



Dinamika Negosiasi antara Petani Buah Naga dan Tengkulak di Pedesaan Banyuwangi

Mita Indriani¹, Nurul Hidayat¹, Dien Vidia Rosa¹

¹Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Jember

Informasi Artikel

Article history:

Dikirimkan 26/12/2024

Direvisi 02/07/2025

Diterima 19/10/2025

Dipublikasikan 01/11/2025

Kata kunci:

Buah Naga

Petani

Tengkulak

Negosiasi

Keywords:

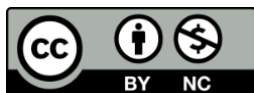
Dragon Fruit

Farmers

Middlemen

Negotiation

This is an open access article under the [CC BY-NC](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/) license.



Abstrak

Penelitian ini mengkaji perilaku negosiasi antara petani buah naga dan tengkulak di Desa Buluagung, Kecamatan Siliragung, Banyuwangi. Interaksi sosial di antara keduanya membentuk sistem kepercayaan, di mana tengkulak tidak hanya membeli hasil panen tetapi juga menyediakan modal bagi petani. Negosiasi terjadi sebelum dan sesudah panen untuk mencapai kesepakatan harga yang adil. Dengan pendekatan kualitatif etnografi, data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap informan yang dipilih secara purposif. Analisis menggunakan Teori Pertukaran Sosial George Homans untuk memahami hubungan timbal balik yang didasari kepercayaan, keuntungan, dan ikatan sosial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa negosiasi dipengaruhi oleh kepercayaan, rasa kekeluargaan, profesionalisme, dan keuntungan, sedangkan pengingkaran dari salah satu pihak menjadi penghambat utama. Hubungan petani–tengkulak merefleksikan sistem pertukaran sosial yang menyeimbangkan rasionalitas ekonomi dengan nilai moral dan kekeluargaan, menegaskan pentingnya jaringan kepercayaan dalam praktik ekonomi lokal.

Abstract

This study explores negotiation behavior between dragon fruit farmers and middlemen in Buluagung Village, Siliragung, Banyuwangi. Their social interactions form a system of mutual trust, as middlemen not only purchase harvests but also provide production capital. Negotiations occur before and after harvest to achieve fair pricing and mutual benefit. Using a qualitative ethnographic approach, data were collected through purposive sampling from key informants via observation, interviews, and documentation. The study applies George Homans' Social Exchange Theory to interpret reciprocal relations based on trust, profit, and social ties. Findings show that negotiations are influenced by trust, kinship, professionalism, and profit motives, while conflicts or denial from either party hinder the process. Overall, the farmer–middleman relationship reflects a social exchange system balancing economic rationality with moral and familial values, demonstrating how local economic practices are embedded within community-based trust networks.

Penulis Korespondensi

Mita Indriani

Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Jember

Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegalboto, Jember 68121, Indonesia

Email: mitaindriani21@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki lahan pertanian luas, sumber daya alam yang beraneka ragam dan berlimpah. Sehingga sebagian besar penduduk bekerja di sektor pertanian. Eratnya hubungan antara sektor pertanian dan desa dapat dilihat melalui mata pencaharian, yang di mana usaha-usaha kolektif dan pertanian merupakan ciri dari kehidupan ekonomi masyarakat pedesaan. Hal ini tercermin di Desa Buluagung Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi. Secara topografis, Desa Buluagung terletak di salah satu bagian ujung selatan Kabupaten Banyuwangi.

Terdapat beragam jenis komoditas pertanian dari padi, sayur, dan buah-buahan yang menjadi unggulan saat ini adalah buah naga. Saat ini telah terjadi peralihan komoditas jenis tanaman yang semula padi beralih pada tanaman buah naga. Fakta tersebut didukung oleh warga yang tidak lagi bekerja sebagai petani padi memilih untuk menjadi petani dan tengkulak buah naga. Petani merasa buah naga dapat memberikan keuntungan yang lebih besar dari padi. Bukti buah naga dapat memberikan keuntungan lebih besar adalah adanya perubahan taraf hidup masyarakat yang lebih baik. Hal ini dapat dilihat petani di Desa Buluagung dapat memenuhi kebutuhan tersier seperti mobil pada petani pemilik lahan 1 hektar atau sepeda motor bagi petani pemilik lahan $\frac{1}{4}$ hektar.

Buah naga yang dikembangkan di Desa Buluagung merupakan buah naga merah. Pada tahun 2017-2019 petani mulai menemukan strategi penggunaan teknologi dan teknik bercocok tanam terhadap tanaman buah naga dengan melakukan penyinaran dengan lampu. Tujuan dari penyinaran ini adalah untuk meningkatkan kapasitas produksi dan menumbuhkan calon buah naga pada masa off-season sehingga produksi buah naga dan masa panen dapat dilakukan sepanjang tahun.

