



## Selling Time Strategy dan Dampaknya terhadap Kesejahteraan Petani Garam

**M. Munir Syam AR<sup>1,a\*</sup>, Djoko Nestri Kwartatmono<sup>2,b</sup>**

<sup>1</sup>. Program Studi Manajemen, Universitas Wiraraja

<sup>2</sup>. Program Studi Akuntansi, Universitas Wiraraja

a, b. Email: [munirsyam@wiraraja.ac.id](mailto:munirsyam@wiraraja.ac.id), [djokonestr@wiraraja.ac.id](mailto:djokonestr@wiraraja.ac.id),

\*Correspondent Email: [munirsyam@wiraraja.ac.id](mailto:munirsyam@wiraraja.ac.id)

### Article History:

Received: 19-8-2020; Received in Revised: 29-8-2020; Accepted: 3-9-2020

DOI: <http://dx.doi.org/10.35914/jemma.v3i2.435>

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi faktor yang mendorong petani garam untuk menjual garam pasca panen/pungut secara langsung atau tidak langsung dan menganalisis dampak penerapan strategi tersebut terhadap tingkat kesejahteraan petani garam. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian ini dilakukan di Desa Karanganyar, Kec. Kalianget, Kab. Sumenep. Objek dalam penelitian ini difokuskan pada produk garam. Teknik sampling yang digunakan adalah snowball sampling dengan informan yang berasal dari petani garam dari desa Karanganyar. Data diperoleh melalui observasi, dokumentasi dan indepth interview secara langsung kepada informan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat empat faktor yang mempengaruhi petani garam dalam menerapkan strategi penjualan langsung atau tidak langsung yaitu harga garam, kebutuhan, kuantitas hasil produksi, dan gudang penyimpanan. Ketika harga garam mahal maka petani garam akan menggunakan strategi penjualan langsung. sebaliknya, ketika harga turun petani kecil tidak memiliki pilihan strategi selain menjual langsung tetapi petani dengan skala besar lebih fleksibel.

**Kata Kunci:** Garam, Kesejahteraan, Strategi

### Abstract

This study aims to explore the driving factors of salt farmers to sell salt directly or indirectly and analyze the impact of implementing this strategy on the welfare level of salt farmers. This study uses a descriptive qualitative approach. This research was conducted in Karanganyar Village, Kalianget, Sumenep district.. The object of this study is focused on salt products. The sampling technique used snowball sampling with informants who came from salt farmers from Karanganyar village. Data obtained through observation, documentation and in-depth interviews with informants. The results of this study indicate that there are four factors that influence salt farmers in implementing direct or indirect sales strategies, namely the price of salt, needs, quantity of production, and warehouse. When the price of salt is high, salt farmers will use a direct selling strategy. otherwise when prices fall small farmers have no choice of strategy other than selling directly but large scale farmers are more flexible.

**Keywords:** Salt, Welfare, Strategy

## 1. Pendahuluan

Garam merupakan komoditas strategis dan komoditas politik di Indonesia. Komoditas politik karena menyangkut kepentingan bangsa dan komoditas strategis karena garam dikonsumsi oleh semua orang (Salim dan Munadi, 2016). Garam merupakan sebuah komoditas yang dihasilkan dari air laut yang bisa memberikan banyak manfaat terhadap perkembangan suatu wilayah (Holis *et al.*, 2019). Kebutuhan terhadap garam mengalami peningkatan karena garam tidak hanya digunakan untuk kebutuhan konsumsi tetapi juga dibutuhkan oleh industri. Seperti halnya industri kimia, industri farmasi dan lain sebagainya. Permintaan terhadap komoditas ini juga akan terus meningkat sejalan dengan peningkatan jumlah penduduk. Tingginya permintaan terhadap garam memunculkan ketidakseimbangan antara kebutuhan dan hasil produksi garam nasional oleh para petani garam di Indonesia. Itulah sebabnya kuota impor selalu bertambah dalam beberapa tahun terakhir. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), impor garam ke Indonesia sepanjang 2019 tercatat sebanyak 2.595.397,3 ton atau setara dengan US\$ 95,52 juta.

