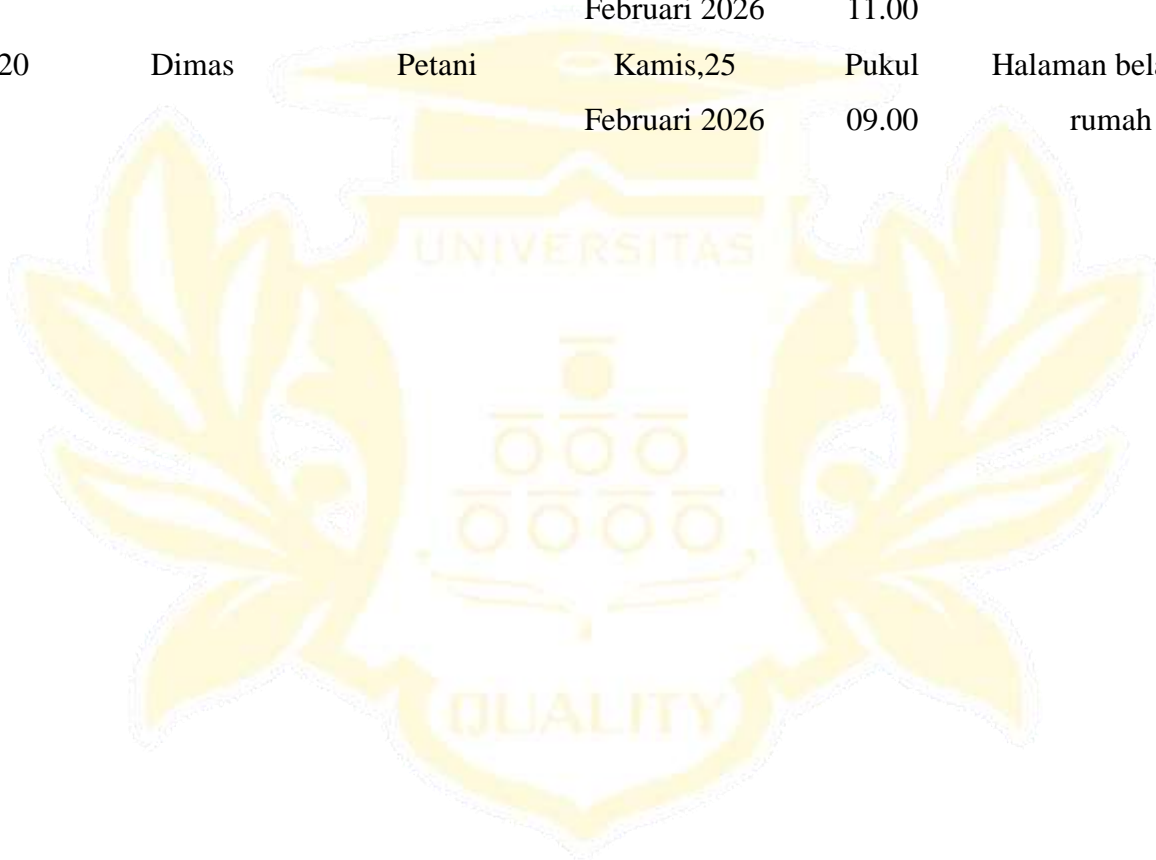


## LAMPIRAN

No	Nama	Jabatan	Tanggal/Hari	Jam	Tempat
1	Poniran	Petani	Kamis,12 Februari 2026	Pukul 10.00	Halaman rumah bapak Poniran
2	Budi	Petani	Kamis,12 Februari 2026	Pukul 11.00	Kebun halaman belakang bapak budi
3	Pandi	Petani	Jum'at, 13 Februari 2026	Pukul 09.00	Halaman depan rumah bapak pandi
4	Rudy	Petani	Jum'at 13 Februari 2026	Pukul 10.30	Di Kebun Karet bapak Rudy
5	Anju Sibarani	Agen (Tengkulak/Pe ngumpul kecil)	Senin 16 Februari 2026	Pukul 08.30	Di Gudang Penyimpanan hasil Karet (Getah)
6	Dedi Lumban Toruan	Agen (Tngkulak/Pe ngumpul Kecil)	Senin 16 Februari 2026	Pukul 10.00	Di Kebun Karet Milik Bapak Dedy
7	Halimasni	Petani	Selasa 17 Februari 2026	Pukul 09.00	Di halaman kebun Ibu halimasni
8	Darman	Petani	Selasa 17 Februari 2026	Pukul 10.00	Di kebun belakang rumah
9	Aldi si tepu	Petani	Selasa 17 Februari 2026	Pukul 11.00	Di kebun belakang rumah
10	Rasdi	Petani	Rabu 18 Februari 2026	Pukul 08.30	Di kebun belakang rumah
11	Mely	Petani	Rabu 18 Februari 2026	Pukul 10.00	Di kebun belakang rumah
12	Ranti	Petani	Rabu 18 Februari 2026	Pukul 11.00	Di depan rumah Ibu Ranti
13	Sumiyati	Petani	Kamis, 19 Februari 2026	Pukul 09.00	Di kebun belakang rumah
14	Sandi Simamora	Petani	Kamis, 19 Februari 2026	Pukul 10.00	Di belakang rumah

15	Lina	Petani	Senin,23 Februari 2026	Pukul 08.00	Halaman di belakang rumah
16	Herman Hutabarat	Petani	Senin,23 Februari 2026	Pukul 09.00	Halaman di belakang rumah
17	Andika	Petani	Senin,23 Februari 2026	Pukul 10.00	Kebun
18	Raja Nainggolan	Petani	Selasa,24 Februari 2026	Pukul 09.00	Kebun
19	Tomy	Petani	Selasa,24 Februari 2026	Pukul 11.00	Kebun
20	Dimas	Petani	Kamis,25 Februari 2026	Pukul 09.00	Halaman belakang rumah



## HASIL WAWANCARA

### 1) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Poniran  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Kamis, 12 Februari 2026  
Jam : 10.00 WIB  
Tempat : Halaman rumah bapak Poniran

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Biasanya hasil karet langsung ditimbang dan dijual ke agen pengumpul yang datang ke rumah.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Sudah lumayan, karena menghemat ongkos jalan, tidak perlu bawa sendiri ke luar desa.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, kebun ini milik saya sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Kalau cuaca bagus, bisa 4 kali seminggu menyadapnya.