

TATA NIAGA SAYURAN DATARAN TINGGI BERBASIS STRUCTURE CONDUCT PERFORMANCE (SCP) PADA KELEMBAGAAN SUB TERMINAL AGRIBISNIS (STA)

By Pujiharto Pujiharto

TATA NIAGA SAYURAN DATARAN TINGGI BERBASIS 2 **STRUCTURE CONDUCT PERFORMANCE (SCP)** PADA KELEMBAGAAN SUB TERMINAL AGRIBISNIS (STA)

2 Pujiharto*) dan Sri Wahyuni**)*)
*) Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto Purwokerto
**) Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto Purwokerto
E_mail: p_harto@y13o.co.id
E_mail: yuni_7067@yahoo.co.id

ABSTRAK

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah: (1). terdeskripsinya stakeholder yang terlibat dalam tataniaga sayuran dataran tinggi²¹ (2). terdeskripsinya kinerja kelembagaan STA dalam tataniaga sayuran dataran tinggi. Penelitian ini termasuk jenis² penelitian deskriptif-kuantitatif. Lokasi penelitian dilakukan secara purposive di sentra produksi sayuran dataran tinggi meliputi tiga kabupaten yaitu Banjarnegara, Wonosobo dan Temanggung dan dua STA yaitu Jakabaya dan Kejajar. Pengambilan data dilakukan melalui survey, observasi dan Focus Group Discussion (FGD). Unit analisis adalah petani, pedagang dan pengelola STA. Analisis data dilakukan secara deskriptif-kuantitatif, faktor-faktor yang mempengaruhi pemanfaatan STA oleh petani dianalisis dengan binary logit, kinerja STA di analisis dengan pendekatan structure-conduct-performance (SCP).

Hasil penelitian adalah stakeholder yang terlibat dalam tataniaga sayuran dataran tinggi adalah³ petani sayuran, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Faktor-faktor yang mempengaruhi 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 tataniaga sayuran dataran tinggi di STA adalah struktur pasar terdapat beberapa pembeli (*strongly oligopsonist market structure*). Perilaku pasar yang berhubungan dengan lembaga tataniaga yang ada meliputi perilaku dalam sistem pembentukan harga, kontrak dan kolusi/kerjasama 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%). Elastisitas transmisi harga sayuran dataran tinggi efisien karena perubahan harga ditingkat konsumen ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen.

2
Kata-kata kunci: model pengembangan tataniaga, sayuran dataran tinggi, sub terminal agribisnis (STA)

ABSTRACT

The objectives of this research are: (1). described stakeholders involved in the highland vegetable trading system; (2). described institutional STA performance in business administration highland vegetables. This research is descriptive-quantitative study. Location research is purposive in highland vegetable production center three districts namely Banjarnegara, Wonosobo and Temanggung and two STA are Jakabaya and Kejajar. Data were collected through surveys, observations and Focus Group Discussion (FGD). The unit of

analysis was a farmer, merchant and manager of STA. Data analysis was performed by descriptive-quantitative, factors that affect the use of STA by farmers were analyzed with binary logit, STA performance analysis approach in structure-conduct-performance (SCP).

The results of the study are stakeholders involved in the trading system is a highland vegetable vegetable farmers, traders, wholesalers and retailers. Factors affecting the utilization of the STA by farmers are aged farmers, highland vegetable volume produced, the distance of land planted with STA and frequency extension. Market structures that occur in business administration highland vegetables in the STA is the structure of the market there are few buyers (strongly oligopsonist market structure). Market behavior related to business administration institutions that exist in the behavior of the system include the formation of prices, contracts and collusion/ cooperation among marketing agencies. Performance includes the profit margin of the farmers market has the advantage that the smallest followed traders and wholesalers. Farmer's share derived by farmers (16.32%). Vegetable price transmission elasticity plateau efficient because the consumer level price changes are transmitted perfectly to the farmers as producers.

Keywords: trading system development model, highland vegetables, sub terminal agribusiness (STA).

PENDAHULUAN

Komoditi sayuran dataran tinggi merupakan bagian dari tanaman hortikultura, tergolong bahan makanan yang kaya nutrisi bagi pemenuhan gizi masyarakat dan hanya bisa diproduksi di dataran tinggi. Kebutuhan sayuran dataran tinggi lebih banyak dibandingkan sayuran dataran rendah, demikian juga luas areal usahataniannya lebih luas sayuran dataran tinggi.

