

Relasi Kuasa Dalam Tataniaga Pertanian Komoditas Cabai di Desa Giri Mulyo, Kabupaten Kerinci, Jambi

Indonesian Journal of Religion and Society,
2020, Vol. 02 (01), 23-31
© The Journal, 2020
DOI: 10.36256/ijrs.v2i1.76

www.journal.lasiqo.org/index.php/IJRS

Lasiqo Journal

Article History

Received: December, 22th 2019

Revised: May, 9th 2020

Accepted: May, 21st 2020

Wibi Wijaya

Program Studi Pendidikan IPS, STKIP PGRI Sumatera Barat, Padang, Sumatera Barat, Indonesia

Wibiwijaya8@gmail.com

ABSTRACT

Giri Mulyo village of West Kayu Ayo district was known as the biggest the biggest chilli-producing village in Kerinci Regency. In addition, the village also produce the commodity of potatoes and other agricultural products such as shallots, cabbage, mustard greens, tomatoes, and other types of vegetables which are marketed to various regions. The purpose of this research was to investigate the commerce and authority relations formed between chilli farmers and chilli merchants. This reseach conducted qualitatively through observation, deep interview and document study to collect desired data. The result of study showed that in terms of commodity price, the farmers were dependant to merchant decision, and in fact they sometimes suffered losses. Moreover, the chilli farmers especially the sharecroppers sold their product to merchants because they had been their old clients. This relation was maintained because the farmers and the sharecroppers usually depended on them in running their farming business. Furthermore, the authority relation formed between the parties was also influenced by factors of culture, farmer's helplessness, and market situation.

Keywords: *Commerce, Power Relation, Chilli Agriculture*

ABSTRAK

Desa Giri Mulyo, Kecamatan Kayu Aro Barat merupakan daerah penghasil cabai terbesar di Kabupaten Kerinci, Provinsi Jambi. Selain komoditas cabai, daerah ini juga penghasil komoditas kentang dan hasil pertanian lainnya seperti bawang merah, kubis, sawi, tomat, dan jenis sayuran lainnya yang dipasarkan ke berbagai daerah. Tulisan ini bertujuan untuk mengungkap tataniaga dan relasi kuasa yang terjadi antara petani cabai dengan saudagar cabai. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam dan studi dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketergantungan harga dari petani sangat tinggi kepada saudagar meskipun petani mengalami kerugian. Petani cabai di Desa Giri Mulyo, terutama petani penggarap sebagian besar menjual hasil panen cabai kepada saudagar kerana sudah memiliki hubungan langganan sejak lama. Hubungan langganan yang terjalin karena petani cabai bergantung kepada saudagar dalam menjalankan usaha tani. Selain itu, relasi kuasa yang terjalin antara petani cabai dengan saudagar karena adanya faktor budaya, faktor ketidakberdayaan, dan faktor situasi pasar.

Kata Kunci: *Tataniaga, Relasi Kuasa, Pertanian Cabai*

Corresponding Author

Name : Wibi Wijaya

Email : wibiwijaya8@gmail.com

1. Pendahuluan

Relasi kekuasaan bukanlah sesuatu yang hanya dikuasai oleh negara, atau sesuatu yang dapat diukur, karena kekuasaan ada di setiap masyarakat. Setiap ada relasi, dipasitkan di sana ada kekuasaan. Kuasa ada dimana-mana dan muncul dari relasi-relasi antara berbagai kekuatan, terjadi secara mutlak dan tidak tergantung dari kesadaran manusia. Kekuasaan hanyalah sebuah strategi. Strategi ini berlangsung dimana-mana dan di situ terdapat sistem, aturan, susunan, dan regulasi. Kekuasaan ini tidak hadir dari luar, melainkan kekuasaan menentukan susunan, aturan dan hubungan-hubungan dari dalam dan memungkinkan semuanya terjadi. Salah satu faktor yang berpengaruh dalam relasi kuasa adalah pengaruh atas kapital, baik berupa aset, uang, dan sarana fisik lainnya (Damsar, 2005).

Realita tumpang tindihnya sebuah kekuasaan juga terdapat dalam dunia pertanian Indonesia. Sebagai bentuk kepemilikan modal sang penguasa, hal tersebut dikarenakan Negara Indonesia merupakan negara pertanian yang menjadi roda penggerak ekonomi nasional. Hal ini dikarenakan bidang pertanian merupakan salah satu kegiatan manusia yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan pokok yaitu kebutuhan pangan (Nasrullah, 2015). Sektor pertanian terdiri dari beberapa sektor, salah satu diantaranya adalah subsektor hortikultura. Adapun produk dari subsektor hortikultura adalah komoditas cabai. Dimana komoditas cabai menjadi produk unggulan pertanian Indonesia yang terus dikembangkan dalam berbagai bidang usaha pertanian. Perkembangan dunia usaha pada dewasa ini ditandai dengan makin tajamnya persaingan. Khususnya dalam sektor pertanian hortikultura. Oleh sebab itu, peran tataniaga sangat penting dan merupakan sasaran dari setiap pelaku ekonomi pertanian. Keberhasilan suatu usaha atau aktifitas ekonomi pertanian sangat ditentukan oleh keberhasilan proses tataniaganya. Tataniaga adalah kunci berhasilnya usaha tani. Dalam tataniaga, komoditas pertanian terdapat aktor atau pelaku ekonomi yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung.

