

# TATA NIAGA SAYURAN Model Pengembangan Sub Terminal Agribisnis pada Dataran Tinggi

*By Pujiharto Pujiharto*



**P**RODUK sayuran dataran tinggi merupakan komoditas yang sangat strategis dan memperoleh prioritas pengembangan pada program pembangunan pertanian nasional.

Sayangnya, permasalahan klasik masih saja muncul. Rantai tata niaga begitu panjang sehingga keuntungan aktivitas agribisnis sayuran dataran tinggi lebih banyak dinikmati para pedagang dan pelaku agribisnis lainnya. Sedangkan petani mendapatkan margin keuntungan paling kecil.

Tidak adanya kesetaraan posisi tawar antara petani dengan pelaku agribisnis lainnya. Sehingga, petani sulit mendapatkan harga pasar yang wajar dan sebagian besar nilai tambah tidak dapat dinikmati petani.

Peneliti pada Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Purwokerto **Dr. Pujiharto, S.P. M.P.** mencoba menelusuri perdagangan sayur mayur dataran tinggi ini. Ia pun menyusun model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis. Diharapkan semua *stakeholders* yang terlibat dalam tata niaga sayuran lebih berpihak kepada petani sebagai produsen sayuran dataran tinggi.

Dr. PUJIHARTO, S.P., M.P.

# TATA NIAGA SAYURAN

Model Pengembangan Sub Terminal Agribisnis pada Dataran Tinggi



TATA NIAGA SAYURAN

# TATA NIAGA SAYURAN

*Model Pengembangan Sub Terminal Agribisnis  
pada Dataran Tinggi*

Penulis: Dr. Pujiharto, S.P. M.P.

Editor: Dr. Wakhudin, M.Pd.

Layout & Desain Cover: Dr. Wakhudin, M.Pd.

@2020 Dr. Pujiharto, S.P; M.P.

16  
Hak cipta dilindungi Undang-Undang

Diterbitkan pertama kali oleh LEKKAS

Januari 2020

ISBN: .....

4  
Undang-Undang No. 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta

Pasal 113

4  
(3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi. Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).

(4) Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Cetakan 1: Februari 2020

## KATA PENGANTAR

29

**P**UJI syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberi petunjuk dan kemudahan dalam pelaksanaan penelitian dan penulisan ini. Di satu sisi, tim peneliti dapat menyelesaikan rangkaian penelitian yang berjudul “Model Pengembangan Tata Niaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan Sub Terminal Agribisnis”, sementara penulis melanjutkan medokumentasikannya dalam bentuk buku ini.

Tujuan jangka panjang penelitian ini adalah melakukan penyusunan model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA). Dengan tata niaga, STA diharapkan berfungsi optimal, meningkatkan pendapatan petani dan berkelanjutan.

Sedangkan target khusus yang ingin dicapai pada penelitian dan penulisan buku ini adalah: (1) Terdeskripsinya *stakeholder* yang terlibat dalam tata niaga sayuran dataran tinggi; (2) Terdeskripsinya kinerja kelembagaan STA dalam tata niaga sayuran dataran tinggi; (3) Tersusunnya peta produksi, peta distribusi dan peta permintaan sayuran dataran tinggi; (4) Tersusunnya model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA; (5) Terujinya implementasi model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif-kuantitatif. Lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* di sentra produksi sayuran dataran tinggi meliputi tiga kabupaten yaitu Banjarnegara, Wonosobo dan Temanggung serta dua STA yaitu Jakabaya dan Kejajar.

34

Pengambilan data dilakukan melalui survei, observasi dan *Focus Group Discussion* (FGD). Unit analisis adalah petani, pedagang dan pengelola STA. Analisis data dilakukan secara deskriptif-kuantitatif, faktor yang memengaruhi pemanfaatan STA oleh petani dianalisis dengan *binary logit*, kinerja STA dianalisis dengan pendekatan *structure-conduct-performance* (SCP).

Hasil penelitian menunjukkan *stakeholders* yang terlibat dalam tata niaga sayuran dataran tinggi adalah petani sayuran, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Faktor yang memengaruhi pemanfaatan STA oleh petani adalah umur petani, volume sayuran dataran tinggi yang diproduksi, jarak lahan tanam dengan STA dan frekuensi penyuluhan.

Struktur pasar yang terjadi pada tata niaga sayuran dataran tinggi di STA adalah struktur pasar terdapat beberapa pembeli (*strongly oligopsonist market structure*). Perilaku pasar yang berhubungan dengan lembaga tata niaga yang ada meliputi perilaku dalam sistem pembentukan harga, kontrak dan kolusi/kerja sama antar lembaga pemasaran.

Kinerja pasar meliputi profit margin petani memiliki keuntungan yang terkecil diikuti pedagang pengumpul dan pedagang besar. *Farmer's share* yang diperoleh petani (16,32%). Elastistas transmisi harga sayuran dataran tinggi efisien karena perubahan harga di tingkat konsumen ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen.

Model tata niaga sayuran dataran tinggi yang ideal adalah dengan memfungsikan Sub Terminal Agribisnis, sehingga dapat meningkatkan posisi tawar petani, meningkatkan pendapatan petani dan berkelanjutan.

26

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi para pengambil kebijakan di tingkat daerah maupun nasional, pelaku agribisnis sayuran dataran tinggi dan para peneliti sebagai bahan pustaka yang berkaitan dengan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis Sub Terminal Agribisnis (STA).

Penulis merasa bahwa hasil penelitian serta penulisannya dalam buku 14 masih banyak kekurangan. Itulah sebabnya, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (Ditlitabmas) Ditjen Dikti yang memfasilitasi pendanaan penelitian ini dan juga semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Purwokerto, Januari 2020

**Dr. Pujiharto, S.P., M.P.**

## **DAFTAR ISI**

<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>v</b>
1. Tata Niaga Sayuran Dataran Tinggi	1
2. Produk Sayuran & Ekonomi Nasional	7
3. Metode Penelitian	14
4. Produksi, Distribusi dan Permintaan	23
5. Petani yang Memanfaatkan STA	27
6. Struktur Pasar Sayuran	34
7. Hambatan Keluar Masuk Pasar	40
8. Kinerja Pasar Sayuran	48
9. Model Tata Niaga Sayuran	58
10. Analisis SWOT Tata Niaga Sayuran	63
11. Analisis Lingkungan Eksternal (EFE)	75
12. Kesimpulan dan Saran	83
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>86</b>
<b>TENTANG PENULIS</b>	<b>93</b>

## Tata Niaga Sayuran Dataran Tinggi

**P**RODUK sayuran dataran tinggi merupakan komoditas yang sangat strategis dan memperoleh prioritas pengembangan pada Program Pembangunan Pertanian Nasional 2010-2015 (Kementan, 2010).

Dalam pengembangan agribisnis sayuran dataran tinggi, permasalahan klasik masih saja muncul. Menurut Irawan (2003), Arifin (2001), dan Sumodiningrat (2000), masalah klasik tata niaga yang selalu muncul antara lain: (1) Rantai tata niaga yang panjang sehingga keuntungan aktivitas agribisnis sayuran dataran tinggi lebih banyak dinikmati para pedagang dan pelaku agribisnis lainnya;

(2) Terbentuknya margin ganda sehingga ongkos produksi dan tata niaga hasil yang harus dibayar konsumen menjadi lebih mahal. Akibatnya, sistem agribisnis berjalan tidak efisien dalam memenuhi kebutuhan pasar. Margin ganda tersebut dapat bersumber dari rantai tata niaga yang panjang dan transmisi harga/informasi pasar yang tidak sempurna kepada petani; dan

(3) Tidak adanya kesetaraan posisi tawar antara petani dengan pelaku agribisnis lainnya. Sehingga, petani sulit mendapatkan harga pasar yang wajar dan sebagian besar nilai tambah tidak dapat dinikmati petani. Konsekuensinya, petani

5  
sulitan memenuhi tuntutan permintaan atau preferensi konsumen yang terus berubah.

Pemerintah melalui Badan Agribisnis Kementerian Pertanian telah berusaha mengatasi permasalahan tersebut antara lain dengan membangun lembaga tata niaga yaitu Sub Terminal Agribisnis (STA) di sentra produksi sayuran dataran tinggi.

Tujuan adalah: (1) Meningkatkan nilai tambah produk sayuran dataran tinggi bagi petani; (2) Mempersingkat rantai tata niaga sehingga harga produk sayuran dataran tinggi di tingkat konsumen dapat diturunkan; (3) Sarana informasi pasar; (4) 43 meningkatkan posisi tawar bagi petani; dan (5) Sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang sangat potensial dan pengembangan akses pasar.

Upaya menjembatani persoalan di atas dilakukan melalui pemberdayaan ekonomi lokal secara otonom dan desentralisasi dengan mengembangkan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA).

Model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis dapat memberi gambaran menyeluruh tentang keberadaan *stakeholders* yang terlibat dalam tata niaga sayuran dataran tinggi, kinerja kelembagaan STA yang lebih optimal dalam tata niaga sayuran dataran tinggi, peta produksi, peta distribusi dan peta permintaan sayuran dataran tinggi.

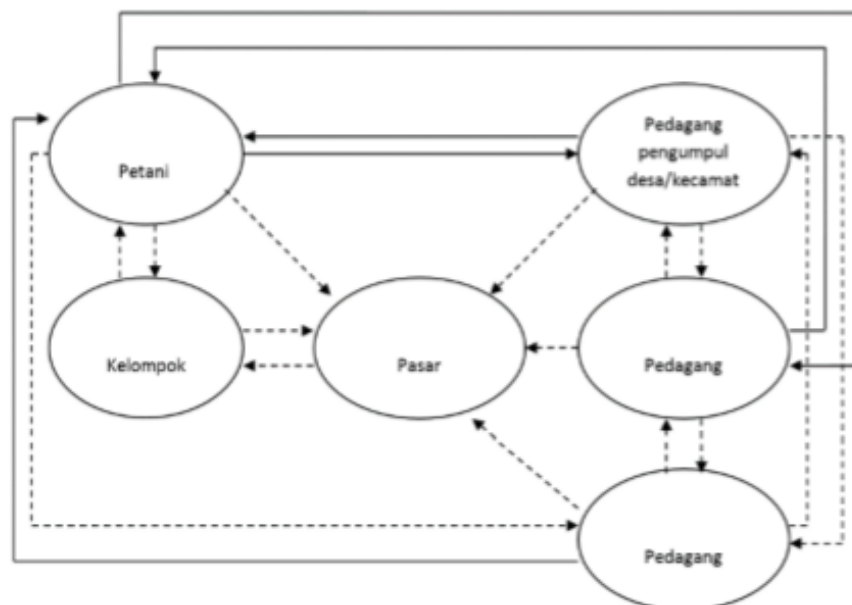
Permasalahan yang ingin dijawab dalam penelitian ini adalah: (1) Siapa saja *stakeholders* yang

terlibat dalam tata niaga sayuran dataran tinggi; (2) Bagaimana kinerja kelembagaan STA dalam tata niaga sayuran dataran tinggi; (3) Bagaimana peta produksi, peta distribusi dan peta permintaan sayuran dataran tinggi; (4) Bagaimana implikasi strategis dari model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA; (5) Bagaimana implementasi dari model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA.

### Kondisi Tata Niaga Sayuran

Pada dasarnya tata niaga komoditas sayuran dataran tinggi selama ini sangat dipengaruhi oleh **18**erkaitan antara petani dengan pedagang, baik secara langsung maupun tidak langsung terlibat dalam proses tata niaga tersebut.

Dari kondisi tersebut menurut Setiajie (2004) secara umum sistem tata niaga komoditas sayuran dataran tinggi adalah:



7

Sebagian besar petani, terutama petani dengan skala usaha kecil dan menengah, lebih banyak memasarkan produknya melalui pedagang pengumpul desa. Selain itu, ada juga yang menjualnya ke pedagang kecamatan (bandar) atau bahkan ke pedagang dari pasar induk serta pedagang besar lainnya yang datang langsung ke petani.

Alur tata niaga lainnya adalah petani menjual ke pedagang pengumpul. Dari pedagang pengumpul dipasarkan ke pedagang besar bahkan kepada pedagang dari pasar induk. Bagi para petani dengan usahatani skala besar, tata niaga produksi juga kadang-kadang dilakukan langsung ke pedagang pasar induk.

Dengan pola tata niaga seperti ini, maka STA dan kelompok tani tidak berfungsi penuh. Posisi tawar (*bargaining power*) petani lemah dan petani hanya sebagai penerima harga (*price taker*). Keuntungan lebih banyak dinikmati pedagang. Itulah sebabnya, perlu dibangun model tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan sub terminal agribisnis (STA) sehingga berfungsi optimal, meningkatkan pendapatan petani dan berkelanjutan.

9 Tata niaga produk sayuran dataran tinggi secara umum bekerja dalam bentuk pasar yang tidak sempurna (*imperfect markets*). Ketidaksempurnaan tersebut diindikasikan karena lemahnya kelembagaan tata niaga (*poor market institutions*) secara fungsional, struktural dan kultural. Biaya transaksi yang tinggi (*high search costs*), struktur informasi yang

tidak sempurna dan seimbang (*imperfect and asymmetric information*) menyebabkan pasar tidak efisien.

Pemerintah melalui Badan Agribisnis Kementerian Pertanian berupaya mengatasi masalah tersebut dengan membangun Sub Terminal Agribisnis. STA dibangun untuk meningkatkan kapasitas (*capacity building*) petani dan pelaku tata niaga produk sayuran dataran tinggi dari petani selaku produsen, pedagang, konsumen serta seluruh masyarakat yang terlibat dalam penyaluran produk sayuran dataran tinggi dari petani sampai konsumen.

Petani sebagai pelaku tata niaga merupakan bagian dari *agro supply chain* yang harus memiliki hubungan dengan pelaku pasar lainnya. Selama ini petani bekerja secara individual sehingga sulit memosisikan dirinya di pasar dan tidak mempunyai *bargaining position* untuk memperjuangkan produknya di pasar. Untuk itu pembangunan dan pengembangan kelembagaan tata niaga Sub Terminal Agribisnis sangat tepat dalam konteks *agro supply chain* untuk membentuk *value chain* dengan ditunjang kompetensi yang kuat dari petani sehingga memberi kontribusi pada kesejahteraan petani.



## 2

### **Produk Sayuran & Ekonomi Nasional**

**P**ROSPEK pasar komoditas sayuran sangat cerah, sejalan dengan semakin meningkatnya kesadaran gizi, gaya hidup dan kemampuan daya beli masyarakat, terutama di kota besar. Data statistik ekspor dan impor menunjukkan bahwa komoditas sayuran menempati posisi penting dalam perdagangan domestik dan global.

Total produksi sayuran nasional periode 2008-2010 mencapai 7.673.333 ton. Total volume ekspor pada periode yang sama mencapai 101.731,37 ton, total impor mencapai 209.170,47 ton. Nilai ekspor sayuran secara keseluruhan 30.000 dolar AS dan nilai impor sebesar 57.000 dolar AS (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2011).

