

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Pelaksanaan Jual Beli Kacang Tanah dengan Sistem Borongan di Desa Betak Kalidawir Tulungagung

Pelaksanaan jual beli kacang tanah dengan sistem borongan di desa Betak berawal dari seorang petani yang menginginkan kacang tanahnya untuk dipanen karena akan memasuki umur panen sekitar mulai umur 75 hari sampai dengan 100 hari. Petani ada yang langsung menawarkan kepada tengkulak untuk dipanen karena tidak ingin mengeluarkan modal lagi untuk memanen kacang tanah tersebut. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh seorang tengkulak yang memborong kacang tanah milik petani sebagaimana dengan wawancara berikut:

“ kadang kan ditawakne to mas, lek ditawakne yo panggah dienyang, pokok lemah satus piro, didelok kondisine sek, lemah satus paleng ora jebol posisi wolong luang, tepi-tepi, kidul, lor, etan, kulon tengah loro”¹

kadang ditawari mas, kalau ditawari ya harus ditanggapi, pokok tanah seratus berapa, dilihat kondisinya terlebih dahulu, tanah seratus kira-kira mencabut delapan kacang, tepi-tepi, selatan, utara, timur, barat kemudia tengah dua

¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Jaelani pada tanggal 19 Februari 2019

Hal senada juga diungkapkan oleh tengkulak lainnya,

“yo ra mesti kadang yo enek seng moro rene, yo enek seng opo iku aku moro rono dewe, ngubungi neng petani-petanine”²

ya tidak tentu kadang juga ada yang datang kesini, kadang juga saya datang kesana, keliling ke petani-petani

Data wawancara diatas didukung oleh pernyataan petani kacang tanah yang mengungkapkan bahwa:

“nawakne terus didelok”³

menawarkan terus dilihat

Pemborong melakukan jual beli secara taksiran atau borongan karena modal yang dikeluarkan lebih sedikit dari pada menerima jual beli kacang tanah secara kiloan. Hal ini berdasarkan wawancara dengan salah satu pemborong yang mengungkapkan,

“Lek aku ngeman petanine mas, amprih awete antara petani ambi bakul kui kudu iso podo anune ngono, bakul iso ngolehne asil neng petani, petani dewe yo iso mesakne bakul kadang kan yo ngono, lek iso mlaku bareng iku enak, kadang enek petani ki wes jaluk semene barange elek bakul yo genah ra gelem dijebol mesti rugi. Ketoro uapik engko jaluk larang dijebol yo panggah rugi dijebol dewe didol yo panggah rugi, bisnis kacang paling enak asline yo kacang garing ngene iki, kui batio titik kan yo peng, mulakno kasarane tembung batio 500 kui peng, kan kenek to di kurs ne, sak petani iso guak sak ton, kui wes

² Hasil Wawancara dengan Bapak Hari pada tanggal 19 Februari 2019

³ Hasil Wawancara dengan Ibu Rosidah pada tanggal 19 Februari 2019

genah limangatos ewu kasarane tembung kan ngono kui, Cuma modale yo gedi”⁴

kalau saya peduli dengan petani mas, bagaimana anatara petani dengan pemborong itu saling mengerti, pemborong bisa mendapatkan hasil, petani sendiri juga bisa memahami pemborong kadang kan juga seperti itu, kadang petani sudah meminta segini barangnya buruk pemborong jelas tidak mau mencabut pasti rugi. Terlihat sangat bagus nanti minta mahal ya tetap rugi dicabut sendiri juga tetep rugi. Bisnis kacang paling enak aslinyakacang kering seperti ini, itu laba sedikitkan tapi dikali, makanya gambaran kasarnya laba lima ratus rupiah itu dikali, kan bisa dikurs kan, satu petani bisa mengeluarkan satu ton, itu sudah jelas laba limaratus ribuan Cuma modalnya yang besar

Petani juga menyampaikan hal yang senada dengan pemborong, karena jual beli secara borongan dinilai lebih menghemat modal dan tenaga.

Petani: ”ndak repot-repot jebloli dewe, ndak buruhne, ndak mepe. Luih irit.”⁵

tidak repot-repot untuk mencabut sendiri, tidak mencari buruh, tidak mengeringkan, dan lebih hemat.