Permasalahan utama yang dihadapi dalam pengembangan agribisnis sayuran dataran tinggi adalah tataniaga. Hal ini karena proses tataniaga umumnya dilakukan menurut kebiasaan dan berlangsung secara turun temurun sehingga belum memenuhi standar tataniaga yang dibutuhkan saat ini. Harga yang tinggi pada produk sayuran dataran tinggi ditingkat konsumen karena proses tataniaga berjalan tidak efisien yaitu rantai tataniaga yang panjang, biaya angkut dan bongkar muat tinggi.

Penelitian ini mengkaji pola tataniaga sayuran dataran tinggi berbasis *structure conduct performnace* (SCP) pada kelembagaan STA. *Structure* menggambarkan ukuran pangsa pasar (*market share*) dan konsentrasi pasar (*market concentration*). *Conduct* menggambarkan perilaku pada proses penjualan dan pembelian, pembentukan harga *equilibrium*, sistem pembayaran (tunai, kredit), kerjasama dengan lembaga tataniaga lainnya. Sedangkan *performance* menunjukkan kinerja yaitu tingkat efisiensi tataniaga sayuran dataran tinggi.

METODE PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode penelitian yang memusatkan perhatian pada suatu permasalahan masa sekarang dengan jalan mengumpulkan data, menyusun dan menganalisisnya. Penelitian deskriptif bertujuan untuk membuat gambaran hubungan antar fenomena, membuat prediksi serta implikasi suatu masalah yang ingin dipecahkan (Gulo, 2004); (Nasir, 2008).

Lokasi penelitian ditentukan secara *purposive* di sentra produksi sayuran dataran tinggi meliputi tiga kabupaten yaitu Banjarnegara, Wonosobo dan Temanggung dan dua Sub Terminal Agribisnis (STA) yaitu Jakabaya dan Kejajar yang merupakan STA aktif dalam tataniaga produk sayuran dataran tinggi.

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

Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemanfaatan STA oleh petani.

Model yang digunakan dalam analisis ini adalah *binary logit* (Greene, 2004); (Winarno, 2008) dimana petani yang menggunakan STA sebagai sarana tataniaga produk sayuran dataran tinggi diberi nilai 1 ($Y_i = 1$) sedangkan petani yang tidak memanfaatkan STA sebagai sarana tataniaga produk sayuran dataran tinggi diberi nilai 0 ($Y_i = 0$).

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

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

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

$$\text{Sehingga nilai } E(Y_i) = 1(P_i) + 0(1-P_i) = P_i$$

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

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

Dimana:

$E(Y_i)$ = 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)

Analisis Kinerja STA dengan *Structure, Conduct, Performance* (SCP)

a). *Structure*, untuk mendeskripsikan *structure* pasar digunakan ukuran pangsa pasar (*market share*) dan konsentrasi pasar (*CR4*) (Tomeck *et al.*, 2004); (Martin, 2004).

$$\text{Market share (MSi)} = \frac{S_i}{S_{\text{total}}} \times 100\%$$

Dimana:

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

Si = penjualan lembaga tataniaga (STA) ke-i (Rp)

S_{total} = total seluruh penjualan lembaga tataniaga (STA) yang diteliti (Rp)

Konsentrasi pasar dideteksi dengan Indeks Herfindahl

$$H = (D_1)^2 + (D_2)^2 + \dots + (D_n)^2$$

Dimana:

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

Di = 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.

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

Dimana:

CR4 = rasio konsentrasi 4 pedagang terbesar

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

Jika nilai CR4 ≤ 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), kerjasama dengan lembaga tataniaga lainnya.

c). *Performance*, menunjukkan tingkat efisiensi tataniaga sayuran dataran tinggi di STA. Analisis yang dilakukan adalah: margin tataniaga, tingkat harga yang diterima petani (*farmer share*), elastisitas transmisi harga (Et), jika Et tinggi

maka STA efisien karena perubahan harga ditingkat pedagang ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Stakeholder yang Terlibat dalam Tataniaga Sayuran Dataran Tinggi

Stakeholder yang terlibat pada tataniaga sayuran dataran tinggi antara lain:

1. Petani produsen, komoditi sayuran dataran tinggi yang ditanam petani di daerah penelitian diantaranya 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 kali sampai tanaman tidak berproduksi. Petani sebagai ujung tombak dalam tataniaga 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 cabai 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 tataniaga 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 tataniaga yang berhadapan langsung dengan konsumen. Pedagang pengecer biasanya bertempat di kios-kios pasar di masing-masing wilayah pemasaran.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemanfaatan STA oleh Petani

Faktor-faktor yang diduga mempengaruhi pemanfaatan STA oleh petani adalah umur petani, pengalaman usahatani, tingkat pendidikan formal petani,

volume sayuran yang diproduksi, jarak lahan tanam dengan STA, dan frekuensi mengikuti penyuluhan Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemanfaatan STA oleh petani digunakan model analisis logit, dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemanfaatan STA oleh Petani