Madura merupakan daerah penghasil garam tertinggi di Jawa Timur. Ke empat Kabupaten di pulau Madura (Sumenep, Pamekasan, Sampang, Bangkalan) merupakan daerah dengan produksi garam yang melimpah (Astuti *et al.*, 2018). Selain itu, sumenep juga memiliki potensi laut dan ladang/tambak garam yang luas sehingga kondisi ini menjadi angin segar bagi masyarakat pesisir yang berprofesi sebagai petani garam. Akan tetapi dengan segala potensi yang ada presentase penduduk miskin di Kabupaten Sumenep masih 20,16% (BPS JATIM, 2019). Berdasarkan interview kepada salah satu petani garam di Desa Karanganyar Kec. Kalianget, informan menyampaikan bahwa sebagai petani garam mereka masih jauh dari kata sejahtera karena beberapa alasan salah satu diantaranya adalah harga garam yang rendah pada saat penjualan. Menurut Prastio (2019), pekerjaan rumah pemerintah yang sangat penting yaitu bagaimana pemerintah mampu melindungi harga garam yang semakin rendah pada saat panen/pungut raya tiba. Pemerintah belum bisa berbuat banyak dalam mengontrol penetapan harga eceran tertinggi (Het) yang pada prinsipnya sangat menentukan kesejahteraan petani garam.

Sudaryana dan Paramesti (2017) menyampaikan bahwa isu garam nasional dapat dikelompokkan menjadi 3 aspek penting yaitu produksi, marketing, permintaan dan penawaran. Penelitian ini fokus pada strategi penjualan garam oleh petani garam pasca panen (pungut). Strategi penjualan yang dimaksud fokus pada waktu penjualan garam. Petani garam tentu menginginkan harga garam yang tinggi ketika menjual garam tetapi fakta menunjukkan bahwa petani garam seringkali tidak memiliki pilihan lain selain menjual garam mereka secara langsung. Penelitian ini mencoba menggali informasi tentang faktor-faktor yang mendorong para petani garam untuk menjual garamnya secara langsung atau tidak langsung (menyimpan terlebih dahulu). Fenomena ini menjadi menarik karena intervensi dari beberapa pihak seringkali memaksa petani untuk menjual garam mereka di bawah harga standar. Keadaan ini membuat para petani garam terbebani dengan biaya produksi dan keuntungan yang mereka dapatkan. Pada akhirnya, banyak petani garam yang belum bisa mendapatkan kehidupan yang layak (sejahtera) dengan berprofesi sebagai petani garam. Menurut Zakki dan Sayyidah (2016), indikator yang digunakan untuk mengetahui tingkat kesejahteraan salah

satu diantaranya yaitu pendapatan. Dalam penelitian ini, tingkat kesejahteraan petani garam diukur dari tingkat pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan garam setelah garam dipungut.

Dengan demikian, permasalahan sebagaimana yang diuraikan di atas dirasa perlu untuk dianalisis tentang faktor-faktor apa saja yang mendorong petani menjual garam secara langsung atau tidak langsung. Kemudian, bagaimanakah dampak strategi penjualan garam tersebut terhadap kesejahteraan petani garam. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi faktor-faktor apa saja yang mendorong petani untuk menggunakan strategi penjualan langsung atau tidak langsung dan untuk menjelaskan dampak strategi penjualan garam tersebut terhadap kesejahteraan petani garam.

## 2. Metodologi

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. penelitian kualitatif merupakan pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan data triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Anggitto dan Setiawan, 2018). Penelitian ini mencoba mengeksplorasi faktor yang mendorong petani garam dalam menjual garam. Kemudian, penelitian ini mencoba menganalisis tentang bagaimana strategi penjualan tersebut (langsung/tidak langsung) berdampak pada kesejahteraan petani garam.

Teknik sampling yang digunakan dalam menentukan informan adalah *snowball sampling*. Dalam penelitian ini, informan yang akan dipilih adalah petani garam. Kemudian, informan tersebut akan diminta memberikan rekomendasi tentang informan selanjutnya yang bisa memberikan informasi yang lengkap dan mendalam sesuai dengan kebutuhan penelitian ini. Lokasi penelitian ini berada di Desa Karanganyar, Kecamatan Kaliangket Kabupaten Sumenep. Desa Karanganyar dipilih menjadi lokasi penelitian karena masyarakat di desa tersebut mayoritas bekerja sebagai petani garam. Selain itu, Menurut Nuswardani, (2018). Karanganyar memiliki potensi besar untuk menghasilkan garam karena kualitas air dan iklim yang menguntungkan, yaitu panas matahari.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi dengan menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang ada yaitu: observasi, interview, dan dokumentasi. Kemudian, teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu *Pertama*. Data yang diperoleh akan direduksi untuk mendapatkan data-data penting sesuai kebutuhan sehingga ditemukan tema dan pola dari data tersebut. Data tentang strategi penjualan dan faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam menggunakan strategi tersebut setelah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti. *Kedua*, Penyajian data, penyajian data dapat diuraikan secara singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. *Ketiga*, Pengambilan keputusan esimpulan dalam penelitian adalah

upaya untuk mencari arti, makna, penjelasan yang dilakukan terhadap data yang dianalisis dengan mencari hal-hal penting.

