tebu diperoleh dari pengalamannya menjadi mandor tebang Koperasi Unit Desa (KUD). Selama menjadi mandor tebang, SWN harus bisa menaksir hasil tebu di lahan petani. Kemampuan ini yang menjadi modal utama SWN menjadi tengkulak tebu.

“Aku mulai kirim itu pas jadi mandor tebang. Aku dipercaya sama KUD, saya memang kerja disitu jadi mandor tebang. Saya melamar disitu jadi mandor tebang walaupun saya tidak mengenyam pendidikan cukup tetapi dinilai mampu. Alhamdulillah selama 7 tahun saya kerja disitu ya mampu. Waktu itu mandor tebang harus bisa milah-milah, mandor harus bisa memperkirakann lahan petani yang ditanami tebu itu bisa menghasilkan berapa. Alhamdulillah waktu itu saya mampu memperkirakan hasil yang didapatkan petani.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

SWN bekerja menjadi mandor tebang selama 7 tahun. Selama menjadi mandor tebang, SWN selalu menaksir hasil lahan tebu petani dengan tepat. Kemampuan ini yang membuat SWN diberi kepercayaan oleh asisten wilayah PG

Pesantren Baru di Kecamatan Wates untuk mulai membeli tebu petani dan menjualnya ke pabrik tetapi SWN tidak memiliki modal untuk mulai membeli tebu milik petani secara mandiri. Berikut adalah informasi yang disampaikan informan:

“Waktu itu saya masih berjalan kerja di KUD 6 tahun, belum 7 tahun sudah dibidik/dipengaruhi. Saya dikasih nomer untuk kirim ke pabrik, saya disuruh beli tebu petani. Akhirnya saya di tahun ke 6 belajar beli tebu petani untuk dikirim ke pabrik. Trus pas tahun ke 7 itu, Pak Kamto memaksa saya untuk keluar dari KUD tujuannya agar aku bisa mandiri padahal waktu itu saya tidak punya modal dan tidak punya uang. Tapi waktu itu Pak Kamto tidak menyerah untuk membidik saya, akhirnya saya dicarikan utangan di koperasi dengan jaminan SK nya Pak Kamto.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Asisten wilayah Wates PG Pesantren Baru pada saat itu terus memberi dukungan agar SWN keluar dari pekerjaan mandor tebang. Dia memberi nomor ke SWN agar SWN bisa mengirim tebu ke PG Pesantren Baru. Selain itu, asisten wilayah pada saat itu juga memfasilitasinya dengan memberi pinjaman uang untuk modal dan memberi pendampingan kepada SWN. Hal yang dilakukan oleh asisten wilayah sesuai dengan tugas bagian tanaman yaitu menjalin kemitraan dengan petani atau pihak-pihak yang memiliki kemampuan membeli tebu dari petani dalam jumlah besar seperti SWN. Sejak tahun 1992, dia mengirimkan tebu ke pabrik wilayah Kediri seperti PG Pesantren Baru, PG Mrican, PG Ngadirejo, dan PG Modjopanggung di Tulungagung. SWN memiliki lahan *bengkok* milik anaknya yang menjadi kepala dusun tetapi mayoritas tebunya berasal dari membeli tebu milik petani. Tahun 2016 SWN membuka tempat jual beli tebu dengan sistem pembelian beli putus.



Gambar 6. Tempat Jual Beli Tebu SWN

“Duit yo utang, utang dari bank. Gak punya uang. Usahane tapi sendiri, gak patungan. Tapi tempatnya nunut, enggak nyewa. Milik teman sebelah itu, orang kaya itu. Tau profesi saya tebu, sejak awal sudah disuruh untuk nempati sini. Saya sebenarnya gak mau, tapi akhirnya ya dengan senang hati. Saya juga tidak tahu kalau akhirnya ramai.” (“Uang ya hutang dari bank, tidak punya uang. Tetapi usahanya sendiri, tidak kerjasama. Tetapi tempatnya numpang, tidak sewa. Milik teman sebelah itu, orang kaya itu. Tau profesi saya tebu, sejak awal sudah disuruh untuk nempati sini. Saya sebenarnya gak mau, tapi akhirnya ya dengan senang hati. Saya juga tidak tahu kalau akhirnya ramai.”) (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

SWN memperoleh modal untuk membuka tempat jual beli tebu dari pinjaman di bank. Tempat jual beli tebu SWN dipinjami oleh teman sekolahnya tanpa membayar sewa. Teman SWN yang mengetahui dia bekerja di jual beli tebu menawarkan untuk menempati gudangnya yang kosong. SWN tidak menyangka jual beli tebunya di tempat tersebut ramai. Kegiatan jual beli tebunya dibantu oleh tenaga kerja yang berasal dari masyarakat sekitar Dusun Wonorejo. Berikut informasi dari SWN mengenai tenaga kerja:

*“Tenaga kerja *sing ngepok iku* (yang membongkar tebu) sementara *iki* 20, ada 4 grup. Kalau ramai ya lebih. Kalau tenaga kerja banyak. Kalau tenaga tebang kan gaikut disini, ikut di lapang. Orang 20 iku bagian bongkar tebu, 4 grup iku. Kalau bagian timbang, bayari petani itu yang dikantor (1 orang). Kalau saya bagian lapangan, mendatangkan tebu. Tenaga kerja dari sekitar sini.”* (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Menurut SWN, jumlah tenaga kerjanya berjumlah 20 orang yang bertugas untuk membongkar tebu dari truk petani ke truk miliknya yang akan dikirim ke pabrik gula. Tenaga kerja di kantor berjumlah 1 orang yang bertugas administrasi dan membayar uang penjualan tebu petani. Sedangkan tenaga tebang tidak ikut di tempat jual beli tebu karena bagian di lapang. Tenaga tebang bertugas mencari dan menebang tebu petani di lapang.

1.2.2 Sistem Jual Beli Tebu di Tengkulak

Tempat jual beli tebu milik SWN buka setiap musim giling pabrik gula. Pada tahun 2017, usaha tebunya mulai menerima tebu dari petani pada bulan Mei. Pabrik gula yang membutuhkan bahan baku melakukan permintaan tebu ke SWN. Pabrik gula yang meminta kiriman tebu pada tahun 2017 adalah PG Kebon Agung, PG

Krebet, PG Pesantren Baru, PG Mrican, PG Ngadirejo, PG Modjopanggung, dan usaha gula merah di Tulungagung. SWN memenuhi permintaan pabrik dari pembelian tebu petani. Selain itu, pada tahun sebelumnya SWN juga pernah mengirimkan ke PG Redjoagung dan PG Kebun Tebu Mas.

Tebu dikirim oleh petani ke tempat jual beli tebu SWN menggunakan truk. Truk yang datang langsung ditimbang untuk mengetahui muatan truk sebelum dibongkar. Petugas bagian kantor mencatat nota yang berisi nama pengirim, nomor polisi truk, dan berat muatan sebelum bongkar. Truk yang sudah dicatat masuk ke antrian truk untuk dibongkar oleh tenaga kerja lalu dipindah ke truk gandeng untuk selanjutnya dikirim ke pabrik. Truk petani yang sudah kosong ditimbang untuk mengetahui berat trus setelah dibongkar. Berat truk yang sudah dibongkar, dicatat di nota dan dikurangi dengan berat truk sebelum dibongkar. Jumlah tersebut adalah berat tebu yang disetorkan petani. Uang yang diperoleh petani berasal dari berat tebu yang disetorkan dikali dengan harga tebu perkuintal pada hari itu karena harga setiap harinya berubah. Jumlah tersebut dikurangi dengan biaya bongkar Rp 10.000. Setelah melalui proses perhitungan muatan, petani langsung menerima uang dari petugas kantor sesuai rincian yang tertulis di nota pembelian tebu, contoh rekap nota pembelian tebu terdapat pada Lampiran 7. Gambar alur pengiriman tebu ke SWN terdapat pada Gambar 12. Tebu yang sudah dipindahkan ke truk gandeng akan dikirim ke pabrik yang membeli tebu dari SWN. Berikut adalah informasi dari SWN:

“Kirimnya ya hari ini juga, tetapi kan nyampe sana sudah besok. Kalau dari sini ya hari ini, nanti malam berangkat. Tinggal disini *ndak* (tidak) sampai 24 jam.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Tebu yang telah dipindah ke truk akan dikirim pada hari yang sama. Hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas tebu karena rendemen tebu akan semakin menurun apabila tidak segera digiling. Pabrik gula mengirimkan uang kepadanya setelah tebu diterima oleh pabrik.