Sebagai bagian dari perekonomian nasional, sayuran merupakan salah satu komoditas pertanian yang dipandang sebagai sumber pertumbuhan ekonomi baru. Kontribusi komoditas sayuran ini terhadap perekonomian nasional sangat terkait dengan pengaruh pasar yang terjadi yaitu penawaran dan permintaan.

Mekanisme pembentukan harga sayuran dipengaruhi oleh keseimbangan pasar yaitu keseimbangan antara penawaran dan permintaan, baik pasar lokal, regional, maupun pasar luar negeri.

Struktur pasar juga sangat menentukan keseimbangan antara penawaran dan permintaan, khususnya harga sayuran itu sendiri.

Saptana et al. (2001) mengemukakan bahwa struktur pasar beberapa komoditas sayuran dataran tinggi (kentang, kubis, wortel, tomat) yang ditemukan di Jawa Tengah bersifat oligopsonistik di mana porsi keuntungan diperoleh oleh pedagang grosir jauh lebih besar dibandingkan porsi keuntungan yang diterima petani produsen.

Sub Terminal Agribisnis, merupakan konsep yang dibakukan Badan Agribisnis Pertanian pada tahun 2000. STA ini merupakan perwujudan atas fenomena yang selama ini berkembang dalam tata niaga komoditas pertanian dan sebagai bagian dari rangkaian kegiatan agribisnis.

Tata niaga komoditas pertanian pada umumnya mempunyai mata rantai yang panjang, mulai dari petani, pedagang pengumpul, pedagang besar hingga konsumen. Semua mata rantai itu mengakibatkan kecilnya keuntungan yang diperoleh petani. Konsumen membayar lebih mahal dari harga yang selayaknya ditawarkan, biaya tata niaga (*marketing cost*) dari produsen ke konsumen menjadi tinggi. Lemahnya posisi tawar petani serta semakin banyaknya produk impor komoditas yang sama di pasar dalam negeri, menuntut upaya peningkatan efisiensi tata niaga dengan mengembangkan infrastruktur tataniaga.

STA merupakan infrastruktur tata niaga untuk transaksi jual beli hasil pertanian, baik transaksi

fisik (lelang, langganan, pasar spot) maupun non-fisik (kontrak, pesanan, *future market*) Badan Agribisnis Kementerian Pertanian (2000); Tanjung (2001); Sukmadinata (2001); Tambunan (2001).

Sebagian manfaat STA adalah: (1) Memperlancar kegiatan dan meningkatkan efisiensi tata niaga komoditas agribisnis (pusat transaksi hasil agribisnis, jaringan tata niaga, pusat informasi komoditas pertanian, dan sarana promosi produk pertanian); (2) Mempermudah pembinaan mutu hasil agribisnis yang meliputi penyediaan tempat sortasi dan pengemasan, gudang, *cool room* dan *cold storage*, melatih para petani dan pedagang dalam penanganan dan pengemasan hasil pertanian;

(3) Sebagai wadah bagi pelaku agribisnis untuk merancang bangun pengembangan agribisnis, menyinkronkan permintaan pasar dengan manajemen lahan, pola tanam, kebutuhan saprodi dan permodalan serta peningkatan SDM tataniaga; (4) Peningkatan pendapatan daerah melalui jasa pelayanan tata niaga; dan (5) Pengembangan agribisnis dan wilayah.

Sasaran utama pembangunan Sub Terminal Agribisnis pada dasarnya adalah meningkatkan nilai tambah bagi petani dan pelaku pasar, mendidik petani untuk memperbaiki kualitas produk, sekaligus mengubah pola pikir ke arah agribisnis sehingga menjadi salah satu sumber pendapatan asli daerah serta mengembangkan akses pasar (Badan Agribisnis Departemen Pertanian, 2000; Sukmadinata, 2001).

Penelitian yang berkaitan dengan tata niaga sayuran dataran tinggi (hortikultura) dan Sub Terminal Agribisnis (STA) pernah dilakukan. Hasil dapat dilihat pada tabel berikut:

Peneliti	Kajian Penelitian	Hasil yang Dicapai
11 Rachman, H.P.S., 1997	Aspek Permintaan, Penawaran, dan Tata niaga Hortikultura di Indonesia	Tata niaga hortikultura termasuk di dalamnya adalah komoditas sayuran sangat berperan dalam ekonomi nasional. Belum seimbang antara permintaan dan penawaran menyebabkan terjadinya fluktuasi harga.
11 Saptana, Sumaryanto, M. Siregar, H. Mayrowani, I. Sadikin, dan S. Friyatno. 2001	Analisis Keunggulan Kompetitif Komoditas Unggulan Hortikultura	Keunggulan kompetitif komoditas hortikultura di pasar internasional dengan urutan buah-buahan, sayuran, tanaman hias dan biofarmaka.
Sukmadinata, T., Tanjung. D. 2001	Manajemen Kelayanan Sub Terminal Agribisnis (STA)	10 Sistem pengelolaan Sub Terminal Agribisnis (STA) secara terpadu memberikan

	Pergudangan dan Distribusi.	nilai tambah pelaku agribisnis dan produk pertanian.
Tambunan, A. 2001	Kriteria Sub Terminal Agribisnis	Sub Terminal Agribisnis (STA) mempunyai kriteria bagi pusat tata niaga komoditas pertanian di masing-masing sentra produksi pertanian ( STA sayuran, STA buah-buahan, STA tanaman pangan dan STA ikan laut)
Musanif, J. 2004	Pasar Dalam Negeri Produk Pertanian dan Sub Terminal Agribisnis	Sub Terminal Agribisnis merupakan lembaga tata niaga yang sesuai bagi pasar produk pertanian dalam negeri.

20 2004	iajie, I. Menjadikan Sub Terminal Agribisnis (STA) sebagai Kelembagaan Tata niaga di Sentra Produksi	STA dapat meningkatkan nilai tambah produk pertanian, mengurangi rantai tata niaga yang panjang, meningkatkan mutu produk pertanian, menambah pendapatan asli daerah.
Darmawan, Dwi Putra dan I Dewa Gede Rakasarjana. 2006	Strategi Membangun Sinergi Antar Sub Terminal Agribisnis (STA) di Provinsi Bali	25 Provinsi Bali terdapat 12 STA yang tersebar di beberapa kabupaten. STA yang cukup menonjol kegiatannya bergerak di bidang sayuran dan buah-buahan. STA dapat mengubah petani yang semula hanya berorientasi produksi menjadi berorientasi pasar.
Suci, Kurnia Indraningsih dan Ashari. 2006	Sub Terminal Agribisnis Penggerak Perekonomian Petani Bali	STA dapat meningkatkan pendapatan petani dan meningkatkan mutu produk yang ditawarkan petani

---



### 3

## Metode Penelitian

**M**ETODE<sup>2</sup> dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis, yaitu metode penelitian yang memusatkan perhatian pada permasalahan masa sekarang dengan jalan mengumpulkan data, menyusun dan menganalisisnya. Penelitian deskriptif bertujuan untuk<sup>2</sup> membuat gambaran hubungan antar fenomena, membuat prediksi serta implikasi suatu masalah yang ingin dipecahkan (Gulo, 2002, dan Nasir, 19-88).

Tujuan jangka panjang penelitian ini adalah melakukan<sup>15</sup> penyusunan model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA) sehingga berfungsi optimal, meningkatkan pendapatan petani dan berkelanjutan. Model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA) memiliki tujuan khusus sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi *stakeholders* yang terlibat dalam tata niaga sayuran dataran tinggi;
2. Menganalisis kinerja kelembagaan STA dalam tata niaga sayuran dataran tinggi dengan pendekatan *structure-conduct-performance* (SCP);
3. Menyusun peta produksi, peta distribusi dan peta permintaan sayuran dataran tinggi;

4. Merumuskan dan menyusun model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA;
5. Menguji implementasi model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA.

28

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Sebagai bahan masukan bagi para peneliti dalam melakukan riset tata niaga sayuran dataran tinggi, struktur, perilaku dan kinerja kelembagaan STA;
2. Sebagai bahan masukan bagi pemerintah kabupaten dalam pembangunan ekonomi daerah;
3. Meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) melalui jasa pelayanan Sub terminal Agribisnis (STA);
4. Memperlancar kegiatan dan meningkatkan efisiensi pemasaran komoditas sayuran dataran tinggi (pusat transaksi, jaringan pemasaran, pusat informasi, dan sarana promosi);
5. Mempermudah pembinaan mutu hasil sayuran dataran tinggi meliputi penyediaan tempat sortasi dan pengemasan, penyediaan air bersih, gudang, *cool room* dan *cold storage*, melatih para petani dan pedagang dalam penanganan dan pengemasan hasil pertanian;
6. Sebagai wadai bagi pelaku agribisnis untuk menyinkronkan permintaan pasar dengan manajemen lahan, pola tanam, kebutuhan saprodi

dan permodalan serta peningkatan SDM pemasaran;

7. Pengembangan agribisnis dan wilayah.

Lokasi penelitian ditentukan secara purposif di sentra produksi sayuran dataran tinggi meliputi dua kabupaten yaitu Banjarnegara dan Wonosobo serta dua Sub Terminal Agribisnis (STA) yaitu STA Jakabaya dan STA Kejajar yang merupakan STA aktif dalam tata niaga produk sayuran dataran tinggi.

Penelitian dilaksanakan dalam empat tahap dengan waktu penyelesaian dua tahun. Tahap I: Identifikasi kinerja kelembagaan STA dalam tata niaga komoditas sayuran dataran tinggi dengan langkah: (1) Studi literatur (laporan hasil penelitian, jurnal ilmiah) yang relevan dengan penelitian ini; (2) Penyusunan kuisioner dan melakukan survei awal ke lokasi penelitian; (3) Pengumpulan data melalui survei dan observasi.

Tahap II: Perumusan dan penyusunan model pengembangan tata niaga Sayuran Dataran Tinggi berbasis kelembagaan STA langkah: (1) Melakukan identifikasi *stakeholders* yang terlibat dalam tata niaga sayuran dataran tinggi; (2) Melakukan analisis model *binary logit* untuk mengetahui faktor yang memengaruhi pilihan penggunaan lembaga tata niaga Sub Terminal Agribisnis (STA) dan kinerja STA dengan pendekatan *structure-conduct-performance* (SCP); (3) Menyusun peta produksi, peta distribusi dan peta permintaan sayuran dataran tinggi;

(4) Merumuskan dan menyusun model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA.

Tahap III: Uji coba model pengembangan tata niaga Sayuran Dataran Tinggi berbasis kelembagaan STA langkah: (1) Sosialisasi peneliti dengan seluruh *stakeholders*, lembaga struktural pemerintahan, lembaga terkait (penyuluh pertanian, dinas pertanian, dan Dinas Perdagangan) melalui kegiatan *focus group discussion* (FGD); (2) Menguji coba model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA.

Tahap IV: Implementasi model pengembangan tata niaga Sayuran Dataran Tinggi berbasis kelembagaan STA dengan langkah: (1) Implementasi model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA; (2) Melakukan evaluasi dan revisi terhadap model pengembangan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA.

36

Data penelitian yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif dan kuantitatif. Analisis deskriptif untuk memperoleh gambaran yang luas mengenai berbagai aspek tata niaga dan faktor yang terkait, sehingga mendukung analisis kuantitatif. Sedangkan data lainnya dianalisis dengan cara:

1. Analisis faktor yang memengaruhi pemanfaatan STA oleh petani

Model yang digunakan dalam analisis ini adalah *binary logit* (Greene, 1993; Winarno, 2008)

di mana petani yang menggunakan STA sebagai sarana tata niaga produk sayuran dataran tinggi diberi nilai 1 ( $Y_i = 1$ ) sedangkan petani yang tidak memanfaatkan STA sebagai sarana tata niaga produk sayuran dataran tinggi diberi nilai 0 ( $Y_i = 0$ ).

$$Y_i = \begin{cases} 1, & \text{jawaban ya dengan probabilitas } P_i \\ 0, & \text{jawaban tidak dengan probabilitas } (1-P_i) \end{cases}$$

16

$$P_i = \text{Prob}(Y_i=1)$$

$$(1-P_i) = \text{Prob}(Y_i=0)$$

Sehingga nilai  $E(Y_i) = 1(P_i) + 0(1-P_i) = P_i$

Analisis faktor yang mempengaruhi pemanfaatan STA oleh petani dengan model fungsi:

42

$$E(Y_i) = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, D)$$

Di mana:

$E(Y_i)$  = nilai yang diharapkan (*expected value*) dari probabilitas pemanfaatan STA oleh petani

$X_1$  = umur petani (tahun)

$X_2$  = pengalaman usahatani (tahun)

$X_3$  = tingkat pendidikan formal (tahun)

$X_4$  = volume sayuran yang diproduksi (kg)

$X_5$  = jarak lahan tanam dengan STA (km)

$X_6$  = frekuensi mengikuti penyuluhan

D = *dummy* keterikatan petani dengan pedagang (D = 1, ada ikatan, D = 0, tidak ada ikatan)

Adapun analisis kinerja STA dengan *Structure, Conduct, Performance (SCP)* adalah sebagai berikut:

- a. *Structure*, untuk mendeskripsikan *structure* pasar digunakan ukuran pangsa pasar (*market share*) dan konsentrasi pasar (CR4) (Tomeck et. al., 1990); (Martin, 1993).

$$\text{Market share (MSi)} = \frac{Si}{Stotal} \times 100\%$$

Di mana:

27

MSi = pangsa pasar lembaga tata niaga (STA) ke-i (%)

Si = penjualan lembaga tata niaga (STA) ke-i (Rp)

Total = total seluruh penjualan lembaga tata niaga (STA) yang diteliti (Rp)

Konsentrasi pasar dideteksi dengan Indeks Herfindahl

$$H = (D1)^2 + (D2)^2 + \dots + (Dn)^2$$

Di mana:

H = indeks Herfindahl (Nilai H berkisar 0-1)

$D_i$  = pangsa pembelian sayuran dataran tinggi ke-i (%)

$n$  = jumlah pembeli yang ada di STA

jika nilai  $H = 1$  maka struktur pasar monopsoni (hanya ada satu pembeli).

Jika nilai  $H$  mendekati 0 maka struktur pasar mengarah pada pasar persaingan sempurna (*perfect competition*) pada kondisi ini posisi tawar (*bargaining power*) petani lebih tinggi sebagai produsen yang menjual produk sayuran dataran tinggi.

Langkah selanjutnya menghitung konsentrasi pasar dari empat pembeli terbesar (CR4) di setiap STA

$$CR4 = \sum_1^4 S_{ij}$$

Di mana:

CR4 = rasio konsentrasi 4 pedagang terbesar

$S_{ij}$  = pangsa pasar 4 pedagang sayuran dataran tinggi terbesar di STA.

