P-ISSN 2614-4670
E-ISSN 2598-8174

jEPA

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis

Volume 2 Nomor 5, Oktober 2018

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya
Malang

JEPA adalah Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis berada di lingkungan Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya yang berisi tentang hasil penelitian, studi kepustakaan maupun tulisan ilmiah terkait. Topik keilmuan yang melingkupi adalah bidang ekonomi pertanian dan agribisnis secara luas.

SUSUNAN PENGURUS

Ketua Redaksi
Dr. Rosihan Asmara, SP. MP

Dewan Penyunting
Dr. Sujarwo, SP. MP. M.Sc.
Condro Puspo Nugroho, SP. MP.
Neza Fadia Reyasa, SP. MS.

Penyunting Pelaksana dan Administrasi
Bagus Andrianto, SP.

ALAMAT REDAKSI

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya,
Jl. Veteran Malang -65145, Jawa Timur.
Telp/Fax. (0341) 580054.
Website: http://jepa.ub.ac.id

E-mail redaksi
jepa@ub.ac.id

JADWAL PENERBITAN

JEPA diterbitkan empat kali setahun (bulan Januari, April, Juli, dan Oktober). Frekuensi penerbitan akan ditambah bila diperlukan.
P-ISSN 2614-4670 | E-ISSN 2598-8174

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih dan penghargaan diberikan kepada Mitra Bestari yang diundang oleh redaksi Jurnal JEPA – Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis, yaitu :

1. Prof. Dr. Ir. Moch. Muslich Mustadjab, MSc (Lab. Ekonomi Pertanian FPUB)
2. Prof. Dr. Ir. Nuhfil Hanani AR., MS (Kepala Pusat Kajian Agribisnis FPUB)
3. Prof. Dr. Ir. Jabal Tarik Ibrahim (Guru Besar FP UMM)
4. Prof. Dr. Ir. Dompak Napitupulu, MSc. (Guru Besar FP Univ. Jambi)
5. Dr. Ir. Suhirmanto, MP (STPP, Kementerian Pertanian RI)
6. Hery Toiba, SP. MP. Ph.D. (Unit Bisnis Akademik UB)

DAFTAR ISI

SUSUNAN REDAKSI i

UCAPAN TERIMAKASIH ii

DAFTAR ISI iii

Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha Penjualan Buah-Buahan di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka
Venti Juliana, Iwan Setiawan, Endang Bidayani 341

Partisipasi Penduduk dalam Kampung Wisata dengan Menerapkan *Theory of Planned Behavior*
Alfianita Pramudyawardani, Rachman Hartono 353

Dampak Fluktuasi Harga Tiga Komoditas Volatile Food Terhadap Inflasi Di Kota Pangkalpinang
Aqida Widya Kusmutiarani, Yudi Sapta Pranoto, Fournita Agustina..... 364

Peran Ganda Perempuan Yang Bekerja Di Pembibitan Tanaman Sengon Di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek
Nurfitriani, Lenny Widjayanthi , Sofia 378

Analisis Kinerja Daya Saing Industri Teh Indonesia
Nurohman, Amzul Rifin, Setiadi Djohar..... 389

Analisis Kinerja Pasar Benih Padi Di Kabupaten Madiun
Resty Hutami Lirphandari, Rini Dwiastuti..... 405

Analisis Pemasaran Beras Organik Di Kabupaten Bondowoso
Reinita Dwi Putri Anggraini, Rudi Wibowo, M. Rondhi 417

Peran UD. Bersama Sejahtera terhadap Nelayan Rajungan di Desa Tanjung Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan
Riezky Alviansyah, Sofia, Lenny Widjayanthi..... 426

Pendapatan Usahatani Jambu Getas Merah di Kelompok Tani Makmur I ACC Desa Tambahrejo Kabupaten Kendal Jawa Tengah
Djoko Sumarjono, Sri Roso Satmoko, Siwi Gayatri 436

Pengaruh Risiko Produksi terhadap Perilaku Rumahtangga Petani Rumput Laut di Kabupaten Wakatobi
Jufri Muhammad, Yusman Syaukat, Anna Fariyanti..... 443

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 341-352

ANALISIS FAKTOR- FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT KEBERHASILAN USAHA PENJUALAN BUAH-BUAHAN DI KECAMATAN SUNGAILIAT KABUPATEN BANGKA

ANALYSIS DETERMINANT FACTORS OF SUCCESS RATE OF SALES BUSINESS OF FRUITS IN SUNGAILIAT SUB-DISTRICT OF BANGKA REGENCY

Venti Juliana[1*], Iwan Setiawan[1], Endang Bidayani[2]
[1]Program Studi Agribisnis, Universitas Bangka Belitung
[2]Program Studi Budidaya Perairan, Universitas Bangka Belitung
[*]Penulis korespondensi: ventijuliana12@gmail.com

ABSTRACT

Fruit characteristics that are easily damaged and not durable will be the risk of fruit sales. Merchants must sell their fruits faster before they are rotten or damaged in order to avoid increasing losses and earn income and will affect the success of the fruit sales business. This study aims to determine the factors that give a dominant influence on the success of the business on the sale of fruits in the District Sungailiat Bangka. The research method used is survey method. While the sampling method used in this research is census with sample of fruit sales in Sungailiat Sub-district as much as 54 fruit sales. The analytical method uses binary logistic regression. The results showed that there are two variables that affect the success of the business is the length of business with a significance level of 0.001 and coefficient of 0.532 and education level with a significance level of 0.039 and coefficient of -0.372.

Keyword : *Binary logistic regression, Business Success, Sales of Fruits*

ABSTRAK

Karakteristik buah yang mudah rusak dan tidak tahan lama akan menjadi resiko para penjualan buah. Pedagang harus lebih cepat menjual buah-buahnya sebelum busuk atau rusak agar menghindari kerugian yang semakin besar dan memperoleh pendapatan serta akan mempengaruhi keberhasilan usaha penjualan buah-buahan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor yang memberikan pengaruh dominan terhadap keberhasilan usaha pada penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Sedangkan metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah sensus dengan sampel penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat sebanyak 54 penjualan buah. Metode analisis menggunakan regresi binary logistik. Hasil penelitian menunjukan bahwa terdapat dua variabel yang mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu lama usaha dengan tingkat signifikansi sebesar 0,001 dan koefisien sebesar 0,532 dan tingkat pendidikan dengan tingkat signifikansi 0,039 dan koefisien sebesar –0,372.

Kata Kunci: Penjualan buah, Keberhasilan usaha, Regresi binary logistik

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.1

PENDAHULUAN

Kecamatan Sungailiat merupakan Kecamatan yang memiliki penduduk terbanyak di Kabupaten Bangka. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka (2017) menunjukan bahwa jumlah penduduk menurut Kecamatan yaitu Mendo Barat sebanyak 48.092 orang, Merawang sebanyak 29.329 orang, Puding Besar sebanyak 17.996 orang, Sungailiat sebanyak 96.304 orang, Pemali sebanyak 29.770 orang, Bakam sebanyak 18.535 orang, Belinyu sebanyak 50.161 orang, Riau Silip sebanyak 27.548 orang. Disamping itu, kecamatan Sungailiat merupakan Kecamatan yang memiliki penduduk yang paling banyak dan Kecamatan Sungailiat memiliki kepadatan penduduk tertinggi yaitu 657 orang per km2 (Badan Pusat Statistik, 2017). Hal itu menunjukan penduduk yang banyak dan padat akan membuat masyarakat kesulitan untuk menemukan lahan untuk bertanam buah, sehingga para pelaku usaha pedagang buah akan semakin mudah untuk menjual buah-buahan dan peluang usaha penjualan semakin besar karena penduduk yang banyak. Peluang usaha penjualan yang besar akan menambah jumlah usaha perdagangan di Kecamatan Sungailiat.

Perdagangan sebagai sektor strategis berperan dalam mendukung kelancaran penyaluran arus barang dan jasa dan memenuhi kebutuhan pokok rakyat. Data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka (2016) jumlah usaha perdagangan di Kecamatan Sungailiat yaitu 1.512 Unit, dengan perdagangan makanan sebanyak 314 unit dan non-makanan sebanyak 1.198 Unit, dengan jumlah pedagang sebanyak 7.943 Orang. Disamping itu, data perkembangan UMKM di Kabupaten Bangka tahun 2017 sektor Perdagangan Besar dan Eceran menunjukan bahwa sektor perdagangan dengan jumlah pengusaha terbanyak yaitu Usaha Mikro sebanyak 5.913 orang, sedangkan jumlah pengusaha Usaha Kecil dan Menengah berturut-turut sebanyak 3975 unit dan 9 unit. Dan jumlah tenaga kerja yang terbanyak yaitu pada Usaha Kecil sebanyak 11.934 orang, sedangkan jumlah tenaga kerja Usaha Mikro dan Usaha Menengah berturut- turut yaitu 5.693 orang dan 150 orang. (Dinas Penanaman Modal, Pelayananan terpadu Satu Pintu, Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kabupaten bangka, 2017). Hal itu menunjukan bahwa perdagangan akan memberikan lapangan pekerjaan dan juga usaha yang banyak di minati oleh pelaku usaha. Suatu usaha diperlukan pencapaian tujuan usaha untuk menuju keberhasilan suatu usaha termasuk usaha penjualan buah-buahan.

Buah-buahan yang dijual oleh para pedagang buah di Kecamatan Sungailiat mayoritas yaitu buah lokal dan buah impor. Sehingga, keberagaman jenis buah akan mempengaruhi minat konsumen untuk memilih jenis buah yang di beli. Buah mempunyai karakteristik yang berbeda dengan produk serealia, yaitu mudah rusak (perishable) karena mempunyai kadar air tinggi (70 − 95%), tekstur lembut, dan daya simpannya hanya beberapa hari, sementara serealia mempunyai kadar air rendah (10% − 20%) dan bertekstur keras sehingga secara alami mempunyai daya simpan sampai beberapa tahun (Litbang Pertanian, 2010). Karakteristik buah yang mudah busuk menjadi resiko yang sangat besar bagi pedagang buah. Pedagang harus lebih cepat menjual buah-buahnya sebelum busuk atau rusak agar menghindari kerugian yang semakin besar dan memperoleh pendapatan serta akan mempengaruhi keberhasilan usaha penjualan buah-buahan tersebut.

Dalam mencapai tujuan usaha menuju keberhasilan, salah satu faktor yang mendorong keberhasilan usaha adalah pengusaha yang mengetahui informasi tentang manajemen permodalan dan keuangan. Dalam mengembangkan sebuah usaha, itu tergantung dari pengusaha itu sendiri bagaimana ketika pengusaha tersebut dapat memaksimalkan keterampilan, memanajemen usaha, melihat lokasi untuk mengembangkan usaha, melihat peluang yang ada, dan kesempatan bisnis dengan tepat dan akurat, serta mampu mengelola sumber daya dan dana permodalan dengan baik dan efektif melalui berbagi keputusan yang tepat dalam memberi

pengaruh bagi pendapatan keuntungan atau laba agar suatu usaha tersebut dapat berkembang dengan baik (Machfoedz, 2005). Pengusaha sebagai individu yang dituntut untuk memiliki kemajuan kerja yang keras dan didorong motivasi tinggi untuk mencapai keberhasilan usahanya.

Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha akan memberikan peluang terhadap pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya untuk menjadi lebih baik. Sebab, berkembangnya suatu usaha akan menambah pendapatan pelaku usaha dan kesejahteraan pelaku usaha. Peluang-peluang yang bisa dikembangkan akan memberikan lapangan pekerjaan dan memperluas jaringan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk melihat peluang faktor-faktor keberhasilan usaha penjualan buah-buahan..

METODE PENELITIAN

Survey dilakukan di Kecamatan Sungailiat berdasarkan pertimbangan bahwa Kecamatan Sungailiat merupakan kecamatan yang paling banyak penduduk sehingga banyak usaha penjualan buah-buahan yang didirikan di Kecamatan Sungailiat. Sampel pedagang dipilih dengan menggunakan teknik sampling jenuh (sensus) dengan kriteria penjualan buah-buahan bersifat temporer (terus-menerus) dan memiliki kios/toko. Banyaknya sampel yang diambil yaitu 54 responden.

Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan pengisian kuisioner yang diperoleh dari pedagang buah-buahan, sedangkan data sekunder untuk memberikan gambaran di lapangan atau merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan dengan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan usaha penjualan buah-buahan dianalisis menggunakan analisis regresi binary logistik dengan persamaan (Gundono, 2011) sebagai berikut :

$$\text{logit} = \ln \frac{\pi j}{1-\pi j} = \beta 0 + \beta 1X1 + \beta 2X2 + \beta 3X3 + ... + \beta nXn + e$$

Untuk memudahkan membaca hasil penelitian disesuaikan menjadi :

$$Y = \beta 0 + \beta 1X1 + \beta 2X2 + \beta 3X3 + \beta 4X4 + \beta 5X5 + e$$

Keterangan :
Y = Keberhasilan Usaha
1 = berhasil
0= belum berhasil
X1 = Modal Usaha (Rp)
X2 = Lokasi Usaha
1= strategis
0= tidak strategis
X3 = Tingkat Pendidikan (tahun)
X4 = Lama Usaha (tahun)
X5 = Jam Kerja (Jam)

Dari model tersebut akan dilakukan beberapa pengujian model fit, yaitu menilai keseluruhan fit model terhadap data dengan cara :

a. Analisis Kelayakan model regresi *(Hosmer and Lemeshow chi square (x^2))*

Uji *Hosmer and Lemeshow* adalah untuk melihat apakah data empirik cocok atau tidak dengan model dengan kata lain diharapkan tidak ada perbedaan antara data empiris dengan model. Hipotesis untuk menilai model fit adalah:
H0 : Tidak ada perbedaan antara model dengan data yang diamati
H1 : Ada perbedaan anatara model dengan data yang diamati

Apabila nilai *Hosmer and Lemeshow* signifikan atau lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis 0 ditolak dan model dikatakan tidak fit. Sebaliknya jika *Hosmer and Lemeshow* signifikan lebih besar dari 0,05 maka hipotesis 0 diterima dan model dikatakan fit (Ghozali, 2013)

b. Menilai keseluruhan model (*Likehood Ratio Text*)

Menurut Nurmeli (2017) mengatakan uji *Likehood Ratio Text* merupakan uji yang digunakan untuk melihat keseluruhan hubungan antar variabel independen dan kategori variabel dependen berdasarkan nilai kemungkinan (*Likehood value)* atau untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel tidak bebas secara bersama-sama (*overall)*.
Hipotesisnya adalah sebagai berikut :
H0 : Variabel – variabel independen secara bersama-sama tidak mempengaruhi variabel dependen.
H1 : Variabel - variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen.
Dasar pengambilan keputusan :
Jika probabilitas > 0,05 maka H0 diterima
Jika probabilitas < 0,05 maka H0 ditolak

c. Menguji koefisien regresi (Uji Wald atau uji W)

Model logit menggunakan *wald statistic* untuk mengukur tingkat signifikansi dari tiap parameter. Interprestasi *wald statistic* mirip dengan uji t statistik yang digunakan untuk menguji signifikansi konstanta dan setiap variabel independent dalam regresi linier (Sugiyono, 2016). Menurut Julaiha (2017) mengatakan bahwa parameter dengan tingkat signifikansi yang negatif, menurunkan probabilitas terpilihnya pilihan terhadap kategori referensi. Sedangkan, parameter dengan tingkat signifikansi yang positif, menaikan probabilitas terpilihnya pilihan terhadap kategori referensi.
Hipotesisnya adalah sebagai berikut :
H0 : $\beta j = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)
H1 : $\beta j \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)
Pengambilan keputusan (berdasarkan probabilitas):
Jika probabilitas > 0,05 maka H0 diterima
Jika probabilitas < 0,05 maka H0 ditolak

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Kondisi Penjualan Buah-buahan di Kecamatan Sungailiat

1. Alasan Pedagang melakukan usaha penjualan buah-buahan

Penjualan buah-buahan merupakan salah satu perdagangan yang ada di Kecamatan Sungailiat sebagai sumber pendapatan rumah tangga. Kegiatan penjualan buah di Kecamatan Sungailiat mayoritasnya di kerjakan para laki-laki yang menjadi kepala keluarga. Hal ini dikarenakan kegiatan penjualan memerlukan fisik yang kuat dan memakan waktu yang sangat lama. Sebab, menurut wawancara penjualan buah tersebut menjadi sumber penghasilan rumah tangga.

Penjualan buah di Kecamatan Sungailiat memiliki alasan yang berbeda dalam memulai usahanya. Dari 54 pedagang alasan yang diberikan pedagang dalam melakukan penjualan buah yaitu 9,3 persen pedagang berasal dari usaha yang di teruskan kepada anak mereka atau bisa dikatakan warisan, 55,5 persen pedagang di mulai dengan usaha yang baru dirintis atau baru didirikan oleh penguasaha itu sendiri. Dan 35,2 persen pedagang dengan alasan sudah sempitnya lapangan pekerjaan sehingga membuat mereka membuka usaha sendiri dan sudah adanya larangan penambangan timah sehingga harus beralih pekerjaan.

2. Lokasi Usaha Penjualan Buah di Kecamatan Sungailiat

Lokasi penjualan buah-buah di Kecamatan Sungailiat menyebar di seluruh Kelurahan/ Desa yang ada di Kecamatan Sungailiat, seperti di Desa Parit Padang, pasar Kite Sungailiat, pasar Kenanga, pasar N Press, Aik Anyut, Aik Kantung, dan di pinggir jalan raya. Sebaran jumlah penjualan buah-buahan berdasarkan lokasi kelurahaan di Kecamatan Sungailiat tersaji pada Tabel 1.

Tabel 1. Sebaran Jumlah Penjualan Buah-buahan Berdasarkan Lokasi Kelurahaan di Kecamatan Sungailiat

No	Kelurahan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Sri Menanti	3	5,6
2.	Sungailiat	28	51,9
3.	Sinar Baru	2	3,7
4.	Jelitik	2	3,7
5.	Kenanga	7	13,0
6.	Kuday	8	14,8
7.	Parit Padang	4	7,4
	Jumlah	54	100,0

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 1, menunjukan bahwa jumlah pedagang terbanyak yaitu pada kelurahan Sungailiat sebesar 51,9 persen. Hal tersebut disebabkan Kelurahan Sungailiat merupakan tempat pusat keramaian seperti pasar, rumah sakit, dan layanan publiknya. Menurut wawancara, mayoritas lokasi yang dipilih merupakan lokasi yang strategis dan dekat dengan akses lalu lintas serta dekat dengan layanan umum/publik seperti pasar, rumah sakit dan puskesmas. Ada pula yang mengatakan tempat jualan mereka milik sendiri sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya sewa walaupun lokasi mereka bisa dikatakan belum strategis. Pada saat hari-hari besar, seperti imlek, sembahyang cina, dan hari besar lainnya, penjualan buah-buahan sangat tinggi atau laku di bandingkan hari-hari biasa. Sehingga, volume atau kapasitas buah lebih banyak di jual dibandingkan hari biasanya.

3. Cara Mengatasi Resiko Busuk terhadap Penjualan Buah

Buah-buahan yang dijual oleh para pedagang buah di Kecamatan Sungailiat yaitu buah lokal dan buah impor. Sehingga, keberagaman jenis buah akan mempengaruhi minat konsumen untuk memilih jenis buah yang di beli. Buah mempunyai karakteristik yang berbeda dengan produk serealia, yaitu mudah rusak (perishable) karena mempunyai kadar air tinggi (70 − 95%), tekstur lembut, dan daya simpannya hanya beberapa hari, sementara serealia mempunyai kadar air rendah (10% − 20%) dan bertekstur keras sehingga secara alami mempunyai daya simpan sampai beberapa tahun (Litbang Pertanian, 2010).

Karakteristik buah yang mudah busuk menjadi resiko yang sangat besar bagi pedagang buah. Pedagang harus lebih cepat menjual buah-buahnya sebelum busuk atau rusak agar menghindari kerugian yang semakin besar dan memperoleh pendapatan. Menurut wawancara,

cara para pedagang mengatasi resiko busuk dan kerugian, yaitu para pedagang mengecek langsung buah-buahan yang diambil dan jika terdapat yang busuk langsung dikembalikan kepada distributor, para pedagang juga menjual buah dengan harga yang lebih tinggi jika buah tersebut pematangannya lebih cepat untuk menutupi kerugian buah yang akan busuk seperti pepaya dan pisang dan juga jika buah yang di jual hampir busuk dan masih bisa dikonsumsi, buah tersebut dikonsumsi sendiri dan diolah seperti dibuat jus buah dan kue. Akan tetapi, jika buahnya sudah busuk, buah tersebut di buang.

4. Tenaga Kerja dan Jam Kerja Penjualan Buah-buahan

Usaha penjualan buah di Kecamatan Sungailiat mayoritasnya menggunakan tenaga kerja dalam keluarga seperti adik, istri, maupun anak. Menurut wawancara, alasan pedagang tidak memperkerjakan tenaga kerja luar keluarga karena pendapatan yang diterima tidak menentu setiap harinya dan juga pekerjaan yang dilakukan juga tidak terlalu berat hanya menjaga toko sehingga mayoritas pedagang buah tidak memperkerjakan tenaga kerja luar keluarga. Tetapi, ada beberapa pedagang buah yang toko buahnya sudah terbilang besar yang memperkerjakan tenaga kerja luar keluarga untuk membantu pemilik toko. Dari 54 pedagang buah yang mempekerjakan tenaga kerja luar keluarga sebanyak 7 usaha penjualan buah-buahan.

Jam kerja per harinya para pedagang buah di Kecamatan Sungailiat mayoritasnya 10 – 14 jam per harinya yang dimulai dari jm 07.00 sampai 21.00. Dan mayoritasnya jualan buah tersebut di buka setiap hari jadi tidak ada hari libur. Tempat usaha para pedagang mayoritas milik sendiri dan juga usaha yang menjadi sumber kebutuhan keluarga. Dan juga waktu jaga toko yang bergiliran dengan anggota kelurarga yang lain sehingga bisa membuka toko lebih lama.

5. Jumlah Ragam Buah Penjualan Buah-buahan

Setiap penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat memiliki buah yang beragam tergantung modal yang dimiliki para pedagang dan minat yang di beli para pelanggan. Jumlah ragam buah yang dijual sebanyak 4 sampai 20 ragam buah yang dijual. Sebaran jumah ragam buah usaha penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka tersaji pada Tabel 2.

Tabel 2. Sebaran Jumah Ragam Buah Usaha Penjualan Buah-buahan di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka

No	Jumlah Komoditas (buah)	Jumlah (usaha/toko)	Persentase (%)
1.	3 – 8	34	63,0
2.	9 – 14	13	24,0
3.	15 – 20	7	13,0
	Jumlah	54	100,0
	Rata-rata	8,4	

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 2, tersaji bahwa jumlah ragam buah yang dijual pada usaha penjualan buah yaitu antara 3 – 8 komoditas dengan persentase sebesar 63,0 persen. Rata-rata buah yang di jual sebanyak 8 ragam buah. Ragam buah yang dijual pada usaha penjualan buah yaitu jeruk, semangka, melon, apel, pepaya, pisang, anggur, dan pir. Menurut wawancara, jumlah komoditas yang dijual tidak menentu, pada saat musim buah jenis komoditas yang dijual banyak begitupula sebaliknya dan juga komoditas yang terjual tidak selalu ada karena mengikuti musim buah kecuali buah-buah yang selalu ada sepanjang musim seperti jeruk, semangka, pisang, pepaya dan lain-lain.

B. Analisis Statistik Keberhasilan Usaha

1. Analisis Kelayakan Model Regresi (*Hosmer and Lemeshow chi square (x2))*

Analisis kelayakan model atau model *goodness of fit* dilakukan dengan menggunakan prinsip *Hosmer and Lemeshow (H-L test)*. Jika nilai uji H-L sama atau kurang dari 5 persen (< 0,05) berarti ada perbedaan yang signifikan antara model dengan nilai observasinya, dimana kelayakan model tidak baik karena model dianggap tidak bisa memprediksi nilai observasinya. Jika nilai statistik *Hosmer and Lemeshow*'s *Goodness of fit* lebih besar dari 5 persen (> 0,05) berarti model mampu untuk memprediksi nilai observasinya dengan kepercayaan 95 persen Uji Hosmer and Lemeshow tersaji pada Tabel 3.

Dengan hipotesis sebagai berikut.

H0 : Tidak ada perbedaan antara model dengan data yang diamati

H1 : Ada perbedaan anatara model dengan data yang diamati

Tabel 3. Uji Hosmer and Lemeshow

Step	Chi-square	df	Sig.
1	8,701	8	,368

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Apabila nilai *Hosmer and Lemeshow*'s *Goodness of fit* lebih kecil dari 5 persen (< 0,05), maka hipotesis nol ditolak dan model dikatakan tidak fit. Apabila nilai *Hosmer and Lemeshow*'s *Goodness of fit* lebih besar dari 5 persen (> 0,05), maka hipotesis 0 diterima dan model dikatakan fit (Ghozali, 2013).

Berdasarkan Tabel 3, terlihat bahwa nilai signifikansi berdasarkan uji *Hosmer and Lemeshow*'s *Goodness of fit* adalah 0,368 lebih dari 0,05, maka model regresi logistik yang disusun layak digunakan atau dipakai untuk analisis selanjutnya dan H0 diterima.

2. Menilai Keseluruhan Model (*Likehood Ratio Text atau Uji G*)

Uji G atau likehood digunakan untuk menguji model secara kesluruhan atau secara bersama-sama. Jika nilai signifikansi < 5 persen maka model yang disusun mempunyai hubungan yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel yang tidak bebasnya atau bahwa faktor modal, lama usaha, jam kerja, pendidikan dan lokasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Omnibus Test of Model Coefficient hasil Uji G tersaji pada Tabel 4.

Tabel 4. Omnibus Test of Model Coefficient

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	33,026	5	,000
	Block	33,026	5	,000
	Model	33,026	5	,000

Sumber: Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 4, menunjukan bahwa untuk model keberhasilan usaha mempunyai peluang chi-square 33.026 dengan tingkat signifikansi 0,000 atau kurang dari 5 persen (< 0,05) yang berarti H0 di tolak. Ini menunjukan bahwa model yang disusun mempunyai hubungan yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat atau bahwa faktor modal usaha, lokasi usaha, pendidikan, lama usaha dan jam kerja berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Hal ini juga didukung oleh persentase ketepatan model yang lebih dari 50 persen. Persentase Ketepatan Model tersaji pada Tabel 5.

Tabel 5. Persentase Ketepatan Model

Observasi		Prediksi		
		keberhasilan		Persentase
		belum behasil	berhasil	
keberhasilan	belum behasil	19	6	76,0
	berhasil	4	25	86,2
Persentase Keseluruhan				81,5

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 5, terlihat bahwa *overall Percentage* atau Persetase ketepatan model sebesar 81,5 persen. Artinya dari 54 observasi, ada 44 observasi yang tepat pengklasifikasiannya oleh model regresi logistik.

3. Menguji Koefisien Regresi (*Uji Wald atau Uji W*)

Uji W digunakan untuk menguji model secara individual, Jika nilai signifikan pada variabel bebas kurang dari 5 persen maka variabel tersebut berpengaruh nyata dan dengan hipotesis sebagai berikut :

H0 : $\beta i = 0$ (variabel kebehasilan usaha ke i tidak mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel modal usaha, lokasi usaha, pendidikan, lama usaha dan jam kerja)

H1 : $\beta i \neq 0$ (variabel kebehasilan usaha ke i mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel modal usaha, lokasi usaha, pendidikan, lama usaha dan jam kerja). Variabel Bebas yang Signifikan tersaji pada Tabel 6.

Tabel 6. Variabel Bebas yang Signifikan

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
modal	,000	,000	,046	1	,831	1,000
lokasi	-1,498	,944	2,518	1	,113	,224
pendidikan	-,402	,194	4,320	1	,038*	,669
lama_usaha	,530	,200	7,029	1	,008*	1,698
jam_kerja	,248	,165	2,276	1	,131	1,282
Constant	,663	2,997	,049	1	,825	1,941

Ket: * = Variabel yang mempengaruhi

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 6, dapat dilihat bahwa H0 diterima, variabel bebas (X) atau faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha di Kecamatan Suungailiat pada tingkat 5 persen (0,05) atau dengan tingkat kepercayaan 95 persen adalah lama usaha dan tingkat pendidikan. Dari hasil uji statistik didapat nilai signifikansi untuk variabel lama usaha yaitu sebesar 0,008 dan variabel tingkat pendidikan yaitu sebesar 0,038 Sedangkan lokasi usaha, jam kerja, dan modal usaha tidak mempengaruhi keberhasilan usaha sebab tingkat signifikansi > 0,05. Metode dalam pengujian ini menggunakan metode enter maka pengujian ini dilakukan lagi dengan memasukan variabel yang berpengaruh, yaitu Lama Usaha. Pada hasil output SPSS menunjukan tidak terjadi perubahan yang terlalu jauh dalam pengujian kedua dari pengujian pertama, yaitu model masih layak atau fit (nilai signifikansi lebih dari 5 persen (> 0,05), mempunyai hubungan yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat (nilai signifikansi kurang dari 5 persen (< 0,05), dan ketepatan model sebesar 81,5 persen. Kemudian, variabel lama usaha masih berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dengan nilai signifikansi sebesar 0,001 kurang dari 0,05. Variabel Bebas yang Signifikan (Lama Usaha) tersaji pada Tabel 7.

Tabel 7. Variabel Bebas yang Signifikan (Lama Usaha)

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
pendidikan	-,372	,180	4,270	1	,039	,689
lama_usaha	,532	,160	11,058	1	,001	1,703
Constant	2,225	1,871	1,414	1	,234	9,251

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Pada Tabel 7, untuk penafsiran dan prediksi atas dasar persamaan Regresi Binary pada kolom B pada bagian *variable in the equation* dari hasil uji statistik dapat dibuat suatu persamaan regresi penduga, yaitu:

$$Y = 2{,}225 – 0{,}372\ X3 + 0{,}495\ X4$$

C. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha

1. Lama Usaha (X4)

Pada Tabel 7, terlihat bahwa lama usaha (X4) merupakan variabel yang berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,001 (< 0,05). Nilai koefisien regresi untuk lama usaha (X4) adalah sebesar 0,495. Dengan melihat koefisien regresi tersebut, maka jika usaha semakin lama atau meningkat 1 tahun maka secara rata-rata nilainya akan naik sebesar 0,495 atau 49,5 persen. Hal ini menunjukan adanya hubungan yang positif antara lama usaha dengan keberhasilan usaha. Artinya jika usaha penjualan buah tersebut semakin lama maka peluang suatu usaha menjadi berhasil semakin besar. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara bahwa usaha yang lama membuat para pedagang memiliki pengalaman berdagang yang lebih lama dan sudah memiliki pelanggan yang tetap untuk membeli buah-buahan. Menurut Wijayanti dalam Damayanti (2011), mengatakan bahwa pengusaha yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Karena pengusaha yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan. Selain itu, pengusaha dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang berguna dalam memasarkan produknya.

Nilai Odds Ratio untuk variabel lama usaha adalah 1,604. Nilai tersebut menunjukan bahwa usaha yang mempunyai lama usaha yang tinggi akan memiliki probabilitas atau peluang yang lebih besar untuk usaha tersebut berhasil, yakni sebesar 1,604 kali dibandingkan belum lama usaha.

2. Tingkat Pendidikan (X3)

Berdasarkan Tabel 7, terlihat bahwa tingkat pendidikan usaha merupakan variabel yang berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,039 (< 0,05). Nilai koefisien regresi untuk pendidikan adalah sebesar – 0,372. Dengan melihat koefisien regresi tersebut, maka jika pendidikan meningkat 1 tahun maka secara rata-rata nilainya akan turun sebesar 0,372 atau 37,2 persen. Hal tersebut menunjukan adanya hubungan yang negatif antara tingkat pendidikan dengan tingkat keberhasilan usaha.

Hal ini disebabkan karena pendidikan para pedagang memiliki tingkat pendidikan yang berbeda baik itu SD, SMP, SMA atau D3/S1, namun rata-rata pendapatan yang diterima tidak terlalu berbeda. Hal ini sesuai dengan penelitian Riyanti (2003) bahwa variabel tingkat pendidikan memiliki pengaruh yang bermakna pada keberhasilan usaha, tetapi variabel tingkat pendidikan bukan merupakan variabel yang baik dalam menentukan keberhasilan usaha. Tidak terkaitnya pendidikan dengan tingkat keberhasilan usaha kemungkinan disebabkan tidak adanya

keterkaitan ilmu yang diperoleh di bangku sekolah dengan pengetahuan yang diperlukan dalam mengelola usaha. Akan tetapi menurut Imron dan Wibowo (2008) mengatakan bahwa pendidikan tidak mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha yang dicapai, mereka yang memiliki pendidikan rendah mampu mencapai tingkat keberhasilan yang tinggi. Atau dengan kata lain, tingkat keberhasilan usaha seseorang pada bidang usaha kecil tidak ditentukan dari tingkat pendidikannya.

Nilai Odds Ratio untuk variabel tingkat pendidikan adalah 0,689. Nilai tersebut menunjukan bahwa tingkat pendidikan yang tinggi akan memiliki probabilitas atau peluang yang lebih kecil untuk usaha tersebut berhasil, yakni sebesar 0,689 kali dibandingkan tingkat pendidikan yang rendah.

Sedangkan faktor-faktor yang tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dapat di analisis sebagai berikut :

1. Modal Usaha

Berdasarkan Tabel 6, terlihat bahwa modal usaha merupakan variabel yang tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,831 (> 0,05). Nilai koefisien regresi untuk modal usaha adalah sebesar 0,000. Hal ini disebabkan karena modal usaha pada para pedagang buah sangat bervariasi tergantung harga jenis buah yang di jual jadi walaupun modal usaha yang digunakan besar atau kecil tidak akan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Dan juga disebabkan karena produk yang dijual yaitu buah-buahan yang memiliki karakteristik mudah busuk sehingga akan memiliki resiko yang lebih besar jika modal yang di keluarkan juga besar.

Berdasarkan hasil wawancara yaitu beberapa usaha penjualan buah-buahan sengaja tidak menambah penjualan lebih banyak walauapun usahamya selalu lancar dengan alasan untuk meminimalisir kerugian yang terjadi, agar buah yang terjual lebih cepat habis dan lebih baik menambah buah 2 – 3 hari sekali dengan volume buah yang biasa. Hal ini juga sesuai dengan penelitian Kristiningsih dan Trimarjono (2014) mengatakan karakteristik UKM seperti asal berdirinya perusahaan apakah dari perusahaan keluarga, atau ide murni pemilik ternyata tidak berpengaruh terhadap perkembangan UKM. Lama operasi perusahaan, jumlah pegawai, sumber modal juga tidak berpengaruh terhadap keberhasilan UKM.

2. Lokasi Usaha

Berdasarkan Tabel 6, terlihat bahwa lokasi usaha merupakan variabel yang tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0113 (> 0,05). Nilai koefisien regresi untuk lokasi usaha adalah sebesar –1,498. Hal ini sesuai dengan penelitian Riyanti (2003) mengatakan bahwa lokasi usaha tidak memberi pengaruh bermakna pada keberhasilan usaha. Hal ini disebabkan karena lokasi usaha penjualan buah-buahan tersebar di seluruh desa dan berada di lokasi-lokasi jalan utama dan berada dekat layanan umum sehingga lokasi usaha tersebut mayoritasnya sudah strategis sehingga saat pengujian data yang dimasukkan tidak bervariasi, banyaknya pesaing-pesaing yang berdekatan antara usaha satu dan usaha lain sehingga pembeli bisa bebas memilih toko yang ingin di beli, adanya pelanggan yang selalu beli di toko tersebut walaupun ada toko lainnya di dekat lokasi atau wilayah tersebut.

Beberapa pedagang yang berjualan dengan toko milik sendiri sehingga tidak memperhatikan lokasi tersebut. Dari Hasil wawancara, beberapa pedagang yang memiliki toko sendiri, tidak ingin berpindah tempat walaupun ada lokasi yang lebih strategis dengan alasan tidak ingin membayar uang sewa di lokasi tersebut. Menurut Indriyatni (2013) mengemukakan bahwa lokasi usaha juga terbukti berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil, akan tetapi hal ini juga merupakan kelemahan Usaha mikro dan kecil, karena mereka tidak begitu memperhatikan pemilihan lokasi, sering hanya mencari mudahnya atau murahnya saja.

3. Jam Kerja

Berdasarkan Tabel 6, terlihat bahwa jam kerja merupakan variabel yang tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,131 (> 0,05). Nilai koefisien regresi untuk jam kerja adalah sebesar 0,248. Hal ini disebabkan karena mayoritas jam kerja yang dilakukan para pedagang yaitu lebih dari 13 jam. Jadi tidak terlalu banyak perbedaan jam kerja atau operasional tiap para pedagang setiap harinya.

Hasil wawancara mengatakan bahwa usaha penjualan buah-buah dibuka setiap harinya dan umumnya mulai buka jam 08.00 – 21.00 dengan beranggapan uang yang masuk lebih banyak jika buka lebih cepat. Akan tetapi, variabel jam kerja tidak berpengaruh karena usaha penjualan buah-buahan yang bersifat tunggu bola. Sebagian besar penjual cenderung pasif dan tidak melakukan suatu strategi tertentu untuk menarik pembeli. Hal ini juga sesuai dengan penelitian Kristiningsih dan Trimarjono (2014) mengatakan karakteristik UKM seperti asal berdirinya perusahaan apakah dari perusahaan keluarga, atau ide murni pemilik ternyata tidak berpengaruh terhadap perkembangan UKM. Lama operasi perusahaan, jumlah pegawai, sumber modal juga tidak berpengaruh terhadap keberhasilan UKM.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Model faktor modal usaha, lokasi usaha, pendidikan, lama usaha dan jam kerja secara serempak/ bersama-sama berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka.
2. Terdapat dua variabel yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha yaitu lama usaha berpengaruh postif terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat signifikansi sebesar 0,001 dan koefisien sebesar 0,532 dan juga tingkat pendidikan berpengaruh negatif terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat signifikansi 0,039 dan koefisien sebesar - 0,372. Sedangkan lokasi usaha, jam kerja dan modal usaha tidak berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha di Kecamatan Sungailiat Kabuapten Bangka.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diberikan sebagai berikut:

1. Diharapkan pedagang buah-buahan di Kecamatan Sungailiat lebih memperhatikan lokasi yang dipilih untuk membuka usaha, melakukan strategi promosi dan pemasaran agar jam kerja tidak terbuang dan melakukan pengupayaan untuk mengatasi buah-buah yang hampir busuk agar tidak terbuang.
2. Diharapkan kepada pemerintah atau dinas yang terkait untuk dapat memberikan pelatihan-pelatihan kepada para pedagang buah-buahan di Kecamatan Sungailiat dan menyediakan lokasi khusus untuk pedagang buah.
3. Diharapkan kepada peneliti, disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan variabel-variabel yang lain yang belum di telitii dan digunakan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka. 2016. Jumlah Penduduk, Kepadatan Penduduk, dan Jumlah Usaha Perdagangan Menurut Kabupaten/Kota, Bangka Belitung.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka. (2017). Jumlah Penduduk, Kepadatan Penduduk, dan Jumlah Usaha Perdagangan Menurut Kabupaten/Kota, Bangka Belitung.

Damayanti, I. 2011. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tinggi Rendahnya Pendapatan Pedagang Kaki Lima. *Skripsi Mahasiswa Ekonomi*. Fakultas Ekonomi. Universitas Sebelas Maret. Surakarta..

Dinas Penanaman Modal, Pelayananan terpadu Satu Pintu, Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kabupaten bangka. (2017). Jumlah Usaha Perdagangan Skala Besar, Menengah, Kecil dan Mikro, Bangka Belitung.

Ghozali, I. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro

Gudono. 2011. *Analisis Data Multivariat*. Yogyakarta: BPFE

Imron, M & Purwo Adi W. 2008. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha (Studi pada Warung "Nasi Kucing' di Kabupaten Jepara). *Jurnal Dinamika & Bisnis*. STIE Nahdlatul Ulama Jepara .Vol. 5 No. 2 Oktober 2008. Retrieved from http://ejournal.unisnu.ac.id/JDEB/article/download/156/258

Indriyatni, L. 2013. Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat). *Jurnal STIE Semarang*. Vol 5 No 1. Retrieved from http://www.jurnal.stiesemarang.ac.id/

Julaiha, S. 2017. Perilaku Petani Lada Putih Terhadap Fluktuasi Harga Lada Putih Desa Puput Kecamatan Simpangkatis. Univeristas Bangka Belitung. *Skripsi Mahasiswa Agribisnis* . Fakultas Pertanian, Perikanan dan Biologi. Universitas Bangka Belitung. Bangka Belitung.

Kristiningsih & Adrianto. T. 2014. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus pada UKM di Wilayah Surabaya). *In:The 7th NCFB and Doctoral Colloqium 2014*. Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. ISSN NO : 1978 – 6522. Retrieved from http://repository.wima.ac.id/989/

Litbang Pertanian. 2010. Kontaminasi Mikotoksin Pada Buah Segar dan Produk Olahannya Serta Penanggulangannya. *Jurnal Litbang Pertanian 29(3)*. Retrieved from http://pustaka.litbang.pertanian.go.id/publikasi/p3293101

Machfoedz, M. 2005. *Kewirausahaan, Metode, Manajemen dan Implementasi*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Nurmeli. 2017. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Petani dalam Meningkatkan Produksi Padi Ladang di Desa Saing Kecamatan Puding Besar Kabupaten Bangka. Univeristas Bangka Belitung. *Skripsi Mahasiswa Agribisnis* . Fakultas Pertanian, Perikanan dan Biologi. Universitas Bangka Belitung. Bangka Belitung.

Riyanti, B.P.D. 2003. *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo

Sugiyono. 2016. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 353-363

PARTISIPASI PENDUDUK DALAM KAMPUNG WISATA DENGAN MENERAPKAN *THEORY OF PLANNED BEHAVIOR*

RESIDENT PARTICIPATION IN TOURISM VILLAGE BY THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR

Alfianita Pramudyawardani, Rachman Hartono*
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya
*Penulis korespondensi: rachman_2811@ub.ac.id

ABSTRACT

In essence the development of tourism can not be separated from the resources and uniqueness of local communities, both physical and non-physical elements (traditions and cultures), which is the main driving element of tourism activity itself so that tourism should be seen as community-based or community-based activities local. Agrowisata Petik Jeruk, Kampung Wisata Tani, and Kampung Organik are research sites used with a population of 119 homes throughout the site. Of the total population, 93 people were taken as respondents. Of the 93 respondents scattered in the three locations lack the intention to participate, but the respondents still want to continue to participate in the tourist village. So researchers are interested to see the phenoma. The objectives of this research are: (1) To analyze the influence of attitude, subjective norm, and behavioral control toward participation through intermediary intention in tourist village in three different locations. (2) Analyzing the influence of intent on the participation of the population in the tourist village in three different locations. (3) Analyze the direct influence of behavioral control on the behavior of people's participation in a tourist village in three different locations. The results of this study indicate that residents in three locations intend to continue to participate in the tourist village. The attitude of the people in Agrowisata Petik Jeruk and in Kampung Wisata Tani is positive, while in Kampung Organik is hesitant. The subjective norm of the people in Agrowisata Petik Jeruk and Kampung Wisata Tani is hesitant, while in Kampung Organik is negative. The behavioral control of the population in the three locations is in doubt. The population intentions at the three locations are positive.

