

InFestasi

Jurnal Bisnis dan Akuntansi

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Telp/Hp. 082334432134

Laman: journal.trunojoyo.ac.id/infestasi Email: infestasi@trunojoyo.ac.id

LETTER OF ACCEPTANCE

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yuni Rimawati, S.E., M.S.Ak., Ak., CA.
Jabatan : Pemimpin Redaksi Jurnal InFestasi
Unit Kerja : Prodi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Trunojoyo Madura

Menerangkan artikel dengan judul :

Inovasi Geomembran dan Peran *Stakeholders* pada Usaha Tambak Garam Rakyat dengan penulis:

Nama Penulis : Habi Bullah dan Yuni Rimawati (Universitas Trunojoyo Madura)

Setelah dilakukan rewiuw oleh redaksi dan Penyunting Ahli, dinyatakan **memenuhi kriteria dan diterima (*acceptance*)** untuk dipublikan pada Jurnal InFestasi Edisi Vol. 17, No. 01. Juni 2021.

Demikian surat ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Bangkalan, 23 Juni 2021

Pemimpin Redaksi

InFestasi


Yuni Rimawati, S.E., M.S.Ak., Ak., CA

InFestasi

Jurnal Bisnis dan Akuntansi

Jurusan Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Trunojoyo Madura

Jl. Raya Kamal, Po. Box. 02, Kamal, Bangkalan, Jawa Timur

Telp/Hp. 082334432134

Laman: journal.trunojoyo.ac.id/infestasi Email: infestasi@trunojoyo.ac.id

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini mewakili tim penulis :

Nama : Habi Bullah dan Yuni Rimawati
NIDN/NIK/No Identitas : 0004119204
lainnya pada Institusi
Asal Istitusi : Universitas Trunojoyo Madura
Alamat Institusi : Jl Raya Telang, Po. Box. 02, Kamal Bangkalan

Dengan ini menyatakan bahwa judul artikel :

“Inovasi Geomembran dan Peran *Stakeholders* pada Usaha Tambak Garam Rakyat”

Benar bebas dari plagiasi dan belum pernah dipublikasikan pada jurnal, prosiding dan bentuk terbitan ber-ISSN lainnya baik dalam Bahasa Indonesia maupun Bahasa Asing. Apabila pernyataan ini terbukti tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku dari Jurnal Bisnis dan Akuntansi (InFestasi). Pengelola Jurnal Bisnis dan Akuntansi (InFestasi) berhak mencabut dan me-retraksi artikel dari OJS dan edisi cetak, serta menolak permintaan review atas artikel saya untuk sepuluh volume mendatang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipertanggung jawabkan sebagai mana mestinya.

Bangkalan, 22 Juni 2021

Yang membuat pernyataan,



(Habi Bullah., SE., M.Akun)

Wati.docx

by

Submission date: 10-Jun-2021 10:29AM (UTC+0700)

Submission ID: 1603828386

File name: Wati.docx (647.86K)

Word count: 6370

Character count: 39309

Inovasi Geomembran dan Peran Stakeholders pada Usaha Tambak Garam Rakyat

Geomembrane Innovation and the Role of Stakeholders on People's Salt Farming Business

ARTICLE INFO

Article History:

Received

Revised

Publish

Key words:

Going concern, innovation, people's salt farming business, stakeholders theory.

DOI:

10.xxxx

ABSTRACT

Madura Island, known as the Salt Island, is the island with the largest salt production in Indonesia. However, the problem of salt farmers in Madura is also very complex, from the level of poverty, the quality of product, and the low price of salt to a serious threat to the sustainability of salt farmers. The purpose of this study is to analyze the growth of the people's salt pond business with the geomembrane method compared to traditional methods to describe the impact of innovation on business sustainability and to explore the sustainability of the people's salt pond business from the perspective of internal stakeholders based on stakeholder theory. This research uses a case study approach configurative ideographic studies as a research method. The results of the study found that the business growth rate using geomembrane was more profitable than using traditional methods, but only part of the farmers' land used geomembrane. People's salt pond entrepreneurs still have difficulty accessing KUR (People's Business Credit) so that some still depend on resources from traders/middlemen for capital. The conclusion of the study states that the quality of salt affects the continuity of the people's salt business, however, the people's salt business is still considered more profitable than other agricultural businesses.

ABSTRAK

Pulau Madura yang dikenal dengan pulau garam, merupakan pulau dengan sumbangsah produksi garam terbesar di Indonesia. Meski demikian permasalahan petani garam di Madura juga sangat kompleks, dari tingginya tingkat kemiskinan, kualitas produksi, dan rendahnya harga garam menjadi sebuah ancaman serius bagi keberlanjutan petani garam. Tujuan penelitian ini menganalisis pertumbuhan usaha tambak garam rakyat metode geomembran dibandingkan dengan metode tradisional untuk menggambarkan dampak inovasi terhadap keberlangsungan usaha dan mengeksplorasi keberlanjutan usaha tambak garam rakyat dari sudut pandang internal stakeholders (pelaku usaha) berdasarkan teori stakeholders. Penelitian menggunakan pendekatan studi kasus configurative ideographic studies sebagai metode penelitian. Hasil penelitian menemukan bahwa Tingkat pertumbuhan usaha menggunakan geomembran lebih menguntungkan dibandingkan dengan menggunakan metode tradisional, tetapi hanya sebagian lahan petani yang menggunakan geomembran. Pengusaha tambak garam rakyat masih kesulitan mengakses KUR (Kredit Usaha Rakyat) sehingga sebagian masih tergantung pada hutang piutang dengan pedagang/tengkulak untuk permodalan. Kesimpulan hasil penelitian menyatakan bahwa kualitas garam mempengaruhi keberlangsungan usaha garam rakyat, walau demikian usaha garam rakyat masih dianggap lebih menguntungkan dibandingkan usaha pertanian yang lain.

1. PENDAHULUAN

Keberlanjutan merupakan salah satu konsep penting dalam akuntansi. Pemahaman konsep keberlanjutan dalam akuntansi mengacu pada keberlanjutan usaha (baca: entitas) yang melakukan pencatatan laporan keuangan. Secara khusus akuntansi mengistilahkan keberlanjutan dengan *going concern*. *Going concern* dalam akuntansi adalah kelangsungan (keberlanjutan) hidup suatu entitas dalam

* Corresponding author: habi.bullah@trunojoyo.ac.id

mempertahankan seluruh unit usaha perusahaan. Hal ini didasarkan bahwa dalam membuat dan menilai laporan keuangan suatu entitas, maka entitas tersebut akan terus bertahan dalam jangka waktu lama. Untuk mencapai hal tersebut Totanan dan Paranoan (2018) menjelaskan bahwa sesuai dengan konsep akuntansi, sebuah entitas harus mampu menghasilkan laba untuk bisa berkembang. Oleh karena itu, semakin besar tingkat pertumbuhan perusahaan, maka dianggap akan lebih *going concern* dibandingkan dengan perusahaan yang tingkat pertumbuhannya lebih kecil. Salah satu usaha menjaga pertumbuhan usaha adalah dengan penambahan kuantitas produksi.

Pulau Madura yang dikenal dengan pulau garam, merupakan pulau dengan sumbangsih produksi garam terbesar di Indonesia. Berdasarkan data statistik KKP (Kementerian Kelautan dan Perikanan), produksi garam nasional pada tahun 2017 sebesar 1.020.925 ton dan tahun 2018 sebesar 2.349.629 ton. Provinsi Jawa Timur menyumbang 36,51% produksi garam pada tahun 2017 dan 33,1% pada tahun 2018, dimana penyumbang terbanyak di Jawa Timur pada tahun 2017 diproduksi oleh Kabupaten Sumenep, dan penyumbang terbanyak di Indonesia pada tahun 2018 diproduksi oleh Kabupaten Sampang. Tingginya tingkat produksi garam di Madura, berbanding lurus dengan banyaknya permasalahan usaha garam tersebut. Masih tingginya tingkat kemiskinan, kualitas produksi yang masih rendah, dan rendahnya harga garam menjadi sebuah ancaman serius bagi keberlanjutan petani garam (Dzulkarnain, et al., 2020). Karakteristik lain yang mengancam tingkat keberlanjutan usaha garam adalah kondisi tingkat pendidikan petani garam yang rendah dan keterampilan berusaha yang sangat masih terbatas (Ihsannuddin, et al., 2016).