19

Jika nilai  $CR4 \leq 33\%$  (*competitive market structure*);  $33-50\%$  (*weak oligopsonist market structure*);  $> 50\%$  (*strongly oligopsonist market structure*).

- b. *Conduct*, dianalisis secara deskriptif meliputi: proses penjualan dan pembelian, pembentukan harga equilibrium, sistem pembayaran (tunai,

kredit), kerja sama dengan lembaga tata niaga lainnya.

- c. *Performance*, menunjukkan tingkat efisiensi tata niaga sayuran dataran tinggi di STA. Analisis yang dilakukan adalah: margin tata niaga, tingkat harga yang diterima petani (*farmer share*), elastisitas transmisi harga ( $E_t$ ), jika  $E_t$  tinggi maka STA efisien karena perubahan harga di tingkat pedagang ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen.

Peta produksi menggambarkan sebaran produksi sayuran dataran tinggi di masing-masing wilayah penelitian dianalisis dengan pendekatan zona produksi, peta distribusi menggambarkan sebaran distribusi komoditas sayuran dataran tinggi dianalisis dengan jalur distribusi dan peta permintaan menggambarkan sebaran permintaan komoditas sayuran dataran tinggi dianalisis kelompok konsumen yang membutuhkan (konsumen rumah tangga, konsumen industri pengolahan makanan, konsumen institusi seperti restoran atau rumah makan, rumah sakit, hotel, penjara (Saptana dkk., 2004).



4

## Produksi, Distribusi dan Permintaan

**H**ASIL penelitian di wilayah sentra produksi sayuran dataran tinggi yaitu Kabupaten Banjarnegara (STA Jakabaya) dan Kabupaten Wonosobo (STA Kejajar) jumlah sampel yang terambil sebagai responden ditunjukkan pada tabel berikut ini:

Wilayah Penelitian/STA	Melalui STA		Tidak Melalui STA	
	orang	persen	orang	persen
Petani sayuran				
Banjarnegara	28	46,67	6	60,00
Wonosobo	32	53,33	4	40,00
<b>Jumlah</b>	<b>60</b>	<b>100,00</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>
Pedagang pengumpul				
Banjarnegara	7	46,67	4	40,00
Wonosobo	8	53,33	6	60,00
<b>Jumlah</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>
Pedagang besar				
Banjarnegara	5	41,67	2	40,00

Wonosobo	7	58,33	3	60,00
<b>Jumlah</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>5</b>	<b>100,00</b>

Tabel di atas menunjukkan bahwa petani sayuran, pedagang pengumpul dan pedagang besar di wilayah Wonosobo yang memanfaatkan STA sebagai lembaga tata niaga sayuran dataran tinggi mempunyai persentasi lebih besar dibanding di wilayah Banjarnegara. Sedangkan persentase para pelaku tata niaga sayuran dataran tinggi yang memanfaatkan STA lebih banyak dibanding yang tidak melalui STA.

Berbicara tentang *stakeholders* yang terlibat dalam tata niaga sayuran dataran tinggi, dapat dijelaskan bahwa *stakeholders* yang terlibat antara lain:

1. Petani produsen, komoditas sayuran dataran tinggi yang ditanam petani di daerah penelitian di antaranya kentang, kubis, wortel, tomat, cabai. Petani menanam jenis sayuran dataran tinggi umumnya dilakukan sendiri-sendiri tidak berkelompok dan dilakukan secara monokultur (satu jenis tanaman).

Pada umumnya jenis sayuran dataran tinggi yang ditanam petani dapat dipanen sekali misalnya kentang, kubis dan wortel sedangkan tomat dan cabai dapat dipanen berulang-ulang sampai tanaman tidak berproduksi.

Petani sebagai ujung tombak dalam tata niaga sayuran dataran tinggi akan menentukan

besar kecilnya volume sayuran dataran tinggi yang ditawarkan di pasar.

2. Pedagang pengumpul, yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani. Pedagang pengumpul melakukan transaksi dengan petani baik secara tunai, maupun dengan kontrak pembelian. Jenis sayuran dataran tinggi yang dibeli secara tunai adalah kentang, kubis dan wortel.

Sistem kontrak pembelian umumnya untuk tomat dan labi karena jenis sayuran ini dapat dipanen berkali-kali dengan rentang waktu yang cukup singkat. Panen dapat dilakukan 8-10 kali. Lembaga yang mendukung proses pembelian sayuran oleh pedagang pengumpul adalah jasa transportasi atau mobil bak terbuka.

Hampir semua pedagang pengumpul yang memiliki mobil sendiri untuk mengangkut sayuran, beberapa biaya yang ditanggung pedagang pengumpul adalah biaya bahan bakar, upah sopir, biaya bongkar muat, dan biaya sortasi.

3. Pedagang besar, lembaga tata niaga ini sangat berperan dalam mendistribusikan produk sayuran dataran tinggi ke daerah lain. Daerah penjualan regional dengan tujuan Purbalingga, Purwokerto, Cilacap, Kebumen, dan Purworejo sedangkan wilayah nasional meliputi Semarang, Solo, Yogyakarta, Jakarta, Bandung, Surabaya, dan Makasar. Pedagang besar berhubungan

langsung dengan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer di masing-masing wilayah.

4. Pedagang pengecer, lembaga tata niaga yang berhadapan langsung dengan konsumen. Pedagang pengecer biasanya bertempat di kios pasar di masing-masing wilayah pemasaran.



## 5

### **Petani yang Memanfaatkan STA**

**T**ATA niaga sayuran dataran tinggi di daerah penelitian dilakukan melalui dua cara yaitu melalui STA (Sub Terminal Agribisnis) dan tidak melalui STA. Hasil penelitian di lapang diperoleh sampel sebanyak 70 responden dengan rincian 60 responden melakukan tata niaga sayuran dataran tinggi melalui kelembagaan STA sedangkan 10 responden tidak melalui STA.

Faktor yang memengaruhi pemanfaatan STA oleh petani adalah umur petani, pengalaman usaha tani, tingkat pendidikan formal petani, volume sayuran yang diproduksi. Jarak lahan tanam dengan STA, dan frekuensi mengikuti penyuluhan.

Sebelum dilakukan analisis data terlebih dahulu dilakukan pengujian untuk mengetahui kesesuaian model logit yang digunakan dalam penelitian ini. Pengujian ini untuk mengetahui kesesuaian antara data yang diperoleh dengan model regresi logit yang digunakan dalam penelitian ini.

Tabel berikut merupakan hasil uji kesesuaian model Binary Logit menggunakan uji Hosmer and Lemeshow:

13

	Quantile of Risk		Dep=0		Dep=1		Total	H-L
	Low	High	Actual	Expect	Actual	Expect	Obs	Value
1	0,0588	0,2507	10	11,7209	4	2,27910	14	1,55208
2	0,2535	0,3538	11	9,79091	3	4,20909	14	0,49663
3	0,3657	0,4475	9	8,24159	5	5,75841	14	0,16968
4	0,4504	0,5712	9	7,05469	5	6,94531	14	1,08127
5	0,5724	0,6456	5	5,57174	9	8,42826	14	0,09745
6	0,6505	0,7459	3	4,27715	11	9,72285	14	0,54912
7	0,7566	0,8358	2	2,82604	12	11,1740	14	0,30251
8	0,8412	0,8909	2	1,98022	12	12,0198	14	0,00023
9	0,8951	0,9470	2	1,13624	12	12,8638	14	0,71462
10	0,9509	0,9932	0	0,40051	14	13,5995	14	0,41230
	Total		53	53,0000	87	87,0000	140	5,37590
<b>H-L Statistic:</b>			<b>5,3759</b>		<b>Prob. Chi-Sq(5)</b>		<b>0,7167</b>	

**Sumber:** Analisis Data Primer, 2014

Hasil pengujian dengan menggunakan uji Hosmer and Lemeshow menunjukkan nilai chi-square = 5,3759 dengan nilai signifikansi 0,7167. Dengan hasil ini maka model regresi logit yang digunakan pada penelitian ini menghasilkan nilai probabilitas yang diharapkan sesuai dengan nilai

probabilitas sesungguhnya. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi pemanfaatan STA oleh petani digunakan model analisis logit, dapat dilihat pada tabel.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa nilai McFadden R-squared sebesar 0,746425 artinya 74,6425 persen pilihan pemanfaatan STA oleh petani dipengaruhi oleh umur petani, pengalaman usaha tani, tingkat pendidikan formal petani, volume sayuran yang diproduksi, jarak lahan tanam dengan STA dan frekuensi mengikuti penyuluhan serta *dummy* keterikatan petani dengan pedagang.

Sisanya sebesar 25,3575 persen dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam model. Nilai McFadden R-squared cukup tinggi dan dapat menjelaskan pilihan pemanfaatan STA untuk fasilitas tata niaga sayuran dataran tinggi. Nilai LR statistik (6 df) sebesar 45,77119 dengan *probability* (LR stat) 2,63E-07 signifikan pada  $\alpha$ : 1%.

Berikut tabel tentang faktor yang memengaruhi pemanfaatan STA oleh petani:

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	76,44216**	25,578310	2,988554	0,0028
U_PETANI	-4,651509*	2,725972	-1,706367	0,0879
P_USTAN	-0,096350 <sup>ns</sup>	1,376735	-0,069984	0,9442
T_PENDK	1,760897 <sup>ns</sup>	1,138788	1,546290	0,1220
V_SAYUR	3,117900*	2,713208	1,149156	0,0705
J_STA	-0,819646**	0,385511	-2,126130	0,0335
F_PENYUL	9,489303***	2,619319	3,622813	0,0003
D	-1,049681 <sup>ns</sup>	1,371589	-0,765303	0,4441
McFadden R-squared	0,746425			
LR statistic (6 df)	45,77119			
Probability (LR stat)	2,63E-07***			
N	70			

1

**Sumber:** Analisis Data Primer, 2014

**Keterangan:**

\*\*\* = signifikan pada taraf  $\alpha$  : 1%

\*\* = signifikan pada taraf  $\alpha$  : 5%

\* = signifikan pada taraf  $\alpha$  : 10%

ns	= tidak signifikan
C	= konstanta
U_PETANI	= umur petani (th)
P_USTAN	= pengalaman berusaha tani (th)
T_PENDK	= pendidikan formal petani (th)
V_SAYUR	= volume sayuran yang diproduksi (kg)
J_STA	= jarak lahan tanam dengan STA (km)
F_PENYUL	= frekuensi mengikuti penyuluhan (kali)
D	= dummy keterikatan petani dengan pedagang (D=1, ada ikatan dan D=0, tidak ada ikatan)

Selanjutnya hal yang penting dalam penelitian ini adalah bagaimana kecenderungan faktor yang memengaruhi pemanfaatan STA untuk fasilitas tata niaga sayuran dataran tinggi. Berdasarkan hasil uji z-hitung menunjukkan variabel yang secara statistik berpengaruh nyata dan positif adalah volume sayuran yang diproduksi, dan frekuensi mengikuti penyuluhan.

Jarak lahan tanam dengan STA dan umur petani berpengaruh negatif terhadap pilihan pemanfaatan STA sedangkan faktor yang tidak berpenga-

ruh adalah pengalaman berusaha tani, tingkat pendidikan formal dan *dummy* keterikatan petani dengan pedagang.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa semakin banyak volume sayuran yang diproduksi, petani cenderung menggunakan fasilitas STA sebagai tempat tata niaga. Hal ini karena adanya keterjaminan harga dan produk sayuran dataran tinggi yang ditawarkan melalui STA akan laku terjual.

Sedangkan jika volume produksi sedikit maka petani cenderung menjual produk sayurannya langsung ke pedagang pengumpul. Semakin tinggi frekuensi petani dalam mengikuti penyuluhan berpengaruh terhadap kecenderungan petani dalam memilih fasilitas STA untuk tata niaga sayuran. Hal ini karena petani menjadi lebih banyak memperoleh informasi dan pengetahuan yang menguntungkan dari STA setelah mengikuti penyuluhan.

Semakin jauh jarak lahan tanam dengan lokasi STA maka petani cenderung tidak memilih fasilitas STA sebagai tempat tata niaga sayuran dataran tinggi. Mereka lebih cenderung menjual produk sayuran dataran tingginya ke pedagang pengumpul. Hal ini karena semakin jauh lokasi biaya operasional yang ditanggung petani lebih besar dan akan menanggung risiko kerusakan saat pengangkutan.

Demikian juga dengan umur petani, semakin tua petani cenderung menjual sayurannya langsung ke pedagang pengumpul. Sedang petani yang lebih muda cenderung lebih banyak memanfaatkan fasilitas STA untuk tata niaga sayuran dataran tinggi.

Pengalaman berusaha tani dan tingkat pendidikan formal petani serta keterikatan petani dengan pedagang tidak mempengaruhi keputusan petani dalam memilih fasilitas STA untuk tata niaga sayuran. Tetapi kecenderungan bahwa petani yang tidak mempunyai keterikatan dengan pedagang lebih memilih fasilitas STA, walaupun pengaruhnya tidak signifikan. Hal ini bisa terlihat bahwa nilai koefisien regresi variabel *dummy* bernilai negatif.



6

## Struktur Pasar Sayuran

**P**EMBAHASAN mengenai struktur pasar komoditas sayuran dataran tinggi meliputi pangsa pasar (*market share*), indeks herfindahl dan konsentrasi pasar (CR4). Hasil penelitian disajikan pada tabel dibawah ini.

Berikut adalah tabel pangsa pasar (*market share*) beberapa komoditi sayuran dataran tinggi di wilayah Kabupaten Banjarnegara dan Wonosobo:

Komoditi Sayuran Dataran Tinggi	Bulan I (April '14)	Bulan II (Mei '14)	Bulan III (Juni '14)	Bulan IV (Juli '14)	Rata-rata
Kentang	13,59	11,43	33,98	23,82	20,71
Kubis	19,75	20,58	23,87	20,99	21,30
Wortel	14,74	13,46	21,15	35,26	21,15
Tomat	21,52	18,39	41,26	18,83	25,00
Cabai	17,08	33,68	11,86	25,30	21,98

**Sumber:** Data Primer Diolah

Analisis pangsa pasar (*market share*) selama empat bulan menunjukkan beberapa jenis sayuran dataran tinggi mengalami fluktuasi penjualan (rasio

penjualan dengan penjualan total). Jenis sayuran seperti kentang, mengalami peningkatan pangsa pasar tertinggi pada bulan Juni 2014 dan wortel cenderung mengalami peningkatan *market share* selama empat bulan.

Komoditas kubis mengalami fluktuasi pangsa pasar yang kecil selama empat bulan, tomat dan cabai mengalami fluktuasi pangsa pasar yang tidak beraturan selama empat bulan. Komoditas kentang, kubis dan tomat mengalami fluktuasi tertinggi pangsa pasar pada bulan Juni, sedangkan wortel fluktuasi tertinggi pada bulan Juli dan cabai pada bulan Mei.