Petani di Desa Buluagung dapat dibedakan menjadi empat kelompok, yakni petani pemilik lahan, petani penyewa, petani penggarap dan buruh tani. Tengkulak buah naga di Desa Buluagung biasa dipanggil dengan istilah “penimbang” oleh masyarakat setempat. Dalam proses jual beli buah naga, petani di Desa Buluagung sepenuhnya bergantung kepada penimbang. Penimbang atau tengkulak satu-satunya pelanggan petani yang berperan menyalurkan distribusi buah naga dari petani ke pedagang yang lebih besar, ke pasar, hingga ke daerah lain. Hubungan antara petani dan tengkulak tidak dapat dipisahkan pada kegiatan pertanian di desa. Hal ini karena tengkulak tidak hanya sebagai pihak yang membeli hasil panen petani namun juga sebagai penyedia modal dalam produksi pertanian bagi petani.

Negosiasi harus seimbang antara penjual dan pembeli untuk memperoleh kesepakatan secara ikhlas. Dalam proses negosiasi antara petani dan tengkulak buah naga, tengkulak lebih kuasa untuk memberikan patokan harga karena menyesuaikan dengan harga pasaran. Aktor dalam perdagangan buah naga khususnya di Desa Buluagung adalah petani dan tengkulak. Terdapat permasalahan antara petani dan tengkulak di mana tengkulak mengutamakan petani yang memiliki lahan buah naga lebih luas untuk mempertahankan stabilitas pasokan. Petani yang memiliki lahan luas dapat bernegosiasi dengan tengkulak untuk mendapatkan harga yang lebih tinggi sedangkan untuk petani yang memiliki lahan sempit tengkulak dengan mudah menyetir tiap proses jual beli buah naga.

Petani besar memiliki daya tawar dan power negosiasi yang cukup besar, hal ini dikarenakan mereka memiliki tekanan yang lebih besar untuk meminimalisir adanya

kerugian, sehingga mencari strategi berusaha untuk lebih kreatif dan inovatif dalam usaha memperoleh hasil yang maksimal. Sedangkan negosiasi petani kecil melemah karena tidak memiliki *power* yang cukup kuat, dalam hal ini *power* yang dimaksud adalah jumlah produk (buah naga) yang dimiliki petani. Kemampuan daya tawar harus dimiliki antara pembeli dan penjual karena mempengaruhi adanya pertukaran dalam proses transaksi. Kesetaraan *power* dalam pertukaran sosial disebut *bargaining power* (Paramitha & Sulomo, 2018).

Pola komunikasi dan strategi dalam negosiasi yang terjadi pada aktivitas jual beli sangat penting untuk keberhasilan dan kesuksesan negosiasi terutama yang terjadi pada petani dan tengkulak buah naga. Hal ini karena semua pihak memegang peran penting dan sama-sama ingin mendapatkan keuntungan yang tinggi. Maka dari itu, peneliti akan meneliti Perilaku Negosiasi Petani Buah Naga dan Tengkulak di Desa Buluagung Kecamatan Siliragung. Dalam penelitian ini terdapat rumusan masalah yaitu bagaimana perilaku negosiasi petani buah naga dan tengkulak di Desa Buluagung Kecamatan Siliragung.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode etnografi realis yang berfokus pada pemahaman mendalam terhadap perilaku sosial dan budaya dalam konteks kehidupan masyarakat. Menurut Creswell (2010), penelitian kualitatif memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman kontekstual terhadap fenomena sosial secara naturalistik dan mendalam melalui keterlibatan langsung di lapangan. Pendekatan etnografi realis, sebagaimana dijelaskan oleh Creswell (2012), menempatkan peneliti sebagai pengamat objektif yang mendeskripsikan pola perilaku, keyakinan, dan nilai yang hidup dalam kelompok sosial tertentu berdasarkan interaksi sosial yang teramati.