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
Konstanta	76,44216**	25,578310	2,988554	0,0028
Umur petani	-4,651509*	2,725972	-1,706367	0,0879
Pengalaman usahatani (th)	-0,096350 ^{ns}	1,376735	-0,069984	0,9442
Pendidikan formal (th)	1,760897 ^{ns}	1,138788	1,546290	0,1220
Volume sayuran (kg)	3,117900*	2,713208	1,149156	0,0705
Jarak tanam	-0,81964**	0,385511	-2,126130	0,0335
Frekwensi penyuluhan	9,48930***	2,619319	3,622813	0,0003
Dummy keterikatan petani dengan pedagang	-1,049681 ^{ns}	1,371589	-0,765303	0,4441
McFadden R-squared	0,746425			
LR statistic (6 df)	45,77119			
Probability (LR stat)	2,63E0***			
N	70			

Sumber : Analisis data primer (2014)

Keterangan: *) signifikan pada taraf α : 10%; **) signifikan pada taraf α : 5%; ***) signifikan pada taraf α : 1%; ns = tidak signifikan

Dari hasil analisis data menunjukkan nilai McFadden R-squared sebesar 0,746425 artinya 74,6425 persen pilihan pemanfaatan STA oleh petani dipengaruhi oleh umur petani, pengalaman usahatani, 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 tataniaga sayuran dataran tinggi. Nilai LR statistic (6 df) sebesar 45,77119 dengan probability (LR stat) 2,63E-07 signifikan pada α : 1%.

Selanjutnya hal yang penting dalam penelitian ini adalah bagaimana kecenderungan faktor-faktor yang mempengaruhi pemanfaatan STA untuk fasilitas tataniaga 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 berpengaruh adalah pengalaman berusahatani, tingkat pendidikan formal dan dummy keterikatan petani dengan pedagang.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa semakin banyak volume sayuran yang diproduksi maka petani cenderung menggunakan fasilitas STA sebagai tempat tataniaga. 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 tataniaga 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 tataniaga 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 bagi petani yang lebih muda cenderung lebih banyak memanfaatkan fasilitas STA untuk tataniaga 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 tataniaga 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.

Structure (Struktur pasar)

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

Tabel 2. Pangsa Pasar (*Market share*) Beberapa Komoditi Sayuran Dataran Tinggi di Wilayah Kabupaten Banjarnegara dan Wonosobo

Komoditi Sayuran Dataran Tinggi	Bulan I (Aprl '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 yang diolah, 2014

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. Komoditi kubis

mengalami fluktuasi pangsa pasar yang kecil selama empat bulan, tomat dan cabai mengalami fluktuasi pangsa pasar yang tidak beraturan selama empat bulan.. Komoditi 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 tataniaga sayuran dataran tinggi dapat dianalisis dengan indeks herfindalh. Hasil analisis indeks herfindalh disajikan pada tabel 3.

Tabel 3. Indek Herfindahl untuk Mendeteksi Konsentrasi Pasar

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 yang diolah (2014)

Hasil analisis untuk semua jenis sayuran dataran tinggi yang diteliti menunjukkan nilai indek 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 tataniaga 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 tataniaga 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 4.

Tabel 4. Konsentrasi Pasar (CR4) pada Empat Tengkulak Terbesar

Komoditi Sayuran Dataran Rendah	Pedagang I	Pedagang II	Pedagang III	Pedagang IV	CR4
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 yang diolah (2014)

Perhitungan CR4 akan 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 tataniaga seperti tersaji pada Tabel 5.

Hasil analisis Tabel 4 dan Tabel 5 mengindikasikan secara kuat bahwa struktur pasar terdapat beberapa pembeli (*strongly oligopsonist market structure*). Hal ini sesuai dengan kondisi riil di lokasi penelitian bahwa rantai tataniaga 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 5. Konsentrasi Pasar (CR4) Kumulatif pada Lembaga Tatabiaga

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>

4
Sumber: Data Primer Diolah, 2014.

Tabel 5. 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 tataniaga tersebut lebih banyak dibanding lembaga tataniaga pada tingkatan di atasnya, sehingga pembelian produk sayuran dataran tinggi pada petani kepada pedagang lebih terkonsentrasi.

Hambatan Keluar Masuk Pasar

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 seperti terlihat dalam tabel 6.