Dalam usaha pegaraman di Madura terdapat dua pelaku yaitu petani garam pemilik tanah dan petani garam penggarap atau mantong (Ihsannuddin, 2016). Berdasarkan Ihsannuddin (2016), pembagian hasil dari usaha garam di Madura adalah sepertiga dari hasil untuk petani penggarap dan dua pertiga untuk pemilik lahan. Lebih jauh Ihsannuddin (2016) merinci masalah yang dihadapi oleh usaha tambak garam rakyat di Madura, yaitu dari hulu sebagian besar masih dilakukan secara tradisional sehingga sangat bergantung pada faktor cuaca, sedangkan dari sisi hilir posisi tawar yang masih lemah sehingga mempengaruhi penghasilan.

Mengacu pada *life cycle product*, bahwa saat pertumbuhan telah sampai pada tingkat *mature* (dewasa) maka pertumbuhan itu akan stagnan. Pertumbuhan dari sisi pandangan bisnis adalah pertumbuhan laba. Inovasi adalah syarat penting dalam menjaga kelangsungan hidup suatu produk, termasuk garam. Telah ada inovasi pada usaha tambak garam rakyat di Madura dengan menggunakan teknologi geomembran. Geomembran dari HDPE (*High Density Poly Ethylene*) diharapkan dapat mempercepat penguapan dan mempersingkat terjadinya kristalisasi (Arwiyah, et al., 2015), sehingga dengan menggunakan geomembran diharapkan kualitas dan kuantitas produksi garam dapat meningkat (Rusiyanto, et al., 2013). Yaqin dan Setiani (2017) menjelaskan PT Garam merupakan perusahaan yang mulai memperkenalkan teknologi produksi garam menggunakan geomembran di Madura.

Teori *stakeholders* menyatakan kelangsungan hidup entitas tergantung pada dukungan *stakeholders* (Rodrigo and Duran, 2021). Mengacu pada Barney dan Harrison (2020), pemangku kepentingan terbagi menjadi *inside stakeholders* dan *outside stakeholders*. Dari penelitian terdahulu penelitian ini memetakan *inside stakeholders* usaha tambak garam rakyat adalah: pemilik lahan dan petani penggarap (Ihsannuddin, 2016 & Rosyidi et al., 2018). Selain itu, *outside stakeholders* adalah Pemerintah (Kurniawan, 2016 & Zainuri et al., 2014) dan pedagang atau tengkulak garam (Darmawan, 2018).

Terdapat beberapa penelitian tentang keberlanjutan usaha garam rakyat, diantaranya penelitian Asutik, et al. (2019) yang mengkaji Keberlanjutan usaha garam di Pulau Madura dengan melihat lima dimensi yaitu ekologi, ekonomi, sosial budaya, teknologi, dan kelembagaan agar tercapai pengusahaan garam yang berkelanjutan. Ihsannuddin, et al (2016) mengkaji strategi pemberdayaan petani garam melalui pendayagunaan aset pertanahan dengan pendekatan subsistem budaya-kelembagaan dan subsistem ekonomi.

Penelitian ini memiliki 2 tujuan utama, yang membedakan dengan penelitian sebelumnya yaitu pertama untuk menganalisis pertumbuhan usaha tambak garam rakyat metode geomembran dibandingkan dengan metode tradisional untuk menggambarkan dampak inovasi terhadap keberlangsungan usaha, kedua untuk menganalisis keberlanjutan usaha tambak garam rakyat dari sudut pandang pelaku usaha berdasarkan teori *stakeholders*. Fenomena saat ini adalah kelangsungan usaha tambak garam rakyat khusus di Madura menghadapi permasalahan yang sangat kompleks, baik dari *inside stakeholders* usaha tambak garam rakyat adalah: pemilik lahan dan petani penggarap (Ihsannuddin, 2016 dan Rosyidi, et al 2018). Selain itu, *outside stakeholders* adalah Pemerintah (Kurniawan, 2016 dan Zainuri et al, 2014), pedagang

atau tengkulak garam (Darmawan, 2018) dan PT Garam (Yaqin dan Setiani (2017).

Belum banyaknya penelitian yang mengkaji keberlanjutan usaha tambak garam rakyat dengan bukti pertumbuhan usaha (dampak inovasi penggunaan goemembran) yang dikombinasi dengan eksplorasi keberlanjutan usaha tambak garam rakyat berdasarkan sudut pandang pelaku usaha. Hal ini menjadi penting dilakukan guna menelisik keberlanjutan Pulau Madura yang dikenal dengan pulau garam. Saat ini, keberadaan Madura sebagai pulau garam didukung oleh data dari Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) pada tahun 2018 dua kabupaten di Madura yaitu Sampang dan Sumenep merupa¹⁵ penyuplai garam terbesar nasional. Madura juga merupakan pusat produksi (gudang pegaraman) PT Garam. PT Garam adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang produksi garam tertua di Indonesia.

¹⁹ Situs penelitia³ ni adalah usaha tambak garam rakyat di Desa Regung, Kecamatan Pangarengan, Kabupaten Sampang. Kabupaten Sampang merupakan daerah penghasil garam terbesar di Madura, produksi garam kabupaten ini pada tahun 2018 mencapai 312.061 ton menurut Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) sekaligus merupakan penyumbang terbesar di Indonesia. Kecamatan Pangarengan merupakan salah satu lokasi penting bagi PT. Garam, karena di Kecamatan Pangarengan PT. Garam memiliki unit produksi bahan baku. Desa Regung Kecamatan Pangarengan adalah desa dengan jumlah kelompok PUGAR (Pengembangan Usaha Garam Rakyat) terbesar (37 kelompok) di Kecamatan Pangarengan (Zainuri et al, 2014). Desa Regung adalah Desa yang tambak garamnya “bertetangga” dengan tambak garam PT. Garam dan sebagian tambak garamnya telah menggunakan metode goemembran.

2. TELAAH ¹²ERATUR

Prinsip *going concern* merupakan salah satu prinsip dasar akuntansi dalam penyusunan laporan keuangan. Prinsip *going concern* dalam Pedoman Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) mengatur penyusunan laporan keuangan dalam PSAK Nomor 1 tentang Penyajian Laporan Keuangan dan PSAK Nomor 8 Peristiwa Setelah Tanggal pelaporan. Dengan prinsip *going concern* penyusunan laporan keuangan mengasumsikan perusahaan akan terus ada pada periode selanjutnya dan atau harus mengungkapkan informasi yang menunjukkan hal yang berlawanan. Dengan prinsip keberlanjutan, perusahaan harus konsisten beroperasi agar memiliki pendapatan sehingga perusahaan memiliki kemampuan mempertahankan kelangsungan hidupnya. Hal ini bisa diperoleh melalui pendapa⁵ yang berujung pada perolehan laba yang menjadi dasar dalam melanjutkan usahanya di masa depan. Informasi yang secara signifikan dianggap berlawanan dengan asumsi kelangsungan hidup suatu badan usaha adalah berhubungan dengan ketidakmampuan satuan usaha dalam memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo tanpa melakukan penjualan sebagian besar aktiva kepada pihak luar secara bisnis biasa, restrukturisasi utang, perbaikan operasi yang dipaksakan dari luar atau kegiatan serupa lainnya (Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia, 2018).