Struktur pasar dimana tataniaga produk agribisnis masih menunjukkan kecenderungan oligoponis atau oligopolis. Sehingga posisi petani menengah dan kecil dalam struktur tataniaga agribisnis cabai seringkali tidak berdaya, dan salah satu sebabnya adalah lemahnya informasi pasar yang ada di tingkat petani. Dengan hanya mengandalkan deregulasi, tanpa memperhatikan karakteristik keberadaan petani kecil (petani cabai), akan semakin memperlebar kesenjangan antara pelaku pasar bagi produk-produk agribisnis lainnya (Pakpahan, 1999). Di sini posisi tawar petani tidak hanya ditentukan oleh seberapa banyak hasil pertanian yang dipanen, melainkan juga dipengaruhi oleh besarnya modal yang telah dikeluarkan untuk usaha tani yang berasal dari bantuan pemilik modal. Bantuan tersebut didapatkan petani kecil dari saudagar/tengkulak yang biasa melakukan proses tataniaga pertanian. Bantuan tersebut mencakup semua hal, mulai dari penyewaan lahan sampai pada penentuan harga hasil panen yang telah dilakukan. Oleh karena itu, petani kecil dalam hal ini menjadi objek kekuasaan dari pemilik modal yang telah melakukan tataniaga pertanian sejak dari awal hingga proses akhir tataniaga tersebut.

Bila dihubungkan dengan produk pertanian, menurut Limbong (1998), pertanian yaitu segala kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik dari barang-barang hasil pertanian dari produsen ke tangan konsumen. Termasuk di dalamnya kegiatan-kegiatan tertentu yang menghasilkan perubahan bentuk barang dari barang yang ditujukan untuk lebih mempermudah penyaluran dan memberikan kepuasan yang lebih tinggi kepada konsumen. Untuk sampainya barang dan jasa dari produsen ke konsumen dengan lancar, maka dalam tataniaga diperlukan adanya suatu pola atau sistem yang baik. Menurut Azzaino (2000), sistem tataniaga yang adil itu ialah yang dapat memberikan kepuasan untuk kepentingan produsen, lembaga tataniaga, serta konsumen melalui mekanisme yang efisien dan pengintegrasian penawaran dan permintaan melalui pedagang perantara yang aktifitasnya menambah kegunaan komoditi dengan menciptakan suatu organisasi distribusi dalam kerangka sistem tersebut.

Produktivitas hasil pertanian selalu mengalami fluktuasi, sedangkan harga hasil pertanian di tingkat produsen cenderung mengalami peningkatan yang cukup berarti, hal ini diduga berkaitan dengan rendahnya produktivitas dari hasil pertanian. Fluktuasi harga yang tinggi di sektor pertanian merupakan suatu fenomena yang umum akibat ketidakstabilan (*inherent instability*) pada sisi penawaran. Beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya diantaranya mendiskusikan tentang tataniaga dan relasi pemilik modal serta analisis pemasaran cabai dan bawang merah dan komoditi pertanian lainnya. Penelitian Amang (2016) menunjukkan bahwa wujud dari tataniaga bawang merah di

Kabupaten Nganjuk meliputi dua proses. Proses tersebut meliputi proses produksi dan distribusi, dengan prioritas pada pemasaran dalam proses distribusi. Tataniaga bawang merah sebagai bagian dari kebijakan program kawasan agropolitan, yang bertujuan untuk lebih mengangkat nama bawang merah Nganjuk ke luar daerah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat tani, namun dalam implementasinya justru lebih banyak memberikan manfaat bagi pemilik kapital dan menguasai tataniaga bawang merah.