Keyword : *Population participation in tourist village; Theory of Planned Behavior (TPB)*

ABSTRAK

Pada hakikatnya pembangunan kepariwisataan tidak bisa lepas dari sumber daya dan keunikan komunitas lokal, baik berupa elemen fisik maupun non fisik (tradisi dan budaya), yang merupakan unsur penggerak utama kegiatan wisata itu sendiri sehingga semestinya kepariwisataan harus dipandang sebagai kegiatan yang berbasis komunitas atau berbasis masyarakat lokal. Agrowisata Petik Jeruk, Kampung Wisata Tani, dan Kampung Organik adalah lokasi penelitian yang digunakan dengan populasi 119 rumah diseluruh lokasi. Dari jumlah populasi yang ada, 93 orang yang diambil menjadi responden. Dari 93 responden yang tersebar di tiga lokasi kurangnya niat untuk berpartisipasi, namun responden tetap ingin melanjutkan berpartisipasi dalam kampung wisata. Sehingga peneliti tertarik untuk melihat fenoma tersebut. Tujuan penelitian ini adalah: (1) Menganalisis pengaruh variabel sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku terhadap partisipasi melalui perantara niat dalam kampung wisata di tiga lokasi yang berbeda. (2) Menganalisis pengaruh niat terhadap partisipasi penduduk dalam kampung wisata di tiga lokasi yang berbeda. (3) Menganalisis pengaruh secara langsung antara kontrol

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.2

perilaku terhadap perilaku partisipasi penduduk dalam kampung wisata di tiga lokasi yang berbeda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penduduk di tiga lokasi berniat untuk terus berpartisipasi dalam kampung wisata. Sikap penduduk di Agrowisata Petik Jeruk dan di Kampung Wisata Tani adalah positif, sedangkan di Kampung Organik adalah ragu-ragu. Norma subjektif penduduk di Agrowisata Petik Jeruk dan Kampung Wisata Tani adalah ragu-ragu, sedangkan di Kampung Organik negatif. Kontrol perilaku penduduk di tiga lokasi adalah ragu-ragu. Niat penduduk di tiga lokasi adalah positif.

Kata Kunci: Partisipasi penduduk dalam kampung wisata; Theory of Planned Behavior (TPB)

PENDAHULUAN

Desa wisata merupakan bentuk alternative pariwisata yang mampu menyumbang perubahan-perubahan positif terhadap sumberdaya sosial, ekonomi dan budaya di daerah perdesaan (Damanik, 2010). Menurut Murphy (1985) menyebutkan bahwa pada hakikatnya pembangunan kepariwisataan tidak bisa lepas dari sumber daya dan keunikan komunitas lokal, baik berupa elemen fisik maupun non fisik (tradisi dan budaya), yang merupakan unsur penggerak utama kegiatan wisata itu sendiri sehingga semestinya kepariwisataan harus dipandang sebagai kegiatan yang berbasis komunitas atau berbasis masyarakat lokal. Pentingnya peran serta masyarakat dalam pengembangan memberikan arti bahwa segala hal yang berkaitan dengan pengambilan kebijakan ekonomi, seperti menarik investor luar, harus melibatkan warga (Bryson, 2007).

Peran serta dalam bentuk partisipasi dipengaruhi oleh niat untuk berpartisipasi. Menurut Wiratmaja, dkk (2017), faktor-faktor yang berpengaruh terhadap niat petani diidentifikasi melalui pemahaman mengenai pengaruh sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Menurut Ajzen (1991), menjelaskan dalam Theory of Planned Behavior bahwa terciptanya tindakan seseorang dalam melakukan aktifitas didasari oleh terbentuknya niat, dan niat itu muncul dikarenakan pengaruh tiga faktor determinan berupa sikap terhadap tindakan, norma subjektif (pengaruh orang lain), dan kontrol perilaku yang di persepsikan. Dalam penelitian ini menggunakan tiga lokasi kampung wisata yang berbeda, yaitu di Agrowisata Petik Jeruk Desa Selorejo Kecamatan Dau Kabupaten Malang, Kampung Wisata Tani Kelurahan Temas Kota Batu, dan Kampung Organik Wonokoyo Buring Kota Malang. Di Agrowisata petik jeruk mewakili karakteristik penduduk dengan kondisi geografis yang masih banyak tersedia lahan pekarangan, di Kampung Wisata Tani mewakili karakteristik penduduk dengan kondisi geografis perkotaan namun masih cukup tersedia lahan, dan di Kampung Organik mewakili karakteristik penduduk dengan kondisi geografis perkotaan yang padat penduduk dan kurangnya lahan pekarangan. Sample yang digunakan sebanyak 93 responden yang dibagi setiap lokasi penelitian menjadi 31 responden.

Sunaryo (2013) menyatakan bahwa untuk mewujudkan pengembangan pariwisata berjalan dengan baik dan dikelola dengan baik maka hal yang paling mendasar dilakukan adalah bagaimana memfasilitasi keterlibatan yang luas dari komunitas lokal dalam proses pengembangan dan memaksimalkan nilai manfaat sosial dan ekonomi dari kegiatan pariwisata untuk masyarakat setempat. Sehingga responden yang digunakan adalah penduduk setempat kampung wisata. Hal ini dikarenakan penelitian ini ingin melihat bagaimana respon dari penduduk setempat dengan adanya kampung wisata. Respon dari responden yang dilihat dalam bentuk partisipasi aktif maupun pasif. Berdasarkan latar belakang tersebut maka tujuan penelitian ini adalah : Menganalisis pengaruh variabel sikap, norma subjektif, dan kontrol

perilaku terhadap partisipasi melalui perantara niat dalam kampung wisata di tiga lokasi yang berbeda, menganalisis pengaruh niat terhadap partisipasi penduduk dalam kampung wisata di tiga lokasi yang berbeda, dan menganalisis pengaruh secara langsung antara kontrol perilaku terhadap perilaku partisipasi penduduk dalam kampung wisata di tiga lokasi yang berbeda

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di tiga lokasi yaitu di Agrowisata Petik Jeruk Desa Selorejo Kecamatan Dau Kabupaten Malang, di Kampung Wisata Tani Kelurahan Temas Kota Batu, dan di Kampung Organik Wonokoyo Buring Kota Malang. Metode penentuan responden yaitu dengan menggunakan Simple Random Sampling. Di Agrowisata petik jeruk mewakili karakteristik penduduk dengan kondisi geografis yang masih banyak tersedia lahan pekarangan, di Kampung Wisata Tani mewakili karakteristik penduduk dengan kondisi geografis perkotaan namun masih cukup tersedia lahan, dan di Kampung Organik mewakili karakteristik penduduk dengan kondisi geografis perkotaan yang padat penduduk dan kurangnya lahan pekarangan. Penelitian ini dilakukan pada bulan Oktober-Desember 2017. Jumlah populasi dari ketiga lokasi sebesar 119 kepala rumah tangga dan jumah sampel sebanyak 93 responden dengan menggunakan cara estimasi proporsi.

Uji Asumsi Klasik

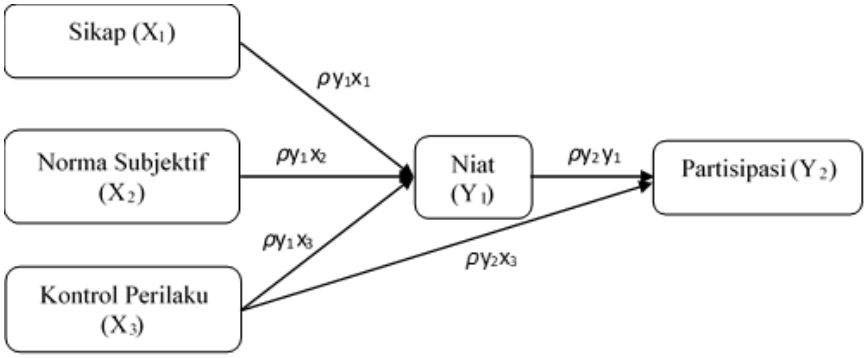
Uji asumsi klasik pada penelitian ini menggunakan SPSS versi 16.0 *for windows*. Terdapat empat uji asumsi klasik yang dilakukan, yaitu:

1. Uji Normalitas
   Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data. Data yang mempunyai sebaran normal dapat dianggap mewakili populasi.
2. Uji Heterokedastisitas
   Bertujuan untuk memastikan bahwa data tidak terjadi heterokedatisitas dengan ditunjukkan oleh diagram *scatterplot* dan hasilnya diperoleh titik-titik menyebar secara acak.
3. Uji Multikolinearitas
   Bertujuan untuk mengetahui apakah hubungan antara variabel bebas memiliki masalah multikolinearitas atau tidak. Pengujian ini menggunakan nilai VIF pada tabel *Coefficient*.
4. Uji Linearitas
   Bertujuan untuk mengestimasi kekuatan hubungan antara variabel dependent dengan variabel independent.

Uji Analisis Jalur (Model *path analysis*)

Pada bagian ini, uji analisis jalur dibagi menjadi dua persamaan yaitu: sub-struktural 1 dan sub-struktural 2. Pada persamaan sub-struktural 2 dilakukan untuk melihat hubungan variabel partisipasi dengan variabel niat dan kontrol perilaku secara langsung. Sedangkan pada persamaan sub-struktural 1 dilakukan untuk melihat hubungan variabel niat dengan variabel sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Tabel yang dilihat pada uji analisis jalur ini yaitu tabel model *summary*, *anova* dan *coefficients*.

Berikut ini merupakan model diagram analisis jalur yang digunakan dalam penelitian sebagai berikut:



Gambar 1. Model diagram jalur

Persamaan yang didapatkan dari model analisis jalur diatas yaitu:
Sub-struktural 1

$$Y_1 = \rho_{y1x1}X_1 + \rho_{y1x2}X_2 + \rho_{y1x3}X_3 + \varepsilon_1$$

Sub-struktural 2

$Y_2 = \rho_{y2x3}X_3 + \rho_{y2y1}Y_1 + \varepsilon_2$ Keterangan:

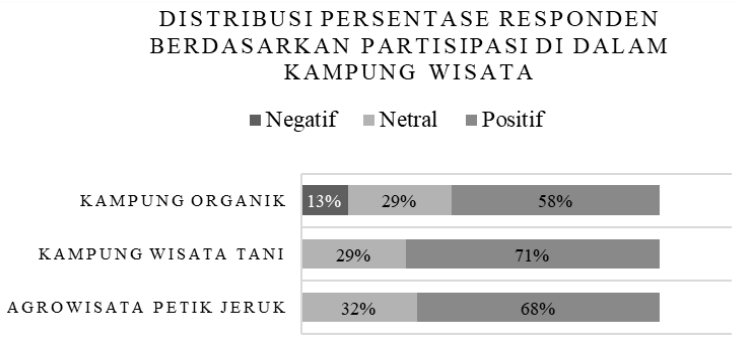
ρ = koefisien jalur
Y_1 = variabel dependent perantara (variabel niat)
Y_2 = variabel dependent (variabel partisipasi)
X_1 = vaiabel sikap
X_2 = variabel norma subjektif
X_3 = variabel kontrol perilaku
ε = faktor variabel diluarpenelitian yang tidak diteliti

Dasar pengambilan keputusan pada uji analisis jalur ini menggunakan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$ (0,05). Artinya, keputusan peneliti untuk menolak atau mendukung hipotesis nol memiliki probabilitas kesalahan sebesar 5%.

a. Jika nilai probabilitas Sig. lebih besar dari 0,05, maka Ho diterima. Artinya, **tidak signifikan**.
b. Jika nilai probabilitas Sig. lebih kecil dari 0.05, maka Ho ditolak. Artinya, **signifikan**.

HASIL DAN PEMBAHASAN

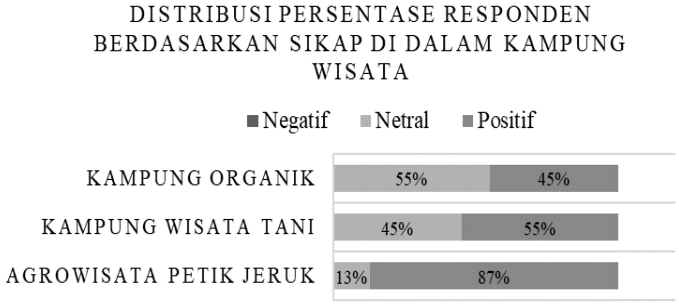
Deskripsi Variabel Partisipasi (Y)



Gambar 2. Diagram Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Partisipasi di Dalam Kamppung Wisata
(Sumber: Data Primer, 2017)

Dalam penelitian ini, disetiap kawasan memperoleh hasil positif. Hal ini menunjukkan bahwa responden memilih untuk melanjutkan partisipasi dalam kampung wisata. Dikarenakan kegiatan partisipasi dalam kampung wisata dapat menambah pemasukan dikeluarga mereka. Variabel partisipasi didapatkan dari variabel sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang melalui perantara niat.

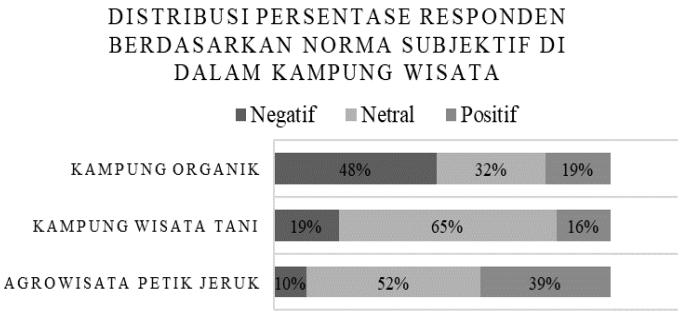
Deskripsi Variabel Sikap (X_1)



Gambar 3. Diagram Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Sikap di Dalam Kampung Wisata
(Sumber: Data Primer, 2017)

Dalam penelitian ini sikap di setiap masing-masing tempat menujukkan hasil yang berbeda-beda. Di kawasan agrowisata petik jeruk dan kampung wisata tani memiliki sikap yang positif terhadap partisipasi. Hal itu menunjukkan bahwa sebagian besar responden di kawasan agrowisata petik jeruk dan kampung wisata tani mempunyai keinginan dari diri sendiri untuk berpartisipasi di dalam kampung wisata. Di kawasan kampung organik menunjukkan bahwa sebagian besar responden mempunyai sikap ragu-ragu dari diri sendiri untuk berpartisipasi di dalam kampung wisata.

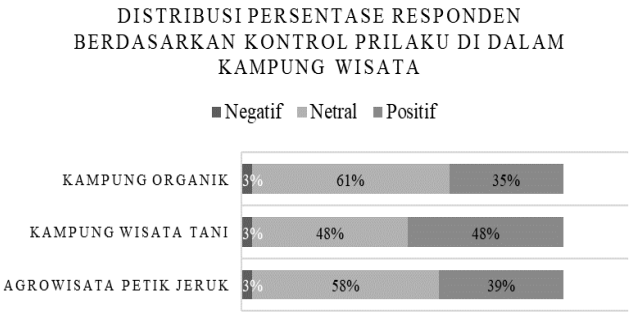
Deskripsi Variabel Norma Subjektif (X_2)



Gambar 4. Diagram Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Norma Subjektif di Dalam Kamppung Wisata
(Sumber: Data Primer, 2017)

Di kawasan agrowisata petik jeruk dan kampung wisata tani menunjukkan hasil bahwa responden dikawasan tersebut ragu-ragu untuk melanjutkan berpartisipasi. Hal ini dikarenakan pengaruh dari keluarga, tetangga dan teman sekampung kurang memberikan dorongan untuk berpartisipasi. Sedangkan di kawasan kampung organik menunjukkan hasil bahwa responden dikawasan tersebut tidak menunjukkan sikap yang positif untuk berpartisipasi. Hal ini dikarenakan tidak adanya pengaruh dari keluargam, tetangga dan teman sekampung untuk berpartisipasi dalam kampung wisata.

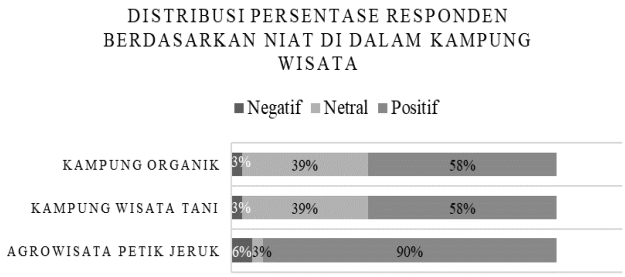
Deskripsi Variabel Kotrol Perilaku (X_3)



Gambar 5. Diagram Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Kontrol perilaku di Dalam Kamppung Wisata
(Sumber: Data Primer, 2017)

Dalam penelitian ini, disetiap kawasan diperoleh hasil ragu-ragu untuk melanjutkan berpartisipasi. Hal ini dikarenakan kurangnya lingkungan yang mendukung. Lingkungan yang mendukung dapat berupa informasi yang didapatkan dari pengelolah kampung wisata, peraturan dan dukungan yang didapatkan dari perangkat desa setempat.

Deskripsi Variabel Niat (X_4)



Gambar 6. Diagram Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Niat di Dalam Kamppung Wisata
(Sumber: Data Primer, 2017)

Dalam penelitian ini, disetiap kawasan memperoleh hasil positif untuk melanjutkan niat berpartisipasi dalam kampung wisata. Hal ini dikarenakan bahwa responden sadar atas kemauan sendiri untuk berpartisipasi.

Hasil Analisis Jalur Variabel Sikap, Norma Subjektif, dan Kontrol Perilaku terhadap Niat Berpartisipasi dan Dampaknya terhadap Tindakan Berpartisipasi di Ketiga Tempat Penelitian Secara Keseluruhan.

Variabel	Korelasi (r)	Koefisien Jalur (ρ)	Pengaruh Langsung	Total
B → N	0,269	0,194 (Sig.)	0,194	0,194
NB → N	0,704	0,684 (Sig.)	0,684	0,684
CB → N	0,344	-(0,010) (Tidak Sig.)	-	-
CB → P	0,042	-(0,109) (Tidak Sig.)	-	-
N → P	0,400	0,438 (Sig.)	0,438	0,438

Sumber: Data Primer, 2017

Berdasarkan hasil persamaan di sub-struktural 1 di ketiga kawasan secara keseluruhan bahwa variabel sikap dan norma subjektif terdapat pengaruh dan signifikan antara variabel niat. Sedangkan untuk variabel kontrol perilaku hasil yang didapat menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh dan signifikan terhadap variabel niat. Sehingga persamaan model sub-struktural 1 diperoleh sebagai berikut:

$N = \rho_{NB} + \rho_{NNB}$

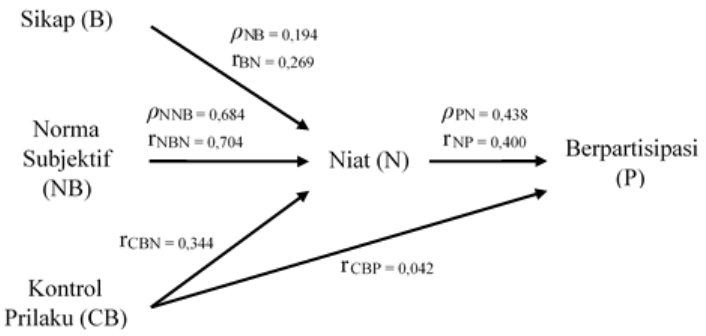
$N = 0{,}194B + 0{,}684NB$

Pada model sub-struktural 2 secara keseluruhan didapatkan hasil persamaan bahwa variabel niat terdapat pengaruh dan signifikan dengan tindakan berpartisipasi. Sedangkan variabel kontrol perilaku tidak terdapat pengaruh dan signifikan dengan tindakan berpartisipasi, sehingga persamaan model sub-struktural 2 diperoleh sebagai berikut:

$P = \rho_{PN}$

$P = 0{,}438N$

Berdasarkan kedua model persamaan sub-struktural 1 dan sub-struktural 2, seperti yang telah dibahas maka dapat dihasilkan perpaduan model diagram jalur yang baru seperti dibawah ini:



Gambar 7. Diagram Jalur Akhir Hasil Penelitian di Ketiga Tempat Penelitian Secara Keseluruhan
(Sumber: Data Primer, 2017)

Hasil akhir dari diagram jalur di ketiga tempat penelitian secara keseluruhan menunjukkan bahwa penduduk berpartisipasi dipengaruhi oleh variabel niat, dimana variabel niat dipengaruhi oleh variabel sikap dan norma subjektif secara individu dengan besar pengaruh koofisien jalur 0,194 untuk variabel sikap dan 0,684 untuk variabel norma subjektif. Kontrol prilaku tidak berpengaruh secara individu karena tidak signifikan sehingga dalam jalur akhir besar nilai koefisien jalur dan hubungan tidak langsung tidak ditunjukkan. Meskipun demikian kontrol prilaku masih memiliki korelasi atau hubungan dengan variabel niat dan variabel partisipasi.

Di setiap kawasan penelitian pengaruh terhadap variabel tindakan berpartisipasi berbeda-beda. Untuk kawasan agrowisata petik jeruk dan kampung wisata tani tindakan partisipasi tidak dipengaruhi oleh niat berpartisipasi, di kawasan agrowisata petik jeruk dan kampung wisata tani tindakan partisipasi dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dijelaskan dalam model. Yang membedakan keduanya adalah pembentukan niat untuk berpartisipasi dimana di kawasan agrowisata petik jeruk niat partisipasi dipengaruhi oleh variabel sikap dan norma subjektif dan dikawasan kampung wisata tani variabel niat hanya dipengaruhi oleh norma subjektif. Sedangkan di kawasan kampung organik tindakan untuk berpartisipasi dipengaruhi niat dan niat untuk berpartisipasi di kawasan kampung organik dibentuk oleh norma subjektif. Meskipun demikian, variable lainya yang telah disebutkan masih memiliki korelasi atau hubungan dengan niat maupun tindakan berpartisipasi dalam kampung wisata.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan tujuan penelitian, kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian ini adalah:

1. Diantara sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku di tiga kawasan kampung wisata yang berpengaruh secara signifikan terhadap variabel niat adalah variabel norma subjektif. Namun di agrowisata petik jeruk ada variabel lain selain norma subjektif yang berpengaruh signifikan terhadap variabel niat yaitu variabel sikap. Di kawasan agrowisata petik jeruk niat terbentuk oleh variabel sikap dan norma subjektif. Sedangkan di kawasan kampung wisata tani dan kampung organik munculnya niat dipengaruhi oleh variabel norma subjektif.
2. Niat di tiga kawasan kampung wisata tidak berpengaruh secara signifikan secara keseluruhan. Tetapi di setiap kawasan kampung wisata mempunyai keyakinan masing-

masing untuk melanjutkan adanya kampung wisata di sekitar lingkungan responden. Di kawasan agrowisata petik jeruk memiliki keyakinan yang tinggi untuk tetap melanjutkan adanya kampung wisata. Hal ini dikarenakan kegiatan di dalam kampung wisata dapat meningkatkan pemasukan bagi keluarga responden. Sedangkan keyakinan di kawasan kampung wisata tani dan kampung organik tidak setinggi responden di kawasan agrowisata petik jeruk. Hal ini dikarenakan kegiatan di kampung wisata hanya untuk menambah pemasukan keluarga responden.

3. Kontrol perilaku di tiga kawasan kampung wisata tidak berpengaruh secara langsung dan signifikan terhadap partisipasi. Hal ini dikarenakan responden di tiga kawasan penelitian mempunyai pekerjaan utama masing-masing. Sehingga keterbatasan waktu luang untuk berpartisipasi dalam kampung wisata. Selain itu terbatasnya pengetahuan yang dimiliki responden juga menjadi salah satu faktor utama untuk responden berpartisipasi. Responden hanya menggunakan pengetahuan dari pengalaman keluarga dan cerita tetangga.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian bahwa variabel sikap dan kontrol perilaku memiliki nilai yang rendah. Meskipun nilai variabel sikap dan kontrol perilaku rendah, penduduk sekitar kampung wisata tetap memiliki keinginan untuk melanjutkan partisipasi di setiap kegiatan di dalam kampung wisata yang dapat memberikan keuntungan pada pemasukan keluarga. Disarankan kepada pengelolah kampung wisata dan pemerintah di sekitarnya, agar lebih memberikan wawasan dan pendammpingan kepada penduduk sekitar kampung wisata untuk tetap memanfaatkan dan partisipasi di setiap kegiatan kampung wisata. Disarankan untuk penduduk disekitar kampung wisata juga lebih terbuka dan lebih aktif meskipun memiliki pekerjaan utama dan kesibukan yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Adiyoso, Wignyo. 2009. Menggugat Perencanaan Partisipatif dalam Pemberdayaan Masyarakat. Surabaya: Putra Media Nusantara.

Ajiswarman. 1996. Partisipasi Perantau Minang dalam Pembangunan Pedesaan (Studi Kasus: Kelompok Tani Subur Jaya, Desa Ciherang, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor, Jawa Barat). Jurnal Sarjana Pertanian. IPB. Bogor.

Ajzen, I. 1991. *The Theory of Planned Behavior*. *Organizational Bheavior and Human Decision Processes, 50,* 179-211. Https://Doi.Org/10.1016/07495978(91)90-020-T.

Ajzen, I. 2005. *Attitudes, Personality and Behavior*. *2nd edition*. *McGraw-Hill Professional Publishing*. *New York*: *Open University Press*.

Ajzen, I. 2010. *Constructing A Theory of Planned Behavior Questionnaire Biofeedback and Selfregulation, 17,* 1-7. *Retrieved from* https://doi.org/10.10-16/0749-5978(91)90020-T.

Amir, Sutaarga. 1969. Museografi dan Museologi. Capita Selecta. Direktorat Museum, Ditjen. Kebudayaan Departemen P&K. Jakarta.

Bryson, J.M. 2007. Perencanaan Strategi Bai Organisasi Sosial. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Chaplin, J.P. 2012. *Dictionary of Psychology*. *New York*. *Dell publishing Co.Ins*

Damanik, Janianto. 2009. Isu-isu Krusial dalam Pengelolaan Desa Wisata Dewasa Ini. Jurnal Kepariwisataan Indonesia. Vol. 5 (3): 127-137.

Doob, L.W. 1947. *The Behavior of Attitudes*. *Psychological Review*.

Erwiantono. 2006. Kajian Tingkat Partisipasi Masyarakat dalam Pengelolaan Ekosistem Mangrove di Kawasan Teluk Pangpang-Banyuwangi. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Samarinda, Kalimantan Timur. Jurnal Ekosistem Perairan Pesisir.

Fithriadi, Riri. 1997. Pengelolaan Sumberdaya Lahan Kering di Indonesia. Kumpulan Informasi. Bogor: Pusat Penyuluhan Kehutanan.

Fischbien, M dan Ajzen, I. 1975. *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Reseach*. *London: Addison-Wesley*.

Fischbien, M dan Ajzen, I. 2010. *Predicting and Changing Behavior: The Reasoned Action Approach*. *New York: Psychology Press*.

Hadiwijoyo, Suryo Sakti. 2012. Perencanaan Pariwisata Berbasis Masyarakat (Sebuah Pendekatan Konsep). Yogyakarta: Graha Ilmu.

In'ami, Hamdan., Wiyono, Agung., dan Natasaputra, Juardi. 2009. Kajian Peran Serta Petani dalam Upaya Peningkatan Operasi dan Pemeliharaan Jaringan Irigasi (Studi di Daerah Irigasi Tilong, Kabupaten Kupang-NTT). Jurnal Magister Pengelolaan Suberdaya Air. ITB. Bandung.

Isbandi, Rukminto Adi. 2007. Perencanaan Partisipatoris Berbasis Aset Komunitas: dari Pemikiran Menuju Penerapan. Depok: FISIP UI Press.

Lane. 1994. *What is Rural Tourism*. *Journal of Sustainable Tourism*. Vol. 2: 7-21.

Lee *et.al*. 2017. *Understanding Factors Associated with Songaporean Adolescents' Intention to Adopt Privacy Protection Behavior*. Media Development Authority of Singapore Academic Engagement Programme.

Manalu, Yosafat Martunas. 2016. Hubungan Tingkat Partisipasi Masyarakat dalam Pengelolaan Ekosistem Mangrove di Desa Ujungalang. Jurnal Ekologi Manusia. IPB. Bogor.

Murphy, P.E. 1985. *Tourism A Community Approach*. *Metheun: New York*.

Nazir, M. 2014. Metode Penelitian. (R. E. Sikumbang, Ed) (Sepuluh). Bogor: Ghalia Indonesia.

Pangestu, M.H.T. Partisipasi Masyarakat dalam Pelaksanaan Kegiatan Perhutanan Sosial (Studi Kasus: KPH Cianjur, Jawa Barat). Tesis. Pascasarjana IPB. Bogor.

Pratiwi, N.A., dan Hartoyo. 2014. *Analysis Life Insurance Purchase Intention of Collage Student: The Application of The Theory of Planned Behavior*. jur. Ilm Kel. & Kons., Januari 2014, p: 58-66 Vol.7.

Purnamasari, Irma. 2008. Tesis Studi Partisipasi Masyarakat dalam Perencanaan Pembangunan di Kecamatan Cibadak Kabupaten Sukabumi.

Ramdhani, Neila, 2011. Penyusunan Alat Pengukuran Berbasis Theory of Planned Behavior. Buletin Psikologi. UGM. Yogyakarta.

Rusdianti, K. 2012. Konservasi Lahan Hutan Mangrove Serta Upaya Penduduk Lokal dalam Merehabilitasi Ekosistem Mangrove. Jurnal Sosiologi Pedesaan.

Timothy, D.J. 1999. *Participatory Planning a View of Tourism in* Indonesia. *Annuals Review of Tourism Research*. XXVI (2).

Sarjono, Haryadi dan Julianita, Winda. 2011. SPSS vs Lisrel. Salemba Empat: Jakarta.

Sarwono, Jonathan. 2006. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Senger *et.al*. 2016. *Using the Theory of Planned Behavior to Undertand the Intention of Small Farmers in Diversifying Their Agricultural Production*.

Setijanti, Purwanita dan Ariatita, Putu Gede. 2015. Konsep Pengembangan Kampung Nelayan Pasar Bengkulu Sebagai Kawasan Wisata.

Soeliman, Holli. 1980. Partisipasi Sosial dalam Usaha Kesejahteraan Sosial. Bandung.

Soetomo. 2008. Strategi-strategi Pembangunan Masyarakat. Yogyakarta: Pustaka Belajar.

Sugiyono. 2015. Metode Penelitia Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Sunaryo, Bambang. 2013. Kebijakan Pembangunan Destinasi Pariwisata Konsep dan Aplikasinya di Indonesia. Yogyakarta: Kanisius.

Sutton, S., *et.al*. 2003. *Eliciting Salient Beliefin Research on the Theory of Planned Behavior: The Effect of Quenstion Wording*. *University of Cambridge*.

Wiratmajda, Iwan Inrawani., Nurjanah, Noneng., dan Kurniawati, Amelia. 2017. Model Penerimaan Petani terhadap Teknologi Sistem Pertanian Organik di Kabupaten Tasikmalaya. Jurnal Manajemen Teknologi. ITB. Bandung.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 364-377

DAMPAK FLUKTUASI HARGA TIGA KOMODITAS VOLATILE FOOD TERHADAP INFLASI DI KOTA PANGKALPINANG

THE IMPACT OF THREE-MAIN VOLATILE FOOD COMMODITIES TO THE INFLATION IN PANGKALPINANG

Aqida Widya Kusmutiarani*, Yudi Sapta Pranoto, Fournita Agustina
Program Studi Agribisnis, Universitas Bangka Belitung
*Penulis korespondensi: tiara.yaya2014@gmail.com

ABSTRACT

The fluctuations of volatile foods commodities (rice, onion, and chicken meat) prices has contributed to the inflation in Pangkalpinang, therefore it can affect the prosperity of society in Pangkalpinang. This research aims to analyze the impact of three main volatile foods commodities, namely rice, onion, and chicken meat to the inflation in Pangkalpinang. The data used are monthly time series data from January 2012 to December 2016. The data was analyzed by using VAR (Vector Autoregression) model or VECM (Vector Error Correction Model). The result shows that in short term, 2 commodites have positive impacts to the inflation in Pangkalpinang, those are rice and onion. Also in long term, 2 commodities have positive impacts to the inflation in Pangkalpinang, those are rice and chicken meat. The IRF (Impulse Response Functions) analysis shows that the response of Consumer Price Index (CPI) of Pangkalpinang towards the shaking of rice and onion prices reaches balance point in long term, while chicken meat price does not reach balance point in long term and short term. The FEVD (Forecast Error Variance Decomposition) analysis shows that the price of chicken meat most contributes to the inflation in Pangkalpinang.

Keyword : *Inflation, Price Fluctuations, VAR/VECM, Volatile Food*

ABSTRAK

Fluktuasi harga ketiga komoditas *volatile foods* (beras, bawang merah, dan daging ayam ras) memberikan kontribusi yang besar terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang, sehingga dapat mempengaruhi kesejahteraan masyarakat di Kota Pangkalpinang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak fluktuasi harga tiga komoditas *volatile foods* utama yaitu beras, bawang merah, dan daging ayam ras terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang. Data yang digunakan adalah data time series bulanan dari Januari 2012 hingga Desember 2016 dan dianalasis menggunakan model VAR (*Vector Autoregression*) atau VECM (*Vector Error Correction Model*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam jangka pendek terdapat dua komoditas yang berpengaruh positif terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang yaitu beras dan bawang merah. Dalam jangka panjang juga terdapat dua komoditas yang berpengaruh positif terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang yaitu beras dan daging ayam ras. Analisis IRF (*Impulse Response Function*) menunjukkan respon Indeks Harga Konsumen (IHK) Pangkalpinang terhadap guncangan harga beras dan bawang merah mencapai titik keseimbangan pada jangka panjang, sementara harga daging ayam ras tidak mencapai titik keseimbangan pada jangka panjang dan jangka pendek. Analisis FEVD (*Forecast Error Variance Decompositon*) menunjukkan bahwa harga daging ayam ras memberikan kontribusi paling besar terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang.

Kata Kunci: Fluktuasi Harga, Inflasi, VAR/VECM, *Volatile Food*

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.3

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang mata pencaharian penduduknya sebagian besar di sektor pertanian. Sektor pertanian menjadi sektor yang penting dalam menunjang perekonomian Indonesia. Berbagai produk yang di ekspor baik produk jadi maupun setengah jadi berasal dari sektor pertanian. Namun, di lain sisi karakteristik yang dimiliki produk pertanian dapat menimbulkan permasalahan, salah satunya adalah fluktuasi harga. Harga komoditas pertanian yang berfluktuasi ini menimbulkan berbagai permasalahan. Secara makro, fluktuasi harga dapat menimbulkan permasalahan yang lebih luas yaitu terhadap tingkat inflasi.

Inflasi adalah proses kenaikan harga-harga umum seara terus-menerus (Putong, 2003). Inflasi yang disebabkan oleh fluktuasi harga atau harga bergejolak yang biasanya terjadi pada bahan makanan dalam sektor pertanian, perikanan dan peternakan disebut inflasi komponen bergejolak (volatile food). Bank Indonesia mendefinisikan volatile food sebagai inflasi yang dominan dipengaruhi oleh shocks (kejutan) dalam kelompok bahan makanan seperti panen, gangguan alam, atau faktor perkembangan harga komoditas pangan domestik maupun perkembangan harga komoditas pangan internasional. Harga volatile food yang berfluktuasi memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap tingkat inflasi. Pada Desember 2016 volatile food memberikan konstribusi sebesar 5,92 persen bagi inflasi Indonesia (Bank Indonesia, 2017). Volatile food tidak hanya mempengaruhi tingkat inflasi Indonesia, tetapi juga bagi wilayah yang ada di Indonesia seperti Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.

Tercatat tahun 2016 volatile food menyumbang inflasi sebesar 11,47 persen untuk wilayah Kepulauan Bangka Belitung. Angka ini lebih besar dibandingkan dua kelompok lainnya yaitu administered price dan core (inti) (Bank Indonesia, 2017). Inflasi Kepulauan Bangka Belitung dilihat melalui laju inflasi dari dua kota sampel yaitu Kota Pangkalpinang dan Tanjung Pandan. Dari kedua kota tersebut, Kota Pangkalpinang yang memiliki tingkat inflasi paling tinggi yakni sebesar 7,78 persen pada tahun 2016. Angka ini lebih tinggi dibandingkan inflasi nasional sebesar 3,02 persen.

Adapun komoditas *volatile foods* yang menyumbang inflasi terbesar di Kota Pangkalpinang yaitu beras, daging ayam ras, bawang merah, cabai rawit, cabai merah, ikan kembung, ikan selar, cumi-cumi, daging sapi dan sawi hijau. Berikut 10 komoditas penyumbang inflasi 2012-2016 di Kota Pangkalpinang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Sepuluh Komoditas Penyumbang Inflasi 2012-2016 di Kota Pangkalpinang

No	Komoditas	Andil Inflasi (%)				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Bawang Merah	0,23	0,34	-0,02	0,20	0,41
2	Beras	0,51	0,19	0,14	0,52	0,12
3	Daging Ayam Ras	0,25	-0,03	-0,09	-0,05	0,20
4	Sawi Hijau	0,02	-	-	-	0,22
5	Ikan Kembung	0,23	-	-0,16	0,16	-
6	Cabai Rawit	-0,09	-	-	-0,08	0,10
7	Ikan Selar	-0,03	-	-0,08	-	-
8	Cumi-cumi	0,09	-	-	-	-
9	Daging Sapi	0,15	-	-	-	-
10	Cabai Merah	-0,17	-	-	-0,25	-

Sumber : BPS Kepulauan Bangka Belitung (2012-2016)

Dari 10 komoditas penyumbang inflasi, 3 komoditas yaitu bawang merah, beras dan daging ayam ras paling sering muncul berdasarkan data 5 tahun terakhir sebagai penyumbang inflasi di Kota Pangkalpinang. Kondisi geografi dan keadaan alam di Kota Pangkalpinang menyebabkan beberapa komoditas seperti bawang merah sulit untuk ditanam di wilayah ini, sehingga sejumlah besar harus di pasok dari luar kota seperti Brebes. Apabila keadaan alam sedang bagus, jalur distribusi dapat berjalan dengan lancar. Namun sebaliknya, apabila keadaan alam sedang tidak bagus seperti hujan dan banjir, jalur distribusi menjadi terhambat. Akibatnya biaya yang dikeluarkan untuk transportasi akan menjadi mahal dan berimplikasi pada fluktuasi harga.

Latar belakang masyarakat Bangka Belitung yang sebagian besar berprofesi sebagai petani tanaman perkebunan serta penambang timah menjadi kendala dalam melakukan kegiatan bercocok tanam hortikultura karena kurangnya pengetahuan mengenai bercocok tanam hortikultura. Adanya permasalahan tersebut memicu terus terjadinya fluktuasi harga yang pada akhirnya berimplikasi pada tingkat inflasi di Kota Pangkalpinang. Kondisi ini apabila dibiarkan secara terus-menerus dapat mempengaruhi kesejahteraan masyarakat di Kota Pangkalpinang.

Oleh karena itu, dalam penelitian ini akan dilakukan analisis dampak dari fluktuasi harga 3 komoditas volatile food terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang. Setelah diketahui dampak dari fluktuasi harga 3 komoditas volatile food tersebut terhadap inflasi, diharapkan upaya pengendalian inflasi daerah dapat dilakukan secara lebih efektif.

METODE PENELITIAN

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja) di Kota Pangkalpinang. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Septermber 2017 hingga Mei 2018 . Metode yang digunakan adalah metode studi kasus. Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan metode studi literatur yang diperoleh dan dikumpulkan dengan cara membaca, mempelajari dan mengutip pendapat dari berbagai sumber buku, jurnal, skripsi, artikel ilmiah, laporan dan sumber lainnya yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Jenis data yang digunakan adalah jenis data sekunder time series bulanan pada periode Januari 2012 hingga Desember 2016 berupa perkembangan harga komoditas beras, bawang merah dan daging ayam ras bulanan di tingkat konsumen serta IHK umum Kota Pangkalpinang yang diperoleh dari Berita Resmi Statistik yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistika (BPS) Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. Berbagai data penunjang juga diperoleh dari instansi-instansi terkait seperti Bank Indonesia, studi literatur, internet dan bahan acuan yang sesuai dengan topik penelitian.

Analisis data menggunakan model VAR (*Vector Autoregression*) atau VECM (*Vector Error Correction Model*). Adapun model persamaan umum VAR dapat dituliskan sebagai berikut (Saputro, dkk, 2011).

$$Y_t = A_o + A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + \ldots + A_p Y_{t-p} + e_t \quad (1)$$

dimana :

Y_t = vektor variabel endogen ($Y_1.t$, $Y_2.t$, $Y_n.t$) berukuran (n.1)
A_o = vektor intersep berukuran (n.1)
A_t = matriks koefisien berukuran (n.n),
i = 1,2,…p
p = *lag* dalam persamaan
e_t = vektor *error* (e_{1t} , e_{2t}, … e_{nt}) berukuran (n.1)

Pada penelitian ini, model VAR yang digunakan adalah sebagai berikut :

$LnIHK_t = A_1 + A_2LnIHK_{t-1} + A_3LnBRS_t + A_4LnBM_t + A_5LnDAR_t + e_{1t}$ ..... (2)
$LnBRS_t = B_1 + B_2LnBRS_{t-1} + B_3LnIHK_t + A_4LnBM_t + A_5LnDAR_t + e_{2t}$..... (3)
$LnBM_t = C_1 + C_2LnBM_{t-1} + C_3LnBRS_t + C_4LnIHK_t + C_5LnDAR_t + e_{3t}$ ..... (4)
$LnDAR_t = D_1 + D_2LnDAR_{t-1} + D_3LnBRS_t + D_4LnBM_t + D_5LnIHK_t + e_{4t}$. ..... (5)

dimana:
$LnIHK_t$ = Indeks Harga Konsumen (IHK) pada waktu t
$LnBRS_t$ = Harga beras pada waktu t
$LnBM_t$ = Harga bawang merah pada waktu t
$LnDAR_t$ = Harga daging ayam ras pada waktu t
A_n, B_n …. = Parameter estimasi
e_t = *error term* (sisaan)

Terdapat beberapa tahapan dalam melakukan analisis VAR, yaitu :

1. Uji Stasioneritas Data

Uji stasioneritas data dalam penelitian ini dilakukan pada semua variabel dalam model VAR yakni masing-masing harga komoditas beras, bawang merah, dan daging ayam ras serta IHK umum Kota Pangkalpinang. Metode yang digunakan untuk melakukan uji stasioneritas data dalam penelitian ini adalah uji akar-akar unit menggunakan ADF (*Augmented Dickey Fuller*). Suatu data dikatakan stasioner jika memenuhi tiga kriteria yaitu nilai tengah (rata-rata) dan ragamnya konstan dari waktu ke waktu serta peragam (*covariance*) antara dua data deret waktu hanya tergantung dari *lag* antara dua periode waktu tersebut. Untuk mengatasi data yang tidak stasioner pada nilai tengahnya dapat dilakukan proses pembedaan atau diferensiasi (*differencing*) (Juanda dan Junaidi, 2012).

2. Uji Stabilitas Model

Kestabilan model VAR dalam uji ini dilihat dari nilai modulus dari seluruh *roots of* characteristic *polynominal*. Suatu model VAR dikatakan stabil jika seluruh *roots*-nya memiliki nilai modulus yang kurang dari satu (Sujai, 2011).

3. Penentuan Lag Optimal

Penentukan *lag optimal* dapat dilakukan dengan melihat kriteria informasi seperti : (1) *Final Prediction Error* (FPE); (2) *Akaike Information Criterion* (AIC); (3) *Schwarz Information Criterion* (SIC); dan (4) *Hanna-Quinn Information Criterion* (HQ). Dalam penentuan *lag optimal* dengan menggunakan kriteria informasi tersebut, maka dipilih kriteria yang mempunyai nilai paling kecil di antara berbagai *lag* yang diajukan (Arif dan Tohari, 2006). Dalam penelitian ini menggunakan kriteria *Schwarz Information Criterion* (SIC) dalam menentukan *lag optimal*.

4. Uji Kointegrasi

Uji kointegrasi bertujuan untuk mementukan variabel-variabel yang tidak stasioner terkointegrasi atau tidak. Uji kointegrasi dapat dilakukan dengan metode Johansen Cointegration Test. Jika nilai *trace statistic* > *critical value*, maka persamaan tersebut terkointegrasi (Juanda dan Junaidi, 2012). Jika terjadi kointegrasi , maka metode *Vector Error Corection Model* (VECM) dapat digunakan (Widarjono, 2007).