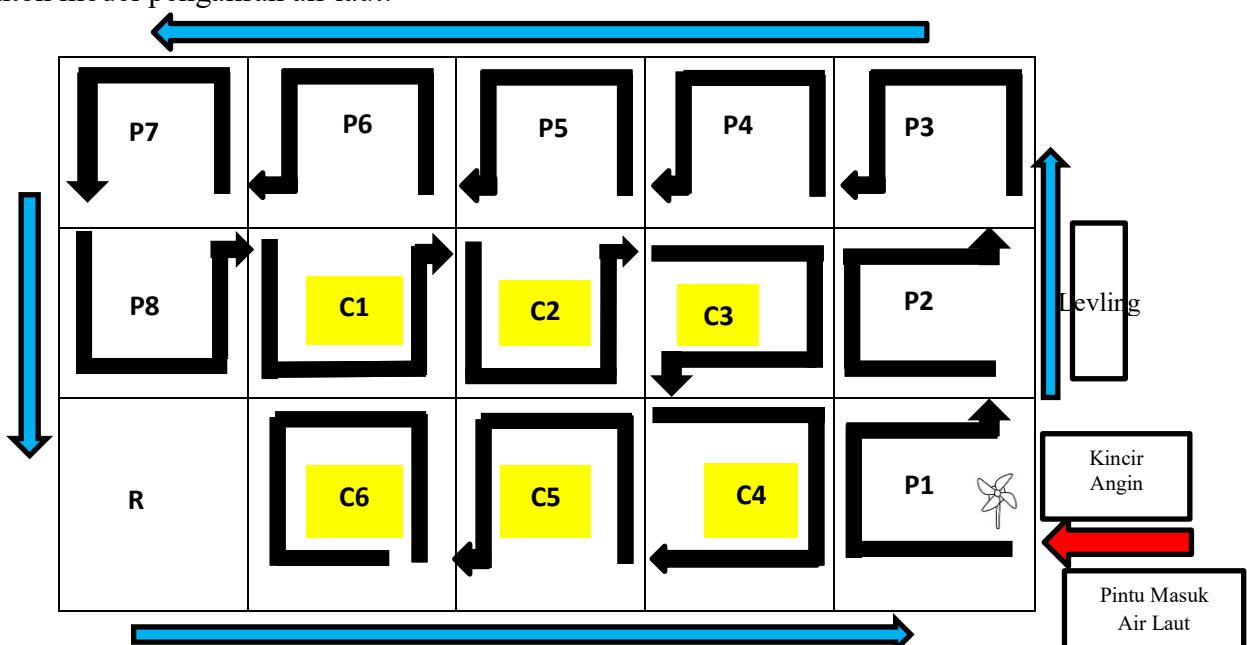
### 3. Hasil dan Pembahasan

#### Deskripsi Proses Produksi dan Penjualan Garam

##### Proses Produksi

Dalam satu musim, petani garam bisa memungut garam sampai puluhan kali tergantung cuaca atau panas matahari. Petani biasanya akan memungut garam dari tambak garam setiap 10-13 hari sekali tergantung cuaca dan kualitas garam yang mereka inginkan. Semakin lama waktunya maka semakin kasar garamnya yang berarti semakin bagus kualitas garamnya.