Totanan dan Paranoan (2018) menafsirkan *going concern* sebagai prinsip keabadian. Untuk mencapai hal tersebut sesuai dengan konsep akuntansi, sebuah entitas harus mampu bertumbuh (baca: menghasilkan laba) untuk bisa berkembang. Tidak hanya laba (hasil/keuntungan) yang dapat mendukung *going concern* suatu perusahaan, karakteristik dan kondisi politik juga berpengaruh. Guston (2014) mengatakan *going concern* berkaitan dengan teknologi, perubahan, dan *life cycle*. Berdasarkan Guston (2014) dan Totanan dan Paranoan (2018) dapat ditarik kesimpulan pertumbuhan laba dan inovasi sebagai bentuk adaptasi adalah inti *going concern*.

Teori *stakeholder* mengatakan bahwa perusahaan (baca: entitas) tidak hanya beroperasi untuk kepentingannya sendiri namun harus memberikan manfaat bagi *stakeholders*. Dengan demikian, keberadaan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh dukungan yang diberikan oleh *stakeholder* kepada perusahaan tersebut, sehingga kelangsungan hidup perusahaan juga tergantung pada dukungan *stakeholders*.

Jones (1995) dalam Solihin (2009) mengklasifikasikan pemangku kepentingan tersebut dalam 2 (dua) kategori, yaitu: *inside stakeholders* dan *outside stakeholders*. *Inside stakeholders* terdiri dari atas orang-orang yang memiliki kepentingan dan tuntutan terhadap sumber daya perusahaan serta berada di dalam organisasi perusahaan, seperti pemegang saham, para manajer dan karyawan. *Outside stakeholders* terdiri atas orang-orang maupun pihak-pihak yang bukan pemilik perusahaan, bukan pemimpin perusahaan dan bukan pula karyawan namun memiliki kepentingan terhadap perusahaan dan dipengaruhi oleh keputusan, serta tindakan yang dilakukan oleh perusahaan. Mustofa dan Turjono (2015), Kurmiawan (2016), dan Ihsannuddin (2016) telah mengungkapkan luasnya *stakeholders* pada usaha tambak garam rakyat. Banyak

kajian dan berita yang memberikan gambaran bahwa tidak seluruh *stakeholders* pada usaha tambak garam rakyat berkontribusi positif.

3. METODE PENELITIAN

Guston (2014) dan Totanan dan Paranoan (2018) menyatakan, pertumbuhan laba dan inovasi sebagai bentuk adaptasi adalah inti *going concern*. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran dan penjelasan pemahaman yang lebih menyeluruh konsep *going concern* pada usaha tambak garam rakyat berdasarkan penelitian sebelumnya, yaitu Guston (2014) dan Totanan dan Paranoan (2018). Berdasarkan tujuan, maka penelitian ini menggunakan metode kualitatif pendekatan studi kasus *configurative ideographic studies*.

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus *configurative ideographic studies*, pendekatan ini dipilih karena diharapkan mendapatkan hasil penelitian yang mendalam dengan mengeksplorasi suatu masalah dengan batasan yang terperinci, melakukan pengambilan data yang terfokus, dan menyertakan berbagai sumber informasi, hal ini mengacu pada Bennett (2015) dan Kamayanti (2016). Mengacu pada Bennett (2015), pendekatan studi kasus *configurative ideographic studies* termasuk dalam paradigma interpretatif di mana proposisi umum digunakan, seringkali secara implisit, untuk menjelaskan kasus-kasus historis tertentu. Kamayanti (2016) menjelaskan studi kasus *configurative ideographic studies* adalah pendekatan yang digunakan jika tujuan penelitian tersebut menjelaskan suatu hal dengan intensitas interpretasi tinggi atas elemen yang membentuk keseluruhan unit.

Situs penelitian ini adalah usaha tambak garam rakyat di Desa Ragung Kecamatan Pangarengan Kabupaten Sampang. Pemilihan situs ini dengan pertimbangan bahwa kabupaten Sampang adalah Kabupaten penghasil garam terbesar di Indonesia pada tahun 2018, sehingga Kabupaten Sampang adalah Kabupaten penghasil garam terbesar di Madura. Pada Wilayah Kecamatan Pangarengan terdapat Unit produksi bahan baku PT. Garam dan Desa Ragung merupakan Desa dengan jumlah kelompok PUGAR terbanyak di Kecamatan Pangarengan.

Tujuan pertama penelitian ini adalah menganalisis pertumbuhan usaha tambak garam rakyat metode geomembran dibandingkan dengan metode tradisional, penelitian ini menggunakan analisis perbandingan biaya, pendapatan dan keuntungan dari metode geomembran dan tradisional. Menjawab tujuan kedua, keberlanjutan usaha tambak garam rakyat penelitian ini menggunakan pandangan *inside stakeholders* sebagai dasar "mengeksplorasi peran *stakeholders*. *Stakeholders* yang dimaksud penelitian ini menggunakan pandangan *stakeholders theory* Jones (1995) dalam Solihin (2009) mengklasifikasikan pemangku kepentingan tersebut dalam 2 (dua) kategori, yaitu: *inside stakeholders* dan *outside stakeholders*. *Inside stakeholders* usaha tambak garam rakyat adalah: pemilik lahan dan petani penggarap (Ihsannuddin, 2016 dan Rosyidi, et al 2018). *Outside stakeholders* adalah Pemerintah (Kurniawan, 2016 dan Zainuri et al, 2014), pedagang atau tengkulak garam (Darmawan, 2018), serta PT Garam (Yaqin dan Setiani, 2017).

Pada pembahasan selanjutnya, usaha tambak garam rakyat akan disebutkan sebagai usaha tambak garam atau tambak garam, terutama pada hasil wawancara. Hal ini karena informan penelitian ini adalah para pelaku usaha tambak garam rakyat tersebut. Penyebutan kata rakyat akan membuat mereka ambigu. Penelitian ini menggunakan mengumpulkan data dengan teknik observasi (pengamatan) partisipasi pasif dan wawancara mendalam (*in-depth interview*). Observasi yang dilakukan oleh adalah peneliti mengamati dan mengikuti aktivitas usaha tambak garam rakyat di Desa Ragung. Hal ini dilakukan untuk membina hubungan baik agar dapat memperoleh kemudahan mendapatkan informasi dari para informan. Observasi ini dilakukan oleh asisten peneliti yang pada saat itu sedang menjalankan KKN (Kuliah Kerja Lapang) di situs penelitian. Dari observasi, peneliti "mendapat jalan" untuk mengenal dan mendapat kesediaan informan terkait tujuan penelitian.

Peneliti memilih informan yaitu Bapak Buje (bukan nama sebenarnya) seorang ketua kelompok usaha tani yang pernah mendapatkan bantuan PUGAR dan juga berprofesi sebagai guru honorer di sebuah Sekolah Dasar Negeri. Usaha tambak garam Bapak Buje dikelola dengan metode geomembran dan tradisional. Selain itu, Bapak Buje juga sebagai pedagang (baca: tengkulak garam). Informan yang lain adalah Bapak Insan (bukan nama sebenarnya). Bapak Insan mengelola tambak garam milik saudaranya yang bekerja di luar Madura. Bapak Insan berprofesi sebagai PNS dan aktif sebagai salah satu pengurus Badan Usaha Milik Desa (Bumdes).