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Buluagung, Kecamatan Siliragung, Kabupaten Banyuwangi, yang dipilih secara purposif karena menunjukkan dinamika ekonomi dan sosial akibat peralihan komoditas dari padi ke buah naga. Waktu penelitian berlangsung dari Mei hingga Juli 2024. Informan ditentukan dengan teknik purposive sampling (Creswell, 2018), yaitu memilih partisipan yang dianggap paling memahami proses negosiasi antara petani dan tengkulak. Data diperoleh melalui observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk memperoleh data empiris yang kaya. Analisis data dilakukan secara induktif dengan menafsirkan pola interaksi sosial, kepercayaan, dan strategi negosiasi yang terbentuk, sebagaimana dianjurkan dalam analisis kualitatif etnografi (Creswell, 2012).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini dipaparkan hasil-hasil penelitian sekaligus pembahasan yang komprehensif. Untuk memudahkan membaca dan memahami, temuan disajikan terlebih dahulu diikuti dengan diskusi. Hasil dapat disajikan dalam bentuk gambar, grafik, tabel dan lain-lain yang memudahkan pembaca untuk memahaminya. Bagian ini menempati bagian utama artikel, minimal 60%, dari keseluruhan artikel.

3.1. Perilaku Negosiasi Antara Petani Dan Tengkulak Buah Naga di Desa Buluagung Kecamatan Siliragung

Praktik negosiasi yang paling mudah ditemui adalah interaksi sosial yang terjadi antara pembeli dan penjual di pasar. Pedagang dituntut agar menjadi orang yang fleksibel dan mampu berkomunikasi serta bernegosiasi dengan baik apabila tidak ingin dagangannya tidak laku. Berbeda dengan pedagang yang bernegosiasi agar memperoleh laba (tidak rugi), bagi seorang pembeli, memiliki keterampilan juga penting, sebab melakukan negosiasi harga dengan menawar barang di pasar mesti dilakukan untuk mengupayakan suatu tindakan penghematan dengan meminimalkan pengeluaran (Subhani dkk, 2021).

Pada transaksi perdagangan negosiasi menjadi hal yang dominan. Negosiasi memerlukan komunikasi sebagai jalan pembuka guna mendapatkan hasil yang diinginkan (Subhani dkk, 2021). Pada ranah ini tawar-menawar berada di bawah negosiasi. Tawar-menawar adalah bagian dari suatu tindakan ekonomi yang tidak lepas dari komunikasi itu sendiri. Umumnya yang menentukan terjadinya kesepakatan adalah harga meskipun ada faktor lain seperti ketersediaan barang, jumlah pembelian, serta keberadaan pemilik juga bisa menjadi faktor penentu kesepakatan. Proses negosiasi yang terjadi menjadi fasilitas bagi kedua pihak untuk memperoleh persetujuan tanpa ada pihak yang dirugikan.

Teori pertukaran sosial oleh George Homans menjelaskan bagaimana manusia berperilaku dalam interaksi sosial. Homans (dalam Susilo, 2008) menyatakan bahwa esensi dasar kehidupan sosial adalah pertukaran atau transaksi sosial. Teori ini berfokus pada pandangan bahwa manusia secara rasional mempertimbangkan untung dan rugi dalam setiap interaksi dan berusaha memaksimalkan keuntungan mereka. Menurut Homans (dalam Mighfar, 2015) konsep mengenai pertukaran sosial mencakup hubungan sosial antar aktor yang saling berinteraksi karena adanya kebutuhan material dan nonmaterial, dan tujuan yang ingin dicapai. Setiap individu akan berusaha meminimalkan pengeluaran/modal (*cost*) dengan tujuan mendapatkan imbalan/ganjaran (*reward*) dan mempertimbangkan adanya hukuman (*punishment*) dalam proses pertukaran sosial.

Pertukaran sosial jika dilihat secara umum adalah suatu tindakan dalam aktivitas sosial antar individu berusaha untuk mencari manfaat atau keuntungan satu sama lain. Aktivitas tersebut terjadi ketika kedua belah pihak saling percaya bahwa mereka dapat memperoleh lebih banyak keuntungan dibandingkan kerugian, mereka akan mencoba berada dalam hubungan sosial tersebut. Sebaliknya, jika merasa kerugiannya lebih besar dari manfaatnya, mereka tidak akan menjalaninya. Sama halnya dengan aktivitas sosial yang terjalin antara petani dan tengkulak buah naga dalam kegiatan negosiasi perdagangan buah naga. Kedua pihak memiliki tujuan utama yakni memaksimalkan keuntungan semaksimal mungkin dengan mengeluarkan modal seminimal mungkin.

Sebagai simbol persetujuan dalam sebuah pertukaran tidak hanya meliputi sesuatu yang bersifat material saja tetapi juga meliputi apapun yang disebut sebagai pertukaran non-ekonomi. Petani di Desa Buluagung melakukan negosiasi karena memiliki power yang seimbang. *Power* petani ditunjukkan dengan kepemilikan sumberdaya berupa buah naga sedangkan *power* tengkulak adalah penguasaan pasar dan pengetahuan harga. Power yang seimbang relasi pertukaran sosial ini disebut *bargaining power*. *Bargaining power* merupakan kemampuan kesetaraan daya tawar yang dimiliki pembeli dan penjual sehingga memengaruhi adanya pertukaran pada proses transaksi (Paramitha & Sulomo, 2018).