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Pastinya sangat terasa ruginya, apalagi kebutuhan rumah tangga harganya pada naik. Tapi mau bagaimana lagi, kita butuh uang cepat.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Belum pernah, karena kalau mau jual ke pabrik butuh modal untuk sewa angkutan.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Ada, saya juga bertani sayur di pekarangan rumah.”

## 2) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Budi  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Kamis, 12 Februari 2026  
Jam : 11.00 WIB  
Tempat : Kebun halaman belakang bapak Budi

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Sistemnya kita kumpulkan, nanti ditimbang ke agen kecil di desa sebelah.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Kurang baik sebenarnya, kadang harga ditentukan sepihak sama agennya.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, peninggalan dari orang tua.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Tiga sampai empat kali dalam seminggu.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Rugi jelas, hasil jual getah kadang cuma pas-pasan buat beli beras saja.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Pernah dulu mau buat kelompok bareng petani lain, tapi putus di tengah jalan karena susah ngurusnya.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Kadang kalau ada panggilan, saya ikut jadi kuli bangunan.”

### 3) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Pandi  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Jum'at, 13 Februari 2026  
Jam : 09.00 WIB  
Tempat : Halaman depan rumah bapak Pandi

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Jualnya ke tengkulak langganan yang sudah kenal lama.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Membantu sih, apalagi kalau lagi butuh uang mendadak bisa kasbon dulu ke mereka.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Sebagian milik saya, sebagian lagi saya bagi hasil dengan pemilik lahan.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Seminggu itu 4 kali menyadap.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Ya namanya petani kecil pasti rugi, tapi karet ini kan satu-satunya keahlian saya dari dulu.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Tidak berani coba yang lain, takut pembayarannya tidak lancar.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Paling pelihara ayam kampung beberapa ekor.”

