

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Kasus Perkasus

Penulis menemukan 6 (enam) kasus mengenai praktik jual beli karet di Kecamatan Haruai Kabupaten Tabalong. Keenam kasus tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kasus I

a. Identitas Responden

Pedagang Karet :

Nama Miftah Lailanor. Lahir tanggal 12 Februari 1972. Pendidikan terakhir adalah SMP. Agama yang dianut adalah Islam, dan sekarang berprofesi sebagai pedagang karet. Alamat sekarang adalah Desa Haruai RT. 03 Kecamatan Haruai Kabupaten Tabalong.

Petani/penjual Karet :

Nama Syahrinoor. Lahir tanggal 25 Nopember 1976. Pendidikan terakhir adalah SD. Agama yang dianut adalah Islam, dan sekarang berprofesi sebagai petani karet. Alamat sekarang adalah Desa Haruai RT. 03 Kecamatan Haruai Kabupaten Tabalong.

b. Uraian Kasus

Penulis mewawancarai Miftah menjadi pedagang karet sejak tahun 1998, pada bulan Maret 2008. Miftah sebelumnya juga bekerja sebagai petani karet. Setelah mempunyai cukup modal, Miftah mencoba menjadi pedagang karet yang membeli karet dari masyarakat petani karet dan

menjualnya kembali ke perusahaan karet di Banjarmasin. Miftah membeli karet dari masyarakat petani karet di sekitar desanya dan desa-desa lain yang menjadi langganannya.

Untuk membeli karet dari masyarakat, Miftah mempunyai langganan tetap dan langganan tidak tetap. Langganan tetap adalah orang-orang yang sudah terikat perjanjian dengannya untuk menjual karet kepadanya, sedangkan langganan tidak tetap adalah orang yang bebas menjual karet kepadanya atau kepada pedagang karet lainnya.

Pada waktu penelitian yakni bulan Maret 2008, harga karet di pasaran pada umumnya berkisar antara Rp. 6.500-7.000 untuk mutu karet standar. Sebagai pedagang karet, Miftah rata-rata membeli karet sebanyak 2 ton, dan akan dijual kembali ke perusahaan karet di Banjarmasin setiap bulan. Harga yang ditetapkan Miftah lebih murah dari harga pasaran pada umumnya dengan selisih Rp. 500,-

Menurut Miftah, ia terikat perjanjian dengan perusahaan karet di Banjarmasin, bahwa setiap bulan minimal harus menjual karet sebanyak 10 ton. Jika kurang dari jumlah tersebut, maka perusahaan tidak mau menerimanya atau harganya dikurangi dari yang semestinya. Untuk memenuhi perjanjian dengan perusahaan tersebut, Miftah giat mencari langganan dari petani karet dengan cara memberikan pinjaman (hutang) kepada masyarakat berupa uang tunai sesuai yang diminta masyarakat, dengan perjanjian dibayar dengan karet. Miftah mencontohkan, seorang pelanggannya bernama Syahrianoor, pada bulan April 2007 diberikan pinjaman uang tunai oleh Miftah sebesar Rp. 2.000.000,- Setiap minggu, Syahrianoor menjual karet kepada Miftah dengan total harga rata-rata Rp.

400.000,- Uang harga karet tersebut dipotong Rp. 200.000,- untuk mencicil pembayaran hutang. Uang cicilan ditetapkan setengah dari harga jual karet, sehingga Syahrianoor hanya menerima setengah dari harga karet yang dijualnya.

Menurut Miftah, keuntungan menggunakan cara ini adalah agar pelanggan (petani karet) tidak berpindah (menjual) kepada pedagang karet yang lain, sehingga perolehan karet dalam sebulan dapat mencapai 10 ton atau lebih. Bagi petani karet keuntungannya dapat memperoleh uang tunai (pinjaman/hutang) tanpa bunga. Kekurangan cara tersebut, menurut Miftah, ia harus mempunyai modal yang banyak, dan modal tersebut tidak dapat digunakan untuk usaha lain, sebab dipinjam oleh masyarakat. Bagi petani karet, kerugiannya tidak dapat menjual karet kepada pedagang lain, karena terikat perjanjian, walaupun tidak ada sanksi kalau melanggarnya. Perjanjian dibuat secara lisan ketika menerima uang pinjaman, bahwa petani karet tidak boleh menjual karet kepada pedagang lainnya.