Gambar 7. Antri truk petani setelah ditimbang menunggu untuk dibongkar



Gambar 8. Pembongkaran tebu dari truk petani ke truk SWN



Gambar 9. Penimbangan truk petani setelah tebu dibongkar



Gambar 10. Nota hasil penjualan tebu milik petani



Gambar 11. Truk milik tengkulak siap untuk mengirim tebu ke pabrik

Gambar 12. Alur penerimaan tebu ke tengkulak

1.3 Cara Tengkulak Membangun Jaringan

1.3.1 Cara Tengkulak Membangun Jaringan dengan Petani Tebu

SWN membangun jaringan kepada petani tebu dengan cara menjaga hubungan baik dengan petani tebu. Usaha tebu miliknya meskipun masih baru beroperasi satu tahun namun sangat berkembang pesat. SWN berhasil membangun jaringan kepada petani tebu dari Kecamatan Wates dan juga dari luar Kediri seperti Jombang, Kandangan, dan Ngoro. Berikut adalah informasi dari SWN:

“Dadi yo hak asasi sak senenge petanine. Dibawa kesini gakpapa, dibawa ke pabrik gakpapa, dibawa ke pok-pokan lain yo gakpapa hargane yo sama.” (“Ya hak asasi petani sesukanya petani. Dibawa kesini gakpapa, dibawa ke pabrik gakpapa, dibawa ke tempat jual beli tebu tengkulak lain ya gakpapa harganya ya sama.”) (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Menurut SWN, dia tidak pernah memaksa petani untuk mengirim tebu kepadanya. Petani bebas memilih kemana petani ingin menjual tebu. Petani boleh menjual ke tengkulak lain karena menurutnya tengkulak lain juga menetapkan harga yang sama. SWN dan petani membentuk jaringan mikro, menurut Damsar dan Indrayani (2013) jaringan mikro merupakan jaringan sosial antar individu atau antar pribadi. Petani dan SWN melakukan hubungan kerja sama antar individu untuk mencapai tujuan yang sama yaitu tujuan ekonomi untuk memperoleh uang dari jual beli tebu. Jaringan sosial yang terbentuk antara petani dan SWN memberi kemudahan dalam melakukan akses jual beli tebu. Hal ini sesuai dengan Damsar dan Indrayani (2013) bahwa jaringan mikro memiliki fungsi sebagai pelicin. Selain itu, jaringan sosial juga berfungsi sebagai jembatan, yaitu adanya hubungan kerja sama antara petani dan SWN memberi kemudahan dalam melakukan hubungan jual beli tebu. Tindakan jual beli tebu antara petani dengan SWN terjadi karena adanya keterlekatan relasional. Damsar dan Indrayani (2013) menjelaskan, keterlekatan relasional merupakan tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (*embedded*) dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung.

Saat ini, petani memiliki kemudahan untuk mendapatkan informasi mengenai tengkulak tebu. Keberadaan SWN yang memiliki tempat jual beli tebu juga menyebar

secara cepat kepada petani melalui informasi mulut ke mulut. Berikut paparan bagaimana informan mengetahui info tempat jual beli tebu SWN:

“Kayaknya kok informasi dari mulut ke mulut. *Mandoranku sing ning lapangan iku kenalane banyak, di pabrik cukup lama trus ikut saya ya lama.*” (“Kayaknya kok informasi dari mulut ke mulut. Pekerja yang di lapangan kenalannya banyak, di pabrik cukup lama lalu ikut saya juga lama.”) (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

“SWN itu cari petani, nelfon memperkenalkan diri kalau sudah nerima tebu.” (EMN, 31 tahun, petani tebu)

Petani memperoleh informasi mengenai keberadaan tempat jual beli tebu milik SWN dari mulut ke mulut. Tenaga kerjanya juga memiliki hubungan dengan banyak orang dan sudah lama bekerja di usaha tebu sehingga memudahkan untuk mencari petani. Menurut EMN sebagai petani yang mengirim tebu ke SWN, dia mengetahui info mengenai tempat jual beli tebu SWN berasal dari info SWN sendiri. SWN memberi tahu apabila tempat jual beli tebu miliknya sudah menerima tebu. EMN mengirim tebu ke SWN setelah SWN menelepon memberi tahu bahwa sudah mulai menerima tebu.

Informasi tempat jual beli tebu SWN juga dikenal melalui anaknya. Anak SWN merupakan kepala dusun sehingga sering memiliki relasi yang luas. Anaknya memberi informasi kepada teman-temannya untuk mengirim tebu ke SWN, seperti yang disampaikan informan berikut:

“Anaknya SWN kan temenku, jadi dapet info nerima tebu dari anaknya.” (AGS, 37 tahun, petani tebu)

AGS adalah salah satu petani yang memperoleh informasi mengenai SWN dari anak SWN yang menjadi kepala dusun. Anak SWN adalah temannya sehingga informasi mengenai SWN mudah diperoleh. Hubungan yang dibangun oleh SWN dengan petani tebu merupakan hubungan sosial sederhana, Coleman (2008) menjelaskan bahwa jejaring sosial yang terbentuk dari hubungan ikatan sosial primordial (memegang teguh hal-hal dari lingkungan pertamanya seperti adat-istiadat, kepercayaan, dan tradisi), hubungan pertemanan, dan hubungan sosial informal. SWN membangun jaringan sosial melalui hubungan pertemanan dan hubungan sosial

informal kepada petani. Keberhasilan SWN dalam mengelola usaha tebu sudah dimulai sejak dia menjadi pedagang tebu. SWN selalu membina hubungan baik tidak hanya dengan petani yang menjual tebu tetapi juga dengan tenaga kerja yang membantunya. Berikut adalah informasi dari petani yang dahulu menjadi tenaga kerja SWN:

“Saya kirim ke SWN karena sudah punya hubungan baik. Saya mulai nol sopir truk di SWN, diajari ngecek tebu kayak gimana, nyarikan tebu SWN. Jadi disitu saya belajar, lalu sedikit-sedikit saya berani spekulasi mulai usaha tebu. Jadi hubungannya seperti anak buah dan atasan.” (DDK, 45 tahun, petani pedagang tebu)

DDK mengirim tebu ke SWN karena sudah memiliki hubungan baik sejak lama. Sebelum dia mengirim tebu ke SWN, dia adalah sopir truk yang bekerja di SWN. Ketika dia bekerja pada SWN, SWN membagi ilmu mengenai cara mengecek tebu yang sudah siap terbang. Berawal dari pengalaman tersebut, dia mulai mencoba usaha tebu dengan menjadi petani tebu. DDK mengirim ke SWN mulai dia membuka tempat jual beli tebu. Hubungan baik antara DDK dan SWN seperti anak buah dan atasan tanpa memperlihatkan kesenjangan.

Usaha tebu milik SWN yang berkembang pesat juga disebabkan oleh kemampuannya dalam membangun hubungan dan melakukan negosiasi sangat baik. Dia memiliki pengalaman yang sangat banyak dalam usaha tebu. SWN mampu melakukan negosiasi dengan pihak yang baru beliau kenal dan mampu membangun kepercayaan dengan petani baru. Sehingga usaha jual beli tebu miliknya meskipun baru buka 1 tahun tetapi telah memiliki banyak pelanggan.