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

11

Objek penelitian ini berlokasi di Desa Ragung Kecamatan Pangarengan Kabupaten Sampang. Jumlah penduduk Desa Ragung sebanyak 4.622 jiwa, terdiri dari laki-laki 2.268 jiwa dan perempuan 2.354 jiwa dengan kepala keluarga 1.632 KK. Penduduk desa Ragung mayoritas bergelut pada sektor pertanian berupa garam, padi, jagung, kacang dan tembakau. Bapak Buje menjelaskan terdapat 3 pihak yang aktif dalam siklus pengelolaan garam, diantaranya petani (dikenal juga dengan mantong), pemilik lahan dan tengkulak. Petani merupakan seseorang yang bekerja pada orang yang memiliki lahan garam. Bapak Buje dapat mewakili 3 pihak ini karena saat sebelum menikah beliau hanya sebagai petani, lalu menjadi pedagang (tengkulak) sejak 2003, selain itu Bapak Buje juga memiliki tambak garam. Atas 3 peran ini Bapak Buje menjelaskan:

"Jadi petani saja sebelum dagang, tapi ya tambak saya sendiri gak ada yang kerja, itu saya kerja sendiri. Ya kalau setiap pekerjaan kan pasti ada plus minusnya ya, tapi kalau masalah uangnya banyak dagang tapi kan dagang itu resiko, resikonya gini kadang-kadang saya ngirim ke Jawa Tengah, ngirim ke Papua kadang-kadang gak dibayar, kadang-kadang kan kayak gitu. Ya kalau rugi ya tanggungan saya, kalau petani tidak. Kalau petani itu, garam sudah masuk dalam truk itu sudah tanggungan pedagang bukan petani. Petani kan resiko uang sedikit, cuaca tapi badan sehat. Orang tua saya umur 67 sehat, pegawai yang umurnya 60 sudah kena diabetes, ada yang struk banyak pesiran-pesiran seperti itu. Petani itu rata-rata memang seperti itu, badannya sehat terus".

Bapak Buje mengenal bertani garam sejak SD, sedangkan sebagai pedagang garam dimulai sejak tahun 2003. berikut penjelasan beliau:

"Saya mulai SD sudah sering diajak ke tambak oleh orang tua. Orang tua saya yang mengenalkan bertani garam ini bu. Jadi bertani ini sudah turun temurun. Ya memang awalnya dari orang tua saya. Tapi kalau saya pegang yang dagang itu mulai dari tahun 2003 pas saya menikah".

4 Dari hasil observasi diketahui, dengan metode tradisional petani garam memerlukan waktu sekitar 7-14 hari untuk menguapkan air laut di tambak. Setelah benar-benar mengkristal dengan rentang waktu itu, maka garam sudah siap untuk dipanen. Butiran garam yang baru diangkat dari petakan tambak belum benar-benar kering, karena itu garam yang sudah dipanen masih di panaskan lagi di bawah terik matahari serta hembusan angin pantai sekitar 4-10 hari, sedangkan jika menggunakan geomembran keseluruhan waktu produksi paling lama 15 hari. Berdasarkan penjelasan Bapak Buje, selain dari segi waktu, garam hasil geomembran mutunya lebih dari pada tradisional dan jumlah yang dihasilkanpun lebih banyak. Berikut penjelasan Bapak Buje:

"Kalau masalah kuantitas dan kualitas itu jelas beda antara geomembran dan tradisional. Sejelek-jeleknya garam geomembran itu pasti masuk KW2 dan lebih cepat panen. Semisal yang menggunakan geomembran, jemur umur 1 minggu itu dapat 5 ton garam tapi jika tidak menggunakan membran itu mungkin dapat panen 3 ton atau 4 ton. Geomembran itu memang cepat terangsang panas".

Tabel 1. Coding/Tema Ringkasan Analisis Temuan 1

Transkrip Dokumen	Pemadatan Fakta	Interpretasi
Setiap pekerjaan kan pasti ada plus minusnya ya, tapi kalau masalah uangnya banyak dagang tapi kan dagang itu resiko	- Keuntungan dan kerugian pedagang garam. - Keuntungan Pedagang lebih besar daripada petani garam - Risiko pedagang lebih besar dari petani garam	Semakin tinggi risiko semakin besar keuntungan yang diperoleh.
Saya mulai SD sudah sering diajak ke tambak oleh orang tua. Orang tua saya yang mengenalkan bertani garam ini bu. Jadi bertani ini sudah turun	Profesi petani garam dikenalkan oleh orang tua	Pengetahuan bertani garam diwariskan secara turun menurun

temurun

Kalau masalah kuantitas dan kualitas itu jelas beda antara geomembran dan tradisional. Sejelek-jeleknya garam geomembran itu pasti masuk KW2 dan lebih cepat panen	Kuantitas dan kualitas garam lebih baik menggunakan metode geomembran dibandingkan tradisional.	Geomembran lebih baik dibandingkan tradisional
--	---	--

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

18

Dari sudut pandang akuntansi, biaya merupakan kas atau setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa yang diharapkan dapat memberi manfaat dimasa yang akan datang. Dengan menggunakan geomembran, maka pemilik tambak garam harus menyediakan dana awal untuk pembelian membran. Berdasarkan penjelasan Bapak Buje, besaran dana tergantung luas dan kualitas membran. Bapak Buje memberikan hitungan untuk lahan 14x100 m² dengan menggunakan membran lokal estimate harga Rp 19.000/m² maka biaya yang dibutuhkan sekitar Rp. 26.600.000. Estimasi umur ekonomis membran 10-15 tahun.

3

Pendapatan merupakan besaran penghasilan kotor yang diterima oleh petani. Pendapatan sendiri dihasilkan dari perkalian antara jumlah produksi keseluruhan dan harga jual garam. Pada pertanian garam di Desa Ragung ditentukan oleh jumlah garam yang dihasilkan dan harga jual dari garam pada saat itu. Pada Tabel 1 digambarkan perbandingan pendapatan antara tambak yang dikelola secara tradisional dan menggunakan geomembran di Desa Ragung berdasarkan keterangan Bapak Buje dan Bapak Ihsan.

Tabel 2. Perbandingan Data Produksi dan Pendapatan Usaha Tambak Garam Rakyat dengan Metode Tradisional dan Geomembran

Metode	Produksi (ton/Ha)	Harga (Rp/ton)	Pendapatan Kotor	Biaya	Pendapatan Bersih
Tradisional	12	Rp. 400.000	Rp. 4.800.000	Rp. 3.600.000	Rp. 1.200.000
Geomembran	20	Rp. 700.000	Rp. 14.000.000	Rp. 9.400.000	Rp. 4.600.000

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Mengenai penggunaan geomembran Bapak Buje mengaku hanya sepertiga lahan tambak garamnya diolah dengan menggunakan geomembran. Tidak seluruh lahannya menggunakan geomembran karena pertimbangan biaya produksi dan harga jual garam yang tidak stabil dan cenderung menurun. Mengenai hal ini berikut penjelasan Bapak Buje:

“Begini, misalkan saya punya 3 petak tambak garam biasanya itu yang dikasik geomembran cuma 1 petak saja. Disamping harga geomembrannya sendiri yang mahal, harga garam sekarang murah mulai awal tahun 2019, iya sejak impor ada garam impor. Rencananya saya ingin menambah geomembran lagi tapi setelah saya pikir-pikir hasilnya tidak nutut untuk membeli geomembran. Andaikan harga garam seperti dulu, saya berani umroh”.

Berdasarkan keterangan Bapak Buje, keengganan menggunakan beliau geomembran adalah fluktuasi harga jual garam. Pak Ihsan menambahkan bahwa petani tidak menggunakan geomembran karena tidak memiliki kemampuan finansial.

“Sebenarnya petani ingin menggunakan geomembran semua, tapi tidak punya modal, dari geomembran garam lebih bagus dan lebih putih, harga jual lebih tinggi dan kerjanya lebih ringan sehingga penghasilan meningkat bahkan sampai 3 kali lipat”.