Pada level produksi terlihat adanya hubungan patron-klien yang mencolok antara petani dengan tengkulak (Fuad, Aenurofik, & Rosyid, 2015). Jika dalam politik relasi ini dominan muncul karena faktor kekuasaan (Ansyari, Harsasto, & Fitriyah, 2019), di sektor tataniaga relasi ini dipicu oleh ketidaktersediaan modal yang dimiliki petani dalam memenuhi kebutuhan produksinya (Adnyasari, Dewi, & Susrusa, 2017; Anwar, 2011; Fuad et al., 2015). Kemudian genealogi kuasa telah memungkinkan penguasa untuk mendominasi pengembangan pertanian sehingga belum efektif memberikan peningkatan kesejahteraan serta akses terhadap produktivitas petani (Maharani, Edwina, & Kusumawaty, 2011). Faktanya, sejak tahapan perencanaan sampai dengan implementasi kepentingan kuasa dan aktor penggerak mendominasi arena kebijakan pengembangan pertanian. Selain itu, klaim dan pencitraan keberhasilan pengembangan pertanian merupakan rekayasa yang lahir dari kepentingan dialektis aktor atas dinamika relasi kuasa. Genealogi kuasa yang diterapkan dalam kasus petani ini hanya menghasilkan pihak-pihak tertentu yang diuntungkan, yaitu pihak yang memiliki ruang jaringan wacana (*normalizing judgment*) yang kuat untuk mempengaruhi pihak lain. Ironisnya petani menjadi pihak yang dirugikan dalam pengembangan pertanian karena hanya menjadi objek pengembangan pertanian (Putra & Suyatna, 2018). Penelitian yang dilakukan oleh Oridilla (2017) menunjukkan bahwa nilai rantai komoditas cabai merah dalam pola yang tumbuh secara alami seringkali menjadikan penetapan harga lebih dominan oleh pedagang, sehingga petani menerima harga sedikit lebih rendah dibandingkan harga pasar. Beberapa kendala yang dihadapi dalam pendistribusian cabai merah adalah sulitnya merubah pola pikir masyarakat tentang usaha tani yang maju, hal ini dimanfaatkan baik oleh para pelaku pasar (mata rantai distribusi) yang lebih menguasai informasi dan selalu mengikuti perkembangan dinamika pasar.

Semua studi di atas sangat relevan dengan penelitian ini, namun yang menjadi ciri khas dalam penelitian ini yaitu adanya relasi kuasa yang berasal dari proses tataniaga pertanian dan dampaknya terhadap petani cabai yang memiliki daya tawar rendah. Adapun permasalahan petani di Desa Giri Mulyo adalah belum semuanya mandiri dalam melakukan usahatani. Petani yang tidak memiliki lahan yang cukup luas dan modal yang cukup harus melakukan cara agar mereka tetap *survive* melakukan usahatannya. Cara yang dilakukan petani tersebut diantaranya dengan melakukan pinjaman modal dan penyewaan lahan yang dibangun atas dasar relasi kuasa yang telah berlangsung sejak lama. Relasi yang telah dibangun tersebut justru menjadikan posisi dan daya tawar petani menjadi rendah. Daya tawar yang rendah tidak dilihat dari segi ekonomi saja, namun dari berbagai aktifitas dan segi kehidupan petani. Sebagai salah satu contoh, petani memiliki peluang untuk keluar dari jerat dan relasi kekuasaan dari saudagar namun pada situasi yang ada petani tetap bertahan dalam relasi dalam proses tataniaga pertanian tersebut. Disinilah letak kebaruan dari penelitian ini.

2. Kerangka Teori

2.1. Relasi Kuasa

Collins mendefinisikan kekuasaan sebagai kemampuan individu atau kelompok untuk menginstruksikan sesuatu pada pihak lain. Dalam konteks ini, kekuasaan yang dimaksud tidak hanya dalam konteks individu saja, tetapi juga mencakup lembaga atau organisasi (Scott, 1994). Siapa pun tidak semata-mata penguasa absolut dari kekuasaan. Kekuasaan itu sangat halus, terutama ketika melihat bagaimana ia bekerja dan bagaimana ia gagal bekerja. Tidak ada orang mapan dengan kekuasaan yang sudah dipegang (Nugroho, 2016). Orang yang sangat berkuasa sekalipun harus terlibat dalam manipulasi sosial yang cukup kompleks. Ia harus melakukan sesuatu sesuai dengan hukum organisasi sosial (Susilo, 2008).

Ciri-ciri kekuasaan meliputi (1) mengendalikan orang lain, (2) mampu mengontrol pihak lain, tetapi pasti ada perlawanan atau konsekuensi yang tersembunyi/tidak diharapkan, (3) dalam menggunakan kekuasaan, selalu saja ada konflik sosial, (4) siapa yang memiliki *social resources* pastilah menang, dan (5) sesuatu yang dikeluarkan belum tentu

mendapatkan seperti yang diinginkan, karena ada mekanisme kompromi (Susilo, 2008). Dinamika relasi sosial berkembang di seputar kekuasaan, penggunaan kekuasaan, dan prosedur penyeimbang kekuasaan, dan sisanya pada konsep *ketergantungan*. Emerson mengakui bahwa pola-pola ketergantungan memberikan fondasi struktural, baik bagi keterpaduan (*integration*) maupun perbedaan (*differentiation*) dalam masyarakat. Relasi-relasi ketergantungan mempersatukan orang selama orang-orang itu saling tergantung, mereka lebih berpeluang akan membentuk relasi, kelompok, dan tetap melanjutkan relasi dan kelompok tersebut. Selain itu, juga menciptakan ketidaksetaraan kekuasaan yang dapat menimbulkan konflik dan perubahan sosial (Ritzer & Smart, 2012).