Tabel 6. Jenis Pungutan /Retribusi di STA Jakabaya dan Kejajar

Jenis Pungutan /Retirbusi	Tarif	Keterangan
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 yang diolah (2014)

¹ *Kedua* adalah iuran anggota bagi 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 di sana. Ketentuan ini berlaku di STA Kejajar sedangkan di STA Jakabaya belum dikenakan iuran anggota. Hal ini karena masih banyaknya petani atau pedagang pengumpul yang melaksanakan tataniaga 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 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.

Informasi Pasar Sayuran Dataran Tinggi

Informasi pasar yang diperoleh petani, pedagang pengumpul maupun pedagang besar adalah informasi jenis sayuran, harga, kuantitas dan kualitas. Dari tiga pelaku tataniaga 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 tataniaga bisa saling bertukar informasi melalui *handphone* 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 nitip 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 adalah 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. Mereka

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 untuk menjual sayuran langsung ke STA atau tempat lain yang harganya lebih tinggi.

Conduct (Perilaku pasar)

Perilaku pasar yang berhubungan dengan lembaga tataniaga yang ada yaitu petani sayuran sebagai produsen, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer meliputi perilaku dalam sistem pembentukan harga, kontrak dan kolusi/kerjasama antar lembaga pemasaran. Penentuan harga pemasaran sayuran dataran tinggi ini tidak ada kebijakan harga standar dari pemerintah. Penentuan harga di tingkat petani/produsen lebih dikuasai oleh pedagang pengumpul yang berhubungan langsung dengan petani. Sementara pedagang besar mendominasi pembelian dari pedagang pengumpul. Praktek kerjasama/persekongkolan antara pedagang pengumpul dengan pedagang besar banyak terjadi khususnya dalam pemberian modal atau kredit.

Performance (Kinerja pasar)

Margin Tataniaga

Analisis margin tataniaga dapat digunakan untuk mengetahui distribusi margin pada tiap tingkat lembaga tataniaga yang terlibat dalam sistem tataniaga ini. Margin tataniaga terdiri dari 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 tataniaga. Distribusi margin tataniaga sayuran dataran rendah pada setiap lembaga tataniaga ditunjukkan pada tabel 7.

Tabel 7. Margin tataniaga sayuran dataran tinggi di STA Jakabaya dan STA Kejajar

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 7 menunjukkan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh oleh lembaga-lembaga tataniaga 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 tataniaga yang terlibat (biaya yang ditanggung lembaga tataniaga semakin kecil pada tingkatan yang lebih tinggi).

Bila kita perhatikan sebaran nilai R/C tiap lembaga tataniaga tampak memiliki nilai hampir merata. Nilai R/C tertinggi dimiliki oleh tengkulak dan nilai R/C terendah diperoleh pedagang besar. Namun bila kita perhatikan sebaran nilai B/C rasionya, nampak bahwa pedagang besar merupakan lembaga tataniaga yang paling diuntungkan dalam sistem tataniaga 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. Sementara itu 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 tataniaga). Hal ini menunjukkan adanya inefisiensi dalam sistem tataniaga sayuran dataran rendah yang berstruktur pasar oligopsoni kuat (*strongly oligopsonist market structure*).

22 **Bagian Harga yang Diperoleh Petani (*Farmer's Share*)**

Besarnya bagian harga yang diterima petani (*farmer's share*) dari keseluruhan harga jual pada tingkat konsumen dalam tataniaga sayuran dataran tinggi merupakan wujud pencerahan dari biaya produksi dan besarnya keuntungan yang diperoleh petani. Bagian harga yang diterima petani (*farmer's share*) sebesar 16,32%. dalam sistem tataniaga sayuran dataran tinggi karena petani murni hanya sebagai produsen. Jika petani merangkap menjadi pelaku tataniaga lainnya maka *farmer's share* dapat meningkat. *Farmer's share* dalam penelitian ini tidak dipengaruhi oleh panjang pendeknya saluran tataniaga 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.

17 **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 8.

Tabel 8. Hasil Analisis Regresi Elastisitas Transmisi Harga

Uraian	Koefisien	t tabel
Harga di tingkat konsumen	1,1683** (0,36242)	2,660
Konstanta	-1,2381 (0,3665)	
R ²	0,7460	
r	0,7737	

t hitung	24,597**
F hitung	678,97**
DW	2,3675

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

Tabel 8 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 akan menyebabkan perubahan harga sebesar 1,1683 % pada tingkat petani/produsen atau dapat diartikan juga bahwa perubahan harga di tingkat petani sebesar 116,83 % 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%. Elastisitas transmisi harga sayuran dataran tinggi efisien karena perubahan harga ditingkat konsumen ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen. Hal ini sesuai dengan struktur pasar yang terbentuk yaitu struktur pasar oligopsoni kuat (*strongly oligopsonist market structure*).