Saat dikonfirmasi tentang aksestabilitas program Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk pengusaha tambak garam berikut penjelasan Bapak Ihsan:

“Sudah bu. Syaratnya kita disuruh mengumpulkan BPKB sepeda motor tahun 2016, namun setelah terkumpul nyatanya pihak bank tidak menyetujui dengan alasan cuaca yang tidak dapat diprediksi. Sebenarnya petani ingin menggunakan geomembran semua namun karena ada kendala yang mana bank akan menyetujui peminjaman modal dengan syarat pelunasan selama 4 bulan. Dari persyaratan tersebut masyarakat tidak berani untuk memin-

jam modal karena 2 faktor yaitu harga garam yang rendah dan cuaca yang tidak mendukung. Jika nyatanya sering terjadi hujan anggapan bank bahwa masyarakat tidak akan bayar. Oleh karena itu, masyarakat melakukan pembelian geomembran secara kredit ke tengkulak seharga 27 juta. Dibanding dengan beli secara tunai harganya jauh lebih murah yaitu 24 juta”.

Tabel 3. Coding/Tema Ringkasan Analisis Temuan 2

Transkrip Dokumen	Pemadatan Fakta	Interpretasi
Disamping harga geomembrannya sendiri yang mahal, harga garam sekarang murah mulai awal tahun 2019, iya sejak impor ada garam impor.	- Metode geomembran membutuhkan modal awal yang cukup besar - Harga jual garam murah disebabkan oleh impor garam nasional	Hasil penjualan garam tidak sebanding dengan harga plastik geomembran
Sebenarnya petani ingin menggunakan geomembran semua, tapi tidak punya modal, dari geomembran garam lebih bagus dan lebih putih, harga jual lebih tinggi dan kerjanya lebih ringan sehingga penghasilan meningkat bahkan sampai 3 kali lipat	Kendala untuk menggunakan metode geomembran	Tidak ada modal awal yang cukup
Sebenarnya petani ingin menggunakan geomembran semua namun karena ada kendala yang mana bank akan menyetujui peminjaman modal dengan syarat pelunasan selama 4 bulan	Kendala untuk menggunakan metode geomembran	Angsuran pinjaman yang besar

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari penjelasan Bapak Ihsan diatas terungkap “ikatan keuangan” antara petani dan tengkulak/pedangan garam. Pak Ihsan menjelaskan sistem pembayaran pinjaman tersebut:

“Pembayarannya dilakukan setiap panen bu dengan memotong 1 juta dari hasil panennya yang dijual ke tengkulak tersebut”.

Sistem hutang-piutang antara petani dan tengkulak/pedagang ini mempunyai dampak “ikatan” lain. Hal ini terungkap dari penjelasan Bapak Buje:

“Gini pak saya kan pedagang, biasanya petani itu kan sewaktu-waktu butuh modal, datang ke pedagang mau pinjam uang tapi hasil panen harus dijual ke saya. Jadi kalau seandainya ada pedagang dari luar mau beli garam belum tentu dapat sudah karna sudah di pending sama saya, sudah ada MOUnya gitu. Jadi belum tentu dapat, karena petani sudah ada ikatan dengan saya.”

Penjelasan Bapak Buje tentang MOU ini membuat peneliti mengkonfirmasi tentang dampak MOU ini terhadap harga jual kepada Bapak Buje. Penjelasan Bapak Buje menjelaskan:

“Tidak, kalau harga itu menurut pasaran pak. MOU awal itu hanya pengikat. Saya pernah pergi ke nelayan-nelayan di Probolinggo, sama pak itu mereka juga diikat oleh pedagang ikannya. Sama dengan ‘Mattok’(petani penggarap = red) itu sesuai MOU dengan pemilik lahan mau di bagi 2, *dhuen*, atau dibagi 3 *tellon*. Kalau luasnya diatas 1 hektar di bagi 3, kalau 1 hektar dibawah dibagi 2.”

Yaqin dan Setiani (2017) menyatakan bahwa yang mengenalkan geomembran pada pengusaha tambak garam adalah PT. Garam. Berdasarkan konfirmasi pada Bapak Buje dan Bapak Insan dari mana mengenal metode geomembran, mereka mengenal geomembran melalui PUGAR.

“Awalnya geomembran ini didapat dari bantuan dana PUGAR bu. Cuma tidak begitu bagus, hanya dengan ketebalan 0,3 saja” (Keterangan Bapak Buje).

“Pertama, yaitu dari pemerintah berupa bantuan yang disebut dengan “PUGAR”. Namun, akhir-akhir ini bantuan PUGAR ini bisa dikatakan mati suri karena kita tidak tahu bantuan itu ada dimana, apakah pemerintah masih tetap memberikan bantuan atau tidak saya kurang paham juga. Nah, dulu bantuan PUGAR ini jatuh ke kepala desa dan kerabat kerabatnya. Jadi, intinya pengenalan geomembran ini pertama dilakukan dengan bantuan PUGAR yang diberikan oleh pemerintah” (Keterangan Bapak Insan).

Dari informasi tentang bagaimana pengusaha tambak garam ini mengenal geomembran terungkap bahwa mereka mengenalnya dari pemerintah melalui PUGAR. Tetapi menurut keterangan informan mereka menerima PUGAR dalam kurun waktu tiga tahun dan saat ini sudah tidak menerima PUGAR. Sehingga peneliti mencari informasi lebih tentang bagaimana dampak PUGAR atau bantuan pemerintah lainnya bagi pengusaha tambak garam.

“Awalnya PUGAR itu didapat berupa uang ibu. Terus tahun kedua itu berupa geomembran, dan tahun ketiga (terakhir) berupa bantuan pembangunan gudang. Setelah itu tidak ada bantuan PUGAR lagi” (keterangan Bapak Buje).

“PUGAR ini bisa dikatakan mati suri karena kita tidak tahu bantuan itu ada dimana, apakah pemerintah masih tetap memberikan bantuan atau tidak saya kurang paham juga. Nah, dulu bantuan PUGAR ini jatuh ke kepala desa dan kerabat kerabatnya” (keterangan Bapak Insan).

“Untuk garam tidak ada, terakhir PUGAR. Kalau penyuluhan-penyuluhan itu nyangkutnya di Asosiasi, terus sama asosiasi itu yang diajak ya orang-orangnya sendiri. Kadang-kadang bukan petani garam ya diajak” (keterangan Bapak Buje).

Dari informasi diatas, tergambar bahwa kadang-kadang efektifitas bantuan pemerintah tidak maksimal karena adanya praktek kolusi dan nepotisme. Lebih lanjut tentang PUGAR atau bantuan pemerintah, ada hal yang menarik saat peneliti mengkonfirmasi tentang apakah ada alih fungsi lahan tambak garam kepada Bapak Buje, berikut keterangan beliau

“Kalau di Desa Ragung ini masih tetap bu, malah ketika ada bantuan pugar, untuk tambak yang tidak produktif itu diganti menjadi tambak garam semua. Tujuannya ya itu biar dapat bantuan dari dana PUGAR.”

Lebih jauh tentang bagaimana keberlanjutan usaha tambak garam berdasarkan sudut pandang para pelaku mereka memandangnya akan *going concern* karena bagi mereka bisnis garam ini sampai dengan saat dikonfirmasi adalah bisnis masih menghasilkan. Walaupun Bapak Buje mengaku tidak mengajak anaknya bekerja di tambak garam seperti ayah beliau tapi beliau tidak ada keinginan untuk menjual tambak garamnya. Berikut penjelasan beliau:

“Oh tidak ibu tambak tidak saya jual. Malah kalau bisa saya mau membeli lagi. Mungkin nanti dikasik ke anak saya yang nganggur bu. Tapi ya pasti ada yang ngelanjutin ibu. Karena yang namanya tambak itu kan setiap tahunnya tidak bertambah (tetap) sedangkan penduduknya setiap tahunnya bertambah jadi ya pasti ada yang kerja menjadi petani garam. Kalau selama ini di desa Ragung belum ada yang berani nutup tambak menjadi rumah. Tapi kalau sawah sudah banyak yang dijadikan rumah. Kalau pandangan orang sini dari pada membangun rumah di tambak lebih baik membangun rumah di sawah karena penghasilannya lebih banyak di tambak dari pada di sawah. Soalnya kalau sawah panennya cuma 1 tahun 1 kali. Kalau tambak itu bisa beralih fungsi jika musim kemarau menjadi tambak garam, jika musim penghujan berubah menjadi tambak nila, bandeng, udang, atau lainnya”.