Selanjutnya terdapat sebuah konsep keterlekatan relasional. Keterlekatan relasional merupakan tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (*embedded*) dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung di antara para aktor. Konsep “disituasikan secara sosial” bermakna tindakan ekonomi. Misalnya, tindakan ekonomi dalam hubungan langganan antara penjual dan pembeli yang merupakan suatu bentuk keterlekatan relasional. Dalam hubungan pelanggan, terjadi hubungan interpersonal antara penjual dan pembeli yang melibatkan berbagai aspek sosial, budaya, agama, dan politik dalam kehidupan mereka berdua (Damsar, 2009).

Dalam *The Making of the English Working Class*, E.P. Thompson memperkenalkan konsep ekonomi moral (*moral economy*). Maksudnya ialah tindakan ekonomi yang mengutamakan kepentingan diri sendiri dan kepentingan orang lain. Kepentingan ekonomi ini dalam praktiknya telah mewarnai tindakan ekonomi dalam berbagai bentuk, seperti menghalalkan segala cara untuk mendapatkan keuntungan secara sepihak. Scott mendefinisikan ekonomi moral sebagai pengertian petani tentang keadilan ekonomi dan definisi kerja mereka tentang eksploitasi pandangan mereka tentang pungutan-pungutan terhadap hasil produksi mereka, mana yang dapat ditoleransi dan mana yang tidak dapat ditoleransi. Dalam ekonomi moral, menurut Scott petani akan memerhatikan etika subsistensi dan norma resiprositas yang berlaku dalam masyarakat (Indrayani, 2013).

2.2. Tataniaga

Menurut Kotler (2012) tataniaga merupakan suatu keragaman kegiatan bisnis yang mencakup pengaliran barang dan jasa yang bermula dari titik produksi sampai ke titik pembeli atau konsumen akhir. Jasa yang dimaksud mencakup semua fungsi yang merupakan suatu benda dalam bentuk waktu, tempat dan milik. Titik produksi ialah tempat tempat atau waktu dimana biasanya terjadi suatu transaksi awal setelah barang diproduksi atau suatu titik dimana suatu hasil pertanian biasa dijual oleh produsen. Sedangkan titik konsumsi ialah bilamana produksi itu dimakan atau di konsumsi. Kegiatan tataniaga adalah sebagian dari kegiatan distribusi yang menimbulkan suatu kesan seolah-olah orang-orang yang bergerak di dalam bagian ini bersifat statis, menunggu saja apa yang akan mereka peroleh dari produsen untuk dibagikan kembali kepada konsumen. Sedangkan marketing (tataniaga) sebaliknya bersifat dinamis karena tata niaga mencakup semua persiapan, perencanaan dari segala sesuatu yang bersangkutan paut dengan perpindahan, peralihan milik atas sesuatu barang atau jasa serta pelaksanaan perpindahan dan peralihan tersebut (Hanafie, 2010).

Lebih singkat, tataniaga adalah segala kegiatan yang bersangkutan paut dengan semua aspek proses yang terletak di antara fase kegiatan sektor produksi barang-barang dan jasa-jasa sampai kegiatan sektor konsumen. Dengan demikian, rangkaian aktifitas tataniaga lebih luas dari aktifitas pasar yang menjadi ruang pertemuan antara pembeli dan pedagang untuk saling berinteraksi dan bertransaksi (Zusmelia & Firdaus, 2016). Kegiatan utama dalam tataniaga adalah, marketing yang merupakan kegiatan *moving process* atau *moving activities*. Menurut Mubyarto, sistem pemasaran atau marketing yang efisien harus mampu memenuhi dua syarat yaitu: 1) Mampu menyampaikan hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya. 2) Mampu mengadakan pembagian yang adil pada keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir pada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang tersebut (Zusmelia, 2000). Yang dimaksud dengan adil dalam hal ini adalah pemberian balas jasa pada fungsi-fungsi pemasaran sesuai dengan kontribusi masing-masing aktor.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci. Obyek dalam

penelitian kualitatif adalah obyek yang alamiah/*natural setting* yang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti sehingga kondisi pada saat peneliti memasuki obyek, setelah berada di obyek dan setelah keluar dari obyek relatif tidak berubah (Sugiyono, 2016). Alat pengumpul data pada penelitian ini adalah observasi terlibat, wawancara mendalam dan studi dokumen. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif yang lebih ditekankan pada interpretasi peneliti. Data yang didapat di lapangan, baik dalam bentuk data primer maupun dalam bentuk data sekunder dicatat dengan catatan lapangan. Adapun proses tahapan analisis data yaitu dengan reduksi data, penyajian data dan verifikasi atau penarikan kesimpulan (Miles & Huberman, 1992).