KESIMPULAN

1. Stakeholder yang terlibat dalam tataniaga sayuran dataran tinggi adalah petani sayuran, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi 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 tataniaga sayuran dataran tinggi di STA adalah *strongly oligopsonist market structure*.
4. Perilaku pasar yang berhubungan dengan lembaga tataniaga 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 kemudian berturut-turut diikuti pedagang pengumpul dan pedagang besar. *Farmer's share* yang diperoleh petani (16,32%) dalam sistem tataniaga sayuran dataran tinggi. Elastistas transmisi harga sayuran dataran tinggi efisien karena perubahan harga ditingkat konsumen ditransmisikan sempurna ke petani sebagai produsen.

DAFTAR PUSTAKA

- 1 Greene, W.H. 2004. *Econometric Analysis, Second Edition*. Macmillan Publishing Company. New York.
- 9 ulo, W. H. 2010. *Metodologi Penelitian*. Penerbit PT. Gramedia, Jakarta
- Martin S., 2004. *Industrial Economic: Economic Analysis and Public Policy*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Nasir, M. 2008. *Metode Ilmiah*. Penerbit Ghalia. Jakarta.
- Tomeck, W. G. and Kenneth L. Robinson. 2004. *Agricultural Product Prices*. Cornell University Press. Ithaca and London. Third Edition.
- 10 Winarno, Wing Wahyu. 2008. *Analisis Ekonometrika dan Statistika dengan eViews*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

TATA NIAGA SAYURAN DATARAN TINGGI BERBASIS STRUCTURE CONDUCT PERFORMANCE (SCP) PADA KELEMBAGAAN SUB TERMINAL AGRIBISNIS (STA)

ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

PRIMARY SOURCES

1	id.123dok.com Internet	198 words — 4%
2	www.neliti.com Internet	45 words — 1%
3	repository.uksw.edu Internet	28 words — 1%
4	ejournal3.undip.ac.id Internet	24 words — 1%
5	jurnal.utu.ac.id Internet	16 words — < 1%
6	agrise.ub.ac.id Internet	16 words — < 1%
7	Richi Rivay Sitorus, Dompok Napitupulu, Elwamendri Elwamendri. "ANALISIS INTEGRASI HARGA TBS DINAS PERKEBUNAN DAN HARGA PEMBELIAN TBS PETANI KELAPA SAWIT DI KECAMATAN SUNGAI BAHAR KABUPATEN MUARO JAMBI", Jurnal Ilmiah Sosio-Ekonomika Bisnis, 2018 Crossref	15 words — < 1%
8	anzdoc.com Internet	14 words — < 1%
9	ec.europa.eu	

Internet

14 words — < 1%

10 jurnal.lp2msasbabel.ac.id
Internet

13 words — < 1%

11 Tsuraya Khairunnisa, Muhammad Irfan Affandi, Ani Suryani. "ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN EMPING MELINJO DI KELURAHAN SUKAMAJU KECAMATAN TELUK BETUNG TIMUR KOTA BANDAR LAMPUNG", Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis, 2019
Crossref

13 words — < 1%

12 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%

13 ejournal-polnam.ac.id
Internet

11 words — < 1%

14 Weldy Arnikho Siregar, Saad Murdy, Ardhiyan Saputra. "KOMPARASI USAHATANI PADI SAWAH SISTEM TAPIN DAN SISTEM TABELA DI KECAMATAN GERAGAI KABUPATEN TANJUNG JABUNG TIMUR", Jurnal Ilmiah Sosio-Ekonomika Bisnis, 2015
Crossref

10 words — < 1%

15 core.ac.uk
Internet

8 words — < 1%

16 www.fppb.ubb.ac.id
Internet

8 words — < 1%

17 es.scribd.com
Internet

8 words — < 1%

18 www.nacm.com
Internet

8 words — < 1%

19	eprints.dinus.ac.id Internet	8 words — < 1%
20	repository.petra.ac.id Internet	8 words — < 1%
21	etheses.uin-malang.ac.id Internet	8 words — < 1%
22	Suharyon Suharyon. "Potensi Efisiensi Pemasaran Pinang Terhadap Sosial Ekonomi di Kecamatan Betara Kabupaten Tanjung Jabung Barat Provinsi Jambi", Jurnal Ilmiah Ilmu Terapan Universitas Jambi JIITUJ , 2018 Crossref	7 words — < 1%

EXCLUDE QUOTES ON
EXCLUDE BIBLIOGRAPHY ON

EXCLUDE MATCHES OFF