

BAB II

DINAMIKA PERTANIAN TEMBAKAU DAN RELASI KEMITRAAN DI KABUPATEN GROBOGAN

2.1 Dinamika Pertanian dan Konteks Sosiologis Desa Brabo

Salah satu komoditas perkebunan strategis yang hingga saat ini memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian regional maupun nasional adalah tembakau, baik dalam hal penyerapan tenaga kerja maupun pendapatan daerah. Di Provinsi Jawa Tengah, tembakau telah menjadi andalan di beberapa wilayah, termasuk Kabupaten Grobogan yang selalu konsisten menjadi sentra produsen utama, selain Temanggung dan Rembang. Membanggakan potensi pengembangan komoditas tembakau ini adalah luasnya lahan di wilayah tersebut, dan studi terbaru (Azizi & Taryono, 2024) memberitahu bahawa ratusan hektar memiliki tingkat kesesuaian “sangat sesuai” untuk tembakau, memberikan peluang produktivitas terbaik bagi para petani lokal.

Meskipun memiliki potensi lahan pertanian yang besar, petani Tembakau dihadapkan dengan kerentanan usaha yang kompleks. Seperti faktor iklim, khususnya ketidakpastian curah hujan saat musim panen, menjadi tantangan krusial yang dapat menurunkan kualitas panen daun Tembakau secara drastis. (Wahyudi et al., 2024) Selain dari resiko alam, petani Tembakau juga mendapatkan struktur pasar yang tidak efisien. Posisi petani cenderung lemah dihadapan para pedagang perantara (tengkulak) yang mendominasi rantai pasokan barang, sehingga petani seringkali tidak memiliki kendali atas fluktuasi harga jual dan penilaian kualitas hasil panen mereka. Ketimpangan posisi tawar dan resiko gagal panen ini yang besar kaitannya dengan urgensi pola kemitraan yang adil untuk keberhasilan usaha Tembakau. (Fadli & Septiadi, 2024)

Dinamika kerentanan dan tantangan alam tersebut tergambar secara nyata di lokasi penelitian. Secara geografis, Desa Brabo yang terletak di Kecamatan Tanggunharjo memiliki kondisi agroklimat dengan suhu sekitar 27-30 derajat Celcius. Meskipun kondisi ini potensial, masyarakat agrari di wilayah ini mendapatkan tantangan iklim musiman, khususnya di bulan Oktober-Februari yang

merupakan musim penghujan, kerap menghambat produksi tanaman tembakau yang mengandalkan panas matahari (Firdaus et al., 2014). Namun, kerentanan fisik ini diimbangi oleh sumber daya manusia yang adaptatif, di mana mayoritas petani di wilayah ini berada pada usia produktif dengan tingkat pendidikan yang relatif baik (dominan SMA/SLTA) dan memiliki pengalaman bertani yang panjang. Karakteristik sosiologis petani Brabo menunjukkan pola rasionalitas yang tinggi, di mana penerimaan terhadap inovasi dan perubahan tidak terjadi serta-merta, melainkan melalui pembuktian nyata yang menjanjikan keuntungan ekonomis. (Mardiyanto et al., 2017)

Lebih jauh dari sekedar komunitas pertanian, struktur sosial Desa Brabo memiliki kohesi yang unik karena lekatnya nilai religius dalam kehidupan sehari-hari. Keberadaan institusi pendidikan formal seperti Yayasan Tajul Umul dan Pondok Pesantren Sirojuth Tholibin menjadi indikator sentral bahwa penanaman nilai keislaman merupakan prioritas kultural masyarakat setempat (Wafa, 2023). Identitas masyarakat yang terbangun bukan hanya sebagai petani, tetapi juga individu yang menjunjung nilai humanistik dan moral agama. Hal ini membangun jaringan komunitas yang solid melalui pendekatan kelompok tani, yang berfungsi efektif sebagai media penyebaran informasi dan teknologi secara partisipatif (Mardiyanto et al., 2017). Dengan demikian, solidaritas di Desa Brabo tidak terbentuk hanya karena kesamaan nasib di lahan pertanian, namun juga latar belakang moral dan keagamaan yang melingkupinya.

