

Strategi Adaptasi Petani Hortikultura Terhadap Praktik Monopoli Tengkulak: Studi Kasus di Kampung Dukwia, Keerom, Papua

Henny N. I. Qomala*

* Dosen Program Studi Kewirausahaan, Institut Teknologi dan Bisnis Karya Pembangunan Papua

ARTICLE INFO

Riwayat Artikel:

Diterima 01 Juli 2026

Disetujui 30 Juli 2026

Keywords:

Petani Hortikultura,
Tengkulak,
Strategi Adaptasi,
Posisi Tawar,
Kampung Dukwia.

ABSTRAK

Abstract : *This study aims to analyze the dynamics of the relationship between horticultural farmers and middlemen, as well as to identify the adaptation strategies employed by farmers to counter price monopoly practices in Dukwia Village, Arso VIII, Keerom Regency, Papua. Using a qualitative approach with a case study method, data were collected through in-depth interviews with local farmers. The findings indicate that farmers often suffer financial losses due to delayed payments and price-setting mechanisms manipulated by middlemen. Although farmers generally have weak bargaining positions due to their dependence on middlemen for seed capital, they are not entirely passive. Farmers have developed three main adaptation strategies: (1) substituting trading partners by switching to other middlemen, (2) utilizing social media technology for small-scale direct sales, and (3) diversifying local distribution channels through grocery kiosks using an upfront cash payment system. These findings confirm that although farmer institutions at the production level are already functioning, the absence of institutional intervention in the marketing sector forces farmers to innovate independently in order to secure and sustain their income.*

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dinamika hubungan antara petani hortikultura dan tengkulak, serta mengidentifikasi strategi adaptasi yang dilakukan petani untuk melawan praktik monopoli harga di Kampung Dukwia Arso VIII, Kabupaten Keerom, Papua. Menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, data dikumpulkan melalui wawancara mendalam terhadap petani setempat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani sering kali mengalami kerugian akibat penundaan pembayaran dengan standar harga yang dimanipulasi oleh tengkulak. Meskipun posisi tawar petani cenderung lemah akibat keterikatan modal bibit, petani tidak sepenuhnya pasif. Mereka mengembangkan tiga strategi adaptasi utama: (1) substitusi mitra dagang (berganti tengkulak), (2) pemanfaatan teknologi media sosial untuk penjualan langsung skala kecil, dan (3) diversifikasi saluran distribusi lokal melalui kios sembako dengan sistem pembayaran tunai di muka. Temuan ini menegaskan bahwa meskipun kelembagaan petani di tingkat produksi sudah berjalan, ketiadaan intervensi kelembagaan di sektor pemasaran memaksa petani untuk berinovasi secara mandiri guna mengamankan pendapatan mereka.

Open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Alamat Korespondensi :

Henny N. I. Qomala
Dosen Program Studi Kewirausahaan,
Institut Teknologi dan Bisnis Pembangunan Papua
Jl. YPKP No.51, Sentani Kota, Kec. Sentani, Kabupaten Jayapura
E-Mail : hennyintan77@gmail.com

Pendahuluan

Sektor pertanian merupakan pilar ekonomi utama di daerah pedesaan, termasuk di kawasan eks-transmigrasi seperti Kampung Dukwia Arso VIII, Kabupaten Keerom, Papua. Secara historis, lahan pertanian di kawasan ini didapatkan dari program transmigrasi era Orde Baru dengan rata-rata kepemilikan lahan yang relatif terbatas, yakni sekitar 25x100 meter. Di atas lahan tersebut, petani membudidayakan komoditas hortikultura yang bernilai ekonomis tinggi namun berisiko cepat rusak (*perishable*), seperti kacang panjang, buncis, tomat, bawang prei, dan cabai rawit. Kendati memiliki potensi produksi yang baik, persoalan klasik

yang kerap dihadapi petani adalah ketimpangan posisi tawar (*bargaining position*) dalam sistem tata niaga pertanian. Petani yang memiliki lahan sempit dan modal terbatas umumnya memiliki posisi tawar yang sangat lemah ketika berhadapan dengan tengkulak. [2]