Menurut Syahrianoor, ia menjadi petani karet sejak tahun 2001. Karet yang disadapnya adalah milik orangtuanya sendiri. Dalam seminggu rata-rata memperoleh karet sebanyak 65 kg., dengan harga jual rata-rata Rp. 6.500,- / kg. Syahrianoor menjual karet tersebut kepada Miftah yang sudah menjadi langganannya, walaupun di kampungnya ada beberapa pedagang karet lainnya.

Menurut Syahrianoor, memang ada perbedaan harga antara seorang pedagang karet dengan pedagang lainnya, namun perbedaannya tidak terlalu signifikan, paling-paling hanya selisih Rp. 500,- / kg. Syahrianoor

berlangganan kepada Miftah karena terikat perjanjian dalam hutang yang diberikan Miftah kepadanya. Harga karet yang ditetapkan oleh Miftah lebih murah dari pedagang lainnya, namun Syahrinor tidak susah payah membawa karet untuk dijual, karena Miftah sendiri yang mendatangi ke rumahnya. Karena itu, walaupun lebih murah, Syahrinor mau menjual kepada Miftah di samping karena alasan hutang.

Menurut Syahrinor, ia diuntungkan dengan sistem berlangganan ini, sebab dapat meminjam uang tanpa bunga dan tanpa sanksi kalau menjual karet kepada pedagang lain, serta harga yang ditetapkan oleh pedagang tidak lebih murah dari harga pasaran pada umumnya, apalagi karet diambil langsung oleh pedagang ke rumahnya.

2. Kasus II

a. Identitas Responden

Pedagang Karet :

Nama Nawawi, lahir pada tanggal 30 Agustus 1958. Pendidikan terakhir adalah D2. Pekerjaan sebagai pedagang karet, dan beragama Islam. Alamat sekarang adalah Desa Haruai RT. 05.

Petani/penjual Karet :

Nama Ilham Sadid, lahir pada tanggal 27 Agustus 1975. Pendidikan terakhir adalah SD. Pekerjaan sebagai petani karet. Agama yang dipeluk adalah Islam, dan sekarang tinggal di Desa Haruai RT. 05 Kecamatan Haruai Kabupaten Tabalong.

b. Uraian Kasus

Nawawi menjadi pedagang karet sejak tahun 1987, meneruskan usaha ayahnya. Nawawi membeli karet dari masyarakat petani karet di sekitar desanya dan desa-desa lain yang menjadi langganannya. Untuk membeli karet dari masyarakat, Nawawi mempunyai langganan tetap dan langganan tidak tetap..

Pada waktu penelitian, harga karet pasaran berkisar antara Rp. 6.000-7.000,- Harga karet yang ditetapkan Nawawi untuk jenis *Slap* murni yaitu karet yang dikeringkan apa adanya tanpa diolah sebesar Rp. 7.000,- / kg. sedangkan jenis *slap* campuran (tercampur kayu pohon karet) sebesar Rp. 6.000,- / kg. Harga yang ditetapkan Nawawi sesuai dengan harga pasaran pada umumnya. Dalam seminggu, Nanwi rata-rata membeli karet sebanyak 3 ton, dan akan dijual kembali ke perusahaan karet di Banjarmasin.

Menurut Nawawi, ia terikat perjanjian dengan perusahaan karet di Banjarmasin, bahwa setiap bulan minimal harus menjual karet sebanyak 10 ton. Jika kurang dari jumlah tersebut, maka perusahaan tidak mau menerimanya atau harganya dikurangi dari yang semestinya. Untuk memenuhi perjanjian dengan perusahaan tersebut, Nawawi giat mencari langganan dari petani karet dengan cara memberikan pinjaman (hutang) kepada masyarakat berupa barang sesuai yang diminta masyarakat, seperti sepeda motor, perabot rumah tangga dan sebagainya, dengan perjanjian dibayar dengan karet.