5. Estimasi VECM

VECM merupakan bentuk dari *Vector Autoregressive* (VAR) yang terestriksi. Restriksi tambahan ini harus diberikan karena keberadaan bentuk data yang tidak stasioner namun terkointegrasi (Sianipar, dkk, 2016). Adapun model persamaan VECM secara umum adalah sebagai berikut (Juanda dan Junaidi, 2012) :

$\Delta Y_t = \mu_{0x} + \mu_{1x}t + \Pi_x Y_{t-1} + \Sigma\Gamma_k \Delta Y_{t-I} + \varepsilon_t$ ..... (6)

dimana:

ΔY_t = vektor yang berisi variabel dalam penelitian
μ_{0x} = vektor intercept
μ_{1x} = vektor koefisien regresi
t = tren waktu
Π_x = $\alpha x \beta$' dimana β' mengandung persamaan kointegrasi jangk panjang
Y_{t-1} = variabel in-level
Γ = matriks koefisien regresi
k-1 = ordo VECM dari VAR
ε_t = *error term*

6. Analisis *Impuls Response Function* (IRF)

Analisis ini bertujuan untuk melihat efek (pengaruh) dari setiap variabel (endogen) jika diberikan *shock* atau *impulse* (guncangan) (Sinay, 2014).

7. Analisis *Forecast Error Variance Decomposition* (FEVD)

Analisis ini bertujuan untuk memprediksi kontribusi setiap variabel (persentase variansi setiap variabel) yang diakibatkan oleh perubahan variabel tertentu dalam sebuah sistem (Sinay, 2014).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dampak Fluktuasi Harga Komoditas *Volatile foodss* (Beras, Bawang Merah, Dan Daging Ayam Ras) Terhadap Inflasi Di Kota Pangkalpinang

Fluktuasi harga komoditas pangan (*volatile foods*) telah menjadi masalah yang rutin setiap tahun. Gejolak harga komoditas pangan bergerak seakan tak terkendali, sehingga telah menjadi penyumbang utama inflasi (Satya, 2016).

Kota Pangkalpinang merupakan salah satu kota yang memiliki tingkat inflasi tinggi. Pada tahun 2016, inflasi Kota Pangkalpinang sebesar 7,78 persen. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan inflasi Nasional. Penyebab tingginya angka inflasi di Kota Pangkalpinang salah satunya dipengaruhi oleh fluktuasi harga komoditas *volatile foods* yang cukup tinggi. Komoditas *volatile foods* yang memberikan kontribusi terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang selama 5 tahun terakhir yakni beras, bawang merah, dan daging ayam ras. Oleh karena itu, dalam penelitian ini model *Vector Autoregression* (VAR) akan digunakan untuk menganalisis dampak fluktuasi harga 3 komoditas *volatile foods* tersebut terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang. Sebelum mengestimasi model VAR, terdapat beberapa tahapan yang harus dilakukan yaitu : (1) uji stasioneritas data, (2) penentuan *lag* optimal, (3) uji kestabilan model VAR, dan (4) uji kointegrasi. Apabila terjadi kointegrasi dalam variabel, maka akan dilanjutkan dengan menggunakan VECM, IRF, dan FEVD. Berikut tahapan-tahapan dalam analisis VAR :

1. Uji Stasioneritas Data

Tabel 2 . Uji Stasioneritas Data

Variabel	Level		*First Difference*	
	Nilai ADF	Nilai Kritis MacKinnon 5%	Nilai ADF	Nilai Kritis MacKinnon 5%
Ln_IHKPKP	-1,515210	-3,487845	-7,176050*	-3,489228
Ln_BRS	-2,019369	-3,487845	-7,340771*	-3,506374
Ln_BM	-3,971792	-3,487845	-11,44853*	-3,489228
Ln_DAR	-6,259889	-3,489228	-7,237315*	-3,495295

Sumber : Eviews 8.0 (diolah)

Keterangan : *stasioner pada taraf 5%

Hasil uji stasioneritas data dengan menggunakan kriteria ADF menunjukkan bahwa pada tingkat level terdapat dua variabel yang memiliki nilai statistik ADF lebih besar dari nilai kritis MacKinnon pada taraf nyata 5% yaitu Ln_BM dan Ln_DAR. Artinya Ln_BM dan Ln_DAR stasioner pada tingkat level, tetapi variabel lainnya tidak stasioner pada tingkat level, sehingga perlu dilakukan proses pembedaan pertama (*first difference*). Pada hasil uji ADF pada tingkat *first difference* menunjukkan nilai ADF semua variabel yang dianalisis lebih besar dari nilai kritis MacKinnon pada taraf nyata 5%. Artinya semua variabel telah stasioner pada tingkat *first difference*.

2. Menentukan *Lag* Optimal

Penentuan *lag* optimal untuk mengetahui lamanya periode suatu variabel dipengaruhi oleh variabel masa lalunya dan variabel endogen lainnya. Berikut hasil penentuan *lag* optimal dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Penentuan Lag Optimal

Lag	AIC	SC	HQ
0	-4,65953	-4,50802	-4,60163
1	-8,7326	-7,975017*	-8,443102*
2	-8,41922	-7,05558	-7,89813
3	-8,18745	-6,21775	-7,43477
4	-7,77991	-5,20414	-6,79563
5	-7,80688	-4,62505	-6,59101
6	-8,17607	-4,38818	-6,7286
7	-8,19146	-3,7975	-6,5124
8	-8,10179	-3,10177	-6,19113
9	-10,02919*	-4,42311	-7,88694

Keterangan : **lag* optimal yang disarankan

Berdasarkan kriteria AIC, *lag* optimal yang disarankan adalah lag ke-9, dan berdasarkan kriteria SC adalah *lag* ke-1. Penentuan *lag* optimal yang terlalu panjang akan membuang derajat kebebasan. Hasil AIC sering lebih tinggi (*overestimate*) dibandingkan nilai sebenarnya sementara nilai SC lebih konsisten dibandingkan AIC (Kusaeri, dan Kumaidi, 2012). Menurut Sisherdianti (2008) Semakin panjang *lag*, semakin banyak kehilangan observasi, sehingga dibutuhkan observasi yang panjang. Dengan mempertimbangkan hal-hal tersebut, penelitian ini memilih untuk menggunakan kriteria SC dalam menentukan *lag* optimal.

3. Uji Stabilitas Model VAR

Hasil uji stabilitas model VAR menunjukkan bahwa model VAR yang digunakan pada penelitian ini sudah stabil pada *lag* optimalnya, yaitu *lag* ke-1. Hasil uji stabilitas model VAR dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Uji Stabilitas Model VAR

Root	Modulus
0,925320 – 0,018053i	0,925496
0,925320 + 0,018053i	0,925496
0,592409	0,592409
0,162984	0,162984

Sumber : Eviews 8.0 (diolah)

4. Uji Kointegrasi

Uji kointegrasi bertujuan untuk menentukan apakah variabel-variabel yang tidak stasioner terkointegrasi atau tidak dalam jangka panjang. Apabila variabel-variabel dalam penelitian tidak terkointegrasi maka estimasi VAR dilakukan pada tingkat *first difference*, tetapi apabila ditemukan adanya persamaan yang terkointegrasi maka estimasi dilanjutkan dengan model *Vector Error Correction Model* (VECM). Apabila nilai *trace statistic* lebih besar dari *critical value*, maka persamaan tersebut terkointegrasi, sebaliknya apabila nilai *trace statistic* lebih kecil dari *critical value*, maka persamaan tersebut tidak terkointegrasi (Widarjono, 2007). Berikut hasil uji kointegrasi dengan menggunakan metode Johansen *Cointegration Test* dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Hasil Johansen Cointegration Test

Hypothesized No. of CE (s)	*Eigenvalue*	*Trace Statistic*	*0,05 Critical Value*	*Prob.***
None*	0,484417	67,94273	63,87610	0,0219
At most 1	0,273595	29,52017	42,91525	0,5308
At most 2	0,132355	10,98057	25,87211	0,8763
At most 3	0,046245	2,746189	12,51798	0,9052

Keterangan : *terdapat satu persamaan yang terkointegrasi pada taraf 5%

Hasil uji kointegrasi dengan menggunakan metode *Johansen Cointegration Test* menunjukkan bahwa pada taraf 5% terdapat satu persamaan yang memiliki nilai *trace statistic* > *critical value* yakni 67,94273 > 63,87610. Hal ini menunjukkan bahwa persamaan tersebut terkointegrasi, sehingga analisis selanjutnya dilanjutkan dengan menggunakan model VECM.

5. Estimasi VECM

Tabel 6. Hasil Estimasi VECM

Jangka Panjang		
Variabel	Koefisien	t-statistik
Ln_hargaBM(-1)	-0,31186	[-2,64274]*
Ln_hargaBRS(-1)	1,448216	[5,43331]*
Ln_hargaDAR(-1)	3,903743	[6,85988]*
C	-54,3856	-

Tabel 6. Hasil Estimasi VECM (Lanjutan)

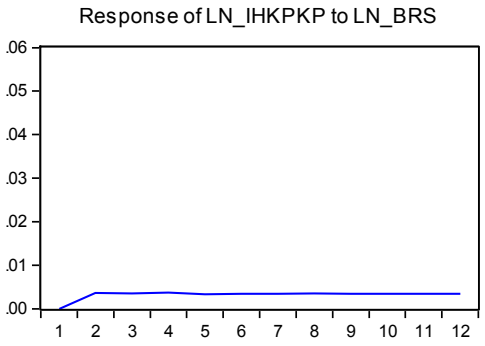
Jangka Pendek		
Variabel	Koefisien	t-statistik
CointEq1	0,021551	[0,98305]
D(IHK_PKP(-1))	0,104809	[0,41102]
D(Harga_BM(-1))	0,016087	[0,65369]
D(Harga_BRS(-1))	0,068140	[0,31946]
D(Harga_DAR(-1))	-0,044968	[-0,70071]

Keterangan : *signifikan pada taraf 5% (t-hitung > t-tabel (1,67))

Berdasarkan tabel 6, dapat diketahui bahwa pada jangka panjang (lima tahun sesuai periode penelitian, yaitu 2012-2016) terdapat tiga variabel signifikan pada taraf nyata 5%. Variabel-variabel tersebut adalah harga beras pada *lag* ke-1, harga daging ayam ras pada *lag* ke-1, dan harga bawang merah pada *lag* ke-1. Selain itu hubungan jangka panjang pada hasil estimasi VECM menunjukkan bahwa variabel harga daging ayam ras dan beras yang dianalisis memiliki tanda koefisien yang positif. Artinya setiap kenaikan harga daging ayam ras, maka akan menyebabkan kenaikan pada IHK Kota Pangkalpinang dalam jangka panjang sebesar 3,9037 persen. Hal yang sama juga terjadi pada variabel harga beras dimana setiap kenaikan harga beras, maka akan menyebabkan kenaikan pada IHK Kota Pangkalpinang dalam jangka panjang sebesar 1,4482 persen. Sementara variabel harga bawang merah yang dianalisis memiliki tanda koefisien yang negatif. Artinya setiap penurunan harga bawang merah, maka akan menyebabkan penurunan pada IHK Kota Pangkalpinang dalam jangka panjang sebesar -0,3118. persen. Hubungan tersebut tidak sesuai dengan hipotesis penelitian yaitu ketiga komoditas *volatile foods* berpengaruh positif terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya dua komoditi *volatile foods* yang berpengaruh positif terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang yakni beras dan daging ayam ras. Pada hubungan jangka pendek (satu bulan sesuai jenis data yang digunakan, yaitu data bulanan periode Januari 2012 sampai dengan Desember 2016) tidak terdapat variabel yang signifikan pada taraf nyata 5%. Artinya tidak terdapat pengaruh dalam jangka pendek. Menurut Suryawardana, dkk (2016) suatu variabel bereaksi terhadap variabel lainnya membutuhkan waktu (*lag*), dan pada umumnya reaksi suatu variabel terhadap variabel lainnya terjadi dalam jangka panjang. Hasil estimasi VECM juga menunjukkan bahwa variabel harga bawang merah dan beras yang dianalisis memiliki tanda koefisien yang positif. Artinya setiap kenaikan harga bawang merah, maka akan menyebabkan kenaikan pada IHK Kota Pangkalpinang dalam jangka pendek sebesar 0,0160 persen. Hal yang sama juga berlaku untuk variabel harga beras dimana setiap kenaikan harga beras, maka akan menyebabkan kenaikan pada IHK Kota Pangkalpinang dalam jangka pendek sebesar 0,0681persen. Sementara varaiabel harga daging ayam ras yang dianalisis memiliki tanda koefisien yang negatif. Artinya setiap penurunan harga daging ayam ras, akan menyebabkan penurunan pada IHK Kota Pangkalpinang dalam jangka pendek sebesar -0,0449.

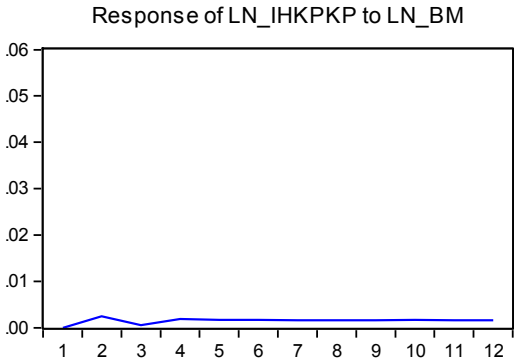
6. Analisis *Impulse Response Functions* (IRF)

Analisis *Impulse Response Functions* (IRF) adalah salah satu metode yang digunakan untuk menentukan respon suatu variabel endogen terhadap guncangan (*shocks*) tertentu. IRF mengukur pengaruh suatu guncangan pada masa yang akan datang (Oktiani, 2017). Dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui respon IHK Kota Pangkalpinang terhadap guncangan harga 3 komoditas *volatile foods* yang dianalisis. Berikut respon IHK Kota Pangkalpinang terhadap guncangan harga beras dapat dilihat pada gambar 1.



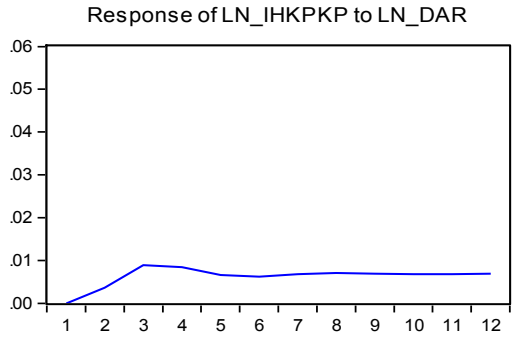
Gambar 1. Hasil Analisis IHK KotaPangkalpinang Terhadap Guncangan Harga Beras

Gambar 1. menunjukkan respon IHK Kota Pangkalpinang dalam jangka panjang terhadap guncangan harga beras. Sumbu vertikal menunjukkan respon IHK Kota Pangkalpinang terhadap guncangan harga beras sedangkan sumbu horizontal menunjukkan periode waktu (bulan). Gambar 81juga menunjukkan respon IHK Kota Pangkalpinang terhadap guncangan harga beras untuk 12 periode ke depan dari periode penelitian (Januari 2018-Desember 2018). Dari gambar 1, dapat dijelaskan bahwa respon IHK Kota Pangkalpinang terhadap guncangan harga beras dari periode pertama sampai periode kedua mengalami tren meningkat yakni dari 0,0000 persen menjadi 0,0035 persen. Namun, pada periode berikutnya guncangan harga beras dalam jangka panjang mendekati suatu titik kestabilan Secara umum dapat dinyatakan bahwa respon IHK Kota Pangkalpinang akibat guncangan harga beras hanya bersifat sementara pada jangka pendek. Respon akan menghilang pada jangka panjang.



Gambar 2. Hasil Analisis IHK Kota Pangkalpinang Terhadap Guncangan Harga Bawang Merah

Gambar 2 menunjukkan respon IHK Kota Pangkalpinang terhadap guncangan harga bawang merah untuk 12 periode ke depan dari periode penelitian (Januari 2018-Desember 2018). Secara umum dapat dinyatakan bahwa respon IHK Kota Pangkalpinang akibat guncangan harga bawang merah hanya bersifat sementara pada jangka pendek. Respon akan menghilang pada jangka panjang.



Gambar 3. Hasil Analisis IHK Kota Pangkalpinang Terhadap Guncangan Harga Daging Ayam Ras

Gambar 3 menunjukkan respon IHK Kota Pangkalpinang terhadap guncangan harga daging ayam ras untuk 12 periode ke depan dari periode penelitian (Januari 2018-Desember 2018). Dari gambar 3, dapat dijelaskan bahwa respon IHK Kota Pangkalpinang terhadap guncangan harga daging ayam ras pada periode pertama hingga ketiga mengalami tren meningkat yakni dari 0,0000 persen hingga 0,0088 persen. Kemudian mengalami tren menurun pada periode keempat dan hingga periode keenam. Pada periode ketujuh hingga kedua belas harga daging ayam ras mengalami tren fluktuasi dan tidak mendekati suatu titik kestabilan. Hal ini menandakan bahwa guncangan harga daging ayam ras meninggalkan pengaruh permanen terhadap IHK Kota Pangkalpinang, sehingga fluktuasi harga daging ayam ras akan berpengaruh terhadap kestabilan IHK Kota Pangkalpinang. Hal ini disebabkan daging ayam ras memiliki pola fluktuasinya sendiri seperti yang terjadi pada sebelum Juli 2015 dimana arah inflasinya sering berlawanan arah dengan sub kelompok ikan segar yang mengindikasikan bahwa daging ayam ras dapat menjadi subtitusi ketika harga ikan relatif mahal namun pasca Juli 2015 inflasi daging ayam ras relatif searah dengan inflasi pada sub kelompok ikan segar. Produksi daging ayam ras sebenarnya dapat memenuhi kebutuhan masyarakat Provinsi Bangka Belitung namun akan menjadi pemicu inflasi pada saat momen tertentu seperti Tahun Baru Imlek, Ceng Beng, Natal, dan Tahun Baru dan perayaan hari besar umat Islam yang di masyarakat terjadi 4 kali dalam satu tahun yaitu Idul Fitri, Idul Adha, Maulid Nabi pada saat harga sub kelompok ikan segar naik karena daging ayam ras merupakan salah satu substitusi utama (Bank Indonesia, 2016).

7. Analisis *Forecast Error Variance Decomposition (FEVD)*

Dalam penelitian ini analisis FEVD digunakan untuk memprediksi seberapa besar kontribusi harga komoditas beras, bawang merah, dan daging ayam ras terhadap IHK Kota Pangkalpinang pada dua belas periode ke depan dari periode penelitian (Januari 2018-Desember 2018). Selain itu dari analisis ini juga dapat diketahui dari ketiga komoditas *volatile foods* tersebut mana yang paling dominan mempengaruhi inflasi di Kota Pangkalpinang. Hasil analisis FEVD selengkapnya dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Hasil Analisis *Forecast Error Variance Decomposition* (%)

Periode	IHK_PKP	HARGA_BM	HARGA_BRS	HARGA_DAR
1	100,0000	0,000000	0,000000	0,000000
2	99,35492	0,123993	0,261452	0,259631
3	98,34856	0,086026	0,336826	1,228590
4	97,87814	0,099655	0,392814	1,629390

Tabel 7. Hasil Analisis *Forecast Error Variance Decomposition* (%) (Lanjutan)

5	97,84246	0,103140	0,405000	1,649399
6	97,85036	0,105506	0,413584	1,630549
7	97,81245	0,104049	0,421690	1,661813
8	97,76287	0,103874	0,429387	1,703866
9	97,73352	0,104180	0,434645	1,727655
10	97,71779	0,104506	0,438428	1,739280
11	97,70414	0,104558	0,441556	1,749742
12	97,69025	0,104570	0,444328	1,760855

Sumber : Eviews 8.0 (diolah)

Berdasarkan tabel 7, dapat dijelaskan bahwa pada periode pertama inflasi Kota Pangkalpinang dipengaruhi oleh guncangan inflasi itu sendiri sebesar 100 persen. Sementara variabel harga bawang merah, beras, dan daging ayam ras belum memberikan pengaruh terhadap inflasi. Dari periode 1 hingga periode ke-12, proporsi guncangan inflasi itu sendiri masih besar. Akan tetapi, guncangan inflasi memberikan proporsi pengaruh yang turun sedikit demi sedikit terhadap inflasi itu sendiri dari periode ke-1 sampai periode ke-12. Periode selanjutnya, inflasi Kota Pangkalpinang yang dipengaruhi oleh inflasi itu sendiri terus mengalami penurunan. Hal ini disebabkan mulai adanya pengaruh dari variabel harga bawang merah, beras, dan daging ayam ras terhadap inflasi Kota Pangkalpinang.

Dari hasil analisis FEVD juga dapat diketahui komoditi yang memberikan kontribusi terhadap IHK Kota Pangkalpinang dari yang paling tinggi ke paling rendah adalah daging ayam ras, beras, dan bawang merah. Ketiga komoditas ini terus mengalami peningkatan dalam menjelaskan keragaman IHK Kota Pangkalpinang. Terdapat beberapa alasan yang menyebabkan harga daging ayam ras memiliki pengaruh yang dominan dalam memberikan kontribusi inflasi di Kota Pangkalpinang, diantaranya yaitu karena daging ayam ras merupakan komoditas yang dijadikan masyarakat Kota Pangkalpinang sebagai substitusi dari komoditas ikan. Ketika harga ikan mahal, masyarakat akan beralih ke daging ayam ras, sehingga konsumsi masyarakat terhadap daging ayam ras cukup tinggi. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bank Indonesia (2015) yang menyatakan bahwa daging ayam ras akan menanjak naik pada saat harga sub kelompok ikan segar naik karena daging ayam ras merupakan salah satu substitusi utama.

Selain itu banyaknya perayaan hari besar keagamaan di Provinsi Bangka Belitung juga turut andil dalam meningkatkan konsumsi terhadap daging ayam ras. Tidak hanya itu, struktur pasar daging ayam ras yang berbentuk oligopoli pada tingkat pedagang besar dan distributor diduga juga berpengaruh. Berdasarkan hasil penelitian Bank Indonesia Palembang yang bekerjasama dengan LPPM Universitas Bangka Belitung pada tahun 2013, secara umum pasokan produk komoditas pertanian, industri dan peternakan terkonsentrasi ditingkat pedagang besar dan distributor mengingat bila dilihat dari sisi jumlah pelaku, jumlah pedagang besar lebih sedikit. Kondisi ini menunjukkan, pedagang besar dan distributor memiliki pengaruh terhadap pasokan dan harga dipasar.

Setelah harga daging ayam ras, harga beras merupakan harga pangan yang memberikan kontribusi terbesar kedua dalam menjelaskan keragaman IHK Kota Pangkalpinang. Beras merupakan komoditas pangan utama yang dikonsumsi oleh masyarakat Kota Pangkalpinang. Jumlah penduduk Kota Pangkalpinang yang selalu meningkat setiap tahunnya berbanding lurus dengan permintaan beras yang juga selalu meningkat. Oleh karena itu, konsumsi terhadap beras selalu tinggi dibandingkan dua komoditas lainnya. Hal ini sejalan dengan penelitian Annizami (2014) yakni permintaan beras berhubungan positif dengan jumlah penduduk. Makin banyak jumlah penduduk, permintaan beras makin banyak. Jumlah penduduk sangatlah berpengaruh

terhadap permintaan, karena penduduklah yang menjadi konsumen dan yang mengkonsumsi barang tersebut. Semakin banyak konsumen maka semakin banyak barang tersebut yang dikonsumsi dan makin banyak permintaan barang tersebut untuk diproduksikan. Sebaliknya semakin sedikit konsumen maka semakin sedikit pula jumlah konsumsi sehingga permintaan hanya setara dengan jumlah penduduk atau permintaan rendah.

Bawang merah merupakan komoditas ketiga yang memberikan kontribusi dalam menjelaskan keragaman IHK Kota Pangkalpinang. Bawang merah merupakan salah satu bumbu masakan sehingga konsumsinya mengalami peningkatan setiap tahunnya seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk. Produksi bawang merah sebagian besar berasal dari Palembang dan Pulau Jawa. Sehingga apabila jalur distribusi lancar, tidak terjadi kegagalan panen di daerah sentra produksi, maka harga dapat stabil. Sebaliknya apabila ada hambatan pada jalur distribusi atau terjadi gagal panen di sentra produksi maka dapat mempengaruhi harga bawang merah. Kenaikan harga bawang merah di daerah sentra produksi juga dapat mempengaruhi harga bawang merah di daerah sentra konsumsi seperti Kota Pangkalpinang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dalam jangka pendek (satu bulan sesuai jenis data yang digunakan, yaitu data bulanan Januari 2012 sampai dengan Desember 2016) terdapat 2 komoditas *volatile foods* yang memberikan dampak yang positif terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang yakni beras dan bawang merah. Sementara dalam jangka panjang (lima tahun periode penelitian, yaitu 2012-2016) juga terdapat 2 komoditas *volatile foods* yang memberikan dampak yang positif terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang yakni beras dan daging ayam ras. Komoditas bawang merah tidak memberikan dampak yang signifikan terhadap inflasi di Kota Pangkalpinang.

Saran

Program percetakan sawah baru yang dilakukan oleh pemerintah Provinsi Kepulauan Bangka Belitung perlu diiringi dengan pembangunan irigasi yang memadai agar kegiatan bercocok tanam padi dapat berjalan lancar dan produksi padi lokal dapat meningkat sehingga ketergantungan Provinsi Kepulauan Bangka Belitung terhadap impor beras dapat berkurang dan harga beras dapat stabil. Sementara untuk daging ayam ras, sebaiknya pemerintah menetapkan HET daging ayam ras serta peran dan kinerja TPID (Tim Pengendalian Inflasi Daerah) perlu ditingkatkan dalam melakukan pemantauan atas perkembangan harga dan kondisi stok komoditas *volatile foods* di Kota Pangkalpinang terutama menjelang Hari Besar Keagamaan.

DAFTAR PUSTAKA

Al Arif, M., & Tohari, A. (2006). *Peranan Kebijakan Moneter Dalam Menjaga Stabilitas Perekonomian Indonesia Sebagai Respon Terhadap Fluktuasi Perekonomian Dunia*. Retrieved from http://bmeb-bi.org/index.php/BEMP/article/view/203/180

Annizami, A., (2014). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Beras di Kabupaten Aceh Barat. Universitas Teuku Umar. Retrieved from http://repository.utu.ac.id/403/1/I-V.pdf

Bank Indonesia. (2015). *Kajian Ekonomi dan Keuangan Regional Provnsi Kepulauan Bangka*

Belitung Triwulan III 2015. Pangkalpinang. Retrieved from https://www.bi.go.id/id/publikasi/kajian-ekonomi-regional/babel/Pages/KEKR-Provinsi-Kep.-Bangka-Belitung-Triwulan-III-2015.aspx

Bank Indonesia. (2017). *Kajian Ekonomi dan Keuangan Regional Provinsi Kepulauan Bangka Belitung*. Pangkalpinang. Retrieved from https://www.bi.go.id/id/publikasi/kajian-ekonomi-regional/babel/Pages/KEKR-Provinsi-Kepulauan-Bangka-Belitung-Mei-2017.aspx

Badan Pusat Statistika. (2013). *Indeks Harga Konsumen dan Inflasi Kota Pangkalpinang 2013*. Bangka Belitung. Retrieved from https://babel.bps.go.id/publication.html

Badan Pusat Statistika. (2014). *Indeks Harga Konsumen dan Inflasi Kota Pangkalpinang 2014*. Bangka Belitung. Retrieved from https://babel.bps.go.id/publication.html

Badan Pusat Statistika. (2015). *Indeks Harga Konsumen dan Inflasi Kota Pangkalpinang 2015* Bangka Belitung Retrieved from https://babel.bps.go.id/publication.html

Badan Pusat Statistika. (2016). *Indeks Harga Konsumen dan Inflasi Kota Pangkalpinang 2016*. Bangka Belitung Retrieved from https://babel.bps.go.id/publication.html

Juanda, B., & Junaidi. (2012). *Ekonometrika Deret Waktu: Teori dan Aplikasi*. Bogor : IPB Press.

Kusaeri, & Kumaidi. (2012). Menentukan Ukuran Matriks Q Pada Model Dina Untuk Dijadikan Dasar Menyusun Item Tes Diagnostik. *Jurnal Ilmu Pendidikan, 1(1),* 39-44 Retrieved from https://media.neliti.com/media/publications/105090

Oktiani, D. (2017). Pemodelan Harga dan Produksi Ubi Kayu Menggunakan Model Vektor Autoregressive (VAR). *Majalah Teknologi Agro Industri(Tegi)*, *9*(2), 7-15. Retrieved from http://ejournal.kemenperin.go.id/tegi/article/view/3343

Putong, I. (2003) . *Pengantar Teori Ekonomi Mikro dan Makro*. Jakarta : Ghalia

Satya, V.E. (2016, Februari). Anomali Fluktuasi Harga Bahan Pangan di Indonesia. *Majalah DPR*. Retrieved from http://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info_singkat/Info%20Singkat-VIII-3-I-P3DI-Februari-2016-80.pdf

Sinay, L.J. (2014). Pendekatan *Vector Error Corecction Model* untuk Analisis Hubungan Inflasi, BI Rate dan Kurs Dolar Amerika Serikat. *Jurnal Barekeng*, *8*(2), 9-18. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Lexy_Sinay/publication/276005517

Sisherdianti, D. (2008). *Faktor-Faktor Variabel Makroekonomi yang Mempengaruhi Kekuatan Bank Syariah (Studi kasus : Bank Muamalat Indonesia)*. Universitas Indonesia. Retrieved from http://lib.ui.ac.id/file?file=digital/120264-T%2025468-Faktor%20-%20Faktor-HA.pdf

Suhardi, Zukri, N., Kusuma, E.P., & Zasari, M. (2013). *Survey Riset Barang Dagangan Pangan Strategis : Pemetaan Struktur Pasar dan Jalur Distribusi Komoditas Strategis Penyumbang Inflasi Kota Pangkalpinang Tahun 2013*. Bangka Belitung. Retrieved from http://ijbe-research.com/wp-content/uploads/2017/02/Laporan-penelitian-inflasi-BI.pdf

Sujai, M. (2011). Dampak Kebijakan Fiskal Dalam Upaya Stabilitas Harga Komoditas Pertanian. *Analisis Kebijakan Pertanian, 9*(4), 297-312 Retrieved from http://dx.doi.org/10.21082/akp.v9n4.2011.297-312

Suryawardana, A, Achsani, N. A, dan Sasongko, H. (2016). Analysis of Effects of Macroeconomic Variables Return on Agriculture Stocksi. *International Journal of*

Scientific and Research Publications, 6(8), 589-596. Retrieved from http://www.ijsrp.org

Widarjono, A. (2007). *Ekonometrika : Teori dan Aplikasi Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta : Ekonosia

Litbang Pertanian. 2010. Kontaminasi Mikotoksin Pada Buah Segar dan Produk Olahannya Serta Penanggulangannya. *Jurnal Litbang Pertanian 29(3)*. Retrieved from http://pustaka.litbang.pertanian.go.id/publikasi/p3293101

Machfoedz, M. 2005. *Kewirausahaan, Metode, Manajemen dan Implementasi*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Nurmeli. 2017. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Petani dalam Meningkatkan Produksi Padi Ladang di Desa Saing Kecamatan Puding Besar Kabupaten Bangka. Univeristas Bangka Belitung. *Skripsi Mahasiswa Agribisnis* . Fakultas Pertanian, Perikanan dan Biologi. Universitas Bangka Belitung. Bangka Belitung.

Riyanti, B.P.D. 2003. *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo

Sugiyono. 2016. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 377-388

PERAN GANDA PEREMPUAN YANG BEKERJA DI PEMBIBITAN TANAMAN SENGON DI DESA WONOCOYO KECAMATAN POGALAN KABUPATEN TRENGGALEK

WOMEN'S DOUBLE BURDEN WHO WORK IN SEEDLING OF SENGON PLANTS IN WONOCOYO VILLAGE POGALAN DISTRICT TRENGGALEK REGENCY

Nurfitriani[1*], Lenny Widjayanthi[2] , Sofia[2]
[1]Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember
[2] Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember
*Penulis korespondensi: fitrihamasah26@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to find out the reasons and the dual roles of women working in the sengon seedlings both as laborers and as entrepreneurs. The research was conducted in Wonocoyo Village, Pogalan Sub-district, Trenggalek Regency with the method of determining the location done intentionally because the area has many women who have married to work in the plantation of sengon farms both as laborers and employers. The research method used is the qualitative method with case study model. Data analysis using Miles and Huberman Method. The results showed that: 1) The reasons women work in the sengon seedling are economic reasons, cultural reasons, and psychological social reasons. 2) As workers in sengon seedlings, women have multiple roles, namely public and domestic. The public role consists of public and productive social roles. Productive roles are held when women work in sengon seedlings, while public social roles are obtained when women in Wonocoyo village join NU Muslimat groups and arisan groups. Domestic tasks such as cooking, house cleaning, washing clothes, caring for children, and other domestic work are still the primary responsibility of women working in sengon seedlings.

***Keyword** : double burden, women, sengon seedlings.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alasan dan peran ganda perempuan yang bekerja di pembibitan sengon baik sebagai tenaga kerja maupun sebagai pengusaha. Penelitian dilakukan di Desa Wonocoyo, Kecamatan Pogalan, Kabupaten Trenggalek dengan metode penentuan lokasi yang dilakukan secara sengaja karena daerah tersebut memiliki banyak perempuan yang sudah berkeluarga bekerja di pembibitan tanaman sengon baik sebagai tenaga kerja maupun pengusaha. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan model studi kasus. Analisis data menggunakan Metode *Miles and Huberman*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Alasan perempuan bekerja di pembibitan sengon adalah alasan ekonomi, alasan budaya dan alasan sosial

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.4

psikologis. 2) Sebagai pekerja di pembibitan sengon, perempuan memiliki peran ganda, yaitu publik dan domestik. Peran publik terdiri dari peran publik yang bersifat produktif dan sosial. Peran produktif dimiliki saat perempuan bekerja di pembibitan sengon, sedangkan peran publik yang bersifat sosial diperoleh saat perempuan di Desa Wonocoyo bergabung dengan kelompok Muslimat NU dan kelompok arisan. Tugas domestik dalam rumah tangga seperti memasak, membersihkan rumah, mencuci baju, merawat anak, dan pekerjaan domestik lainnya masih menjadi tanggungjawab utama perempuan yang bekerja di pembibitan sengon.

Kata kunci: peran ganda, perempuan, pembibitan sengon

PENDAHULUAN

IPG Nasional dalam kurun waktu tahun 2010-2014 telah meningkat dari 89,42 pada tahun 2010 menjadi 90,34 pada tahun 2014. Meningkatnya angka IPG tersebut disebabkan karena semakin meningkatnya jenjang pendidikan bagi perempuan dan partisipasi perempuan dalam pemerintahan. Presentase yang menerima ijazah akhir, rasio Angka Partisipasi Murni dan Angka Harapan Lama Sekolah telah mengalami peningkatan. Namun, dari sisi ketenagakerjaan, masih terlihat kesenjangan antara laki-laki dan perempuan. Hal ini tercermin dari Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) perempuan sebesar 51,39 %, lebih rendah dibandingkan TPAK laki-laki yang sebesar 84,42%. Sehingga peluang pengangguran terbuka bagi perempuan sebesar 6,77 persen, lebih tinggi dibandingkan laki-laki yang hanya sebesar 5,77 persen (BPS, 2014).

Peluang perempuan dalam memperoleh pekerjaan yang sesuai dengan kemampuan masih terkendala oleh beberapa faktor. Jenis kelamin merupakan prinsip pembeda utama dalam pembagian kerja. Pekerja dibedakan berdasarkan pekerjaan untuk laki-laki dan pekerjaan untuk perempuan. Perempuan lebih banyak bekerja pada pekerjaan yang ringan sedangkan laki-laki pada hal yang lebih banyak memerlukan otot atau tenaga. Faktor lain yaitu pengalaman, pendidikan dan keterampilan perempuan yang masih kurang baik, sehingga diupah tidak sama dengan laki-laki (Tetiani, 2005 dalam Siyamitri, 2009). Selain peranannya untuk membantu perekonomian keluarga, perempuan juga masih memiliki peran penting lain di keluarga. Segala kegiatan yang ada di rumah tangga seperti mengurus anak, memasak, membersihkan rumah dan tugas lainnya masih sering dibebankan pada perempuan. Sedangkan laki-laki, dalam masyarakat dipandang memiliki tugas utama dalam keluarga yaitu mencari nafkah. Hal ini yang menyebabkan perempuan dalam pernikahan disebutkan memiliki peran ganda, yaitu sebagai pekerja atau ibu rumah tangga dan pencari nafkah (Sajogyo, 1985).

Peran ganda yang biasanya dialami oleh perempuan juga terjadi di sektor pertanian. Selain bekerja menjadi petani, perempuan di sektor ini juga masih mendapatkan tugas mengurus rumah tangga. Peran perempuan di sektor pertanian menjadi sesuatu yang tidak bisa dielakkan. Pembagian kerja antara perempuan dan laki-laki di dunia pertanian terlihat jelas. Laki-laki pada umumnya bekerja untuk kegiatan yang memerlukan kekuatan atau otot sedangkan perempuan bekerja untuk kegiatan yang memerlukan ketelitian dan kerapian (Harini Dkk, 2011).

Hal ini juga terjadi berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Nurulmi (2017) dalam Skripsinya yang berjudul Peran Perempuan dalam Peningkatan Kesejahteraan Kelarga Petani di Desa Padangloang Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang menyatakan bahwa bentuk peran perempuan yang dapat dibagi ke dalam dua bentuk peran besar yakni peran pencari nafkah dan peran rumah tangga (domestik). Peran sebagai pencari nafkah adalah perempuan yang melakukan pekerjaan menghasilkan uang untuk memenuhi kebutuhan kesejahteraan keluarga dari aspek ekonomi. Sedangkan peran domestik adalah perempuan yang hanya melakukan aktivitas domestik di dalam wilayah rumah tangganya untuk menopang pemenuhan kebutuhan kesesjahteraan keluarganya dari aspek non ekonomi seperti; pengelolaan kebutuhan sehari-hari, kebersihan rumah, pendidikan anak, mencuci, dan lain-lain.

Peran ganda juga dialami oleh perempuan yang bekerja di pembibitan sengon. Kegiatan pembibitan pohon yang melibatkan peran perempuan ini dapat dilihat pada usaha pembibitan tanaman sengon yang ada di Trenggalek. Salah satu daerah pemasok bibit sengon di Trenggalek di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan. Daerah ini merupakan salah satu desa di Trenggalek yang perempuannya sebagian besar bekerja untuk membantu memenuhi perekonomian keluarga terutama melalui kegiatan pembibitan sengon. Ada yang mengusahakan pembibitannya sendiri, bekerja sama dengan suami dan ada yang memilih menjadi tenaga kerja di lahan tetangganya yang sudah memiliki usaha pembibitan yang lebih besar. Kebanyakan masyarakat di desa ini memilih mengusahakan pembibitan sengon sendiri dengan memanfaatkan petakan lahan di samping rumah dan ada yang memilih untuk menyewa lahan milik tetangga untuk usaha pembibitannya. Selain bekerja di usaha pembibitan ini perempuan masih dihadapkan dengan tugas utama mengurus rumah tangga.

Ada dua rumusan masalah dalam penelitian ini, antara lain: 1) Apa saja alasan perempuan di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek bekerja di pembibitan tanaman sengon, dan 2) Bagaimana peran ganda perempuan yang bekerja di pembibitan tanaman sengon Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek. Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk megetahui alasan perempuan bekerja dan peran ganda perempuan yang bekerja di pembibitan tanaman sengon Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek.

METODE PENELITIAN

Jenis pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan pendekatan studi kasus. Penelitian kualitatif kasuistik atau pendekatan studi kasus menjelaskan sifat studi kasus sebagai suatu sebagai suatu pendekatan yang bertujuan untuk mempertahankan keutuhan (*wholeness*) dari obyek, yang artinya data yang dikumpulkan dalam studi kasus dipelajari sebagai suatu keseluruhan yang terintegrasi (Nawawi, 2012: 50) Lokasi dipilih secara sengaja (*purposive method*) dengan pertimbangan bahwa di Desa Wonocoyo banyak terdapat perempuan yang sudah menikah bekerja di pembibitan tanaman sengon baik sebagai tenaga kerja maupun pengusaha.

Informan yang dipilih adalah perempuan yang sudah menikah dan bekerja di pembibitan sengon baik sebagai tenaga kerja maupun pengusaha serta pendiri UD. Sumber Bibit untuk meninjau sejarah pembibitan sengon dan pembagian kerja antara tenaga kerja laki-laki dan perempuan. Teknik pengumpulan data pada penelitian menngunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode keabsahan data menggunakan triangulasi yaitu teknik pemeriksaan data yang digunakan sebagai pembanding data tersebut dengan teknik yang digunakan berupa triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Analisis data menggunakan analisis Miles and Hubermen yaitu reduksi data, display data dan penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2010). Menurut Miles dan Huberman dalam Pawito (2008), teknik analisis ini pada dasarnya terdiri dari tiga komponen yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan serta pengujian kesimpulan (*conclusion).*

Berikut ini penjelasan masing-masing tahapnya mulai dari reduksi data, penyajian data hingga penarikan dan pengujian kesimupulan:

a. Reduksi data (*data reduction*) merupakan upaya yang dilakukan oleh peneliti selama analisis data dilakukan dan merupakan langkah yang terpisahkan dari analisis data.
b. Komponen kedua yaitu penyajian data (*data display*) melibatkan langkah-langkah mengorganisasikan data yakni menjalin (kelompok) data yang satu dengan (kelompok) data yang lain.
c. Komponen terakhir, yakni penarikan dan pengujian kesimpulan, peneliti pada dasarnya mengimplementasikan prinsip induktif dengan mempertimbangkan pola-pola data yang ada dan atau kecenderungan dari penyajian data yang telah dibuat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Alasan Perempuan Bekerja di Pembibitan Sengon

Motivasi menurut Siagian (1990) dalam Harini Dkk (2011) merupakan dorongan dari dalam diri seseorang dan dari luar dirinya untuk melakukan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu. Motivasi dengan kata lain merupakan alasan mengapa perempuan memilih bekerja. Perempuan Indonesia terutama di pedesaan sebagai sumber daya manusia cukup nyata partisipasinya terutama dalam memenuhi fungsi keluarga dan rumah tangga bersama pria. Beberapa hasil penelitian seperti yang dilakukan, menunjukkan peran serta perempuan dalam berbagai industri di beberapa daerah cukup besar dan menentukan, dengan pengelolaan usaha yang bersifat mandiri (Heryanto, 2008).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Yudhy Harini, Dwi Wahyuni dan Apri Andani pada tahun 2011, beberapa pilihan jawaban alasan-alasan perempuan bekerja sebagai petani ialah sebagai berikut: 1) Alasan Ekonomi, meliputi: menambah penghasilan rumah tangga (membantu suami) dan ingin memiliki penghasilan sendiri, 2) Alasan Sosial, meliputi: menambah pengetahuan bertani dan menambah pergaulan dengan perempuan petani lainnya, serta 3) Alasan Budaya, meliputi: 1) bekerja untuk memperoleh pendapatan agar dapat memenuhi kebutuhan keluarga ialah tanggung jawab bersama (suami dan istri) dan bekerja sudah menjadi kebiasaan wanita yang sudah menikah di keluarga/masyarakat. Hal ini juga terjadi pada perempuan yang bekerja di

pembibitan tanaman sengon yang ada di Desa Wonocoyo, Kecamatan Pogalan, Kabupaten Trenggalek. Berdasarkan hasil penelitian ada beberapa alasan mengapa perempuan-perempuan di Desa Wonocoyo memilih bekerja di pembibitan tanaman sengon, antara lain: ekonomi, budaya dan sosial psikologis.

a) Alasan Ekonomi

Bibit sengon yang sudah berusia lebih dari 3 bulan sudah mulai diminati oleh para tengkulak. Harga tiap bibit sengon lokal bervariasi antara Rp 6.00,- hingga Rp 2.000,- tergantung usia, kualitas dan ukuran bibit sengon. Bila belum terjual dan ukuran semakin membesar maka pemilik pembibitan akan mengganti *polybag*-nya agar terlihat lebih terawat lagi dan menarik pembeli. Jumlah bibit sengon tiap petakan pembibitan sengon tergantung dengan perkembangan sengon karena ukurannya yang semakin besar sehingga memerlukan jarak yang sedikit lebar. Hasil dari penjualan bibit-bibit sengon yang diambil tengkulak ini yang membantu memberikan pendapatan bagi para pembibit sengon. Sedangkan bagi para buruh perempuan akan dibayar per hari dengan upah sebesar Rp 45.000,- dengan bekerja selama 8 jam. Sedangkan laki-laki mendapat upah sebesar Rp 60.000,- karena dianggap mendapat bagian pekerjaan yang lebih berat dan memerlukan kekuatan fisik seperti mencangkul, mengangkut tanah dan tahap yang dianggap lebih memerlukan kekuatan fisik lainnya.