Di Kampung Dukwia, tengkulak memegang kendali utama dalam mendistribusikan hasil panen ke Pasar Otonom Kotaraja, Jayapura. Ketergantungan ini diperkuat oleh peran ganda tengkulak yang tidak hanya bertindak sebagai pembeli, tetapi juga sebagai penyedia fasilitas seperti layanan "jemput bola" di lahan pertanian, hingga pemberi modal berupa bibit. Hubungan yang terbentuk antara petani dan tengkulak adalah relasi patron-klien, di mana tengkulak memposisikan diri sebagai penolong yang menjamin kelangsungan hidup petani [6]. Namun, relasi ini sering kali berujung pada eksploitasi terselubung. Petani terpaksa menyetujui harga beli yang ditentukan secara sepihak oleh tengkulak akibat adanya ikatan hutang dan rasa sungkan. [2][3]

Menurut [5] dalam konsep *Moral Economy of the Peasant*, petani yang hidup dalam kondisi pas-pasan cenderung mengutamakan prinsip "dahulukan selamat" (*safety first*). Mereka rela menoleransi harga yang lebih rendah demi memastikan hasil panennya terserap habis dan modal untuk musim tanam berikutnya terjamin. Namun, relasi patron-klien ini sering berujung pada eksploitasi terselubung akibat asimetri informasi [1].

Meskipun demikian, fenomena di lapangan menunjukkan bahwa petani tidak sepenuhnya menerima kondisi tersebut secara pasif. Beberapa petani berupaya melakukan perlawanan dan mencari alternatif pemasaran di luar dominasi tengkulak. Sayangnya, kelompok tani yang aktif di desa ini baru mampu memfasilitasi kebutuhan produksi (seperti peminjaman alat bajak dan pupuk), namun belum menyentuh aspek pemasaran. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk membedah secara mendalam strategi adaptasi mandiri yang dilakukan oleh petani hortikultura di Kampung Dukwia dalam menyiasati dan melawan dominasi tengkulak, sehingga dapat memberikan kebaruan literatur mengenai agensi petani di wilayah Timur Indonesia.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Lokasi penelitian berpusat di Kampung Dukwia Arso VIII, Kabupaten Keerom, Papua, yang merupakan kawasan dengan latar belakang historis program transmigrasi. Informan utama dalam penelitian ini adalah para petani hortikultura gurem dengan rata-rata kepemilikan lahan seluas 25x100 meter. Pengumpulan data primer dilakukan melalui teknik observasi partisipatif dan wawancara mendalam yang menggali pengalaman petani terkait interaksi mereka dengan tengkulak, fluktuasi harga, dan strategi pemasaran komoditas.

Hasil dan Pembahasan

Praktik Manipulasi Harga dan Jerat Ketergantungan

Aktivitas tata niaga di Kampung Dukwia digerakkan oleh tengkulak yang biasa mengambil hasil panen pada sore hari untuk dijual ke Pasar Otonom Kotaraja dari malam hingga pagi hari (Senin-Sabtu). Tengkulak tidak menilai komoditas dari luas lahan, melainkan dari jenis tanaman dan volume panen.

Permasalahan utama yang menekan posisi tawar petani adalah praktik penundaan pembayaran (*delayed payment*). Tengkulak kerap kali memanipulasi waktu pembayaran untuk meminimalisasi risiko kerugian mereka sendiri, membebankan fluktuasi harga pasar sepenuhnya kepada petani. Hal ini dikonfirmasi oleh salah satu informan (Petani A):

"Sering kejadian begini, pas harga sayur di pasar lagi mahal, tengkulak datang ambil barang kita. Tapi dia tidak langsung bayar, alasannya belum balik modal. Nanti pas dia mau bayar beberapa hari kemudian, harga sayur pas lagi turun, nah dia pakai harga yang turun itu untuk bayar panen kita. Jelas kita yang rugi, dia yang untung."

Di samping itu, konsep relasi patron-klien [6] terbukti mengunci sebagian petani agar tidak beralih ke pembeli lain. Pemberian modal dari tengkulak mematikan kebebasan ekonomi petani. Seperti yang dituturkan oleh Petani B:

"Ada teman-teman yang gonta-ganti tengkulak cari harga bagus. Tapi kalau saya tidak bisa, karena dari awal bibitnya sudah dimodalin sama dia. Ada rasa tidak enak, jadi terikat terus walau harganya kadang murah."