Dalam teori Clifford Geertz menjelaskan sistem harga luncur (*sliding price*) merupakan penentuan harga yang tidak didasarkan pada sistem pasar murni seperti dalam ekonomi kapitalis modern, melainkan pada jaringan sosial, hubungan personal, dan nilai budaya. Sistem ini biasanya ditemukan di pasar tradisional di mana pedagang dan pembeli memiliki hubungan akrab. Dalam pasar ini, harga suatu barang cenderung bersifat fleksibel, bisa berubah-ubah tergantung pada waktu transaksi, hubungan antara pedagang dan pembeli, serta situasi pasar secara umum. Geertz mengungkapkan bahwa "harga tidak hanya sekadar jumlah uang, tetapi merupakan hasil dari interaksi sosial yang mencerminkan hubungan personal dan kepercayaan" (Geertz, 1963).

Ciri utama dari sistem harga luncur adalah adanya proses tawar-menawar. Tawar-menawar tidak hanya berfungsi sebagai alat menentukan harga, tetapi juga sebagai sarana untuk memperkuat hubungan sosial antara pedagang dan pembeli. Hasil akhirnya sering kali mencerminkan kompromi yang diterima oleh kedua belah pihak, yang mencerminkan norma sosial dan nilai budaya lokal. Geertz mencatat bahwa "tawar-menawar di pasar tradisional menciptakan ruang dialog. Clifford Geertz juga menjelaskan sistem harga luncur sebagai mekanisme sosial, terdapat kepercayaan, solidaritas, dan saling menghormati. Pada pasar tradisional, harga barang pertanian cenderung naik-turun dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti musim panen, cuaca, dan kondisi ekonomi lokal. Dalam situasi tersebut, pedagang dan pembeli harus beradaptasi. Hal ini menggambarkan fleksibilitas sistem harga luncur dalam menghadapi perubahan pasar.

Hal serupa terjadi pada interaksi petani buah naga dan tengkulak di Desa Buluagung di mana proses tawar-menawar menjadi bagian dari transaksi. Petani memulai transaksi dengan menanyakan harga awal, biasanya tengkulak memberikan harga rendah atau sesuai patokan pasar. Kemudian petani meminta harga lebih tinggi, dan proses negosiasi berlangsung hingga kedua belah pihak mencapai kesepakatan. Pengaruh perubahan musim adalah ketika musim panen, harga buah naga lebih rendah karena pasokan yang melimpah. Sebaliknya ketika musim panen hampir habis harga buah naga akan naik karena pasokan yang terbatas. Petani dan tengkulak menggunakan sistem harga luncur untuk menyesuaikan diri dengan perubahan ini. Proses tawar-menawar memungkinkan mereka untuk mencapai kesepakatan yang mencerminkan situasi ekonomi lokal.

3.2. Analisis Perilaku Negosiasi Petani Buah Naga Dan Tengkulak Di Desa Buluagung Kecamatan Siliragung

Untuk penelitian kualitatif, temuan secara substansial harus disajikan dalam laporan padat berdasarkan hasil analisis data kualitatif yang ketat. Tabel, diagram, bagan, atau visualisasi data lainnya dapat disajikan untuk memudahkan pembacaan. Bukti otentik dari data empiris (misalnya, kutipan dari transkrip wawancara, catatan lapangan, dokumen) harus disajikan dalam jumlah teks yang masuk akal yang tidak melampaui pernyataan penulis tentang temuan mereka.

Desa Buluagung merupakan salah satu desa yang di Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi yang dituangkan dalam siliragung dalam angka 2024, Desa Buluagung memiliki luas 40,4 km². Petani buah naga dan tengkulak adalah aktor utama yang langsung berinteraksi dalam proses negosiasi khususnya transaksi jual beli buah naga. Petani sebagai penjual yang memproduksi

buah naga dan tengkulak sebagai pembeli yang membeli hasil produksi petani. Selain petani dan tengkulak adapun aktor pendukung yang turut andil dalam interaksi antara petani dan tengkulak yaitu sesama petani, pekerja (buruh tani), gapoktan, penjual pupuk, dan komunitas pedagang buah naga.