“Siktas aku kirim nggone SWN paling yo 4 bulan, wong SWN iku bukak siktas. Tiba-tiba ngebel kula, wong kula jalure SWN mboten ngerti kok tiba-tiba ngebel kula. SWN kalih kula gak kenal, teko-teko kok ruh nomerku. Akhire aku ngomong ning sopirku “golekono ning Wonorejo”. Sing pertama menghubungi SWN, wong aku wajahe SWN sampe saiki durung ngerti, tapi sering telfonan.” (“Barusan aku kirim ke SWN mungkin 4 bulan, SWN itu bukanya barusan. Tiba-tiba menelpon saya, saya sebenarnya tidak kenal tapi kok tau nomer saya. Akhirnya saya bilang ke sopir saya, saya suruh cari di Wonorejo. SWN yang menghubungi pertama, aku sampai sekarang juga belum tahu secara langsung SWN tetapi sering telponan.”) (TGH, 42 tahun, petani pedagang tebu)

TGH merupakan salah satu petani pedagang yang tidak pernah bertemu secara langsung dengan SWN tetapi telah melakukan penjualan tebu selama 4 bulan. SWN meneleponnya untuk memberitahu bahwa dia menerima tebu. TGH juga tidak mengetahui darimana SWN mengetahui nomornya. Setelah mendapatkan informasi, TGH meminta sopirnya untuk mencari tempat penjualan tebu SWN di Dusun Wonorejo. Dia hanya berinteraksi SWN melalui telepon lalu sopirnya yang mengirim tebu ke SWN. Meskipun begitu, dia tidak pernah mengalami kendala selama mengirim tebu ke SWN dan sudah percaya. Coleman (2008) menyebutkan bahwa dalam hubungan kepercayaan minimal terdapat dua pihak yaitu *trustor* (yang mempercayai) dan *trustee* (yang dipercayai) yang pasti memiliki tujuan untuk memenuhi kepentingan mereka. Pelaku yang memberikan kepercayaan biasanya karena memiliki kebutuhan kuat. Hubungan kepercayaan antara TGH sebagai *trustor* dan SWN sebagai *trustee* terjadi karena kedua pihak memiliki kebutuhan ekonomi yang sama yaitu mendapatkan uang.

Alasan petani memilih menjual tebu ke SWN selain karena mendapatkan uang secara langsung adalah karena lokasi yang dekat dengan petani dan tidak adanya standar kualitas tebu yang ditetapkannya. Pertimbangan tersebut membuat petani merasa dapat mengandalkan SWN ketika tidak dapat mengirim ke pabrik. Berikut adalah informasi dari informan:

“Kalo petani yang tidak diterima pabrik, bisa kirim ke saya pasti diterima. *Soale kan aku gak cuma kirim ning pabrik kene. Tebu kurang layak mesti mlayune ning pok-pokan. Nah mlayune ning pabrik sing kurang tebu, kabeh tebu mesti ditompo.*” (“Kalau petani yang tidak diterima pabrik, bisa kirim ke saya pasti diterima. Karena saya tidak hanya kirim di pabrik sini. Tebu kurang layak pasti larinya ke tempat jual beli tebu tengkulak. Nanti larinya ke pabrik yang kurang tebu, semua tebu pasti diterima.”) (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

“Petani tinggal pilih. Tapi mungkin masalah harga sama, tetapi jauh dan dekat dari lokasi memang jadi salah satu faktor. Kedua pelayanan, ketiga keuangan itu pasti terkait.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

SWN menjelaskan apabila tebu petani tidak diterima pabrik maka petani dapat mengirim ke dia dan pasti diterima. Tebu petani yang kurang layak dikirim ke pabrik

akan dimasukkan ke tengkulak. SWN menerima semua jenis tebu karena dia tidak hanya mengirim ke satu pabrik gula saja, tetapi ke banyak pabrik gula.

“Kalau saya semua saya terima. Pabrik kan yang menerima macam-macam. Kalau awal kan pabrik maunya yang masak awal (jenis ijo), tapi kalau malang kan tidak. Cuma hargane gak sama. Misal tebu merah Rp 60.000/kuintal, tebu ijo Rp 61.000 – Rp 62.000/kuintal. Tapi akhir-akhir ini enggak, muda tua diterima semua. Karena kan saingan, harganya ya saingan” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Kondisi pabrik gula yang kekurangan bahan baku akan menerima semua jenis tebu, hal itulah yang dimanfaatkan SWN. Perbedaan yang dilakukan SWN pada awal giling adalah harga antara tebu yang kualitas baik dan kurang baik sedikit ada perbedaan. Namun setelah menjelang akhir giling, pabrik gula menerima semua jenis tebu karena saingan mendapatkan bahan baku. Lokasi jual beli tebu SWN yang berada di Kecamatan Wates menjadi salah satu sebab banyaknya petani yang menjual tebu kepadanya. Kecamatan Wates merupakan wilayah dengan area tebu terluas di Kabupaten Kediri dan didominasi oleh tebu mandiri milik penduduk (BPS Kabupaten Kediri, 2017). Menurutnya, petani lebih memilih untuk menjual tebu dengan pertimbangan lokasi yang dekat karena mengurangi biaya transport. Selain itu, masalah keuangan juga menjadi pertimbangan petani. Kemudahan untuk mendapatkan uang hasil penjualan tebu menjadi alasan petani menjual tebu ke SWN.

Petani akan lebih memilih tempat jual beli tebu yang mendapatkan uang secara langsung dibandingkan harus menunggu beberapa hari. Hal tersebut karena salah satu alasan petani menjual ke jual beli tebu milik tengkulak adalah untuk mendapatkan uang secara cepat. Petani membutuhkan uang cepat untuk membiayai usaha tani tebu di lahan. Harga tebu di SWN juga sama dengan tengkulak yang lain. Dia tidak berani mengambil untung terlalu banyak karena adanya persaingan dengan tengkulak lain.

Keberadaan tengkulak yang mampu membangun jaringan dengan petani tebu sesuai literatur Sawit (2010) pedagang menguasai jaringan distribusi gula (disamping dana), membeli hampir seluruh gula milik petani dan PG BUMN. Pemerintah belum mampu membenahi struktur pasar persaingan dan pasar yang adil untuk produsen

dan konsumen. Struktur pasar gula putih adalah oligopsoni pada musim giling tebu periode Juni-September, beralih menjadi pasar oligopoli di musim tidak giling periode Desember-Maret/April.

1.3.2 Cara Tengkulak Membangun Jaringan dengan Pabrik Gula

SWN memiliki hubungan yang baik dengan pabrik gula di wilayah Kediri yaitu PG Pesantren Baru, PG Mrican, dan PG Ngadirejo, serta di luar Kediri yaitu PG Kregbet, PG Kebon Agung, PG Modjopanggung, usaha gula merah di Tulungagung, PG Redjoagung, dan PG Kebun Tebu Mas. Tengkulak perlu membangun hubungan baik dengan pabrik gula sebagai pembeli tebu dari tengkulak. Semakin baik hubungan tengkulak dengan pabrik gula, akan semakin mudah ketika melakukan negosiasi dengan pabrik. SWN membangun jaringan dengan banyak pabrik gula melalui karyawan pabrik yang sudah banyak mengenal beliau. Kerja sama yang dibentuk oleh SWN dan pabrik gula merupakan termasuk jaringan meso. Damsar dan Indrayani (2013) jaringan meso merupakan hubungan yang dibangun antara aktor dengan kelompok. Jaringan sosial antara petani dengan pabrik gula berfungsi sebagai jembatan. SWN yang juga merupakan petani mitra PG Pesantren Baru memiliki daya hubung untuk bekerja sama dengan PG Pesantren Baru atau pabrik gula lain.