Berdasarkan deskripsi hasil wawancara dan observasi, alasan ekonomi merupakan faktor utama yang mendorong perempuan di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek ini tergerak untuk bekerja di pembibitan tanaman sengon. Penghasilan suami yang dirasa masih kurang menjadi salah satu alasan perempuan untuk bekerja demi memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga tersebut. Meskipun hasil pendapatan dari kegiatan pembibitan sengon menurut beberapa perempuan yang bekerja di pembibitan sengon ini tidak terlalu besar namun hal ini cukup bisa membantu meski lebih kecil dari pendapatan suami.

b) Alasan Budaya

Rata-rata keluarga masyarakat pertanian yang ada di Desa Wonocoyo, Kecamatan Pogalan, Kabupaten Trenggalek beranggapan bahwa sudah menjadi hal yang wajar ketika perempuan bekerja setelah menikah dan anaknya sudah mulai masuk usia sekolah. Keterbatasan ekonomi menjadi alasan utama perempuan untuk bekerja sebagai upaya untuk membantu suami bekerja di luar rumah dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Penghasilan suami dirasa masih kurang mencukupi untuk membeli kebutuhan sehari-hari. Hal tersebut menjadi salah satu alasan perempuan di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek ini bekerja.

Berdasarkan deskripsi hasil wawancara dan observasi, faktor kedua yang menjadi alasan perempuan bekerja di pembibitan sengon adalah budaya. Upaya untuk menjaga stabilitas ini juga bermanfaat demi menjaga keteraturan hidup keluarga agar aktivitas sehari-hari berjalan dengan baik. Perempuan yang sudah menikah pada umumnya bekerja untuk membantu memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Perempuan boleh bekerja, namun harus tetap menyelesaikan pekerjaan domestik seperti membersihkan serta membereskan rumah, memasak, mengurus serta merawat anak, dan pekerjaan domestik lainnya.

c) Alasan Sosial Psikologis

Perempuan yang memiliki tugas pokok mengerjakan urusan domestik seperti memasak, membersihkan rumah, mendampingi suami, mencuci baju, hingga mengurus anak, memerlukan sarana untuk dapat bersosialisasi dengan tetangga, mengisi waktu luang serta mengembangkan potensi yang dimiliki. Pekerjaan-pekerjaan domestik yang dikerjakan selama seharian di rumah menjadi membosankan jika tidak diselingi dengan aktifitas lain. Bersosialisasi juga merupakan kebutuhan penting bagi ibu-ibu pembibitan sengon dalam bermasyarakat. Aktifitas pembibitan sengon dapat digunakan sebagai salah satu sarana bersosialisasi dengan para tetangga.

Berdasarkan deskripsi hasil wawancara dan observasi, faktor ketiga yang menjadi alasan perempuan di Desa Wonocoyo bekerja di pembibitan tanaman sengon adalah untuk dijadikan sebagai sarana penyalur hobi, mengisi waktu luang, media bersosialisasi dengan masyarakat serta untuk menambah pengalaman dan pengetahuan terkait cara pembibitan sengon. Kegiatan pembibitan tanaman sengon bisa dijadikan sebagai sarana penyaluran hobi di sela-sela kesibukan para perempuan yang bekerja di pembibitan sengon dalam mengurus pekerjaan rumah tangga. Kegiatan ini juga menjadi salah satu sarana untuk menambah pengalaman dan pengetahuan mengenai teknik dalam pembibitan tanaman sengon. Tidak hanya untuk penyaluran hobi dan menambah pengetahuan serta pengalaman, kegiatan pembibitan sengon juga dapat dimanfaatkan untuk mengisi waktu dan menyibukkan diri selama tubuh masih diberi kesehatan. Faktor-faktor yang menjadi alasan perempuan di Desa Wonocoyo bekerja dapat dilihat berdasarkan tabel 5.1 berikut ini.

Tabel 5.1 Alasan Perempuan di Desa Wonocoyo Bekerja di Pembibitan Sengon

No.	Alasan	Faktor
1.	Ekonomi	Membantu suami memenuhi pendapatan keluarga
2.	Budaya	a. Rata-rata perempuan setelah menikah membantu suami secara ekonomi dengan bekerja b. Pekerjaan Domestik masih menjadi tanggungjawab seorang istri c. Karena lokasinya yang dekat dari rumah, sehingga masih bisa fokus di tugas domestik tersebut.
3.	Sosial Psikologis	a. Hobi dan mengisi waktu luang b. Selama masih diberi kesehatan c. Menambah pengetahuan dan pengalaman d. Tidak menuntut batas minimal pendidikan tertentu sebagai kriteria e. Sarana bersosialisasi dengan masyarakat

Sumber : data diolah primer, 2017

Berdasarkan tabel 5.1, dapat diketahui bahwa alasan perempuan di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek bekerja di pembibitan sengon ada tiga. Alasan pertama adalah karena alasan ekonomi, dimana perempuan berupaya membantu menambah pendapatan keluarga. Alasan kedua adalah karena faktor budaya, yaitu upaya untuk memenuhi kebutuhan rasa aman sebagai bagian dari masyarakat yang beraktifitas sesuai dengan norma dan budaya yang sudah ada dengan bekerja setelah

menikah. Selain itu karena tempat bekerja yang dekat dari rumah memudahkan perempuan untuk tetap menyelesaikan pekerjaan domestik sebagai prioritas utama. Alasan yang ketiga adalah dapat digunakan sebagai sarana bersosialisasi, mengisi waktu luang, serta menambah pengetahuan dan pengalaman.

Peran Ganda Perempuan yang Bekerja di Pembibitan Tanaman Sengon

Berdasarkan teori peran yang dikatakan Gross Mason dan Mc Eachern, peran atau peranan didefinisikan sebagai seperangkat harapan-harapan yang dikenakan pada individu yang menempati kedudukan sosial tertentu. Harapan-harapan ini dibentuk berdasarkan norma-norma sosial yang berlaku di masyarakat. Ini berarti harapan tersebut masih dibagi lagi menjadi dua, yaitu harapan masyarakat pemegang peran dan harapan si pemegang peran itu sendiri. Masyarakat di desa penelitian masih meletakkan perempuan sebagai pengemban tugas domestik utama. Jika pun perempuan bekerja, tugas domestik harus tetap diprioritaskan. Sedangkan harapan perempuan di desa penelitian adalah dapat membantu suami dalam memenuhi kebutuhan ekonomi dan tetap bisa mengaktualisasikan diri dengan tetap memprioritaskan pekerjaan domestik seperti memasak, mendampingi suami, mencuci baju, merawat dan mendidik anak, membersihkan rumah, dll.

a) Peran Publik

Peran publik memungkinkan perempuan untuk memiliki andil dalam berpartisipasi mensukseskan pembangunan nasional. Peran publik perempuan ini ada yang bersifat produktif maupun sosial. Peran publik yang bersifat produktif dapat diperoleh dengan bekerja sehingga perempuan dapat berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan untuk membantu memenuhi kebutuhan keluarga, sedang peran publik yang bersifat sosial didapat dengan menjadikan dirinya bagian dari kelompok-kelompok yang ada di masyarakat.

Peran publik perempuan yang bekerja di pembibitan sengon yang bersifat sosial didapat dari upayanya bergabung dengan kelompok Muslimat NU dan arisan yang rutin mengadakan kegiatan. Sedangkan kelompok lain seperti PKK (Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga) jarang sekali mengadakan kegiatan dan melibatkan perempuan yang bekerja di pembibitan sengon kecuali yang terpilih sebagai kader PKK. Kebersamaan yang dirasakan dari kegiatan ini juga bermanfaat dalam memupuk kepedulian satu sama lain baik untuk saling membantu satu sama lain maupun tempat untuk bercerita tentang kehidupan sehari-hari ataupun masalah-masalah tertentu yang dihadapi.

Peran publik yang bersifat produktif di kegiatan pembibitan tanaman sengon ini dalam pelaksanaannya memiliki pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan. Berdasarkan penjelasan Marwell tentang Teori *Nurture*, adanya pembagian kerja berdasarkan jenis kelamin (seksual) pada hakikatnya merupakan hasil konstruksi sosial budaya sehingga menghasilkan peran dan tugas yang berbeda. Tugas yang mengandalkan otot dan fisik seperti mencangkul dan mengangkut tanah, dibebankan pada laki-laki. Sedangkan bagian pekerjaan yang memerlukan ketelatenan, keuletan dan kerapian seperti mengisi *polybag* dengan tanah, menggeser bibit, mencabuti gulma, menanam, dll menjadi bagian dari tugas perempuan.

Berikut ini tahap-tahap dalam kegiatan pembibitan sengon berdasarkan pembagian kerjanya :

1. Penyediaan bahan

Pada tahap penyediaan bahan, perempuan lebih berperan pada penyediaan benih, pupuk dan *polybag*, sedang laki-laki pada penyediaan tanah mulai dari kegiatan pengangkutan dan pencangkulan tanah, dan terkadang juga terlibat dalam pembelian pupuk. Menurut Teori *Nurture* yang dikemukakan Marwell, pembagian kerja berdasarkan jenis kelamin merupakan hasil dari konstruksi budaya dimana perempuan mendapat peran di tahap yang dianggap lebih tidak memerlukan tenaga dan kekuatan fisik, namun lebih pada tahap pengerjaan yang memerlukan ketelatenan dan kerapian. Bahan-bahan yang diperlukan pada tahap penyediaan ini antara lain tanah, pupuk, *polybag*, dan benih benih. Penyediaan tanah biasanya dilakukan oleh laki-laki, sedangkan menyediakan bahan lain seperti benih, pupuk dan *polybag* menjadi tugas perempuan. Hal ini lebih dikarenakan pekerjaan mencangkul, dan mengangkut tanah dianggap lebih berat dan memerlukan tenaga dan akan sulit serta memerlukan waktu yang lebih lama jika pekerjaan tersebut dilakukan oleh perempuan.

2. Pengecambhan benih

Pengerjaan pengecambahan benih di pembibitan tanaman sengon yang ada di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek menjadi tugas yang biasa dilakukan oleh perempuan. Berdasarkan Teori *Nurture* menurut Marwell, akibat dari konstruksi budaya perempuan mendapat peran di tahap yang dianggap lebih memerlukan ketelatenan serta tidak memerlukan banyak tenaga. Tahap pembenihan untuk persiapan pembibitan sengon terdiri dari penjemuran, perendaman dengan air hangat dan penirisan. Lama perendaman bisa mencapai 24 jam. Setelah terlihat tunas benih telah siap untuk ditanam. Kebanyakan pekerjaan ini dilakukan oleh perempuan karena dianggap pekerjaan yang tidak memerlukan banyak tenaga.

3. Penanaman

Tahap penanaman di pembibitan sengon ini menjadi tugas perempuan. Pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan dalam Teori *Nurture* menurut Marwell didasari oleh konstruksi budaya bahwa perempuan mendapat peran di tahap yang dianggap lebih tidak memerlukan tenaga tapi ketelatenan dan kerapian. Pekerjaan laki-laki yang pernah diujicobakan pada tahap ini dianggap tak sebaik perempuan. Selain itu laki-laki juga dianggap tidak telaten karena diharuskan untuk jongkok dan duduk seharian saat menanam benih sengon. Oleh karena hal tersebut, pada tahap penanaman benih sengon yang terdiri dari *isen* dan *tonjo* ini menjadi tugas utama perempuan daripada laki-laki.

4. Perawatan

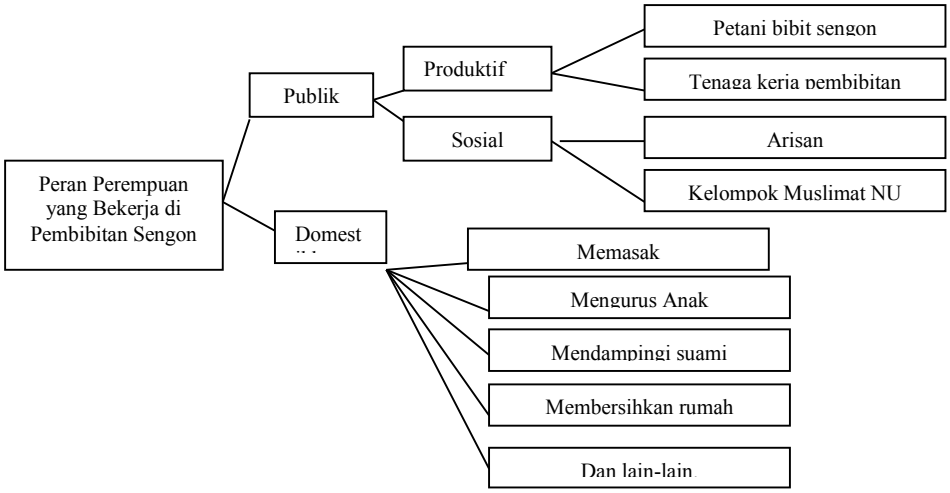
Pada kegiatan menggeser bibit sengon, mengganti *polybag*, menyiangi gulma, menjadi tugas perempuan, sedangkan pada kegiatan penyiraman, memberi pupuk, menyemprot pestisida, nutrisi daun saat hujan, serta pemasangan waring lebih sering dilakukan oleh laki-laki. Pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan berdasarkan Teori *Nurture* yang dipaparkan Marwell adalah disebabkan oleh konstruksi budaya sehingga perempuan mendapat peran di tahap yang dianggap lebih tidak memerlukan tenaga tapi ketelatenan dan kerapian. Hal ini dikarenakan pada saat penyiraman, pemupukan, penyemprotan obat serta pemasangan waring tidak memerlukan

ketelatenan seperti saat penggantian *polybag*, penyiangan ataupun penggeseran. Selain itu penyiraman dan penyemprotan obat juga bisa dilakukan dengan berdiri dan waktu yang diperlukan tidak terlalu banyak menyesuaikan luas area pembibitan.

b) Peran domestik

Tanggung jawab utama perempuan di Desa Wonocoyo ini adalah menyelesaikan pekerjaan rumah tangga. Berdasarkan Teori Struktural Fungsional yang dipaparkan Talcott Parson berpendapat bahwa sang suami mengembangkan kariernya di luar rumah, istri bekerja di dalam rumah tangganya merupakan pengaturan yang jelas yang kemungkinannya meniadakan terjadinya persaingan antara suami-istri, karena persaingan suami-istri akan merusak keserasian kehidupan perkawinan. Hal ini diupayakan agar kesejahteraan keluarga dapat tercapai. Teori struktural fungsional ini terjadi di susunan keluarga inti yang ada di Masyarakat Desa Wonocoyo. Masyarakat meyakini, meskipun perempuan dapat bekerja, tugas utama mengurusi pekerjaan rumah seperti memasak, mencuci, dll, harus tetap diutamakan.

Pekerjaan domestik dalam keluarga perempuan yang bekerja di pembibitan tanaman sengon masih menitikberatkan tugasnya pada perempuan. Hal ini terjadi karena konsep gender antara laki-laki dan perempuan yang telah di konstruksi di masyarakat, bahwa laki-laki lebih mendapatkan porsi lebih di urusan publik sedang perempuan di urusan domestik. Selain itu berdasarkan teori struktural fungsional yang dicetuskan Talcot Parson, dalam upaya menjaga hidup berkeluarga dan bermasyarakat agar tetap seimbang dan harmoni juga menjadi alasan pembagian peran tersebut. Meskipun bekerja di luar rumah, tugas domestik harus tetap menjadi kewajiban utama perempuan. Bekerja di luar rumah dianggap sebagai tugas utama laki-laki sehingga laki-laki hanya membantu istri dalam menyelesaikan pekerjaan rumah kadang-kadang saja karena intensitasnya keluar rumah lebih banyak dan merasa sudah lelah saat berada di rumah. Sedangkan perempuan meskipun memiliki peran publik saat pekerja tetap diwajibkan menyelesaikan pekerjaan domestik karena pembagian peran tersebut. Peran perempuan yang bekerja di pembibitan sengon ini dapat diketahui dari gambar 5.1 berikut ini.



Gambar 5.1. Skema peran perempuan yang bekerja di pembibitan sengon

Berdasarkan skema peran perempuan tersebut dapat diketahui bahwa perempuan yang bekerja di pembibitan sengon memiliki dua peran pokok yaitu peran publik dan domestik. peran publik ini terbagi menjadi dua yaitu yang bersifat sosial maupun produktif. Peran publik ada yang bersifat sosial yang didapat saat bergabung dengan kelompok masyarakat seperti arisan dan kelompok Muslimat serta peran publik bersifat produktif yang didapat dari bekerja salah satunya dari kegiatan pembibitan sengon. Peran domestik yaitu terkait dengan tanggung jawab dalam menyelesaikan pekerjaan rumah tangga seperti memasak, mencuci baju, membersihkan dan membereskan rumah, merawat anak, dan pekerjaan domestik lainnya menjadi tanggung jawab utama perempuan yang bekerja di pembibitan sengon.

Perempuan yang bekerja di pembibitan sengon yang ada di Desa Wonocoyo juga memiliki peran ganda. Meskipun bekerja di pembibitan, perempuan-perempuan di desa ini harus tetap menjadikan urusan domestik sebagai prioritas. Adanya kegiatan pembibitan sengon ini dianggap tidak memberatkan peran mereka karena lokasinya yang tidak jauh dari rumah sehingga masih bisa menyelesaikan pekerjaan domestik. Selain itu, penghasilan yang didapat dari kegiatan pembibitan sengon ini juga bermanfaat dalam membantu perekonomian keluarga. Pembagian peran yang menekankan tugas domestik pada perempuan ini pada dasarnya telah menjadikan perempuan memiliki beban yang lebih banyak dari laki-laki. Waktu yang digunakan dalam sehari-hari untuk menyelesaikan tugasnya baik itu domestik ataupun bekerja di pembibitan sengon juga lebih banyak dari waktu yang digunakan laki-laki dalam bekerja. Namun sesuai dengan Teori Struktural Fungsional perempuan tidak keberatan dengan pembagian ini karena selain sudah menjadi budaya, hal ini dilakukan demi kesejahteraan dan kestabilan dalam keluarga.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Alasan perempuan di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek memilih bekerja dan membuka usaha di pembibitan sengon adalah karena 3 hal: alasan ekonomi, alasan budaya dan alasan sosial psikologis.
2. Peran perempuan yang bekerja maupun memiliki usaha di pembibitan sengon yang ada di Desa Wonocoyo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek terdiri dari peran publik dan peran domestik. Peran publik meliputi peran yang bersifat sosial dan produktif. Peran publik yang bersifat sosial didapat dari upaya perempuan untuk bergabung dengan kelompok Muslimat NU serta arisan, sedang peran publik yang bersifat produktif didapat dengan menjadi tenaga kerja serta membuka usaha di pembibitan sengon. Peran domestik pada rumah tangga masyarakat pertanian Desa Wonocoyo menjadi tanggung jawab utama perempuan, sedangkan laki-laki lebih ditekankan pada peran publik.

Saran

1. Sebaiknya buruh perempuan yang sudah cukup berpengalaman di pembibitan sengon dan memiliki lahan di depan atau pekarangan rumah yang dapat dimanfaatkan mencoba beralih untuk memulai usaha pembibitan sengon mandiri

atau menjadi pemasok bibit sengon bagi pengusaha skala rumah tangga milik tetangga, agar lebih mudah mengatur jam kerja dan membagi perannya dalam menyelesaikan pekerjaan rumah tangga.

2. Sebaiknya suami dari para perempuan yang bekerja di pembibitan sengon meningkatkan peran atau kontribusinya dalam mengerjakan tugas-tugas domestik dalam rumah tangga.

DAFTAR PUSTAKA

BPS. 2014. *Indeks Pembangunan Gender 2014*. Jakarta : BPS.

Harini.Y, Wahyuni G.D, Andani.A. 2011. Peranan Perempuan dalam Perekonomian Keluarga dengan memanfaaatkan Sumberdaya Pertanian. *Agrisep*. 10 (1) : 138- 153

Heryanto,Sugeng. 2008. Peran Aktif Wanita Dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Miskin: Studi Kasus Pada Wanita Pemecah Batu Di Pucanganak Kecamatan Tugu Trenggalek. *Ekonomi Pembangunan*. 9:2 (218).

Nawawi, Ismail. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya

Nurulmi. 2017. Peran Perempan dalam Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Petani di Desa Padangloang Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang. *Skripsi*. Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar.

Pawito. 2008. *Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Yogyakarta: LKis.

Sajogyo, Pudjiwati. 1985. *Peranan Wanita dalam Perkembangan Masyarakat Desa*. Jakarta : CV. Rajawali.

Siyamitri, Puty. 2009. Kondisi Kerja Karyawan Perempuan Perkebunan dan Hubungannya dengan Kesejahteraan Keluarga. Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat Fakultas Ekologi Manusia.IPB

Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung :Alfabeta.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 389-404

ANALISIS KINERJA DAYA SAING INDUSTRI TEH INDONESIA

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS PERFORMANCE OF INDONESIAN TEA INDUSTRY

Nurohman[1*], Amzul Rifin[2], Setiadi Djohar[3]
[1]Sekolah Bisnis Institut Pertanian Bogor, Bogor, 16680, Indonesia
[2]Institut Pertanian Bogor
[3]PPM Manajemen
[*]Penulis Korespondensi: nurohmanberaksi@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to measure and analyze the competitiveness of Indonesian tea industry in the world based on the performance of international trade. There are four steps taken continuously to achieve the objective. First, measuring the competitiveness of Indonesian tea industry with Relative Trade Advantage (RTA). Second, identifying the major factors impacting on competitive performance by conducting surveys to tea industry stakeholders. Third, analyzing the determinants of competitiveness of the tea industry through Porter's Diamond Model. Fourth, describing changes over time the determinant factors. Competitiveness level of Indonesian tea industry is the ability of domestic tea industry to survive in the competition in global market. This study compared the performance of Indonesian tea competitiveness in 2010 and 2016 with a number of considerations. Tea competitiveness level in the two years is above level 1 which means that Indonesian tea is more competitive than other domestic commodities. Surveys and in-depth interviews conducted on 12 respondents from state-owned enterprises, private sectors, government, associations, and research institutes showed that 10% plantation VAT and EU regulation which restricted tea with 0,02% anthraquinon inhibited the competitiveness performance of tea industry. Meanwhile, factors supported the competitiveness of tea industry are agrotourism and ready-to-drink tea companies growth.

Keyword : *competitiveness, tea, Porter's Diamond Model, RTA*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan mengukur dan menganalisis daya saing industri teh Indonesia di dunia berdasarkan kinerja perdagangan internasional. Ada empat langkah yang dilakukan secara berkesinambungan untuk mencapai tujuan tersebut. Pertama, mengukur daya saing teh Indonesia dengan Relative Trade Advantage (RTA), kedua mengidentifikasi faktor-faktor determinan daya saing melalui survei kepada stakeholder industri teh, ketiga menganalisis faktor-faktor determinan dengan Model Diamond Porter, dan keempat menggambarkan perubahan faktor-faktor determinan daya saing teh Indonesia. Tingkat daya saing industri teh Indonesia merupakan kemampuan industri teh dalam negeri untuk bertahan dalam persaingan dalam pasar global. Penelitian ini membandingkan kinerja daya saing teh Indonesia pada tahun 2010 dan 2016 dengan sejumlah pertimbangan. Dari hasil perhitungan, tingkat daya saing teh pada dua tahun tersebut berada di atas level 1 yang berarti teh Indonesia lebih kompetitif jika dibandingkan dengan komoditas dalam negeri lainnya. Survei dan wawancara mendalam yang dilakukan pada 12 responden dari perusahaan BUMN, swasta, pemerintah, asosiasi, dan lembaga penelitian menunjukkan bahwa penerapan PPn perkebunan 10% dan regulasi pembatasan masuknya teh ke Uni Eropa menjadi perhatian utama seluruh responden karena

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.5

menghambat kinerja daya saing industri teh. Sementara itu, faktor yang mendukung daya saing industri teh tampak dari berkembangnya industri agrowisata dan perusahaan minuman siap saji teh.

Kata Kunci: daya saing, teh, Model Diamond Porter, RTA

PENDAHULUAN

Komoditas teh merupakan salah satu komoditas pertanian sub sektor perkebunan yang memegang peranan cukup penting dalam perekonomian Indonesia. Industri teh berperan sebagai sumber pendapatan dan devisa, penyedia lapangan kerja, dan pengembangan wilayah. Namun, jumlah areal perkebunan teh terus menurun selama kurun waktu 2012-2016, yakni turun 0,96% per tahun (Kementerian Pertanian, 2016). Pada tahun 2015, jumlah areal perkebunan yang tersisa hanya seluas 118.441 hektar. Salah satu penyebab berkurangnya areal perkebunan teh adalah adanya konversi lahan untuk pembangunan proyek-proyek infrastruktur. Sebagai contoh, proyek kereta cepat Jakarta-Bandung mengambil areal perkebunan seluas 1.270 hektar. Seiring dengan penurunan areal tanah, produksi teh pun menurun. Rata-rata pertumbuhan produksi teh di Indonesia selama lima tahun terakhir (2012-2016) turun 0,32% per tahun untuk perkebunan rakyat. Sementara itu, perkebunan besar Negara dan swasta rata-rata pertumbuhannya masing-masing naik 0,06% dan 2,91% per tahun.

Masalah berikutnya yang dihadapi industri teh Indonesia adalah biaya produksi yang relatif tinggi dibanding dengan Negara lain. Hal ini mengakibatkan harga jual teh menjadi tinggi. Harga sejumlah faktor produksi seperti tenaga kerja, pupuk, dan obat-obatan mengalami kenaikan. Akibatnya, biaya produksi ikut naik. Dengan harga yang menurun, sementara biaya produksi tetap tinggi, sejumlah petani dan produsen teh memutuskan untuk mengonversi sebagian perkebunan teh menjadi tanaman buah-buahan. Tanaman ini dinilai memiliki nilai ekonomis lebih tinggi dan ramah lingkungan. Kondisi ini menunjukkan produktivitas teh di Indonesia masih rendah. Jika dibandingkan dengan negara lain, produktivitas teh Indonesia masih tertinggal. Tahun 2010, produktivitas teh Indonesia 1,2 ton/ha, sementara Malaysia mencapai produktivitas hingga 8 ton/ha. Meskipun Indonesia memiliki sumberdaya yang besar, rendahnya produktivitas ini menyebabkan daya saing industri teh lemah (Rahmi, 2014).

Produktivitas teh yang menurun berimbas pada penurunan ekspor. Berdasarkan data Kementerian Pertanian (2016), volume ekspor teh terus mengalami penurunan dari tahun 2011 hingga 2015 dengan rata-rata penurunan tiap tahun sebesar 8,89% per tahun. Sementara itu, impor teh selama periode 2011 hingga 2015 terus meningkat dengan rata-rata pertumbuhan 9,17% per tahun.

Berbagai dinamika tersebut telah menempatkan daya saing industri teh Indonesia pada posisi yang tidak menguntungkan. Penelitian ini mengukur daya saing industri teh Indonesia di dunia berdasarkan kinerja produksi dan perdagangan internasional. Untuk mengukur seberapa besar daya saing teh Indonesia di dunia, penelitian ini menggunakan *Relative Trade Advantages* (RTA). Penelitian ini juga menganalisis daya saing teh Indonesia. Untuk itu, penelitian ini menggunakan Model Diamond Porter untuk mengidentifikasi dan membandingkan faktor-faktor yang berkontribusi pada daya saing tersebut, guna menentukan faktor mana yang perlu menjadi perhatian utama oleh *stakeholder* yang berperan dalam meningkatkan daya saing industri teh Indonesia. Beberapa penelitian telah menerapkan Model Diamond Porter untuk meneliti sektor pertanian di negara-negara berkembang, seperti yang dilakukan oleh Al-Hiary, et al. (2010), van Rooyen, et al. (2011), Bashiri, et al. (2013), Khuntonthong, et al. (2013), dan Saeed (2015).

Al-Hiary, et al. (2010) menggunakan Model Diamond Porter untuk meneliti sektor pertanian Yordania. Penelitian tersebut menganalisis kluster pertanian yang diterapkan di Yordania.Van Rooyen, et al. (2011) menggunakan Model Diamond Porter untuk menganalisis daya saing industri wine di Afrika Selatan. Model ini terbukti berguna untuk menggambarkan faktor apa saja yang mendukung dan menghambat daya saing industri wine di Afrika Selatan. Bashiri, et al. (2013) menggunakan Model Diamond Porter untuk menemukan keunggulan kompetitif industri olive di Iran. Model Diamond Porter juga terbukti berguna dan menunjukkan bahwa kondisi faktor tidak menjadi hambatan utama dalam industri olive di Iran. Khuntonthong, et al. (2013) menganalisis lingkungan produk pertanian secara mikro di Thailand menggunakan Model Diamond Porter. Hasilnya menunjukkan bahwa kondisi faktor menjadi kunci sukses pengembangan usaha peternakan ayam skala kecil di Thailand. Saeed (2015) menggunakan Model Diamond Porter untuk meneliti industri perikanan di Libya. Penelitian tersebut bertujuan untuk menganalisis daya saing industri perikanan dengan mencari kondisi terkini dari faktor-faktor yang terdapat dalam Model Diamond Porter.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penelitian ini bertujuan untuk mengukur dan menganalisis daya saing industri teh Indonesia, mengidentifikasi faktor apa saja yang berkontribusi pada daya saing industri the, memberikan rekomendasi kepada perusahaan dan pemerintah terkait upaya-upaya yang dapat meningkatkan daya saing industri teh Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan analisis komprehensif secara kuantitatif dan kualitatif melalui empat langkah yang berkesinambungan. Metode kuantitatif dilakukan dengan memanfaatkan data sekunder berupa data perdagangan ekspor dan impor komoditas teh dari COMTRADE. Sementara itu, metode kualitatif dilakukan dengan menggunakan data primer melalui survei dan wawancara mendalam dengan responden yang berhubungan langsung dengan industri teh. Empat langkah tersebut antara lain:

1. Mengukur daya saing komoditas teh Indonesia

Untuk mengukur daya saing komoditas teh Indonesia di pasar dunia dibandingkan dengan negara pesaing, berbagai model analisis daya saing telah dikembangkan. Salah satunya adalah analisis Relative *Trade Advantage* (RTA). RTA merupakan perbedaan atau selisih antara keunggulan komparatif ekspor relatif dan keunggulan komparatif impor relative (Volrath, 1991). Penelitian ini mengukur daya saing teh Indonesia tahun 2010-2016.

$$\mathbf{RTA_i = RXA_i - RMA_i}$$

$RXA_i = (X_i/X) / (X_{iw}/X_w)$
$RMA_i = (M_i/M) / (M_{iw}/M_w)$
RXA_i : keunggulan komparatif ekspor relatif produk teh
RMA_i : keunggulan komparatif impor relatif produk teh
X_i : total ekspor produk teh Indonesia
X : total ekspor Indonesia
X_{iw} : total ekspor produk teh dunia
X_w : total ekspor dunia
M_i : total impor produk teh Indonesia
M : total impor Indonesia
M_{iw} : total impor produk teh dunia
M_w : total impor dunia

Dengan dasar penilaian tersebut, maka pemahaman hasil setiap kriteria adalah sebagai berikut :

RTA > **1** berarti teh Indonesia lebih kompetitif dibandingkan dengan komoditas dalam negeri lainnya

RTA < 1 berarti teh Indonesia kurang kompetitif dibandingkan dengan komoditas dalam negeri lainnya **RTA = 1** berarti netral

2. Mengidentifikasi faktor-faktor utama yang berdampak pada daya saing

Untuk menganalisis daya saing industri teh, maka faktor-faktor yang memengaruhi perkembangan industri teh Indonesia harus dipaparkan secara menyeluruh (Van Rooyen et al., 2011). Faktor-faktor tersebut diperoleh dari hasil wawancara permulaan atau *pre-interview* dengan sejumlah responden. Wawancara ini bertujuan untuk mengonfirmasi subfaktor apa saja yang memengaruhi daya saing industri teh. Subfaktor-subfaktor yang diajukan kepada para responden berasal dari penelitian terdahulu dan sejumlah referensi lain.

Subfaktor-subfaktor tersebut kemudian dikelompokkan ke dalam faktor-faktor penentu daya saing yang mengacu pada teori Porter (1990), yakni faktor produksi; kondisi permintaan; strategi, struktur, dan pesaing perusahaan; industri terkait dan pendukung; kebijakan pemerintah; dan kesempatan. Pengelompokkan inilah yang dijadikan sebagai bahan kuesioner. Kuesioner tersebut disertai wawancara mendalam untuk menggali setiap jawaban responden. Tabel 1 menunjukkan daftar responden yang terlibat dalam survei.

Tabel 1. Daftar responden penelitian

Jabatan	**Afiliasi**
Kementerian Pertanian	Pemerintah
Kementerian Perdagangan	Pemerintah
Asosiasi Teh Indonesia	Asosiasi
Dewan Teh Indonesia	Asosiasi
PT Perkebunan Nusantara IV	BUMN
PT Perkebunan Nusantara VIII	BUMN
PT Perkebunan Nusantara IX	BUMN
PT Mitra Kerinci	BUMN
PT Bukit Sari	Swasta
PT Kabepe Chakra	Swasta
PT Harendong Green Farm	Swasta
Pusat Penelitian Teh dan Kina Gambung	Pusat Penelitian

Metode kualitatif ini berdasarkan pandangan dan persepsi responden yang bertanggungjawab terhadap strategi dan pengambilan keputusan dalam pengembangan industri teh di Indonesia. Pendekatan kualitatif ini bertujuan menggambarkan tren pada tahun tertentu, kemudian mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor apa saja yang memengaruhi daya saing industri teh Indonesia pada tren tahun tersebut. Untuk menggambarkan kinerja daya saing, kuesioner ini membandingkan kondisi industri teh di dua tahun yang berbeda, yakni tahun 2010 dan 2016. Dua tahun tersebut dipilih dengan sejumlah pertimbangan yang dipaparkan dalam Tabel 2.

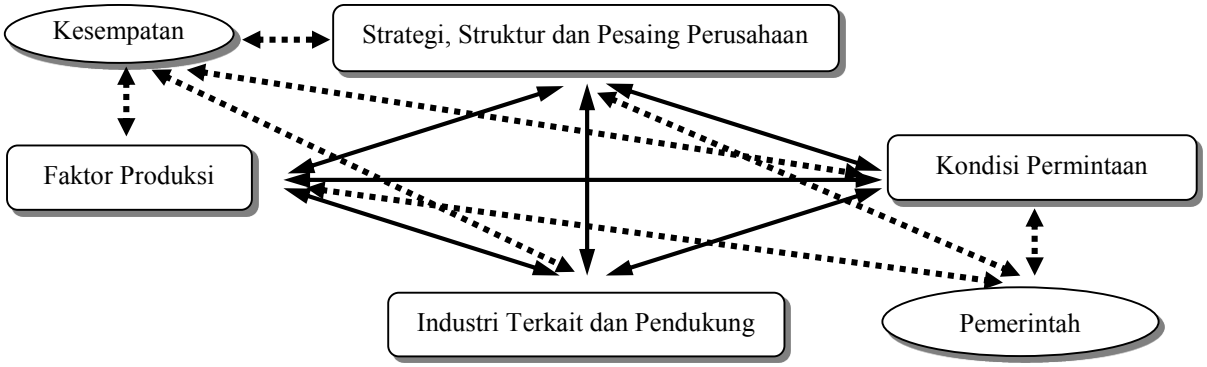
Tabel 2. Pertimbangan dalam pemilihan tahun perbandingan daya saing teh

Pertimbangan	2010	2016
1.	Selama kurun waktu 10 tahun dari 2007 hingga 2016, ekspor teh tertinggi dicapai pada tahun 2010. Nilai ekspor teh pada tahun 2010 senilai US$ 178.548.771.	Kondisi pada 2016 berbanding terbalik dengan tahun 2010. Tahun 2016 merupakan tahun saat ekspor teh mencapai titik terendah dalam kurun waktu 10 tahun, yakni senilai US$ 113.106.617.
2.	Tahun 2010, Uni Eropa belum menerapkan aturan standar minimal kandungan antrakuinon dalam teh. Aturan tersebut melarang masuknya teh yang mengandung antrakuinon hingga 2% ke Uni Eropa. Indonesia termasuk negara yang produk ekspor tehnya melebihi kadar tersebut.	Uni Eropa mulai menerapkan aturan standar minimal kandungan antrakuinon dalam teh pada tahun 2015. Akibatnya, Indonesia tidak bisa mengekspor teh ke Uni Eropa sejak saat itu. Aturan ini berimbas pada kinerja Ekspor teh Indonesia setelah tahun 2015. Dengan demikian, tahun 2016 dipilih dalam penelitian ini agar data yang terkumpul adalah data sepanjang tahun yang terdampak aturan tersebut.
3.	Tahun 2010, pemerintah belum menerapkan PPn Perkebunan sebesar 10%. PPn Perkebunan ditetapkan bagi 4 komoditas perkebunan, yakni karet, kakao, kopi, dan teh.	PPn Perkebunan baru diterapkan pada tahun 2014. Artinya, tahun 2016 pelaku usaha teh sudah terdampak penerapan PPn Perkebunan.

Kuesioner ini menggunakan skala dalam pemeringkatan faktor-faktor daya saing industri teh dari skala 1 sampai 5. Peringkat 1 menunjukkan faktor yang paling menghambat daya saing, peringkat 2 diberikan untuk faktor yang menghambat daya saing, peringkat 3 untuk faktor yang cukup mendukung daya saing, peringkat 4 untuk faktor yang mendukung daya saing, dan peringkat 5 untuk faktor yang sangat mendukung.

3. Menganalisis faktor-faktor penentu daya saing

Untuk mengetahui faktor-faktor yang menghambat atau mendukung daya saing industri teh Indonesia, hasil kuesioner dipadukan dalam satu tabel. Rating akhir masing-masing faktor merupakan rating rata-rata dari jawaban para responden. Model Diamond Porter pada Gambar 1 digunakan untuk menganalisis faktor-faktor penentu daya saing.



Gambar 1. Faktor-Faktor Penentu Keunggulan Daya Saing
(Sumber: Porter, 1990)

4. Menggambarkan perubahan tingkat daya saing industri teh Indonesia

Rating enam faktor yang diperoleh dari model Diamond Porter kemudian dipindahkan menjadi bentuk diagram radar. Diagram radar ini digunakan untuk menggambarkan seberapa besar pengaruh faktor-faktor terhadap daya saing industri teh Indonesia. Sebagai perbandingan, diagram ini akan menyajikan data tahun 2010 dan 2016.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tingkat Daya Saing Industri Teh Indonesia

Pengukuran dengan RTA menghasilkan tingkat daya saing komoditas teh Indonesia pada tahun 2010 dan 2016. Daftar lengkap tingkat daya saing komoditas teh Indonesia disajikan dalam Tabel 3. Tabel 3 juga menyajikan data indeks ekspor relatif (RXA) dan impor relatif (RMA) untuk menggambarkan kondisi ekspor dan impor komoditas teh Indonesia.

Tabel 3. Tingkat daya saing industri teh Indonesia pada tahun 2010 dan 2016 dengan RTA

Tahun	**2010**	**2016**	**Δ**	**Δ (%)**
RXA_i	3,04	1,85	-1,19	(39,22)
RMA_i	0,32	0,47	0,15	47,61
RTA	**2,72**	**1,38**	**-1,34**	**(49,39)**

Tingkat daya saing teh Indonesia pada tahun 2010 lebih tinggi daripada tahun 2016. Tahun 2016, tingkat daya saing teh Indonesia berada pada posisi 1,38 atau turun 49,39% dari tahun 2010 yang berada pada posisi 2,72. Penurunan ini disebabkan oleh meningkatnya nilai impor relatif teh Indonesia terhadap komoditas lain sebesar 47,61% tahun ke tahun. Kondisi sebaliknya terjadi pada ekspor relatif teh Indonesia. Posisinya menurun 39,22% dari 3,04 pada tahun 2010 menjadi 1,85 pada tahun 2016. Berdasarkan kriteria posisi daya saing, posisi daya saing teh Indonesia pada tahun 2010 dan 2016 berada pada RTA>1. Artinya, teh Indonesia berdaya saing dibandingkan dengan komoditas dalam negeri lainnya.

Jika dibandingkan dengan analisis menggunakan RCA atau RXA yang hanya mempertimbangkan ekspor, seperti yang dilakukan oleh Zakariyah (2014), tingkat daya saing teh Indonesia menunjukkan hasil yang sama, yakni berdaya saing dibandingkan dengan komoditas dalam negeri lainnya. Hal serupa diungkapkan oleh Ramadhani (2013) bahwa daya saing teh dengan menggunakan metode RCA menunjukkan daya saing yang kuat. Kesimpulan tersebut ditunjukkan oleh nilai RCA>1. Meski hasil perhitungan tingkat daya saing teh dengan atau tanpa memasukkan komponen impor adalah sama, nilai impor relatif teh Indonesia terhadap komoditas lain meningkat 47,61%. Data UNCOMTRADE menunjukkan bahwa nilai impor teh Indonesia pada tahun 2016 naik 60,87% dibandingkan tahun 2010. Sementara itu, nilai impor total Indonesia pada tahun 2016 cenderung stagnan, yakni turun 0,007% dibandingkan tahun 2010. Berdasarkan data tersebut, peningkatan impor teh Indonesia perlu menjadi perhatian para stakeholder perkebunan teh, baik dari pemerintah, perusahaan, dan asosiasi. Yang perlu menjadi perhatian juga tentu adalah penurunan ekspor teh Indonesia. Nilai ekspor teh Indonesia pada tahun 2016 turun 36,65% dibandingkan tahun 2010. Penurunan juga dialami ekspor total Indonesia pada tahun 2016 yakni 8,42% dibandingkan tahun 2010. Dengan demikian, para *stakeholder* teh baik pemerintah ataupun perusahaan harus mampu meningkatkan ekspor dan menekan impor teh agar daya saing teh Indonesia di pasar global semakin kuat.

Hasil Survei *Stakeholder* Teh

Tabel 4 menunjukkan hasil survei stakeholder teh yang membandingkan kondisi industri teh pada tahun 2010 dan 2016.