Konsentrasi (struktur) pasar yang terjadi pada tata niaga sayuran dataran tinggi dapat dianalisis dengan Indeks Herfindahl. Hasil analisis Indeks Herfindahl disajikan pada tabel di bawah ini:

Komoditi Sayuran Dataran Rendah	Market share I	Market share II	Market share III	Market share IV	Indek Herfindahl
Kentang	0,1359	0,1143	0,3398	0,2382	0,2038
Kubis	0,1975	0,2058	0,2387	0,2099	0,1824
Wortel	0,1474	0,1346	0,2115	0,3526	0,2089
Tomat	0,2152	0,1839	0,4126	0,1883	0,2858
Cabai	0,1708	0,3368	0,1186	0,2530	0,2206

**Sumber:** Data Primer Diolah

Hasil analisis untuk semua jenis sayuran dataran tinggi yang diteliti menunjukkan nilai indeks herfindahl kurang dari 0,5 atau mendekati nilai 0.

Hal ini berarti struktur pasar mengarah pada pasar persaingan sempurna (*perfect competition*). Pada kondisi ini posisi tawar (*bargaining power*) petani sebagai produsen lebih rendah dibanding pelaku tata niaga lainnya (pedagang pengumpul, pedagang besar maupun pedagang pengecer).

Petani diposisikan sebagai pihak yang lemah dalam menentukan harga (*price taker*) sedangkan pedagang memiliki posisi yang kuat dalam menentukan harga (*price maker*). Sifat komoditi sayuran dataran tinggi yang tidak tahan lama menjadi penyebab utama petani harus menjual dengan harga yang cenderung ditentukan oleh pelaku tata niaga lainnya.

Setelah analisis struktur pasar dilakukan maka dilanjutkan dengan analisis konsentrasi pasar untuk melihat struktur pasar dilihat dari sisi pembeli. Hasil analisis konsentrasi pasar (CR4) pada empat pedagang terbesar ditampilkan pada tabel di bawah ini:

Komoditi Sayuran Dataran Tinggi	Pedagang	Pedagang	Pedagang	Pedagang	CR4
	I	II	III	IV	
Kentang	30,54	23,90	32,54	10,62	97,61
Kubis	43,28	16,23	14,68	13,14	87,33
Wortel	14,74	10,26	21,15	35,26	81,41
Tomat	1,47	3,52	45,19	48,12	98,30
Cabai	17,08	33,68	25,30	8,14	84,19

**Sumber:** Data Primer Diolah, 2014

Perhitungan CR4 menggambarkan struktur pasar dilihat dari sisi pembeli dalam hal ini pedagang. Semua jenis sayuran dataran tinggi yang diteliti mempunyai nilai CR4 lebih dari 50. Demikian juga dengan hasil analisis CR4 kumulatif pada masing-masing lembaga tata niaga seperti tersaji pada tabel di atas.

Hasil analisis terhadap tabel di atas mengindikasikan secara kuat bahwa struktur pasar terdapat beberapa pembeli (*strongly oligopsonist market structure*). Hal ini sesuai dengan kondisi riil di lokasi penelitian bahwa rantai tata niaga sayuran dataran tinggi sebagian besar dipasarkan melalui beberapa pedagang. Dalam hal ini, pedagang pengumpul sebagai pembeli untuk selanjutnya dijual ke pedagang besar akhirnya ke pedagang pengecer di pasar.

Tabel di bawah ini menunjukkan konsentrasi pasar (CR4) kumulatif pada lembaga tata niaga.

Lembaga Tataniaga	CR4 Kumulatif (%)	Klasifikasi
Pedagang Pengumpul	82,10	<i>strongly oligopsonist market structure</i>
Pedagang Besar	80,00	<i>strongly oligopsonist market structure</i>
Pedagang Pengecer	83,15	<i>strongly oligopsonist market structure</i>

10

**Sumber:** Data Primer Diolah

Tabel di atas menguraikan bahwa struktur pasar pada tingkat pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer sebagai pasar oligopsoni konsentrasi kuat (*strongly oligopsonist market structure*). Artinya, jumlah pelaku tata niaga tersebut lebih banyak dibanding lembaga tata niaga pada tingkatan di atasnya, sehingga pembelian produk sayuran dataran tinggi pada petani kepada pedagang lebih terkonsentrasi.

Pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer tidak melakukan perubahan bentuk yang dapat menciptakan nilai tambah (*form utility*). Pedagang pengumpul dan pedagan besar hanya melakukan *grading*/sortasi untuk membedakan harga sayuran dataran tinggi pada jenis yang sama atau melakukan fungsi pengangkutan untuk menciptakan nilai tambah tempat (*place utility*) da-

lam hal ini dari lahan tanam ke STA. Produk sayuran dataran tinggi yang dibeli pedagang pengumpul dari petani dan dijual ke pedagang besar terlebih dahulu dilakukan *grading*/ sortasi.

Jumlah pedagang pengumpul yang menjual ke STA tidak terlalu banyak dan lebih banyak jumlah pedagang besar dari luar kota yang mencari dan membeli sayuran di STA, sehingga ketika pedagang pengumpul yang membawa sayuran dengan jumlah dan jenis yang relatif banyak ke STA, pedagang besar ini berebut mendapatkan sayuran yang mereka bawa. Namun demikian, harga tidak beranjak naik karena pedagang besar ini sudah mempunyai patokan harga tersendiri berdasarkan informasi yang dimiliki dari STA lain.



7

## Hambatan Keluar Masuk Pasar

**H**AMBATAN keluar masuk pasar dialami para spekulan baru yang ingin memasuki tata niaga sayuran dataran tinggi. Hambatan tersebut berupa sulitnya menembus jaringan pemasaran produk sayuran dataran tinggi yang dibentuk pelaku tata niaga lama.

Jaringan pemasaran lama ini menguasai hampir sebagian besar pembelian sayuran dataran tinggi di lokasi penelitian. Keadaan ini membuat harga senantiasa ditentukan oleh pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Sedangkan petani sebagai penerima harga (*price taker*) pada kondisi *bargaining position* yang lemah.

Hasil penelitian di lapang menunjukkan hambatan masuk bagi pedagang atau petani yang akan melakukan jual-beli sayur di STA ada tiga hal. *Pertama* adalah adanya pungutan atau retribusi bila seseorang akan menjual atau membeli produk di STA sesuai tarif yang berlaku. Besarnya pungutan/retribusi untuk masing masing STA bisa dilihat pada tabel berikut:

<b>Jenis Pungutan /Retirbusi</b>	<b>Tarif</b>	<b>Keterangan</b>
Truck double	7.000/sekali masuk	STA Kejajar
Truck engkel	5.000/sekali masuk	STA Jakabaya, STA Kejajar
Colt cyclon	3.000/sekali masuk	STA Jakabaya, STA Kejajar
Motor	1.000/sekali masuk	STA Jakabaya, STA Kejajar
Iuran anggota	10.000/bulan	STA Kejajar
Iuran los	20.000/bulan	STA Kejajar, STA Jakabaya

Sumber: Data Primer Diolah, 2014.

*Kedua* adalah iuran anggota. Setiap pedagang yang akan menjual dan atau membeli sayuran di STA diwajibkan membayar iuran anggota. Dengan demikian tidak semua pedagang bisa dengan bebas keluar-masuk STA untuk menjual atau membeli produk sayuran dataran tinggi yang diperdagangkan. Ketentuan ini berlaku di STA Kejajar, sedangkan di STA Jakabaya belum dikenakan iuran anggota. Hal ini karena masih banyak petani atau pedagang pengumpul yang melaksanakan tata niaga di pasar tradisional maupun di lahan tanamnya saat panen.

*Ketiga* adalah iuran los. Besarnya iuran ini sama antara STA Kejajar dan STA Jakabaya yaitu sebesar Rp 20.000/bulan. Di STA Kejajar, setiap hari ramai dengan penjual atau petani sayur dari sekitar wilayah Wonosobo dan pedagang pengumpul serta pedagang besar berasal dari Purbalingga, Purwokerto, Cilacap, Kebumen, Purworejo, Semarang, Solo, Yogyakarta.

Di STA Jakabaya hari pasaran yang paling ramai adalah Kliwon dan Legi. Pada hari pasaran tersebut, petani bertransaksi dengan pedagang pengumpul untuk kemudian pedagang pengumpul menjual sayurannya ke pedagang besar. Iuran los dibayarkan oleh pedagang pengumpul yang menggunakan fasilitas STA untuk bertransaksi produk sayuran dataran tinggi.

### **Heterogenitas Sayuran**

Hasil pengamatan di tempat penampungan sayuran dataran tinggi di rumah pedagang pengumpul maupun di STA menunjukkan bahwa jenis sayuran yang diperdagangkan relatif heterogen. Heterogenitas sayuran yang diperdagangkan juga menggambarkan keanekaragaman kegiatan petani maupun pedagang dalam melakukan sortasi dan grading.

Petani di sekitar STA menanam sayuran dengan jenis yang beraneka ragam menurut keinginan mereka, bergantung pada perbedaan tingkat teknologi yang diterapkan, pengetahuan, keterampilan

dan permodalan. Maka jenis sayuran yang dihasilkan juga berbeda menurut kualitas maupun kuantitasnya. Petani bisa menaikkan harga jual sayurannya seiring dengan kemampuannya menghasilkan sayuran yang lebih berkualitas dengan perbaikan teknologi, pengetahuan maupun keterampilan dan peningkatan modal dalam berusahatani.

Sementara informasi pasar yang diperoleh petani, pedagang pengumpul maupun pedagang besar adalah informasi jenis sayuran, harga, kuantitas dan kualitas. Dari tiga pelaku tata niaga yang paling banyak memiliki informasi pasar adalah pedagang besar dari luar daerah. Informasi pasar produk sayuran dataran tinggi dapat diakses melalui *SMS Gateway* untuk wilayah Kabupaten Banjarnegara sedang wilayah Wonosobo, para pelaku tata niaga bisa saling bertukar informasi melalui telepon seluler masing-masing.

Sering terjadi bahwa informasi pasar bagi para pedagang bisa diperoleh antar STA. Misalnya pedagang yang berada di STA Jakabaya bisa memberi informasi jenis sayuran, harga, kuantitas dan kualitas demikian juga sebaliknya. Bila kondisi memungkinkan para pedagang besar bisa titip mencarikan produk sayuran dataran tinggi yang dibutuhkan, sehingga antar pedagang besar bisa saling melengkapi untuk memenuhi jumlah dan jenis sayuran yang mereka butuhkan.

Pedagang pengumpul memiliki informasi pasar yang lebih sedikit dibanding pedagang besar dari luar daerah. Informasi yang dimiliki umumnya berupa informasi yang diperoleh ketika sehari sebelumnya mereka menjual sayuran ke STA. Pedagang ini tidak bisa mendapat informasi lebih banyak seperti yang terjadi pada pedagang besar karena tidak mempunyai hubungan dagang yang luas seperti pedagang besar.

Petani memiliki informasi pasar yang paling sedikit, bagi petani yang menanam kentang informasi pasar kentang bisa diakses melalui *SMS Gateway* sedangkan petani yang menanam produk lain belum ada fasilitas tersebut. Petani yang menanam jenis komoditas selain kentang, maka aktivitas utamanya adalah mengerjakan usaha taninya di lahan. Mereka tidak mengetahui apa yang terjadi pada pasar sayuran dataran tinggi.

Petani hanya mendapat informasi pasar secara terbatas dengan rekan petani atau dalam kelompok tani maupun antar kelompok tani. Kadang-kadang, mereka harus datang ke STA untuk mengetahui informasi pasar terutama harga sayur yang terjadi saat itu. Jika petani tidak mengetahui harga jual sayuran secara pasti, maka mereka memutuskan menjual sayuran langsung ke STA atau tempat lain yang harganya lebih tinggi.

### **Perilaku Pasar Sayur**

Perilaku pasar yang berhubungan dengan lembaga tata niaga adalah petani sayuran sebagai produsen, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer yang meliputi perilaku dalam sistem pembentukan harga, kontrak dan kolusi/kerja sama antar lembaga pemasaran.

Penentuan harga pemasaran sayuran dataran tinggi tidak memiliki kebijakan harga standar dari pemerintah. Penentuan harga di tingkat petani lebih dikuasai pedagang pengumpul yang berhubungan langsung dengan petani. Sementara pedagang besar mendominasi pembelian dari pedagang pengumpul. Praktik kerja sama atau bisa disebut persekongkolan antara pedagang pengumpul dengan pedagang besar banyak terjadi khususnya dalam pemberian modal atau kredit.

Sebagian besar petani sayuran dataran tinggi di wilayah Kabupaten Banjarnegara dan Wonosobo menjual produknya ke pedagang pengumpul berupa sayuran segar. Penjualan sayuran dataran tinggi oleh petani dapat dilakukan secara bebas dan atau secara implisit kontrak.

Penjualan secara bebas (tidak terikat) bila petani tidak memiliki pinjaman (utang) pada pembeli dalam hal ini pedagang pengumpul. Petani dapat bebas menjual sayurannya kepada pembeli yang memberikan harga yang paling tinggi. Sebaliknya bila petani memiliki utang atau pinjaman berarti petani telah terikat kontrak. Karena petani sebelumnya telah menerima bantuan berupa uang tunai atau

berupa sarana produksi seperti pupuk, benih, pestisida, dan lain-lain. Dalam kondisi demikian petani tidak dapat memilih pembeli.

Pembayaran dari pembelian sayuran dataran tinggi milik petani dilakukan secara tunai atau dibayar kemudian. Pada pembelian yang dibayar kemudian, petani diberikan semacam surat berharga berupa nota dari pembeli yang merupakan bukti bahwa sayuran yang ditawarkan akan dibeli. Pembeli dapat langsung membawa produk sayuran dataran tinggi yang dibeli dan akan dibayar berdasarkan kesepakatan.

Cara ini dinilai dapat merugikan pihak petani karena tidak ada kekuatan hukumnya untuk klaim atau ganti rugi bila ternyata harga yang diterima petani tidak sesuai dengan yang ditulis dalam nota. Terlihat jelas bahwa posisi petani lemah dalam hal penentuan harga.

Sementara pedagang pengumpul melakukan fungsi pemasaran antara lain berupa grading dan sortasi. Pedagang pengumpul dapat menjual komoditas sayuran dataran tinggi ke pedagang besar. Penjualan ke pedagang besar biasanya dilakukan di STA Pembayaran dilakukan secara tunai atau tidak tunai, pembayaran secara tunai dilakukan setelah melalui proses tawar-menawar. Penentuan harga ditentukan secara berimbang menurut standar harga pasar yang berlaku.

Pembentukan harga pada tingkat pedagang pengumpul terjadi karena pembelian sayuran dari para petani umumnya pada skala kecil sampai

menengah. Kemudian pedagang pengumpul menjual kembali ke pedagang besar di STA. Modal yang digunakan untuk proses pembelian sayuran di tingkat petani biasanya dibantu oleh pedagang besar, sehingga ada keharusan pedagang pengumpul menjual sayurannya ke pemberi modal (pedagang besar).