Semua proses tersebut penulis lakukan kurang lebih selama enam bulan dengan mengikuti semua proses tataniaga cabai di Desa Giri Mulyo. Informan yang diwawancarai antara lain petani cabai, saudagar cabai dan Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultura Kabupaten Kerinci. Wawancara dilakukan secara mendalam untuk mengetahui tataniaga dan relasi kuasa antara saudagar dan petani cabai. Selain itu dokumen-dokumen dari Desa Giri Mulyo dan Dinas terkait juga dijadikan data untuk melihat fluktuasi harga pangan khususnya komoditi cabai. Hal tersebut penulis lakukan untuk selanjutnya melakukan proses *triangulasi* data. Dari Dinas terkait, penulis mewawancarai Kepala Dinas dan dua Kepala sub bagian Program dan Holtikultura. Pemilihan informan dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *Purposive Sampling*, yaitu cara pengambilan subjek penelitian yang akan menjadi responden dalam penelitian yang berdasar pada kriteria tertentu yakni kriteria inklusif dan eksklusif (Syamsunie, 2018). Dalam penelitian ini, informan ditentukan secara sengaja dengan beberapa kriteria tertentu. Informan tersebut dipilih karena dianggap mengerti tentang tataniaga cabai dan terjerat dalam relasi kekuasaan yang dilakukan antara saudagar dengan petani cabai dan dampaknya dari proses tataniaga tersebut. Selanjutnya, analisis data dilakukan dengan mereduksi data sesuai dengan tujuan penelitian dan membuang data yang dianggap tidak perlu. Kemudian penulis menganalisa data yang sudah dipilah untuk kemudian ditarik kesimpulan yang sesuai dengan fokus penelitian ini. Sehingga didapatlah hasil penelitian yang representatif yang berguna bagi banyak pihak.

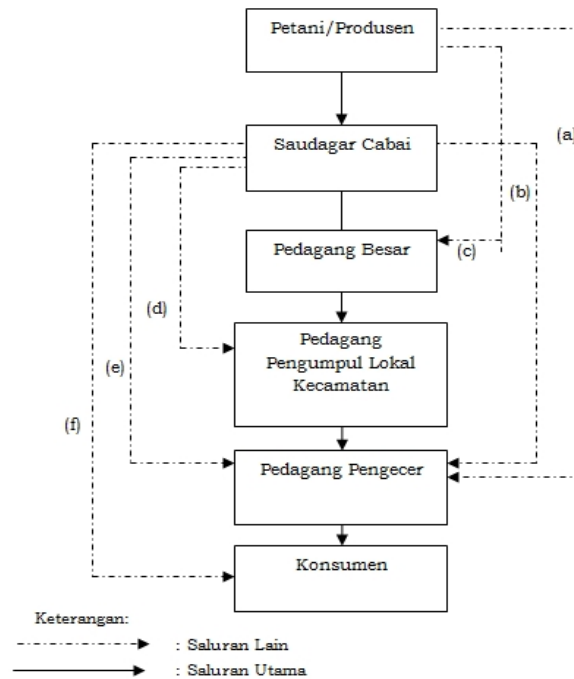
4. Tata Niaga Cabe di Desa Giri Mulyo

Desa Giri Mulyo merupakan salah satu Desa yang ada di Kecamatan Kayu Aro Barat Kabupaten Kerinci. Secara geografis Desa Giri Mulyo terletak pada 18^o LS (lintang selatan) dan 16^o BT (bujur timur). Secara topografi, Giri Mulyo termasuk dalam kategori daerah dataran tinggi dengan ketinggian antara 1500-1600 meter di atas permukaan laut (mdpl). Luas wilayah Desa Giri Mulyo adalah 328 Ha, diantaranya terdiri dari tanah peladangan sebesar 279 Ha dan tanah pemukiman sebesar 49 Ha. Tanah peladangan seluas 299 Ha yang terdiri dari irigasi teknis seluas 89 Ha, irigasi setengah teknis 150 Ha dan tadah hujan seluas 50 Ha. Lalu Desa Giri Mulyo memiliki tanah bukan peladangan seluas 12 Ha yang terdiri dari pekarangan/bangunan seluas 27 Ha, tegalan 279 Ha dan lain-lain (sungai, jalan, makam dan lain-lain) lebih kurang 10 Ha. Pada tahun 2016, Kabupaten Kerinci dinobatkan sebagai Kabupaten yang menjadi *branding* pariwisata di Propinsi Jambi. Karena di daerah ini memiliki banyak objek wisata alam yang masih alami. Selain udaranya yang sejuk, Kabupaten Kerinci juga memiliki lahan pertanian yang luas dan yang paling menarik adalah hamparan kebun teh terluas dan tertua di dunia yang terletak di Kecamatan Kayu Aro. Selain itu pemandangan cantik juga terlihat dari gunung Kerinci dengan ketinggian 3.805 mdpl yang dikelilingi oleh indahnya kebun teh milik PTPN VI Kayu Aro.