Tabel 4. Rating faktor-faktor penentu daya saing industri teh Indonesia pada tahun 2010 dan 2016

Faktor	2010	2016	Δ
(i) Faktor Produksi	**2,89**	**2,69**	**(0,20)**
1. Ketersediaan tenaga kerja untuk perkebunan teh	3,17	2,42	(0,75)
2. Kemampuan tenaga kerja yang ada	3,42	3,50	0,08
3. Komposisi permodalan eksternal.	2,25	2,25	0,00
4. Kemudahan produsen teh mengakses kredit berbunga rendah	2,17	2,42	0,25
5. Kondisi ketersediaan lahan untuk produksi teh	3,42	2,83	(0,58)
6. Produktivitas teh dalam negeri	3,17	2,58	(0,58)
7. Ketersediaan dan keterbukaan informasi, seperti harga, pemasok, pembeli, dan jalur distribusi.	2,67	2,83	0,17
(ii) Strategi, Struktur, dan Persaingan Perusahaan	**2,78**	**3,03**	**0,25**
8. Riset dan pengembangan yang dilakukan perusahaan	2,83	3,00	0,17
9. Inovasi teknologi yang digunakan	2,83	3,08	0,25
10. Pertumbuhan produk substitusi teh	2,50	2,42	(0,08)
11. Diferensiasi produk teh	2,92	3,75	0,83
12. Pemasaran dan promosi produk	2,83	2,92	0,08
(iii) Kondisi Permintaan	**3,10**	**2,65**	**(0,46)**
13. Tingkat konsumsi teh dalam negeri	3,08	2,92	(0,17)
14. Ukuran pasar teh dalam negeri	3,08	3,33	0,25
15. Pertumbuhan pasar teh dunia	3,25	3,00	(0,25)
16. Regulasi Negara Importir yang menghambat	3,00	1,33	(1,67)
(iv) Industri Terkait dan Pendukung	**2,47**	**2,69**	**0,22**
17. Keterlibatan perusahaan dalam suatu riset atau kerjasama dalam bentuk tukar menukar ahli	2,33	2,50	0,17
18. Dukungan lembaga keuangan bank dan non bank dalam inklusi keuangan di bidang perkebunan teh	2,08	2,17	0,08
19. Industri pariwisata di perkebunan teh	3,00	3,42	0,42
(v) Dukungan dan Kebijakan Pemerintah	**2,50**	**2,44**	**(0,06)**
17. Sistem perpajakan	3,00	2,08	(0,92)
18. Administrasi dan birokrasi	2,17	2,17	0,00
19. Kebijakan perdagangan	2,42	2,50	0,08
20. Dukungan Pemerintah dalam menghadapi hambatan perdagangan	2,42	3,00	0,58

(Lanjutan) Tabel 4. Rating faktor-faktor penentu daya saing industri teh Indonesia pada tahun 2010 dan 2016

Faktor	2010	2016	Δ
(vi) Kesempatan	**2,83**	**3,02**	**0,19**
24. Nilai tukar rupiah	2,67	2,75	0,08
25. Pangsa pasar teh Indonesia di dunia	2,92	2,17	(0,75)
26. Pertumbuhan perusahaan minuman siap saji teh	2,92	3,83	0,92
27. Peran Atase Perdagangan di luar negeri	2,83	3,17	0,33

Keterangan Rating: 1=sangat menghambat; 2=menghambat; 3=cukup mendukung; 4=mendukung; 5=sangat mendukung

Faktor Produksi

Faktor yang paling menghambat daya saing teh adalah faktor kemudahan mengakses kredit berbunga rendah. Hal ini dikarenakan belum ada produk perbankan berupa kredit yang dikhususkan bagi sektor perkebunan. Meski subfaktor ini memiliki rating yang paling rendah, perubahan subfaktor ini paling tinggi kenaikannya dibandingkan dengan subfaktor lain. Menurut para responden, pada tahun 2016, para petani teh sudah mulai memanfaatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian menunjukkan realisasi penyaluran KUR pada tahun 2016 mencapai Rp. 94,4 triliun dengan realisasi di sektor pertanian sebesar Rp. 16,4 triliun. Sementara itu, realisasi KUR secara total pada tahun 2010 baru mencapai Rp. 17,2 triliun. Peningkatan realisasi penyaluran KUR menunjukkan akses masyarakat memperoleh kredit berbunga rendah semakin mudah. Farida (2015) mengungkapkan bahwa pinjaman KUR memberikan dampak positif atau meningkatnya keuntungan, total pendapatan, penyerapan tenaga kerja, dan kepemilikan aset.

Hasil survei juga menunjukkan bahwa faktor yang semakin menghambat dari tahun 2010 ke tahun 2016 adalah ketersediaan tenaga kerja dan lahan perkebunan. Sebagian besar perusahaan produsen teh melihat adanya tren perpindahan minat generasi muda untuk bekerja di kebun. Hal serupa diungkapkan Herlina (2002). Dalam penelitiannya, orientasi masyarakat perkebunan teh rakyat di Desa Sukajembar, Cianjur, Jawa Barat condong pada pekerjaan-pekerjaan non-pertanian yang dipersepsikan lebih ringan, bersih, dan propektif, dihargai sebagai suatu cara untuk mengangkat status sosial dan perasaan lebih "terhormat". Kusumawati (2017) meneliti tenaga kerja pemetik teh di PTPN VI di Kabupaten Kerinci. Menurutnya, budaya masyarakat sekitar kebun teh terbiasa memilih pekerjaan menjadi petani. Hal ini menyebabkan sulitnya mencari tenaga kerja khususnya pada sektor pemetik. Masyarakat beranggapan bahwa pendapatan menjadi petani lebih menguntungkan daripada bekerja menjadi karyawan lepas atau borongan sebagai pemetik teh. Kondisi ini diakui menyulitkan para produsen teh untuk mengembangkan produksi teh. Ketersediaan tenaga kerja menjadi perhatian bagi perusahaan produsen teh karena industri ini merupakan industri padat karya.

Namun demikian, keterampilan tenaga kerja di perkebunan teh Indonesia dinilai baik. Cara pemetikan dan waktu pemetikan adalah faktor terpenting. Apabila pemetikan salah dan tidak rapi maka pertumbuhan daun baru akan lebih lama. Keterampilan tersebut terus dilatih oleh perusahaan agar menghasilkan produk terbaik. Hasil survei menunjukkan faktor kemampuan tenaga kerja ini menjadi faktor paling mendukung daya saing dibandingkan dengan faktor yang lain. Bahkan, faktor ini semakin mendukung daya saing teh di tahun 2016. Artinya, kemampuan tenaga kerja perkebunan semakin baik. Ariyawardana (2001) meneliti produsen teh dengan nilai tambah di Srilanka. Hasil studinya menunjukkan bahwa faktor sumberdaya alam seperti kemampuan tenaga kerja dan luas lahan perkebunan teh memberikan dampak positif terhadap kinerja perusahaan. Fenomena tenaga kerja di perkebunan teh juga diteliti oleh Wu, et

al. (2011). Fenomenanya tidak hanya menyangkut ketersediaan tenaga kerja, tapi juga menyangkut manfaat ekonomi yang dihasilkan.

Faktor Strategi, Struktur, dan Persaingan Perusahaan

Seluruh sub faktor mengalami perbaikan selama kurun waktu 7 tahun (2010-2016), kecuali sub faktor pertumbuhan produk substitusi teh. Produk substitusi teh bisa berupa minuman seduh atau minuman ringan siap saji. Berbagai minuman ringan siap saji kian meningkat jenis dan jumlahnya. Hong (2017) mengungkapkan bahwa konsumsi minuman siap saji berbagai jenis pada Juni 2016 mengalami peningkatan dari segi volume dan nilainya jika dibandingkan dengan Juni 2015. Volume dan nilai konsumsi air mineral meningkat masing-masing 13,7% dan 26,8%. Kenaikan juga dialami minuman ringan berkarbonasi dengan peningkatan volume dan nilai masing-masing 18,1% dan 10,8%. Tahun 2016 merupakan tahun kenaikan bagi minuman ringan siap saji karena minuman siap saji teh pun meningkat dengan volume dan nilai masing-masing 19,5% dan 20,8%. Meski kenaikan minuman siap saji teh lebih tinggi daripada minuman siap saji bukan teh, gempuran minuman siap saji bukan teh diprediksi menggerus pertumbuhan konsumsi teh.

Di sisi lain, diferensiasi produk teh menjadi penyeimbang maraknya minuman ringan siap saji bukan teh. Subfaktor ini menjadi penopang daya saing teh Indonesia. Sub faktor ini juga sekaligus menjadi sub faktor yang paling tinggi kenaikannya yang berarti semakin mendukung daya saing teh Indonesia. Untuk komoditas ekspor, hanya jenis teh hitam dan teh hijau yang sudah mencapai skala besar dalam perdagangan teh internasional. Diferensiasi produk lebih banyak dikembangkan untuk teh olahan. Teh dan ekstrak teh banyak dikembangkan untuk pembuatan minuman teh olahan atau siap saji. Kenaikan pangsa pasar minuman siap saji teh pada tahun 2010 hanya 0,66%, namun Poeradisastra (2011) memperkirakan kenaikannya akan semakin tinggi. Hal tersebut dikarenakan banyak bermunculan varian produk baru minuman siap saji teh, seperti teh berkarbonasi, teh mengandung sari buah, teh antioksidan, dan lainnya. Selain itu, saat ini banyak bermunculan merek-merek baru. Jajak pendapat Jakpat (2016) menunjukkan setidaknya ada lebih dari 50 merek baru minuman siap saji teh. Selain berupa minuman siap saji, teh juga banyak dipasarkan dalam berbagai kemasan, baik berupa teh ataupun ekstrak teh.

Kondisi Permintaan

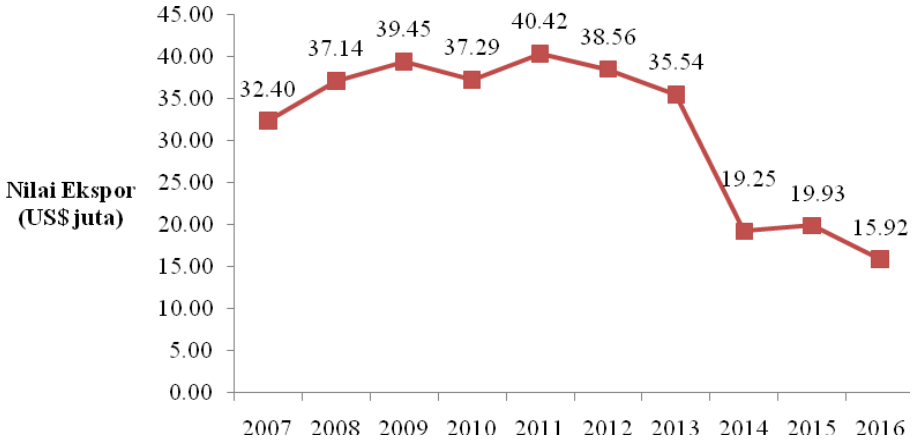
Kondisi permintaan pada tahun 2010 cukup mendukung daya saing teh Indonesia. Hal ini ditunjukkan dengan rating 3,10 dari skala 5,00. Namun, pada tahun 2016, kondisi faktor permintaan justru mengalami penurunan sehingga kurang mendukung saya saing teh Indonesia. Subfaktor permintaan yang menopang peningkatan daya saing teh adalah subfaktor ukuran pasar teh dalam negeri. Pasar teh Indonesia dinilai masih sangat berpotensi untuk ditingkatkan. Pada Sensus Penduduk 2010 yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), populasi penduduk Indonesia tercatat sebanyak 237 juta jiwa. Kondisi ini menunjukkan pangsa pasar teh dalam negeri sangat menarik bagi pelaku usaha teh dalam dan luar negeri. Potensi ini juga didukung dengan bonus demografi yang terjadi sejak 2012. Sensus penduduk akan kembali dilakukan pada tahun 2020. BPS memproyeksikan akan mendata skitar 270 juta jiwa. Namun demikian, besarnya potensi pasar teh ini tidak diiringi dengan peningkatan konsumsi teh. BPS mencatat konsumsi teh pada tahun 2010 sebesar 0,69 kg/kap/tahun, namun pada tahun 2015 konsumsinya turun menjadi 0,18 kg/kap/tahun. Akibatnya, subfaktor konsumsi teh dalam negeri pada tahun 2016 kurang mendukung daya saing teh.

Hal lain yang menarik untuk menjadi perhatian adalah subfaktor regulasi Negara importir. Sejumlah Negara importir memiliki kebijakan yang rumit dalam sistem

perdagangannya, seperti dengan membuat standar kualitas produk. Asopa (2007) menunjukkan bahwa beberapa standar kualitas produk ini bahkan tidak berdasar pada pembuktian ilmiah. Standardisasi produk tersebut mejadi proteksi bagi perdagangan Negara yang membuat standardisasi tersebut. Akibatnya, perdagangan dunia terhambat dan konsumsi pun melambat.

Dalam perdagangan teh di dunia, isu kebijakan impor teh mencuat dalam beberapa waktu terakhir adalah kebijakan larangan masuknya produk teh ke Uni Eropa.Regulasi teknis di Uni Eropa dinilai memberatkan bagi produsen teh Indonesia. Regulasi yang dimaksud adalah *European Commission* (EC) *Regulation* No. 1146/2014 yang mempersyaratkan kandungan *Maximum Residue Level* (MRL). Regulasi ini mengatur antrakuinon (AQ) dalam teh yang masuk ke Eropa sebesar 0,02 mg/kg. Antrakuinon dalam teh, menurut laporan National Toxicology Program tahun 2005, merupakan senyawa kimia yang berpotensi menyebabkan kanker bagi manusia. Namun menurut para responden, belum ada studi yang menyatakan bahwa antraquinon berbahaya bagi kesehatan manusia. Para responden mengaku, studi yang sudah pernah dilakukan terkait dampak antraquionon ini baru dilakukan pada hewan, sementara pada manusia belum pernah dilakukan. Menurut Rohdiana (2017), hampir semua teh di Indonesia memiliki kadar antraquinon di atas 0,02 ppm. Hanya teh di perkebunan PTPN VIII yang kadar antraquinonnya masih dalam kisaran 0,02 ppm, yakni 0,015ppm-0,021ppm. Dengan diberlakukannya regulasi MRL antraquinon, teh Indonesia sulit masuk ke pasar Eropa. Oleh karena itulah, pemerintah Indonesia sangat keberatan dengan regulasi tersebut.

Gambar 3 menunjukkan kinerja ekspor teh Indonesia ke Uni Eropa dari tahun 2007 hingga 2016.Nilai ekspor teh Indonesia ke Negara-negara Uni Eropa turun drastis dari tahun 2013 ke 2014. Ekspor teh Indonesia ke Uni Eropa pada tahun 2014 tercatat senilai US$ 19,25 juta, turun 46% menjadi US$ 35,54 juta pada tahun 2013. Penurunan ekspor teh Indonesia ke Uni Eropa pada tahun 2014 ini diduga karena adanya regulasi yang mengatur MRL tersebut. Ekspor teh ke Uni Eropa perlu menjadi perhatian karena porsi ekspor teh Indonesia ke Uni Eropa pada tahun 2010 mencapai 21% dari total ekspor teh Indonesia ke dunia. Pada tahun 2016, porsinya turun menjadi 14%.



Gambar 3. Nilai Ekspor Teh Indonesia ke Uni Eropa (2007-2016)
Sumber: UN Comtrade (diolah)

Faktor Industri Terkait dan Pendukung

Para responden menilai, industri pariwisata belum dikelola dengan baik untuk mendukung kinerja teh dalam negeri. Namun demikian, industri pariwisata di perkebunan teh mempunyai potensi besar untuk dikembangkan seiring dengan bergesernya pola konsumsi

rumah tangga ke pengeluaran untuk rekreasi. BPS mencatat, pertumbuhan komponen konsumsi rumah tangga kategori restoran dan hotel mengalami kenaikan. Pada kuartal III tahun 2016, pertumbuhaan pengeluaran untuk restoran dan hotel 5,01%. Angka ini naik menjadi 5,52% pada periode yang sama tahun 2017. Dengan potensi ini, perusahaan seharusnya dapat meningkatkan kerjasama dengan penyelenggara pariwisata agar mampu bersinergi dengan industri teh, salah satunya melalui agrowisata teh. Perusahaan juga bisa mengembangan secara mandiri konsep agrowisata di wilayah perkebunan. Sejumlah penelitian merekomendasikan agar perkebunan teh dapat dikembangkan menjadi agrowisata. Salah satunya, Trimo (2017) memaparkan potensi agrosiwata di wilayah perkebunan teh rakyat Pengalengan Kabupaten Bandung. Dengan potensi tersebut, perusahaan dapat memanfaatkan petani atau warga setempat sebagai plasma dalam pengembangan agrowisata di perkebunan teh. Agrowisata teh memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar perkebunan. Retnoningsih (2013) mengungkapkan bahwa dampak kegiatan pariwisata kebun teh di kawasan perkebunan KaliguaKabupaten Brebes Jawa Tengah memberikan dampak positif, yaitu meningkatnya taraf kesejahteraan kehidupan masyarakat sekitar. Dampak tersebut dapat dirasakan masyarakat melalui penyerapan tenaga kerja, baik yang langsung terlibat dalam kegiatan pariwisata ataupun yang tidak terlibat langsung seperti usaha-usaha pendukung pariwisata Agrowisata teh juga dinilai mampu meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi teh melalui pengenalan teh secara langsung di perkebunan.

Subfaktor yang paling menghambat daya saing teh dibandingkan dengan subfaktor industri terkait dan pendukung lainnya adalah subfaktor dukungan lembaga keuangan. Rating subfaktor ini pada tahun 2010 adalah 2,08 dan naik menjadi 2,17 pada tahun 2016. Meski mengalami kenaikan, subfaktor ini memiliki rating yang paling rendah dibandingkan dengan subfaktor lain. Hal ini menunjukkan bahwa dukungan lembaga keuangan dalam peningkatan daya saing industri teh tidak banyak berubah. Hal ini sejalan dengan penelitian Darmawanto (2008) yang menyatakan bahwa perbankan masih menilai sektor perkebunan atau pertanian secara umum tidaklah *bankable*. Untuk mengakses permodalan, petani atau perusahaan harus memenuhi sederet persyaratan, di antaranya jaminan dan kinerja keuangan yang baik. Sementara, profitabilitas perkebunan teh masih rendah sehingga pengajuan kredit permodalan seringkali terbentur dengan syarat-syarat tersebut.

Faktor Dukungan dan Kebijakan Pemerintah

Subfaktor sistem perpajakan semakin tidak mendukung daya saing teh Indonesia. Kondisi ini seiring dengan berlakunya pajak pertambahan nilai (Ppn) bagi komoditas perkebunan. Pengenaan pajak bagi komoditas perkebunan diberlakukan sejak tahun 2014 setelah Mahkamah Agung (MA) mengeluarkan Putusan MA Nomor 70P/2013. Adapun, putusan itu membatalkan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 31 Tahun 2007 yang semula membebaskan PPN bagi barang yang bersifat strategis. Pemberlakuan Surat Edaran Dirjen Pajak SE-24/PJ/2014 dinilai sangat memberatkan pelaku industri teh. Dengan adanya pajak pertambahan nilai maka harga penawaran akan naik. Jika harga komoditas negara lain tetap, maka harga komoditas di Indonesia akan cenderung lebih mahal dengan adanya Ppn. Dengan harga yang lebih mahal, ekspor komoditas akan menurun. Kondisi serupa terjadi pada komoditas kopi. Suhardoyo (2016) mengungkapkan bahwa penerapan Ppn 10% mengurangi nilai ekspor dan produktivitas kopi Indonesia. Dalam penelitiannya, penurunan produktivitas menyebabkan produksi kopi menurun dengan luar areal panen yang tetap. Di pasar domestik, penurunan produksi berakibat pada penurunan penawaran kopi. Di pasar internasional, penurunan produksi berakibat pada penurunan ekspor kopi.

Dukungan pemerintah dalam menghadapi hambatan perdagangan, terutama dalam hal aturan MRL antraquinon teh yang diterapkan Uni Eropa, menunjukkan peningkatan. Hal ini

tampak dari upaya pemerintah melalui Kementerian Perdagangan dalam negosiasi dengan Uni Eropa untuk mempertimbangkan kembali regulasi yang memberatkan eksportir teh tersebut. Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri Kementerian perdagangan memimpin misi advokasi "*Indonesia Tea Trade Mission"* atau ITTM ke Eropa. Pertemuan dengan *Directorate General for Health and Food Safety* (DG SANTE) sayangnya tidak menghasilkan kesepakatan yang menguntungkan bagi Indonesia. Dari pertemuan tersebut diketahui bahwa kebijakan ambang batas antraquinon berlaku untuk semua negara dan ditetapkan berdasarkan riset ilmiah oleh *European Food Safety Authority*. Menurut DG SANTE, antraquinon merupakan residu pestisida yang bersifat karsinogenik sehingga tidak bisa dinegosiasikan.

Meski upaya lobi pemerintah Indonesia tidak berhasil, namun dari pertemuan tersebut, para pemangku kepentingan teh Indonesia menerima sejumlah masukan penting dari *buyer* Uni Eropa. Kementerian Perdagangan (2017) menjabarkan, masukan-masukan tersebut antara lain Indonesia harus mampu memperhatikan keamanan pangan dan ketelusuran dalam perdagangan teh di Uni Eropa dan Inggris. Selain itu, kecepatan distribusi dan logistik, serta harga yang kompetitif harus tetap dijaga, sekalipun perdagangan teh dilakukan melalui proses lelang.

Dukungan pemerintah menjadi bagian yang penting dalam pengembangan indutri teh Indonesia. Menurut Amir (2007), salah satu hal pokok yang perlu diperhatikan dalam persaingan internasional adalah campur tangan pemerintah negara konsumen dan pemerintah negara produsen yang menjadi saingan yang bersifat proteksionistis. Hal senada juga diungkapkan oleh Liming dan Wenling (2015). Menurut mereka, untuk mengembangkan industri teh, pemerintah harus memberikan kontribusi langsung pada industri, yakni dengan mengeluarkan kebijakan perpajakan yang tidak memberatkan pengusaha. Kebijakan perpajakan ini merupakan insentif yang diberikan pemerintah kepada perusahaan untuk mengembangkan industri teh. Insentif lain yang dapat diberikan pemerintah, menurut Shah (2016), adalah dengan menurunkan biaya input perusahaan, salah satunya adalah biaya energi. Pemerintah juga harus senantiasa mengawasi kualitas teh agar dapat memenuhi kebutuhan dan kuaifikasi pasar dunia.

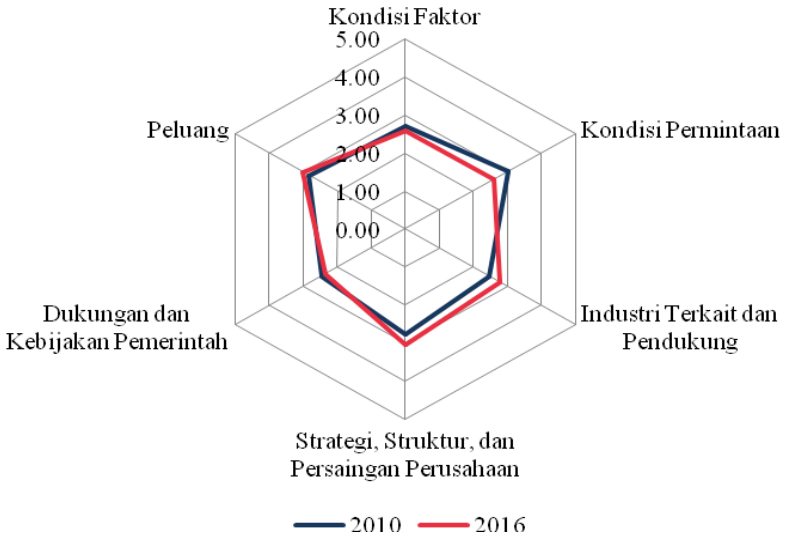
Faktor Kesempatan

Pertumbuhan produk minuman siap saji teh semakin mendukung daya saing teh Indonesia. Pertumbuhan minuman siap saji teh ini dinilai akan meningkatkan permintaan teh. Minuman siap saji teh hanya mengandung 0,2%-0,6% teh atau teh ekstrak tiap kemasan, namun jika volume yang dikonsumsi terus meningkat maka konsumsi teh dalam negeri pun akan meningkat. Menurut Hong (2017), jumlah konsumsi minuman siap saji teh pada Juni 2016 mencapai 589 juta liter atau sekitar 18% dari total konsumsi minuman siap saji. Angka tersebut terbesar kedua setelah minuman air mineral sebesar 54%. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, konsumsi minuman siap saji teh pada tahun 2016 naik 19%. Pada tahun 2015, konsumsi minuman siap saji teh sebesar 476 juta liter. Data lain dari jajak pendapat Jakpat (2016) menunjukkan 1 dari 5 orang minum minuman siap saji teh setiap hari. Kondisi ini menunjukkan konsumsi minuman siap saji teh terus meningkat sehingga konsumsi teh dalam negeri secara agregat terus meningkat.

Dukungan subfaktor lain yakni nilai tukar rupiah terhadap daya saing industri teh industri teh Indonesia mengalami peningkatan pada 2016 dibandingkan tahun 2010. Kondisi ini disebabkan oleh semakin rendahnya nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika. Hasil survei mengungkapkan bahwa nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika yang relatif rendah daripada Negara eksportir lain mendukung persaingan harga teh Indonesia di dunia. Hermaningsih (2002) mengungkapkan bahwa depresiasi rupiah memberikan dampak positif pada produsen. Meski demikian, dukungan nilai tukar rupiah terhadap daya saing industri teh masih rendah.

Perubahan Faktor-faktor Penentu Daya Saing Teh Indonesia

Penelitian ini menggunakan diagram radar untuk menggambarkan perubahan masing-masing faktor penentu daya saing pada tahun 2010 dan 2016. Diagram ini merupakan tampilan secara umum hasil dari survei *stakeholder* teh. Berikut diagram radar pengaruh faktor-faktor penentu daya saing teh dan perubahannya yang ditampilkan pada Gambar 4. Diagram ini terkonfirmasi dengan hasil perhitungan tingkat daya saing industri teh Indonesia menggunakan RTA yang menurun dari tahun 2010 hingga 2016.



Gambar 4. Pengaruh faktor-faktor penentu daya saing industri teh Indonesia pada tahun 2010 dan 2016

Menurut para *stakeholder* teh, faktor permintaan menjadi faktor yang paling mendukung daya saing teh di bandingkan dengan faktor lain pada tahun 2010. Namun, pengaruh faktor ini justru semakin menghambat daya saing teh pada tahun 2016. Hal ini salah satunya dipengaruhi oleh adanya regulasi pembatasan masuknya teh ke Uni Eropa.

Faktor produksi menunjukkan pengaruh yang cukup menghambat daya saing teh pada tahun 2010. Kondisi faktor ini semakin menghambat daya saing teh pada tahun 2016. Dukungan dan kebijakan pemerintah juga berpengaruh pada lemahnya daya saing teh Indonesia pada tahun 2010. Dengan berbagai upaya yang dilakukan pemerintah selama beberapa waktu terakhir, faktor ini masih menghambat daya saing teh Indonesia pada tahun 2016.

Para *stakeholder* teh menilai sejumlah faktor menunjukkan kondisi yang lebih baik pada tahun 2016 dibandingkan 2010, yakni faktor strategi, struktur, dan persaingan perusahaan, faktor industri terkait dan pendukung, dan faktor peluang. Faktor-faktor tersebut semakin mendukung daya saing teh pada tahun 2016. Strategi, struktur, dan persaingan perusahaan merupakan faktor yang paling mendukung daya saing dibandingkan 2 faktor lainnya yang mengalami perbaikan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pengukuran daya saing dengan RTA telah menggambarkan bahwa selama kurun waktu 10 tahun dari tahun 2007 hingga 2016, daya saing teh berada di titik tertinggi pada tahun 2010, sementara titik terendah terjadi pada tahun 2016. Hal serupa juga ditunjukkan dari hasil survei. Dalam survei tersebut, penurunan tingkat daya saing teh di antaranya disebabkan oleh berkurangnya areal lahan perkebunan, penerapan PPn perkebunan 10%, dan adanya regulasi pembatasan masuknya teh ke Uni Eropa sehingga menurunkan eskpor teh Indonesia.

Faktor dukungan dan kebijakan pemerintah, kondisi faktor, dan permintaan menunjukkan pengaruh yang semakin menghambat daya saing teh Indonesia. Sementara itu, faktor strategi, struktur, dan persaingan perusahaan, faktor industri terkait dan pendukung, dan peluang merupakan faktor yang mengalami perbaikan meski masih cukup menghambat daya saing.

Penelitian yang dapat dilakukan ke depan yang terkait dengan penelitian ini adalah dengan melibatkan pelaku industri pengolahan teh dan Kementerian Perindustrian dari pihak pemerintah. Penelitian berikutnya dapat memperluas jangkauan, tidak hanya komoditas ekspor berupa daun teh tapi juga produk minuman teh olahan.

Saran

Penelitian yang dapat dilakukan ke depan yang terkait dengan penelitian ini adalah dengan melibatkan pelaku industri pengolahan teh dan Kementerian Perindustrian dari pihak pemerintah. Penelitian berikutnya dapat memperluas jangkauan, tidak hanya komoditas ekspor berupa daun teh tapi juga produk minuman teh olahan. Jika melihat dari faktor yang paling menghambat daya saing teh, kebijakan Negara importir menunjukkan pengaruh yan semakin menghambat daya saing teh Indonesia. Faktor ini dapat lebih diperdalam dari segi dampaknya pada kinerja ekspor, upaya pemerintah dan perusahaan eksportir. Hingga saat ini, upaya yang dilakukan pemerintah untuk melobi Uni Eropa belum membuahkan hasil. Penelitan lanjutan yang lebih spesifik ini diharapkan dapat menemukan strategi yang sesuai untuk menanggulangi hambatan ekspor teh ke dunia, khususnya ke Uni Eropa.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Hiary M., B. Al-Zu'bi., A. Jabarin. 2010. Assesing Porter's Framework for National Advantage: The Case of Jordanian Agriultural Sector. Jordan Journal of Agricultural Sciences. Volume 6, Nomor 1, Halaman 13-26. Jordan: DAR Publishers.

Amir, M.S. 2007. Ekspor Impor: Teori dan Penerapannya. Jakarta: Penerbit PPM.

Ariyawardana, A. 2001. Performance og Sri Lankan Value's Added Tea Producers: An Integration of Resource and Strategy Perspective. Tesis di Massey University: Selandia Baru.

Asopa, V.N. 2007. Tea Industry of India: The Cup That Cheers has Tears. W.P. No. 2007-07-02. India: Indian Institute of Management Ahmedabad.

Badan Pusat Statistik. 2016. Statistik Teh 2016. Jakarta: BPS.

Bashiri, M.S., M. Baziyar., A. Balakshahi., L.P. Mojib. 2003. Analysis of Various Aspects of Olive Exports Based on Porter's Diamond Model. Singaporean Journal of Business

Economics and Management Studies. Volume 1, Nomor 6, Halaman 103-111. Singapura: National Library Board.

Dahliani L. 2005. Analisis Pencapaian Produktivitas Pucuk Dampak dari Agrowisata di Kebun Teh Gunung Mas Bogor PTPN VIII Jawa Barat. Tesis di Institut Pertanian Bogor: Bogor.

Darmawanto. 2008. Pengembangan Kredit Sektor Pertanian (Tinjauan pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah). Tesis di Universitas Diponegoro: Semarang.

Farida. 2015. Analisis Kinerja Kredit Usaha Rakyat dan Dampaknya terhadap Pendapatan Usaha Mikro di Kabupaten Pati Jawa Tengah. Tesis di Institut Pertanian Bogor: Bogor.

Herlina. 2002. Orientasi Nilai Kerja Pemuda pada Keluarga Petani Perkebunan: Studi Kasus pada Masyarakat Perkebunan Teh Rakyat di Desa Sukajembar, Kecamatan Sukanagara, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Tesis di Institut Pertanian Bogor: Bogor.

Hermaningsih A. 2002. Penawaran dan Permintaan Teh dan Teh Olahan di Pasar Domestik. Tesis di Institut Pertanian Bogor: Bogor.

Jakpat. 2016. Pola Konsumsi Anda-RTD Tea. [On line]. dari: https://blog.jakpat.net/the-tea-time-ready-to-drink-tea-consumption-survey-report/ [Februari 2, 2018]

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. 2017. Realisasi KUR. [On line]. dari: http://kur.ekon.go.id/realisasi-kur [Desember 12, 2017]

Kementerian Perdagangan. 2017. Misi Advokasi Teh Indonesia Menunjukkan Sinyal Positif [On line]. dari: http://www.kemendag.go.id/id/news/2017/12/18/isi-advokasi-teh-indonesia-menunjukkan-sinyal-positif [Januari 27, 2018].

Kementerian Pertanian. 2016. Outlook Teh 2016. Jakarta : Kementan.

Khuntonthong P., N. Chakpitak., G. Neubert.. 2013. Analyzing The Micro Economic Environtment of Agricultural Product: Applying The "Diamond" Model to A Non-profit Organization. Asian Journal of Agriculture and Rural Development. Volume 3, Nomor 11, Halaman 813-822. Pakistan: Asian Economic and Social Society.

Kusumawati, A. dan Triaji A. 2017. Perbandingan Penggunaan Mesin Petik dan Petik Tangan Terhadap Hasil Produksi Pucuk Teh (Camelia sinensis (L.) O. Kuntze) di Perkebunan Kayu Aro PTPN VI Kabupaten Kerinci. Jurnal Agroteknose. Volume 8, Nomor 2, Halaman 36-44. Yogyakarta: Institut Pertanian Stiper Jogjakarta.

Liming H, Wenling S. 2015. Trade Competitiveness of Tea from Fujian , China: Analysis based on Porter Masonry Model. Prosiding International Conference on Engineering Management, Engineering Education and Information Technology (EMEEIT 2015). 24-25 Oktober 2015. Guangzhou, China. Halaman 5-9.

Hong, T.H. 2017. Indonesia FCMG Sales Slowing Down or Bottoming. [On line]. dari: https://www.minimeinsights.com/2017/07/02/indonesia-fmcg-sales-slowing/ [Desember 12, 2017]

Poeradisastra, F. 2011. Prospek dan Perkembangan Industri Minuman Ringan di Indonesia. [On line]. dari: http://foodreview.co.id/blog-56483-Prospek-dan-Perkembangan-Industri-Minuman-Ringan-di-Indonesia.html [Desember 7, 2017]

Porter, ME. 1990. The Competitive Advantage of Nations. New York (US). The Free Press a Division of MacMilan.

Rahmi PP. 2014. Analisis Daya Saing dan Pengaruh Kebijakan Pemerintah Terhadap Komoditas Teh. (Studi Kasus: PTPN VIII Rancabali III). Tesis di Institut Pertanian Bogor: Bogor.

Ramadhani, F. 2013. Daya Saing Teh Indonesia di Pasar Internasional. Economics Development Analysis Journal. Volume 2, Nomor 4, Halaman 468-475. Semarang: Universitas Negeri Semarang.

Retnoningsih, E. 2013. Dampak Pengelolaan Wisata Agro Terhadap Kehidupan Sosial dan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Kebun Teh Kaligua Desa Pandansari Kab Brebes Jawa Tengah). Jurnal Khasanah Ilmu. Volume 4, Nomor 1, Halaman 30-45. Yogyakarta: LPPM BSI.

Rohdiana, D. 2017. Scientific Evidence of Anthraquinone Studies. Jakarta International Tea Conference "The Future of Tea Towards the Dynamic of Changing World", 18-20 Oktober 2017. Hotel Grand Sahid Jaya, Jakarta.

Saeed, F.M. 2015. The Libyan Fisheries Sector: A Critical Application of Porter's Diamond Model. Tesis di Sheffield Hallam University: Inggris.

Shah, S.K., V.A. Patel. 2016. Tea Production in India: Challenges and Opportunities. Journal of Tea Science Research. Volume 6, Nomor 5, Halaman 1-6. Kanada: BioPublisher.

Suhardoyo, F.A. 2016. Dampak Kebijakan Pajak Pertambahan Nilai Terhadap Kinerja Ekonomi Kopi Indonesia. Jurnal Habitat. Volume 27, Nomor 3, Halaman 109-121. Malang: Universitas Brawijaya.

Trimo, L., Ilis, N. 2017. Kajian Potensi Pengembangan Agrowisata Teh Rakyat. Jurnal Penelitian Teh dan Kina. Volume 20, Nomor 1, Halaman 36-47. Bandung: Pusat Penelitian Teh dan Kina.

Van Royen J, Dirk E, Lindie S. 2011. Analizing CompetitivePerformance of South African Wine Industry. International Food and Agribusiness Management Review. Volume 14, Nomor 4, Halaman 186-196. Minneapolis: International Food and Agribusiness Management Association (IFAMA).

Wu, Y., Chanhda, H., Zhang, X., Yoshida, A., Wu, C. 2011. Tea Industry Development and Land Utilization along The China-Laos Border: A Case Study of Komen Village in Laos. African Journal of Business Management. Volume 5, Nomor 11, Halaman 4328-4336. Nigeria: Academic Journals.

Zakariyah MY. 2014. Analisis Daya Saing Teh Indonesia di Pasar Internasional. Agrimeta: Jurnal Pertainian Berbasis Keseimbangan Ekosistem. Volume 4, Nomor 8, Halaman 29-37. Denpasar: Universitas Mahsaraswati Denpasar.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 405-416

ANALISIS KINERJA PASAR BENIH PADI DI KABUPATEN MADIUN

MARKET PERFORMANCE ANALYSIS OF PADDY SEED IN MADIUN REGENCY

Resty Hutami Lirphandari*, Rini Dwiastuti
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya
*Penulis korespondensi: hutamiresty@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study is to measure the extent to which market achievement has been achieved by the resulting rice seed products. The study was conducted in Madiun District. East Java, with respondents providing 12 producers and 11 marketing institutions. The method used is descriptive statistics to describe the characteristics of rice seed producers, marketing agency characteristics, marketing margins on each marketing channel, marketing function on each marketing channel, profit and cost ratio, sales efficiency, rice seed sales volume and performance in Madiun rice. The results showed an indicator altogether. In comparison, marketing channel 1 with partner farmers is a seed marketing channel with the best market performance in Madiun District. However, the other two marketing channels, either with partner farmers or without partner farmers, are in the bad category of margin and profit indicators. Thus the performance of seed market in Madiun Regency as a whole can be said not good.

Keyword: *Marketing margin, profitability, efficiency, market performance*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengukur sampai sejauh mana prestasi pasar yang telah dicapai oleh produk benih padi yang dihasilkan. Penelitian dilakukan di Kabupaten Madiun, Jawa Timur, dengan responden berupa 12 produsen dan 11 lembaga pemasaran. Metode yang digunakan yaitu statistik deskriptif untuk memaparkan karakteristik produsen benih padi, karakteristik lembaga pemasaran, marjin pemasaran pada setiap saluran pemasaran, fungsi pemasaran pada setiap saluran pemasaran, rasio keuntungan dan biaya, efisiensi pemasaran, volume penjualan benih padi dan kinerja pasar benih padi di Kabupaten Madiun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari ketiga indikator hanya terdapat satu indikator yang menunjukkan kinerja pasar baik, sedangkan dua indikator lainnya yaitu marjin pemasaran dan keuntungan menunjukkan kinerja pasar buruk. Jika dibandingkan, saluran pemasaran 1 dengan petani mitra merupakan saluran pemasaran benih padi dengan kinerja pasar terbaik di Kabupaten Madiun. Namun, kedua saluran pemasaran lainnya, baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra berada pada kategori tidak baik pada indikator marjin dan keuntungan. Dengan demikian kinerja pasar benih padi di Kabupaten Madiun secara keseluruhan dapat dikatakan tidak baik.

Kata Kunci: Marjin pemasaran, keuntungan, efisiensi, kinerja pasar

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.6

PENDAHULUAN

Meningkatnya kebutuhan padi setiap tahun menyebabkan kebutuhan akan benih padi juga turut meningkat. Benih memegang peranan yang sangat penting dalam budidaya pertanian, sehingga kondisi perbenihan mencerminkan kemajuan pertanian dalam suatu negara (Arsanti, 1995). Kabupaten Madiun merupakan salah satu wilayah yang diproyeksikan sebagai salah satu penyangga pertanian tanaman pangan di Jawa Timur, terutama untuk jenis tanaman padi (BPS Kabupaten Madiun, 2015). Pada tahun 2015 luas panen padi di Kabupaten Madiun adalah 81.498 Ha, dengan angka produksi 524.281 ton ha (BPS, 2015). Kabupaten Madiun merupakan salah satu wilayah yang diproyeksikan sebagai salah satu penyangga pertanian tanaman pangan di Jawa Timur, terutama untuk jenis tanaman padi (BPS Kabupaten Madiun, 2015).

Namun demikian, berdasarkan survey pendahuluan diketahui terdapat beberapa masalah yang terjadi dalam bidang pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun antara lain belum diketahui adanya pembagian balas jasa dari keseluruhan harga konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta didalam kegiatan produksi dan pemasaran benih padi. Pembagian dalam konteks tersebut adalah pembagian yang adil atas balas jasa fungsi- fungsi pemasaran sesuai kontribusi masing-masing kelembagaan pemasaran yang berperan (Mubyarto, 1989).

Selain itu benih padi seringkali mengalami keterlambatan pengiriman serta kualitas benih padi yang buruk sehingga tidak lolos uji sertifikasi dan mempengaruhi keuntungan penjualan benih padi (BPSB Madiun, 2017). Berdasarkan survey pendahuluan juga diketahui kelembagaan pemasaran yang berperan dalam memasarkan benih padi di Kabupaten Madiun mencakup petani, pengumpul, pedagang perantara/grosir dan pedagang pengecer.

Dahl dan Hammond (1977) menjelaskan bahwa analisis sistem pemasaran dapat dikaji melalui struktur pasar, perilaku pasar, dan keragaan pasar. Jika struktur dan perilaku pasar sesuai dengan harapan masyarakat, sehingga pasar menjadi fair dan efisien, maka penampilan pasar akan sesuai pula dengan harapan masyarakat (Anindita, 2014). Kinerja pemasaran dapat dikatakan sebagai sebuah konsep yang digunakan untuk mengukur sampai sejauh mana prestasi pasar yang telah dicapai oleh suatu produk yang dihasilkan perusahaan. Seringkali diartikan pula bahwa kinerja pasar merupakan ukuran prestasi yang diperoleh dari aktivitas proses pemasaran secara menyeluruh dari sebuah perusahaan atau organisasi. Dalam hal ini ruang lingkup kinerja pasar meliputi profitabilitas, efisiensi dan progresivitas.

Sebelumnya, telah terdapat banyak penelitian terkait kinerja pasar yang dilakukan. Beberapa diantaranya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Bassey, et al. (2013), Enibe, et al. (2008), Tiku, et al. (2009), Nzima, et al. (2014), Umar, et al. (2010). Untuk menentukan kinerja pasar masing-masing peneliti mempunyai indikator yang berbeda, namun secara garis besar penelitian dilakukan untuk mengetahui tingkat margin dan efisiensi pemasaran pada satu atau beberapa saluran pemasaran.

Penelitian yang telah dilakukan sebelumnya akan menjadi acuan untuk penelitian kali ini. Adapun hal yang membedakan dari penelitian sebelumnya yaitu penelitian kali ini spesifik hanya melakukan analisis kinerja pasar dengan menggunakan pendekatan market performance untuk benih padi di Kabupaten Madiun. Berdasarkan uraian-uraian tersebut maka penelitian terkait analisis kinerja pasar untuk meningkatkan keuntungan dan mengetahui capaian prestasi yang diperoleh dari keseluruhan aktivitas pemasaran benih padi di Kabupaten madiun melalui pengukuran saluran dan marjin, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun, Jawa Timur penting dilakukan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Kabupaten Madiun, Jawa Timur dengan didasari fakta lapang bahwa Kabupaten Madiun merupakan salah satu wilayah yang diproyeksikan menjadi salah satu penyangga pertanian tanaman pangan di Jawa Timur, terutama untuk jenis tanaman padi. Selain itu, padi merupakan potensi pertanian terbesar di Kabupaten Madiun tahun 2015 (BPS, 2015).

Metode penentuan responden yang digunakan dalam penelitian adalah metode sensus. Menurut BPSB (2017), jumlah produsen benih padi di Kabupaten Madiun mencapai 12 unit usaha. Oleh karena itu, keseluruhan jumlah penangkar merupakan populasi dalam penelitian ini yang juga menjadi responden. Sedangkan untuk lembaga pemasaran digunakan metode *snowball sampling* yaitu melalui proses bergulir dari satu responden ke responden yang lain atau pengambilan sampel dari responden awal. Dikarenakan adanya kendala keterbatasan informasi mengenai jumlah lembaga pemasaran di Kabupaten Madiun, maka informasi terkait jumlah lembaga pemasaran diperoleh melalui wawancara produsen atau penangkar benih padi di Kabupaten Madiun.