Satu kotak besar ( $\pm 1$  Hektar) ladang garam dibagi menjadi beberapa kotak yang jumlahnya kotaknya berbeda-beda tergantung selera petani. Biasanya, petani garam dapat menghasilkan  $\pm$  satu ton garam per hektar sekali pungut. Petani garam yang memiliki lahan yang lebih besar tentu dapat menghasilkan garam yang lebih banyak. Berikut salah satu contoh model pengaliran air laut:



Gambar 1 : Sistem Pengaliran Air Laut Sebagai Bahan Baku

Berdasarkan gambar 1 di atas diketahui bahwa simbol P adalah pemisian artinya kotak dengan simbol P tidak menghasilkan garam dan kotak dengan simbol C adalah kotak yang menghasilkan garam. Kotak C berisi air yang tingkat konsentrasi 25-29 Be (Bome). Pengairan dari P1 ke P2 dan dari P2 ke P3 dan seterusnya sebagaimana yang ditunjukkan oleh garis berwarna biru terdapat levling yang berarti tanah kotak P1 lebih tinggi dari P2, dan P2 lebih tinggi dari P3 dan begitu seterusnya sampai ke C6. Dipintu masuk (P1) air laut terdapat kincir angin yang bertujuan untuk menaikkan air. Penempatan kincir angin juga terkadang berada di kotak yang lain. Model zigzag sebagaimana yang ditunjukkan digambarkan berfungsi agar penyinaran matahari lebih sempurna supaya kandungan Bomenya lebih baik. Kotak R adalah Ronjut yang biasanya dipakai menampung garam setelah dipungut dan

berfungsi untuk mengeringkan air yang masih ada di garam. Untuk menghasilkan garam yang berkualitas terdapat media yang sangat penting untuk diperhatikan yaitu tanah, air laut, penjemuran dan tingkat kecepatan angin.



Gambar 2 Pintu Gerbang Desa Karanganyar



Gambar 3 Tambak Garam Di Desa karanganyar

### Harga Garam

Untuk harga garam biasanya lebih dinamis. Harga garam dalam keadaan normal biasanya cenderung naik dari pungutuan pertama sampai terakhir tetapi kenaikannya merangkak perlahan. Untuk lebih jelasnya lihat tabel berikut:

Tabel 1 Harga Garam

Luas Lahan/Hektar	Total Produksi Masa Pungut	Tipe Pembeli	Harga (Ton)
1 Ha	$\pm 1$ Ton/Pungut	Ke 1 – Dst	Pengepul 200.000 – 300.000
		Ke 1 - dst	Swasta 300.000 – 400.000
		Ke 10-Dst	PT. Garam 400.000 – 500.000

Sumber data diolah juli 2020

Terdapat perbedaan harga ketika petani menjual garam ke pengepul, swasta dan langsung ke PT. Garam. Ketika garam dijual ke pengepul maka harga garam sekitar Rp 200.000/ton hingga Rp 300.000., apabila dijual langsung ke swasta harga bisa mencapai Rp 300.000/ton sampai Rp 400.000, sedangkan jika di jual langsung ke PT. Garam maka harga garam bisa mencapai 400.000 sampai 500.000 (perbulan juli 2020). PT. Garam sendiri membeli garam dengan standar kualitas yang sudah ditentukan. Seperti Garam KW1 dengan ciri fisik berwarna putih, BDnya lebih tinggi dan kekuatan garam tinggi.

Itulah kenapa petani kecil yang tidak memiliki memiliki gudang dan akses untuk menjual garam secara langsung ke perusahaan masih belum sejahtera. Tetapi sebaliknya, bagi yang memiliki gudang dan akses ke perusahaan sudah cukup sejahtera.

### **Tempat Penjualan garam**

Bagi petani dengan skala kecil biasanya mereka menjual garam hasil pungut ke pengepul. Petani garam dengan skala tidak bisa secara langsung menjual garam mereka ke perusahaan swasta seperti susanti, garindo, budiono dan lain sebagainya karena ketika swasta membuka *delivery order* (DO) bisanya antara 500 sampai 1000 ton. Sedangkan Petani Kecil Tidak Mampu Menyediakan garam sebanyak itu. Biasanya pengepul dan petani dengan skala besar yang bisa melakukan itu. PT. Garam sebetulnya juga membeli garam ke petani tetapi biasanya PT GARAM membeli garam ke petani ketika pungutan ke 10 dan tentunya hanya membeli garam dengan standar yang sudah ditentukan.