Secara administratif Desa Brabo dikelompokkan dalam kemitraan PT Djarum 'Area Mranggen'. Karena berdasarkan sejarah ekspansinya yang merujuk pada jalur distribusi awal PT Djarum yang bergerak dari arah barat (Mranggen, Demak) menjalar ke arah timur (Toroh – Karangrayung, Grobogan). Konsekuensi dari masuknya Desa Brabo ke dalam area ini bukan sekedar urusan logistik, namun juga beririsan dengan karakteristik sosiologis yang serupa. Sebagaimana wilayah Mranggen yang dikenal basis kultur santri dan keagamaan yang kuat, membentuk satu area binaan yang khas.

2.2 Lanskap Industri dan Peta Persaingan Mitra

Struktur pasar industri tembakau di Indonesia secara umum mengarah pada bentuk oligopsoni, di mana terdapat ribuan petani selaku produsen bahan baku berhadapan dengan segelintir perusahaan rokok besar selaku pembeli dominan. Kondisi ini menciptakan ketimpangan posisi tawar yang tajam, di mana perusahaan mitra memiliki kuasa penuh dalam menentukan bagaimana mekanisme pasar, mulai dari penentuan jadwal tanam hingga penetapan harga sepihak. Dalam tulisannya Rahayu & Irianto (2013) menjelaskan bahwa sering kali hubungan ini dituangkan dalam kontrak baku yang bersifat mutlak (*take it or leave it*), sehingga petani tidak memiliki ruang negosiasi dan hanya berfungsi sebagai penerima harga (*price taker*) (Oktofiana & Umami, 2024). Kerentanan ini diperparah oleh mekanisme penentuan kualitas yang sepenuhnya bergantung pada subjektivitas grader perusahaan, yang seringkali menjadi titik krusial jatuhnya harga di tingkat petani. (Suwarso, 2008)

Secara operasional, model kemitraan yang diterapkan oleh perusahaan lain seperti PTPN X memiliki karakteristik kemitraan yang lebih integratif dibandingkan hanya sekedar kontrak jual beli. Dalam skema ini, perusahaan hadir sejak awal dengan memberikan fasilitas kredit sarana produksi (Saprodi) kepada para petani untuk mengatasi keterbatasan modal, serta menerjunkan petugas untuk penerapan *Good Agricultural Practices* (GAP) yang ketat dengan standarisasi mutu (Astuti et al., 2021). Pendekatan serupa juga dilakukan oleh PT Merabu di Grobogan yang mengembangkan bentuk strategi mitra adaptif dengan cara menyinergikan akses permodalan internal perusahaan dengan bantuan program pemerintah. Langkah ini dilakukan secara spesifik untuk membantu petani dalam aspek pasca panen dan manajemen kualitas, sehingga tercipta loyalitas yang saling menguntungkan yang lebih kuat, daripada sekedar ikatan kontrak formal. (Akbar, 2013)

Dalam konteks persaingan tersebut, keberlanjutan hubungan kemitraan sangat bergantung pada aspek kepercayaan dan transparansi. Implementasi kemitraan seing kali menemui kendala akuntabilitas, terutama terkait dana kemitraan atau pinjaman modal kerja. Petani seringkali dilema ketika dihadapkan pada pilihan keamanan pasar melalui kemitraan dengan aturan yang kaku, atau

pasar bebas dengan risiko fluktuasi harga. Oleh karena itu, model kemitraan yang ideal dalam lanskap ini bukan hanya berfokus pada kuantitas produksi, namun model yang mampu menjamin perlindungan hukum dan keadilan ekonomi bagi petani dengan struktur pasar yang tidak seimbang. (Rustanti & Andreas, 2018)

Selain persaingan model kemitraan, lanskap industri ini juga diwarnai oleh kompetisi perebutan bahan baku yang agresif. Wilayah Grobogan bukan pasar monopoli tunggal bagi PT Djarum. Secara faktual di lapangan, terdapat aktivitas pembelian masif dari entitas bisnis rokok lainnya.

Berdasarkan observasi lapangan, dominasi PT Djarum di wilayah ini menghadapi tantangan serius dari aktivitas pembelian dari para kompetitor. Meskipun secara resmi PT Gudang Garam Tbk tidak membuka area pembelian di wilayah ini, temuan di lapangan menunjukkan adanya pergerakan kaki tangan atau perwakilan tengkulak yang aktif menyerap hasil panen petani. Di sisi lain PT Wismilak Inti Makmur Tbk dan PT Bentoel Internasional Investama Tbk juga turut mengambil bagian dalam penyerapan tembakau lokal, yang sesekali sering menjadi disruptor harga. Selain pabrikan rokok, pengelola tembakau independen seperti PT Sadhana Arifnusa (mitra produksi PT HM Sampoerna Tbk) dan PT Alliance One Indonesia (AOI). Meskipun kedua perusahaan ini berbasis kemitraan, dalam praktiknya mereka juga membuka keran pembelian bebas layaknya tengkulak umum, sehingga memberikan opsi pasar yang sangat cair dan menguntungkan bagi petani yang ingin lepas dari skema kemitraan PT Djarum.

