|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **RELASI KUASA DALAM TATANIAGA PERTANIAN PADA KOMODITAS CABAI DI DESA GIRI MULYO KABUPATEN KERINCI JAMBI** |  | *Indonesian Journal of Religion and Society, 2019, Vol. xx (xx), xx-xx* *© The Journal, 2019**DOI :10.xxxx*[*www.journal.lasigo.org/index.php/IJRS*](http://www.journal.lasigo.org/index.php/IJRS)lasigo.png***Journal*** |
|  | *Article History* *Received :**Accepted :**Published:* |

**Wibi Wijaya**

STKIP PGRI Sumatera Barat, Padang, Indonesia

wibiwijaya8@gmail.com

**ABSTRACT**

*The agricultural product of chili commodity in Giri Mulyo Village of West Kayu Ayo District was known to be the biggest in Kerinci Regency. In addition to chili, the village was also known for its products of other commodities such as potato, shallot, cabbage, mustard greens, tomato and other vegetables. These products were sold to markets at various regions. The purpose of this research was to investigate the commerce and authority relations formed between chili farmers and chili merchants. It was a qualitative research that used observation, deep interview and document study to collect desired data. The study showed that in terms of commodity price, the farmers were dependant to merchant decision, and in fact they sometimes suffered losses. Moreover, the chili 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:** *Relation of Power, Commerce, Agriculture.*

**ABSTRAK**

Hasil pertanian komoditas cabai di Desa Giri Mulyo Kecamatan Kayu Aro Barat merupakan daerah penghasil cabai terbesar di Kabupaten Kerinci.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 dilakukan oleh petani cabai dengan saudagar cabai.Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara mendalam dan studi dokumentasi.Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketergantungan harga dari petani sangat tinggi kepada saudagar, namun sesungguhnya petani mengalami kerugian.Selanjutnya Petani cabai di Desa Giri Mulyo khususnya petani penggarap sebagian besar menjual panenan cabainya kepada saudagar kerena sudah memilki hubungan langganan sejak lama.Hubungan langganan yang terjalin karena petani cabai khususnya petani penggarap banyak bergantung kepada saudagar dalam menjalankan usahataninya.Selain itu, relasi kuasa yang terjadi antara petani cabai dengan saudagar karena adanya faktor budaya, faktor ketidakberdayaan petani cabai serta faktor situasi pasar.

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

1. **Pendahuluan**

Relasi kekuasaan bukanlah sesuatu yang hanya dikuasai oleh negara, atau sesuatu yang dapat diukur. Karena kekuasaan ada di setiap masyarakat, kekuasaan satu dimensi dari relasi. Artinya, dimana ada relasi disana ada kekuasaan. Kuasa itu 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 disitu tedapat 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).

Berikut ini adalah ciri-ciri kekuasaan, yaitu (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 memilki *social resources* pastilah menang, dan (5) tetapi 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. tetapi juga menciptakan ketidaksetaraan kekuasaan yang dapat menimbulkan konflik dan perubahan sosial (Smart, 2012).

Perkembangan dunia usaha pada dewasa ini ditandai dengan makin tajamnya persaingan. Khususnya dalam sektor pertanian holtikultura. Oleh sebab itu, peran penting 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 usahatani. Dalam tataniaga komoditas pertanian terdapat aktor atau pelaku ekonomi yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung.

Selanjutnya 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 semaksin memperlebar kesenjangan antara pelaku pasar bagi produk-produk agribisnis lainnya (pakpahan, 1999)

Menurut (Kotler, 2012) tataniaga merupakan suatu keragaman semua kegiatan bisnis yang mencakup pengaliran barang dan jasa yang bermula dari titik produksi sampai ke titik pembeli atau konsumen akhir. Jasa yang dimaksud disini 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.