Sedangkan produk sayuran dataran tinggi yang dijual ke pedagang besar umumnya berasal dari pedagang pengumpul di STA. Penjualan biasanya dilakukan secara implisit kontrak karena sebelumnya pedagang besar sudah memberikan modal kepada para pedagang pengumpul untuk membeli produk sayuran ke petani.

Pembayaran juga bisa dilakukan dengan cara tunai. Model ini dilakukan oleh pedagang pengumpul yang tidak terikat dengan pedagang besar atau tidak ada ikatan permodalan dari pedagang besar. Tahap selanjutnya sayuran dari pedagang besar ditawarkan kepada pedagang eceran di pasar.

Perilaku pasar di tingkat pedagang pengecer dapat dijelaskan bahwa, produk sayuran dataran tinggi yang sampai pada pedagang pengecer berasal dari pedagang besar. Pada umumnya pedagang pengecer mendapat suplai sayuran dataran tinggi dari pedagang besar. Cara pembayaran dilakukan dengan bayar tunai atau bayar tunda sesuai kesepakatan kedua belah pihak yang sudah menjadi langganan.

8

## Kinerja Pasar Sayuran

**A**NALISIS margin tata niaga dapat digunakan untuk mengetahui distribusi margin pada tiap tingkat lembaga tata niaga yang terlibat dalam sistem tata niaga ini. Margin tata niaga terdiri atas biaya dan keuntungan dari setiap tingkat lembaga tataniaga. Keuntungan yang diterima petani berbeda besarnya dengan keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul maupun pedagang besar.

Besarnya keuntungan tersebut dipengaruhi oleh besarnya biaya produksi, biaya transportasi, dan penerimaan/harga jual yang diperoleh tiap tingkat lembaga tata niaga. Distribusi margin tata niaga sayuran dataran rendah pada setiap lembaga tata niaga ditunjukkan berikut:

Lembaga Tataniaga	Profit Margin (%)	R/C	B/C
Petani	11,23	1,12	0,25
Pedagang Pengumpul	18,32	1,35	2,23
Pedagang Besar	19,46	1,23	2,61

Tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh lembaga tata niaga yang terlibat dalam pemasaran sayuran dataran rendah memiliki kecenderungan meningkat sejalan

dengan aliran tata niaganya. Petani memiliki keuntungan yang terkecil hanya sebesar 11,23% kemudian berturut-turut diikuti keuntungan pada pedagang pengumpul sebesar 18,32 %, keuntungan pedagang besar sebanyak 19,64 % dari harga penjualan.

Ini berarti terjadi distribusi keuntungan yang tidak seimbang dengan kontribusi/korbanan dari setiap lembaga tata niaga yang terlibat (biaya yang ditanggung lembaga tata niaga semakin kecil pada tingkatan yang lebih tinggi).

Bila kita perhatikan sebaran nilai R/C tiap lembaga tata niaga tampak memiliki nilai hampir merata. Nilai R/C tertinggi dimiliki tengkulak dan nilai R/C terendah diperoleh pedagang besar. Namun bila kita perhatikan sebaran nilai B/C rasionya, tampak bahwa pedagang besar merupakan lembaga tata niaga yang paling diuntungkan dalam sistem tata niaga sayuran dataran tinggi ini karena mempunyai nilai B/C rasio terbesar yaitu 2,61 dan diikuti nilai B/C rasio pedagang pengumpul sebesar 2,23.

<sup>24</sup> Sementara petani sebagai produsen hanya memiliki nilai B/C rasio sebesar 0,25 walaupun dengan penyerapan korbanan yang paling besar (30,66% dari harga jual tingkatan lembaga tata niaga). Hal ini menunjukkan adanya inefisiensi dalam sistem tata niaga sayuran dataran rendah yang berstruktur pasar oligopsoni kuat (*strongly oligopsonist market structure*).

Pedagang pengumpul dalam sistem tata niaga sayuran dataran tinggi ini biasanya beroperasi langsung ke daerah sentra produksi. Sebelum menjual sayurannya kepada pedagang besar, pedagang pengumpul masih harus mengeluarkan biaya pemasaran seperti biaya angkut, bongkar muat, *grading* dan sortasi di luar biaya pembelian.

Pedagang besar juga mempunyai pos pembiayaan yang hampir sama dengan pos pembiayaan pedagang pengumpul. Bila dibandingkan dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengumpul, pedagang besar mengeluarkan biaya yang relatif lebih sedikit. Hal ini diduga karena pengaruh skala usaha pedagang besar yang relatif lebih besar sehingga pembiayaannya menjadi lebih efisien (biaya rata-rata pemasaran menjadi lebih kecil). Pos yang tidak ada dalam struktur biaya dan penerimaan di pedagang pengumpul adalah pos bunga bank karena modal dari pedagang besar diperoleh dari pinjaman pihak bank.

### 17 Bagian Yang Diterima Petani (*Farmer's Share*)

Besarnya bagian harga yang diterima petani (*farmer's share*) dari keseluruhan harga jual pada tingkat konsumen dalam tata niaga sayuran dataran tinggi merupakan wujud pencerminan dari biaya produksi dan besarnya keuntungan yang diperoleh petani. Uraian tentang besarnya bagian harga yang diterima petani (*farmer's share*) disajikan pada tabel berikut:

Lembaga Tataniaga	Share (%)
Petani	16,32

Tabel di atas merujuk pada kecilnya bagian harga yang diperoleh petani (16,32%) dalam sistem tata niaga sayuran dataran tinggi karena petani murni hanya sebagai produsen. Jika petani merangkap menjadi pelaku tata niaga lainnya maka *farmer's share* dapat meningkat. *Farmer's share* dalam penelitian ini tidak dipengaruhi oleh panjang pendeknya saluran tata niaga karena variasi harga jual pada setiap saluran dinyatakan sama dan lebih ditentukan oleh kualitas dan kontinuitas produk sayuran dataran tinggi yang dijual oleh setiap petani.

#### **Elastisitas Transmisi Harga (Et)**

Analisis elastisitas transmisi harga digunakan untuk mengetahui proporsi perubahan harga di tingkat produsen akibat proporsi perubahan harga pada tingkat konsumen. Uraian hasil analisis regresi pada tingkat petani dan tingkat konsumen yang digunakan untuk menjelaskan elastisitas transmisi harga ditampilkan pada tabel berikut:

Uraian	Koefisien	t tabel
Harga di tingkat konsumen	1,1683**	2,660
	(0,36242)	
Konstanta	-1,2381	
	(0,3665)	
R <sup>2</sup>	0,7460	
r	0,7737	
t hitung	24,597**	
F hitung	678,97**	
DW	2,3675	

Keterangan : \*\* nyata pada  $\alpha = 0,05$

Tabel di atas menunjukkan bahwa koefisien regresi (b1) sebesar 1,1683 adalah sebagai nilai elastisitas transmisi harga. Nilai elastisitas transmisi harga lebih besar dari satu ( $E_t > 1$ ) memiliki arti bahwa perubahan harga sebesar 1% pada tingkat konsumen menyebabkan perubahan harga sebesar 1,1683% pada tingkat petani/produsen. Dapat diartikan juga bahwa perubahan harga di tingkat petani sebesar 1,1683% dipengaruhi oleh perubahan harga tingkat konsumen sebesar 100%.

Elastisitas transmisi harga sebesar 1,1683 diuji dengan uji t signifikan pada tingkat kepercayaan 95%, t hitung lebih besar dari t tabel. Dengan demikian bila terjadi perubahan harga di tingkat konsumen sebesar 1%, maka harga produk sayuran dataran rendah di tingkat petani berubah lebih besar dari 1%.

Elastistas transmisi harga sayuran dataran tinggi efisien karena perubahan harga di tingkat

konsumen ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen. Hal ini sesuai dengan struktur pasar yang terbentuk yaitu struktur pasar oligopsoni kuat (*strongly oligopsonist market structure*).

### **Peta Produksi, Distribusi dan Permintaan**

Penentuan pusat produksi tanaman sayuran dalam penelitian ini terutama didasarkan kepada luas tanaman sayuran pada masing-masing daerah karena tanaman sayuran terdiri atas berbagai jenis. Hal ini dilandasi bahwa kriteria luas secara langsung menggambarkan penggunaan lahan sebagai sumber daya terpenting dalam sistem usaha pertanian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kecamatan Batur, Pejawaran dan Wanayasa di Kabupaten Banjarnegara dan Kecamatan Kejajar Kabupaten Wonosobo merupakan sentra produksi sayuran dataran tinggi antara lain kentang, kubis, wortel, tomat dan cabai.

Distribusi sayuran dataran tinggi di sekitar wilayah produksi meliputi beberapa kecamatan dan desa di wilayah Kabupaten Banjarnegara dan Kabupaten Wonosobo. Secara regional distribusi sayuran dataran tinggi meliputi Purbalingga, Purwokerto, Banyumas, Cilacap, Kebumen, dan Purworejo sedangkan wilayah nasional meliputi Semarang, Solo, Yogyakarta, Jakarta, Bandung, Surabaya, dan Makasar. Khusus untuk komoditas kentang distribusinya sampai Malaysia, Singapura dan Brunei Darusalam.

Peta permintaan sayuran dataran tinggi meliputi permintaan komoditas sayuran dataran tinggi untuk konsumen rumah tangga dan konsumen institusi meliputi: warung makan, rumah makan, restoran, rumah sakit, hotel, penjara dan industri pengolahan makanan.

Kebutuhan tertinggi komoditas sayuran dataran tinggi pada konsumen rumah tangga yang biasanya terpusat di pasar kabupaten, kecamatan maupun desa. Sedangkan permintaan pada warung makan, rumah makan dan restoran semakin meningkat dengan meningkatnya jumlah warung makan dan rumah makan.

### **Model Pengembangan Tata Niaga**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tata niaga sayuran dataran tinggi dengan memanfaatkan Sub Terminal Agribisnis dapat digambarkan sebagai berikut:



yang dihasilkan. Dengan demikian akan memberikan dampak positif bagi petani dengan menghasilkan produk yang baik dan meningkatkan kualitas produksi, sekaligus dapat memfungsikan kelompok tani. Petani juga bisa langsung memasarkan produk sayuran dataran tinggi langsung ke STA dengan membawa sampel.

Model di atas menggambarkan pedagang lokal di pasar lokal dan pedagang pengecer selama ini disuplai dari para pedagang pengumpul desa atau bandar sehingga akses pedagang lainnya, termasuk pedagang pengumpul tidak secara langsung datang ke petani, tetapi setiap saat dapat akses ke STA.

Kegiatan petani dan produksinya harus diketahui oleh pedagang pengumpul sebagai bahan untuk penentuan harga pembelian maupun harga jual ke tingkat pedagang yang lebih tinggi. Pada saat tertentu pedagang pengecer, pasar lokal dan pedagang besar di pasar induk juga bisa akses ke STA untuk mendapatkan komoditas yang dibutuhkan.

Fungsi STA dalam hal ini adalah untuk mempertemukan antara pedagang (pembeli) kepada komoditas yang ditawarkan oleh kelompok tani atau petani secara langsung. Fungsi lain dari STA adalah melakukan fungsi pelelangan atau mengatur sepenuhnya proses transaksi antara petani secara langsung atau diwakili kelompok tani dengan beberapa pedagang, melalui ketentuan yang sudah disepakati sebelumnya.

Diharapkan para petani menjadi lebih bebas memasarkan produknya melalui STA. STA yang ada juga harus bisa menjadi sumber pendistribusian kebutuhan produksi yang diminta oleh para pedagang. Dengan demikian secara tidak langsung peran STA adalah merupakan stabilisator terhadap kesinambungan dan kontinuitas produksi serta ketersediaan produk di pasaran dan ditingkat konsumen yang ada pada akhirnya pembentukan harga relatif stabil.



9

## Model Tata Niaga Sayuran

**B**AB ini merupakan lanjutan dari pembahasan hasil penelitian sebelumnya (tahun I) yaitu “Model Pengembangan Tata niaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA)”. Berdasarkan penelitian sebelumnya diperoleh hasil model awal tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis STA. Model ini berfungsi untuk memberdayakan STA sebagai kelembagaan tata niaga sayuran dataran tinggi yang mampu menjembatani antara pelaku tata niaga sayuran dataran tinggi (petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer), meningkatkan efisiensi pemasaran dan merubah posisi tawar petani menjadi lebih kuat.

Selanjutnya ditindaklanjuti dengan penelitian tahun II yaitu implementasi model. dengan cara sosialisasi model kepada pelaku tata niaga, lembaga struktural pemerintah dan lembaga terkait (penyuluh pertanian, dinas pertanian, dan dinas perdagangan) melalui kegiatan (*focused group discussion – FGD*). Hasil sosialisasi menunjukkan adanya respons positif terhadap implementasi model.

Langkah berikutnya adalah uji coba model di lapangan yang menunjukkan hasil yang memuaskan kemudian dievaluasi dengan analisis SWOT. Hasil analisis SWOT menunjukkan strategi dalam

tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis Sub Terminal Agribisnis (STA) adalah strategi WO (*Weakness-Opportunities*) yaitu:

- (1) Perlu peningkatan dukungan informasi yang lengkap terkait dengan tata niaga sayuran dataran tinggi di STA bagi para pelaku tataniaga;
- (2) perlu perbaikan fasilitas SMS Gateway sehingga berfungsi secara optimal untuk menunjang informasi sekitar harga, kapasitas produksi dan permintaan konsumen;
- (3) Perlu memperluas dan memperbaiki bangunan fisik STA sehingga dapat menampung seluruh produk sayuran dataran tinggi yang pasok dari petani;
- (4) Meningkatkan layanan STA menjadi tujuh hari kerja dalam satu minggu dengan menambah pengelola STA yang dipekerjakan secara *shift*;
- (5) Memperbaiki kondisi lingkungan STA menjadi lebih nyaman dan bersih serta tidak bau sehingga proses transaksi antara petani dan pedagang lebih optimal.

Kegiatan tata niaga sayuran dataran tinggi sangat dipengaruhi oleh <sup>18</sup>terkaitan antara petani dengan pedagang, baik secara langsung maupun tidak langsung terlibat dalam proses tata niaga tersebut. Dari kondisi tersebut menurut Setiajie (2004) secara umum tata niaga sayuran dataran tinggi <sup>7</sup>adalah sebagai berikut:

Sebagian besar petani, terutama petani dengan skala usaha kecil dan menengah, lebih banyak memasarkan produknya melalui pedagang pengumpul desa. Selain itu, ada juga ke pedagang kecamatan (bandar) atau bahkan ke pedagang dari

pasar induk dan pedagang besar lainnya yang datang langsung ke petani<sup>11</sup> Alur tata niaga lainnya adalah petani menjual ke pedagang pengumpul kemudian dari pedagang pengumpul dipasarkan ke pedagang besar bahkan kepada pedagang dari pasar induk. Para petani dengan usahatani skala besar, tata niaga kadang-kadang dilakukan langsung ke pedagang pasar induk.