2.3 Profil Perusahaan Mitra: PT Djarum

Tahun 2025 menandai perayaan 74 tahun aktivitas bisnis perusahaan Djarum.(www.ptdjarum.com) Bisnis Djarum adalah perusahaan terbesar di industri rokok cengkeh di Indonesia, dengan kantor pusat yang terletak di Jawa Tengah. Perusahaan yang didirikan di Kudus pada tahun 1951 ini, dimulai sebagai bisnis dengan merek Djarum Gramophone, dan kemudian berkembang menjadi bisnis raksasa di industri dengan kepemimpinan para generasi penerus pendirinya yang terdahulu, mereka adalah Michael dan Budi Hartono. Saat ini, Djarum dikenal dengan multi varian produknya yang luar biasa, termasuk Rokok Sigaret Kretek

Tangan (SKT) dan Sigaret Kretek Mesin (SKM), dan merupakan pemain kuat di pasar domestik dan internasional. (www.ptdjarum.com)

Sebagai perusahaan yang berada di daerah Kudus, dampak ekonomi PT Djarum memiliki dampak ekonomi yang sangat luas, untuk wilayah di sekitarnya, bahkan skala nasional. Terutama, dirasakan oleh petani-petani yang berada di Kabupaten Grobogan, salah satu daerah yang merupakan penyangga bahan baku tembakau. Tidak hanya terbatas pada produksi rokok, eksistensi PT Djarum juga meliputi pengelolaan pasokan bahan baku yang melibatkan ribuan petani lokal. Kebutuhan akan barang yang berkualitas tinggi mendorong perusahaan untuk tidak sekedar mengandalkan pasar bebas, namun juga membangun kemitraan.

Konsep kemitraan yang digunakan PT Djarum pada umumnya adalah kontrak pertanian (*contract farming*). Dalam skema ini, perusahaan berperan sebagai perusahaan inti, dan menyediakan input pertanian kepada petani mitra. Dalam hal ini, perusahaan menyediakan benih tembakau varietas unggul yang berstandar pabrik serta sarana produksi, seperti pupuk dan obat-obatan yang umumnya disuplai melalui kredit lunak dan bantuan (*saprod*). (Deputra et al., 2022)

Selain bantuan fisik, kemitraan ini juga mencakup bimbingan teknis yang bersifat krusial. Para petani mitra didampingi petugas lapangan (*agronomis*) dari perusahaan secara intensif mulai dari pembibitan, penanaman, hingga panen. Dengan pendampingan ini, perusahaan berharap indikator dan prinsip *Good Agricultural Practices* (GAP) dapat tercapai dan dipatuhi, sehingga menghasilkan daun tembakau yang sesuai dengan teknis yang diharapkan, seperti warna dan aroma yang diinginkan, serta kekuatan daun yang sesuai untuk meracik Djarum kretek dengan kualitas terbaik.

Hasil dari kepatuhan terhadap standar operasional adalah adanya jaminan pasar (*market guarantee*). Dalam pasar komoditas yang tidak stabil, komitmen PT Djarum untuk membeli hasil panen dari petani mitra adalah jaminan yang sangat berharga. Namun, jaminan pembelian ini tidak kemudian bersifat mutlak dan tanpa syarat; panen harus lulus penilaian kualitas yang ketat di gudang pembelian.

Mekanisme semacam ini menempatkan kualitas sebagai parameter terpenting dalam menentukan harga. (Fadli & Septiadi, 2024)

Bagi masyarakat agraris di Jawa Tengah, khususnya Grobogan, kolaborasi dengan Djarum memiliki nilai prestise tersendiri. Djarum dianggap sebagai perusahaan ‘bonafide’, perusahaan yang secara finansial kuat, dapat diandalkan, dan memiliki reputasi yang sangat baik dalam tepat waktu pembayaran. Status petani mitra seering memegang status sosial yang lebih tinggi di masyarakat dibandingkan dengan petani independen, yang harus menghadapi ketidakpastian harga dari tengkulak di tingkat desa.