Pengambilan data dengan dua tipe data yaitu data primer dan data sekunder. Pengambilan data primer dilakukan dengan teknik wawancara kepada produsen dan lembaga pemasaran dengan menggunakan kuesioner. Sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai sumber seperti Dinas Pertanian, media *online* dan BPSB Kabupaten Madiun.

Secara matematis persamaan marjin adalah sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf$$

$$M = \sum_{i,j=1}^{m} Cij + \sum_{j=1}^{n} \pi j$$

$$MFsi = \sum Cik$$

$$MCj = \sum_{i=1}^{5} Fsj$$

Keterangan :

M = Margin pemasaran
Pr = Harga jual benih padi di tingkat lembaga pemasaran (Rp/Kg)
Pf = Harga beli benih padi di tingkat lembaga pemasaran (Rp/Kg)
i = Fungsi pemasaran
j = Produsen benih padi
Cij = Biaya pemasaran untuk melakukan fungsi pemasaran ke-i oleh produsen ke-j (Rp/Kg)
π j = Keuntungan yang diperoleh produsen ke j (Rp/Kg)
m = Jumlah jenis biaya untuk pemasaran benih padi
n = Jumlah produsen benih padi
k = Lembaga pemasaran

Selain itu dilakukan pula analisis *gross margin* (GMA). Analisis *gross margin* atau marjin kotor (GMA) mengacu pada selisih antara total pendapatan dan jumlah variabel biaya atau dapat juga dikatakan keuntungan kotor (Msangi, 2000; Mlulla, 2003). Semakin tinggi *gross margin*, maka semakin efisien suatu saluran pemasaran. Rumus *gross margin* adalah sebagai berikut:

$$GM = TR - AVC$$

Keterangan:

GM = *Gross margin* (Rp/Kg)
TR = Total pendapatan (Rp/Kg)
AVC = Rata-rata biaya pemasaran (Rp/Kg)

Analisis Keuntungan Pemasaran

Keuntungan yang diperoleh oleh produsen dan lembaga pemasaran serta biaya yang dikeluarkan selama kegiatan pemasaran benih padi akan menunjukkan tingkat kinerja pasar benih padi. Untuk mengetahui besarnya keuntungan dari masing-masing lembaga pemasaran menurut Rahim (2008), digunakan rumus berikut:

$$K/B = \frac{Ki}{Bi}$$

Keterangan:
K/B = Rasio keuntungan dan biaya pemasaran benih padi
Ki = Keuntungan yang diterima pelaku pemasaran ke-i (Rp/Kg)
B = Biaya pemasaran yang dikeluarkan pelaku pemasaran ke-i (Rp/Kg)
i = Pelaku pemasaran

Adanya perbedaan struktur biaya yang dikeluarkan oleh produsen dan lembaga pemasaran akan menyebabkan adanya perbedaan perhitungan rasio keuntungan dan biaya (K/B). Apabila rasio keuntungan dan biaya seimbang maka kinerja pasar dapat dikatakan baik. Untuk menghitung keuntungan dan biaya di tingkat produsen dan lembaga pemasaran digunakan rumus sebagai berikut:

$$K_i = P_i - B_i$$

$$K_P = \frac{\sum_{i=1}^{n} Ppi}{n} - (PC_P + MC_P) \quad \text{.....(4.4.e)}$$

$$K_{LP} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Plpi}{n} - MC_{LP} \quad \text{.....(4.4.f)}$$

Dimana:
K_P = Keuntungan di tingkat produsen benih padi (Rp/Kg)
K_{LP} = Keuntungan di tingkat lembaga pemasaran (Rp/Kg)
P_P = Harga jual benih padi dari tingkat produsen (Rp/Kg)
P_{LP} = Harga jual benih padi dari tingkat lembaga pemasaran (Rp/Kg)
PC_P = Biaya produksi benih padi oleh produsen (Rp/Kg)
MC_P = Total biaya pemasaran benih padi oleh produsen (Rp/Kg)
MC_{LP} = Total biaya pemasaran benih padi oleh lembaga pemasaran (Rp/Kg)

Analisis Efisiensi Pemasaran

Variabel pengukuran efisiensi pemasaran benih padi meliputi nilai biaya pemasaran dan nilai produk yang dipasarkan. Dalam hal ini efisiensi dilihat melalui nilai produk atau harga jual di tingkat konsumen dan total biaya pemasaran yang telah dikeluarkan pada setiap saluran pemasaran.

Berdasarkan Downey dan Erickson (1992), untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran digunakan rumus sebagai berikut:

$$EP = \frac{BP}{NP}$$

Dimana :
EP = Efisiensi Pemasaran
BP = Biaya Pemasaran
NP = Nilai produk yang dipasarkan
Kaidah keputusan:

EP > 1 = Tidak efisien
EP < 1 = Efisien

Efisiensi pasar dapat dilihat melalui pertumbuhan pasar antara lain dengan adanya penambahan jumlah produsen, peningkatan volume penjualan benih padi dan varietas benih padi yang diproduksi dan dipasarkan dapat menunjukkan kinerja pasar yang baik. Kemajuan pasar benih padi (tingkat progresivitas pasar) benih padi pada penelitian ini dianalisis terhitung lima tahun terakhir (2012-2016). Kriteria kinerja pasar benih padi yang baik berdasarkan progresivitas pasar adalah sebagai berikut:

a. Rata-rata volume penjualan dari seluruh produsen benih padi meningkat dari tahun sebelumnya.
b. Jumlah produsen mengalami peningkatan dar tahun sebelumnya. Peningkatan jumlah produsen dapat melalui kembalinya produsen yang telah keluar dari pasar ataupun masuknya produsen baru kedalam pasar.
c. Munculnya tren baru dalam pemasaran benih padi. Tren baru diketahui melalui rata-rata varietas benih padi yang dipasarkan oleh seluruh produsen di setiap tahunnya.

Penentuann Kinerja Pasar

Pengukuran kinerja pasar dilakukan dengan menggunakan skoring. Melalui skor tersebut akan diketahui tingkat kinerja pasar benih padi di Kabupaten Madiun melalui ketiga indikator yaitu saluran dan marjin pemasaran, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis saluran dan Marjin Pemasaran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui bahwa terdapat tiga saluran pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun yaitu saluran nol tingkat, saluran satu tingkat, dan saluran dua tingkat. Pada setiap saluran terbagi menjadi dua perhitungan marjin, yaitu dengan petani mitra dan tanpa petani mitra. Hal tersebut dilakukan karena ditemukan adanya produsen yang bermitra dengan petani dalam memproduksi benih padi dan ada pula yang tidak melakukan mitra dengan petani. Dalam hal ini marjin pemasaran akan dihitung pada setiap saluran pemasaran benih padi yang terdapat pada Kabupaten Madiun.

Diketahui penangkar yang tidak melakukan produksi dengan petani mitra dikarenakan memiliki lahan sendiri, sehingga produksi dilakukan sendiri. Untuk produksi benih padi dengan petani mitra maka kegiatan produksi benih BP yang meliputi penyediaan lahan, kegiatan pengolahan lahan, perawatan, pemupukan, pengendalian hama dan penyakit tanaman hingga ke masa panen akan dilakukan dengan petani. Dalam hal ini penangkar akan menyediakan benih sumber yang merupakan bagian dari kontrol kualitas benih. Selanjutnya, hasil panen benih padi dari lahan tersebut akan dijual kepada penangkar hingga tercapai kesepakatan harga. Berdasarkan hasil wawancara rata-rata harga beli benih padi dari petani mitra adalah Rp.4200,00.

Melalui perhitungan ketiga saluran pemasaran baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra maka dapat diketahui nilai marjin, distribusi marjin serta *share* harga dari setiap pelaku pemasaran. Melalui *producer share* diketahui ketiga saluran pemasaran baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra memiliki nilai yang mendominasi. Menurut Kotler (1991), apabila nilai *producer share* semakin tinggi maka kinerja pasar semakin baik dari sisi produsen. Dalam hal ini saluran pemasaran 1 dengan nilai *producer share* sebesar 100,00% merupakan saluran pemasaran yang memiliki kinerja pasar terbaik dari sisi produsen. Dilakukan

pula perbandingan marjin pada setiap saluran pemasaran untuk mengetahui saluran pemasaran yang dapat dijadikan sebagai indikator kinerja pasar yang baik. Perbandingan nilai marjin pada setiap saluran pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun dijelaskan pada tabel berikut.

Saluran Pemasaran Benih Padi di Kabupaten Madiun		Total Marjin (Rp/kg)	Distribusi Marjin (%)		
			Produsen	Pedagang Pengumpul	Pengecer
Saluran 1	DPM	2.646,12	100,00	0	0
	TPM	5.310,56	100,00	0	0
Saluran 2	DPM	6.093,83	43,71	0	56,29
	TPM	8.782,27	61,43	0	38,57
Saluran 3	DPM	6.386,15	39,83	20,24	39,93
	TPM	9.217,56	58,68	13,65	27,66

Sumber: Data Primer (2017), diolah

Dari hasil perhitungan marjin baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra dapat dilihat bahwa adanya penambahan pelaku pemasaran pada saluran pemasaran berpengaruh terhadap penambahan nilai marjin. Melalui perbandingan yang telah dilakukan pada tabel 12 diketahui bahwa nilai marjin tertinggi berada pada saluran 3 tanpa petani mitra dengan nilai Rp.9.217,56/kg. Sedangkan, nilai marjin terendah terdapat pada saluran 1 dengan petani mitra dengan nilai Rp2.646,12/kg.

Hal ini dikarenakan pada kegiatan produksi dengan petani mitra produsen hanya melakukan penyediaan benih asal, mengontrol proses produksi dan membelinya kembali melalui harga yang telah disepakati ketika benih padi telah dipanen. Selanjutnya produsen akan mengeluarkan biaya pasca panen seperti penjemuran, pembersihan (*blower*), biaya bongkar muat, biaya penyimpanan, biaya pengemasan, serta biaya sertifikasi dan *labelling*. Dalam kegiatan ini petani mitra akan berperan dalam penyediaan lahan, pengolahan tanah, *transplanting*, pemupukan, pengendalian hama dan penyakit tanaman, hingga menjamin kualitas benih padi kelas BP. Dengan rangkaian proses produksi yang dilakukan oleh produsen dan petani mitra maka nilai marjin menjadi lebih rendah. Diketahui semakin rendah nilai marjin pada suatu saluran pemasaran maka saluran pemasaran tersebut dapat dikatakan baik (Kohl dan Uhl, 2002). Dengan demikian jika dibandingkan dari ketiga saluran pemasaran, maka saluran pemasaran 1 dengan petani mitra merupakan saluran pemasaran yang menunjukkan kinerja pasar baik untuk indikator marjin.

Analisis Keuntungan Pemasaran

Saluran Pemasaran		Lembaga Pemasaran	Keuntungan (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)	K/B
Saluran 1	DPM	Produsen	2.072,06	6.482,46	0,31
	TPM	Produsen	4.763,92	3.657,50	1,30
Saluran 2	DPM	Produsen	2.084,83	6.485,17	0,32
		Pengecer	3.395,00	35,00	97,00
	TPM	Produsen	4.862,77	3.749,73	1,29
		Pengecer	3.352,50	35,00	95,79
Saluran 3	DPM	Produsen	1.999,51	6.457.63	0,30
		Pengumpul	1.257,86	35,00	35,94
		Pengecer	2.522,50	27,50	91,73
	TPM	Produsen	4.846,81	3.632,85	1,33
		Pengumpul	1.220,93	37,50	32,56
		Pengecer	2.521,00	29,00	86,93

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa biaya pemasaran terendah berada pada tingkat pengecer yaitu sebesar Rp.27,50/kg yang terdapat pada saluran pemasaran 3 dengan petani mitra. Rasio keuntungan tertinggi secara keseluruhan terdapat pada tingkat pengecer. Hal tersebut dapat dilihat pada ketiga saluran pemasaran baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra.

Diketahui pula bahwa rasio keuntungan dan biaya yang terdapat pada saluran pemasaran 2 dan 3 (khususnya di tingkat pengecer) jauh lebih tinggi dibandingkan saluran pemasaran 1 yang hanya melibatkan produsen dan konsumen. Dapat dilihat bahwa rasio keuntungan tertinggi terdapat pada saluran pemasaran 2 di tingkat pengecer dengan petani mitra yaitu senilai 97,00. Nilai tersebut berarti bahwa setiap pengecer melakukan kegiatan pemasaran dengan biaya Rp.1,00 maka pengecer akan memperoleh keuntungan sebesar Rp.97,00.

Adanya penambahan lembaga pemasaran pada saluran 2 dan 3 menyebabkan kesenjangan nilai (*gap*) antara produsen dan setiap lembaga pemasaran yang terlibat. Dalam hal ini tingginya keuntungan yang diperoleh pengecer dikarenakan sedikitnya biaya yang dikeluarkan untuk melakukan fungsi pemasaran di tingkat pengecer sehingga membuat keuntungan dalam suatu saluran pemasaran tidak tersebar merata. Sebaliknya, meskipun produsen memperoleh keuntungan yang cukup tinggi setiap penjualan 1 kilogram benih, namun rasio keuntungan dan biaya produsen rendah. Hal ini dikarenakan banyaknya fungsi pemasaran yang dilakukan oleh produsen dan menyebabkan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan pemasaran tinggi.

Diketahui pula nilai keuntungan dalam sistem pemasaran benih padi dengan petani mitra memiliki keuntungan yang lebih tersebar. Hal ini dikarenakan pada produsen dengan petani mitra memiliki rasio keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan produsen tanpa petani mitra. Sedangkan dalam sistem pemasaran benih padi dengan petani mitra rasio keuntungan dan biaya yang diterima produsen lebih kecil dan menimbulkan *gap* (perbedaan marjin) yang cukup tinggi pada penjualan ke lembaga pemasaran lainnya.

Menurut Mubyarto (1972), kinerja pasar dikatakan baik apabila pembagian keuntungan sesuai dengan sumbangan dari setiap pelaku pemasaran. Saluran pemasaran 1 merupakan saluran yang paling efisien jika didasarkan persebaran keuntungan pada setiap lembaga pemasaran. Namun dalam hal ini, rasio keuntungan dan biaya yang diterima antara produsen dan lembaga pemasaran tidak seimbang. Pengecer yang melakukan sedikit kontribusi memperoleh keuntungan paling banyak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penerimaan keuntungan pada pasar benih padi di Kabupaten Madiun tidak merata atau memiliki kinerja pasar yang tidak baik.

Analisis Efisiensi Pemasaran

No	Saluran Pemasaran		Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Nilai Produk (Rp/Kg)	Nilai Efisiensi (Rp/Kg)
1	SP 1	DPM	574,04	8.554,54	0,067
		TPM	546,64	8.421,42	0,065
2	SP 2	DPM	614,00	12.000,00	0,051
		TPM	567,00	12.000,00	0,047
3	SP 3	DPM	606,28	12.300,00	0,049
		TPM	616,82	12.300,00	0,050

Sumber: Data Primer (2017), Diolah.

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai efisiensi pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun pada ketiga saluran pemasaran baik dengan petani mitra maupun tanpa petani mitra berada pada *range* Rp.0,047-Rp.0,067. Nilai terendah berada pada saluran

pemasaran 2 tanpa petani mitra yaitu dengan nilai Rp.0,047, hal ini ditunjukkan oleh biaya pemasaran yang dikeluarkan memiliki nilai terkecil dibandingkan saluran pemasaran lainnya dan nilai produk yang dipasarkan sebesar Rp.12000,00. Sedangkan nilai tertinggi berada pada saluran pemasaran 1 dengan petani mitra. Berdasarkan rumus Downey dan Erickson (1992), suatu sistem pemasaran dikatakan efisien bila nilai efisiensi pemasaran adalah < 1 (kurang dari satu). Dengan melihat hasil analisis pada tabel tersebut maka diketahui bahwa nilai efisiensi pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun baik dengan mitra ataupun tanpa petani mitra secara keseluruhan adalah < 1 yang berarti efisien.

Selain itu, efisiensi pasar dapat dilihat melalui hasil progresivitas pasar berdasarkan volume penjualan dan jumlah produsen. Apabila terjadi peningkatan jumlah produsen dan volume penjualan produk benih padi maka dapat mendukung pasar agar dapat dikatakan efisien. Oleh karena itu dilakukan analisis volume penjualan, pertambahan jumlah produsen dan rata-rata varietas benih padi kelas Benih Pokok (BP) yang diproduksi oleh produsen dalam kurun waktu 2012-2016 (5 tahun terakhir). Diketahui pula perubahan jumlah produsen dapat mempengaruhi volume penjualan benih padi di Kabupaten Madiun. Analisis volume penjualan dan perubahan jumlah produsen dapat dilihat pada tabel berikut.

Nama Produsen	2012	2013	2014	2015	2016
PT Arista Semesta Alam	0,00	41,62	81,70	45,20	178,00
R K M	215,33	141,48	126,90	0,50	96,15
UD Hasil Tani	675,35	511,44	635,40	576,20	491,30
UD Indah Jaya	55,00	6,50	26,55	24,00	84,00
UD Mitra Tani	680,54	43,50	301,30	322,00	366,00
CV Prima Tani	668,58	17,50	175,00	590,50	729,50
UD Sumber Agung	0,00	0,00	3,00	0	13,00
UD Surya Tani	297,09	272,44	0	62,50	64,00
UD Tani Dadi	1.526,65	2.150,31	1.582,00	2.116,00	2.597,00
UD Tani Unggul	82,56	31,00	52,00	69,00	75,00
UD Tani Subur	0,00	0,00	0,00	0,00	6.50
KLP Margo Luhur	0,00	0,00	60,26	64,40	73,20
Jumlah Produsen	8	9	11	11	12
Jumlah Produksi	4.201,10	3.215.79	3.044,11	3.870,30	4.773.65
Rata-Rata	525,13	357,31	276,73	351,84	397,80
Perubahan (%)	0	-31,95	-22,55	27,14	13,06

Sumber: BPSB Kabupaten Madiun (2017), Diolah

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa hingga tahun 2016 terdapat 12 produsen di Kabupaten Madiun. Selama periode 2012-2016 terdapat peningkatan jumlah produsen benih padi di Kabupaten Madiun. Sebelumnya HPPB (2015) mencatat terdapat 30 unit usaha produksi benih padi di Kabupaten Madiun, namun menurut data BPSB (2017) dan hasil penelitian ditemukan 12 produsen benih padi benih yang masih tercatat aktif. Hal ini dikarenakan terdapat beberapa produsen yang telah keluar dari pasar dan tidak kontinyu memproduksi benih padi kelas BP.

Pada tahun 2012 terdapat 8 produsen benih padi yang kemudian bertambah menjadi 9 produsen pada tahun 2013. Pada tahun tersebut PT. Arista Alam mulai memasuki pasar benih padi. Pada tahun 2014 terdapat 2 penambahan produsen yaitu KLP Margo Luhur dan UD Sumber Agung sehingga jumlah produsen menjadi 11 unit usaha. Selanjutnya, dapat dilihat pada tahun 2015 jumlah produsen benih padi tetap, yaitu berjumlah 11 unit usaha. Pada tahun 2016 kembali terdapat peningkatan jumlah produsen dengan bertambahnnya 1 produsen, yaitu UD

Tani Subur. Dengan jumlah produsen yang terus meningkat dalam kurun waktu 2012-2016 serta hasil wawancara diketahui bahwa usaha benih padi di Kabupaten Madiun masih menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

Diketahui pula bahwa setiap responden memiliki volume penjualan yang berbeda. Dalam hal ini UD Tani Dadi merupakan perusahaan dengan jumlah volume penjualan terbesar setiap tahunnya, namun berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa tidak terdapat *market leader* atau produsen yang menguasai pasar. Dari data volume penjualan tersebut terdapat 8 produsen yang mengalami peningkatan volume penjualan hingga tahun 2016. Peningkatan volume penjualan tersebut menunjukkan bahwa pasar benih padi mengalami progresivitas dan masih menguntungkan. Dapat dilihat pula terdapat 4 produsen yang tercatat mengalami penurunan volume penjualan. Dalam hal ini, UD Surya Tani pada tahun 2014 dan UD Sumber Agung pada tahun 2015 tercatat tidak memiliki volume penjualan. Hal ini dikarenakan terdapat benih padi yang tidak lolos uji sertifikasi benih padi kelas BP dan telah memasuki tanggal kadaluwarsa sehingga tidak dapat terjual. Umumnya benih yang tidak terjual tersebut akan dijadikan beras (diselep). Untuk variasi produk benih padi dapat dilihat melalui keragaman varietas yang digunakan. Umumnya varietas yang diproduksi setiap tahunnya adalah jenis Situbagendit, Ciherang, Cibogo, dan IR64. Varietas tersebut dipilih dengan melakukan penyesuaian permintaan benih padi terlebih dahulu dengan konsumen.

Kinerja Pasar Berdasarkan 3 (Tiga) Indikator

Indikator	Kriteria Kinerja Pasar yang Baik	Kondisi Riil	Hasil Pengukuran Indikator	Kinerja pasar
Saluran dan marjin pemasaran	Jumlah lembaga pemasaran yang terlibat tidak lebih dari dua unit atau pemasaran benih padi langsung dari produsen ke konsumen yang bertujuan untuk meningkatkan harga benih dengan nilai marjin rendah	Saluran pemasaran 1 memiliki kinerja pasar terbaik, namun kedua saluran lainnya memiliki perantara yang menyebabkan peningkatan nilai marjin	SP 1 DPM: 3 SP 1 TPM: 2 SP 2 DPM: 1 SP 2 TPM: 1 SP 3 DPM: 1 SP 3 TPM: 1	Tidak baik
Keuntu-ngan pemasaran	K/B produsen seimbang dengan K/B lembaga pemasaran lainnya dan keuntungan yang diperoleh produsen dan lembaga pemasaran sesuai dengan sumbangan kontribusinya	Rasio K/B di tingkat produsen lebih rendah dibandingkan rasio K/B pengecer dan pengumpul (keuntungan tidak tersebar merata) dan keuntungan yang diterima tidak sesuai dengan kontribusi dalam kegiatan pemasaran	SP 1 DPM: 2 SP 1 TPM: 2 SP 2 DPM: 1 SP 2 TPM: 1 SP 3 DPM: 1 SP 3 TPM: 1	Tidak baik

Kinerja Pasar Berdasarkan 3 (Tiga) Indikator (Lanjutan)

Indikator	Kriteria Kinerja Pasar yang Baik	Kondisi Riil	Hasil Pengukuran Indikator	Kinerja pasar
Efisiensi pemasaran	Biaya pemasaran lebih rendah daripada nilai produk yang dipasarkan	Biaya pemasaran yang dikeluarkan setiap saluran pemasaran lebih rendah dibandingkan produk yang dipasarkan	SP 1 DPM: 2 SP 1 TPM: 2 SP 2 DPM: 2 SP 2 TPM: 2 SP 3 DPM: 2 SP 3 TPM: 2	Baik

Sumber: Data Primer (2017), Diolah.

Berdasarkan tabel diatas diketahui terdapat tiga indikator yang menunjukkan bahwa kinerja pasar benih padi di Kabupaten Madiun tidak baik. Hal ini dapat dilihat melalui skor pada setiap saluran pemasaran. baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra pada ketiga indikator.

Pada indikator saluran dan marjin pemasaran adanya penambahan pelaku pemasaran pada saluran pemasaran berpengaruh terhadap penambahan nilai marjin. Dalam hal ini terjadi peningkatan nilai marjin sebesar Rp. 3.447,71 apabila terdapat perantara pada saluran pemasaran dengan petani mitra dan peningkatan nilai marjin sebesar Rp.3471,71 tanpa petani mitra. Selain itu peningkatan nilai marjin tersebut tidak diiringi dengan fungsi pemasaran yang dikeluarkan oleh perantara. Diketahui fungsi pemasaran yang dilakukan tidak sebanding dengan nilai marjin tersebut. Produsen memiliki kontribusi yang lebih banyak dalam melakukan fungsi pemasaran dibandingkan dengan perantara lainnya.

Pada indikator saluran dan marjin pemasaran hanya terdapat satu saluran pemasaran yang memperoleh skor sangat baik (3) yaitu saluran pemasaran 1 dengan petani mitra dan skor baik (2) pada saluran pemasaran 1 tanpa petani mitra. Sedangkan saluran pemasaran 2 dan 3 dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra mendapatkan skor tidak baik (1). Penilaian skoring dilakukan dengan melihat panjangnya saluran pemasaran dan nilai marjin. Apabila nilai marjin berada pada *range* Rp.0-Rp.3000,00 maka marjin pemasaran dikategorikan sangat baik atau bernilai 3. Apabila nilai marjin berada pada *range* >Rp.3000,00-Rp.6000,00 maka marjin pemasaran dikategorikan baik atau bernilai 2. Terakhir, apabila nilai marjin berada pada *range* >Rp.6000,00->Rp.9000,00 maka marjin pemasaran dikategorikan tidak baik atau bernilai 1. Dengan demikian, saluran pemasaran 1 dengan petani mitra memiliki nilai marjin terbaik, namun secara keseluruhan berdasarkan indikator saluran dan marjin pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun dapat dikatakan tidak baik.

Pada indikator keuntungan pemasaran diketahui bahwa hanya saluran pemasaran 1 dengan petani mitra dan tanpa petani mitra yang memperoleh skor baik (2). Sedangkan, saluran lainnya memperoleh nilai tidak baik (1). Dalam hal ini skoring dilakukan dengan melihat persebaran rasio keuntungan dan biaya pada setiap saluran pemasaran. Semakin merata persebaran rasio keuntungan dan biaya pada suatu saluran pemasaran maka kinerja pasar semakin baik. Oleh karena itu, secara keseluruhan keuntungan pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun tidak tersebar merata atau dapat dikatakan tidak baik.

Pada indikator efisiensi pemasaran dapat dilihat bahwa semua saluran pemasaran baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra berada pada kategori baik (2) dengan nilai efisiensi pemasaran < 1. Hal ini dapat diperoleh karena nilai biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh produsen masih lebih kecil dibandingkan keuntungan yang didapatkan oleh produsen.

Dengan demikian secara jika dilihat secara keseluruhan maka efisiensi pasar benih padi di Kabupaten Madiun baik.

Selain itu, jika dibandingkan, hasil total skor yang diperoleh menunjukkan bahwa saluran pemasaran benih padi dengan petani mitra memiliki nilai kinerja pasar yang lebih baik dibandingkan dengan saluran pemasaran benih padi tanpa petani mitra.

KESIMPULAN

Terdapat tiga saluran pemasaran benih padi di Kabupaten Madiun yang dibedakan menjadi dua, yaitu produsen yang memproduksi benih padi tanpa petani mitra dan produsen yang memproduksi benih padi dengan petani mitra. Saluran pemasaran 1 terdiri atas produsen dan konsumen (petani) tanpa adanya perantara. Pada saluran pemasaran 2 terdapat perantara berupa pengecer. Pada saluran pemasaran 3 terdapat penambahan perantara selain pengecer, yaitu pedagang pengumpul. Setiap produsen dan lembaga pemasaran disetiap saluran pemasaran melakukan fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, fungsi fasilitas. Pada indikator saluran dan marjin pemasaran diketahui memiliki kinerja pasar yang tidak baik. Hal ini dikarenakan terdapat perantara pada saluran pemasaran 2 dan 3 yang menyebabkan peningkatan nilai marjin sebesar Rp.3.447,71. Diketahui pula fungsi pemasaran yang dilakukan tidak sebanding dengan nilai marjin tersebut. Produsen memiliki kontribusi yang lebih banyak dalam melakukan fungsi pemasaran dibandingkan dengan perantara lainnya.

Berdasarkan indikator keuntungan dapat disimpulkan bahwa kinerja pasar benih padi di Kabupaten Madiun tidak baik. Hal ini dikarenakan produsen melakukan lebih banyak fungsi pemasaran dibandingkan pedagang pengumpul dan pengecer sehingga menyebabkan pembagian rasio Keuntungan dan Biaya (K/B) antara produsen dan lembaga pemasaran tidak merata. Pengecer menerima keuntungan tidak sesuai dengan kontribusinya atau berlebihan.

Berdasarkan indikator efisiensi pemasaran dapat disimpulkan bahwa kinerja pasar benih padi di Kabupaten Madiun baik. Hal ini dapat dilihat melalui nilai efisiensi pemasaran pada setiap saluran pemasaran baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra yang berada pada kategori < 1 atau berarti efisien. Berdasarkan kaidah keputusan, hal ini membuat pasar benih padi di Kabupaten Madiun teridentifikasi efisien.

Berdasarkan pengukuran ketiga inikator diatas maka diketahui bahwa kinerja pasar benih padi di Kabupaten Madiun tidak baik. Hal ini dapat dilihat melalui pengukuran indikator melalui skoring. Dari ketiga indikator hanya terdapat satu indikator yang menunjukkan kinerja pasar baik, sedangkan dua indikator lainnya yaitu marjin pemasaran dan keuntungan menunjukkan kinerja pasar buruk. Jika dibandingkan, saluran pemasaran 1 dengan petani mitra merupakan saluran pemasaran benih padi dengan kinerja pasar terbaik di Kabupaten Madiun. Namun, kedua saluran pemasaran lainnya, baik dengan petani mitra ataupun tanpa petani mitra berada pada kategori tidak baik pada indikator marjin dan keuntungan. Dengan demikian kinerja pasar benih padi di Kabupaten Madiun secara keseluruhan dapat dikatakan tidak baik.

DAFTAR PUSTAKA

Anindita, *R*. 2004. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Papyrus. Surabaya

Arsanti, I.W. 1995. *Analisis Produksi dan Strategi Pemasaran Benih*. Fakultas. Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor

Badan Pusat Statistik. 2015. *Indikator Pertanian Tahun 2015 Provinsi Jawa Timur*. https://jatim.bps.go.id/Publikasi/view/id /182 (diakses pada 5 April 2017)

Badan Pusat Statistik. 2015. *Indikator Pertanian Tahun 2015 Kabupaten Madiun*. https://jatim.bps.go.id/index.php/publikasi (diakses pada 5 April 2017)

Dahl, D.C and J.W. Hammond, 1977. *Market and Price Analysis: The Agricultural*. *Industries*. McGraw. New York

Downey, D. dan Erikson, S., 1992. *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Erlangga. Jakarta

HPPB. 2015. *Populasi Produsen Benih Padi Jatim*

Kohls, R.L. and J.N. Uhl. 2002. *Marketing of Agricultural Product*s. A Prentice- Hall Upper Saddle River, New Jersey

Kotler, Philip. 2002. *Marketing Management*, Millenium Edition North Western University New Jersey, Prentice Hall Inc

Mubyarto. 1972. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta : LP3ES

Mlulla, S. A. 2003. *Cross-border Trade in Northern Tanzania: The Effect of Market Exchange Arrangement and Institution on Values of Non-Traditional Export Crops*. Dissertation for Award of MSc Degree at Sokoine University of Agriculture, Morogoro, Tanzania.

Msangi, A. A. 2000. *Comparative Analysis of Resource use Efficiency between SURUDE project and Non- Project Supported Smallholder Dairy Farmers in Turiani Division*. Dissertation for Award of MSc Degree at Sokoine University of Agriculture, Morogoro, Tanzania.

Rahim, Abdul. 2008. *Pengantar, Teori dan Kasus*. *Ekonomika Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 417-425

ANALISIS PEMASARAN BERAS ORGANIK DI KABUPATEN BONDOWOSO

MARKET ANALYSIS OF ORGANIC RICE IN BONDOWOSO

Reinita Dwi Putri Anggraini[*1], Rudi Wibowo[2], M. Rondhi[2]
[1]Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember
[2]Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember
[*]Penulis korespondensi: reinitadwi1803@gmail.com

ABSTRACT

Organic rice in Bondowoso is produced by organic rice farmer in Lombok Kulon Village, Wonosari Sub-district, Bondowoso Regency and is the only pilot area of organic rice farming in Bondowoso Regency that already has certification from Certified Organic Farming Institution Seloliman (LeSOS). Organic rice is marketed in Bondowoso District and outside Bondowoso District. The aims of this research are (1) the structure of the organic rice market in Bondowoso District; (2) organic rice market behavior in Bondowoso Regency. The research location was determined purposively (Purposive Method) in Lombok Kulon Village, Wonosari Sub-district, Bondowoso District. Sampling using snowball sampling technique. The data used are primary and secondary data analyzed by using descriptive and quantitative analysis (1) market share analysis, CR4 (Concentration Ratio for the Biggest Four) calculation, HHI analysis, Minimum Efficient Scale (MES) to know market structure of rice organic; (2) descriptive analysis of pricing system, collaboration and vertical integration analysis using Ravallion Model to know the behavior of organic rice market.

***Keywords**: organic rice, marketing, market structure, market conduct, market performance*

ABSTRAK

Beras organik di Kabupaten Bondowoso diproduksi oleh petani beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso dan merupakan satu-satunya kawasan percontohan usahatani beras organik di Kabupaten Bondowoso yang sudah memiliki sertifikasi dari Lembaga Sertifikasi Pertanian Organik Seloliman (LeSOS). Beras organik dipasarkan di daerah Kabupaten Bondowoso dan luar Kabupaten Bondowoso. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) struktur pasar beras organik di Kabupaten Bondowoso; (2) perilaku pasar beras organik di Kabupaten Bondowoso. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*Purposive Method*) di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso.Pengambilan contoh menggunakan teknik *snowball sampling*. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif dan kuantitatif yaitu (1) analisis *market share*, perhitungan CR_4 (*Concentration Ratio for The Biggest Four*), analisis HHI, *Minimum Efficient Scale* (MES) untuk mengetahui struktur pasar beras organik; (2) analisis deskriptif sistem penentuan harga, kerjasama dan analisis integrasi vertikal menggunakan Model Ravallion untuk mengetahui perilaku pasar beras organik.

Kata kunci: beras organik, pemasaran, struktur pasar, perilaku pasar, kinerja pasar.

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.7

PENDAHULUAN

Beras organik adalah beras yang dihasilkan melalui proses produksi secara organik berdasarkan standar tertentu dan telah disertifikasi oleh suatu badan independen. Definisi "organik" secara umum yaitu tidak menggunakan bahan kimia sintetis berupa pestisida kimia maupun pupuk kimia, merawat kesuburan tanah secara alami, menanam tanaman penutup tanah atau *cover crop* maupun penggunaan limbah tanaman, menggunakan sistem tanam rotasi, mengendalikan hama dengan predatornya dan menutup rumput liat dengan jerami/mulsa. Beras organik dihasilkan melalui budidaya yang alami tanpa ada campur tangan dengan bahan kimia dalam perawatannya (Safitri *et al*., 2014).

Kabupaten Bondowoso menjalankan Program Botanik (Bondowoso Menuju Pertanian Organik) tahun 2009-2010. Dinas Pertanian Bondowoso pada bulan April 2013 bersama Kelompok Tani Mandiri di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari mendaftar ke LeSOS (Lembaga Sertifikasi Organik Seloliman) dengan lahan seluas 25 Ha.Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari menghasilkan komoditas lokal unggulannya yaitu padi organik yang dipasarkan dalam bentuk beras organik. Beras organik memiliki daya jual tinggi. yang diproduksi oleh petani dan merupakan satu-satunya kawasan percontohan usahatani beras organik di Kabupaten Bondowoso yang sudah memiliki sertifikasi. Potensi lain yang dimiliki Desa Lombok Kulon dalam budidaya padi organik, juga mempunyai *Rice Milling Unit* (RMU) Mandiri merupakan satu-satunya unit penggilingan padi organik skala besar di Kabupaten Bondowoso.

Konsumen beras organik yang diproduksi oleh Kabupaten Bondowoso tidak hanya berasal dari dalam wilayah Kabupaten Bondowoso melainkan juga berasal dari luar wilayah Kabupaten Bondowoso yakni daerah Situbondo, Banyuwangi, Malang, Surabaya dan Jakarta. Akan tetapi selama ini masih banyak hal yang dihadapi dalam pemasaran beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso. Beras organik yang diproduksi diberi merek "Botanik". Kendala yang dihadapi dalam struktur pasar beras organik di Kabupaten Bondowoso yaitu, beras organik yang beredar di pasaran saat ini tidak hanya beras organik "Botanik". Ada produk-produk beras organik lain yang beredar dan dipasarkan di pasar. Jumlah produsen atau penjual beras organik di pasar mengindikasikan bahwastruktur pasar cenderung mengarah pada jenis struktur pasar persaingan tidak sempurna.

Kendala dalam jumlah banyaknya stok produk beras organik yang harus diproduksi ketika terjadi fluktuasi permintaan konsumen yang tidak bisa diprediksi oleh produsen beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari. Seringkali permintaan konsumen meningkat saat stok produk beras organik sedang dalam produksi, maka perlu usaha peningkatan produksi beras organik petani sehingga kebutuhan konsumen dapat terpenuhi.

Perilaku pasar beras organik dapat dilihat dalam praktik penentuan harga berdasarkan kualitas beras organik yang diproduksi. Struktur pasar (*market structure*) dan perilaku pasar (*market conduct*) beras organik di Kabupaten Bondowoso merupakan penentu dalam kinerja pasar (*market performance*) beras organik di Kabupaten Bondowoso. Efisiensi pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso dapat dilihat dari kinerja pemasaran yang akan menilai seberapa besar margin pemasaran pada tiap perantara pemasaran serta biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) struktur pasar beras organik di Kabupaten Bondowoso; (2) perilaku pasar beras organik di Kabupaten Bondowoso. Hipotesis peneliti dalam penelitian ini adalah: 1) Struktur pasar pada pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso mengarah pada pasar monopsoni. 2) Analisis perilaku pasar

menunjukkan bahwa terjadi integrasi vertikal yang lemah antar lembaga pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso.

METODE PENELITIAN

Penentuan daerah penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive method*) yaitu di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowosoyang berpotensi sebagai penghasil beras organik dan mempunyai *Rice Milling Unit* Mandiri yang berperan sebagai unit penggilingan khusus padi organik. Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode analitik dan deskriptif. Menurut Nazir (2009), metode analitik bertujuan untuk menguji hipotesis-hipotesis dan memberikan interpretasi yang lebih mendalam tentang hubungan variabel yang akan diteliti.Penentuan sampel petani dan lembaga pemasaran beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso ini menggunakan teknik *Snowball Sampling*. Teknik *Snowball Sampling* adalah suatu metode untuk mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus (Nurdiani, 2014).Metode pengumpulan data yang digunakan adalah melalui observasi untuk mengamati kondisi pasar, wawancara menggunakan kuisioner dengan responden untuk memperoleh data mengenai harga produk beras organik, proses pemasaran, lembaga pemasaran, biaya dan keuntungan yang diterima tiap lembaga pemasaran dan pengumpulan data sekunder yang mendukung penelitian.

Pengujian hipotesis pertama mengenai struktur pasar pada pemasaran beras organik dianalisis secara deskriptif yaitu dengan mengetahui jumlah penjual dan pembeli, diferensiasi produk dan informasi. Selain itu secara kuantitatif untuk mengetahui komponen struktur pasar meliputi pangsa pasar, konsentrasi pasar dan hambatan keluar masuk pasar (Rizkyanti, 2010). Perhitungan pangsa pasar dari lembaga pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso adalah sebagai berikut (Wati *et al*., 2015):

$$MS_i = \frac{Si}{Stot} \text{ x } 100\ \%$$

Keterangan:
MS_i :pangsa pasar lembaga pemasaran ke-i (%)
S_i : penjualan lembaga pemasaran ke-i (kg)
S_{tot} : penjualan total seluruh lembaga pemasaran (kg).
Kriteria pengambilan keputusannya:

1. Monopoli murni, jika salah satu 100% dari pangsa pasar.
2. Oligopoli ketat, jika penggabungan seluruh lembaga pemasaran beras organik memiliki 60 - 100% pangsa pasar.
3. Oligopoli longgar, jika penggabungan seluruh lembaga pemasaran beras organik memiliki 40% atau kurang dari 60% pangsa pasar.
4. Persaingan monopolistik, jika lembaga pemasaran tidak satupun yang memiliki besar dari 0% pangsa pasar.
5. Persaingan sempurna, jika semua nilai lembaga pemasaran lebih dari 50%.

Untuk menghitung nilai konsentrasi pasar adalah sebagai berikut (Putri, 2013):

$$CR_4 = \frac{S1 + S2 + S3 + S4}{S_T}$$
$$CR_4 = w_1 + w_2 + w_3 + w_4$$

Keterangan:
CR_4 : *Concentration Ratio for The Biggest Four*
$S_{1/2/3/4}$: Pangsa pasar dari perusahaan beras organik ke-1/2/3/4
S_T : total pembelian beras organik
w_i : Si / S_T
Kriteria pengambilan keputusannya:
a. Apabila $CR_4 < 40\%$, pasar yang bersaing dan mengarah pada pasar persaingan sempurna.
b. Apabila $40\% \leq CR_4 \leq 60\%$, pasar yang bersaing dan mengarah pada oligopoli longgar.
c. Apabila CR_4 60%-100% , pasar yang sangat terkonsentrasi dan mengarah pada oligopoli ketat.

HHI digunakan untuk mengukur jumlah pangkat dari ukuran perusahaan di pasar dimana ukuran di hitung dari persentase total penjualan di pasar.

$$\text{HHI} = \sum_i^n (MSi^2) \text{ atau} \sum \quad wi^2 \text{ (Baye, 2010)}$$

Keterangan:
HHI : *Herfindahl Hirchman Index*
Msi : Persentase pangsa pasar perusahaan ke-i
n : Jumlah perusahaan di pasar
w : Pangsa pasar
Kriteria pengambilan keputusannya:
1. Jika nilai indeks HHI = 0 mengarah pada pasar persaingan sempurna.
2. Jika nilai indeks HHI mengarah pada pasar persaingan tidak sempurna (terkonsentrasi).

Analisis hambatan keluar masuk pasar menggunakan *Minimum Efficient Scale* (MES) (Jaya, 2001).

$$\text{MES} = \frac{Penjualan\ Pedagang\ Terbesar}{Output\ Pasar} \text{ x } 100\%$$

Kriteria pengambilan keputusannya:
1. Jika Nilai *Minimum Efficient Scale* (MES) > 10%, maka hambatan adalah sulit.
2. Jika Nilai *Minimum Efficient Scale* (MES) < 10%, maka hambatan adalah mudah.

Pengujian permasalahan kedua mengenai perilaku pasar beras organik di Kabupaten Bondowoso menggunakan pengujian secara deskriptif dengan menjelaskan sistem penentuan harga dan kerjasama antar lembaga serta secara kuantitatif untuk menghitung integrasi vertikal. Integrasi pasar dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu integrasi spasial dan integrasi vertikal (Edi dan Rahmanta, 2014). Data sekunder yang digunakan yaitu data *time series* harga beras organik mulai bulan Januari 2012 hingga Desember 2016.