Bila dihubungkan dengan produk pertanian, menurut (Limbong, 1998), dalam pertanian yaitu segala kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik dari barang-barang hasil pertanian dari produsen ke tangan konsumen. Termasuk didalamnya 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 ditingkat 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 (Iwan, 2015), (Amang, 2016), dan (Putra, 2018), masih mendiskusikan relasi pemilik modal dengan petani. Meskipun ketiga studi sebelumnya relevansinya sedikit mendekati penelitian yang telah penulis lakukan, akan tetapi masih ada kekurangan yang mesti dilakukan kajian lebih lanjut secara mendalam. Fokus penelitian ini yaitu bagaimana tataniaga cabai yang dilakukan petani dengan saudagar? Bagaimana petani cabai bisa terbelenggu/terjerat dalam relasi kuasa saudagar cabai?.

1. **Kerangka Teori**

**2.1 Relasi Kuasa**

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

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 diantara para aktor. Konsep “disituasikan secara sosial” bermakna tindakan ekonomi. Misalnya tindakan ekonomi dalam hubungan pelanggan antara penjual dan pembeli 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, 2011).

Dalam *The Making of the English Working Class,* E.P. Thompson memperkenalkan konsep ekonomi moral *(moral economy).* 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 mana yang tidak dapat. Dalam mendefinisikan ekonomi moral, menurut Scott, petani akan memerhatikan etika subsistensi dan norma resiprositas yang berlaku dalam masyarakat mereka (Indrayani, 2013).

**2.2 Tataniaga**

Kegiatan tataniaga adalah sebagian dari kegiatan distribusi. Distribusi 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 dibagi-bagikan lagi kepada konsumen. Sedangkan marketing (tataniaga) sebaliknya bersifat dinamis karena tata niaga mencakup semua persiapan, perencanaan dari segala sesuatu yang bersangkut paut dengan perpindahan, peralihan milik atas sesuatu barang atau jasa serta pelaksanaan perpindahan dan peralihan tersebut (Hanafie, 2010).

Lebih singkat tataniaga itu adalah segala kegiatan yang bersangkut paut dengan semua aspek proses yang terletak di antara fase kegiatan sektor produksi barang-barang dan jasa-jasa sampai kegiatan sektor konsumen. Jadi, marketing ini merupakan sesuatu kegiatan *moving process* atau *moving activities*. Selanjutnya menurut Mubyarto (Zusmelia, 2000) sistem pemasaran 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. Yang dimaksud dengan adil dalam hal ini adalah pemberian balas jasa pada fungsi-fungsi pemasaran sesuai dengan sumbangan masing-masing.

1. **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara *triangulasi* (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Obyek dalam penelitian kualitatif adalah obyek yang alamiah, atau *natural setting*. Obyek yang alamiah adalah obyek 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, 2012). Alat pengumpul data pada penelitian ini adalah observasi, wawancara mendalam dan studi dokumentasi. Analisis data didalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif yang lebih ditekankan pada interprestasi penelitian. Data yang didapat dilapangan, 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.

1. **Gambaran Umum 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 180 LS (lintang selatan) dan 160 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.

Selanjutnya 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 memilki 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 3805 mdpl yang dikelilingi oleh indahnya kebun teh milik PTPN VI Kayu Aro.

1. **Relasi kuasa dan Tataniaga Cabai di Desa Giri Mulyo**

**5.1 Tataniaga Petani Cabai di Desa Giri Mulyo**

Adapun saluran tataniaga dari petani cabai di Desa Giri Mulyo mereka biasanya memanen cabai antara satu sampai dua kali dalam seminggu. Adapun orang-orang yang terlibat dalam tataniaga tersebut terdiri dari petani cabai sebagai produsen, saudagar, pedagang besar, pedangan 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 sisi lain, 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 di 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 dilakukan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 5 di bawah.