Persepsi positif ini didukung oleh fakta bahwa, dalam kondisi ideal, harga pembelian yang ditawarkan oleh perusahaan mitra memiliki rata-rata lebih tinggi dan lebih stabil daripada pasar bebas. Studi menunjukkan bahwa pendapatan petani mitra jauh lebih tinggi dibandingkan petani non-mitra karena biaya input yang lebih rendah karena adanya efisiensi biaya input dan kepastian jual harga (Deputra et al., 2022). Inilah yang mendorong antusiasme tinggi petani Grobogan untuk mendaftarkan lahan mereka dalam program kemitraan Djarum pada awal musim tanam.

Namun, tingkat harapan yang tinggi tersebut sering kali bertentangan dengan realitas teknis di lapangan. Standar penilaian yang ketat yang diterapkan perusahaan, di mana penentuan kualitas sering kali bersifat visual dan subjektif oleh *grader* dari pabrik, adalah tempat di mana petani menemukan kecemasan dan kerentanan baru. Jika dihadapkan dengan kondisi cuaca yang kurang baik, kemudian kualitas daun menurun meskipun sedikit, risiko penolakan atau kehilangan *grade* (kasta harga yang lebih rendah) menjadi ancaman nyata yang sering meninggalkan mitra dengan kekecewaan yang mendalam. (Wahyudi et al., 2024)

2.4 Resistensi Petani Tembakau Kemitraan PT Djarum

Secara administratif, Kabupaten Grobogan adalah salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Tengah yang memiliki wilayah cukup luas dengan kondisi geografis yang nampak unik, diantaranya adalah bentang perbukitan kapurn dan dataran

rendah. Struktur tanah di wilayah ini adalah didominasi oleh Grumusol dan Mediteran yang memiliki kandungan lempung (clay) cukup tinggi, sehingga cenderung mretak ketika musim kemarau, dan lengket saat hujan. Dengan kondisi topografi dan jenis tanah yang ada di Grobogan, menjadikan Kabupaten Grobogan sangat bergantung pada pola pertanian lahan kering atau tadah hujan, yang mana kehadiran air akan sangat bergantung pada curah hujan yang bersifat musiman. (BPS)

Dalam lanskap pertanian daerah, Kecamatan Tanggunharjo, termasuk Desa Brabo, merupakan salah satu sentra produksi tembakau yang sangat strategis. Wilayah yang terletak di daerah yang tidak memiliki kesuburan tanah yang cukup, serta bukan area lahan irigasi teknis, yang bisa menerima air sepanjang tahun. Namun, ini adalah kawasan agraris yang "hidup" dan mengalami aktivitas pertanian yang sangat padat dengan aktivitas pada saat musim kemarau. Bagi masyarakat di daerah ini, tembakau bukan hanya sekedar jenis tanaman, tetapi merupakan “emas hijau” sebagai pelengkap ekonomi yang sangat penting dan sangat bernilai secara ekonomi, ketika tidak banyak tanaman pangan lain seperti padi dan jagung yang membutuhkan banyak suplai air, sehingga sulit diandalkan dalam kondisi ini. (Azizi & Taryono, 2024)

Dalam konteks budaya, Azizi & Taryono, (2024) juga menjelaskan bahwa petani di daerah ini mengembangkan varietas tembakau lokal yang telah teruji adaptabilitasnya, terkenal dari daerah ini varietas grompol atau cerupung. Varietas yang memiliki karakteristik morfologis daun yang tebal dan aroma spesifik yang sangat diminati oleh industri rokok sebagai salah satu bahan baku racikannya (blend). Secara argonomis, pemilihan varietas ini juga bentuk rasional dari kondisi iklim mikro lahan kering (tegalan) di Grobogan. Ketahanan varietas ini akan cengkeraman kekeringan menjadikannya sebagai tanaman yang paling besar kemungkinannya untuk ditanam dibandingkan dengan tanaman hortikultura lainnya, terutama saat musim kemarau saat persediaan air terbatas.