Saat digali lebih dalam keinginan Bapak Buje untuk menambah lahan garam dan mewariskannya

kepada anak turunannya dilatarbelakangi karena beliau juga adalah seorang pedagang (tengkulak) garam dan profesi ini sudah dijalankan secara turun temurun. Hal serupa juga diungkapkan Bapak Ihsan, walau beliau tidak ingin mengelola tambak garam beliau memilih menyerahkan pengerjaannya kepada orang lain yang dikenal dengan sistem *paron* atau *tellon* dan menyewakannya. Keberlanjutan lahan lainnya adalah dengan disewakan dengan perjanjian tidak dialih fungsikan seperti yang dilakukan saudara Bapak Ihsan,

“Saudara saya bu, dia punya tambak tapi tidak mau jadi petani. Dia lebih memilih bekerja di luar pulau. Dia sekarang menjadi penjual batik di Jawa. Nah tambaknya itu disewakan. Untuk 10 tahun itu seharga 200 juta jadi per tahunnya sebesar 10 juta dalam bentuk tambak garam tidak dialih fungsikan”.

Bapak Buje dan Pak Ihsan mengungkapkan bahwa usaha tambak garam ini juga merupakan sumber penghasilan tidak hanya bagi petani garam tetapi juga bagi ojek garam (pengangkut garam).

“Biasanya anak yang kerja itu kalau sudah punya istri, tapi kalau anak-anak yang belum punya istri itu maunya Ngojek garam. Anak muda yang mau terjun jadi petani itu biasanya kalau sudah punya anak dan istri, bisa berfikir mungkin ‘mau dikasih makan apa anak saya’. Kalau masih muda gak mau, maunya ngangkut garam saja tapi kalau suruh buat gak mau. Jadi mau jadi petani garam karna faktor kepepet”. Penjelasan Bapak Buje.

“Kebanyakan anak-anak disini tidak sekolah tinggi karena misal orang tuanya memiliki satu petak tambak garam dan memiliki 7 anak. Mereka lebih memilih menjual lahannya dan beralih menjadi kuli angkut karena bayarannya lebih mahal kuli angkut dari pada menjadi petaninya. Kuli angkut itu menggunakan sistem borongan bukan upah. Jadi misalkan kendaraan saya muat 4 karung, per karung 5.000, jadi satu kali jalan kan 20.000. Rutenya dari tambak garam sampai ke jalan raya. Kendaraannya itu seperti sepeda motor yang dimodif yang tangkinya ada dibelakang seperti smash, sogun dan lainnya. 1 sepeda motor yang sudah dimodif ini bisa muat sampai 5 sak garam. Pertamanya buat kendaraan itu cuma iseng bu dibuat untuk keperluan pribadi dengan kreatifitas warga sendiri. Tapi lama kelamaan banyak warga yang menirukan. Jadi akhirnya bisa berkembang seperti saat ini”. Penjelasan Bapak Ihsan.



Gambar 1. Sepeda Motor Modif Ojek Garam

Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019

Tabel 4. Coding/Tema Ringkasan Analisis Temuan 3

Transkrip Dokumen	Pemadatan Fakta	Interpretasi
Akhir-akhir ini bantuan PUGAR ini bisa dikatakan mati suri karena kita tidak tahu bantuan itu ada dimana, apakah pemerintah masih tetap memberikan bantuan atau tidak saya kurang paham juga	Tidak ada kejelasan tentang bantuan pemerintah yang biasanya didapatkan oleh petani garam	Tidak ada bantuan dari pemerintah
Oh tidak ibu tambak tidak saya jual. Malah kalau bisa saya mau membeli lagi. Mungkin nanti	Ada keinginan untuk membeli tambak garam lebih banyak agar dikelola keluarga yang	Terdapat keberlanjutan petani garam

dikasik ke anak saya yang nganggur bu. Tapi ya pasti ada yang ngelanjutin ibu.	kurang mampu.	
Saudara saya bu, dia punya tambak tapi tidak mau jadi petani. Dia lebih memilih bekerja di luar pulau. Dia sekarang menjadi penjual batik di Jawa. Nah tambaknya itu disewakan. Untuk 10 tahun itu seharga 200 juta jadi per tahunnya sebesar 10 juta dalam bentuk tambak garam	Terdapat sewa menyewa tambak garam yang tidak dialih fungsikan	Tambak garam tidak dialih fungsikan.

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan penjelasan Bapak Ihsan diatas, peneliti menelisik lebih jauh tentang pandangan informan (Bapak Buje dan Bapak Ihsan) terkait keberlanjutan usaha tambak garam rakyat berdasarkan fenomena minat generasi muda sebagai pelaku usaha. Bapak Buje dan Bapak Ihsan memiliki pandangan yang sejalan, bahwa usaha tambak garam rakyat akan terus berlanjut, walau dengan sudut pandang yang berbeda. Berikut perikan penjelasan beliau:

“Lambat laun seiring dengan perkembangan teknologi peralatannya sudah mulai modern dan memudahkan petani. Seperti alat untuk mengangkat garam, dulu kan garam dipikul pakai benang kalau orang sini bilanganya. Sekarang kan tidak sejak ada agro yang terbuat dari plastik itu bu Juga alat untuk memindahkan air, dulu kan menggunakan bambu panjang tapi sekarang tidak soalnya sudah pakai kincir angin bu. Jadi petani itu tidak mungkin tidak mau jadi petani lagi. Tapi masalahnya di harga jual itu, seandainya harga jual itu tinggi minimal cocoklah harganya jadi petani itu bisa semangat lagi untuk bekerja. Tapi karena berbentur dengan kebutuhan yang meskipun berat ya dikerjakan juga bu.” Penjelasan Bapak Ihsan

“Pemudanya... kemarin itu ketika harga garam naik, mereka ingin bertani garam semua. Ya karena harga garam naik. Kalau anak saya mondok jadi masih belum diajarkan. Tapi kalau pemuda yang lainnya itu mengerti bu. Soalnya kan yang tua itu tenaga sudah tidak mampu. Begini bu, kalau misal anaknya itu masih sekolah maka tidak akan diajarkan. Tapi kalau anaknya misal setelah lulus SMP tidak melanjutkan ke SMA atau dari SMA tidak melanjutkan kuliah maka pasti orang tuanya akan mengajarkan ke anaknya tentang bertani garam ini. Terus cara fikirnya muda-muda lebih jenius, yang tua kalah. Mungkin penyebabnya itu pengalaman. Kalau orang tua itu kan yang dipegang itu ilmu dari nenek moyang dulunya itu, kalau ada penemuan terbaru sepertinya tidak percaya”. Penjelasan Bapak Buje.

Dari penjelasan Bapak Buje dan Ihsan diatas disimpulkan bahwa usaha tambak garam rakyat adalah lahan nafkah bagi masyarakat Rogung. Lahan nafkah ini menjadi sangat menarik saat harga garam tinggi. Harga tinggi ini memberikan hasil yang lebih besar tidak hanya pada pemilik lahan tetapi juga pada para petani penggarap (matthong). Hal ini karena antara pemilik lahan dan *matthong* menggunakan sistem bagi hasil. Menurut pandangan Bapak Buje dan Bapak Ihsan para pemuda memiliki kesempatan yang lebih besar dalam mengelola tambak garam karena didukung oleh inovasi dan teknologi.

Mengacu pada pandangan *stakeholders theory*, PT Garam adalah salah satu eksternal *stakeholder* yang mempunyai peran penting pada keberlangsungan usaha tambak garam rakyat, terutama di situs penelitian. Dari hasil penelusuran, ternyata garam yang dihasilkan oleh masyarakat Desa Rogung tidak dibeli oleh PT Garam.