Dengan pola tata niaga seperti ini, maka<sup>2</sup> STA dan kelompok tani tidak berfungsi penuh, posisi tawar (*bargaining power*) petani lemah dan petani hanya sebagai penerima harga (*price taker*), keuntungan lebih banyak dinikmati oleh pe<sup>15</sup>ngang. Untuk itu perlu membuat model tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan sub terminal agribisnis (STA).

Hasil penelitian Pujiharto dkk. (2014) menyatakan bahwa struktur pasar yang terjadi pada tata niaga sayuran dataran tinggi di STA adalah struktur pasar terdapat beberapa pembeli (*strongly oligopsonist market structure*). Perilaku pasar yang berhubungan dengan lembaga tata niaga yang ada meliputi perilaku dalam sistem pembentukan harga, kontrak dan kolusi/kerja sama antar lembaga pemasaran.

Kinerja pasar meliputi profit margin petani memiliki keuntungan yang terkecil kemudian berturut-turut diikuti pedagang pengumpul dan pedagang besar. *Farmer's share* yang diperoleh petani rata-rata 16,32% dalam sistem tata niaga sayuran dataran tinggi. Elastistas transmisi harga

sayuran dataran tinggi efisien karena perubahan harga di tingkat konsumen ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen.

9 Tata niaga produk sayuran dataran tinggi secara umum bekerja dalam bentuk pasar yang tidak sempurna (*imperfect markets*). Ketidaksempurnaan tersebut diindikasikan karena lemahnya kelembagaan tata niaga (*poor market institutions*) secara fungsional, struktural dan kultural. Biaya transaksi yang tinggi (*high search costs*), struktur informasi yang tidak sempurna dan seimbang (*imperfect and asymmetric information*) menyebabkan pasar tidak efisien.

Upaya pemerintah melalui Badan Agribisnis Kementerian Pertanian untuk mengatasi masalah tersebut dengan membangun Sub Terminal Agribisnis (STA). STA dibangun untuk meningkatkan kapasitas (*capacity building*) petani dan pelaku tata niaga produk sayuran dataran tinggi dari petani se6ku produsen, pedagang, konsumen serta seluruh masyarakat yang terlibat dalam penyaluran produk sayuran dataran tinggi dari petani sampai konsumen.

Petani sebagai pelaku tata ni6a merupakan bagian dari *agro supply chain* yang harus memiliki hubungan dengan pelaku pasar lainnya. Selama ini petani bekerja secara individu sehingga akan sulit memposisikan dirinya di pasar dan tidak mempunyai *bargaining position* untuk memperjuangkan produknya di pasar.

Untuk itu pembangunan dan pengembangan kelembagaan tata niaga Sub Terminal Agribisnis (STA) sangat tepat dalam konteks *agro supply chain* untuk membentuk *value chain* dengan ditunjang kompetensi yang kuat dari petani sehingga memberi kontribusi pada kesejahteraan petani.



## 10

### Analisis SWOT Tata Niaga Sayuran

30

**A**NALISIS SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antara faktor internal yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) dengan faktor eksternal yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) (Rangkuti, 2001).

Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilih berbagai hal yang memengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dengan matrik SWOT. Aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strength*) dari kelembagaan STA mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunity*) yang ada.

Bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weakness*) kelembagaan STA yang mencegah atau menghambat keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunity*) yang ada. Selanjutnya bagaimana kekuatan (*strength*) mampu menghadapi ancaman (*threat*) yang ada dan bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weakness*) yang mampu membuat ancaman (*threat*) nyata atau timbul ancaman (Kotler, 2001).

**2**

IFAS  EFAS	<b>STRENGTHS (S)</b>  Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	<b>WEAKNESS (W)</b>  Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
<b>OPPORTUNITIES (O)</b>  Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	<b>STRATEGI SO</b>  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>STRATEGI WO</b>  Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>TREATHS (T)</b>  Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	<b>STRATEGI ST</b>  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>STRATEGI WT</b>  Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Melihat tabel di atas, terdapat empat alternatif bagi kelembagaan STA untuk melakukan strategi tata niaga sayuran dataran tinggi. Alternatif strategi pemasaran tersebut antara lain:

**a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)**

Strategi ini menggunakan kekuatan internal kelembagaan STA untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi SO berusaha dicapai dengan menerapkan strategi ST, WO, dan WT. Apabila kelembagaan STA mempunyai kelemahan utama, maka berusaha menjadikan kelemahan tersebut menjadi kekuatan. Jika kelembagaan STA menghadapi ancaman utama, maka akan berusaha menghindari ancaman jika berkonsentrasi pada peluang yang ada.

**b. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)**

Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal kelembagaan STA dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Salah satu alternatif strategi WO adalah dengan melakukan pelatihan staf dengan kemampuan dan kualifikasi yang dibutuhkan.

**c. Strategi ST (*Strength-Threat*)**

Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kekuatan kelembagaan STA untuk menghindari ancaman jika keadaan memungkinkan atau meminimalkan ancaman eksternal yang dihadapi. Ancaman eksternal ini tidak selalu harus dihadapi sendiri oleh kelembagaan STA tersebut, bergantung pada masalah ancaman yang dihadapi, seperti halnya faktor perekonomian, peraturan pemerintah, gejala alam, dan lain sebagainya.

#### d. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Posisi ini sangat menyulitkan kelembagaan STA, akan tetapi tidak menutup kemungkinan untuk mengatasi posisi yang menyulitkan ini. Kelembagaan STA harus memperkecil kelemahan atau jika memungkinkan menghilangkan kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal yang ada guna pencapaian tujuan kelembagaan STA.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tata niaga sayuran dataran tinggi dengan memanfaatkan Sub Terminal Agribisnis (STA) dapat dijelaskan sebagai berikut:

Untuk memfungsikan STA sebagai lembaga pemasaran maka petani pada beberapa komoditas tertentu atau berdasarkan komoditas yang dominan di sentra produksi, memasarkan hasil produksinya langsung dikirim sampel ke STA atau dengan melalui kelompok tani yang dikoordinasikan oleh ketua kelompok tani.

Cara ini menguntungkan kelompok tani dan petani anggota karena bagi ketua kelompok mempunyai data dan sampel produk yang akan ditawarkan kepada pembeli melalui STA dan sekaligus mengetahui harga pasar yang terbentuk, setelah menyerahkan sampelnya ke petugas lelang.

Bagi petani akan mempersingkat rantai pemasaran dan kepasatian harga produk yang akan dijual. Tugas kelompok tani di sini adalah mengoordinasikan jumlah produksi serta menyeleksi menjadi

beberapa kriteria sesuai dengan kualitas produksi yang dihasilkan. Dengan demikian akan memberikan dampak positif bagi petani dengan menghasilkan produk yang baik dan meningkatkan kualitas produksi, sekaligus dapat memfungsikan kelompok tani.

Petani juga bisa langsung memasarkan produk sayuran dataran tinggi langsung ke STA dengan membawa sampel. Hal ini akan memberikan kebebasan bagi petani untuk bertransaksi dengan para pedagang dengan harga yang telah disepakati.

Selanjutnya pedagang di pasar lokal atau kecamatan bisa mengakses langsung ke STA yang selama ini disuplai oleh pedagang pengumpul tetapi pedagang pengumpul tidak secara langsung datang ke petani. Sedangkan pedagang besar dan pedagang pengecer disuplai oleh pedagang pengumpul yang biasa mengakses langsung ke STA.

Pedagang pengecer juga bisa langsung membeli produk sayuran dataran tingginya ke STA. Kegiatan petani dan produksinya harus diketahui oleh pedagang pengumpul sebagai bahan untuk penentuan harga pembelian maupun harga jual ke tingkat pedagang yang lebih tinggi. Pada saat tertentu pedagang pengecer, pasar lokal dan pedagang besar di pasar induk juga bisa akses ke STA untuk mendapatkan komoditas yang dibutuhkan.

Fungsi STA dalam hal ini adalah untuk mempertemukan antara pedagang (pembeli) kepada komoditas yang ditawarkan oleh kelompok tani atau petani secara langsung. Fungsi lain dari STA adalah

melakukan fungsi pelelangan atau mengatur sepenuhnya proses transaksi antara petani secara langsung atau diwakili kelompok tani dengan beberapa pedagang, melalui ketentuan yang sudah disepakati sebelumnya.

Diharapkan, para petani menjadi lebih bebas memasarkan produknya melalui STA. STA yang ada juga harus bisa menjadi sumber pendistribusian kebutuhan produksi yang diminta oleh para pedagang. Dengan demikian secara tidak langsung peran STA adalah merupakan stabilisator terhadap kesinambungan dan kontinuitas produksi serta ketersediaan produk di pasaran dan di tingkat konsumen yang ada sehingga pada akhirnya pembentukan harga relatif stabil.

Berdasarkan analisis SWOT tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA, maka dapat dikemukakan sebagai berikut:

#### **1. Analisis Lingkungan Internal (IFE)**

Strategi matriks IFE merupakan analisis lingkungan internal, matriks ini memberikan rangkuman serta evaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam berbagai bidang fungsional. Matriks ini juga memberikan dasar pengenalan dan evaluasi dukungan antar bidang fungsional tersebut.

Rincian penjelasan sebagai berikut:

### **Strength (Kekuatan)**

Faktor kekuatan (*strength*) yang menjadi dasar penyusunan strategi tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA) adalah sebagai berikut:

(a) Adanya dukungan sarana dan prasarana STA dari pemerintah. Pemerintah melalui Badan Agribisnis Kementerian Pertanian telah berusaha keras mengatasi permasalahan tata niaga dengan rantai yang panjang dengan membangun lembaga tata niaga yaitu Sub Terminal Agribisnis (STA) di sentra produksi sayuran dataran tinggi dengan tujuan: (1) Meningkatkan nilai tambah produk sayuran dataran tinggi bagi petani; (2) Mempersingkat rantai tata niaga sehingga harga produk sayuran dataran tinggi ditingkat konsumen dapat diturunkan; (3) Sarana informasi pasar; (4) Meningkatkan posisi tawar bagi petani; dan (5) Sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang sangat potensial dan pengembangan akses pasar.

Upaya menjembatani persoalan di atas melalui kegiatan pemberdayaan ekonomi lokal secara otonom dan desentralisasi dengan mengembangkan tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA).

(b) Adanya dukungan pemanfaatan STA dari para kelompok tani. Hasil penelitian tahun I menunjukkan data petani yang menggunakan

STA secara rutin sebagai lembaga tata niaga sayuran dataran tinggi ada 160 petani yang tergabung dalam 21 kelompok tani di wilayah Kabupaten Banjarnegara dan Wonosobo. STA Jakabaya di Kabupaten Banjarnegara didukung oleh 12 kelompok tani di kecamatan Batur, Pejawaran dan Wanayasa. Sedangkan STA Kejajar didukung oleh 9 kelompok tani di Kecamatan Kejajar dan Dieng Wetan.

(c) Lokasi STA yang mudah dijangkau oleh pelaku tataniaga. Lokasi STA yang strategis merupakan keunggulan tersendiri sebagai lembaga tata niaga sayuran dataran tinggi. Lokasi STA Jakabaya di Jalan Raya Karangobar-Pejawaran, di tengah pusat produksi sayuran dataran tinggi di sekitar Batur, Pejawaran dan Wanayasa. Sedangkan STA Kejajar di Jalan Raya Kejajar Dieng tepatnya di wilayah Kejajar sebagai pusat produksi sayuran dataran tinggi di Kabupaten Wonosobo.

(d) Fasilitas transportasi yang memadai. Fasilitas transportasi menuju ke STA Jakabaya maupun STA Kejajar sangat mudah. Akses jalan raya dapat dilewati mobil bak terbuka cyclon, truk engkel maupun truk double yang biasanya digunakan sebagai sarana transportasi untuk mengangkut produk sayuran dataran tinggi dari lahan ke STA.

(e) Tersedianya pengelola STA yang profesional. Pengelola STA merupakan pegawai dari

bagian dinas perdagangan yang sudah mengikuti pelatihan manajemen, administrasi dan keuangan dalam tata kelola STA. Pelatihan dilaksanakan oleh Badan Agribisnis Kementerian Pertanian. Pengelola STA bekerja sama dengan Dinas Perdagangan kabupaten setempat dapat memberikan layanan profesional sesuai dengan bidang masing-masing seperti administrasi, keuangan, sampling, grading, keluar masuknya barang dan bagian parkir kendaraan.

***Weakness (Kelemahan)***

a. Kurangnya informasi pasar di STA.

Informasi tentang harga, kapasitas produksi dan kapasitas permintaan berbagai macam produk sayuran dataran tinggi belum semua bisa disajikan. Hal ini menjadi hambatan bagi petani selaku produsen dan pedagang yang akan membeli produknya. Mereka biasanya mendapatkan informasi tersebut melalui SMS secara perorangan.

b. Fasilitas SMS Gateway sering mengalami kerusakan

SMS Gateway merupakan salah satu fasilitas untuk mengetahui informasi harga dan stok atau persediaan produk sayuran dataran tinggi di STA. Fasilitas ini sangat mempermudah bagi petani maupun pedagang yang akan bertransaksi di STA. Tapi sayangnya alat ini sering mengalami kerusakan sehingga

menjadi kendala bagi petani maupun pedagang untuk mengakses informasi pasar lewat handphonenya masing-masing.

- c. Bangunan fisik kurang luas sehingga banyak produk sayuran dataran tinggi tidak tertampung.

Bangunan fisik STA Jakabaya relatif sempit untuk menampung bermacam produk sayuran dataran tinggi dari tiga kecamatan sentra produksi sayuran. Hal ini menyebabkan bongkar muat barang dilakukan di jalan raya dan mengurangi kualitas produk sayuran dataran tinggi. Sedangkan STA Kejajar bangunan fisiknya sudah cukup representatif tetapi karena posisinya bergelombang maka mengalami masalah besar jika pada musim hujan, karena produk sayuran dataran tinggi terendam air.

- d. STA tidak beroperasi setiap hari (Enam hari kerja dalam seminggu)

Sebagai lembaga tata niaga sayuran dataran tinggi mestinya STA bisa beroperasi setiap hari. Tapi kenyataannya, STA Jakabaya dan STA Kejajar hanya beroperasi selama enam hari kerja dalam satu minggu (hari Ahad libur). Hal ini berkaitan dengan status pengelola STA sebagai pegawai dinas perdagangan masing-masing kabupaten yang memberikan waktu libur pada hari minggu.

e. Lingkungan STA kurang nyaman

Kenyamanan lingkungan memberi daya tarik bagi pelaku tata niaga untuk memanfaatkan STA sebagai lembaga tata niaga sayuran dataran tinggi. Sisa-sisa sampah sayuran sering menumpuk di pinggiran STA. Pada kondisi busuk, sampah menimbulkan bau yang tidak enak apalagi jika petugas pengangkut telat membuangnya.