Tengkulak atau pemborong kacang tanah menentukan harga kacang tanah dengan cara menghitung sampel yang diambil dari sawah, kemudian diambil rata-rata. Jika kacang itu baik maka jumlah sampel itu minimal 20 polong, akan tetapi jika kurag baik maka jumlah sampel itu kurang dari 20

⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Hari pada tanggal 19 Februari 2019

⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Romadah pada tanggal 19 Februari 2019

polong. Ketika kacang itu baik maka jumlah satu petak sawah yang luasnya 100ru minimal 6 kuintal jika buruk maka kurang dari 6 kuintal. Hal ini berdasarkan wawancara dengan pemborong yang mengungkapkan.

“lemah satus ki paleng ora jebol posisi wolong luang paleng ora, tepi-tepi kidul lor etan kulon tengah loro-loro dijimuk yo ngonokui, engko dijebol diitung penak e telulukur dideok seng paleng okeh telulukur, paling titik songolas digae roto rongpuluh itungane ngono dikalkulasi dijangkahi, manuale kan dijangkahi, satu jangkah ki biasane dua ons, engko dikalkulasi pirang jangkah kali lebar kali panjang. Ngonono tok⁶

tanah seratus itu setidaknya mencabut delapan batang, tepi-tepi selatan utara timur barat tengah dua-dua diambil seperti itu, nanti dicabut mudahnya duapuluh tiga dilihat paling banyak duapuluh tiga, paling sedikit sembilan belas dibuat rata duapuluh hitungannya seperti itu dikalkulasi dilangkahi, manualnya kan pakek langkah kaki, satu langkah kaki itu biasanya dua ons, nanti dikalkulasi berapa jangkah dikali lebar dan panjang. Seperti itu.

hal senada juga diungkapkan oleh pemborong lainnya,

“opo mungkin bakul panggah menang terus bakul bangkrut yo akeh, marai seng diker nek jero lemah, kadang adewe ngekir rong kental per lemah seket kui iso metune sak kental yo enek kadang yo iso lueh ngono kui, Cuma lek masalah rego kui pasar, umpamo ngene iki yo setelen lemah satus kui metune nem kental, nem kental setengah kui lemah per satus kadang yo iso metu pitung kental lek ikikan disesuekne karo hargane pasar.”⁷

apa mungkin pemborong selalu laba, yang bangkrut juga banyak, karena yang ditaksir itu didalam tanag, kadang kita menaksir dua kwital per limapuluh ru itu hasilnua satu kwital juga ada, juga bisa leboh. Cuma kalau masalah harga itu pasar, seumpama kita atur tanah seratus ru keluarnya enam kwital,

⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Jaelani pada tanggal 19 Februari 2019

⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Hari pada tanggal 19 Februari 2019

enam kwintalsetengah kadang juga bisa menghasilkan tujuh kwintal kalau seperti inikan disesuaikan dengan harga pasar

Untuk mengikat atau memberikan jaminan bahwa kacang tanah tersebut akan dipanen oleh pemborong, biasanya pemborong memberikan sejumlah uang muka/ *Down payment*/ uang panjar dalam istilah jawa disebut dengan talenan pada waktu kacang tanah minimal berumur 70 sampai 80 hari, dan uang panjar tersebut ditentukan secara bersama. hal ini berdasarkan pernyataan beberapa pemborong yang mengungkapkan bahwa:

“Adewe lek bakul ngene iki yo, minimal kan didelok kacange umur pitung puluh, umur pitungpuluh limo sampek wolongpuluh kuikan sak urunge proses jebol na adewe kui wes wani tawar menawar kurang sepuluh dino selawe dino kan wes wani jebol na tawar menawar lek wes acc wani ngekei planjeran.”⁸

kita sebagai pemborong, minimal melihat kacang waktu umur tuju puluh, tujupuluh lima, delapan puluh itukan sebelum proses pencabutan na kita sudah berani tawar menawar kurang sepuluh hari dua ouluh lima hari kan sudah berani mencabut na kalau tawar menawar diacc kita memberikan uang panjar

Hal senada juga diungkapkan oleh pemborong lainnya,

Lek kui tergantung seng duwe lemah, seng duwe lemah jaluk e piro planjere⁹

Akan tetapi hal tersebut tidak sesuai dengan apa yang dikatakan petani bahwa penentuan nilai *doen payment* itu ditentukan

⁸ *Ibid*

⁹ Hasli wawancara dengan Bapak Jaelani pada tanggal 19 Februari 2019

sepihak oleh Pemborong. Hal diatas berdasarkan berdasarkan wawancara dengan petani yang mengungkapkan bahwa:

Yo ditentukne pemboronge¹⁰

ya ditentukan pemborongnya

Hal diatas juga didukung oleh petani lainnya yang mengatakan bahwa:

Yo sak karepe, pokok rodok pantes, lek mung satu rongatus telugatus yo ora olehyo sewu minimale¹¹

terserah pemborong, pokok agak pantas, kalau cuma seratus dua ratus tigaratus ya tidak boleh, minimal satu juta

Pemborong pernah melakukan pembatalan jual beli ketika harga kacang tanah terlalu melambung naik atau ketika sudah masa perjanjian melakukan pemborngan akan tetapi tidak sanggup untuk melaksanakannya. Sebagaimana yang diterangkan oleh salah satu pemborong yang mengungkapkan sebagai berikut:

“Maksute mbatalne ki bukane adewe jalukneh duite tali ki ora, pomo yo aku petung karo petani, wes tak taleni limangatus, opo rongatus, opo telungatus ngonokui kan yo ramesti tergantung ombo orane lahan lakui pomo adewe ora sanggup, opo ketudun rego, opo wes kakean tukone, lek gak sanggup

¹⁰ Hasil wawancaar dengan Ibu Romadah pada tanggal 19 Februari 2019

¹¹ Hasil wawancara dengan Ibu Rosidah pada tanggal 19 Februari 2019

jebolki kacang selak tuek iku mesti tak batalne, tali tak ngehne”¹²

maksud membatalkan ini bukan kita minta uang panjar kembali, seumpama saya negosiasi dengan petani, sudah saya berikan uang panjar limaratus ribu, apa duaratus, apa tigaratus itu semua tergantung lebar sempitnya lahan kalau kita tidak sanggup, apa harga turun, apa terlalu banyak yang dibeli, kalau tidak sanggup mencabut kacang keburu tua itu selalu saya batalkan, uang panjra saya berikan.

Akan tetapi pernyataan berbeda diungkapkan oleh pemborong lainnya, bahwa pemborong tidak pernah melakukan pembatalan jual beli kacang tanah. Berikut hasil wawancara dengan beliau:

Urung aku¹³

belum saya

Ada petani kacang tanah yang juga pernah dibatalkan oleh pemborong. Berikut hasil wawancara peneliti dengan petani tersebut:

“Yo pernah dibatalne sih, mungkin de e gak cocok, rugi, atau gimana”¹⁴

pernah dibatalkan, mungkin pemborong tidak cocok, rugi, atau gimana

Akan tetapi berbeda dengan petani lain yang menyatakan bahwa belum pernah dibatalkan oleh pemborong saat melakukan jual beli dengan pemborong tersebut. Berikut hasil wawancara peneliti dengan petani tersebut:

¹² Hasil wawancara dengan Bapak Hari pada Tanggal 19 Februari 2019

¹³ Hasil wawancara dengan Bapak Jaelani pada tanggal 19 Februari 2019

¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Romadah pada tanggal 19 Februari 2019

Eenggak, urung¹⁵

Tidak, Belum

B. Temuan Penelitian

Pelaksanaan jual beli kacang tanah dengan sistim borongan di desa Betak Kalidawir Tulungagung dilakukan oleh sebagian masyarakat desa Betak, yang mana praktik borongannya sebagai berikut:

Berawal dari seorang petani yang menanam kacang tanah dan sudah akan masuk msim panen sekitar umur 70hari dan tidak ingin mengeluarkan modal lagi baik uang maupun tenaga kemudian menawarkan kacang tanah tersebut kepada pemborong. pemborong datang kearea persawahan milik petani, kemudian mengambil beberapa sampel untuk dilakukan taksiran baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Pemborong dan petani melakukan negosiasi untuk menentukan harga sekalligus kesepakatan kapan pemborong akan melakukan pemborongan kacang tanah tersebut. ketika harga sudah ditentukan pemborong memberikan sejumlah uang panjar kepada petani kacang tanah. Selama jarak antara proses negosiasi dengan waktu pemanenan, pemborong bisa melakukan pembatalan pemanenan kacang tanah tersebut dan uang panjar tersebut di hibahkan kepada petani kacang. Pemborong lebih memilih praktik borongan karena modal yang dikeluarkan lebih sedikit dari pada jual beli kacang tanah secara langsung.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Rosidah pada tanggal 19 Februari 2019