#### 4) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Rudy

Jabatan : Petani

Tanggal/hari : Jum'at, 13 Februari 2026

Jam : 10.30 WIB

Tempat : Di Kebun Karet bapak Rudy

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Biasanya getahnya dijemput langsung sama agen ke kebun.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Menurut saya cukup membantu buat petani yang tidak punya kendaraan bak terbuka.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, milik sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Seminggu saya usahakan 5 kali kalau tidak hujan.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Ya capeknya tidak sebanding dengan harganya sekarang, sangat memprihatinkan.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Pernah coba bawa ke gudang besar, harganya beda sedikit tapi habis di ongkos bensin.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Tidak ada, fokus urus kebun karet saja.”

### 5) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Anju Sibarani  
Jabatan : Agen (Tengkulak/Pengumpul kecil)  
Tanggal/hari : Senin, 16 Februari 2026  
Jam : 08.30 WIB  
Tempat : Di Gudang Penyimpanan hasil Karet (Getah)

Pertanyaan wawancara :

1. Sudah berapa lama bapak menjadi agen pengumpul karet?  
“Kurang lebih sudah berjalan 6 tahun.”
2. Bagaimakah selanjutnya saluran pemasaran jika karet sudah bapak kumpul? Diantar ke pabrik atau bapak jual kembali ke pengumpul yang lebih besar dari bapak.  
“Biasanya saya kumpulkan dulu sampai penuh satu truk, lalu saya jual lagi ke bos atau pengumpul yang lebih besar di kota.”
3. Berapa kali dalam seminggu bapak mengambil hasil karet di desa tersebut?  
“Rutinnya seminggu bisa 3 sampai 4 kali pengambilan.”
4. Apakah bapak hanya mengambil hasil karet di desa ini saja?  
“Tidak, saya juga keliling narik getah dari tiga desa tetangga.”
5. Apakah fungsi saluran pemasaran yang sekarang bapak lakukan sudah berjalan dengan baik dan saling menguntungkan dengan pihak petani karet?  
“Kalau saya bilang sih saling membutuhkan. Petani butuh getahnya cepat jadi uang, saya butuh barang. Walau kadang margin keuntungannya tipis karena harga pabrik juga fluktuatif.”

**6) Hasil wawancara :**

Nama : Bapak Dedi Lumban Toruan  
Jabatan : Agen (Tengkulak/Pengumpul Kecil)  
Tanggal/hari : Senin, 16 Februari 2026  
Jam : 10.00 WIB  
Tempat : Di Kebun Karet Milik Bapak Dedy

Pertanyaan wawancara :

1. Sudah berapa lama bapak menjadi agen pengumpul karet?  
“Saya jalan jadi agen ini sekitar 4 tahunan.”
2. Bagaimakah selanjutnya saluran pemasaran jika karet sudah bapak kumpul? Diantar ke pabrik atau bapak jual kembali ke pengumpul yang lebih besar dari bapak.  
“Kalau kuotanya cukup besar saya langsung lempar ke pabrik, tapi kalau sedikit saya gabung ke gudang pengumpul besar.”
3. Berapa kali dalam seminggu bapak mengambil hasil karet di desa tersebut?  
“Bisa setiap hari kalau sedang musim bagus, minimal 5 kali seminggu.”
4. Apakah bapak hanya mengambil hasil karet di desa ini saja?  
“Cuma di desa ini dan satu desa sebelah saja, tidak sanggup kalau terlalu jauh.”
5. Apakah fungsi saluran pemasaran yang sekarang bapak lakukan sudah berjalan dengan baik dan saling menguntungkan dengan pihak petani karet?  
“Iya saling menguntungkan, tapi kendalanya kadar air getah kadang masih terlalu tinggi, jadi saya harus pintar-pintar menaksir susutnya supaya tidak rugi saat disetor ke pabrik.”