“Iku mulai aku bakul tebu, konco-konco karyawan sinder pabrik itu dengar dari informasi. Misal sinder pabrik Pesantren suatu saat dipindah ke Mrican atau Ngadirejo, jadi suaraku dibawa kesana. Akhirnya orang sana minta dibantu pengiriman tebu, selama cocok ya siap.” (“Ini mulai aku jualan tebu, teman-teman karyawan sinder pabrik itu dengar dari informasi. Misal sinder pabrik Pesantren suatu saat dipindah ke Mrican atau Ngadirejo, jadi suaraku dibawa kesana. Akhirnya orang sana minta dibantu pengiriman tebu, selama cocok ya siap.”) (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

“Kregbet ini taunya dari temenku yang sekarang di Madiun (Redjoagung), kan Kregbet sama Madiun masih ada hubungan. Jadinya Redjoagung memberi info tentang saya ke Kregbet. Akhirnya Kregbet menghubungi saya trus datang kesini dengan ADMnya. Kebon Agung juga gitu, dikasih tau sinder yang juga temenku. Boleh dikatakan dari mulut ke mulut. Tetapi acuannya ya tetap mutu, saya tetap menjaga mutu dan hubungan baik. Misal tidak bisa kirim ya gakpapa, yang penting disampaikan yang baik agar hubungannya tetap enak.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Menurut SWN, dia dapat membangun hubungan dengan pabrik gula adalah melalui informasi mulut ke mulut dari karyawan pabrik gula. Karyawan pabrik gula yang mayoritas dipindah dari satu pabrik gula ke pabrik gula lain, memberi informasi mengenai SWN sebagai tengkulak tebu. Karyawan pabrik gula yang merasa puas dengan kinerjanya dalam memenuhi pasokan tebu, membagi informasi ke pabrik gula lain ketika dipindah tugaskan. Pabrik gula dalam satu naungan saling bertukar informasi mengenai tengkulak. Meskipun harga tebu yang ditawarkan oleh pabrik gula tidak cocok dengannya, namun dia tetap menjaga hubungan dengan melakukan negosiasi dengan baik. Pabrik gula di Malang meminta secara langsung kepada SWN untuk mengirim tebu. Manajer pabrik mendatangi langsung ke rumahnya. Kesepakatan harga antara SWN dengan pabrik gula didapatkan melalui negosiasi. Pabrik gula melakukan permintaan tebu kepadanya, lalu dia menawarkan harga kepada pabrik sehingga terjadi negosiasi harga.

“Petugas pabrik kesini, minta kiriman tebu, kesepakatan harga. Kalau harga cocok ya dikirimi, kalau tidak cocok ya nego. Tapi akhirnya ya cocok juga karena pabrik butuh tebu dan saya juga masih ada tebu.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

“*Selama nego hargane gak cocok ya tak tolak dek.* Misal di Kreet ini sudah sebulan harganya belum cocok ya gak tak kirim. Tapi bukan berarti saya marah atau Kreet marah, ya cuma tidak cocok masalah harga tetapi hubungan ya tetap baik. Nyatanya akhir-akhir saya masih bisa sambung, sana juga terus menghubungi. Pabrik juga liat sikon pabrik sana, nanti akhir-akhir kan selalu kurang bahan baku. Akhirnya nambahi harga biar gilingannya. jalan.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

“Biasanya semakin akhir malah semakin naik.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Menurut SWN, negosiasinya dengan pabrik cenderung selalu berhasil karena ada rasa saling membutuhkan. Apabila terjadi ketidakcocokan harga, tidak ada pihak yang marah atau merasa tersinggung. Pabrik gula dengan SWN tetap menjalin komunikasi dengan baik sehingga ketika pabrik mengalami kendala bahan baku akan tetap menghubunginya untuk meminta kiriman tebu. Harga tebu yang ditawarkan SWN pada saat awal musim giling pabrik dengan akhir musim giling berbeda. Harga

pada akhir musim giling semakin meningkat karena pada akhir musim giling ketersediaan tebu semakin sedikit sedangkan pabrik memerlukan tebu untuk memenuhi target giling. Negosiasi antara SWN dengan pabrik gula mayoritas berakhir sepakat karena pabrik gula membutuhkan tebu.

Sistem pembayaran tebu dari pabrik gula kepada SWN diserahkan kepadanya untuk memilih. Pabrik gula menawarkan sistem pembayaran menggunakan rendemen, diambil gula, atau beli putus. Berikut adalah pernyataan informan:

“Kalau ke Kebon Agung, ditawari mau minta rendemen apa beli putus, kalau mau diambil gula ya bisa. Kalau sistem diambil gula itu, misal saya perkuintal tebu itu dikasih gula 7 kg 4 ons. Kalau saya mau sistem yang diambil gula ya nanti gulanya tak jual sendiri. Tapi kita disuruh milih sama pabrik, temen-temen lebih memilih beli putus. Kalau sistem rendemen itu bisa minta, rendemen murninya saya tidak tahu.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Menurut SWN, pabrik gula memberi penawaran mengenai sistem pembayaran melalui rendemen, beli putus, atau diambil dalam bentuk gula. Pembayaran dengan cara diambil gula berarti tengkulak menerima pembayaran dari pabrik gula berupa gula pasir untuk dijual sendiri. Satu kuintal tebu akan diberi gula 7,4 kg. Apabila sistem rendemen berarti tebu yang dikirim tengkulak akan dinilai rendemennya untuk kemudian mengikuti lelang gula dan bagi hasil berdasarkan rendemen. SWN lebih memilih sistem beli putus karena lebih cepat mendapatkan uang. Sistem beli putus dinilai lebih cepat karena tidak harus menunggu lelang gula untuk mendapatkan uang. Tengkulak akan mendapatkan uang sesuai harga tebu perkuintal yang telah disepakati dengan pabrik gula, oleh karena itu negosiasi harga antara tengkulak dan pabrik sangat penting.

Musim giling 2017, SWN mengirimkan ke 6 pabrik gula kristal dan 1 usaha gula merah di Jawa Timur. SWN mengirim ke pabrik gula tersebut karena faktor keuangan yang sesuai. Dia tidak hanya melihat tinggi rendahnya harga, tetapi juga waktu pembayaran dari pabrik gula yang cepat. Berikut adalah urutan pabrik gula yang paling banyak dikirim tebu oleh SWN:

1. PG Kebon Agung
2. PG Kreet Baru

3. Usaha gula merah
4. Pabrik Ngadirejo
5. PG Modjopanggung
6. PG Pesantren Baru
7. PG Mrican

PG Kebon Agung paling banyak dikirim tebu oleh SWN karena PG Kebon Agung buka giling lebih awal dibanding pabrik gula lain. Harga tebu di PG Kebon Agung juga stabil sehingga SWN senang mengirim kesana. Berbeda dengan PG Pesantren Baru yang menurut SWN harga tebunya mudah berubah. Kondisi ini tidak disukai SWN sehingga dia lebih memilih mengirim ke pabrik gula lain.

Kerja sama yang dilakukan antara SWN dengan pabrik gula tidak memiliki perjanjian secara tertulis. Dia tidak takut melakukan kerja sama meskipun tidak ada perjanjian tertulis karena telah memiliki hubungan baik. Selain itu, kedua belah pihak juga memiliki rasa saling membutuhkan satu sama lain sehingga tidak ada curiga. SWN hanya memiliki perjanjian sebagai petani tebu kepada PG Pesantren Baru karena merupakan petani mitra dan memiliki tanggungan kredit. Sehingga dia harus memenuhi pasokan tebu ke PG Pesantren Baru untuk membayar kredit yang diambil. Berikut informasi dari SWN mengenai kerja sama yang dia lakukan:

“Gak enek perjanjian sama pabrik, jadi bebas. Kecuali Pabrik Pesantren, termasuk TRI itu mengikat karena punya kredit. Kalau perjanjian tertulis aku sebagai petani mitra, kalau sebagai tengkulak gak ada.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

“Ya memang harus punya, sebagai antisipasi kalau pabrik lain belum buka dan Pesantren buka duluan.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

Berdasarkan informasi dari SWN, diketahui bahwa hubungan antara tengkulak dengan pabrik gula dalam jual beli tebu tidak terikat perjanjian tertulis. Hubungan tersebut didasari oleh kedekatan personal dan rasa saling membutuhkan antara kedua belah pihak. Dia hanya memiliki perjanjian sebagai petani mitra di PG Pesantren Baru Kediri yang mengikatnya untuk mengirim tebu ke PG Pesantren Baru. Apabila dia mengambil kredit maka harus mengirim tebu sesuai kredit yang diambil, apabila dia tidak mengambil kredit maka tetap harus mengirim dan menerima uang

sesuai bagi hasil pabrik. SWN mempertahankan diri untuk menjadi petani mitra PG Pesantren Baru karena menurutnya PG Pesantren Baru buka giling terlebih dahulu dibandingkan pabrik lain sehingga dapat digunakan sebagai antisipasi apabila pabrik lain belum buka.