**Gambar 4 Kincir Angin Tambak Garam Desa Karanganyar**



**Gambar 5 Gudang Semi Permanen Milik Petani Garam**

### **Faktor Pendorong Petani Garam Untuk Menjual Garam**

Berdasarkan interview kepada informan di Desa Karanganyar ada pada bulan Juli diperoleh informasi tentang faktor-faktor yang mendorong para petani untuk menjual garam secara langsung maupun tidak langsung. Faktor pendorong tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

### 1. Harga

Salah satu faktor penting bagi para petani garam Desa Karanganyar dalam mengambil keputusan untuk menjual garam pasca pungut secara langsung atau tidak langsung adalah harga garam. Lebih jelasnya lihat tabel di bawah ini:

Tabel 2 Faktor Harga dan Dampak Terhadap Kesejahteraan Petani

Faktor	Kondisi	Skala	Strategi Penjualan	kesejahteraan
Harga	Naik	Besar	Langsung	Naik
		Kecil	Langsung	Naik
	Turun	Besar	Langsung/T. Langsung	Turun/Tetap
		Kecil	Langsung	Turun

Sumber: data diolah 2020

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa terdapat kesamaan antara petani garam skala besar dan skala kecil dalam menentukan strategi penjualan pada saat kondisi garam mahal yaitu menggunakan strategi penjualan langsung. Dampak dari strategi penjualan langsung ketika harga garam naik dapat meningkatkan pendapatan para petani yang berujung pada peningkatan kesejahteraan petani garam. Sebaliknya, pada saat harga garam turun, para petani menggunakan strategi yang berbeda. Bagi petani berskala besar ketika harga turun mereka tetap bisa menggunakan kedua strategi (langsung dan tidak langsung) sedangkan petani berskala kecil tetap menjual garamnya secara langsung meskipun hasil yang didapatkan kecil. Dalam konteks ini, petani berskala besar lebih fleksibel ketika harga garam naik ataupun turun karena mereka memiliki gudang penyimpanan garam tetapi bagi petani kecil mereka tidak punya pilihan lain selain menjual garam mereka setelah pungut karena mereka tidak memiliki tempat untuk menyimpan barang/garam.

### 2. Kebutuhan

Petani garam memutuskan untuk menjual garam mereka secara langsung atau menyimpannya terlebih dahulu didorong oleh kebutuhan. Ketika kebutuhan (pribadi, keluarga, usaha) mendesak maka mereka akan menjual garam mereka secara langsung. Lebih jelasnya lihat tabel berikut ini:

Tabel 3 Faktor Kebutuhan dan Dampak Terhadap Kesejahteraan Petani

Faktor	Kondisi	Skala	Strategi Penjualan	Kesejahteraan	Keterangan
Kebutuhan	Tinggi	Besar	Langsung	Naik/Turun	Dipengaruhi
		Kecil	Langsung	Naik/Turun	oleh harga dan gudang
	Rendah	Besar	Langsung/T. Langsung	Naik/Turun	Dipengaruhi
		Kecil	Langsung	Naik/Turun	oleh harga dan gudang

Sumber: data diolah 2020

Dari sisi kebutuhan terdapat sedikit perbedaan antara petani besar dan kecil. Mengacu pada tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa ketika kondisi kebutuhan yang tinggi maka petani akan menjual garam mereka secara langsung. Tingkat pendapatan petani garam besar maupun kecil dipengaruhi oleh harga garam pada saat itu. Ketika harga garam naik maka petani akan mendapatkan keuntungan sehingga tingkat kesejahteraan petani akan meningkat tetapi sebaliknya ketika harga garam turun mereka hanya akan mendapatkan keuntungan seadanya.

Dalam kondisi kebutuhan rendah, petani berskala besar bisa memilih dalam menggunakan strategi langsung atau tidak langsung akan tetapi petani kecil tidak memiliki pilihan lain selain menjual garam hasil pungut secara langsung. Hal ini dipengaruhi petani kecil tidak memiliki gudang penyimpanan sedangkan petani berskala besar memiliki gudang penyimpanan sehingga mereka lebih fleksibel dalam mengambil keputusan dalam penjualan garam.

### 3. Kuantitas Produksi

Dalam proses produksi garam, petani biasanya memungut garam setiap 10 hari sekali bahkan ada yang 13 hari sekali tergantung cuaca dan tingkat kualitas garam yang diinginkan. Garam yang diproduksi lebih lama akan menghasilkan garam lebih kasar dan berkualitas. Lebih jelasnya lihat tabel 4 di bawah ini:

Tabel 4 Faktor Kuantitas Produksi dan Dampak Terhadap Pendapatan

Faktor	Kuantitas	Skala	Strategi Penjualan	Pendapatan	keterangan
Kuantitas Produksi	Banyak	Besar	Langsung	Naik/Turun	Dipengaruhi oleh harga, kebutuhan, gudang
		Kecil	Langsung	Naik/Turun	
Sedikit	Kecil	Besar	Langsung/T. Langsung	Naik/Turun - Tetap	Dipengaruhi oleh harga , kebutuhan dan gudang
		Kecil	Langsung	Naik/Turun	

Sumber: data diolah 2020

Jumlah garam yang dihasilkan menjadi faktor pendorong petani untuk menjual garam secara langsung. Bagi petani yang memiliki gudang maka mereka akan menampung garam hasil pungutan sampai jumlah garam yang tersedia jumlahnya banyak. Akan tetapi bagi para petani kecil yang tidak memiliki gudang maka mereka akan langsung menjual garam mereka baik ketika hasil produksi banyak ataupun sedikit.