“Tidak bu. Penjualannya dilakukan ke pedagang sekitar dan tengkulak-tengkulak yang kemudian dijual ke surabaya seperti Susanti dan PT Unicame. PT Garam tidak mau membeli garam petani entah apa alasannya saya kurang tahu”. Penjelasan Bapak Ihsan.

“PT Garam itu beli ke petani hanya waktu-waktu tertentu. Biasanya beli ketika akhir kemarau pada

bulan Oktober atau November. Seperti kemarin saat Khofifah (Gubernur Jawa Timur saat ini) mau ke sini itu dia ngambil. Tapi sekarang tutup. Saya gak tau kenapa kok gitu. Soalnya kemarin itu yang impor garam kan PT Garam sehingga masyarakat mengeluh mengenai garam impor tersebut. Sekarang saingan terberat petani dan pedagang itu impor dan PT Garam. Dulu PT Unicame ambil dari petani sekarang pindah ke PT Garam dengan harga yang lebih murah., jadi sekarang PT Unicame dijajah satu supplier 1 kali seminggu, kalau Susanti masih 2 kali dalam seminggu hari senin dan kamis". Penjelasan Bapak Buje.

Berdasarkan keterangan Bapak Buje, kami mengeksplorasi lebih jauh, kenapa PT Garam tidak membeli garam hasil usaha tambak garam situs penelitian, Bapak Buje menjelaskan:

"PT Garam beli harganya 700, 700 itu garam yang super, bukan KW 1 tapi diatas KW1 lebih bagus. Yang dibeli PT Garam istilah garam BS, garam BS ini kualitasnya lebih dari KW1. Petani sini tidak bisa Pasti PT Garam yang bisa, bikin ditambaknya sendiri. Garam BS itu butirannya halus besar harus kristal. Garam itu kan kadang-kadang putih kristal, kadang-kadang ada yang putih kapur, putih kapur itu tidak mengkilap. Terus yang namanya garam BS itu butirannya besar, terus butirannya mengkilap, gak ada air kadar airnya rendah, sulit untuk menghasilkan kadar air yang rendah itukan minimal umur garam 15 hari. Kalau petani-petani itu umur 15 hari gak mampu, bukan gak mampu apanya, tapikan petani ingin cepat-cepat jadi uang kalau 1 bulan bisa panen 4 kali terus panen langsung dijualkan dapat uang. Tapi kalau mau ini kan 15 hari Cuma 2 kali, kelamaan. Petani kan setiap harinya ingin dapat uang".

"Kalau PT Garam itu punya banyak lahan disini tapi disewakan untuk lahan yang tidak produktif untuk menghasilkan garam. Entah itu dibuat untuk pengairan atau tambak bandeng atau yang lainnya. Untuk lahan yang produktif dikelola sendiri tapi pengelolanya atau petaninya orang-orang diluar desa Ragung yaitu orang-orang yang didatangkan dari sumenep tapi hanya dipekerjakan pada musim kemarau saja. Kenapa kok menggunakan orang sumenep? Karena bayarnya lebih murah". Penjelasan Bapak Ihsan.

Tabel 5. Coding/Tema Ringkasan Analisis Temuan 4

Transkrip Dokumen	Pemadatan Fakta	Interpretasi
Tidak bu. Penjualannya dilakukan ke pedagang sekitar dan tengkulak-tengkulak yang kemudian dijual ke surabaya seperti Susanti dan PT Unicame. PT Garam tidak mau membeli garam petani entah apa alasannya saya kurang tahu	Penjualan dilakukan kepada tengkulak garam bukan pada PT. Garam	PT. Garam tidak membeli garam dari petani garam
PT Garam beli harganya 700, 700 itu garam yang super, bukan KW 1 tapi diatas KW1 lebih bagus. Yang dibeli PT Garam istilah garam BS, garam BS ini kualitasnya lebih dari KW1. Petani sini tidak bisa Pasti PT Garam yang bisa, bikin ditambaknya sendiri	- PT. Garam hanya membeli garam dengan kualitas diatas KW1 - Petani hanya bisa memproduksi garam dengan kualitas KW1	PT. Garam memiliki tambak garam sendiri untuk menghasilkan garam diatas KW1
Sekarang kan ada program CSR itu ya bu. Nah PT Garam kalau ke petani tidak pernah mengenalkan geomembran itu seperti apa. Dia hanya menggunakannya sendiri. Paling-paling CSR nya dalam bentuk santunan berupa garam,	Tidak ada sosialisasi dan bantuan dari PT. Garam kepada petani garam	Program CSR PT. Garam tidak berkaitan langsung dengan petani Garam

beras itu untuk ibu-ibu janda

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari penjelasan diatas terungkap bahwa PT. Garam tidak memberikan kontribusi positif pada hasil akhir (penjualan dan harga jual garam) usaha tambak garam rakyat. Berdasarkan ini peneliti menanyakan lebih lanjut tentang kontribusi PT. Garam pada lingkungan situs penelitian.

“Bantuan dari PT Garam ke masjid, beli garam rakyat, iya tapi dibatasi cuma sebagai pencitraan.

Lalu dari PT Garam Kepala Desa dikasih jatah lahan”. Penjelasan Bapak Buje.

“Sekarang kan ada program CSR itu ya bu. Nah PT Garam kalau ke petani tidak pernah mengenalkan geomembran itu seperti apa. Dia hanya menggunakannya sendiri. Paling-paling CSR nya dalam bentuk santunan berupa garam, beras itu untuk ibu-ibu janda”. Penjelasan Bapak Ihsan.

5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Tingkat pertumbuhan usaha tambak garam rakyat menggunakan geomembran lebih menguntungkan dibandingkan dengan menggunakan metode tradisional. Hanya sebagian lahan petani yang menggunakan geomembrane dengan alasan harga jual yang tidak stabil dan masalah permodalan. Harga yang tidak stabil dan biaya modal yang tinggi berpengaruh pada break even point penjualan garam. Faktor utama yang mempengaruhi harga jual garam adalah melimpahnya stok karena impor garam, sedangkan untuk permodalan, program KUR dari pemerintah tidak dapat diakses oleh para pengusaha tambak garam rakyat karena alasan resiko waktu pengembalian dana. Sampai dengan saat ini permodalan sebagian petani masih terikat pada tengkulak/pedagang. Ikatan keuangan ini menimbulkan ikatan lain berupa “kewajiban menjual” hasil garamnya kepada tengkulak/pegadang tersebut.

Berbeda dengan Yaqin dan Setiani (2017) yang menyatakan bahwa yang mengenalkan geomembran pada pengusaha tambak garam adalah PT. Garam, pada situs penelitian ini para pengusa tambak garam mengenal geomembran dari program PUGAR. PUGAR berjalan selama tiga tahun, dan setelahnya tidak ada program serupa yang dampaknya dapat dirasakan langsung pengusaha tambak garam rakyat. PT. Garam tidak membeli garam rakyat karena alasan kualitas garam yang dihasilkan petani tidak memenuhi standar PT. Garam, sedangkan petani tidak dapat menghasilkan garam yang sesuai dengan standar PT Garam karena alasan waktu produksi. Selain itu CSR PT Garam yang diberikan pada masyarakat Desa Ragung masih berupa kegiatan sosial kemasyarakatan, belum berupa kegiatan yang mendukung usaha tambak garam rakyat.