Nawawi mencontohkan, seorang pelanggannya bernama Ilham Sadid, pada bulan Mei 2006 ingin membeli Sepeda Motor. Nawawi lalu

membelikan sepeda motor yang diinginkan Ilham Sadid, dan menyerahkannya kepada Ilham Sadid. Harga sepeda motor itu sama dengan harga di toko, namun harga karet yang dijual Ilham dikurangi (lebih murah) dari harga yang ditetapkan bagi petani karet yang tidak punya hutang, yaitu dikurang Rp. 500,- / kg., sehingga kalau orang lain menjual dengan harga Rp. 7.000,- / kg., maka harga karet Ilham Sadid hanya Rp. 6.500,- / kg. Perjanjian itu ditetapkan secara lisan sebelum penyerahan barang yang diinginkan. Setelah disetujui oleh Sadid, baru dilaksanakan penyerahan barang dan penurunan harga karet.

Setiap minggu, Ilham Sadid kepada Nawawi dengan total harga rata-rata Rp. 500.000,- Uang harga karet tersebut dipotong Rp. 300.000,- untuk mencicil pembayaran hutang pembelian sepeda motor. Uang cicilan ditetapkan minimal setengah dari harga jual karet, sehingga Ilham hanya menerima setengah atau kurang dari harga karet yang dijualnya.

Menurut Nawawi, keuntungan menggunakan cara ini adalah agar pelanggan (petani karet) tidak berpindah (menjual) kepada pedagang karet yang lain, sehingga perolehan karet dalam sebulan dapat mencapai 10 ton atau lebih. Bagi petani karet keuntungannya dapat memperoleh barang secara kredit tanpa bunga, dan tanpa batas waktu.

Kekurangan cara tersebut, menurut Nawawi, ia harus mempunyai modal yang banyak, dan modal tersebut tidak dapat digunakan untuk usaha lain, sebab dipinjamkan kepada petani karet berupa barang. Bagi petani karet, kerugiannya tidak dapat menjual karet kepada pedagang lain, karena

terikat perjanjian, walaupun Nawawi tidak memberikan sanksi apapun kalau petani karet menjual karetnya kepada pedagang lain.

Menurut Ilham, ia menjadi petani karet sejak tahun 2004. Karet yang disadapnya adalah miliknya sendiri. Dalam seminggu rata-rata memperoleh karet sebanyak 80 kg., dengan harga jual kepada Nawawi rata-rata Rp. 6.500,- / kg. Ilham menjual karet tersebut kepada Nawawi yang sudah menjadi langganannya, walaupun di kampungnya ada beberapa pedagang karet lainnya.

Menurut Syahrianoor, memang ada perbedaan harga antara seorang pedagang karet dengan pedagang lainnya, namun perbedaannya tidak terlalu signifikan, paling-paling hanya selisih Rp. 500,- / kg. Ilham berlangganan kepada Nawawi karena terikat perjanjian dalam hutang barang (sepeda motor) yang diberikan Nawawi kepadanya. Harga karet yang ditetapkan oleh Nawawi sama dengan pedagang lainnya, namun lebih murah bagi Ilham sebesar Rp. 500,- dari petani karet lainnya, karena Ilham mempunyai hutang kepada Nawawi.

Menurut Ilham, ia dirugikan dengan sistem berlangganan ini, sebab harga karet yang ditetapkan oleh Nawawi lebih murah dari harga bagi petani karet lainnya yang tidak punya hutang.

3. Kasus III

a. Identitas Responden

Pedagang Karet :

Nama Syariansyah alias Atong. Lahir pada tanggal 12 Oktober 1965. Pendidikan terakhir adalah SMA. Pekerjaans sebagai pedagang

karet. Agama yang dipeluk adalah Islam dan sekarang tinggal di Desa Nawin Kecamatan Haruai.

Petani/penjual Karet :

Nama Harlian, lahir pada tanggal 9 Maret 1974. Pendidikan terakhir adalah SMP. Pekerjaan sebagai petani karet, dan beragama Islam. Alamat sekarang adalah Desa Nawin Kecamatan Haruai.

b. Uraian Kasus

Atong menjadi pedagang karet sejak tahun 1980, dan sebelumnya juga bekerja sebagai petani karet. Setelah mempunyai cukup modal, Atong mencoba menjadi pedagang karet yang membeli karet dari masyarakat petani karet dan menjualnya kembali ke perusahaan karet di Banjarmasin. Atong membeli karet dari masyarakat petani karet di sekitar desanya dan desa-desa lain yang menjadi langganannya, atau dari sesama pedagang karet.