Bagi petani berskala besar dan memiliki gudang penyimpanan mereka lebih fleksibel. Ketika jumlah produksi sedikit, mereka bisa memilih untuk menyimpan garam terlebih dahulu sampai hasil produksi dirasa sudah cukup banyak untuk dijual. Keputusan menjual dan menyimpan garam tentunya dipengaruhi oleh harga garam pada saat itu. Ketika harga garam naik maka petani garam akan mendapatkan keuntungan dan kesejahteraannya akan meningkat.

#### 4. Keberadaan Gudang Penyimpanan

Gudang penyimpanan milik warga berupa gudang penyimpanan semi permanen. Dindingnya terbuat dari bitik/tabling dan beratap seng atau asbes. Ukurannya gudangnya ± 4x6 meter sampai 4x8 meter dan tingginya ± 2 sampai 2,5 meter. Garam yang di simpan di gudang semi permanen ini sudah di kemas dalam karung. Bagi para petani kecil yang belum memiliki gudang penyimpanan sendiri biasanya akan menjual garam setelah memungut garam secara langsung. Baik ketika harga rendah maupun tinggi. Berbeda dengan petani besar, mereka biasanya lebih fleksibel dalam penjualan garam karena ditunjang keberadaan gudang penyimpanan sendiri.

Tabel 5 Faktor Gudang dan Dampak terhadap Kesejahteraan Petani

Faktor	Status	Skala	Strategi	Kesejahteraan	Keterangan
			Penjualan		
<b>Gudang</b>	Ada	Besar	Langsung / Tidak Langsung	Naik-turun/ Tetap	- Dipengaruhi harga - strategi (Fleksibel)
	Tidak	Kecil	Langsung	Naik-turun	- Dipengaruhi harga - Strategi (tidak fleksibel)

Sumber: data diolah 2020

Gudang penyimpanan merupakan faktor yang sangat penting bagi petani garam. keberadaan gudang membuat petani lebih fleksibel dalam memutuskan waktu penjualan garam. Terlebih lagi ketika harga garam turun, petani yang memiliki gudang penyimpanan lebih memilih menyimpan garam sampai harga garam naik. Keputusan untuk menggunakan strategi tidak langsung dipengaruhi oleh harga pada saat itu.

#### Dampak Strategi penjualan garam pada kesejahteraan petani garam

Strategi waktu penjualan yang digunakan oleh petani garam di Desa Karanganyar dapat dikelompokkan menjadi 2, yaitu:

##### 1. Penjualan langsung

Petani garam (skala besar dan kecil) di desa karanganyar sama-sama bisa menjual menjual garam pasca pungut secara langsung. Meskipun tempat menjual garamnya berbeda antara petani besar dan kecil. Perbedaan tempat menjual garam sangat berdampak pada Petani besar bisa langsung ke perusahaan (PT Garam) tetapi petani kecil menjual garamnya ke pengepul/tengkulak. Garam dijual secara langsung biasanya garam yang dipungut di awal musim (pungutan pertama sampai ke tiga). Tetapi pungutan selanjutnya tergantung pertimbangan dan kondisi para petani garam.

Ketika petani memutuskan untuk menjual garam secara langsung dan ditunjang oleh harga garam pada saat penjualan yang tinggi akan berdampak terhadap tingkat pendapatan para petani. Semakin tinggi pendapatan para petani maka kesejahteraan petani akan membaik. Sebaliknya, ketika harga garam turun maka pendapatan akan berkurang yang pada akhirnya berpengaruh pada penurunan tingkat kesejahteraan.