<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
<i>Strength</i> (Kekuatan)			
Adanya dukungan sarana dan prasarana STA dari pemerintah	0,1995	2,014	0,402
Adanya dukungan pemanfaatan STA dari para kelompok tani.	0,1995	2,014	0,402
Lokasi STA yang mudah dijangkau oleh pelaku tataniaga	0,1995	2,014	0,402
Fasilitas transportasi yang memadai.	0,1995	2,014	0,402
Tersedianya pengelola STA yang profesional.	0,2018	1,945	0,393
<b>TOTAL</b>			<b>2,010</b>

<i>Weakness</i> (Kelemahan)			
Kurangnya informasi pasar di STA	0,2382	2,028	0,483
Fasilitas SMS Gateway sering mengalami kerusakan.	0,1911	2,097	0,481
Bangunan fisik kurang luas sehingga banyak produk sayuran dataran tinggi tidak tertampung.	0,1773	1,959	0,347
STA tidak beroperasi setiap hari (6 hari kerja dalam seminggu) jumat libur	0,2133	1,912	0,408
Lingkungan STA kurang nyaman	0,1801	2,005	0,361
<b>TOTAL</b>			<b>2,080</b>

## 11

### Analisis Lingkungan Eksternal (EFE)

**S**TRATEGI matriks EFE merupakan analisis lingkungan eksternal, matriks ini memberikan rangkuman serta evaluasi peluang dan ancaman utama dalam berbagai bidang fungsional. Matriks ini juga memberikan dasar pengenalan dan evaluasi dukungan antar bidang fungsional tersebut.

Rincian penjelasan sebagai berikut:

#### *Opportunities (Peluang)*

- a. STA memiliki hubungan yang baik dengan para kelompok tani untuk memasok produk sayuran dataran tinggi

Atas dasar imbauan bupati di masing-masing kabupaten (Banjarnegara dan Wonosobo) agar para petani baik perorangan maupun anggota kelompok tani bahkan gabungan kelompok tani (Gapoktan) untuk memanfaatkan STA sebagai lembaga tata niaga sayuran dataran tinggi. Para ketua kelompok tani maupun ketua Gapoktan mendukung upaya pemerintah daerah tersebut untuk menjembatani pemanfaatan STA.

- b. Pertumbuhan produksi sayuran dataran tinggi meningkat

Data dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultur Kabupaten Banjarnegara (2014)

menunjukkan adanya peningkatan produksi berbagai macam sayuran dataran tinggi rata-rata 0,35 persen per tahun. Sedangkan di Kabupaten Wonosobo mengalami peningkatan sebesar 0,32 persen per tahun. Hal ini memerlukan lembaga tata niaga yang dapat mengakomodir peningkatan produksi sayuran dataran tinggi.

c. Adanya kemajuan dibidang teknologi

Kemajuan di bidang teknologi memungkinkan lembaga tata niaga STA dapat beroperasi secara efektif dan efisien. Kemajuan teknologi informatika mempermudah proses transaksi antara petani dengan pedagang di STA. Database yang teratur membantu mengoleksi data dengan benar dan bahan untuk analisis hal yang berkaitan dengan tata niaga sayuran dataran tinggi.

d. Kebutuhan produk sayuran dataran tinggi di tingkat konsumen mengalami peningkatan.

Permintaan produk sayuran dataran tinggi di tingkat konsumen mengalami peningkatan sejalan dengan peningkatan jumlah penduduk. Hal ini merupakan peluang bagi STA untuk mengelola STA secara profesional.

e. STA mempermudah bertemunya antara petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.

Selain pasar sayuran, STA merupakan lembaga yang mempermudah bertemunya antara

para petani dengan para pedagang. Mereka dapat melakukan pertukaran informasi berkaitan dengan sayuran dataran tinggi sampai dengan transaksi tata niaga sayuran dataran tinggi dalam jumlah yang banyak.

**Threats (Ancaman)**

- a. Pasar desa atau kecamatan sebagai pesaing STA dalam tata niaga sayuran dataran tinggi.

Sebelum STA didirikan oleh Badan Agribisnis Kementerian Pertanian tahun 2005 (STA Kejajar) dan tahun 2006 (STA Jakabaya), maka lembaga tata niaga sayuran dataran tinggi dipusatkan di pasar kecamatan. Untuk Kabupaten Banjarnegara terdapat di Kecamatan Batur, Pejawaran dan Wanayasa. Sedangkan di Kabupaten Wonosobo terletak di Kejajar dan Dieng Wetan.

Pasar kecamatan di beberapa tempat sampai sekarang masih berfungsi terutama sebagai tempat transaksi produk sayuran dataran tinggi dengan kapasitas sedikit sampai medium. Para petani masih memanfaatkan pasar desa atau kecamatan untuk bertransaksi dengan para pedagang dan atau konsumen secara langsung.

- b. Pasar Lelang di Luar STA

Pasar lelang di luar STA merupakan pesaing bagi kelembagaan STA sehingga kurang dapat dimanfaatkan secara optimal. Di Kabupaten Banjarnegara, pasar lelang sayuran dataran ting-

gi beroperasi dua kali dalam seminggu. Sedangkan di Kabupaten Wonosobo, beroperasi seminggu sekali.

- c. Pedagang pengumpul diberi modal oleh pedagang besar untuk bertransaksi langsung dengan petani tanpa melewati STA.

Kepemilikan modal oleh pedagang besar yang disalurkan ke pedagang pengumpul untuk mengumpulkan produk sayuran dataran tinggi menyebabkan transaksi atau proses tata niaga seringkali tidak melewati STA. Pedagang pengumpul langsung datang ke petani untuk membeli produk sayuran dataran tinggi atau sebaliknya petani yang datang langsung ke pedagang pengumpul untuk menjual produknya. Hal ini sering terjadi terutama jika kapasitas produksi masing-masing petani tidak terlalu banyak.

- d. Kelompok pedagang besar memberi modal kepada petani, sehingga petani wajib menjual hasilnya ke pemberi modal.

Petani sering mengalami kesulitan modal awal untuk menanam jenis sayuran dataran tinggi. Kondisi seperti ini karena hasil panen musim tanam sebelumnya tidak cukup disisihkan sebagian untuk modal musim tanam berikutnya. Faktor yang lain adalah kegagalan panen sehingga modal musim tanam berikutnya habis padahal biaya yang dibutuhkan untuk menanam jenis sayuran dataran tinggi secara

umum lebih besar dibandingkan komoditas pangan lainnya.

Pada kondisi seperti ini banyak petani yang menerima pinjaman modal dari kelompok pedagang besar dengan syarat hasil panen harus dijual ke pemberi modal. Hal ini menyebabkan posisi tawar petani lemah, harga lebih banyak ditentukan oleh pedagang. Model tata niaga “balas budi” ini tidak pernah menggunakan fasilitas STA sebagai lembaga tataniaga.

e. Kondisi perekonomian yang tidak stabil.

Kondisi perekonomian yang tidak stabil merupakan bagian dari ancaman tata niaga sayuran dataran tinggi secara makro. Harga berbagai produk sayuran dataran tinggi di sentra produksi sering mengalami fluktuasi harga yang sangat bervariasi. Pada saat harga tinggi petani menjual produknya kepada pedagang yang mau membeli dengan harga tinggi tanpa harus melewati lembaga STA. Sedangkan pada saat harga rendah petani dengan rela menjual produknya kepada pedagang yang mau membelinya karena risiko kerusakan maupun busuk jika tidak terjual.

<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
<i>Opportunities</i> (Peluang)			
STA memiliki hubungan yang baik dengan para kelompok tani untuk memasok	0,2005	2,005	0,402

produk sayuran dataran tinggi.			
Pertumbuhan produksi sayuran dataran tinggi meningkat	0,2073	2,073	0,430
Adanya kemajuan dibidang teknologi.	0,2005	2,005	0,402
Kebutuhan produk sayuran dataran tinggi ditingkat konsumen mengalami peningkatan.	0,1982	1,982	0,393
STA mempermudah <sup>22</sup> temunya antara petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.	0,1936	1,936	0,375
TOTAL			2,002
<i>Threats</i> (Ancaman)			
Pasar kecamatan sebagai pesaing STA dalam tata niaga sayuran dataran tinggi.	0,2070	2,061	0,427
Adanya pasar lelang diluar STA	0,1747	1,991	0,348

Pedagang pengumpul diberi modal oleh pedagang besar untuk bertransaksi langsung dengan petani tanpa melewati STA	0,2070	2,061	0,427
Kelompok pedagang besar memberi modal kepada petani miskin, sehingga petani wajib menjual hasilnya ke pemberi modal.	0,2312	1,944	0,449
Kondisi perekonomian yang tidak stabil.	0,1801	1,944	0,350
TOTAL			2,001

Dari hasil matrik evaluasi faktor internal dan eksternal maka dapat dirumuskan matrik SWOT pada tabel berikut ini:

	<b>Strength (Kekuatan)</b>	<b>Weakness (Kelemahan)</b>
<i>Opportunities</i> (Peluang)	Strategi SO $2,010 + 2,002 = 4,012$	Strategi WO $2,080 + 2,002 = 4,082$
<i>Threats</i> (Ancaman)	Strategi ST $2,010 + 2,001 = 4,011$	Strategi WT $2,080 + 2,001 = 4,081$

Hasil rumusan matrik SWOT tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA sebagai berikut: strategi WO adalah paling tinggi dengan skor 4,082 diikuti strategi WT dengan skor 4,081, strategi SO dengan skor 4,012 dan terakhir strategi ST dengan skor 4,011.



## 12

### Kesimpulan dan Saran

**D**ARI uraian di atas, sejumlah kesimpulan dapat ditarik sebagai berikut:

1. *Stakeholders* yang terlibat dalam tata niaga sayuran dataran tinggi adalah petani sayuran, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.
2. Faktor yang memengaruhi pemanfaatan STA oleh petani adalah umur petani, volume sayuran dataran tinggi yang diproduksi, jarak lahan tanam dengan STA dan frekuensi penyuluhan. Umur petani dan jarak lahan tanam dengan STA berpengaruh negatif dengan pemanfaatan STA, sedangkan volume sayuran dataran tinggi yang diproduksi dan frekuensi penyuluhan berpengaruh positif terhadap pemanfaatan STA oleh petani.
3. Struktur pasar yang terjadi pada tata niaga sayuran dataran tinggi di STA adalah struktur pasar terdapat beberapa pembeli (*strongly oligopsonist market structure*).
4. Perilaku pasar yang berhubungan dengan lembaga tata niaga yang ada meliputi perilaku dalam sistem pembentukan harga, kontrak dan kolusi/kerjasama antar lembaga pemasaran.

5. Kinerja pasar meliputi profit margin petani memiliki keuntungan yang terkecil hanya sebesar 11,23% kemudian berturut-turut diikuti keuntungan pada pedagang pengumpul sebesar 18,32%, keuntungan pedagang besar sebanyak 19,64% dari harga penjualan. *Farmer's share* yang diperoleh petani (16,32%) dalam sistem tata niaga sayuran dataran tinggi. Elastisitas transmisi harga sayuran dataran tinggi efisien karena perubahan harga di tingkat konsumen ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen.
6. Model tata niaga sayuran dataran tinggi yang ideal adalah dengan memfungsikan Sub Terminal Agribisnis, sehingga dapat meningkatkan posisi tawar petani, meningkatkan pendapatan petani dan berkelanjutan.
7. Hasil uji coba model di lokasi penelitian menunjukkan respons positif dari para pengelola STA, petani dan pedagang (pengumpul, besar, pengecer).
8. Hasil analisis SWOT menunjukkan strategi dalam tata niaga sayuran dataran tinggi berbasis Sub Terminal Agribisnis (STA) adalah strategi WO (*Weakness-Opportunities*).

Dari berbagai permasalahan yang ditemukan, sejumlah saran perlu dikemukakan. Untuk meningkatkan kekuatan posisi tawar petani produsen sayuran dataran tinggi perlu dilakukan kebijakan berikut ini:

1. Dalam jangka panjang petani perlu melakukan reorientasi pada komoditas komersial lainnya.
2. Perlu pengaktifan kembali peranan kelembagaan pemasaran misalnya Terminal Agribisnis (TA) antar wilayah dan kabupaten yang dapat meningkatkan kekuatan penawaran sayuran dataran tinggi.
3. Perlu dibuat suatu pola kemitraan yang harmonis antara petani produsen dan pelaku tata niaga lainnya yang menganut prinsip *win-win solution*.
4. Perlu peningkatan peran kelembagaan STA dalam menambah layanan, fasilitas, dan kemudahan akses informasi pasar bagi petani dan pedagang.
5. Perlu dibuat pola kemitraan yang harmonis antara lembaga STA, petani, pedagang dan pelaku tata niaga lainnya yang menganut prinsip *win-win solution*.

## DAFTAR PUSTAKA

- 48  
Anugerah IS, 2004. Pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA) dan Permasalahannya. Forum Penelitian Agro Ekonomi Volume 22 No. 2, Desember 2004 : 102 - 112.
- Arifin, Bustanul. 2001. Spektrum Kebijakan Pertanian Indonesia, Telaahan, Struktur, Kasus dan Alternatif Strategi. Erlangga. Jakarta.
- Badan Agribisnis Departemen Pertanian. 2000. Petunjuk Teknis Pengembangan Sub Terminal Agribisnis. Jakarta.
- 45  
Bosena, DT, F. Bekabil, G. Berhanu dan H.Dirk. 2011. Structure-Conduct-Performance of Cotton Market: The Case of Metema District, Ethiopia. *Journal of Agriculture, Biotechnology & Ecology*, 4(1), 1-12, 2011 ISSN: 2006-3938.
- Cemsed Fakultas Ekonomi UKSW dan Bank Indonesia, 2008. Pengembangan Pasar Lelang SubTerminal Agribisnis Soropadan Provinsi Jawa Tengah (tidak dipublikasi).
- Darmawan D.P. dan IDG Raka Sarjana, 2006. Strategi Membangun Sinergi Antar Sub Terminal Agribisnis (STA) di Provinsi Bali.

Direktorat Jenderal Bina Produksi Hortikultura. 2011. Kebijakan Strategi dan Pengembangan Produksi Hortikultura: Rencana Strategis dan Program Kerja Tahun 2011-2015. Departemen Pertanian.

Emzir. 2010. Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data. Jakarta: Rajawali Pers.

21

Greene, W.H. 1993. *Econometric Analysis*, Second Edition. Macmillan Publishing Company. New York.

Gulo, W. H. 2010. Metodologi Penelitian. Penerbit PT. Gramedia, Jakarta.

5

Irawan, B. 2003. Agribisnis Hortikultura: Peluang dan Tantangan Dalam Era Perdagangan Bebas. *Jurnal Sosial-Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, Vol. 3 No. 2: 107-209. Juli 2003. Fakultas Pertanian Universitas Udayana.

Kementan. 2010. Rencana Strategis Program Pembangunan Pertanian Nasional 2010-2015. Jakarta.

