ADLN - PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

RINGKASAN

PROBLEMA PEMASARAN DAN MEKANISME SURVIVAL PETANI GARAM DI PULAU MADURA (Soetandyo Wignjosoebroto, Bagong Suyanto, Sudarso, 1993 : 78 halaman).

Penelitian ini secara terinci tidak cuma menguraikan proses produksi dan mata rantai perdagangan garam. Tetapi, juga telah menunjukkan bagaimana situasi pasar yang semakin sempit dan anjloknya harga garam telah menyebabkan petani garam terancam kehilangan sumber mata pencaharian yang sudah ditekuninya selama bertahun-tahun.

Secara rinci, beberapa masalah yang dikaji dalam penelitian ini adalah: (1) Karakteristik sosial macam apakah yang menandai kehidupan keluarga petani garam?; (2) Bagaimanakah gambaran mengenai proses produksi garam?; (3) Bagaimanakah gambaran mengenai mata rantai pemasaran garam? Seberapa jauhkah mata rantai pemasaran itu menguntungkan dan merugikan petani garam? Bagaimanakah posisi dan peran pengijon serta pola pembagian keuntungan antara pengijon dengan petani garam?; dan (4) Mekanisme *survival* macam apakah yang biasa dikembangkan petani garam untuk mengatasi kebutuhan hidup sehari-hari?

Lokasi penelitian dilakukan di Pulau Madura, tepatnya di desa Bunder, kecamatan Pademawu, Pamekasan dan desa Karanganyar, kecamatan Kalianget, Sumenep. Jumlah petani garam yang diwawancarai ditetapkan 200 responden dan semuanya dipilih secara accidental. Data penelitian dikumpulkan melalui wawancara langsung dan observasi.

Dari data yang diperoleh dan hasil analisis, beberapa temuan pokok penelitian ini adalah:

Pertama, seperti karakteristik sosial petani di pulau Jawa pada umumnya, ciri-ciri yang menandai petani garam adalah tingkat pendidikan yang relatif rendah, miskin dan umumnya rentan terhadap tekanan ekonomi yang tiba-tiba datang menguncang. Besar-kecilnya perolehan

ADLN - PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

pendapatan petani garam umumnya sangat fluktuatif dan sangat tergantung kepada cuaca.

Kedua, posisi petani garam dalam struktur mata rantai perdagangan umumnya sangat lemah. Sifat pasar yang oligopsoni -- di mana jumlah pembeli jumlahnya jauh lebih sedikit -- bukan saja menyebabkan petani garam kesulitan memasarkan barang dagangannya. Tetapi, juga menyebabkan mereka acapkali dirugikan dalam proses penentuan harga.

Ketiga, sebagai lembaga yang diprakarsai dan diawasi pemerintah, KUD yang seharusnya melindungi petani dan menjaga harga garam di pasaran tetap sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, ternyata belum berfungsi optimal. Akibat minim dana dan karena terjadi kolusi antara oknum pengurus KUD dengan petani garam tertentu, banyak petani garam lain akhirnya diperlakukan dengan tidak adil dan dirugikan dalam penentuan kualitas dan harga garam.

Keempat, pada saat harga garam sedang turun dan situasi pemasaran juga tidak menentu, para petani penggarap umumnya lebih menyukai mengerjakan lahan dengan sistem bagi hasil dengan harapan bisa berbagai resiko. Sebaliknya, pada saat harga sedang membaik, petani penggarap lebih cenderung memilih mengerjakan dengan sistem sewa karena hasilnya dinilai lebih menguntungkan.

Kelima, mekanisme *survival* yang banyak dikembangkan keluarga petani garam untuk menyiasati tekanan ekonomi yang dialaminya adalah dengan menganekaragamkan kegiatan usaha dan mengencangkan ikat pinggang -- meminimalisir sekecil mungkin pengeluaran yang dirasa tidak perlu atau dengan cara menyederhanakan menu makanan. Keberadaan kerabat dan ikatan solidaritas di antara sesama warga desa umumnya berfungsi positif untuk mengeliminasi tekanan ekonomi dan memberikan rasa aman kepada petani garam -- meskipun mereka juga sama-sama tengah dijejas tekanan ekonomi yang tidak ringan.

ADLN - PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

Dalam penelitian ini, ada dua saran yang bisa dikemukakan, yakni:

Pertama, berkait dengan usaha untuk memperbaiki taraf hidup petani garam. Diakui atau tidak, selama ini, usaha-usaha yang sudah ditempuh untuk membantu memperbaiki taraf hidup petani garam umumnya cenderung hanya difokuskan pada kebijakan penetapan harga saja.

Untuk sebagian, usaha tersebut memang diperlukan. Tetapi -- sayangnya -- yang kemudian sering diabaikan adalah ternyata usaha mendongkrak dan menstabilkan harga itu tidak didukung dengan usaha untuk menciptakan sistem pemasaran yang bisa memperkuat posisi tawar-menawar petani garam secara keseluruhan.

Satu hal yang harus kita sadari, tanpa memiliki posisi tawar-menawar yang kuat dan mandiri, maka besar kemungkinan keuntungan terbanyak dari hasil penjualan akan selalu jatuh pada pihak lain -- bukan dinikmati petani sendiri.

Kedua, untuk meningkatkan posisi tawar-menawar petani garam -- dengan tujuan sekaligus memperbaiki sistem pemasaran -- salah satunya bisa dilakukan dengan menggalakkan dan mendukung sepenuhnya usaha diversifikasi sumber hidup atau diversifikasi mata pencaharian petani garam.

Dengan mendorong dan memberi kesempatan petani garam melakukan diversifikasi usaha, hal itu bukan saja akan bermanfaat untuk mengurangi kadar kerentanan yang dialami petani garam, tetapi juga akan sangat bermanfaat untuk mengisi kekosongan perolehan pendapatan selama menunggu musim panen.

(L.P. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Unair,
398/P4M/DPPM/L.3311/93/BBI/1993, 26 Mei 1993)