Dalam melakukan relasi pertukaran, petani dan tengkulak memiliki *action of power* atau sebuah perilaku menunjukkan kekuasaan dalam menghadapi situasi tertentu. Kekuasaan dalam negosiasi jual beli buah naga di Desa Buluagung sering kali ditentukan oleh informasi, akses pasar, dan ketergantungan satu pihak dengan pihak lain. Tindakan dari kekuasaan sebagai strategi memperoleh hasil memuaskan yang dilakukan petani di desa Buluagung adalah tidak bergantung kepada aktor lain, dan berusaha untuk dapat mendominasi. Hal ini ditunjukkan melalui negosiasi harga yaitu kemampuan yang dilakukan petani dalam usaha menawar harga. Selain negosiasi petani akan mencari alternatif tengkulak lain apabila tidak mencapai kesepakatan dari negosiasi dengan tengkulak sebelumnya. Namun, petani juga memiliki kekhawatiran ketika buah naga yang dimiliki tidak segera laku. Apabila terlalu lama kematangan buah naga akan bertambah sehingga harus segera dipanen.

Dalam melakukan relasi pertukaran, bentuk *action of power* yang ditunjukkan oleh tengkulak di Desa Buluagung adalah penguasaan pemasaran, berusaha agar semua hasil panen petani dipercayakan kepada tengkulak untuk dijual ke pasar. Hal ini ditunjukkan melalui kemampuan tengkulak untuk melakukan negosiasi harga dan mencari alternatif petani lain apabila tidak mencapai kesepakatan harga beli. Dalam usaha untuk mencegah kerugian upaya yang dilakukan tengkulak adalah menimbun barang. Namun upaya ini hanya dilakukan pada saat tertentu misalkan harga buah naga turun dan kondisi buah naga masih memungkinkan untuk ditimbun sementara. Disisi lain, ketika volume panen menurun terdapat kekhawatiran tengkulak yang susah mendapat kesepakatan nego dari petani yang berakibat pada stabilitas pasokan. Tengkulak harus memastikan mendapat dagangan dan mencari kepercayaan petani untuk menjual hasil panen demi kelancaran usaha tengkulak.

Gambaran umum perilaku negosiasi petani adalah petani selalu fokus pada kualitas buah naga supaya mendapatkan harga yang lebih baik. Petani juga membangun hubungan kerjasama jangka panjang dengan tengkulak untuk stabilitas pemasaran. Gambaran umum perilaku negosiasi tengkulak terdapat beberapa aspek yaitu penekanan pada biaya, evaluasi kualitas, pertimbangan pemasaran, dan keberlanjutan pasokan. Untuk menjaga keberlanjutan pasokan tengkulak biasanya berfokus pada stabilitas pasokan sehingga tengkulak mengutamakan hubungan yang baik dengan petani yang dapat menyediakan pasokan buah naga secara stabil. Negosiasi antara petani buah naga dan tengkulak di Desa Buluagung terbagi menjadi dua yaitu negosiasi terjadi sebelum panen dan sesudah atau pasca panen.

a. Negosiasi sebelum masa panen

Negosiasi sebelum masa panen terjadi ketika petani mengalami kendala dalam usaha produksi buah naga. Kendala yang dialami petani biasanya penyakit tanaman, kesulitan mendapat pupuk, hama pada tanaman buah naga dan kekurangan modal untuk perawatan tanaman buah naga. Adanya kendala tersebut dikhawatirkan dapat menghambat perawatan buah naga sehingga berakibat pada hasil yang kurang maksimal. Usaha petani dalam

menghadapi salah satu kendala yaitu kekurangan modal produksi adalah meminta bantuan pada tengkulak. Petani akan mendatangi tengkulak dan meminta modal produksi dengan jaminan hasil produksi diberikan pada tengkulak tersebut.

Sistem ini membantu petani mendapatkan modal produksi dan kepastian pemasaran. Tengkuak terbantu dengan mendapat kepastian pasokan sehingga usaha dagang dan distribusi buah naga tetap berjalan. Namun juga memiliki tantangan apabila hasil panen tidak sesuai dengan harapan petani wajib melunasi modal awal yang diterima. Potong modal dari petani tidak selalu 100% setiap panen, namun dapat bertahap agar petani tetap mendapatkan imbalan setiap panennya. Apabila pada saat panen tidak menutup modal yang diambil sebelumnya, maka akan diambil dari periode panen selanjutnya, hal ini mengakibatkan petani buah naga dan tengkulak saling terikat. Sistem yang digunakan dalam negosiasi sebelum panen ini adalah sistem hutang untuk modal produksi buah naga.