Adapun saluran tataniaga dari petani cabai di Desa Giri Mulyo, biasanya memanen cabai antara satu sampai dua kali dalam seminggu. Orang-orang yang terlibat dalam tataniaga tersebut terdiri dari petani cabai sebagai produsen, saudagar, pedagang besar, pedagang pengumpul tingkat kecamatan, pedagang pengecer hingga konsumen. Namun berdasarkan temuan penelitian di lapangan, pada saat panen, petani cabai menjual hasil panenanya tersebut hanya sampai pada saudagar saja, setelah itu cabai baru dipasarkan kepada pihak berikutnya oleh saudagar. Hal itu karena petani cabai sudah memiliki hubungan langganan kepada saudagar. Di lapangan, sering sekali terjadi harga produksi pertanian yang dipasarkan menjadi naik-turun (berfluktuasi) secara tajam, dan kalau saja harga produksi pertanian berfluktuasi, maka yang sering dirugikan adalah pihak petani atau produsen. Karena kejadian yang semacam ini, maka petani atau produsen memerlukan sebuah kekuatan dalam bentuk individu atau berkelompok untuk melaksanakan tataniaga/pemasaran komoditi cabai ini. Selain itu juga terdapat saluran

lain untuk proses tataniaga oleh petani, namun hal tersebut jarang mereka lakukan (lihat gambar 1).

Gambar 1. Rantai Tataniaga Komoditi Cabai di Desa Giri Mulyo



Sebagian besar petani cabai di Desa Giri Mulyo, terutama petani penggarap menjual hasil panen cabai kepada saudagar karena sudah memiliki hubungan langganan sejak lama. Hubungan langganan yang terjalin karena petani cabai khususnya petani penggarap banyak bergantung kepada saudagar dalam menjalankan usaha taninya. Penjelasan lebih jauh mengenai ketergantungan yang dialami petani ini akan dibahas pada temuan berikutnya. Pedagang besar dan pedagang tingkat kecamatan banyak membeli dan mengambil cabai hasil panen dari petani kepada saudagar, mereka jarang sekali langsung membeli cabai kepada petani. Cabai yang mereka dapatkan dari saudagar tersebut selanjutnya mereka jual kepada pedagang pengecer di setiap pasar di berbagai kecamatan yang ada di Kabupaten Kerinci. Untuk sentra produksi cabai memang paling banyak terdapat di Kecamatan Kayu Aro Barat dan Kecamatan Kayu Aro. Jadi banyak pedagang besar dan pedagang lokal tingkat kecamatan yang membeli hasil tani dari Kecamatan Kayu Aro barat khususnya komoditi cabai. Mereka datang dari Kota Sungai Penuh, Hampanan Rawang, Semurup, hingga Kecamatan Keliling Danau Kerinci dan daerah lainnya di Kabupaten Kerinci. Selain itu, dalam transaksi jual beli antara saudagar dengan pedagang besar atau pedagang tingkat kecamatan, saudagar menaruh harga cabai sesuai harga pasar, namun hal tersebut tidak berlaku untuk petani cabai selaku produsen. Tentunya ini menjadi sebuah fenomena yang sangat merugikan petani dan harus dicarikan solusinya. Hasil pertanian yang diperjualbelikan di sini adalah cabai hijau muda, cabai merah besar, dan cabai merah keriting dengan berbagai kriteria.

5. Relasi Kuasa Dalam Tataniaga Pertanian Cabai Giri Mulyo

Faktor sosial budaya masyarakat merupakan salah satu faktor petani cabai terjatuh dalam relasi kuasa pemilik modal (saudagar). Hal tersebut bisa terjadi karena petani cabai khususnya petani penggarap dengan lahan yang tidak terlalu luas, banyak bergantung dengan saudagar selaku pemilik modal. Jika dilihat dari aspek budaya petani cabai yang ada di Desa Giri Mulyo, bahwa sebagian besar petani di sana memiliki sikap tunduk kepada kondisi alam yang ada, tanpa melihat situasi dan kondisi untuk mengembangkan usaha tani mereka agar lebih maju.

Petani di daerah penelitian hanya bersikap pasrah. Jika tanaman mereka terserang penyakit, mereka hanya bisa melakukan perawatan seadanya. Begitu pula pada saat musim panen tiba, mereka menjualnya dengan sistem langganan yang sudah berlangsung lama dengan saudagar. Kondisi tersebut terjadi karena mereka sudah banyak dibantu oleh

saudagar yang memodali mereka untuk melakukan usaha tani. Karena petani cabai di sana banyak memiliki lahan pertanian dibawah 2 ha, dan dengan kondisi tersebut pun mereka banyak meminjam modal dengan saudagar dengan sistem langganan. Selain itu, saudagar juga banyak membantu petani jika mereka membutuhkan dana untuk kebutuhan yang mendesak di luar usaha tani yang mereka lakukan. Seperti biaya tidak terduga untuk sekolah anak, biaya hajatan, renovasi rumah dan kebutuhan mendesak lainnya. Dengan konsekuensi itu, pada saat petani memanen hasil taninya mereka harus menjual kepada langganan dengan kesepakatan tertentu.