Menurut tinjauan dari struktur kepemilikan aset produksi pertanian, mayoritas petani di wilayah dilakukannya penelitian termasuk ke dalam kategori petani gurem (peasant). Petani gurem didefinisikan sebagai petani yang mengolah

lahan garapan yang kurang dari 0,5 hektar, kondisi yang menyebabkan petani gurem rentan dalam ekonomi serta memiliki posisi tawar yang rendah dalam rantai pasar (Nusantoro & Azzahra, 2024). Sempitnya lahan garapan ini berpengaruh pada rendahnya skala ekonomi keluarga petani. Guna menyalasi keterbatasan mereka dalam hal luas wilayah, mereka menggunakan strategi efisiensi biaya produksi, melalui optimalisasi tenaga kerja dalam keluarga. Keterlibatan aktif keluarga untuk produksi terbukti mampu menekan biaya butuh luar. Sebuah strategi bertahan hidup untuk petani dengan lahan sempit. (Susanti & Sabariman, 2021)

Selain efisiensi melalui pekerja yang berasal dari keluarga, petani juga menerapkan diversifikasi nafkah dalam memperkuat ketahanan ekonomi rumah tangganya. Mengandalkan tembakau saja, akan menimbulkan risiko yang terlalu tinggi, mengingat komoditas tembakau yang sangat rawan terhadap cuaca. Studi pada petani tembakau di Jawa Tengah menunjukkan bahwa kontribusi pendapatan dari tembakau memanglah dominan, namun petani butuh menanam tanaman yang lain untuk menutup kebutuhan saat masa tunggu panen. Pola nafkah ganda ini mekanisme pertahanan palang rasional dalam menghadapi fluktuasi harga tembakau yang tidak menentu. (Agustina et al., 2021)

Meski berhadapan dengan keterbatasan ekonomi dan risiko pasar yang tinggi, komunitas petani tembakau memiliki modal sosial yang kuat sebagai strategi pertahanan hidup kolektif. Ikatan solidaritas ini bermanifestasi dalam tradisi gotong royong, yang berfungsi sebagai jaring pengaman sosial, saat petani menghadapi kendala tenaga kerja atau modal. Banyak dari petani-petani yang saling membantu dalam pengelolaan satu sama lain, dengan bantuan tukar tenaga. Dinamika sosial ini juga terbentuk dalam interaksi informal di public space seperti di warung kopi, atau masjid sebagai arena pertukaran informasi vital. Di tempat inilah isu mengenai harga jual, prediksi cuaca hingga tawaran kemitraan didiskusikan. Kepercayaan yang terbangun antara masing-masing mereka menjadi kunci yang memungkinkan mereka mengambil keputusan strategis, seperti penentuan masa tanam sampai pemilihan mitra dagang, yang dipilih bukan secara individu, namun secara kolektif. (Jihan Safitri, 2021) Pola komunikasi yang sirkuler ini menjadi sangat kuat dan tersebar, menciptakan respons kolektif yang menjadi batasan bagi pola komunikasi

yang ditanggapi, yang dalam hal ini, sangat menentukan pola komunikasi desa dalam menanggapi kebijakan yang ditawarkan oleh perusahaan mitra.

Meski terkesan hangat dan aman, area yang penuh guyub ini juga pernah menyimpan sejarah memori kolektif mengenai kerentanan posisi tawar dalam pertanian tembakau. Sebelum adanya sistem kemitraan formal dengan perusahaan sebesar PT Djarum, para petani mau tidak mau harus bergantung sepenuhnya pada sistem pasar bebas dengan para tengkulak lokal. Rantai perdagangan yang panjang dan berlapis-lapis ini menyebabkan kerugian bagi petani, hal ini diakibatkan harga yang diperoleh petani (*farm gate price*) jauh lebih rendah dari harga yang seharusnya pada tingkat pabrik. (Arofah & Setiawan, 2022)

Keberlanjutan petani yang sudah terlanjur memiliki ketergantungan pada tengkulak, akan diperparah dengan sistem "ijon" yaitu pinjaman di awal musim, yang mana si peminjam (petani) diberikan syarat untuk menjual hasil panennya ke si pemodal (tengkulak) yang telah disepakati di awal. Praktik patron-klien ini akan menempatkan petani pada sisi subordinat, di mana mereka tidak memiliki kuasa harga atau menentukan kualitas panen mereka sendiri. (Fuad et al., 2015)

Kondisi inilah yang memengaruhi sikap para petani yang cenderung pragmatis, meski tidak serta merta. Kehadiran mitra modern sekarang justru dipandang sebagai kesempatan seluas-luasnya untuk memutus hubungan dengan tengkulak. Dalam hal ini, tak dipungkiri bahwa adaptasi sistem baru ini akan membawa tantangan tersendiri bagi petani yang sudah biasa bertransaksi secara tradisional.