Metode analisis integrasi pasar dalam penelitian ini mengacu pada model Ravallion (1986) yang secara matematis telah di turunkan dalam persamaan berikut (Putri, 2013):

$$Pt = b_1 P_{t-1} + b_2(P_{Pt} - P_{pt-1}) + b_3 P_{pt-1} + b_4 X_t + \varepsilon_t$$

Keterangan:
Pt : Harga beras organik di pasar lokal (waktu t) (Rp/kg)
P_{t-1} : Harga beras organik di pasar lokal (waktu t-1) (Rp/kg)
P_{pt} : Harga beras organik di pasar acuan (waktu t) (Rp/kg)
P_{pt-1} : Harga beras organik di pasar acuan (waktu t-1) (Rp/kg)
X_t : faktor musim (variabel dummy)

Koefisien b_2 menunjukkan berapa besar perubahan harga di pasar acuan ditransmisikan ke harga di pasar lokal. Koefisien b1 dan b3 mencerminkan seberapa jauh kontribusi relatif harga periode

sebelumnya dari pasar lokal dan pasar acuan terhadap tingkat harga yang berlaku sekarang di pasar lokal. Rasio antara keduanya merupakan indeks hubungan pasar (*Index Of Market Connection*) atau IMC yang dirumuskan sebagai berikut (Putri, 2013):

$$\text{IMC} = \frac{b_3}{b_1}$$

Keterangan:
IMC : *Index of Market Connection* (indeks hubungan pasar)
Kriteria pengambilan keputusannya:
1. Jika nilai IMC jauh lebih besar dari 1 maka tidak terjadi integrasi pasar atau lemah.
2. Jika nilai IMC mendekati atau sama dengan 0 maka terjadi integrasi pasar atau kuat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Struktur Pasar Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

Berdasarkan penelitian Nafis (2011) menyatakan bahwa struktur pasar yang dihadapi dalam pemasaran beras organik ditentukan oleh adanya jumlah penjual dan pembeli, diferensiasi produk, informasi pasar dan hambatan keluar masuknya pasar. Pemahaman kondisi pasar di tingkat petani yang mencakup proses pembentukan harga, bagian harga yang diterima petani dan marjin pemasaran serta faktor-faktor yang mempengaruhinya merupakan informasi penting dalam rangka peningkatan efisiensi dan kompetisi pasar yang lebih baik (Rusastra, 2004).

1. Struktur pasar di tingkat petani

Pemasaran padi organik di tingkat petani mengarah pada pasar persaingan tidak sempurna yaitu mengarah pada pasar monopsoni karena hanya terdapat satu lembaga pemasaran sebagai pembeli hasil produksi padi organik yaitu lembaga RMU Mandiri sedangkan jumlah penjual (produsen) tersedia dalam jumlah yang cukup banyak yaitu petani padi organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso.

2. Struktur pasar di tingkat lembaga pemasaran

Lembaga pemasaran yang terlibat setelah produsen atau petani padi organik di Kabupaten Bondowoso yaitu RMU (*Rice Milling Unit*), dan pedagang. RMU adalah satu-satunya perusahaan yang mengelola dan menghasilkan beras organik "Botanik" sehingga pemasaran beras organik pada RMU Al-Barokah mengarah pada struktur pasar monopoli. Menurut Sudiyono (2002), struktur pasar monopoli menggambarkan struktur pasar yang terdiri hanya satu perusahaan yang menjual satu produksi yang unit, sehingga tidak terdapat perusahaan yang mampu menggantikan produk yang dihasilkan perusahaan tersebut. RMU memiliki kekuatan untuk mennetukan harga, karena RMU adalah produsen satu-satunya yang memiliki keunggulan produk beras organik "Botanik" serta tidak ada produsen lain yang menggantikan keunggulan produk tersebut.

Tabel 1. Analisis Derajat Konsentrasi Pasar Pedagang Beras Organik

No.	Nama Responden	Status Lembaga	Output (kg)	Pangsa pasar Msi (%)
1.	Marta	Outlet Botanik	300	37,5
2.	Estu	Toko	250	31,25
3.	Nining	Pengecer 1	150	18,75
4.	Dodi	Pengecer 2	100	12,5
	Total Output		**800**	12,5

Sumber: Data Primer diolah, 2017

Tabel 1, derajat konsentrasi pasar besar organik di tingkat lembaga pemasaran yaitu sebesar 100%. %. Apabila nilai CR4 yaitu sebesar 100%, maka struktur pasar merupakan pasar yang sangat terkonsentrasi dan mengarah pada oligopoli ketat. Hal ini menunjukkan bahwa struktur pasar beras organik di tingkat pedagang mengarah pada struktur pasar oligopoli yang ketat. Persaingan antar pedagang beras organik sangat ketat untuk mempertahankan pangsa pasar yang telah dimiliki. Setiap pedagang beras organik telah memiliki pangsa pasar dan kemampuan sendiri untuk mempertahankan usahanya, sehingga persaingan yang ketat tetap berjalan dengan sehat. Hal ini menunjukkan bahwa adanya kerjasama antara pedagang satu dengan lainnya dalam memasarkan beras organik di Kabupaten Bondowoso sehingga kebutuhan tercukupi.

Tabel 2. Analisis Indeks *Herfindahl Hirchman* Lembaga Pemasaran Beras Organik

No	Nama Responden	Status Lembaga	Output (kg)	HHI (%)
1.	Marta	Outlet Botanik	300	1406,25
2.	Estu	Toko	250	976,56
3.	Nining	Pedagang Pengecer	150	351,56
4.	Dodi	Pedagang Pengecer	100	156,25
Total Output			**800**	2890,62

Sumber: Data Primer diolah, 2017.

Berdasarkan Tabel 2, analisis Indeks *Herfindahl Hirchman* lembaga pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso menunjukan nilai 2890,62%. Jika nilai indeks HHI mendekati 10.000 maka konsentrasi pasar mengarah pada pasar persaingan tidak sempurna, maka struktur pasar beras organik di tingkat lembaga pemasaran mengarah pada pasar persaingan tidak sempurna. Pasar persaingan sempurna pada pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso ini mengarah pada pasar oligopoli yakni struktur pasar yang industrinya didominasi oleh sejumlah kecil perusahaan yang saling bersaing. Setiap perusahaan memiliki kekuatan yang cukup besar untuk mempengaruhi harga pasar.

3. Hambatan masuk pasar

Perhitungan *Minimum Efficient Scale* (MES) untuk mengetahui hambatan masuk pasar yang dihadapi lembaga pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso. Hasil analisis MES (*Minimum Efficient Scale)* di tingkat RMU adalah sebesar 98,19% berarti menunjukan bahwa hambatan masuk keluar pasar beras organik adalah sulit. Terbukti karena RMU Al-Barokah adalah satu-satunya perusahaan yang mengolah padi organik menjadi beras organik di Desa Lombok Kulon. RMU memiliki keleluasaan dalam menjual produk beras organik yang memiliki keunggulan produk beras organik di Kabupaten Bondowoso.

Hasil analisis MES (*Minimum Efficient Scale)* di tingkat pedagang adalah sebesar 1,81% dengan output sejumlah 800 kg Nilai MES di tingkat pedagang lebih kecil dari 10% berarti menunjukan bahwa hambatan masuk keluar pasar beras organik adalah tidak sulit.

Tabel 3. Karakteristik dan Struktur Pasar Besar Organik di Kabupaten Bondowoso.

Karakteristik	**Pemasaran di tingkat**		
	Petani	**RMU**	**Pedagang**
Penjual	Petani (banyak)	Satu (RMU Mandiri)	Lebih dari satu
Pembeli	Satu (RMU Mandiri)	Banyak	Banyak
Produk	Homogen	Diferensiasi	Diferensiasi
Hambatan masuk pasar	Mudah	Sulit	Mudah
Struktur pasar	Monopsoni	Monopoli	Oligopoli

Sumber: Data Primer diolah, 2017.

Berdasarkan Tabel 3, dapat disimpulkan bahwa struktur pasar beras oganik di Kabupaten Bondowoso mengarah pada struktur pasar persaingan tidak sempurna. Pemasaran di tingkat RMU Mandiri mengarah pada struktur pasar monopoli karena jumlah penjual hanyalah RMU Mandiri Al- Barokah dan hambatan untuk masuk pasar adalah sulit karena kapasitas giling RMU Mandiri sudah terpenuhi. Pemasaran di tingkat pedagang beras organik di Kabupaten Bondowoso yaitu mengarah pada struktur pasar oligopoli, dimana terdapat jumlah penjual yang lebih dari satu sedangkan pembelinya banyak. Hal ini mengakibatkan tidak adanya hambatan untuk masuk dalam pasar beras organik di Kabupaten Bondowoso pada tingkat pedagang.

Perilaku Pasar Beras Organik di Kabupaten Bondowoso

Perilaku pasar adalah suatu pola tingkah laku dari lembaga-lembaga pemasaran yang menyesuaikan dengan struktur pasar dalam melakukan kegiatan pembelian dan penjualan pada suatu pasar barang tertentu. Perilaku pasar juga merupakan suatu bentuk-bentuk pengambilan keputusan dalam menghadapi persaingan harga, kerjasama, dan lainnya di pasar antar pelaku-pelaku pemasaran tersebut.

1. Praktik Penentuan Harga

Penentuan harga beras organik di tingkat petani dengan RMU Mandiri melalui tawar-menawar dan diatur dengan kebijakan dari pemerintah Dinas Pertanian Bondowoso.Praktik penentuan harga di tingkat RMU yaitu berdasarkan penentuan dari pihak RMU sendiri dengan melihat biaya pengolahan mulai dari penjemuran hingga mengemasan beras organik sehingga tercipta suatu harga beras organik yang diproduksi oleh Gapoktan Al-Barokah. Informasi harga di tingkat RMU ini akan disebarkan kepada lembaga pemasaran lainnya dengan terbuka sesuai dengan jenis beras organik dan berat beras organik yang dikemas.Selanjutnya penentuan harga di tingkat pedagang yaitu dengan pertimbangan harga pembelian ditambah dengan biaya transportasi sehingga memperoleh keuntungan dari penjualan beras organik di tingkat pedagang.

Dinas Pertanian Kabupaten Bondowoso merupakan pendukung atau penyokong dalam pemasaran beras organik di Desa Lombok Kulon. Pihak Dinas Pertanian juga memiliki peran dalam mempromosikan produk beras organik "Botanik" karena beras organik merupakan produk unggulan Kabupaten Bondowoso. Promosi yang dilakukan berupa promosi *online* dan promosi langsung kepada sasaran konsumen beras organik "Botanik".

2. Kerjasama antar lembaga pemasaran

Kerjasama yang terbentuk dalam sistem pemasaran beras organik di pasar berupa kerjasama dalam penyaluran beras organik dan kerjasama dalam penentuan harga serta kerjasama dalam pertukaran informasi dan pengembangan usahatani padi organik. Adanya kerjasama dalam permodalan adalah peminjaman atau pemberian pinjaman modal oleh pihak

Gapoktan Al-Barokah kepada petani yang mebutuhkan pinjaman modal usahatani dalam mengembangkan usahatani padi organiknya.

3. Integrasi vertikal

Integrasi pasar merupakan suatu analisis untuk mengetahui seberapa jauh pembentukan harga suatu produk pada satu tingkat lembaga dipengaruhi oleh harga di tingkat lembaga lainnya.Analisis integrasi pasar dilakukan pada harga di tingkat petani dan harga di tingkat RMU Mandiri. Data yang digunakan yaitu data harga beras organik mulai bulan Januari 2012 hingga Desember 2016. Berikut adalah perhitungan IMC pada pemasaran beras organik di Kabupaten Bondowoso:

$$\text{IMC} = \frac{b_3}{b_1} = \frac{0{,}061}{2172{,}853} = 0{,}000028$$

Nilai IMC mengartikan bahwa perubahan harga beras organik di tingkat RMU Mandiri pada 8 bulan sebelumnya mempengaruhi harga beras organik di tingkat petani pada saat ini. Berdasarkan data harga, perubahan harga tiap bulan di tingkat RMU Mandiri tidak terlalu signifikan, perubahan terjadi rata-rata setiap 8 bulan. Integrasi vertikal kuat menunjukan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara perubahan harga di tingkat RMU Mandiri dengan perubahan harga di tingkat petani.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Struktur pasar di tingkat petani padi organik menghadapi struktur pasar persaingan tidak sempurna mengarah pada pasar monopsoni, struktur pasar beras organik di tingkat RMU (penggilingan) adalah pasar monopoli, dan struktur pada di tingkat pedagang adalah mengarah pada struktur pasar oligopoli.
2. Penentuan harga di tingkat petani dan lembaga pemasaran berdasarkan kesepakatan tawar menawar antar lembaga dan kebijakan dari pemerintah. Terdapat kerjasama dalam penyaluran beras organik. Sistem pemasaran beras organik memiliki integrasi vertikal yang kuat antara perubahan harga di tingkat RMU dan perubahan harga di tingkat petani.

Saran

1. RMU (lembaga penggilingan) merupakan satu-satunya produsen beras organik di Kabupaten Bondowoso sebagai *price maker* yang dapat menjembatani pedagang dalam menyalurkan produk beras organik hingga sampai di tangan konsumen untuk lebih meningkatkan informasi produk baru dan harga dengan cara memberikan informasi melalui media online (*social* media) maupun media cetak yang dapat dilakukan oleh Pemerintah Dinas Pertanian dan RMU Gapoktan Al-Barokah Kabupaten Bondowoso.
2. Lembaga pemasaran dan Pemerintah Dinas Pertanian sebaiknya meningkatkan promosi secara *online* atau langsung untuk lebih menjangkau konsumen terutama di KabupatenBondowoso serta dapat meningkatkan pangsa pasar pada pemasaran beras organik didalam maupun diluar Kabupaten Bondowoso.

DAFTAR PUSTAKA

Baye, Michael R. 2010. *Managerial Economics and Business Strategy (Seventh Edition)*. New York: McGraw-Hill Irwin.

Edi, S. dan Rahmanta. 2014. Analisis Integrasi dan Votalitas Harga Beras Regional ASEAN Terhadap Pasar Beras Indonesia. *Ekonom,* 17(2): 77-92.

Jaya, Wihana K. 2008. *Ekonomi Industri*. *Yogyakarta : BPPE*.

Nafis, F. 2011. Analisis Usahatani Padi Organik dan Sistem Tataniaga Beras Organik di Kabupaten Tasikmalaya Provinsi Jawa Barat. Skripsi. Bogor: Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB.

Nazir, Moh. 2009. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Nurdiani, Nani. 2014. Teknik Sampling Snowball dalam Penelitian Lapangan. *ComTech*. 5(2): 1110-1118.

Putri, Mega Amelia, A, Fariyanti dan N. Kusnadi. 2013. Struktur dan Integrasi Pasar KopiArabika Gayo di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah. *Buletin RISTRI*, 4(1):47-54.

Rizkyanti, A. 2010. Analisis Struktur Pasar Industri Karet dan Barang Karet Periode Tahun 2009. *Media Ekonomi*, 18(2): 1-19.

Safitri, S. A., D. Chalil dan Emalisa. 2014. Strategi Pengembangan Sistem Agribisnis Beras Organik (Studi Kasus : Desa Lubuk Bayas Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai). *JurnalUSU,* 5(1):1-10.

Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang: UMM Press.

Wati, Widia. 2015. Analisis SCP (*Structure*, *Conduct and Performance*) Pasar Ojol di Kecamatan Kampar Kiri Kabupaten Kampar. *Jom Faperta*, 2(2): 1-13.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 426-435

PERAN UD. BERSAMA SEJAHTERA TERHADAP NELAYAN RAJUNGAN DI DESA TANJUNG KECAMATAN PADEMAWU KABUPATEN PAMEKASAN

THE ROLE OF UD. BERSAMA SEJAHTERA TO THE BLUE SWIMMING CRAB FISHERMAN IN TANJUNG VILLAGE PADEMAWU SUBDISTRICT PAMEKASAN REGENCY

Riezky Alviansyah[1*], Sofia[2] , Lenny Widjayanthi[2]
[1]Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember
[2]Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember
[*]Penulis korespondensi: riezkyalviansyah69@gmail.com

ABSTRACT

The research aims to: (1) find out the reasons of fishermen sell the blue swimming crab to UD. Bersama Sejahtera, (2) knowing the role of UD. Bersama Sejahtera to the blue swimming crab fishermen. This research used a qualitative method. Informant was determinated purposively. Data was collected by three methods (interview, observation, documentation) and analyzed by using Miles and Huberman model. Test the validity of data using source triangulation. The results of research showed that: (1) there were five reasons for the fisherman to sell blue swimming crab to UD. Bersama Sejahtera, i.e. the existence of market guarantee, the existence of capital loan, the existence of the fishing tool, the existence of price guarantee, the unstrict requirement of the blue swimming crab quality and loan return, (2) there were three roles of the company to the blue swimming crab fishermen, i.e. as providers of capital and fishing tool, as market provider and also as information mediator related to price and quality of blue swimming crab.

***Keywords**: Blue Swimming Crab, Captured Fisheries, Role of Company, Fisherman*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui alasan nelayan menjual rajungan kepada UD. Bersama Sejahtera, (2) mengetahui peran UD. Bersama Sejahtera terhadap nelayan rajungan. Penentuan informan dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*). Pengumpulan data menggunakan tiga metode (wawancara, observasi, dokumentasi) dan dianalisis menggunakan model Miles dan Huberman. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) terdapat lima alasan nelayan menjual rajungan kepada UD. Bersama Sejahtera, yaitu adanya jaminan pasar, adanya pinjaman modal, adanya pinjaman alat tangkap, adanya jaminan harga, syarat yang tidak ketat terkait dengan kualitas rajungan dan angsuran pinjaman, (2) terdapat tiga peran perusahaan terhadap nelayan rajungan, yaitu sebagai penyedia modal dan alat tangkap, sebagai penyedia pasar dan juga sebagai penyampai informasi terkait harga dan kualitas rajungan.

Kata kunci: Rajungan, Perikanan Tangkap, Peran Perusahaan, Nelayan

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.8

PENDAHULUAN

Desa Tanjung memiliki potensi pada komoditas rajungan. Hal tersebut ditinjau dari hubungan kerja sama yang dilakukan oleh perusahaan agroindustri rajungan dengan PT Bumi Menara Industri sebagai pihak pengekspor rajungan yang termasuk dalam anggota APRI. PT BMI mendapat pasokan rajungan dari Desa Tanjung sebagai bahan baku untuk produk rajungan yang akan diekspor. Perusahaan agroindustri rajungan di Desa Tanjung yang bekerja sama dengan PT BMI adalah UD. Bersama Sejatera. Perusahaan ini merupakan Kelompok Pengolah dan Pemasar (POKLAHSAR) rajungan yang sejak tahun 2008 lama melakukan kerja sama dengan pihak PT BMI, sehingga rajungan ini menjadi salah satu komoditas unggulan Desa Tanjung. UD. Bersama Sejahtera ini merupakan pemasok bahan baku rajungan terbesar dalam memenuhi kebutuhan pasokan dari PT BMI. Kebutuhan pasokan tersebut disetorkan setiap 1-2 hari sekali dengan penjemputan langsung oleh pihak PT BMI. Oleh karena itu, untuk memenuhi kebutuhan pasokan tersebut, pihak UD. Bersama Sejahtera bekerja sama dengan nelayan rajungan di Desa Tanjung.

Kegiatan kerja sama antara UD. Bersama Sejahtera dengan nelayan rajungan sudah berlangsung sejak tahun 2004. Kerja sama yang dilakukan antara kedua belah pihak tentu saling menguntungkan karena nelayan dapat dengan pasti menjual hasil tangkapan rajungan kepada pihak perusahaan dan perusahaan dapat memenuhi kebutuhan pasokan PT. BMI. Hubungan kerjasama antara pihak perusahaan dan nelayan memang tidak memiliki perjanjian tertulis, namun diantara kedua pihak saling memiliki ketergantungan sehingga masing-masing pihak menjalankan kewajiban masing-masing dengan penuh tanggung jawab. Oleh karena itu, tanggung jawab tersebut ditanggung bersama oleh pihak perusahaan maupun nelayan dalam jalinan kerja sama yang tentunya memiliki peran penting untuk tujuan masing-masing pihak dan kerjasama yang dilakukan ini masih bersifat kekeluargaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) alasan nelayan menjual hasil tangkapan rajungan kepada UD. Bersama Sejahtera, (2) peran apa saja yang dilakukan oleh pihak perusahaan UD. Bersama Sejahtera pada nelayan rajungan.

METODOLOGI PENELITIAN

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive method*) di Desa Tanjung Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Menurut Moleong (2010), penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Informan yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari informan kunci dan informan pendukung. Metode penentuan informan kunci (*key informan*) dan informan pendukung yang digunakan dalam penelitian ini dengan *purposive sampling*. Menurut Bungin (2012), *purposive sampling* adalah teknik sampling yang digunakan pada penelitian-penelitian yang lebih mengutamakan tujuan penelitian daripada sifat populasi dalam menentukan sampel penelitian. *Key Informan* yang dipilih sesuai dengan kriteria dan kepentingan penelitian yaitu manajer UD. Bersama Sejahtera. Informan pendukung pengepul yang memiliki pasokan terbesar di UD. Bersama Sejahtera dan juga beberapa nelayan rajungan.

Pengumpulan data pada penelitian ini berupa data primer dan data sekunder yang menggunakan tiga pendekatan, yaitu wawancara, obsevasi dan dokumentasi (Noor, 2013).

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman (Miles *et al*, 2014), analisis data dilakukan dengan tiga tahap yaitu *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing*/*verification*. Peneliti melakukan uji keabsahan data dengan menggunakan triangulasi sumber. Menurut Moleong (2010), triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan kerja sama UD. Bersama Sejahtera dengan nelayan rajungan di Desa Tanjung Kecamatan Pademawu telah berlangsung sejak tahun 2004. Kerja sama yang dilakukan oleh pihak perusahaan dan nelayan tidak hanya melibatkan dua pihak tersebut tetapi juga pihak pengepul. Pihak pengepul tersebut sebagai wadah bagi beberapa nelayan yang terbagi menjadi beberapa kelompok pengepul. Pengepul ini berfungsi sebagai penghubung antara nelayan dan perusahaan untuk memudahkan pihak perusahaan dalam memantau dan mengevaluasi hasil tangkapan rajungan yang didapatkan oleh nelayan. Pengepul ini juga dibentuk oleh perusahaan untuk memudahkan hubungan kerja sama antara perusahaan dan nelayan. Melalui kelompok pengepul tersebut dapat memudahkan perusahaan dalam hal pinjaman modal, alat tangkap, informasi pasar dan harga serta penjemputan rajungan kepada nelayan.

Alasan Nelayan Rajungan Menjual Hasil Tangkapan pada UD. Bersama Sejahtera di Desa Tanjung

a. Jaminan Pasar

Nelayan memiliki pasar untuk hasil tangkapan rajungan tersebut karena pihak perusahaan memberikan jaminan pasar untuk seluruh tangkapan rajungan yang diperoleh nelayan. Berdasarkan beberapa pernyataan informan, maka didapatkan beberapa kategori jawaban bahwa 1) nelayan dan perusahaan saling membutuhkan, 2) adanya kepastian tempat untuk nelayan menjual rajungan, dan 3) pembayaran langsung hasil tangkapan rajungan oleh perusahaan kepada nelayan. Hal-hal tersebut disampaikan oleh beberapa informan terkait jaminan pasar yang diberikan oleh perusahaan kepada nelayan.

Beberapa pernyataan yang disebutkan oleh informan tersebut berdasarkan pada dua konsep moral ekonomi petani yaitu etika subsistensi dan ekonomi subsistensi (Scott, 1981). Etika subsistensi dijelaskan pada pernyataan nelayan mengenai sikap saling membutuhkan antara nelayan dan perusahaan yang menjalin hubungan kerjasama *patron klien*. Hubungan *patron klien* ini tentu memberikan keuntungan khususnya kepada nelayan sebagai klien. Melalui hubungan kerja sama *patron klien* ini, pihak perusahaan UD. Bersama Sejahtera sebagai *patron* dapat memenuhi kebutuhan pasokan bahan baku rajungan, begitu juga nelayan dapat menjual seluruh rajungan yang ditangkap kepada perusahaan.

Pada konsep ekonomi subsistensi, terdapat pernyataan nelayan berupa kepastian dalam menjual rajungan dan pembayaran langsung hasil tangkapan rajungan setelah penyetoran rajungan. Kepastian pasar yang diberikan oleh perusahaan UD. Bersama Sejahtera membuat nelayan dapat memenuhi kebutuhan keluarganya. Pembayaran langsung yang dilakukan setiap kali penyetoran rajungan tersebut membantu nelayan dalam memenuhi kebutuhan keluarga dan juga kebutuhan untuk pergi melaut keesokan harinya. Kepastian pasar yang diberikan oleh perusahaan ini sesuai dengan konsep *patron klien* menurut Kusnadi (2003), dimana perusahaan adalah *orenga*, pengepul adalah pangamba' dan nelayan adalah pandhiga. *Orenga* disini dimaksudkan sebagai perusahaan sebagai pemilik perahu dan peralatan tangkap yang memiliki

relasi penting dengan *pangamba'* dan juga memiliki ikatan kerjasama dengan *pandhiga*. Pada umumnya, pinjaman pandhiga kepada *pangamba'* digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari. Kompensasi yang diperoleh *pangamba'* dari pemberian pinjaman itu berupa hak *pangamba'* untuk menjualkan hasil tangkapan nelayan sesuai dengan harga pasar, baik bagian hasil pemilik perahu maupun *pandhiga*. *Pangamba'* ini menjual hasil tangkapan nelayan kepada *orenga* atau perusahaan.

Jaminan pasar yang diberikan oleh perusahaan UD. Bersama Sejahtera kepada nelayan membuat nelayan percaya untuk terus menjual hasil tangkapan rajungan kepada pihak perusahaan. Alasan jaminan pasar ini menjadi alasan utama karena nelayan membutuhkan pasar untuk menjual hasil tangkapan rajungannya. Sesuai dengan penelitian dari Sa'diyah (2015) yang menyatakan bahwa jaminan pasar merupakan faktor utama pembudidaya ikan patin melakukan kemitraan karena ikan patin merupakan ikan yang masih belum diminati oleh pedagang lokal sehingga pembudidaya tidak perlu mencari pedagang untuk menjual produk ikan patin yang dihasilkan karena semua hasil produksi akan dibeli oleh PT CP Prima.

b. Pinjaman Modal

Modal menjadi salah satu faktor pendukung dalam pemenuhan kebutuhan nelayan untuk kegiatan penangkapan rajungan. Hal ini menyebabkan perusahaan untuk memberikan bantuan pinjaman modal kepada nelayan. Beberapa pernyataan informan di atas terkait pinjaman modal menyebutkan bahwa 1) pinjaman uang sesuai dengan kebutuhan, 2) boleh melakukan pinjaman lagi meskipun belum pelunasan, 3) angsuran pinjaman pada setiap penyetoran rajungan, 4) angsuran pinjaman sesuai dengan jumlah rajungan yang didapatkan.

Perusahaan memberikan kemudahan nelayan dalam mengembalikan modal dengan cara mengangsur setiap hari pada saat penyetoran rajungan. Nelayan akan menyetorkan rajungan ke pengepul, kemudian rajungan akan dtimbang terlebih dahulu dan nelayan dibayar oleh pengepul sesuai banyaknya jumlah rajungan. Setelah nelayan dibayar oleh pengepul, bayaran ini akan dipotong sebagai angsuran pinjaman nelayan pada perusahaan. Hal-hal tersebut berhubungan dengan konsep ekonomi subsistensi dan distribusi risiko dalam masyarakat petani (Scott, 1981). Berdasarkan konsep ekonomni subsistensi, nelayan terbantu dengan adanya bantuan modal dari perusahaan karena kebutuhan nelayan yang berbeda untuk pemenuhan pergi melaut di setiap harinya. Bantuan modal yang diberikan oleh perusahaan ini untuk membantu nelayan dalam menangkap rajungan sehingga nelayan terbantu dan menjual hasil tangkapan rajungannya ke perusahaan. Selain itu, nelayan pun dapat meminjam modal lagi meskipun pinjaman sebelumnya belum dilunasi dengan syarat nelayan harus menyetorkan rajungannya kepada pihak perusahaan.

Pernyataan informan mengenai konsep distribusi risiko dalam masyarakat petani menjelaskan tentang risiko nelayan dalam melakukan pinjaman. Nelayan diberikan kebebasan untuk mengansur pinjaman pada setiap kali penyetoran rajungan. Risiko yang diambil oleh nelayan terkait pinjaman bahwa jika nelayan berniat untuk pindah kerja ke perahu lain, maka nelayan harus melunasi pinjaman kepada *pangamba'*. Hal ini juga digambarkan pada hubungan *patron klien* menurut Kusnadi (2003), secara umum rekrutmen pandhiga dalam organisasi penangkapan dilakukan dengan menggunakan pinjaman ikatan. Pinjaman ikatan ini sejenis dengan "uang kontrak kerja". Sebagian atau keseluruhan dana pinjaman ikatan diperoleh *orenga* dari *pangamba'*. Jika pandhiga bermaksud pindah kerja (*toron lako*) ke pemilik perahu yang lain, maka harus melunasi terlebih dahulu pinjaman ikatannya itu. Besar pinjaman ikatan diantara *pandhiga* bervariasi dan memperhatikan batas kelayakan kinerja *pandhiga*, karena hal ini juga dipengaruhi oleh tingkat kebutuhan *pandhiga*.

Adanya pinjaman modal yang diberikan perusahaan kepada nelayan ini sesuai dengan penelitian Triyanti *et al* (2014) yang menyebutkan bahwa pemberian pinjaman modal diberikan

oleh bos untuk nelayan. Pinjaman modal ini digunakan untuk biaya operasional usaha penangkapan (alat tangkap, bahan bakar minyak (BBM), ransum melaut, kepastian pemasaran ikan dan penyediaan sarana penangkapan (kapal) beserta anak buah kapal (ABK). Hal ini tentu meringankan nelayan dalam pemenuhan kebutuhan usaha penangkapan ikan di laut.

c. Pinjaman Alat Tangkap

Perlengkapan utama yang dibutuhkan nelayan untuk pergi malaut adalah alat tangkap. Perusahaan UD. Bersama Sejahtera memberikan bantuan alat tangkap untuk kebutuhan nelayan dalam menangkap rajungan. Alat tangkap yang digunakan oleh nelayan berupa bubu dan jaring. Beberapa pernyataan dari informan di atas mengenai bantuan alat tangkap yaitu 1) pinjaman alat tangkap sesuai dengan kebutuhan, 2) boleh meminjam alat tangkap lagi jika rusak atau hilang, 3) pinjaman alat tangkap masuk ke pinjaman modal, 4) pengembalian pinjaman alat tangkap sama dengan pinjaman modal.

a) Alat tangkap bubu

b) Alat tangkap jaring

Pernyataan dari beberapa nelayan berhubungan dengan konsep ekonomi subsistensi dan distribusi risiko dalam masyarakat petani (Scott, 1981). Ekonomi subsistensi ditunjukkan pada bantuan alat tangkap dari perusahaan UD. Bersama Sejahtera memberikan bantuan alat tangkap yang sesuai dengan kebutuhan nelayan. Perusahaan memberikan bantuan sesuai dengan kebutuhan nelayan untuk lancarnya nelayan dalam menangkap rajungan di laut sehingga perusahaan memberikan kemudahan pada nelayan jika alat tangkap yang digunakan mengalami kerusakan atau bahkan hilang di laut.

Konsep distribusi risiko dalam masyarakat petani ditunjukkan pada kewajiban nelayan yang harus melakukan pengembalian pinjaman alat tangkap. Nelayan dapat dengan bebas meminjam alat tangkap langsung atau bantuan modal terlebih dahulu kemudian membelanjakan sendiri alat tangkap sesuai kebutuhan. Kebebasan dalam bantuan alat tangkap ini mempermudah nelayan mengingat kebutuhan nelayan yang berbeda-beda. Pinjaman alat tangkap ini masuk ke dalam pinjaman modal sehingga pengembalian pinjaman ini sama dengan pinjaman modal yang dilakukan pada setiap kali penyetoran rajungan. Sama halnya dengan pinjaman modal, pada pinjaman alat tangkap pun nelayan tidak boleh berpindah perahu selama belum melunasi pinjaman ikatannya. Jika *pandhiga* bermaksud pindah kerja (*toron lako*) ke pemilik perahu yang lain, maka harus melunasi terlebih dahulu pinjaman ikatannya itu (Kusnadi, 2003).

Adanya pinjaman alat tangkap yang diterima oleh nelayan ini sesuai dengan penelitian Romdhon dan Sukiyono (2011), bahwa kerjasama yang terjalin antara nelayan dengan pedagang ini terdapat hak dan kewajiban kedua pihak. Pihak pedagang berkewajiban untuk memberikan hak atau input yang diterima oleh Nelayan ini terdiri dari armada tangkap (perahu, mesin), alat tangkap (jaring), bahan bakar serta jaminan pasar lobster selalu dibeli oleh pedagang. Pemberian alat tangkap kepada nelayan ini untuk mendukung usaha nelayan dalam hal menangkap rajungan untuk kemudian disetorkan kepada perusahaan.

d. Jaminan Harga

Penentuan harga rajungan pada setiap musim berubah-ubah berdasarkan hasil tangkapan rajungan dan olahan rajungan lebih lanjut oleh perusahaan. Hasil tangkapan rajungan didapatkan oleh nelayan tentu beragam mulai dari rajungan yang berukuruan kecil sampai rajungan yang berukuran besar. Hal tersebut menjadi salah satu faktor penentu harga rajungan yang diberikan oleh perusahaan. Selain itu, harga ekspor juga menjadi penentu harga rajungan, jika harga ekspor rajungan naik maka harga rajungan akan naik juga di ranah perusahaan dan nelayan begitu juga sebaliknya. Beberapa pernyataan informan mengenai jaminan harga yang diberikan oleh perusahaan kepada nelayan yaitu 1) jaminan harga sesuai dengan harga ekspor, 2) lebih aman menjual ke perusahaan daripada pasar lokal.

Penentuan harga yang ditentukan oleh perusahaan pengekspor tersebut cukup memberikan keuntungan nelayan jika dibandingkan dengan nelayan menjual hasil tangkapannya di pasar. Hal tersebut dikarenakan harga rajungan yang terbentuk akan rendah sehingga nelayan enggan untuk menjual rajungannya di pasar. Hal ini berhubungan dengan konsep ekonomi subsistensi (Scott, 1981). Konsep ekonomi subsistensi ditunjukkan pada jaminan harga yang diberikan perusahaan kepada nelayan sesuai dengan harga ekspor. Perusahaan UD. Bersama Sejahtera biasanya menyesuaikan harga ekspor yang didapatkan dari perusahaan pengekspor, jika harga rajungan dari pihak pengekspor naik maka harga di nelayan juga naik dan sebaliknya. Hal ini tentu membuat nelayan merasa aman (*safety first*) menjual ke perusahaan daripada di pasar lokal yang belum memiliki harga pasti.

e. Syarat yang Tidak Ketat

Rajungan yang ditangkap oleh nelayan akan dibeli seluruhnya oleh perusahaan seperti pada penjelasan sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak memberikan syarat yang ketat kepada nelayan terkait kriteria rajungan dan pengembalian pinjaman. Beberapa pernyataan informan mengenai syarat yang tidak ketat dari perusahaan yaitu 1) saling membutuhkan, 2) persyaratan rajungan tidak ketat, 3) potongan bayaran disesuaikan dengan pendapatan nelayan, 4) potongan bayaran dilakukan jika perolehan rajungan banyak.

Beberapa pernyataan dari informan tersebut berhubungan dengan konsep subsistensi sebagai tuntutan moral (Scott, 1981), pihak perusahaan memberikan persyaratan yang tidak ketat kepada nelayan karena nelayan sudah bersedia menyetorkan rajungan ke pihak perusahaan sehingga perusahaan pun melakukan balas jasa loyalitas yang dilakukan nelayan ini dengan memberikan kelonggaran terhadap persyaratan tentang kualitas rajungan dan pengembalian pinjaman nelayan.

Mengenai pengembalian pinjaman ini juga sesuai dengan hubungan *patron klien* menurut Kusnadi (2007), pinjaman nelayan dikembalikan secara mencicil atau penuh, ketika nelayan buruh tersebut sudah memperoleh pendapatan yang stabil, sedangkan ada kemungkinan juga pinjaman itu dimasukkan atau ditambahkan ke dalam pinjaman ikatan sehingga jumlahnya meningkat. Jika nelayan pemilik sedang membutuhkan bantuan untuk menangani suatu pekerjaan rumah tangga, seperti mempersiapkan hajatan dan selamatan, memperbaiki rumah, serta kerja gotong royong lainnya maka dengan tulus ikhlas nelayan buruh akan menyediakan jasa tenaganya untuk membantu keperluan nelayan pemilik tersebut. Hubungan timbal balik dalam pertukaran sumber daya sosial ekonomi ini menjadi "katup pengaman" untuk menjamin kelangsungan hidup masyarakat nelayan dan stabilitas kerja sama di antara masyarakat nelayan. Nelayan melakukan angsuran pinjaman kepada perusahaan dengan potongan bayaran yang dilakukan pada setiap kali penyetoran rajungan sehingga jika nelayan belum melakukan pelunasan pinjamannya, maka nelayan dapat membantu pihak perusahaan dalam hal tenaga.

Pemberian syarat yang tidak ketat dari perusahaan kepada nelayan ini sesuai dengan penilitian Rahmadani (2010) bahwa produk yang dipasok oleh usaha kecil relatif tidak memiliki

standar teknis yang harus dipenuhi. Hal ini tentu tidak memberatkan pemilik usaha kecil karena tidak perlu memenuhi syarat-syarat tertentu terkait produk yang dipasok. Sama halnya dengan nelayan diberikan psersyaratan yang tidak ketat terkait rajungan yang disetorkan pada perusahaan.

Peran UD. Bersama Sejahtera terhadap Nelayan Rajungan di Desa Tanjung

Perusahaan UD. Bersama Sejahtera dan nelayan melakukan kerja sama untuk memenuhi kebutuhan masing-masing. Perusahaan membutuhan pasokan rajungan dari nelayan dan nelayan membutuhkan perusahaan untuk menjual hasil tangkapan rajungan yang diperoleh dari laut. Hal tersebut tentu hubungan kerjasama yang saling mengun-tungkan kedua belah pihak. Perusahaan harus memenuhi kebu-tuhan bahan baku dan nelayan melakukan usaha penangkapan rajungan di laut. Oleh karena itu, perusahaan memiliki beberapa peran kepada nelayan terkait usaha nelayan dalam melakukan penangkapan rajungan yaitu sebagai penyedia modal, penyedia alat tangkap, penyedia pasar dan penyampaian informasi.

a. Penyedia Modal dan Alat Tangkap

Perusahaan memiliki peran sebagai penyedia modal untuk nelayan karena nelayan membutuhkan beberapa perlengkapan untuk melakukan usaha penangkapan rajungan. Hal tersebut menyebabkan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan nelayan secara finansial. Bantuan finansial ini berupa bantuan modal yang diberikan kepada nelayan untuk membeli beberapa perlengkapan alat tangkap dalam usaha penangkapan rajungan. Beberapa pernyataan dari informan mengenai bantuan modal uang tunai yaitu 1) pinjaman modal berasal dari perusahaan dan pengepul secara mandiri, 2) pinjaman modal diberikan melalui perantara pengepul, 3) pinjaman modal diberikan sesuai dengan kebutuhan nelayan, 4) tidak ada batasan dalam peminjaman modal.

Pernyataan-pernyataan tersebut berhubungan dengan konsep ekonomi subsistensi menurut Scott (1981). Pinjaman modal ini berasal dari perusahaan dan pengepul serta diberikan sesuai dengan kebutuhan nelayan karena kebutuhan nelayan yang berbeda-beda sehingga jika nelayan membutuhkan modal bisa lewat pengepul atau langsung pada perusahaan. Perantara pengepul ini sebenarnya mempermudah perusahaan dalam menyualurkan bantuan karena nelayan tidak perlu langsung ke perusahaan karena jarak perusahaan dan tempat tinggal nelayan yang cukup jauh, sehingga lebih mudah melalui pengepul karena tempat tinggal pengepul dan nelayan yang biasanya berdampingan. Hal ini memudahkan perusahaan dan nelayan dalam memenuhi kebutuhannya. Selain itu, perusahaan juga tidak memberikan batasan peminjaman modal karena perusahaan tahu bahwa kebutuhan masing-masing nelayan berbeda serta kebutuhan tersebut tidak hanya dapat memenuhi kebutuhan menangkap rajungan tetapi juga kebutuhan untuk keluarganya.

Pemberian pinjaman yang dilakukan oleh perusahaan kepada nelayan ini sesuai dengan hubungan *patron klien* menurut Kusnadi (2003), adanya pinjaman ikatan seolah-olah menjadi "kewajiban untuk diterima" oleh seseorang *pandhiga*, walaupun misalnya tidak membutuhkan pinjaman ikatan. Pemberian pinjaman ikatan tersebut semacam jaminan kepastian bekerja seorang *pandhiga* terhadap pemilik perahu. Jika tidak ada pinjaman ikatan, pemilik perahu meragukan kesungguhan *pandhiga* yang bersangkutan bekerja di perahunya. Pinjaman yang dilakukan oleh nelayan kepada perusahaan tersebut sebagai pengikat nelayan agar terus menyetorkan rajungan kepada pihak perusahaan.

Beberapa pernyataan dari informan mengenai bantuan modal berupa alat tangkap yaitu 1) pinjaman alat tangkap diberikan melalui pengepul, 2) pinjaman alat tangkap diberikan sesuai kebutuhan nelayan, 3) pinjaman alat tangkap dapat berupa uang tunai atau alat tangkap langsung, 4) pinjaman alat tangkap yang diberikan berupa bubu dan jaring. Hal ini juga termasuk

dalam konsep subsistensi menurut Scott (1981). Pinjaman alat tangkap yang melalui pengepul disesuaikan dengan kebutuhan nelayan karena kebutuhan masing-masing nelayan yang berdeda. Nelayan juga dapat melakukan pinjaman berupa uang tunai untuk kemudian dibelanjakan alat tangkap sesuai kebutuhan. Pinjaman ini juga sesuai dengan hubungan *patron klien* menurut Kusnadi (2003), pinjaman ikatan ini sejenis dengan "uang kontrak kerja". Sebagian atau keseluruhan dana pinjaman ikatan diperoleh *orenga* dari *pangamba'*. Jika *pandhiga* bermaksud pindah kerja (*toron lako*) ke pemilik perahu yang lain, maka harus melunasi terlebih dahulu pinjaman ikatannya itu. Oleh karena itu, jika nelayan berniat untuk pindah kerja pada pemilik perahu lain, maka harus melunasi pinjaman yang diminta dari perusahaan.

Perusahan sebagai penyedia modal berupa uang tunai dan alat tangkap ini sesuai dengan penelitian Triyanti et al (2014) tentang peran jaringan sosial antara bos dengan nelayan dalam hal ekonomi memberikan pinjaman modal untuk operasional usaha penangkapan (alat tangkap, bahan bakar minyak (BBM). Hal ini sesuai dengan peran perusahaan sebagai penyedia modal untuk kebutuhan operasional dalam penangkapan rajungan seperti alat tangkap dan bahan bakar untuk perahu motor yang digunakan nelayan dalam menempuh perjalanan menuju daerah penangkapan rajungan.

b. Penyedia Pasar

Perusahaan memiliki peran sebagai penyedia pasar untuk nelayan. Sebagai penyedia pasar, perusahaan harus memberikan jaminan pasar untuk nelayan. Peran ini sangat penting untuk nelayan karena nelayan tidak perlu lagi mencari pasar untuk menjual rajungan yang sudah ditangkap di laut. Beberapa pernyataan informan mengenai perusahaan sebagai penyedia pasar menyebutkan bahwa 1) semua hasil tangkapan dibeli perusahaan, 2) nelayan langsung menyetorkan rajungan setelah melaut, 3) rajungan dijemput sendiri olehperusahaan.

Pernyataan-pernyataan dari informan tersebut berhubungan dengan konsep ekonomi subsistensi (Scott, 1981). Perusahaan memberikan jaminan pasar kepada nelayan dengan membeli semua hasil tangkapan nelayan. Nelayan langsung menyetorkan rajungan kepada pengepul dan perusahaan langsung menjemput rajungan kepada pengepul. Hal ini juga berhubungan dengan hubungan *patron klien* menurut Kusnadi (2007), hak *pangamba'* untuk menjualkan hasil tangkapan nelayan sesuai dengan harga pasar, baik bagian hasil pemilik perahu maupun *pandhiga*. Dari penjualan ikan tersebut *pangamba'* memperoleh persen (imbalan) yang besarnya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Pengepul menjadi pihak yang menjualkan hasil rajungan kepada perushaan sehingga pengepul memperoleh persen (imbalan) dari jasa tersebut.