Ketidakterdayaan petani sangat erat dengan daya tawar petani itu sendiri. Kenyataan ini terjadi di Desa Giri Mulyo, dimana posisi petani menengah dan kecil (petani cabai) dalam struktur tataniaga agribisnis yang ada seringkali tidak berdaya, dan salah satu sebabnya adalah lemahnya informasi pasar dan daya tawar petani (*bargaining position*) yang ada di tingkat petani. Petani cabai yang ada hanya mengandalkan deregulasi atau aturan yang mengikat petani cabai saja, tanpa memperhatikan kondisi petani cabai, maka akan memperlebar kesenjangan antara pelaku pasar bagi produk-produk agribisnis khususnya komoditi cabai.

Keidakberdayaan dalam menjalankan usahatani komoditi cabai merupakan sebuah dilema yang dialami oleh petani cabai di Giri Mulyo. Lebih dari itu, terkadang keuntungan yang mereka dapatkan juga tidak sebanding dengan modal awal tanam yang sudah dikeluarkan. Faktor cuaca yang sering tidak menentu juga menjadi faktor penyebab penurunan jumlah kuantitas dan kualitas produksi cabai. Mereka rata-rata melakukan beberapa kali musim tanam dalam satu tahun lamanya. Tetapi mereka kerap dalam keadaan merugi dikarena menjadi obyek yang diambil keuntungannya oleh berbagai pihak (objek eksploitasi). Daya tawar para petani lemah karena kebanyakan dari mereka tak mempunyai ladang yang luas, sama sekali tidak mempunyai modal atau memiliki modal tapi sangat terbatas, tidak mempunyai jejaring ke pasar. Kondisi ini membuat mereka semakin terikat dalam jeratan dan kendali pihak luar seperti para saudagar, pemilik modal, tengkulak, pedagang besar dan aktor lainnya. Kuatnya jeratan dari pihak yang bermodal besar juga telah membuat permasalahan pada mekanisme pasar pertanian yang membentuk ketidakadilan dan eksploitatif. Tidak pada petani saja, melainkan juga kepada seluruh sumber daya yang terlibat.

Secara sederhana, masalah yang dialami oleh petani cabai di Desa Giri Mulyo dapat dilihat sebagai bentuk eksploitatif petani. Pada analisa hubungan petani dan beberapa masalah tersebut dapat dijelaskan pada posisi seorang petani dalam sistem dan mekanisme pertanian cabai saat ini yang terjat dalam relasi kuasa oleh masalah utama, yaitu masalah eksploitasi. Eksploitasi adalah konsep yang merujuk pada adanya kelompok atau individu serta suatu kelas yang secara tidak adil atau tidak sewajarnya mengambil suatu keuntungan dari berbagai sumber yang meruoakan pekerjaan orang lain. Struktur dan pola hubungan eksploitatif dalam sistim pertanian tataniaga cabai di Desa Giri Mulyo bermula dari terbatasnya sumber daya. Petani yang memiliki keterbatasan pada lahan, dan mau tidak mau untuk mengembangkan usaha taninya harus menyewa lahan kepada pemilik modal/saudagar. Selanjutnya, para petani yang mempunyai keterbatasan modal membuat mereka terpaksa harus meminjam modal kepada saudagar/pemilik modal dengan kesepakatan tertentu, misalnya di saat panen tiba petani harus menjadi langganan untuk menjual hasil panennya kepada saudagar tersebut. Selain itu, ketiadaan informasi pasar membawa konsekuensi kepada harga di tingkat petani menjadi rendah. Di dalam keadaan seperti ini perlu dilakukan sebuah bentuk tindakan sosial yang dapat merubah posisi tawar petani cabai supaya menjadi lebih kuat dalam melakukan kegiatan pertanian. Sehingga para petanipun bisa memperjuangkan hak-hak mereka. Tindakan sosial tersebut bisa dalam bentuk pemberdayaan petani, dengan harapan dapat merubah sistem tataniaga menjadi lebih adil bagi petani.

6. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa; *Pertama*, tataniaga cabai yang dilakukan oleh petani dan saudagar dimana posisi petani menengah dan kecil (petani cabai) dalam struktur tataniaga agribisnis yang ada seringkali tidak berdaya, dan salah satu sebabnya adalah lemahnya informasi pasar dan daya tawar petani (*bargaining position*) yang ada di tingkat petani. Petani cabai yang ada hanya mengandalkan deregulasi atau aturan yang mengikat petani cabai saja, tanpa memperhatikan kondisi petani cabai, maka akan memperlebar kesenjangan antara pelaku

pasar bagi produk-produk agribisnis khususnya komoditi cabai. Selain itu, tataniaga komoditi cabai yang ada di Desa Giri Mulyo yang peneliti temukan sesungguhnya tidak terlalu panjang dalam segi proses memanen hasil hingga sampai ke pihak berikutnya, atau dari petani hingga sampai ke konsumen. Hanya saja pada saat proses tataniaga yang ada, para petani cabai tidak berdaya karena adanya sistem atau situasi yang dikuasai oleh pemilik modal dan aktor-aktor tertentu yakni saudagar yang memiliki power untuk menguasai segala proses tataniaga yang dijalankan.

7. Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Seluruh informan dalam penelitian ini yaitu petani cabai, saudagar cabai, Pemerintah Desa Giri Mulyo serta Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultura Kabupaten Kerinci. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada civitas akademika STKIP PGRI Sumatera Barat di Padang dan berbagai pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian ini.

8. Conflicts of Interest

Pengambilan data dalam penelitian ini adalah murni untuk kegiatan akademik, untuk itu penulis menyatakan tidak ada *conflicts of interest* dalam penulisan artikel ini.

9. Pendanaan

Penelitian ini dilakukan secara mandiri oleh penulis dengan biaya pribadi.

Daftar Pustaka

- Adnyasari, P. S., Dewi, R. K., & Susrusa, K. B. (2017). Analisis Sistem Tataniaga Cabai Merah di Desa Besakih , Kecamatan Rendang , Kabupaten Karangasem. *Jurnal Agribisnis Dan Agrowisata (Journal of Agribusiness and Agritourism)*, 6(4), 486–494. <https://doi.org/10.24843/JAA.2017.v06.i04.p03>.
- Amang, B. A. (2016). Relasi Pemilik Kapital Dengan Kekuasaan Dalam Tata Niaga Bawang Merah di Kabupaten Nganjuk. *Jurnal Politik Muda*, 5(3), 321–332.
- Ansyari, I., Harsasto, P., & Fitriyah, F. (2019). Analisis Patron Klien Terhadap Kemenangan Partai Golkar Kabupaten Tanah Datar Sejak Reformasi. *Indonesian Journal of Religion and Society*, 1(1), 12–23. <https://doi.org/10.36256/ijrs.v1i1.9>
- Anwar, C. (2011). Kajian Efisiensi Tataniaga Cabai Merah Pada Pedagang Pengecer di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan, 170–179.
- Azzaino. (2000). *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor: Dept. Ilmu Sosia I Ekonomi Pertanian Faperta IPB.
- Damsar. (2005). *Sosiologi Pasar*. Padang: Laboratorium Fisip Unand.
- Damsar. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Fuad, I. Z., Aenurofik, A., & Rosyid, A. (2015). Belenggu Tengkulak Atas Petani Pembudidaya Lele: Relasi Patron-Klien Budidaya Lele di Wonotunggal Jawa Tengah. *Jurnal Hukum Islam*, 13(2), 88–98. <https://doi.org/10.28918/jhi.v13i2.488>.
- Hanafie. (2010). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta: ANDI Offset.
- Indrayani. (2013). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kotler. (2012). *Manajemen Pemasaran, Analisis Peencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga.
- Limbong. (1998). *pengantar Tataniaga Petanian*. Bogor: Dept. Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian IPB.
- Maharani, E., Edwina, S., & Kusumawaty, Y. (2011). Pemasaran Gula Kelapa di Kabupaten Indragiri Hilir melalui Pendekatan Struktur, Perilaku & Penampilan Pasar. *Indonesian Journal of Agricultural Economics (IJAE)*, 2(1), 87–104.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1992). *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta.: UI Press.
- Nasrullah, A. J. (2015). *Sosiologi Perdesaan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Nugroho, A., Suharno, & Subroto, T. (2016). *Relasi Kuasa Dalam Strategi Pertanahan di Desa Prigelan*. Yogyakarta: STPN Press.
- Oridilla B, D. (2017). Analisis Rantai Nilai Komoditas Cabai Merah di Agrowisata Desa Candi Kecamatan Bandungan Kabupaten Semarang. *Economics Development Analysis Journal*, 6(4), 403–411. <https://doi.org/10.15294/edaj.v6i4.22290>
- Pakpahan. (1999). *Pengembangan Pertanian dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Prisma.

- Putra, R. E. N., & Suyatna, H. (2018). Genealogi Kuasa dalam Kebijakan Pengembangan Pertanian Organik di “Wilayah Pardikan” Jawa. *Jurnal Pemikiran Sosiologi*, 5(1), 69–84. <https://doi.org/10.22146/jps.v5i1.35403>
- Ritzer, G., & Smart, B. (2012). *Handbook Teori Sosial*. Bandung: Nusa Media.
- Scott, J. C. (1994). *Moral Ekonomi Petani; Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*. Jakarta: LP3ES.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Susilo. (2008). *20 Tokoh Sosiologi Modern*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Syamsunie, C. (2018). *Metodologi Penelitian Kesehatan dan Pendidikan* (1st ed.). Yogyakarta: Penebar Media Pustaka.
- Zusmelia. (2000). *Pemasaran Casiavera dan Implikasinya terhadap Pendapatan Petani*. Universitas Andalas.
- Zusmelia, Z., & Firdaus, F. (2016). Traditional Economic Space Management System in Pasar Raya Padang, West Sumatera After Earthquake 2009. *JKAP (Jurnal Kebijakan Dan Administrasi Publik)*, 20(2), 24–36. <https://doi.org/10.22146/jkap.15581>