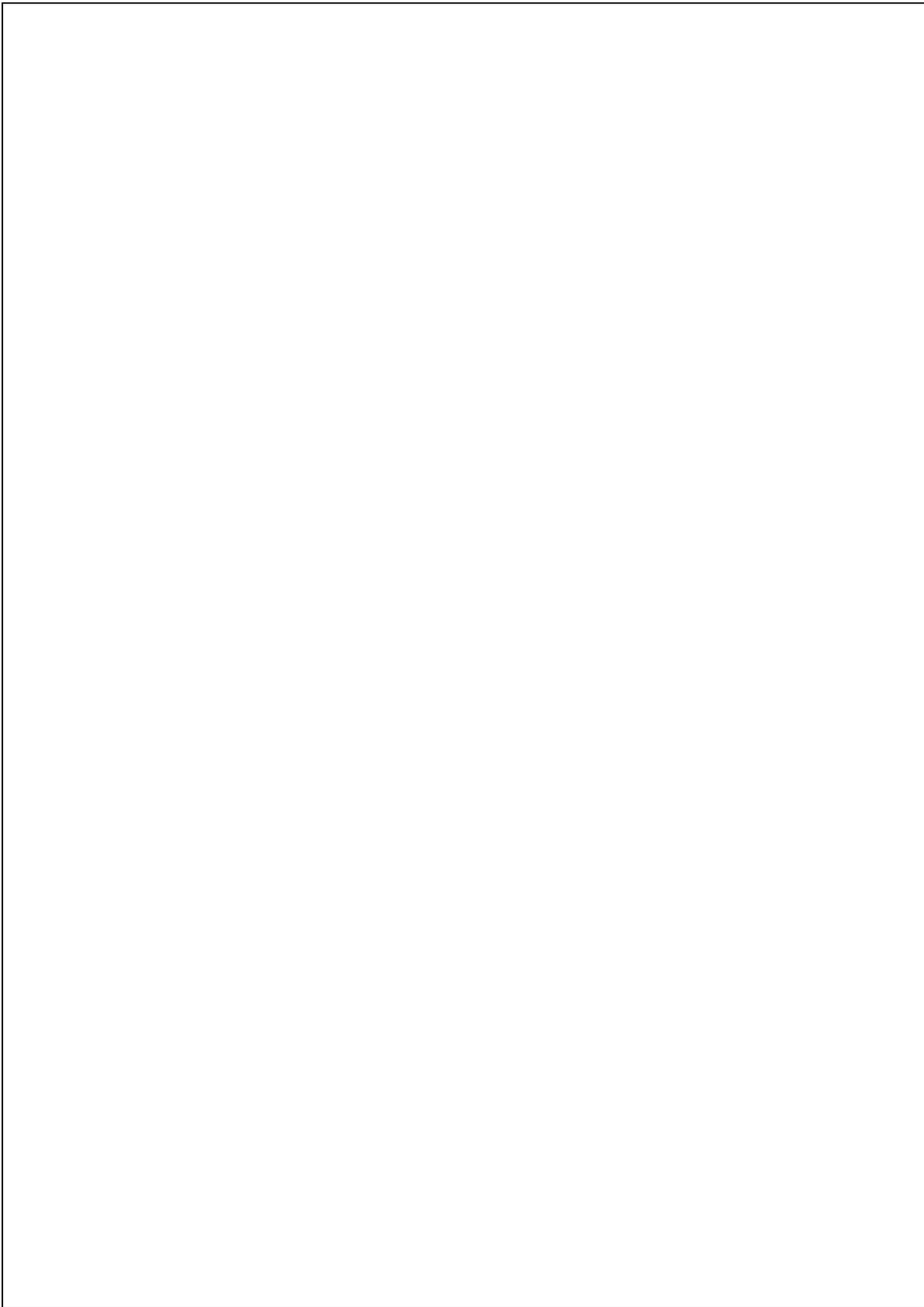
Keberlanjutan usaha tambak garam berdasarkan sudut pandang informan penelitian ini akan *going concern* karena bagi mereka bisnis garam ini sampai dengan saat masih lebih menghasilkan dibandingkan pertanian lainnya (padi, jagung, tembakau). Untuk menambah pendapatan, para petani juga berprofesi sebagai ojek garam dan menjadikan tambak garam menjadi tambak nila, bandeng, udang, atau lainnya di musim penghujan. Selain itu “tugas” mengolah tambak garam pada saat ini menjadi “lebih ringan” karena inovasi peralatan pendukung, seperti kincir, sepeda motor yang dimodifikasi sebagai alat angkut dan lain sebagainya.

Penelitian ini hanya berfokus pada dampak inovasi untuk mengukur pertumbuhan usaha tambak garam rakyat. Dari hasil penelitian diketahui, bahwa kualitas garam adalah hal yang juga berperan pada pertumbuhan usaha. Hal ini merupakan celah untuk penelitian selanjutnya. Selain itu, sesuai dengan tujuannya, penelitian ini hanya berfokus pada *internal stakeholders*. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan mengkaji keberlanjutan usaha tambak garam rakyat dari pandangan eksternal *stakeholders* sebagai bentuk triangulasi. Jika hal-hal tersebut dilakukan, diharapkan menghasilkan kajian ilmiah mengenai keberlanjutan usaha garam rakyat yang komprehensif. Kajian ilmiah yang komprehensif tentang usaha tambak garam ini diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk mensejahterakan pelaku usaha, khususnya petani garam.

23

Ucapan Terima Kasih

Penelitian ini didukung oleh LPPM Universitas Trunojoyo dengan Hibah Riset Mandiri 2019.



Wati.docx

ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	malahayati.ac.id Internet Source	2%
2	jamal.ub.ac.id Internet Source	1%
3	journal.trunojoyo.ac.id Internet Source	1%
4	1001indonesia.net Internet Source	1%
5	shintanvyp.wordpress.com Internet Source	1%
6	Submitted to Universitas Negeri Semarang Student Paper	<1%
7	www.scribd.com Internet Source	<1%
8	journal.ipb.ac.id Internet Source	<1%
9	jdih.acehbaratdayakab.go.id Internet Source	<1%

10	garuda.ristekbrin.go.id Internet Source	<1 %
11	Submitted to Universitas Sebelas Maret Student Paper	<1 %
12	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	<1 %
13	Ilham Ferbiansyah. "Front and Back Matter", Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan, 2017 Publication	<1 %
14	garuda.ristekdikti.go.id Internet Source	<1 %
15	infokerjawa.blogspot.com Internet Source	<1 %
16	Agus Daniar, Rustono Farady Marta, Angelia Sampurna. "DEFINING BRAND IDENTITY OF NOESA WOVEN FABRIC THROUGH TOTAL BRANDING IN ONLINE MEDIA", Diakom : Jurnal Media dan Komunikasi, 2020 Publication	<1 %
17	media.neliti.com Internet Source	<1 %
18	repository.unpar.ac.id Internet Source	<1 %
19	adoc.pub Internet Source	<1 %

<1 %

20

Umbu Paru Lowu Dawa, Dewi Setyowaty Gadi, Renya Rosari, Yunialdi Hapynes Teffu. "The quality and mineral content of the community salt conventional in Kupang City and Kupang District East Nusa Tenggara Province", IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, 2020

Publication

<1 %

21

aimos.ugm.ac.id

Internet Source

<1 %

22

aisfdotit.files.wordpress.com

Internet Source

<1 %

23

jurnal.uns.ac.id

Internet Source

<1 %

24

digilib.uinsby.ac.id

Internet Source

<1 %

25

openjournal.unpam.ac.id

Internet Source

<1 %

26

Campina Illa Prihantini, Yusman Syaukat, Anna Fariyanti. "PERBANDINGAN KEUNTUNGAN DENGAN SISTEM BAGI HASIL PADA USAHA GARAM RAKYAT DI KABUPATEN PAMEKASAN, JAWA TIMUR", Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan, 2017

<1 %

27

Misleni Indah Purwati, Andi Gustomi, Okto Supratman. "Analisis Kualitas NaCl dan Keadaan Garam yang Dihasilkan dari Perairan Bangka Selatan", Journal of Tropical Marine Science, 2020

Publication

<1 %

28

ejournal.unsrat.ac.id

Internet Source

<1 %

29

forum-honorer.blogspot.com

Internet Source

<1 %

30

issuu.com

Internet Source

<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On