4.4 Dampak Kehadiran Tengkulak

4.4.1 Dampak Kehadiran Tengkulak bagi Petani Tebu

Kehadiran tengkulak di wilayah PG Pesantren Baru memberi dampak positif bagi petani, yaitu:

1. Pembayaran hasil penjualan tebu petani lebih cepat.
2. Tengkulak dinilai petani mampu memberi harga beli tebu lebih tinggi dibandingkan pabrik gula.
3. Tengkulak mampu membeli tebu petani hampir di sepanjang musim panen tebu.

Permasalahan keuangan yang selama ini menjadi kendala bagi petani tidak lagi menjadi kendala bagi petani. Ketersediaan tengkulak untuk membayar secara langsung mengurangi beban petani dalam hal keuangan. Hal tersebut menjadi keuntungan utama hadirnya tengkulak di sekitar petani tebu. Selain itu, harga tebu di SWN dinilai petani lebih tinggi dibandingkan pabrik. Perbandingan apabila petani mengirim tebu ke tengkulak dan ke PG Pesantren Baru, apabila dilihat dari sisi waktu, tengkulak lebih cepat melakukan pembayaran dibanding pabrik karena pembayaran dilakukan secara langsung di hari petani mengirimkan tebu. Sedangkan apabila petani mengirim ke PG Pesantren Baru, petani harus menunggu proses lelang yang normalnya uang akan cair dalam 2 minggu tetapi apabila gula belum dilelang petani harus menunggu. Menurut pengalaman AGS, apabila gula belum dilelang maka petani harus menunggu 1-2 bulan untuk pencairan uang. Hal ini tentu merugikan petani karena petani membutuhkan uang cepat untuk biaya usaha tani.

Apabila dilihat dari selisih harga, menjual tebu di tengkulak lebih untung karena penetapan harga tidak tergantung rendemen. Menurut pengalaman RFD, ketika dia menjual tebu ke PG Pesantren Baru hanya mendapat rendemen 7, harga di SWN mencapai Rp 55.000 per kuintal. Apabila dihitung, selisih penerimaan yang

diterima RFD apabila menjual tebu ke pabrik dan ke tengkulak mencapai Rp 10.000.000 per hektar. Perhitungan perbandingan penerimaan petani apabila dijual ke PG Pesantren Baru dan ke tengkulak dapat dilihat di Lampiran 12. Berikut adalah informasi petani mengenai dampak positif hadirnya tengkulak bagi petani:

“Saya merasa lebih enak kirim ke SWN daripada ke pabrik karena masalah keuangan. Orang-orang itu terakhir mesti kirimnya ke SWN karena keuangannya enak trus ya paling tahan sampai terakhir.” (RFD, 50 tahun, petani tebu)

“Harga tebu kalau saya jual ke tengkulak itu hargane malah lebih tinggi dibanding pabrik, saya sejak bulan 9 sudah tidak pernah ngisi ke pabrik. Harganya tinggi trus uange ya langsung. Kalo di pabrik lama, ini aja periode 21,22, sama 23 belum keluar. Uange itu berhenti karena belum dibeli broker.” (EMN, 31 tahun, petani tebu)

“Harga di SWN lebih tinggi kalo dibandingkan dengan pabrik, tapi kalo dibandingkan pok-pokan yang lain hampir sama. Perbedaannya itu pelayanannya, kalau di SWN uangnya *cash*.” (RFD, 50 tahun, petani tebu)

“Saya kirim ke tempatnya SWN karena harganya lebih tinggi trus uangnya langsung *cash*. Kalau di pabrik uangnya gak tentu, kadang 1 bulan baru cair. Karena gula belum laku, belum dibeli broker.” (AGS, 37 tahun, petani tebu)

Berdasarkan wawancara dengan petani tebu, diperoleh informasi bahwa petani senang mengirim ke SWN karena uang diberikan secara tunai. Menurut RFD, selain karena keuangan di SWN yang paling cepat, SWN juga menerima tebu sampai akhir musim giling sehingga petani pada akhir musim giling mengirim ke SWN. Menurut beberapa petani, harga di SWN lebih tinggi dibandingkan pabrik. SWN mendapatkan harga tinggi dari pabrik karena dia memiliki penawaran tebu dalam jumlah banyak, sehingga pabrik gula berani memberi harga lebih karena membutuhkan bahan baku. Apabila harga dari pabrik tinggi, maka SWN dapat memberi harga tinggi juga kepada petani yang menyetorkan tebu kepadanya. EMN mengatakan bahwa sejak bulan September 2017 dia sudah tidak mengirim ke pabrik dan memilih mengirim ke SWN. Alasan EMN tidak mengirim tebu ke pabrik karena keuangan pabrik lama. Tebu yang dia masukkan yang telah diolah pabrik menjadi gula masih belum dibeli oleh broker. Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh AGS, dia juga memilih menjual ke

SWN karena harganya lebih tinggi dan pasti mendapatkan uang secara langsung. Menurut RFD, yang membedakan tempat jual beli tebu SWN dengan yang lain adalah dalam hal pelayanan dan kecepatan memberikan uang. SWN melayani petani dengan baik sehingga petani senang mengirim tebu kepadanya.

Keuntungan lain hadirnya tengkulak di sekitar petani tebu adalah tengkulak dapat dijadikan alternatif penjualan tebu petani apabila ditolak pabrik. Petani pernah mengalami penolakan dari pabrik karena kualitas tebu kurang baik sehingga memiliki rendemen rendah. Petani yang tebunya ditolak pabrik akan merasa bingung dan rugi apabila tebunya tidak terjual, sehingga adanya tengkulak membantu petani untuk dijadikan alternatif.

“SWN tidak menetapkan kualitas tertentu, semua tebu diterima.” (RFD, 50 tahun, petani tebu)

“Saya sehari kalau nebang gitu jualnya saya bagi, ke SWN 1 rit trus ke pabrik 1 rit. Karena pabrik sendiri waktu tebu petani banyak pabrik susah mengeluarkan SP. Susahnya itu karena ada tebu dari Malang, pabrik Pesantren cari tebu dari Malang. Kadang petani bingung, tebu dari sini dibawa ke Malang tapi tebu Malang dibawa kesini.” (EMN, 31 tahun, petani tebu)

“Harga variasi tiap petani, liat *barange* dulu. Kalau *barange* kurang memenuhi syarat ya diturunkan sedikit karena di lapangan kan harus diatur.” (SWN, 55 tahun, tengkulak tebu)

RFD mengatakan bahwa SWN tidak menetapkan standar kualitas tebu yang diterima, beliau menerima semua tebu petani. Hal ini karena SWN memiliki jaringan dengan pabrik gula yang luas sehingga yang menerima tebu beliau tidak hanya satu pabrik gula. Selain karena kualitas tebu yang kurang baik, petani tidak dapat mengirim tebu ke pabrik karena tidak mendapatkan SPTA. Menurut EMN, ketika jumlah tebu petani banyak, pabrik gula susah mengeluarkan SPTA. Kesulitan petani untuk mengeluarkan SPTA dinilai petani karena adanya tebu dari petani TRMLL (Tebu Rakyat Mandiri Luar Luar). Petani TRMLL adalah petani pengirim tebu yang berasal dari luar wilayah binaan pabrik. Petani TRMLL PG Pesantren Baru biasanya berasal dari Malang,