Kotler, Phillips. 2002. *Marketing Management*. Millennium edition

Makalah disampaikan pada Seminar Regional ISBN: 978-979-98438-8-3 145 "Membangun Sinergi Kemitraan antar Unit Usaha Agribisnis", diselenggarakan oleh Fakultas

Pertanian, Universitas Warmadewa,  
Denpasar, 20 Desember 2006.

- Martin S., 1993. *Industrial Economic: Economic Analysis and Public Policy*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Musanif, J. 2004. *Pasar Dalam Negeri, Internasional, BPP dan Terminal Agribisnis*. Sinar Tani, Edisi 26 Mei – 1 Juni 2004 No. 3049 Tahun XXXIV.
- Nasir, M. 1988. *Metode Ilmiah*. Penerbit Ghalia. Jakarta.
- Pujiharto. 2010. *Analisis Risiko Usahatani Kentang dan Pengembangan Model Kelembagaan Pemasarannya di Kabupaten Banjarnegara*. Makalah Seminar Kasus. Program Doktor Fakultas Pertanian UGM (tidak dipublikasikan).
- Pujiharto. 2010. *Kajian Pembangunan Pertanian dengan Kasus Sub Terminal Agribisnis (STA)*. *Jurnal Agritech Fakultas Pertanian UMP*, ISSN: 1411-1063. Vol. XII No.2 Desember 2010 Halaman: 137-157.
- Pujiharto, Dwidjino H.D, Slamet Hartono, Masyhuri. 2012. *Perilaku Petani terhadap Risiko Usahatani Kentang di Sentra Produksi Kabupaten Banjarnegara dan Pola Pemasarannya*. *Jurnal AGROS Fakultas Pertanian Universitas Janabadra*, ISSN:

1411-0172, Vol. 14 No. 2 Juli 2012 Halaman : 264-280.

47

Pujiharto. 2013. Model Pengukuran Perilaku Petani terhadap Risiko Usahatani Kentang: Sebuah Pendekatan Ekonometrik. Laporan Penelitian Hibah Disertasi Doktor Tahun 2012/2013 (tidak dipublikasikan)

Pujiharto, Sri Wahyuni. 2014. Model Pengembangan Tata niaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan Sub Terminal Agribisnis. Laporan Penelitian Hibah Bersaing Tahun 2013/2014 (tidak dipublikasikan)

11

Rachman, H.P.S., 1997. Aspek Permintaan, Penawaran, dan Tata niaga Hortikultura di Indonesia. Forum Penelitian Agroekonomi, Volume 15 No. 1 & 2, Desember 1997. Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Departemen Pertanian. Bogor.

44

Rangkuti, Freddy. 1998. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta.

12

Saptana, Sumaryanto, M. Siregar, H. Mayrowani, I. Sadikin, dan S. Friyatno. 2001. Analisis Keunggulan Kompetitif Komoditas Unggulan Hortikultura. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian.

- Saptana, M. Siregar, S. Wahyuni, Saktyanu K.D., E. Ariningsih, V. Darwis. 2004. Peman-tapan Model Pengembangan Kawasan Agribisnis Sayuran Dataran Tinggi Su-matera (KASS). Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Departemen Pertanian. Bogor.
- Sayaka, B., dkk, 2008. Pengembangan Kelembagaan Partnership dalam Pemasaran Komo-ditas Pertanian. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Ba-dan Penelitian dan Pengembangan De-partemen Pertanian.
- Setiajie, I. 2004. Menjadikan Sub Terminal Agri-bisnis (STA) sebagai Kelembagaan Tata niaga di Sentra Produksi. Sinar Tani Edisi 4-10 Februari 2004. No.3033 Tahun XXXIV.
- Suci, Kurnia Indraningsih dan Ashari. 2006. Sub Terminal Agribisnis Penggerak Perekonomian Petani Bali. Warta Penelitian dan Pengembangan Pertanian Vol. 28 No. 5 Tahun 2006.
- Sukmadinata, T. 2010. Sistem Pengelolaan Sub Ter-minal Agribisnis Secara Terpadu untuk Memberikan Nilai Tambah Pelaku dan Produk Agribisnis. Makalah pa 10 Apresiasi Manajemen Kelayakan Terminal Agribisnis, Sub Terminal Agribisnis,

Pergudangan dan Distribusi, tanggal 14-16 Agustus 2001. Cisarua.

Sumodiningrat, Gunawan. 2000. Pembangunan Ekonomi Melalui Pengembangan Pertanian. PT. Bina Reni Pariwisata. Jakarta.

46

Suranto 2008. Manajemen dan Tingkat Kepuasan Pedagang Pengguna Pada Sub Terminal Agribisnis Sewukan di Kabupaten Magelang. Tesis S2 Magister Agribisnis Universitas Diponegoro Semarang (tidak dipublikasi).

6

Syafaat, Sudi M dan Simatupang P, 2003. Dinamika Indikator Ekonomi Makro Sektor Pertanian dan Kesejahteraan Petani dalam Analisis Kebijakan Pertanian 1 (1), PSE, Bogor: 67-78.

Tambunan, A.. 2001. Kriteria Sub Terminal Agribisnis. Makalah pada Apresiasi Manajemen Kelayakan Terminal Agribisnis, Sub Terminal Agribisnis, Pergudangan dan Distribusi, tanggal 14-16 Agustus 2001. Cisarua.

Tanjung, D. 2001. Metoda Analisis Studi Kelayakan Pembangunan STA. Makalah pada Apresiasi Manajemen Kelayakan Terminal Agribisnis, Sub Terminal Agribisnis, Pergudangan dan Distribusi, tanggal 14-16 Agustus 2001. Cisarua.

37

Tomeck, W. G. and Kenneth L. Robinson. 1990. Agricultural Product Prices. Cornell University Press. Ithaca and London. Third Edition.

1

Winarno, Wing Wahyu. 2008. Analisis Ekonometrika dan Statistika dengan eViews. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

## TENTANG PENULIS



**D**OKTOR Pujiharto, SP; MP. lahir di Banyumas, Jawa Tengah tahun 1971. Alumni S1 Fakultas Pertanian Universitas Jenderal Soedirman (Unsoed) Purwokerto lulus tahun 1994 ini diangkat menjadi Staf pengajar di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto pada tahun 1995.

Gelar Magister Pertanian (MP) bidang Sosial Ekonomi Pertanian diraih tahun 2003 di Universitas Gadjah Mada (UGM) Yogyakarta. Pada tahun 2013, ia memperoleh gelar Doktor bidang Sosial Ekonomi Pertanian di Universitas Gadjah Mada (UGM) Yogyakarta dengan predikat *cum laude*.

Pada tahun 2015, Pujiharto memperoleh kepercayaan melakukan *research collaboration* dengan beberapa staf pengajar di Massey University, Palmerstone North, New Zealand. Hasil penelitiannya fokus pada komoditas sayuran ditinjau dari aspek sosial ekonomi.

Buku yang pernah diterbitkan adalah *Manajemen Strategi Bidang Agribisnis*. Mata kuliah yang diampu pada program sarjana antara lain: Manajemen Agribisnis, Manajemen Sumberdaya, Manajemen Strategik, Rancangan Usaha Agribisnis, Ekonomi Produksi Pertanian, Ekonomi Manajerial. Sedangkan pada program Pascasarjana, Manajemen Operasional Lanjut dan Strategi Pemasaran Lanjut.

# TATA NIAGA SAYURAN Model Pengembangan Sub Terminal Agribisnis pada Dataran Tinggi

ORIGINALITY REPORT

# 11%

SIMILARITY INDEX

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="https://es.scribd.com">es.scribd.com</a> Internet	191 words — 1%
2	<a href="https://id.123dok.com">id.123dok.com</a> Internet	157 words — 1%
3	<a href="http://www.litbang.deptan.go.id">www.litbang.deptan.go.id</a> Internet	155 words — 1%
4	<a href="http://digilib.uinsby.ac.id">digilib.uinsby.ac.id</a> Internet	115 words — 1%
5	<a href="https://media.neliti.com">media.neliti.com</a> Internet	103 words — 1%
6	<a href="http://pustaka.uns.ac.id">pustaka.uns.ac.id</a> Internet	95 words — 1%
7	<a href="http://www.fisip.unsoed.ac.id">www.fisip.unsoed.ac.id</a> Internet	78 words — 1%
8	<a href="http://repository.usu.ac.id">repository.usu.ac.id</a> Internet	70 words — < 1%
9	<a href="https://pedagangsyahyuti.blogspot.com">pedagangsyahyuti.blogspot.com</a> Internet	67 words — < 1%
10	<a href="https://id.scribd.com">id.scribd.com</a> Internet	53 words — < 1%
11	<a href="http://pse.litbang.pertanian.go.id">pse.litbang.pertanian.go.id</a> Internet	49 words — < 1%
12	<a href="https://docobook.com">docobook.com</a> Internet	39 words — < 1%
13	<a href="http://ejournal3.undip.ac.id">ejournal3.undip.ac.id</a> Internet	27 words — < 1%
14	<a href="https://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet	25 words — < 1%
15	<a href="https://adoc.tips">adoc.tips</a> Internet	

24 words — < 1%

16 [www.coursehero.com](http://www.coursehero.com)  
Internet

24 words — < 1%

17 Dedi Rahman, . Elwamendri, Yusma Damayanti.  
"ANALISIS TATANIAGA PINANG ( ARECA  
CATECHU. L ) PADA PASAR PRODUSEN DI KECAMATAN  
MUARA SABAK TIMUR KABUPATEN TANJUNG JABUNG  
TIMUR", Jurnal Ilmiah Sosio-Ekonomika Bisnis, 2014  
Crossref

22 words — < 1%

18 [journal.febi.uinib.ac.id](http://journal.febi.uinib.ac.id)  
Internet

18 words — < 1%

19 [repository.ipb.ac.id](http://repository.ipb.ac.id)  
Internet

15 words — < 1%

20 [pematangsiantarkota.go.id](http://pematangsiantarkota.go.id)  
Internet

15 words — < 1%

21 [hdl.handle.net](http://hdl.handle.net)  
Internet

14 words — < 1%

22 Amelira Haris Nasution. "PERFORMANCE OF RED  
CHILI PEPPER IN NORTH SUMATERA CASE:  
BERINGIN DISTRIC, DELI SERDANG REGENCY", JURNAL  
PERTANIAN, 2019  
Crossref

14 words — < 1%

23 Khaeruman Khaeruman, Hafidz Hanafiah.  
"Perbandingan Kualitas Produk Sayur Dan Buah  
Pada Pasar Tradisional Dan Pasar Modern Di Kota Serang Dalam  
Penerapan Strategi Pamasaran", Majalah Ilmiah Bijak, 2019  
Crossref

13 words — < 1%

24 Ahmad Hidayat, Jamalam Lumbanraja, Setyo Dwi  
Utomo, Hidayat Pujisiswanto. "Respon Tanaman  
Jagung (Zea mays L.) terhadap Sistem Olah Tanah pada Musim  
Tanam Ketiga di Tanah Ultisol Gedung Meneng Bandar  
Lampung", Jurnal Agrotek Tropika, 2018  
Crossref

12 words — < 1%

25 [www.pustaka-deptan.go.id](http://www.pustaka-deptan.go.id)  
Internet

12 words — < 1%

26 Estu Sri Luhur, Subhechanis Saptanto, Tajerin  
Tajerin. "ANALISIS KONEKTIVITAS KELAUTAN  
DAN PERIKANAN ANTAR WILAYAH PULAU UTAMA DI  
INDONESIA", Jurnal Kebijakan Sosial Ekonomi Kelautan dan  
Perikanan, 2014  
Crossref

12 words — < 1%

27	Aldila Putri, Sudarma Widjaya, Eka Kasymir. "PENDAPATAN USAHATANI POLIKULTUR UDANG WINDU–IKAN BANDENG DAN EFISIENSI PEMASARAN IKAN BANDENG DI KECAMATAN PASIR SAKTI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR", Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis, 2019 Crossref	11 words — < 1%
28	<a href="http://digilib.unimed.ac.id">digilib.unimed.ac.id</a> Internet	11 words — < 1%
29	<a href="http://mafiadoc.com">mafiadoc.com</a> Internet	11 words — < 1%
30	<a href="http://sir.stikom.edu">sir.stikom.edu</a> Internet	10 words — < 1%
31	<a href="http://erepo.unud.ac.id">erepo.unud.ac.id</a> Internet	10 words — < 1%
32	<a href="http://muhammadnoor20.blogspot.com">muhammadnoor20.blogspot.com</a> Internet	10 words — < 1%
33	<a href="http://irsme.files.wordpress.com">irsme.files.wordpress.com</a> Internet	10 words — < 1%
34	Rr. Lulus Prapti NSS, Edy Suryawardana, Dian Triyani. "ANALISIS DAMPAK PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR JALAN TERHADAP PERTUMBUHAN USAHA EKONOMI RAKYAT DI KOTA SEMARANG", Jurnal Dinamika Sosial Budaya, 2015 Crossref	10 words — < 1%
35	<a href="http://dione.lib.unipi.gr">dione.lib.unipi.gr</a> Internet	9 words — < 1%
36	<a href="http://lib.unnes.ac.id">lib.unnes.ac.id</a> Internet	9 words — < 1%
37	<a href="http://www.readbag.com">www.readbag.com</a> Internet	8 words — < 1%
38	<a href="http://de.scribd.com">de.scribd.com</a> Internet	8 words — < 1%
39	<a href="http://bali.litbang.pertanian.go.id">bali.litbang.pertanian.go.id</a> Internet	8 words — < 1%
40	<a href="http://anzdoc.com">anzdoc.com</a> Internet	8 words — < 1%
41	<a href="http://jual-bibirumputodot.blogspot.com">jual-bibirumputodot.blogspot.com</a> Internet	8 words — < 1%

42	<a href="http://faperta.uniska-bjm.ac.id">faperta.uniska-bjm.ac.id</a> Internet	8 words — < 1%
43	<a href="http://acehbaratdayaabdy.blogspot.com">acehbaratdayaabdy.blogspot.com</a> Internet	8 words — < 1%
44	Munawir Muhammad, Ekaria Ekaria. "Identifikasi Daya Saing Bawang Merah Topo Varietas Unggul Lokal di Kota Tidore Kepulauan Provinsi Maluku Utara", <i>Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan</i> , 2018 Crossref	6 words — < 1%
45	<a href="http://juniperpublishers.com">juniperpublishers.com</a> Internet	5 words — < 1%
46	<a href="http://eprints.undip.ac.id">eprints.undip.ac.id</a> Internet	4 words — < 1%
47	<a href="http://docslide.net">docslide.net</a> Internet	4 words — < 1%
48	Mangku Purnomo, Fenna Otten, Heiko Faust. "Indonesian Traditional Market Flexibility Amidst State Promoted Market Competition", <i>Social Sciences</i> , 2018 Crossref	4 words — < 1%

EXCLUDE QUOTES ON  
EXCLUDE BIBLIOGRAPHY ON

EXCLUDE MATCHES OFF