## 7) Hasil wawancara :

Nama : Ibu Halimasni  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Selasa, 17 Februari 2026  
Jam : 09.00 WIB  
Tempat : Di halaman kebun Ibu halimasni

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet ibu tersebut?  
“Saya antar sendiri hasilnya pakai motor ke gudang agen kecil di depan.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Baik sih, karena timbangannya transparan dan uangnya langsung tunai.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Punya keluarga, saya yang urus sehari-hari.”
4. Berapa kali dalam seminggu ibu menyadap kebun karet ini?  
“Sekitar 4 kali seminggu.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah ibu tidak merasa rugi?  
“Tentu mengeluh, harga pupuk makin mahal tapi harga karetnya malah murah.”
6. Apakah ibu sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Tidak pernah, repot kalau ganti-ganti tempat jual.”
7. Apakah ibu memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Ada, saya juga buka warung kecil-kecilan di depan rumah.”

### 8) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Darman  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Selasa, 17 Februari 2026  
Jam : 10.00 WIB  
Tempat : Di kebun belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Saya jual sistem borongan setiap dua minggu sekali ke tengkulak yang lewat.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Kurang puas sebenarnya, karena kita tidak pernah tahu harga asli dari pabriknya berapa.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, milik sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Tiga kali seminggu.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Kadang saya biarkan saja dulu tidak disadap kalau harganya lagi hancur-hancurnya, sangat merugikan.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Belum pernah ketemu saluran lain yang gampang diakses dari sini.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Kadang jadi buruh tebas rumput di ladang orang.”

### 9) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Aldi si tepu  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Selasa, 17 Februari 2026  
Jam : 11.00 WIB  
Tempat : Di kebun belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Biasanya agen yang datang ngambil ke rumah pakai mobil bak.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Cukup praktis buat petani.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Bukan, saya sistemnya bagi hasil sama yang punya tanah.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Bisa sampai 5 kali seminggu.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Rugi sekali, karena setelah dibagi dua dengan pemilik tanah, uang yang saya pegang jadi sangat sedikit.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Itu terserah yang punya kebun, saya cuma ngikut saja mau dijual ke mana.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Cari kayu bakar untuk dijual.”

#### 10) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Rasdi  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Rabu, 18 Februari 2026  
Jam : 08.30 WIB  
Tempat : Di kebun belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Langsung saya bawa ke tengkulak besar di kecamatan pakai motor.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Lumayan baik, harganya agak lebih tinggi dari agen yang keliling desa.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Milik sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Tiga kali seminggu.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Kecewa pasti, tapi getah kan tidak bisa ditahan lama-lama, susutnya banyak, jadi mau tak mau harus dijual.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Sudah, makanya saya bela-belain bawa ke kecamatan, tidak jual di desa lagi.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Tidak ada”

### 11) Hasil wawancara :

Nama : Ibu Mely  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Rabu, 18 Februari 2026  
Jam : 10.00 WIB  
Tempat : Di kebun belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet ibu tersebut?  
“Jualnya bareng-bareng sama tetangga ke satu agen, biar dijemput sekalian.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Sudah cukup menolong untuk warga sekitar sini.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, milik sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu ibu menyadap kebun karet ini?  
“Paling dua sampai tiga kali seminggu, kebunnya kecil.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah ibu tidak merasa rugi?  
“Sangat berat untuk biaya anak sekolah dengan harga getah yang sekarang.”
6. Apakah ibu sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Belum pernah.”
7. Apakah ibu memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Saya buat gorengan untuk dijual setiap sore.”