## **2. Penjualan tidak langsung**

Petani garam yang memiliki gudang penyimpanan lebih fleksibel dalam menggunakan strategi penjualan tidak langsung (disimpan). Keputusan untuk menyimpan garam terlebih dahulu dipengaruhi oleh harga garam. Setelah pungutan ke-4 (empat) di awal musim biasanya harga sudah mulai menurun. para petani yang memiliki gudang mampu mengatur ritme penjualan garam mereka dan lebih fleksibel sampai harga garam dianggap sudah membaik. Tingkat Kesejahteraan Petani Garam sangat bergantung pada strategi yang digunakan oleh petani garam ketika harga turun. Selain harga garam, petani garam juga seringkali memilih strategi tidak langsung (menyimpan dan mengumpulkan garam hasil pungut) lalu dijual setelah kuantitas garam sudah banyak artinya petani garam menjual garam dengan mengumpulkan garam yang dihasilkan selama beberapa kali pungut. Hal ini dimaksudkan agar jumlah garam yang dijual langsung banyak jumlahnya.

Dalam konteks ini, para petani garam yang memiliki gudang penyimpanan lebih mampu untuk mengontrol penjualan garam dari pada petani yang tidak memiliki gudang, terutama ketika harga garam turun. Kondisi seperti ini membuat petani garam tidak mengalami kerugian apabila harga garam turun. Tetapi bagi petani kecil yang tidak memiliki gudang selalu pasrah dengan keadaan. Dengan demikian petani yang memiliki gudang cenderung lebih sejahtera dari pada petani yang tidak memiliki gudang terutama ketika harga garam turun.

## **4. Kesimpulan**

Terdapat beberapa faktor yang mendorong para petani untuk menjual garam pasca pungut secara langsung atau tidak langsung (menyimpan) yaitu harga, kebutuhan, kuantitas produksi, dan gudang penyimpanan. Petani garam berskala besar lebih fleksibel dalam menentukan strategi waktu penjualan karena memiliki gudang penyimpanan tetapi petani kecil tidak karena tidak memiliki gudang. Ketika harga garam mahal maka petani garam menggunakan strategi penjualan langsung. sebaliknya, ketika harga turun petani kecil tidak memiliki pilihan strategi selain menjual langsung tetapi petani besar lebih fleksibel. Saran untuk peneliti berikutnya, harus mengkaji bagaimana efek kebijakan impor garam terhadap kesejahteraan para petani garam. Pemerintah juga perlu mengkaji terkait kebijakan impor garam dan penyedian gudang penyimpanan bagi petani kecil agar mereka lebih fleksibel dalam melakukan penjualan garam. Kemudian, Pemerintah perlu melakukan membantu petani dalam hal penyediaan modal yang akan dijadikan biaya produksi oleh petani

## **5. Daftar Pustaka**

- Anggito, A and Setiawan J, (2018). *Metode penelitian kualitatif*. Penerbit CV Jejak. Sukabumi
- Astuti, R. S., Qurniawati, D.R, and Kismartini (2018). *Import of Salt: Needs or Interest*. International Conference on Maritime and Archipelago (ICoMA 2018).
- Badan Pusat Statistika Jawa Timur (2019). *Jawa Timur Dalam Angka 2019*.

- Holis, M., Sayyidi., and Musoffan (2019). Optimization Analysis Of Salt Farmers Activities And Welfare In Pamekasan District. *Economics and Accounting Journal*. Vol. 2, No. 3, 198-205.
- Nuswardani, N (2018). *Protection and Empowerment OF Salt Farmer Madura*. International conference on life, innovation, change, and knowledge (ICLICK 2018)
- Salim, Z and Munadi, E., (2016). *Info Komoditi Garam*. Diterbitkan oleh Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan
- Sudaryana, B, and Paramesti, P (2017). *The strategy of welfare improvement for salt farmers in indonesia*. MATEC Web of Conferences (2018)
- Prastio, L. O, (2019). Strategi Program Pemberdayaan Usaha Garam Rakyat Di Desa Muara Baru Kecamatan Cilamaya Wetan Kabupaten Karawang. *The Indonesian Journal Of Politics and Policy (IJPP)*. Vol. 1, No. 1, 62-73.
- Zakki, N., and Sayyida (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Dankesejahteraan Petani Garam Rakyat Kawasan Pesisir Kaliangget. *Jurnal Performance Bisnis dan Akuntansi*. Vol. VI, No. 1, 66-85.
- <https://www.bps.go.id/statictable/2019/02/14/2013/impor-garam-menurut-negara-asal-utama-2010-2019.html> diakses tanggal 18 Agustus 2020