Untuk membeli karet dari masyarakat, Atong mempunyai langganan tetap. Langganan tetap adalah orang-orang yang sudah terikat perjanjian dengannya untuk menjual karet kepadanya. Harga karet yang ditetapkan Atong untuk jenis *Slap* murni yaitu karet yang dikeringkan apa adanya tanpa diolah sebesar Rp. 6.500,- / kg. sedangkan jenis *slap* campuran (tercampur kayu pohon karet) sebesar Rp. 5.000,- / kg. Dalam seminggu, Atong rata-rata membeli karet sebanyak 4 ton, dan akan dijual kembali ke perusahaan karet di Banjarmasin setiap bulan.

Menurut Atong, ia terikat perjanjian dengan perusahaan karet di Banjarmasin, bahwa setiap bulan minimal harus menjual karet sebanyak 15 ton. Untuk memenuhi perjanjian dengan perusahaan tersebut, Atong giat mencari langganan dari petani karet dengan cara memberikan pinjaman (hutang) kepada masyarakat berupa uang tunai atau barang sesuai yang diminta masyarakat, dengan perjanjian dibayar dengan karet.

Atong mencontohkan, seorang pelanggannya bernama Harlian, pada bulan Juni 2006 diberikan pinjaman uang tunai oleh Atong sebesar Rp. 5.000.000,-. Setiap minggu, Harlian menjual karet kepada Atong dengan total harga rata-rata Rp. 900.000,-. Uang harga karet tersebut dipotong Rp. 500.000,- untuk mencicil pembayaran hutang. Uang cicilan ditetapkan secara permanen yaitu Rp. 500.000,-, sehingga Harlian hanya menerima sisa pembayaran hutangnya.

Menurut Atong, keuntungan menggunakan cara ini adalah agar pelanggan (petani karet) tidak berpindah (menjual) kepada pedagang karet yang lain, sehingga perolehan karet dalam sebulan dapat mencapai 15 ton atau lebih. Bagi petani karet keuntungannya dapat memperoleh uang tunai (pinjaman/hutang) atau barang tanpa bunga.

Kekurangan cara tersebut, menurut Atong, ia harus mempunyai modal yang banyak, dan modal tersebut tidak dapat digunakan untuk usaha lain, sebab dipinjam oleh masyarakat. Bagi petani karet, kerugiannya tidak dapat menjual karet kepada pedagang lain, karena terikat perjanjian untuk membayar hutang setiap minggu sebesar Rp. 500.000,- dan dikenakan sanksi kalau tidak dapat membayarnya berupa dikurangi harga karet yang

dijual, yaitu dikurangi Rp. 1.000,- / kg. dari dari pasaran pada umumnya. Perjanjian dibuat secara lisan sebelum terjadi transaksi utang piutang yang intinya petani karet harus menjual karet kepada pedagang karet setiap minggu, dan mencicil hutang Rp. 500.000,- dari uang penjualan karet tersebut. Jika hasil penjualan kurang dari jumlah tersebut, cicilan bisa dikurangi atau tidak dibayar minggu itu.

Menurut Harlian, ia menjadi petani karet sejak tahun 2002. Karet yang disadapnya adalah milik orangtuanya sendiri. Dalam seminggu rata-rata memperoleh karet sebanyak 150 kg., dengan harga jual rata-rata Rp. 6.500,- / kg. Harlian menjual karet tersebut kepada Atong yang sudah menjadi langganannya, walaupun di kampungnya ada beberapa pedagang karet lainnya.

Menurut Harlian, ia dirugikan dengan sistem berlangganan ini, sebab dapat dikenakan sanksi kalau menjual karet kepada pedagang lain, berupa pemotongan harga, dan setiap minggu harus membayar sesuai jumlah yang ditetapkan.

4. Kasus IV

a. Identitas Responden

Pedagang Karet :

Nama Ahmad Zaini, lahir pada tanggal 5 September 1971. Pendidikan terakhir adalah SMA. Pekerjaan sebagai pedagang karet. Agama yang dianut adalah Islam, dan alamat sekarang adalah Desa Batu Pulut Kecamatan Haruai.