C. Pembahasan Penelitian

1. Pelaksanaan jual beli kacang tanah dengan sistim borongan di Desa Betak Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung

Jual beli acang tanah dengan sistim borongan di Desa Betak Kalidawir Tulungagung merupakan jual beli yang sebagian besar masyarakat desa Betak mempraktikannya. Hal ini dikarenakan praktik jual bel kacang tanah dengan sistim borongan dinilai lebih mudah, hemat, dan tidak perlu mengeluarkan tenaga lagi. Mengingat kacang tanah membutuhkan modal tambahan saat panen baik dari modal materiil maupun immateriil.

Jual beli kacang tanah dengan sistim borongan berawal dari masyarakat desa yang menawarkan kacang tanahnya yang sudah hampir memasuki umur panen atau memasuki umur 70 hari kepada pemborong kacang tanah. Pemborong terlebih dahulu mengamati dan menaksir berapa jumlah kira-kira hasil yang dipanen nanti. Pemborong mengambil bebrapa sampel kacang yang masih terpendam dalam tanah. Penilaian pemborong berupa dari¹ segi kualitas dan kuantitas kacang tanah tersebut. Setelah selesai mngambil beberapa sampel pemborong melakukan taksiran besaran hasil panen kemudian menghitung berapa harga yang akan diawarkan kepada petani kacang tanah. Pemborong kemudian melakukan negosiasi untuk kesepakatan harga atau melakukan akad dengan petani. Setelah akad dan masa

pemborongan disepakati pembeli memberikan sejumlah *down payment* yang dijadikan sebagai jaminan kesungguhan pemborong dalam melaksanakan jual beli tersebut. *down payment* ini langsung ditentukan besarnya oleh pemborong. Pemborong antara masa setelah negosiasi sampai masa panen dapat membatalkan pemborongannya secara sepihak dan menjadikan *down payment* sebagai ganti rugi karena tidak dapat melaksanakan pemborongan.

Jual beli dengan cara borongan yang dilakukan di desa Betak sesuai dengan rukun jual beli dalam islam sehingga dalam sudut pandang pemenehun rukun jual beli sudah terpenuhi.

Berkaitan dengan panjar yang telah dijelaskan sebelumnya, peneliti melihat bahwa jual beli kacang tanah dengan sistim panjar menguntungkan kedua belah pihak. Dilihat dari petani sebagai pemilik kacang tanah lebih mudah dalam proses pemanenan, karena petani tidak perlu lagi mencari buruh untuk proses pencabutan kacang, dan petani juga tidak perlu repot-repot untuk mengolah kacang pasca panen seperti perontokan kacang dan pengeringan kacang.

Dilihat dari tengkulak sebagai pemborong kacang. Pemborong dimudahkan dalam menentukan harga karena pemborong sendiri yang menaksir jumlah kacang yang akan dipanen. *Down payment* yang diberikan kepada petani memberikan keuntungan bagi pemborong

karena sudah jelas area mana yang akan menjadi lahan bisnis bagi tengkulak.

Akad pemberian *down payment* memiliki konsekuensi tersendiri bagi tengkulak karena, jika tengkulak membatalkan atau terjadi bencana seperti banjir yang mengakibatkan gagal panen maka tengkulak harus rela kehilangan uang muka atau *down payment* yang diberikan kepada petani.

Akad *down payment* mengharuskan kedua belah pihak antara petani dan tengkulak untuk berkomunikasi secara terbuka dan intensif, karena antara masa negosiasi berkisar antara tiga sampai empat minggu. Jika terjadi pembatalan dari pihak tengkulak maka kewajiban tengkulak harus langsung memberikan informasi kepada petani agar petani bisa mengambil inisiatif untuk mengambil tindakan pemanenan sendiri sehingga tidak ada pihak yang akan di *dzolomi*.

Maka sistem jual beli dengan pemberian *down payment* ini diperbolehkan ketika waktu pelaksanaan pemanenan sudah jelas ditentukan diawal, akan tetapi ketika waktu pelaksanaan pemanenan tidak dijelaskan diawal maka pelaksanaan uang *down payment* tidak sah. Dilihat dari penetapan *down payment* didesa Betak Kalidawir Tulungagung adalah sah karena antara kedua belah pihak saling memberikan kejelasan pada pelaksanaannya.