b. Negosiasi pasca panen

Negosiasi pasca panen merupakan negosiasi konvensional yang terjadi selama buah naga masuk pada masa panen. Terjadinya negosiasi ini petani dan tengkulak sama-sama dapat mengetahui bagaimana kualitas dan volume buah naga yang akan diperjual-belikan. Petani menyampaikan hasil panennya dan tengkulak menentukan penawaran harga. Berikut beberapa rangkaian proses negosiasi konvensional antara petani buah naga dan tengkulak:

c. Persiapan awal

Pada persiapan awal petani biasanya mengecek kondisi buah naga untuk memastikan sudah siap panen, kemudian menunjukkan kualitas produk kepada tengkulak. Petani yang tidak terikat kontrak pada satu tengkulak atau tidak memiliki perjanjian sebelumnya akan mempertimbangkan kepada tengkulak mana mereka akan menjual buah naganya. Namun sebelum itu, petani mencari dan mengumpulkan informasi mengenai harga buah naga terlebih dahulu. Sedangkan petani yang memiliki kontrak atau perjanjian utang piutang akan menjual buah naga kepada tengkulak yang bersangkutan.

“di cek dulu sebelum dijual, terus saya telepon itu tengkulak saya bilang misalkan buah naga saya merah nya 50% harganya sekarang berapa, itu saya tanya dulu. Kalau cocok ya saya kasih kalau engga saya bilang biarkan dulu nunggu lebih matang gitu. Padahal itu cuma alasan menolak halusnya kadang cari-cari info di tengkulak lain, untuk membandingkan harganya” (*Wawancara personal, Mei 2024*)

Persiapan awal yang dilakukan tengkulak adalah mengumpulkan data mengenai harga pasar, kualitas buah naga yang diminati, dan jumlah yang mereka butuhkan.

d. Penawaran

Proses penawaran awal dalam negosiasi antara petani dan tengkulak buah naga terjadi saat buah naga siap dipanen dan petani sudah memutuskan untuk menjual hasil produksinya. Setelah petani menunjukkan sampel produk petani dan tengkulak akan bertemu langsung atau berkomunikasi melalui telepon untuk membahas kemungkinan kerja sama. Setelah mengetahui harga yang ditawarkan oleh tengkulak, petani akan mempertimbangkan dan membandingkan harga antara tengkulak satu dengan yang lain untuk mencari harga yang sesuai.

e. Evaluasi kualitas



Gambar 1. Proses Pemilahan Buah Naga
(Sumber: Dokumentasi Pribadi Peneliti)

Pada tahap evaluasi kualitas, tengkulak memeriksa dan memastikan kualitas buah naga apakah memenuhi standar yang diinginkan pasar dan sesuai dengan harga yang akan ditawarkan kepada petani. Evaluasi kualitas biasanya dinilai dari berat, ukuran, kemulusan dan tingkat kematangan. Tingkat kematangan buah naga dilihat dari warna merah pada kulitnya. Warna merah pada kulit buah naga dijadikan acuan persentase untuk tingkat kematangan buah yang akan dipanen dan dibeli tengkulak.

f. Negosiasi penetapan harga

Hal utama dalam negosiasi biasanya adalah diskusi mengenai harga. Diskusi ini seringkali melibatkan tawar-menawar untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak. Tawar-menawar yang terjadi antara petani dan tengkulak sangat sederhana. Petani bertanya harga pada tengkulak apabila tidak cocok petani enggan memberikan dan beralasan untuk menahan dulu buah naga mereka agar lebih matang dan menunggu harga naik. Di sisi lain petani mencari informasi kepada tengkulak lain untuk membandingkan dan mencari harga yang lebih tinggi.

Syarat pembayaran bisa menjadi bagian krusial dalam negosiasi. Petani meminta pembayaran di muka atau secara berkala, sedangkan tengkulak mungkin lebih memilih pembayaran setelah produk terjual atau dalam bentuk kredit. Dalam hal ini, komunikasi sangat berperan penting untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Keberlangsungan negosiasi yang terjalin dalam relasi pertukaran antara petani buah naga dan tengkulak di Desa Buluagung memiliki faktor-faktor yang mempengaruhi. Berikut beberapa faktor yang mendorong terjadinya pertukaran sosial dalam proses jual beli buah naga antara petani dan tengkulak di Desa Buluagung:

g. Adanya kepercayaan

Kepercayaan dapat dikatakan bagian utama yang mendukung petani dan tengkulak melakukan jalinan relasi. Kepercayaan yang terbangun antara kedua pihak dapat meningkatkan efisiensi dari negosiasi sehingga menciptakan hubungan bisnis yang harmonis. Kepercayaan antara petani buah naga dan tengkulak di Desa Buluagung ditunjukkan dengan adanya kejujuran dan menepati janji. Kejujuran ditunjukkan dengan perilaku yang sesuai dengan apa yang diucapkan dan dipikirkan, tidak curang, atau berbohong. Menepati janji berarti memenuhi janji kepada aktor lain di masa mendatang.