Petani/penjual Karet :

Nama Arkani alias Si'ar. Lahir pada tanggal 18 Maret 1972. Pendidikan terakhir adalah SD. Pekerjaan sebagai petani karet. Agama yang dianut adalah Islam, dan alamat di Desa Batu Pulut Kecamatan Haruai.

b. Uraian Kasus

Zaini menjadi pedagang karet sejak tahun 2002. Zaini membeli karet dari masyarakat petani karet di sekitar desanya dan desa-desa lain yang menjadi langganannya. Untuk membeli karet dari masyarakat, Nawawi mempunyai langganan tetap dan langganan tidak tetap.

Pada waktu penelitian bulan April 2008, harga karet pasaran berkisar antara Rp. 6.000 – 7.000,- Harga karet yang ditetapkan Zaini untuk jenis *Slap* murni yaitu karet yang dikeringkan apa adanya tanpa diolah sebesar Rp. 7.000,- / kg. sedangkan jenis *slap* campuran (tercampur kayu pohon karet) sebesar Rp. 6.000,- / kg., sesuai dengan harga pasaran pada umumnya. Dalam seminggu, Zaini rata-rata membeli karet sebanyak 3 ton, dan akan dijual kembali kepada sesama pedagang karet sehingga Zaini hanya sebagai kolektor.

Untuk mencari pelanggan, Zaini memberikan pinjaman berupa barang kepada masyarakat sesuai dengan keinginan masyarakat seperti sepeda motor, perabot rumah tangga dan sebagainya. Barang tersebut diserahkan kepada petani karet dengan harga yang lebih tinggi dari di toko, tapi dibayar secara cicilan tiap minggu dengan karet.

Zaini mencontohkan, seorang pelanggannya bernama Arkani, pada bulan Agustus 2006 ingin membeli sepeda motor baru. Zaini lalu

membelikan sepeda motor yang diinginkan Arkani, dan menyerahkannya kepada Arkani dengan harga Rp. 4.000.000 lebih mahal dari harga di toko.

Setiap minggu, Arkani menjual karet kepada Zaini dengan total harga rata-rata Rp. 1.000.000,- Uang harga karet tersebut dipotong Rp. 600.000,- untuk mencicil pembayaran hutang pembelian sepeda motor. Uang cicilan ditetapkan minimal setengah dari harga jual karet, sehingga Arkani hanya menerima setengah atau kurang dari harga karet yang dijualnya kepada Zaini.

Menurut Zaini, keuntungan menggunakan cara ini adalah agar pelanggan (petani karet) tidak berpindah (menjual) kepada pedagang karet yang lain, sehingga perolehan karet dalam sebulan dapat mencapai 10 ton atau lebih. Bagi petani karet keuntungannya dapat memperoleh barang secara kredit tanpa bunga, dan tanpa batas waktu.

Kekurangan cara tersebut, menurut Zainii, ia harus mempunyai modal yang banyak, dan modal tersebut tidak dapat digunakan untuk usaha lain, sebab dipinjamkan kepada petani karet berupa barang. Bagi petani karet, kerugiannya tidak dapat menjual karet kepada pedagang lain, karena terikat perjanjian, walaupun Zaini tidak memberikan sanksi apapun kalau petani karet menjual karetnya kepada pedagang lain.

Menurut Arkani, ia menjadi petani karet sejak tahun 2003. Karet yang disadapnya adalah milik orangtuanya. Dalam seminggu rata-rata memperoleh karet sebanyak 200 kg., dengan harga jual kepada Zaini rata-rata Rp. 6.500,- / kg. Arkani menjual karet tersebut kepada Zaini yang sudah

menjadi langganannya, walaupun di kampungnya ada beberapa pedagang karet lainnya.

Menurut Arkani, ia diuntungkan dengan sistem berlangganan ini, sebab harga karet yang ditetapkan oleh Zaini sama dengan pedagang lainnya, tidak ada sanksi kalau menjual kepada pedagang lain, dan hutang tanpa batas waktu dengan cicilan minimal 50% dari harga jual karet setiap minggu. Hal itu sesuai dengan perjanjian secara lisan sebelum transaksi utang piutang.

5. Kasus V

a. Identitas Responden

Pedagang Karet :

Nama Aspian Nor alias Iyan, lahir pada tanggal 21 Oktober 1975. Pendidikan terakhir adalah SMA. Pekerjaan sekarang sebagai pedagang karet. Beragama Islam, dan tinggal di Desa Marindi Kecamatan Haruai.