“Karena kita kurang bahan baku, itu nanti kalau kurang ada lagi petugasnya yang dikirim ke Malang yang kenal petani Malang diajak

masuk kesini. Nah itu jadi TRMLL, TRMLL tebu yang berasal dari jauh, di luar PTP ya sampe Lumajang kalau barat sampai Sragen, dari Jember juga ada.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Menurut WNT, pabrik gula mengambil tebu dari petani TRMLL karena kekurangan bahan baku. Kondisi masuknya petani TRMLL ke PG Pesantren baru sesuai dengan pernyataan Wibowo (2015), bahwa hampir semua wilayah pabrik gula mengalami kekurangan bahan baku tebu asal daerah sendiri, sehingga masih tetap harus mengandalkan bahan baku tebu asal luar wilayah (TRMLL). Hampir semua pabrik gula merencanakan tambahan bahan baku tebu, tidak terkecuali PG Pesantren Baru. PG Pesantren Baru akan mengirim petugas ke Malang untuk diajak mengirim tebu ke PG Pesantren Baru. Petani TRMLL PG Pesantren Baru berasal dari Malang, Lumajang, Sragen, Jember. WNT mengatakan bahwa tidak ada perbedaan perlakuan antara petani dalam wilayah dengan petani luar wilayah.

“TRMLL itu sistemnya juga rendemen, cuma mereka kadang ada tambahan jarak atau kompensasi jarak. Misalnya kompensasi jaraknya perkuintal kalau diijinkan dari direksi itu 0,4 kg gula/kuintal.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Petani TRMLL PG Pesantren Baru juga mengikuti sistem bagi hasil sesuai rendemen tebu, namun karena jarak kirim petani TRMLL jauh maka ada kompensasi jarak. Kompensasi jarak diberikan apabila disetujui oleh direksi PTPN X Surabaya. Kompensasi jarak dihitung perkuintal tebu, 1 kuintal tebu mendapatkan 0,4 kg gula. Tetapi apabila kompensasi tersebut tidak disetujui direksi PTPN X maka hasil yang diperoleh petani luar wilayah sama seperti petani dalam wilayah. PG Pesantren Baru hanya sedikit mengambil tebu dari luar wilayah karena semakin sedikitnya petani TRMLL yang mau mengirim ke luar wilayah.

“Kalau normatif saja secara umum banyak yang tidak mau. Karena hitungannya jarak, bedanya cukup besar. Misalnya tebu digiling ke PG Pesantren rendemennya 8, digiling ke Malang pun secara prediksi tidak akan jauh dari 8, dibuat gula sebaik apapun tidak akan jauh dari 8. Mungkin 8,1 atau 7,8, naik turunnya sedikit sekali.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Menurut WNT, sebagian besar petani TRMLL tidak mau mengirim ke luar wilayah karena jarak yang ditempuh cukup jauh sehingga memerlukan biaya besar.

Petani menilai perbedaan rendemen antar pabrik gula tidak terlalu jauh sehingga memilih untuk mengirim ke pabrik gula terdekat.

4.4.2 Dampak Kehadiran Tengkulak bagi PG Pesantren Baru

Kehadiran tengkulak bagi PG Pesantren Baru memberi dampak negatif karena memperketat persaingan dalam industri gula. Namun, kehadiran tengkulak berdampak positif bagi pabrik gula mitra tengkulak. PG Pesantren Baru kesulitan memperoleh bahan baku tebu, sedangkan pabrik gula mitra tengkulak memperoleh pasokan tebu yang cukup dari tengkulak. Tebu petani mitra PG Pesantren Baru yang dibawa keluar oleh tengkulak merugikan PG Pesantren Baru karena menyebabkan kekurangan bahan baku.

“Adanya tengkulak tebu itu sebenarnya kalau PG bisa dekat dengan tengkulak maka tebunya bisa terakomodasi. Tetapi kalau tidak dekat dengan tengkulak, tebunya malah keluar. Tebu yang mau kita giling itu kalau dibawa keluar sama tengkulak ke PG lain, kita ya rugi. Tebu yang dibeli tengkulak itu kan tebu petani yang saat tebang membutuhkan wadah. Kalau dia tidak dapat wadah, misalnya di kita kan sudah kita jadwal. Pabrik kan kapasitasnya terbatas, tapi kalau yang nebang di atas kapasitas itu maka otomatis tidak bisa masuk. Maka dari itu masuknya ke tengkulak.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

WNT sebagai asisten wilayah yang sering berhubungan langsung dengan petani mengatakan, apabila pabrik mampu berhubungan baik dengan tengkulak maka tebu akan dapat terakomodasi dengan baik. Tengkulak sebagai pihak yang memiliki cukup modal mampu membeli tebu dari petani. Petani tersebut tidak hanya menyetorkan tebu miliknya sendiri, tetapi juga membeli tebu-tebu milik petani kecil sebagai petani pedagang.

“Tebu yang saya kirim 90% beli. Sebagian besar saya belinya tebasan” (DDK, 45 tahun, petani pedagang tebu)

“*Tebuku campur mbak, ya tumbas. Enten sing tumbas siap panen, enten sing tumbas lahan kosong, enten sing pertengahan garapan kantun nambahi rabuk. Ningali kebutuhane petani. Enten sing namung titip.*” (“Tebu saya campur mbak, ada yang beli. Ada yang beli siap panen, ada yang beli lahan kosong/ sewa lahan untuk ditanami, ada yang beli tebu setengah digarap nanti saya tinggal nambahi pupuk. Lihat kebutuhan petani. Ada yang cuma titip (TRW, 40 tahun, petani pedagang tebu)

Petani pedagang yang mengirimkan tebu ke SWN berasal dari membeli tebu milik petani tebu. Petani yang menjual tebu ke petani pedagang biasanya adalah petani yang tidak memiliki akses ke pabrik. Tebu yang dijual oleh DDK 90% berasal dari tebasan tebu petani. Hal yang sama juga dilakukan oleh TRW. Dia membeli tebu petani dengan cara membeli tebasan di lahan, melanjutkan tebu milik petani, dan menerima petani yang menitipkan tebu untuk dijual ke SWN. Selain membeli tebu dari petani, TRW menyewa lahan untuk ditanami tebu miliknya. Semua tebu yang dibeli petani pedagang akan dijual ke tengkulak. Tebu yang terkumpul di tengkulak ini, dapat dibeli oleh pabrik karena kenyataannya pabrik tidak dapat membeli semua tebu milik petani secara langsung karena kapasitas pabrik yang terbatas. Tengkulak mampu membeli tebu petani dalam jumlah banyak karena beliau tidak hanya mengirim tebu ke satu pabrik gula.

Tengkulak menjual tebunya pada pabrik gula mitra tengkulak yang memberikan penawaran harga tinggi. Tengkulak menjual tebunya pada pabrik gula mitra tengkulak yang memberikan penawaran harga tinggi. SWN pernah mendapat penawaran 0,06% lebih tinggi dari PG Modjopanggung. Ketika SWN mengirim tebu ke PG Ngadirejo dengan harga Rp 60.000 per kuintal, lalu dia mendapat informasi mengenai harga tebu di PG Modjopanggung Rp 64.000 per kuintal maka dia memilih untuk menjual ke PG Modjopanggung. Hal itu berlaku bagi semua pabrik gula mitra tengkulak. Jadi apabila PG Pesantren Baru tidak dapat mencapai kesepakatan harga dengan tengkulak, maka tengkulak akan mengirimkan ke pabrik gula lain. Hal ini berarti tebu petani dibawa ke luar wilayah sehingga ketersediaan bahan baku berkurang. Pabrik gula harus bersaing dengan pabrik gula lain untuk mencukupi kapasitas gilingnya. Apabila hubungan antara tengkulak dan pabrik gula tidak baik, maka akan mempengaruhi kesediaan tengkulak untuk memasok tebu ke pabrik gula tersebut.