Selanjutnya, Petani cabai di Desa Giri Mulyo khususnya petani penggarap sebagian besar menjual panenan cabainya kepada saudagar kerena sudah memilki hubungan langganan sejak lama. Hubungan langganan yang terjalin karena petani cabai khususnya petani penggarap banyak bergantung kepada saudagar dalam menjalankan usahataninya. Penjelasan lebih jauh mengenai ketergantungan yang dialami petani ini akan dibahas pada temuan berikutnya. Selanjutnya, 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, Hamparan 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 sendiri selaku produsen. Tentunya ini menjadi sebuah fenomena yang sangat merugikan petani dan harus dicarikan solusinya. Petani yang diperjual belikan disini adalah cabai hijau muda, cabai merah besar, dan cabai merah keriting dengan berbagai kriteria. Berikut adalah gambaran mata rantai tataniaga komoditi cabai di Desa Giri Mulyo Kecamatan Kayu Aro Barat Kabupaten Kerinci:



**Gambar 5.** Tataniaga/pemasaran komoditi cabai di Desa Giri Mulyo Kecamatan Kayu Aro Barat Kabupaten Kerinci

 Jambi. (sumber: hasil penelitian).

* 1. **Faktor Penyebab Munculnya Relasi Kuasa Petani Cabai**
1. Faktor Budaya

Faktor sosial budaya masyarakat merupakan salah satu faktor petani cabai terjerat 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 disana memiliki sikap tunduk kepada kondisi alam yang ada, tanpa melihat situasi dan kondisi untuk mengembangkan usahatani mereka agar lebih maju.

Petani di daerah penelitian hanya bersikap pasrah, jika tanaman mereka terserang penyakit mereka hanya bisa melakukan perawatan seadanya saja. Begitu pula pada saat musim panen tiba, mereka menjualnya dengan sistem langganan yang sudah terlekat dengan saudagar. Kondisi tersebut terjadi karena mereka sudah banyak dibantu oleh saudagar yang memodali mereka untuk melakukan usahatani. Karena petani cabai disana 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 diluar usahatani yang mereka lakukan. Seperti biaya tidak terduga untuk sekolah anak petani, 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.

1. Faktor Ketidakberdayaan Petani Cabai

Ketidakberdayaan petani ini sangat erat dengan daya tawar petani itu sendiri. Kenyataan ini terjadi di daerah penelitian di Desa Giri Mulyo, dimana posisi petani menengah dan kecil (petani cabai) dalam struktur tataniaga agrisbisnis 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.

Tidak berdaya dalam menjalankan usahatani komoditi cabai. Kondisi tersebut 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 mengapa mereka dalam keadaan yang merugi. Hal tersebut terjadi dikarenakan para petani menjadi obyek yang diambil keuntungannya oleh berbagai pihak *(eksploitation).* Daya tawar para petani lemah karena kebanyakan dari mereka tak mempunyai ladang yang luas, sama sekali tidak mempunyai modal, atau modal yang sangat terbatas, lalu mereka tidak mempunyai jejaring untuk menuju ke pasar, oleh karena itu membuat semakin kuatnya jeratan dan kendali pihak luar. Seperti para saudagar, pemilik modal, tengkulak, pedagang besar dan aktor lainnya. Kuatnya jeratan dari pihak yang bermodal besar yang juga telah membuat permasalahan pada mekanisme pasar pertanian yang membentuk ketidakadilan dan eksploitatif. Tidak pada petani saja melainkan juga kepada seluruh sumber daya yanng terlibat.

Secara sederhana, masalah yanng dialami oleh petani cabai di Desa Giri Mulyo dapat dilihat dari satu masalah, yakni masalah eksploitatif petani. Pada analiisa hubungan petani dan beberapa masalah tersebut dapat dijelaskan pada posisi seorang petani dalam sistem dam mekanisme pertanian cabai saat ini yang terjerat dalam relasi kuasa oleh masalah utama yaitu masalah eksploitasi. Eksploitasi adalah dimana suatu konsep yanng merujuk pada adanya kelompok atau individu serta suatu kelas yang secara tidak adil atau tidak sewajarnya mengambil suatu keuntungan dari berbagai sumber atau pekerjaan orang lain.