Contohnya tengkulak membayar hasil penjualan buah naga petani sesuai dengan waktu yang dijanjikan sebelumnya.

h. Rasa kekeluargaan

Rasa kekeluargaan ditunjukkan dengan adanya bertukar saran, adanya bertukar informasi, adanya silaturahmi, dan adanya pemberian hadiah. Adanya bertukar informasi misalkan antar komunitas pedagang buah naga saling bertukar informasi dari pasar, antar petani bertukar informasi mengenai cara perawatan dan penyelesaian masalah tertentu termasuk merekomendasikan tengkulak yang baik dan jujur. Adanya silaturahmi yaitu sistem kepercayaan untuk menyambung tali persaudaraan. Dalam interaksi petani dan tengkulak, pemberian hadiah dipresentasikan dalam bentuk parcel hari raya oleh tengkulak kepada petani yang sudah berlangganan dan selalu menjual hasil produksinya kepada tengkulak tersebut.

i. Adanya profit

Profit adalah imbalan yang diterima oleh setiap aktor dari relasi pertukaran. Dalam hal ini ditunjukkan dengan adanya kecocokan harga dan keuntungan. Dapat dikatakan bahwa profit merupakan keuntungan dan penghasilan yang diperoleh dari hasil relasi pertukaran yang terjadi.

j. Profesionalisme

Profesionalisme ditunjukkan dengan terjaganya kualitas barang serta tidak membedakan antar sesama aktor. Misalkan tengkulak yang profesional terhadap semua petani dan tidak membedakan petani yang mengelola lahan luas dengan petani yang mengelola lahan sempit secara terang-terangan. Selain faktor pendorong yang memperkuat terjadinya negosiasi jangka panjang, terdapat juga faktor penghambat dalam negosiasi. Faktor penghambat dalam hal ini dapat menyebabkan negosiasi tidak berjangka panjang serta menghambat hubungan dan interaksi antara petani buah naga dan tengkulak. Resiko yang terjadi dalam relasi pertukaran antara petani dan tengkulak buah naga adalah pengingkaran kesepakatan transaksi yang sebelumnya sudah disepakati. Pengingkaran yang dilakukan tengkulak adalah pembayaran yang tidak sesuai tempo yang dijanjikan. Petani yang sering mengalami hal serupa pada salah satu tengkulak melampiaskan kekecewaannya dengan tidak lagi menjual buah naga kepada tengkulak tersebut.

Pengingkaran oleh petani adalah hasil panen petani tidak sesuai kualitas yang diminta, pasokan buah naga terlambat untuk diberikan kepada tengkulak dan hasilnya tidak dapat menutup utang modal yang diberikan tengkulak. Tengkulak akan kesusahan menangani permintaan pasar, sehingga tengkulak harus mencari alternatif buah naga kepada tengkulak lain. Dalam menghadapi risiko tersebut, tengkulak enggan untuk memberikan bantuan dan modal produksi lagi.

4. SIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku negosiasi antara petani buah naga dan tengkulak di Desa Buluagung merupakan cerminan dari prinsip dasar Teori Pertukaran Sosial George Homans, yang menyatakan bahwa hubungan sosial terbentuk melalui proses pertukaran yang berulang berdasarkan pertimbangan pengorbanan (*cost*) dan imbalan (*reward*). Negosiasi antara kedua pihak sebelum maupun sesudah panen menggambarkan tindakan rasional para aktor dalam menilai untung-rugi dari setiap interaksi yang dijalankan. Petani mempertimbangkan potensi keuntungan dari penjualan hasil panen dengan modal dan tenaga yang telah dikeluarkan, sementara tengkulak mempertimbangkan risiko pasar dan keuntungan dari distribusi buah naga yang dibeli. Interaksi tersebut terjadi secara konsisten dan menciptakan pola sosial yang stabil karena kedua pihak merasa mendapatkan manfaat yang seimbang.