Selain itu, dampak negatif kehadiran tengkulak bagi PG Pesantren Baru adalah beralihnya petani mitra pabrik ke tengkulak. Hampir seluruh petani telah mengirimkan tebu ke tengkulak. Pabrik menjadi sulit memantau hasil panen tebu petani mitra.

“Jadi secara umum dengan adanya tengkulak, pabrik banyak dirugikan karena tebu menjadi bias. Adanya tengkulak itu yang awalnya petani disuruh nebang 1 hari 1 rit, tapi sekarang nebang 1 hari 2 rit. Ini membuat penataan menjadi sulit. Tebu yang tidak mendapat jatah masuk pabrik akhirnya kalau dibiarkan lebih dari 36 jam kualitasnya turun. Selain itu, penebangnya juga butuh cepat membongkar karena penebang itu tenaga borongan, 1 kuintalnya berapa. Karena ada desakan situasi itu, akhirnya petani milih jual ke tengkulak.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Menurut WNT, kehadiran tengkulak merugikan pabrik gula karena jumlah tebu menjadi susah dikontrol. Pabrik menjadi sulit menata tebu petani mitra. Petani yang awalnya hanya menebang 1 rit setelah adanya tengkulak menjadi menebang 2 rit. Padahal petani yang menebang berlebih tidak dapat memasukkan semua tebunya ke pabrik sehingga petani menjualnya ke tengkulak. Hal ini merugikan pabrik karena tebu yang seharusnya dapat diatur jadwal tebangnya agar dapat dikirim ke pabrik menjadi ditebang lebih dulu dikirim ke tengkulak. Petani beralasan menebang tebu lebih dulu untuk mendapatkan uang dari penjualan tebu ke tengkulak.

Kerugian adanya tengkulak juga terjadi apabila tengkulak menjual tebu ke pabrik gula lain. PG Pesantren Baru tidak dapat menerima semua tebu milik tengkulak sehingga tengkulak menjualnya ke pabrik gula lain. Keadaan ini merugikan pabrik karena berarti tebu wilayah PG Pesantren Baru hilang dibeli pabrik gula lain. Pasokan tebu yang berlebihan dari petani biasanya terjadi pada bulan Juli-Agustus karena memasuki waktu panen tebu sehingga PG Pesantren Baru kewalahan menerima tebu petani.

“Tengkulak sendiri biasanya punya banyak nomor kontrak, nah nomor kontrak ini yang jadi wadah dia untuk jual tebu dari petani. Misalnya SWN punya 50 hektar. Tetapi dalam perjalanannya, beliau membeli punya petani kan bisa juga. Akhirnya jumlahnya melebihi. Keadaan seperti ini, kalau SWN saya kasih jatah 5 tapi beliau bisa tebang 10 akhirnya dia lempar ke pabrik lain karena PG Pesantren cuma memberi jatah 5. Itu artinya tebu yang keluar 5 rit itu kan berarti tebu PG Pesantren hilang 5 rit itu. Itu kelemahan dari adanya tengkulak.” (WNT, 52 tahun, asisten wilayah PG Pesantren Baru)

Tengkulak memiliki nomor kontrak tidak hanya di satu pabrik gula. Nomor kontrak ini yang digunakan tengkulak untuk mengirim tebu petani ke beberapa pabrik

gula. Menurut WNT, tengkulak dapat membeli nomor kontrak milik petani sehingga jumlah nomor kontraknya banyak. Apabila PG Pesantren Baru memberi jatah tebang 5 rit (375 kuintal) sedangkan beliau memiliki tebu 10 rit, maka 5 rit tebu akan dijual ke pabrik gula lain. Hal ini berarti 5 rit tebu milik PG Pesantren Baru dibawa keluar wilayah. Keadaan ini yang merugikan PG Pesantren Baru.



V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Tengkulak muncul di wilayah PG Pesantren Baru disebabkan oleh beberapa hal yaitu (1) Implementasi kebijakan pemerintah pada UU No. 12 tahun 1992 yang memberi kebebasan petani untuk menanam komoditas sesuai prospek pasar yang membawa dampak pada persaingan antar pabrik gula dalam mendapatkan bahan baku tebu, (2) Persaingan antar pabrik gula dalam satu PTPN maupun pabrik gula swasta lain luar PTPN dengan kuantitas tebu yang semakin terbatas, (3) Sistem pelayanan pabrik yang tidak transparan kepada petani mitra, (4) Berlakunya sistem *gorek* di PG Pesantren Baru pada saat penawaran tebu petani melimpah yaitu pada bulan Juli-Agustus menyebabkan petani tidak dapat mengirim tebu ke pabrik, (5) Kehadiran petani TRMLL menjadi pesaing petani mitra dalam wilayah untuk memasok tebu ke pabrik.
2. Tengkulak membangun hubungan baik secara personal dengan petani tebu serta memberikan pelayanan yang baik melalui pembayaran secara langsung. Informasi mengenai kehadiran tengkulak menyebar melalui mulut ke mulut. Tengkulak mampu membangun kepercayaan dengan petani dengan baik sehingga memiliki jaringan sosial yang luas. Tengkulak membangun hubungan baik dengan pabrik gula melalui hubungan personal dengan ADM. Pabrik gula mengetahui informasi mengenai tengkulak dari asisten wilayah pabrik gula lain yang telah mengetahui kinerjanya dalam memasok tebu ke pabrik. Penetapan harga tebu dilakukan melalui negosiasi secara langsung dan apabila tidak tercapai kesepakatan harga, tengkulak tetap menjaga hubungan baik dengan pegawai pabrik.
3. Kehadiran tengkulak yang beroperasi dari awal sampai akhir giling bagi petani tebu memberi dampak positif karena memberikan uang hasil penjualan tebu petani secara cepat. Tengkulak juga menguntungkan petani ketika tebu petani ditolak pabrik atau tidak mendapatkan SPTA. Menurut petani, harga yang diberikan SWN juga cenderung lebih tinggi dibandingkan pabrik ketika mendekati akhir musim

giling. Kehadiran tengkulak bagi PG Pesantren Baru memberi dampak negatif namun memberi dampak positif bagi pabrik gula lain mitra tengkulak. Tengkulak menjadi pesaing PG Pesantren Baru dalam memperoleh bahan baku sehingga PG Pesantren Baru kekurangan bahan baku tebu. Sebaliknya, kehadiran tengkulak memberi dampak positif bagi pabrik gula lain mitra tengkulak karena memberi pasokan bahan baku bagi pabrik gula tersebut.