Petani/penjual Karet :

Nama Mahyudi, lahir pada tanggal 5 Januari 1980. Pendidikan terakhir adalah SD. Pekerjaan sebagai petani karet. Beragama Islam, dan sekarang tinggal di Desa Marindi Kecamatan Haruai.

b. Uraian Kasus

Iyan menjadi pedagang karet sejak tahun 2005. Iyan membeli karet dari masyarakat petani karet di sekitar desanya dan desa-desa lain yang menjadi langganannya. Untuk membeli karet dari masyarakat, Iyan

menetapkan harga yang lebih mahal dari pedagang karet lainnya, misalnya pedagang lainnya menetapkan harga karet Rp. 6.000,- / kg, maka Iyan menetapkan harga Rp. 7.000,- / kg.

Selain menaikkan harga beli, Iyan juga memberikan pinjaman uang tanpa bunga dan tanpa batas waktu kepada petani karet dengan perjanjian dibayar dengan karet setiap minggu yang dipotong dari harga jual karet. Namun jumlah maksimal pinjaman yang diberikan Iyan hanya Rp. 2.000.000,-

Iyan mencontohkan, seorang pelanggannya bernama Mahyudi, pada bulan September 2006 meminjam uang kepadanya sebesar Rp. 1.000.000,- Iyan memberikannya dengan perjanjian dibayar dengan karet setiap minggu sebesar minimal 50% dari harga jual karet.

Setiap minggu, Mahyudi menjual karet kepada Iyan dengan total harga rata-rata Rp. 800.000,- Uang harga karet tersebut dipotong Rp. 400.000,- untuk mencicil pembayaran hutang. Menurut Iyan, keuntungan menggunakan cara ini adalah agar pelanggan (petani karet) tidak berpindah (menjual) kepada pedagang karet yang lain, sehingga perolehan karet dalam sebulan tetap. Bagi petani karet keuntungannya dapat memperoleh barang secara kredit tanpa bunga, dan tanpa batas waktu serta tidak mempunyai jumlah setoran yang tetap, tetapi tergantung penghasilan setiap minggu.

Kekurangan cara tersebut, menurut Iyan, ia harus mempunyai modal yang banyak, dan modal tersebut tidak dapat digunakan untuk usaha lain, sebab dipinjamkan kepada petani karet berupa barang. Bagi petani karet, kerugiannya tidak dapat menjual karet kepada pedagang lain, karena terikat

perjanjian, karena Iyan tidak mengizinkan langganannya yang punya hutang menjual karet kepada pedagang lainnya. Lagi pula, Iyan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pedagang lainnya.

Menurut Mahyudi, ia menjadi petani karet sejak tahun 2005. Karet yang disadapnya adalah milik orang lain dengan sistem bagi hasil. Mahyudi mendapat $\frac{2}{3}$ dan pemilik karet $\frac{1}{3}$.

Menurut Mahyudi, ia diuntungkan dengan sistem berlangganan ini, sebab harga karet yang ditetapkan oleh Iyan lebih mahal dari pedagang lainnya, walaupun ada sanksi kalau menjual kepada pedagang lain, dan hutang tanpa batas waktu dengan cicilan minimal 50% dari harga jual karet setiap minggu, sesuai dengan perjanjian yang disepakati secara lisan sebelum transaksi utang piutang.

6. Kasus VI

a. Identitas Responden

Pedagang Karet :

Nama Darno, lahir pada tanggal 3 Nopember 1971. Pendidikan terakhir adalah SMP. Pekerjaan sebagai pedagang karet. Beragama Islam, dan alamat sekarang adalah Desa Nawin Hulu.

Petani/penjual Karet :

Nama Samsul alias Isam, lahir pada tanggal 6 Juni 1975. Pendidikan terakhir adalah SLTA. Pekerjaan sebagai petani karet. Beragama Islam, dan alamat Desa Batu Pulut Kecamatan Haruai.

b. Uraian Kasus

Darno menjadi pedagang karet sejak tahun 1999. Darno membeli karet dari masyarakat petani karet di sekitar desanya dan desa-desa lain yang menjadi langganannya. Untuk membeli karet dari masyarakat, Darno menetapkan harga lebih murah dengan pedagang karet lainnya.