Dalam proses ini, terdapat pertukaran material (harga, barang, modal) dan non-material (kepercayaan, rasa kekeluargaan, dan profesionalisme) yang memperkuat relasi sosial jangka panjang. Ketika perhitungan untung-rugi antara petani dan tengkulak seimbang dan dapat menguntungkan kedua belah pihak, maka interaksi akan terus berulang dan menjadi bagian dari struktur sosial yang kuat. Sebaliknya, jika salah satu pihak merasa dirugikan ketika petani tidak mendapatkan harga yang layak atau tengkulak tidak menerima pasokan sesuai dengan yang disepakati maka hubungan tersebut cenderung melemah, tidak berjangka panjang dan dapat berakhir. Hal ini sesuai dengan prinsip Homans bahwa pertukaran sosial hanya akan bertahan jika imbalan melebihi atau setidaknya setara dengan pengorbanan. Dengan demikian, studi ini secara empiris memperkuat asumsi Homans bahwa perilaku sosial dalam negosiasi ekonomi di masyarakat tradisional dibentuk oleh pengulangan tindakan berdasarkan kalkulasi untung-rugi, sehingga hubungan akan bertahan selama ada persepsi timbal balik yang adil dari kedua pelaku.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Alfansyur, A., & Mariyani. (2020). Seni mengelola data: Penerapan triangulasi teknik, sumber dan waktu pada penelitian pendidikan sosial. *Historis: Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 5(2), 146-150.
- Asyafuq, Mohammad H. (2018). *Pola Hubungan Kerjasama Tengkulak Dan Petani Jeruk Desa Sambimulyo Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi*. Skripsi: Universitas Jember.
- BPS Kecamatan Siliragung. (2024). Banyuwangi.
- Cresswell, J. D. (2010). *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed (terj)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Creswell, John W. (2012). *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Creswell J. W & J. D Creswell. (2018). *Research Design Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Los Angeles: SAGE Publications.
- Dewi, Clara Hosana Yessica, J., et al. (2023). Relasi Pertukaran Sosial : Petani Bawang Merah dan Tengkulak di Nganjuk Jawa Timur. *Psychopreneur Jurnal*.7(1):58-78. <https://journal.uc.ac.id/index.php/psy/article/view/3443>.

- Dwi Susilo, Rachmad K. (2008). *20 Tokoh Sosiologi Modern: Biografi Para Peletak Sosiologi Modern*. Yogyakarta: AERUZZ Media.
- Giddens, Antoni & Jonathan Turner. (2008). *Social Theory Today: Panduan Sistematis Tradisi dan Tren Terdepan Teori Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Lewicky, Roy J., Bruce Barry dan David M. Sanders, 2012, *Negosiasi*, Terjemahan oleh M. Jusuf Hamdani, Jakarta: Salemba Humanika.
- Mc Guire. (2004). An Important Life Skill. *The Pharmaceutical Journal*. Vol.273.
- Mighfar, S. (2015). Social exchange theory: Telaah konsep george c. homans tentang teori pertukaran sosial. *Lisan Al-Hal: Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*, 9(2).
- Miles, M.B., Huberman, A.M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis*. Los Angeles: SAGE Publications.
- Monica tinambunan, T., & Siahaan, C. (2022). Implementasi Teknik Lobi dan Negoisasi Yang Efektif dalam Melakukan Bisnis. *Jurnal Ilmu Komunikasi* , 55-67.
- Paramitha, N. A. & Sulomo. (2018). Posisi tawar petani dalam transaksi ekonomi pertanian. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 7(1), 70-84.
- Pike, B. E., & Galinsky, A. D. (2019). Power leads to action because it releases the psychological brakes on action. *current opinion in psychology*, 33. 91-94.
- Poloma, Margareth M. (2000). *Sosiologi Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Grafindo Persada.
- Qariska, H. Q. (2021). *Ketergantungan petani padi kepada tengkulak sebagai patron-klien dalam kegiatan pertanian (studi kasus: Desa Alatengae, Kecamatan Bantimurung, Kabupaten Maros, Provinsi Sulawesi Selatan)* (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Rahardjo. (1999). *Pengantar Sosiologi Pedesaan dan Pertanian*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Ritzer, George & Douglas J Googman. (2004). *Teori sosiologi modern*, Jakarta: Prenada media.
- RPJMDes Desa Buluagung.(2024)
- Sari, Windi A. (2023). *Proses Komunikasi Tengkulak Dengan Petani Tambak Dalam Transaksi Jual Beli Bibit Ikan Di Desa Betoyokauman Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik*. Skripsi: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- Subhani.,Harinawati.,Muhammad Ali &Maulidayanti. (2021). Negosiasi Pembeli Dan Pedagang Di Pasar Tradisional Geudong (Studi pada Penjual Pakaian Dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara Periode Bulan Januari- Mei 2021). *Jurnal Jurnalisme Edisi*, 1(10).
<https://ojs.unimal.ac.id/jurnalisme/article/view/4884>.