## 12) Hasil wawancara :

Nama : Ibu Ranti  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Rabu, 18 Februari 2026  
Jam : 11.00 WIB  
Tempat : Di depan rumah ibu Ranti

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet ibu tersebut?  
“Lewat tengkulak keliling saja yang sering lewat rumah.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Sangat membantu buat perempuan seperti saya yang susah bawa beban berat ke luar.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, milik sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu ibu menyadap kebun karet ini?  
“Tiga kali seminggu.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah ibu tidak merasa rugi?  
“Rugi dan sedih, tapi ini satu-satunya pendapatan pasti mingguan.”
6. Apakah ibu sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Tidak berani ambil risiko, mending yang sudah jelas-jelas mau beli saja.”
7. Apakah ibu memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“saya buka warung kecil-kecilan di rumah”

### 13) Hasil wawancara :

Nama : Ibu Sumiyati  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Kamis, 19 Februari 2026  
Jam : 09.00 WIB  
Tempat : Di kebun belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet ibu tersebut?  
“Saya jual ke saudara yang kebetulan jadi agen pengumpul di desa.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Sangat baik dan aman, karena sama saudara sendiri harganya jujur.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Milik sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu ibu menyadap kebun karet ini?  
“Empat kali seminggu.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah ibu tidak merasa rugi?  
“Kalau dibilang rugi ya rugi, harga sembako naik tapi getah anjlok.”
6. Apakah ibu sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Tidak, sudah tenang langganan sama saudara sendiri.”
7. Apakah ibu memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Mengurus rumah dan ada pelihara ternak bebek.”

#### 14) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Sandi Simamora  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Kamis, 19 Februari 2026  
Jam : 10.00 WIB  
Tempat : Di belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Sistemnya saya cekat truk dari pabrik atau pengumpul besar yang suka lewat di jalan raya lintas.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Jauh lebih menguntungkan karena saya potong jalur agen kecil, jadi harganya sedikit lebih bersih.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, milik sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Seminggu empat kali.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Masih terasa ruginya, meskipun sudah coba potong jalur distribusi, harganya dasarnya memang sedang hancur.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Ini yang saya lakukan sekarang, mencari truk besar langsung, berbeda dengan warga lain.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Tidak ada pekerjaan lain.”

### 15) Hasil wawancara :

Nama : Ibu Lina

Jabatan : Petani

Tanggal/hari : Senin, 23 Februari 2026

Jam : 08.00 WIB

Tempat : Halaman di belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet ibu tersebut?  
“Biasanya saya kumpulkan dulu, lalu ada agen pengumpul kecil yang datang mengambil ke rumah.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Sudah cukup membantu karena saya tidak punya kendaraan untuk mengantar getah ke tempat jauh.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, milik saya sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu ibu menyadap kebun karet ini?  
“Dalam seminggu biasanya 4 kali menyadap.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah ibu tidak merasa rugi?  
“Sangat rugi, karena harga jualnya rendah sekali sementara harga kebutuhan pokok terus naik.”
6. Apakah ibu sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Belum pernah, karena di sini rata-rata sistemnya memang langsung ke agen.”
7. Apakah ibu memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Tidak ada, hanya mengandalkan hasil kebun karet ini saja.”

## 16) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Herman Hutabarat  
Jabatan : Petani  
Tanggal/hari : Senin, 23 Februari 2026  
Jam : 09.00 WIB  
Tempat : Halaman di belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Dijual langsung kepada agen atau tengkulak yang rutin datang ke desa.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Mau tidak mau dikatakan baik, karena kalau mau bawa ke pabrik sendiri biayanya lebih besar di ongkos.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, milik sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Seminggu 4 kali memotong (menyadap).”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Jelas rugi, apalagi ada potongan timbangan dari agen yang kadang memberatkan petani.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Pernah coba ikut kelompok tani untuk jual bareng-bareng, tapi tidak bertahan lama sistemnya.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Saya ada sedikit ternak sapi untuk tabungan.”