Untuk mencari pelanggan, Darno memberikan pinjaman berupa uang tunai kepada masyarakat petani karet hingga Rp. 5.000.000,- Darno mencontohkan, seorang pelanggannya bernama Isam, pada bulan Oktober 2005 meminjam uang kepadanya sebesar Rp. 2.500.000,- Darno memberikannya dengan perjanjian dibayar dengan karet setiap minggu sebesar minimal 50% dari harga jual karet.

Setiap minggu, Isam menjual karet kepada Darno dengan total harga rata-rata Rp. 900.000,- Uang harga karet tersebut dipotong Rp. 450.000,- untuk mencicil pembayaran hutang. Menurut Darno, keuntungan menggunakan cara ini adalah agar pelanggan (petani karet) tidak berpindah (menjual) kepada pedagang karet yang lain, sehingga perolehan karet dalam sebulan tetap. Bagi petani karet keuntungannya dapat memperoleh barang secara kredit tanpa bunga, dan tanpa batas waktu serta tidak mempunyai jumlah setoran yang tetap, tetapi tergantung penghasilan setiap minggu.

Kekurangan cara tersebut, menurut Darno, ia harus mempunyai modal yang banyak, dan modal tersebut tidak dapat digunakan untuk usaha lain, sebab dipinjamkan kepada petani karet berupa barang. Bagi petani karet, kerugiannya tidak dapat menjual karet kepada pedagang lain, karena terikat perjanjian, karena Darno tidak mengizinkan langganannya yang punya hutang menjual karet kepada pedagang lainnya. Selain itu, Darno

juga melarang pedagang karet lainnya membeli karet dari petani karet langganannya. Hal ini sesuai dengan perjanjian lisan yang mereka sepakati.

Menurut Isam, ia menjadi petani karet sejak tahun 2005. Karet yang disadapnya adalah milik orang lain dengan sistem bagi hasil. Isam mendapat $\frac{2}{3}$ dan pemilik karet $\frac{1}{3}$.

Menurut Isam, ia dirugikan dengan sistem berlangganan ini, sebab harga karet yang ditetapkan oleh Darno lebih murah dari pedagang lainnya, disertai adanya sanksi kalau menjual kepada pedagang lain, berupa harga karet yang dijual minggu berikutnya lebih murah dari biasanya, yaitu Rp. 500,- hingga Rp. 1.000,- / kg.

B. Rekapitulasi Data Dalam Bentuk Matriks

Untuk memudahkan identifikasi data, maka penulis merekapitulasi data dalam bentuk matriks sebagai berikut:

No	Gambaran Praktik Jual Beli Karet	Alasan Praktik Jual Beli Karet	Akibat Praktik Jual Beli Karet
1.	Memberikan pinjaman berupa uang kepada petani karet, dan menetapkan harga lebih murah dari pedagang karet lainnya, karena karet diambil langsung ke rumah petani karet yang mempunyai hutang.	Untuk mengikat pelanggan agar tidak menjual karetnya kepada pedagang lain.	Petani karet diuntungkan karena utang tanpa bunga, tanpa batas waktu dan tanpa batas setoran minimal.
2.	Memberikan pinjaman berupa uang kepada petani karet, dan menetapkan harga lebih murah bagi petani karet yang mempunyai hutang.	S d a	Petani karet dirugikan sebab harga karet yang ditetapkan lebih murah dari harga bagi petani karet lainnya yang tidak punya hutang.
3.	Memberikan pinjaman uang atau barang kepada petani karet, dan menetapkan harga karet sama dengan pedagang lainnya.	S d a	Petani karet dirugikan sebab dilarang menjual karet kepada pedagang lain dengan sanksi harga karet dikurangi.
4.	Memberikan pinjaman berupa barang kepada petani karet, dengan harga lebih mahal dari harga toko, dan menetapkan harga karet sama dengan pedagang lainnya.	S d a	Sama kasus I
5.	Memberikan pinjaman berupa uang kepada petani karet tanpa bunga, dan menetapkan harga karet lebih mahal dari pedagang lainnya.	S d a	Sama kasus I dan IV
6.	Memberikan pinjaman berupa uang kepada petani karet tanpa bunga, dan menetapkan harga karet lebih murah dari pedagang lainnya.	S d a	Petani karet dirugikan karena harga karet lebih murah dari pedagang lainnya dan ada sanksi kalau menjual karet kepada pedagang lainnya.