1.2 Saran

Saran yang diberikan penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi PG Pesantren Baru: perlu adanya evaluasi dan peningkatan pelayanan terhadap petani mitra untuk memperkecil peluang beralihnya penjualan tebu petani mitra ke pihak lain. Selain itu, perlu adanya perbaikan dalam manajemen bahan baku agar tidak terjadi kelebihan bahan baku saat musim tebang dan kekurangan bahan baku saat memasuki akhir musim giling.
2. Bagi pemerintah: seharusnya pemerintah lebih melindungi gula dalam negeri dan membuat kebijakan untuk tidak mengimpor gula yang dapat menyaingi gula dalam negeri.
3. Bagi Asosiasi Petani Tebu Rakyat (APTR): perlu adanya penyempurnaan sistem lelang gula petani untuk meminimalisir keterlambatan lelang dan pencairan hasil lelang gula petani mitra.
4. Ada beberapa hal yang perlu dikaji pada penelitian selanjutnya, sebaiknya peneliti selanjutnya melakukan pengamatan usaha tengkulak dengan menjadi bagian dari usaha tebu milik tengkulak agar observasi dapat lebih mendalam. Observasi juga sebaiknya dilakukan secara terus-menerus dalam jangka waktu tertentu. Metode pengambilan data melalui observasi secara langsung juga dapat dilakukan pada kegiatan tebang angkut tebu petani mulai dari lahan sampai tebu masuk ke pabrik supaya peneliti mengetahui dimana letak permasalahan di lapang.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir, Vaisal, A.D. Mulawarman, A. Kamayanti, dan G. Irianto. (2014). *Gugurnya Petani Rakyat: Episode Perang Laba Pertanian Nasional*. Malang: UB Press.
- Ariani, M., A. Askin, dan J. Hestina. (2006). Analisis Daya Saing Usahatani Tebu di Propinsi Jawa Timur. *Socio Economic of Agriculture and Agribusiness*. Vol. 6 No. 1 Februari 2006.
- Arkeman, Y., P.D. Fewidarto., dan Wiryastuti. (2010). Strategi Peningkatan Daya Saing Industri Gula di Jawa. *Jurnal Teknik Industri Pertanian Institut Pertanian Bogor*. Vol. 11 (1), 27-34.
- Azizah, E.N. (2016). Peran Positif Tengkulak dalam Pemasaran Buah Manggis Petani: Studi Jaringan Sosial Tengkulak di Desa Karacak, Kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor. *Indonesian Journal of Sociology and Education Policy*. Vol.1 No.1 Juli 2016 : 80-102.
- Coleman, J.S. (2008). *Dasar-Dasar Teori Sosial*. Bandung: Nusa Media.
- Damsar, dan Indrayani. (2013). *Pengantar Sosiologi Ekonomi Edisi Kedua*. Jakarta: Kencana.
- Daryanto, A. (2004). Penguatan Kelembagaan Sosial Ekonomi Masyarakat Sebagai Modal Sosial Pembangunan. *Jurnal Agrimedia*. Volume 0 No.1 Maret 2004.
- Fukuyama, F. (2005). *Guncangan Besar Kodrat Manusia dan Tata Sosial Baru*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Granovetter, M. (1985). *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *The American Journal of Sociology*. Vol. 91 No. 3 (Nov., 1985), pp 481-510.
- Gustina, A. A. V. S., Hubeis, dan S. Riyanto (2008). Jaringan Komunikasi dan Peran Perempuan dalam Mempertahankan Budaya Rudat (Studi pada Masyarakat Desa Negeri Katon, Kecamatan Negeri Katon, Lampung Selatan). *Jurnal Komunikasi Pembangunan*. Volume 06 No.1 Februari 2008.
- Hadi, P.U., dan S. Nuryanti. (2005). Dampak Kebijakan Proteksi terhadap Ekonomi Gula Indonesia. *Jurnal Agro Ekonomi*. Volume 23 No. 1 Mei 2005: 82-99.
- Hutami, G., dan A. Chariri. (2011). Pengaruh Konflik Peran dan Ambiguitas Peran terhadap Komitmen Independensi Auditor Internal Pemerintah Daerah (Studi Empiris pada Inspektorat Kota Semarang). Semarang: Universitas Diponegoro.
- Indarti, D., dan R.K. Putra. (2016). *Outlook Tebu*. Jakarta: Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal - Kementerian Pertanian.
- Justiato, A., dan B. Sukmananto. (2005). Revitalisasi Industri Kehutanan: Permasalahan dan Penanganannya. *Jurnal Agrimedia*. Volume 10 No. 2 Desember 2005.

- Khudori. (2014). *Neoliberalisme Menumpas Petani: Menyingkap Kejahatan Industri Pangan*. Yogyakarta: Resist Book.
- Lawang, R.M.Z. (2005). *Kapital Sosial dalam Perspektif Sosiologi*. Cetakan Kedua. Depok: FISIP UI.
- Lestari, E. K., A. Fauzi., M. P. Hutagaol., dan A. Hidayat. (2015). Keuntungan Petani Tebu Rakyat Melalui Kemitraan di Kabupaten Jember. *Buletin Tanaman Tembakau, Serat & Minyak Industri* 7 (2), Oktober 2015: 79-89.
- Mahbubi, A. (2015). Sistem Dinamis Rantai Pasok Industrialisasi Gula Berkelanjutan di Pulau Madura. *Jurnal Agriekonomika*. Volume 4 No. 2 Oktober 2015: 198-209.
- Manurung, V. T., dan H. Nataatmadja. (1991). Usaha Gula Merah dan Persaingannya dengan Pabrik Gula dalam Penyediaan Bahan Baku di Jawa Timur. Disampaikan pada Pertemuan Teknis, P3GI 1-2 Mei 1991, Pasuruan.
- Mardianto, S., P. Simatupang., P. U. Hadi., H. Malian., dan A. Susmiadi. (2005). Peta Jalan (*Road Map*) dan Kebijakan Pengembangan Industri Gula Nasional. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*. Volume 23 No. 1, Juli 2005: 19-27.
- Miles, M. B., A. M. Huberman., and J. Saldana. (2014). *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook*. United States of America: SAGE.
- Mudiarta, K. G. (2009). Jaringan Sosial (*Networks*) dalam Pengembangan Sistem dan Usaha Agribisnis: Perspektif Teori dan Dinamika Studi Kapital Sosial. *Jurnal Forum Penelitian Agro Ekonomi*. Volume 29 No. 1 Juli 2009 : 1-12.
- Mulyono, D. (2011). Kebijakan Pengembangan Industri Bibit Tebu Unggul untuk Menunjang Program Swasembada Gula Nasional. *Jurnal Sains dan Teknologi Indonesia*. Volume 13 No. 1 April 2011 Hlm. 60-64.
- Rohman, A., K. Wazis., dan W. N. Putra. (2005). H.M. Arum Sabil Mendobrak Belunggu Petani Tebu: Membangun Kejayaan Petani Tebu dan Industri Gula Nasional. Institute of Civil Society. The University of Michigan.
- Rustinsyah. (2011). Hubungan Patron-Klien di Kalangan Petani Desa Kebonrejo. Volume 24 No 2 Hlm: 176-182.
- Sa'id, G., dan Z. Muttaqin. (1998). Peluang Pascakrisis. *Agrimedia*. Volume 4 No. 3 Oktober 1998.
- Satriana, E. D., E. Tety., dan A. Rifai. (2014). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumsi Gula Pasir di Indonesia. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian. Universitas Riau.
- Sawit, M. H. (2010). Kebijakan Swasembada Gula: Apanya yang Kurang?. *Analisa Kebijakan Pertanian*. Volume 8 No. 4 Desember 2010: 285-302.

- Simatupang, P., H. Malian., P. U. Hadi., B. Mardianto., A. Susmiadi., dan W. R. Susila. (2005). Analisis Kebijakan: Kebijakan Komprehensif Pergulaan Nasional (Dokumen 2). Jakarta: Litbang Pertanian.
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Susanti, R. I. (2016). Pola Kemitraan Petani Tebu Rakyat Mandiri Luar Luar (TRMLL) dengan Pabrik Gula Toelangan. Skripsi. Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya. Malang.
- Syahra, R. (2003). Modal Sosial: Konsep dan Aplikasi. Jurnal Masyarakat dan Budaya. Volume 5 No. 1.
- Syakir. (2010). Budidaya dan Pasca Panen Tebu. Jakarta: ESKA Media.
- Wahyuni, S., Supriyati., dan J. F. Sinuraya. (2009). Industri Perdagangan Gula di Indonesia: Pembelajaran dari Kebijakan Zaman Penjajahan – Sekarang. Jurnal Forum Penelitian Agro Ekonomi. Volume 27 No. 2 Desember 2009: 151-167.
- Wahyuni, D. (2017). Penguatan Kelembagaan Petani Menuju Kesejahteraan Petani. Majalah Info Singkat Kesejahteraan Sosial. Volume IX, No. 17/I/Puslit/September/2017: 9-12.
- Wibowo, R. (2012). Ekonomi Gula Indonesia: Prospek Industri Berbasis Tebu. Dalam Bayu Krisnamurti. Ekonomi Gula. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.