Rasionalitas dan Strategi Adaptasi Petani

Meskipun kelembagaan lokal (Kelompok Tani) belum masuk ke ranah pemasaran (hanya memfasilitasi pinjaman mesin bajak dan pupuk), petani di Kampung Dukwia menunjukkan daya adaptasi melalui tiga strategi utama:

A. Substitusi Tengkulak

Bagi petani yang mandiri secara modal dan tidak terikat "hutang budi" bibit, mereka menggunakan fleksibilitas untuk terus mencari tengkulak yang menawarkan harga terbaik demi kenyamanan finansial.

B. Pemasaran Digital Berskala Kecil (Media Sosial)

Inovasi paling menonjol datang dari petani yang melek teknologi. Mereka memotong rantai pasok dengan menjual hasil bumi secara langsung melalui media sosial (Facebook/WhatsApp). Namun, implementasi strategi ini dibatasi oleh rasionalitas *safety first* [5], seperti pengakuan Petani C:

"Kalau pas panennya cuma sedikit, saya posting saja jual online, lumayan harganya bisa lebih tinggi karena langsung ke pembeli. Tapi kalau pas panen raya, hasil melimpah, saya tidak berani jual online. Tetap saya kasih ke tengkulak, takutnya sayur busuk tidak habis terjual."

C. Likuiditas Tunai Melalui Kios Sembako Lokal

Strategi adaptasi yang sangat pragmatis adalah pengalihan hasil pertanian berupa cabai dan tomat (komoditas tahan simpan jangka pendek yang bernilai tinggi) ke kios-kios sembako di dalam kampung. Petani D menjelaskan alasan utamanya:

"Saya pilih jual tomat sama rica (cabai) ke kios sembako di kampung saja. Kenapa? Karena mereka bayarnya langsung di muka (cash). Kalau di tengkulak kan nunggu. Kita ini butuh pegang uang tunai cepat untuk kebutuhan sehari-hari."

Kebutuhan mendesak akan likuiditas membuktikan bahwa stabilitas aliran kas (uang tunai di tangan) lebih krusial bagi petani kecil dibandingkan janji nominal besar yang ditunda.

Kesimpulan

Ketidakhadiran fungsi pemasaran dalam kelembagaan pertanian di Kampung Dukwia membuka celah bagi dominasi tengkulak yang kerap merugikan petani melalui manipulasi penundaan pembayaran dan ikatan modal bibit. Kendati demikian, petani menunjukkan ketangguhan dan rasionalitas ekonomi yang tinggi. Mereka tidak menyerah pada nasib, melainkan melakukan adaptasi aktif melalui pemanfaatan media sosial, fleksibilitas pergantian mitra dagang, dan penciptaan pasar alternatif melalui kios sembako lokal demi mendapatkan kepastian uang tunai. Ke depan, penguatan fungsi Kelompok Tani atau inisiasi Koperasi yang mampu menjadi *off-taker* (pembeli siaga) sangat diperlukan untuk menjamin keadilan harga bagi petani.

Daftar pustaka

- [1] Akerlof, G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500
- [2] Mahmudah, E & Harianto, S. 2014. *Bargaining Position Petani dalam Menghadapi Tengkulak*. Jurnal Unesa, Paradigma. Volume 02 Nomor 01 Tahun 2014.
- [3] Megasari, L. A. 2019. *Ketergantungan Petani terhadap Tengkulak sebagai Patron dalam Kegiatan Proses Produksi Pertanian (Studi Kasus di Desa Baye Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri)*. <https://repository.unair.ac.id/87566/>
- [4] Nurkhasanah, N. & Iskandar, S. 2022. *Analisis Perbedaan Pendapatan Petani Karet yang Menjual Getah Karet Ke Tengkulak dan Pasar Lelang Di Desa Mekar Jaya Kecamatan Keluang Kabupaten Musi Banyuasin*. Societa XI – 1: 69 – 76, Jun 2022.
- [5] Scott, J. C. (1976). *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press.
- [6] Wolf, E. R. (1966). Kinship, Friendship, and Patron-Client Relations in Complex Societies. *The Social Anthropology of Complex Societies*, 1, 1-22.