Struktur dan pola suatu hubunngan eksploitasi dalam sistim pertanian tataniaga cabai di Desa Giri Mulyo bermula dari terbatasnya sumber daya. Misalnya seperti, petani yang memiliki keterbatasan pada lahan, dan mau tidak mau untuk mengembangkan usahataninya mereka harus menyewa lahan kepada pemilik modal/saudagar. Selanjutnya, para petani yang mempunyai keterbetasan 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 ditingkat petani menjadi rendah. Di dalam keadaan seperti ini perlu dilakukan sebuah bentuk tindakan sosial yang dapat merubah posisi tawar petani cabai supaya menjadi lebih menjadi kuat dalam melakukan kegiatan pertanian. Sehingga para petanipun bisa memperjuangkan hak-hak mereka. Tindakan sosial tersebut bisa dalam bentuk sebuah pemberdayaan petani, dengan harapan dapat merubah sebuah sistem atau tataniaga yang adil bagi petani khususnya petani cabai.

1. Situasi Pasar

Situasi pasar yang dimaksudkan adalah dimana harga cabai di tingkat pasar berfluktuasi secara tajam. Pada saat peneliti melakukan observasi pada tahun 2017 dan 2018 harga cabai di tingkat pasar berada pada harga terendah yaitu Rp.4.000. Untuk saat ini secara menyeluruh untuk komoditi pertanian mengalami penurunan harga pada titik terendah. Jadi dapat peneliti simpulkan, kondisi pertanian di Desa Giri Mulyo dan Kabupaten Kerinci pada umumnya sedang lesu. Selanjutnya, harga di tingkat pasar pada bulan-bulan selanjutnya diprediksi juga masih naik turun. Dalam kenyataannya, sesuai dengan situasi pasar yang ada. Petani mengalami kerugian yang berlapis, pertama karena harga di tingkat pasar jatuh dengan harga terendah, kedua harga ditingkat petani dengan harga pasar sangat jauh berbeda dengan harga pasar.

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil temuan penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan: *Pertama,* Tataniaga Cabai yang dilakukan oleh petani dan saudagar dimana posisi petani menengah dan kecil (petani cabai) dalam struktur tataniaga agrisbisnis yang ada seringkali tidak berdaya, dan salah satu sebabnya adalah lemahnya informasi pasar dan daya tawar petani *(bargaining posistion*) 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.

**Daftar Pustaka**

Amang, B. A. (2016). Relasi Pemilik Kapital Dengan Kekuasaan Dalam Tata Niaga Bawang Merah di Kabupaten Nganjuk, *5*(3), 321–332.

Azzaino. (2000). *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor: Dept. Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian Faperta IPB.

Damsar. (2005). *Sosiologi Pasar*. Padang: Laboratorium FISIP Unand.

Damsar. (2011). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta.

Fuad, Z. Iwan dkk. (2015). belenggu Tengkulak atas Petani Pembudidaya Lele: Relasi Paton-Klien Budidaya Lele di Wonotunggal Jawa Tengah *13*(88), 88–98.

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.

pakpahan. (1999). *Pengembangan Pertanian dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Prisma.

Putra, EN dan Suyatna, Hempri. (2018). Genealogi Kuasa dalam Kebijakan Pengembangan Petanian Organik di Wilayah Pardikan Jawa *5*(1), 69–84.

Scott. (1994). *Moral Ekonomi Petani Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*. Jakarta: LP3ES.

Smart. (2012). *Handbook Teori Sosial*. Bandung: Nusa Media.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta.

Susilo. (2008). *20 Tokoh Sosiologi Modern*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.

Zusmelia. (2000). *Pemasaran Casiavera dan Implikasinya terhadap Pendapatan Petani*. Universitas Andalas.