**17) Hasil wawancara :**

Nama : Bapak Andika

Jabatan : Petani

Tanggal/hari : Senin, 23 Februari 2026

Jam : 10.00 WIB

Tempat : Kebun

**Pertanyaan wawancara :**

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Sistemnya kita timbang ke agen-agen pengumpul kecil yang lewat.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Menurut saya kurang baik kalau melihat harga yang kita terima sekarang ini.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Kebun milik orang tua, saya yang mengelola dan menyadapnya.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Seminggu 4 kali, kalau lebih dari itu kadar airnya terlalu tinggi.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Sangat rugi, hasilnya kurang mencukupi untuk ekonomi keluarga kalau harganya begini terus.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Belum pernah coba cara lain, ikut kebiasaan masyarakat di sini saja.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Saya sedang belajar menanam cabai juga di sela-sela waktu.”

**18) Hasil wawancara :**

Nama : Bapak Raja Nainggolan

Jabatan : Petani

Tanggal/hari : Selasa, 24 Februari 2026

Jam : 09.00 WIB

Tempat : Kebun

**Pertanyaan wawancara :**

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Cara menjualnya ya langsung ke tengkulak yang mengambil ke lokasi kebun.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Belum stabil, karena sering ada permainan harga di tingkat bawah.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Bukan, saya menggarap kebun milik orang lain dengan sistem bagi hasil.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Dalam seminggu 4 kali menyadap.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Rugi sekali, karena bagian yang saya terima jadi sangat kecil setelah dibagi dua dengan pemilik.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Pernah coba bawa ke pengepul besar di desa tetangga, tapi perbedaannya tidak seberapa.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Tidak ada, fokus memotong karet saja.”

**19) Hasil wawancara :**

Nama : Bapak Tomy

Jabatan : Petani

Tanggal/hari : Selasa, 24 Februari 2026

Jam : 11.00 WIB

Tempat : Kebun

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Kita jual ke agen pengumpul yang ada di desa ini.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Sudah berjalan, tapi belum memuaskan bagi kami para petani kecil.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, milik saya sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Seminggu 4 kali memotong.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Tentu merasa rugi, capeknya menyadap tidak terbayar dengan harga sekarang.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Belum pernah, karena tidak tahu prosedurnya kalau mau jual ke tempat lain.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Ada, saya kerja kuli bangunan.”

## 20) Hasil wawancara :

Nama : Bapak Dimas

Jabatan : Petani

Tanggal/hari : Kamis, 25 Februari 2026

Jam : 09.00 WIB

Tempat : Halaman belakang rumah

Pertanyaan wawancara :

1. Bagaimanakah sistem saluran pemasaran karet bapak tersebut?  
“Sistemnya saya jual langsung ke agen pengumpul kecil yang rutin datang ke lingkungan sini.”
2. Apakah fungsi dari lembaga pemasaran yang sekarang ini sudah berjalan dengan baik?  
“Kalau menurut saya masih kurang baik, karena harga yang kita terima seringkali jauh di bawah harga pasar yang sebenarnya.”
3. Apakah kebun karet ini milik sendiri?  
“Iya, kebun ini milik saya sendiri.”
4. Berapa kali dalam seminggu bapak menyadap kebun karet ini?  
“Dalam seminggu saya menyadap 4 kali, supaya pohonnya tidak cepat rusak dan hasil getahnya tetap stabil.”
5. Bagaimana melihat kondisi yang sekarang ini dengan harga karet yang tidak kunjung naik justru semakin turun dengan menggunakan saluran yang sekarang ini apakah bapak tidak merasa rugi?  
“Sangat rugi, karena penghasilan dari menyadap sudah tidak cukup lagi untuk menutupi biaya harian dan perawatan kebun.”
6. Apakah bapak sudah pernah mencoba dengan sistem saluran pemasaran yang berbeda?  
“Belum pernah, karena masyarakat di sini sudah terbiasa menjual ke agen dan kami tidak punya akses langsung ke pabrik.”
7. Apakah bapak memiliki pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan selain menyadap kebun karet?  
“Tidak ada pekerjaan tetap lain, hanya fokus mengurus kebun karet ini saja

## DOKUMENTASI