Perusahaan sebagai penyedia pasar untuk nelayan sesuai dengan penelitian menurut Sa'diyah (2015) tentang jaminan pasar yang diberikan oleh PT CP Prima kepada pembudidaya ikan patin bahwa semua hasil produksi akan dibeli oleh PT CP Prima. Hal ini juga sama dengan perusahaan UD. Bersama Sejahtera sebagai penyedia pasar memberikan jaminan pasar kepada nelayan bahwa semua hasil tangkapan rajungan nelayan akan dibeli oleh pihak perusahaan. selain itu karena pemasaran rajungan maupun ikan patin ini sangat susah karna tidak begitu diminat oleh masyarakat lokal sehingga perusahaan sangat membantu dalam proses pemasaran.

c. Penyampaian Informasi

Perusahaan dan nelayan tidak mengadakan pertemuan rutin dalam melakukan kerja sama. Perusahaan biasanya hanya memberikan informasi terkait persyaratan rajungan yang ditangkap, peminjaman modal dan alat tangkap. Peran perusahaan sebagai penyampai informasi ini agar nelayan dapat memahami syarat rajungan yang ditangkap dan beberapa hal mengenai peminjaman modal dan alat tangkap. Beberapa pernyataan informan yang menyebutkan tentang penyampaian informasi oleh perusahaan terdapat dua versi yaitu 1) penyampaian informasi

melalui pengepul, 2) penyampaian informasi melalui telepon, 3) penyampaian informasi melalui pekerja, 4) penyampaian informasi dilakukan rutin.

Hal ini berhubungan dengan konsep ekonomi subsistensi (Scott, 1981), dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi dibutuhkan informasi untuk diberikan kepada nelayan berupa informasi yang diberikan meliputi harga dan syarat rajungan yang disetorkan oleh nelayan ke pengepul. Harga rajungan yang setiap harinya dapat berubah harus diinformasikan oleh perusahaan kepada nelayan baik melalui pengepul maupun pekerja perusahaan. Sedangkan untuk syarat rajungan yang diberikan oleh perusahaan untuk nelayan adalah rajungan yang masih dalam kondisi hidup dan tidak bertelur, perusahaan juga memberikan syarat ukuran rajungan yang diambil yaitu 11 cm namun biasanya rajungan yang kecil pun dapat juga dimasukkan karena dagingnya juga diambil perusahaan dengan kualitas daging lokal. Hal ini juga menunjukkan hubungan patron klien menurut Kusnadi (2003), di mana perusahaan sebagai patron atau pelindung yang selalu memberikan dukungan maupun berbagai informasi untuk mendukung nelayan dalam melakukan usaha penangkapan rajungan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Beberapa alasan nelayan menjual hasil tangkapan rajungan kepada UD. Bersama Sejahtera sesuai dengan hubungan kerja sama *patron klien* perusahaan dan nelayan serta berhubungan dengan konsep moral ekonomi petani yaitu ekonomi subsistensi, sosiologi etika subsistensi, distribusi risiko dalam masyarakat petani dan subsistensi sebagai tuntutan moral. Konsep-konsep ini dijelaskan dengan adanya jaminan pasar, adanya pinjaman modal, adanya pinjaman alat tangkap, adanya jaminan harga serta syarat dari perusahaan yang tidak ketat terkait kualitas rajungan dan pengembalian pinjaman kepada perusahaan.
2. Peran UD. Bersama Sejahtera terhadap nelayan rajungan sesuai dengan hubungan *patron klien* yaitu perusahaan sebagai *patron* dan nelayan sebagai *klien*, serta berhubungan dengan konsep ekonomi subsistensi. Konsep hubungan ini dijelaskan dengan beberapa peran perusahaan sebagai penyedia modal dan alat tangkap, penyedia pasar dan juga penyampaian informasi terkait harga dan kualitas rajungan. Peran perusahaan kepada nelayan rajungan tersebut sudah cukup optimal, namun dalam penyampaian informasi perusahaan kepada nelayan kurang optimal.

Saran

1. Kerja sama antara Perusahaan UD Bersama Sejahtera dan nelayan rajungan berlangsung secara informal dan tidak terdapat perjanjian kerja sama antara kedua pihak, sebaiknya diberlakukan perjanjian yang berisikan aturan-aturan yang harus dipatuhi antara kedua pihak untuk menghindari terjadinya konflik.
2. Penyampaian informasi telah dilakukan secara tidak langsung melalui pengepul dan pekerja perusahaan yang menjemput rajungan, namun penyampaian informasi ini belum optimal. Pertemuan rutin perlu dilakukan oleh Perusahaan UD Bersama Sejahtera dengan nelayan untuk memberikan penyampaian informasi yang optimal. Penyampaian informasi ini dapat dilakukan perusahaan dengan mengikuti pertemuan rutin kelompok nelayan yang diadakan setiap bulan.
3. Perusahaan UD. Bersama Sejahtera sebelumnya telah memberikan syarat rajungan (SOP) yang harus disetorkan oleh nelayan, namun nelayan masih tidak mengikuti syarat yang

diberikan oleh perusahaan, sehingga perusahaan perlu memberikan sosialisasi tentang hal tersebut kepada nelayan.

DAFTAR PUSTAKA

Bungin, B. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kusnadi. 2003. *Akar Kemiskinan Nelayan*. Yogyakarta: LKiS Yogyakarta.

_____. 2007. *Jaminan Sosial Nelayan*. Yogyakarta: LKiS Yogyakarta.

Miles, M., Huberman, A.M & Saldana, J. 2014. *Qualitative Data Analysis*. United States of America: SAGE Publication, Inc.

Moleong, L.J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Rahmadani. 2010. Pola Kemitraan Usaha Kecil (UK) Agroindustri pada Lingkup Klaster di Kabupaten Jember. *Skripsi*. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian, Universitas Jember, Jember.

Romdhon, M.M dan Sukiyono, K. 2011. Pola Kemitraan Pemasaran Lobster di Kota Bengkulu. *Agrisep*. Vol. 10 (1): 126-127.

Sa'diyah, A. 2015. Pola Kemitraan dan Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Patin di Desa Kraton Kecamatan Kencong Kabupaten Jember. *Skripsi*. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian, Universitas Jember, Jember.

Scott, James.C. 1981. *Moral Ekonomi Petani*. Terjemahan oleh Hasan Basari. Jakarta: LP3ES Anggota IKAPI.

Triyanti, R., Yuliaty, C & Apriliani, T. 2014. Peran Jaringan Sosial Nelayan pada Pemasaran Tuna, Cakalang dan Tongkol: Studi Kasus di Kota Kendari. *Sosek KP*. Vol. 9 (2): 219-231.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 436-442

PENDAPATAN USAHATANI JAMBU GETAS MERAH DI KELOMPOK TANI MAKMUR I ACC DESA TAMBAHREJO KABUPATEN KENDAL JAWA TENGAH

INCOME ANALYSIS OF RED QUAVA FARMERS IN FARMER GROUP MAKMUR I ACC TAMBAHREJO VILLAGE KENDAL REGENCY CENTRAL JAVA PROVINCE

Djoko Sumarjono, Sri Roso Satmoko, Siwi Gayatri*
Program Studi S1 Agribisnis Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro,
Kampus Tembalang-Semarang 50275
*Penulis korespondensi: gayatri.siwi@gmail.com

ABSTRACT

The research was done in farmer group Makmur I ACC because in this area has been identified as one of highest productivity of red quava. The research wa done in Februari-Maret 2018. The aims of the research was to analyze Net Farm Income, Profitability, Return to family labour, and Farm net cash Flow. The data was collected through interview with 32 members of the group. Data was analyzed by statistic descriptively. The result of the analysis show Net Farm Income)/year amounted to Rp. 6.554.698,53/year, profitability amounted to Rp 27,71%/year, Return to family labour ampunted to Rp 3.726,90/hour and Farm net cash Flow was Rp. 22.646.859,38/year. Based on the analysis, the farmer was able to pay the loan equal to 10%/year and the interest for five years with investation value of Rp. 71.091.348,04. It recommends that there improving facility to get credit in order to sustain the farming activity especially access to get knowledge in management, product diversity and loan.

***Keywords**: incoem analysis,red quava*

ABSTRAK

Jambu Getas Merah di masyarakat pedesaan diusahakan dalam sistim usahatani dan petaninya tergabung dalam kelompok tani. Kelompok Tani Makmur I ACC Kabupaten Kendal menjadi studi kasus dalam penelitian ini mengingat anggota kelompok ini sudah lama berkecimpung dalam usaha jambu getas merah, adanya fasilitas pengolahan pasca panen, mempromosikan produk melalui website, dan kerjasama yang baik dengan instansi di daerah dan perguruan tinggi. Penelitian dilakukan pada Februari-Maret 2018. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalis Pendapatan bersih usahatani (Net Farm Income), Tingkat keuntungan (Profitability), PendapatanTenaga Kerja Keluarga (Return to family labour), Pendapatan Tunai Usahatani (Farm net cash Flow). Data usahatani petani Jambu Getas Merah diambil dengan wawancara berdasar pedoman kuesioner kepada seluruh anggota kelompok sebanyak (32) orang, kemudian dianalisis dengan statistic deskriptif. Hasil penelitian menjelaskan bahwa pendapatan bersih Petani (Net Farm Income)/tahun sebesar Rp. 6.554.698,53/tahun, tingkat keuntungan (profitability) sebesar 27,71%/tahun, pendapatan tenaga kerja keluarga (Return to family labour) Rp 3.726,90/jam dan pendapatan tunai usahatani (Farm net cash Flow) adalah Rp. 22.646.859,38/tahun. Berdasarkan analisis petani sudah mampu untuk membayar bunga kredit 10% dan angsuran selama 5 tahun dari investasi awal Rp. 71.091.348,04. Disarankan adanya fasilitas yang meningkat untuk mengembangkan teknik usaha dan permodalan..

Kata kunci: Pendapatan usahatani, jambu getas merah

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.9

PENDAHULUAN

Tanaman jambu getas merah (*Psidium guajava L.*) bukan merupakan tanaman asli Indonesia. Tanaman ini pertama kali ditemukan di Amerika Tengah oleh Nikolai Ivanovich Vavilov. Seiring dengan berjalannya waktu, jambu menyebar di beberapa negara, salah satunya Indonesia (Parimin, 2005). Jambu biji termasuk dalam famili *Myrtaceae* yang memiliki 80 genus dan 3000 spesies (Nakasone dan Paull, 1999). Jumlah spesies *Psidium* diperkirakan sebanyak 150 spesies. Jambu biji dapat berbuah sepanjang waktu, puncak musim berbuah yaitu pada bulan Januari dan Maret. Buah dapat dipanen setelah 120-200 hari antesis. Penyerbukan bersifat menyerbuk sendiri, tetapi juga dapat menyerbukan sendiri 35 persen. Tanaman jambu biji berupa perdu, tingginya 3-10 m, tajukya lebar, bercabang dari pangkal dan mengeluarkan anakan. Batang mempunyai ketebalan 10-30 cm. Jenis lain yaitu jambu biji semak, tingginya 6-9 m batangnya berdiameter 30 cm atau lebih. Bentuk buahnya beragam (oval, bulat, bentuk pear) dan diameternya 1.2-10 cm, warna kulit buahnya matang, warna daging buahnya beragam (kuning, merah muda, putih, dan putih kekuningan) serta teksturnya ada yang kasar dan ada yang licin.

Menurut Nakasoke dan Paul (1999) terdapat 14 kultivar jambu biji yang sudah dibudidayakan diantaranya berasal dari India, Hawai, Burma, Hongkong, Florida dan Indonesia. Satuhu dan Sjaifullah (2011) menyatakan beberapa varietas jambu di Indonesia diantaranya jambu Bangkok, jambu Susu, jambu Paris, jambu Sukun dan jambu Klutuk. Spesies lain yang sudah dibudidayakan adalah jambu merah Getas, jambu Pasar Minggu, jambu Sari, jambu Apel.

Jambu biji mengandung vitamin C yang tinggi yaitu 85-218 mg per 100 g buah (Satuhu dan Sjaifullah, 2011). Kandungan nutrisi yang terdapat dalam 100 g daging buah yaitu C 10-2000 mg, fosfor 23-37 mg, kalsium 14-30 mg, besi 0.6-1.4 mg dan vitamin A serta vitamin-vitamin lain seperti vitamin B1, B2, B6 dan disamping itu jambu biji merah lonjong mempunyai kadar vitamin C yang lebih tinggi dibandingkan jambu merah bulat, jambu merah Getas, jambu Susu, dan jambu Bangkok. Selain itu, ekstrak jambu biji dapat menghambat pertumbuhan virus *dengue* penyebab demam berdarah dan dapat meningkatkan trombosit sampai 100.000 mm3 dalam waktu dua hari. Satuhu dan Sjaifullah (2011) menyatakan bahwa manfaat lain tanaman Jambu biji ini selain sebagai makanan buah segar maupun olahan yang mempunyai gizi dan mengandung vitamin A dan vitamin C yang tinggi. Jambu biji juga berguna sebagai pohon pembatas di pekarangan dan sebagai tanaman hias, daun dan akarnya juga dapat digunakan sebagai obat tadisional serta kayunya dapat dibuat berbagai alat dapur karena memilki kayu yang kuat dan keras.

Desa Tambahrejo terletak tepat di pinggir jalan alternatif provinsi Jawa Tengah yang menghubungkan jalur pantura menuju wilayah tengah Provinsi Jawa Tengah seperti Parakan, Temanggung, Wonosobo dan Magelang. Desa Tambahrejo terletak di posisi Barat Daya Kabupaten Kendal dengan jarak tempuh sekitar 30 km dari Ibukota Kabupaten dan 2 km dari Ibukota Kecamatan. Desa Tambahrejo secara administratif terdiri dari 19 Rukun Tetangga (RT) dan 5 Rukun Warga (RW) dan meliputi 5 dukuh yaitu Tembelang, Bogosari, Maron, Mendek, dan Gunugsari. Desa Tambahrejo terdiri atas perbukitan yang didominasi tanah pertanian dan perkebunan yang diselingi dengan perkampungan penduduk. Variasi ketinggian Desa Tambahrejo mencapai 100 – 200 meter di atas permukaan laut (mdpl). Desa Tambahrejo memiliki penduduk 2.835 jiwa, dengan sebagian besar penduduk bermatapencarian sebagai petani, dengan sebagian penduduknya berprofesi sebagai buruh, PNS/POLRI dan TNI, karyawan swasta, pedagang, wirausaha, pensiunan, buruh bangunan, peternak dan lain-lain yang

jumlah mencapai 1.445 jiwa[5)]. Penggunaan tanah terdiri dari tanah tegalan seluas 108,555 ha dengan produksi padi mencapai 294 ton, jagung 296 ton, kacang tanah 26 ton, ketela pohon 18 ton, Jambu Getas Merah (JGM) 576 ton, populasi kerbau/sapi 147 ekor. Desa Tambahrejo memiliki ekowisata berupa kebun JGM yang pada saat ini dikembangkan oleh perangkat dan warga desa yang tergabung kedalam KT Makmur JGM. Pada saat ini produksi JGM telah diolah oleh KT Makmur menjadi berbagai produk olahan seperti manisan, jus, sirup, jenang jambu.

Jambu Getas Merah dibudidayakan petani dalam suatu usahatani yang tergabung dalam suatu Kelompok Tani (KT). Di Kabupaten Kendal, usahatani Jambu Getas Merah (JGM) tersebar di desa dalam Kecamatan Sukorejo, Patean, Plantungan, dan Pageruyung. Di Kecamatan Pageruyung desa Tambahrejo telah terbentuk kelompok tani dengan nama Kelompok Tani Makmur I ACC, beranggotakan 32 orang, yang terdiri dari kepala rumah tangga (suami) bertanggung jawab dalam bidang produksi jambu sedangkan istri petani yang tergabung dalam kelompok tani wanita (KWT) bertanggung jawab terhadap pengolahan hasil. Kelompok Tani Makmur berdiri awal tahun 2000 dengan fokus usaha adalah pengolahan dan pemasaran produk JGM. Luas lahan KT Makmur sekitar 25 hektar dengan total produksi sekitar 40kg/pohon. Kelompok ini tergolong maju mengingat adanya keterkaitan kegiatan budidaya, pasca panen, pemasaran dan kerjasama anggota serta hubungan luar melalui website (Departemen Pertanian, FPP-Undip, 2016).

Usahatani pada akhirnya dinilai dari segi pendapatannya. Mengingat petani dalam kegiatan usahatani bertindak sebagai investor, manajer, dan sekaligus pekerjanya maka ada bermacam-macam pendapatan usahatani. Soekartawi, dkk. (1986) mengemukakan beberapa ukuran pendapatan ialah : pendapatan bersih usahatani (*Net farm income*), pendapatan Tenaga keluarga (*Return to family labour*), pendapatan Tunai Usahatani (*Farm net cash Flow*) dan pendapatan tunai rumah tangga (*Household net cash income*). Pendapatan yang terakhir ini merupakan jumlah dari pendapatan tunai usahatani (PT) ditambah penerimaan tunai rumah tangga dari luar usahatani. Konsep ini dapat digunakan sebagai indikator kesejahteraan keluarga petani. Kajian pendapatan pada usahatani jambu getas merah ditujukan untuk menganalisis pendapatan bersih, tingkat keuntungan, pendapatan tenaga keluarga, dan pendapatan tunai usahatani sehingga dapat dijadikan sebagai bahan rekomendasi dan dapat ditetapkan kemanfaatannya (*benefit*) untuk pengembangkan usaha dimasa datang..

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian sebagai studi kasus di Kelompok Tani Makmur I ACC dilakukan pada Februari-Maret 2018. Penelitian ini menggunakan metode Studi Kasus, mengingat Kelompok ini terlihat lebih maju dengan mempromosikan melalui *website* di banding kelompok tani lain di Kabupaten Kendal, dan anggotanya sebagian besar telah mengusahakan jambu getas merah sejak lama. Kelompok ini mempunyai 32 anggota aktif dan seluruh anggotanya di wawancarai berdasar pedoman kuesioner yang mengarah kepada tujuan analisis pendapatan usahatani Jambu Getas Merah.

Data usahatani yang terkumpul di beri kode, di edit, dan di tabulasi dan penghitungan menggunakan Microsoft Excel. Data selanjutnya dianalisis secara deskriptif (rata-rata) terutama tentang: Investasi, Biaya, Penerimaan dan Pendapatan usahataninya. Adapun Rumusan Pendapatan usahatani menurut Soekartawi, dkk. (1986) sebagai berikut :

Pendapatan bersih usahatani (*Net Farm Income*) = Penerimaan/tahun - bunga modal dan biaya tenaga kerja /tahun

Tingkat Keuntungan (*Profitability*)/tahun = Pendapatan bersih/tahun dibagi biaya-biaya/tahun

Pendapatan Tenaga Kerja Keluarga (*Return to family labour*) = Pendapatan bersih/tahun dibagi jam kerja keluarga/tahun.

Pendapatan Tunai Usahatani (*Farm net cash Flow)* = Arus uang tunai masuk (Penerimaan)/tahun dan arus uang tunai keluar (biaya)/tahun.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Petani Usahatani Jambu Getas Merah.

Anggota kelompok tani Makmur berusia rata-rata 55,31 tahun dengan kisaran 25-71 tahun, berpengalaman dalam usahatani 28,38 tahun kisaran 6-50 tahun, pekerjaan utamanya bertani dengan pendidikan sebagian besar 87,50% lulusan sekolah dasar. Jumlah anggota keluarga berkisar 3-5 jiwa, aktif dalam usahatani. Dalam kelompok ada 6 anggota wanita (18,75%), sedang lainnya laki-laki 26 orang (81,25%). Petani yang ada telah tergolong usia tua, hanya 21,87% di bawah usia 50 tahun, sebagaian besar 56,25% tidak mempunyai pekerjaan tambahan. Pertemuan kelompok diadakan secara periodik setiap hari jumat sore. Dalam memajukan usahatani jambu getas merah, petani dalam kelompok mendapat bimbingan dari Petugas Pendamping Lapangan (PPL), bantuan fasilitas dari dinas perindustrian Kabupaten Kendal. Di samping itu ada juga penyuluhan teknis agroekologi dan pasca panen dari Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro Semarang.

Usahatani Jambu Getas Merah

Jambu Getas Merah dibudidayakan di lahan khusus, usahatani lainnya yaitu jagung dan padi dilahan lain secara bergiliran sekali dalam setahun. Tanaman lain yang juga diusahakan adalah pohon sengon. Lahan usahatani Jambu Getas Merah rata-rata 1.973,44 m2, lahan untuk jagung bergantian padi rata-rata 2.821,43 m2, dan pohon sengon 1700 m2. Penerimaaan usahatani anggota rata-rata dalam setahun tercantum dalam Tabel 1.

Tabel 1. Penerimaan (*Gross Return*) rata-rata Usahatani Tahun Lalu.

Produk	Jumlah Kg	Harga Rp/Kg	Penerimaan Rp	%	Keterangan
Jambu Getas	12084	2500	30.210.000,00	47,99	Semua menanam
Jagung	2216	4000	8.864.000,00	14,08	7 orang tak menanam jagung
Padi	2507,69	8500	21.315.384,62	33,86	19 orang tak menanam
Sengon	320,95*	40000**	2.567.619,05	4.08	11 orang tak menanam, umur 5 tahunan
Penerimaan total Usahatani			62.957.003,66	100,00	

Keterangan: * pohon, ** Harga per pohon

Berdasarkan Tabel 1, penerimaan total usahatani Rp. 62.957.003,66 dan terlihat budidaya Jambu Getas Merah menghasilkan pendapatan kotor tahunan usahatani tertingggi Rp. 30.210.000,00 (47,99%) kemudian usahatani padi (33,86%) dan jagung (14,08%). Pohon sengon memang memberi tambahan pendapatan kotor tinggi jika umurnya 4-5 tahunan dan perkiraan pendapatan dalam 1 tahun adalah Rp. 2.567.619,05

Biaya dan Pendapatan Usahatani Jambu Merah.

Struktur investasi, biaya dan penerimaan usahatani Jambu Getas Merah rata-rata tercantum dalam Tabel 2.

Tabel 2. Investasi, Biaya dan Penerimaan Usahatani Jambu Getas Merah (rata-rata luas 1.973,44 m2, 114 pohon)

Struktur	Komponen	Jumlah	Rp	%
Investasi	BibitJambu (Pohon)	113,83	1.700.833,00	2,40
	Lahan (m2)		69.070.312,50	97,15
	Alat-Alat (cangkul, sabit, gembor, Kranjang)		320.202.,54	0,45
	Jumlah Investasi(Rp)		71.091.348,04	100
Biaya per tahun	Pupuk Kandang (Karung +/- 50Kg)	30,4	427.500,00	1,81
	Pupuk Kimia (Kg)	101,5	228.609,375	0,97
	Tenaga Kerja Keluarga (Jam):	1758,75	8.793.750,00	37,17
	- perawatan	855	4.275.000,00	
	- panen	843,75	4.218.750,00	
	- memberi air	60	300.000,00	
	Penyusutan alat		189.276,04	0,80
	Pajak Tanah		6.907.031,25	29,20
	Bunga modal sendiri 10%		7.109.134,804	30,05
	Jumlah Biaya (Rp)		23.655.301,47	100,00
Penerimaan per tahun	Jambu Getas Merah (Kg)	12084	30.210.000,00	100,00
Pendapatan Bersih per tahun			6.554.698,531	

Berdasarkan Tabel 2., usahatani jambu Getas Merah dianalisis sebagai berikut :

Petani Jambu Getas Merah memerlukan Investasi sebesar Rp. 71.091.348,04 sebagian besar untuk nilai lahan milik sendiri (97,15%), bibit jambu getas merah (2,40%), dan peralatan (0,45%). Dalam berusahatani petani umumnya hanya membutuhkan peralatan sederhana. Biaya per tahun diperkirakan sebesar Rp.23.655.301,47 dengan biaya terbesar adalah tenaga kerja keluarga (37,17%), kemudian berturutan adalah tafsiran bunga modal sendiri (30,05%), Pajak tanah (29,20%), biaya pupuk kandang (1,81%), pupuk kimia (0,97%), dan perkiraan penyusutan peralatan (0,80%). Nilai Penerimaan produksi jambu Getas Merah sebesar Rp. 30.210.000,- /tahun lebih tinggi dari penelitian Ariyani (2017) yang mengambil beberapa sampel petani di Kabupaten Kendal dengan rata-rata penerimaan Rp.1.678.888/bulan atau Rp. 20.146.656,00/ tahun.

Pendapatan bersih usahatani (*Net Farm Income*) yang merupakan pendapatan atas biaya per tahun sebagai hasil aktifitas penggunaan modal, tenaga kerja, dan kecakapan dapat diperkirakan dengan menggunkan rumusan penerimaan dikurangi biaya-biaya modal dan biaya tenaga kerja. Besarnya Pendapatan Bersih untuk Jambu Getas Merah adalah Rp. 6.554.698,53/tahun, atau tingkat keuntungan atas biaya 27,71%. Aryani *et al*. (2017) dengan konsep perhitungan pendapatan yang berbeda mengemukakan profitabilitas bulan November 2016 sebesar 63,06 %. Tingkat keuntungan (profitabilitas) yang tinggi ini sebagai indikator usahatani yang menguntungkan dibanding dengan deposito bank umum 20%/tahun..

Pendapatan Tenaga Kerja Keluarga (*Return to family labour*) sebagai cermin nilai pencurahan tenaga kerja keluarga diperkirakan dengan rumusan pendapatan bersih dibagi jam kerja keluarga. Besarnya pencurahan tenaga kerja keluarga untuk usahatani Jambu Getas Merah

adalah 1758.75 jam/tahun, sehingga Pendapatan tenaga kerja keluarga Rp. 3.726,90/jam kerja. Nilai pendapatan tenaga kerja keluarga masih lebih rendah dibanding upah buruh pertanian di desa yang bersangkutan Rp.5.000,-/jam kerja. Jika pendapatan bersih usahatani ini tidak memperhitungan nilai uang dari modal sendiri dan tenaga kerja keluarga karena tidak dibayarkan maka pendapatan keluarga dari usahataninya (*family farm income*) adalah Rp. 14.307.115,20/tahun lebih tinggi sekitar 2 kali lipat *net farm income*. Pendapatan dari aktifitas tenaga kerja petani dalam usahatani Jambu Getas Merah menjadi Rp. 8.134,82/jam, yang lebih tinggi dari upah buruh tani.

Pendapatan Tunai Usahatani (*Farm net cash Flow*) sebagai indikator kemampuan petani dalam membayar kebutuhan yang segera atau hutang, dapat diketahui dengan menghitung tunai dari arus masuk (penerimaan) dan arus keluar (biaya) usahatani. Pendapatan tunai (tanpa penyusutan dan bunga modal sendiri) usahatani Jambu Getas Merah adalah Rp. 22.646.859,38/tahun. Usahatani ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan bantuan kredit bank bunga 10% /tahun selama 5 tahun, maka pendapatan tunai Rp. 22.646.859,38/tahun akan mampu mengangsur Rp. 21.327.404,41/tahun (angsuran pokok Rp. 14.218.269,61 dan membayar bunga Rp 7.109.134.80) untuk investasi sesuai awal sebesar Rp. 71.091.348,04..

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Usahatani Jambu Getas Merah diselenggarakan bersama-sama dengan usahatani lain yaitu padi, jagung dan tanaman sengon. Penerimaan (*gross return*) usahatani Rp. 62.957.003,66/tahun dengan penerimaan jambu getas merah paling besar Rp.30.210.000,00 (47,99%) dibanding usahatani lainnya. Pendapatan bersih Petani (*Net Farm Income*)/tahun sebesar Rp. 6.554.698,53/tahun, tingkat keuntungan (profitabilitas) sebesar 27,71%/tahun lebih tinggi dari bunga bank umum 20%/tahun. Pendapatan Tenaga Kerja Keluarga (*Return to family labour*) Rp. 3.726,90/jam dengan perhitungan bekerja setara pria sebesar 1758.75 jam/tahun. Pendapatan ini lebih rendah dari upah buruh tani di daerah Rp. 5.000,-/jam kerja. Pendapatan Tunai Usahatani (*Farm net cash Flow)* adalah Rp. 22.646.859,38/tahun, mampu untuk membayar bunga kredit 10% dan angsuran selama 5 tahun dari investasi awal nya Rp. 71.091.348,04.

Saran

Usahatani Jambu Getas Merah di Kelompok Tani Makmur I ACC, agar terus dikembangkan dengan memberi kredit dan pendampingan teknis usaha pada anggotanya. Dibutuhkan kerjasama antar stakeholder untuk mempertahankan usahatani ini dan menunjukkan kepada petani bahwa usahatani jambu getas merah ini menguntungkan. Diperlukan upaya untuk pengembangan usaha seperti pengolahan pasca panen. KWT yang telah ada sebaiknya tetap dipertahankan dengan program pemberdayaan wanita yang sesuai dengan kebutuhan setempat dan dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

Anonimus. 2016. Produksi, Handling Dan Pemasaran Jambu Getas Merah Kelompok Tani Makmur Desa Tambahrejo Kecamatan Pagerruyung Kabupaten Kendal. Laporan Pengabdian Kepada Masyarakat Departemen Pertanian Fakultas Peternakan Dan Pertanian UNDIP.

D. M. A. Ariyani, S. I. Santoso, dan A. Setiadi. 2017. Analisis Profitabilitas Usahatani Jambu Biji Getas Merah Di Kabupaten Kendal. Agromedia, Vol.35, No.2.

Nakasoke, HY. and RE. Paull. 2009. Tropical Fruits. CAB Interntional. New York. 432 p.

Parimin, S.P. 2005. Budidaya Jambu dan Ragam Pemanfaatannya. Penebar Swadaya, Jakarta.

Sahutu, S dan Sjaifullah. 2011. Kajian Fisik dan Kimia Beberapa Varietas Jambu Biji. J. Hort. 1(4): 53-56.]

Soekartawi, John L. Dillon, J. Brian Hardaker, A. Soeharjo. 1986. Ilmu Usahatani Dan Penelitian Untuk Perkembangan Petani Kecil. Penerbit UI.

Warintek.ristekdikti.go.id/pertanian/ diakses 28 September 2016. Budidaya Jambu Biji.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018): 443-453

PENGARUH RISIKO PRODUKSI TERHADAP PERILAKU RUMAHTANGGA PETANI RUMPUT LAUT DI KABUPATEN WAKATOBI

THE EFFECT OF PRODUCTION RISK ON THE HOUSEHOLD BEHAVIOUR OF SEAWEED FARMERS IN WAKATOBI REGENCY

Muhammad Jufri[1*], Yusman Syaukat[2] , Anna Fariyanti[2]
[1*]Program Studi Ekonomi Pertanian, Sekolah Pascarjana, Institut Pertanian Pertanian
[2]Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Pertanian
[*]Penulis korespondensi: ahmatjufri@gmail.com

ABSTRACT

Risk production is a factor that is always proven in farming. One of them is seaweed farming. The consequences of this production will have an influence on the behavior of the seaweed farmers' household in production decisions. This study was conducted in four districts (South Wangi-Wangi, Kaledupa, South Kaledupa, and East Tomia) in Wakatobi district on April-May, 2018. This research was conducted to measure the model of household behavior of seaweed farmers in production decisions (input demand) using Two Stage Least Square (2SLS). The results of the study showed that the production risk carried by farmers varies based on plot area. High risk was occurred in the large plot while the lowest in the small plot. In the seaweed farmer household behavior model, production risks have negative impact to input demand on seaweed farming, while production expectations have positive impact to input demand on seaweed farming.

Keywords*: production risk, household behavior, 2SLS, seaweed farming, production decision*

ABSTRAK

Risiko produksi merupakan risiko yang selalu dihadapi dalam usahatani. Salah satunya adalah usahatani rumput laut. Adanya risiko produksi ini akan memberikan pengaruh pada perilaku rumahtangga petani rumput laut dalam keputusan produksi. Penelitian ini dilakukan di empat kecamatan (Wangi-Wangi Selatan, Kaledupa, Kaledupa Selatan, dan Tomia Timur) di kabupaten Wakatobi pada bulan April-Mei 2018. Penelitian ini dilakukan pengukuran risiko produksi kemudian dimasukan kedalam model perilaku rumahtangga petani rumput laut dalam keputusan produksi (permintaan input) menggunakan Two Stage Least Square (2SLS). Hasil Penelitian menunjukkan risiko produksi yang dihadapi oleh petani beragam berdasarkan luas lahannya. Risiko tinggi pada kategori lahan luas sedangkan yang terendah pada kategori lahan sempit. Dalam model perilaku rumahtangga petani rumput laut, risiko produksi berpengaruh negatif terhadap permintaan input usahatani rumput laut, sedangkan ekspektasi produksi berpengaruh positif terhadap permintaan input usahatani rumput laut.

Kata kunci: Risiko produksi, perilaku rumahtangga, 2SLS, usahatani rumput laut, keputusan produksi

https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.05.10

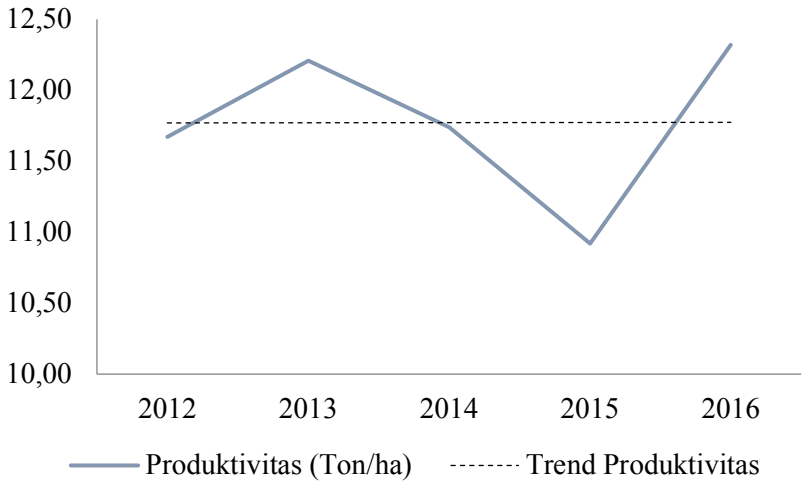
PENDAHULUAN

Risiko merupakan situasi dimana pembuat keputusan mengetahui alternatif hasil dan kemungkinan dengan setiap hasilnya. Risiko dibatasi oleh kemungkinan-kemungkinan yang dihubungkan dengan kejadian dari suatu peristiwa yang mempengaruhi suatu proses pengambilan keputusan (Ellis, 1998). Beberapa sumber risiko yang dapat dihadapi oleh petani diantaranya adalah risiko produksi, risiko pasar atau risiko harga, risiko kelembagaan, risiko kebijakan dan risiko finansial (Ellis, 1988; Harwood et al., 1999; Moschini dan Hennessy, 1999). Dari beberapa sumber risiko tersebut, ternyata risiko yang paling utama dihadapi rumahtangga petani diantaranya adalah risiko produksi.

Salah satu usahatani yang tidak terlepas dari risiko produksi adalah usahatani rumput laut. Produksi rumput laut Indonesia terus mengalami peningkatan dalam kurun waktu tahun 2010-2014 (KKP, 2015). Hal ini menunjukkan besarnya potensi komoditas rumput laut untuk dikembangkan sehingga akan mendorong peningkatan kesejahteraan rumahtangga petani yang berada di wilayah pesisir.

Salah satu Kabupaten yang menjadikan rumput laut sebagai komoditas unggulannya yakni Kabupaten Wakatobi. Kabupaten Wakatobi merupakan Kabupaten yang memiliki luas wilayah daratan 823 km2 atau hanya sekitar 4.5 persen dari total wilayah Kabupaten Wakatobi secara keseluruhan, sedangkan wilayah perairan laut luasnya mencapai 1 377 km2 (BPS 2015). Luasnya perairan tersebut merupakan potensi sumberdaya yang sangat potensial untuk mengembangkan berbagai kegiatan usahatani rumput laut selain parawisata bahari yang telah berkembang selama ini.

Produktivitas rumput laut di Kabupaten wakatobi selama lima tahun terakhir cukup berfluktuasi (lihat Gambar 1) dengan tingkat produktivitas rata-rata diatas produktivitas nasional (10 ton/ha), serta trend produktivitas yang relatif stabil pada produktivitas 11.77 ton/ha. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi fluktuatif produktvitas tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhinya antara lain musim maupun hama dan penyakit tanaman pada usahatani rumput laut. Produktivitas yang berfluktuatif ini menunjukkan adanya risiko produksi yang dihadapi oleh Rumahtangga petani rumput laut di Kabupaten Wakatobi.



Gambar 1. Produktivitas Rumput Laut Basah Kabupaten Wakatobi Tahun 2012-2016
Sumber: Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Sulawesi Tenggara (2017)

Penelitian yang dilakukan Fariyanti *et al.* (2007) yang menunjukkan bahwa adanya risiko memberikan dampak pada keputusan produksi, alokasi tenaga kerja, dan konsumsi. Risiko memberikan dampak pada keputusan produksi, yakni pengurangan penggunaan input usahatani; keputusan alokasi tenaga kerja, yakni menurunkan alokasi tenaga kerja di usahatani dan meningkatkannya di usaha non pertanian; keputusan konsumsi, yakni dengan mengurangi konsumsi pangan, konsumsi non pengan, dan investasi. Oleh sebab itu, penting dilakukan penelitian mengenai pengaruh risiko produksi terhadap perilaku ekonomi rumahtangga petani rumput laut di Kabupaten Wakatobi. Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis pengaruh perubahan tingkat risiko produksi terhadap perilaku rumahtangga petani dalam keputusan produksi usahatani rumput laut di Kabupaten Wakatobi.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian adalah Kecamatan Wangi-Wangi Selatan, Kaledupa, Kaledupa Selatan, dan Tomia Timur Kabupaten Wakatobi. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara purposive (sengaja) dengan pertimbangan bahwa keempat kecamatan ini merupakan lokasi yang terdapat pembudidaya rumput laut di Kabupaten Wakatobi. Penelitian ini direncanakan akan dilaksanakan pada bulan April-Mei 2018.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data cross section musim budidaya 2017/2018. Data diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan rumahtangga petani rumput laut menggunakan kuesioner yang telah disiapkan peneliti. Data sekunder merupakam data pendukung yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik, dan Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Wakatobi.

Metode Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel yang digunakan untuk rumahtangga petani rumput laut adalah metode simple random sampling.. Jumlah sampel rumahtangga petani rumput laut di Kecamatan Wangi-Wangi Selatan, Kaledupa, Kaledupa Selatan, dan Tomia Timur yakni 80 rumahtangga.

Kerangka Pemikiran

Teori ekonomi rumahtangga dikembangkan oleh Becker (1976) dengan melihat keluarga dalam satuan rumahtangga sebagai produsen dan konsumen. Dalam memaksimalkan kepuasannya, fungsi kepuasan rumahtangga dapat ditulis sebagai berikut:

$$U = U (X_1, X_2, X_3, \ldots, X_n)$$

dimana:

U = total kepuasan

Xi = barang ke-i yang dikonsumsi, (i = 1, 2, 3, …, n)

Kemudian model dasar perilaku rumahtangga petani dilakukan pengembangan dengan memasukkan unsur risiko dalam model perilaku ekonomi rumahtangga petani. Penelitian ini memasukkan unsur risiko produksi dalam model perilaku ekonomi rumahtangga petani dengan mengikuti struktur yang dilakukan Beach et al. (2005), yang mengasumsikan petani

memaksimumkan value dari ekspektasi utilitas dengan kendala waktu, fungsi produksi dan anggaran. Rumahtangga petani mempunyai fungsi tujuan sebagai berikut:

$$Max \int_0^T e^{-rt} EU(t)dt$$

Fungsi permintaan input dan penawaran output sebagai berikut:

$N_i = N_i (P_{qi}, \mu_i, \sigma_i^2, w_h, p_x, w_o, A_{t-1}, Z_h)$
$T_{fi} = T_{fi} (P_{qi}, \mu_i, \sigma_i^2, w_h, p_x, w_o, A_{t-1}, Z_h)$
$T_o = T_o (P_{qi}, \mu_i, \sigma_i^2, w_h, p_x, w_o, A_{t-1}, Z_h)$
$H_{fi} = H_f (P_{qi}, \mu_i, \sigma_i^2, w_h, p_x, w_o, A_{t-1}, Z_h)$
$X_i = X (P_{qi}, \mu_i, \sigma_i^2, w_h, p_x, w_o, A_{t-1}, Z_h)$

Fungsi permintaan input baik untuk luas areal lahan (N_i), tenaga kerja untuk usahatani (T_{fi}), tenaga kerja di luar usahatani (T_o), tenaga kerja yang disewa pada usahatani (Hf) dan input variabel lain seperti pupuk, pestisida dan insektisida (X) dan penawaran output dipengaruhi oleh harga output (P_{qi}), ekspektasi variabel random (risiko produksi, μ_i), variance variabel random (σ_i^2), upah tenaga kerja yang disewa (w_h), harga input variabel seperti bibit (p_x), upah tenaga kerja di luar usahatani (w_o), luas areal budidaya periode sebelumnya (A_{t-1}) dan karakteristik khusus rumahtangga (Z_h). Demikian halnya untuk fungsi permintaan terhadap ekspektasi barang konsumsi (C) dipengaruhi oleh variabel tersebut diatas, pendapatan bukan kerja (V) dan harga barang konsumsi (p_c). Berdasarkan kerangka pemikiran ini maka peneliti memasukan variabel risiko dan atau ekspektasi produksi pada setiap persamaan permintaan input untuk melihat perilaku rumahtangga dalam keputusan produksi.

Metode Pengolahan dan Analisis Data

Analisis Risiko Produksi

Tingkat produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah produksi rumput laut kering. Risiko produksi diperoleh dari standard deviasi produksi. Pengukuran risiko didasarkan pada nilai *variance*, *standard deviation* dan *coefficient of variation* (Anderson, *et al.* 1977; Calkin dan DiPietre, 1983; Elton dan Gruber, 1995; Fariyanti *et al.*, 2007). Pada penelitian ini digunakan standard deviation sebagai risiko produksi dengan melihat tingkat produksi pada setiap sampel dari 6 musim panen. Penentuan produksi tinggi, rendah dan normal berdasarkan sebaran data tingkat produktivitas dari tiap musim untuk tiap sampel. Pengukuran ekspektasi dan risiko produksi adalah sebagai berikut:

$EPRL_i = p_{ih} PRL_{ih} + p_{ir} PRL_{ir} + p_{in} PRL_{in}$
$VPRL = p_{ih} (PRL_{ih} - EPRL_i)^2 + p_{ir} (PRL_{ir} - EPRL_i)^2 + p_{in} (PRL_{in} - EPRL_i)^2$
$SDPRL_i = \sqrt{VPRL}$
$CVPRL = \frac{SDPRL}{EPRL}$

dimana:
EPRL = Ekspektasi produksi rumput laut (Kg)
SDPRL = *Standard deviation* produksi rumput laut
VPRL = *Variance* produksi rumput laut
CVPRL = *Coefficient of variation* produksi rumput laut
P_{ih} = Peluang produksi tinggi (%)
P_{ir} = Peluang produksi rendah (%)
P_{in} = Peluang produksi normal (%)
PRL_{ih} = Produksi rumput laut tinggi (Kg)
PRL_{ir} = Produksi rumput laut rendah (Kg)

PRL_{in} = Produksi rumput laut normal (Kg)

Model Perilaku Rumahtangga dalam Permintaan Input (Keputusan Produksi)

1. Curahan kerja pria pada usahatani rumput laut
   $CKPUR = a_0 + a_1\ CKLPR + a_2\ CKPNR + a_3\ LLUR + a_4\ SDPRL + a_5\ EPRL + E_1$
   Tanda parameter estimasi yang diharapkan adalah: $a_3, a_5 > 0$; $a_1, a_2, a_4 < 0$
   dimana:
   CKLPR = Penggunaan tenaga kerja luar keluarga pria pada usahatani rumput laut (Jam/Tahun)
   CKPNR = Curahan kerja pria non usahatani rumput laut (Jam/Tahun)
   LLUR = Luas lahan usahatani rumput laut (m^2)
2. Curahan kerja wanita pada usahatani rumput laut
   $CKWUR = b_0 + b_1\ TPRT + b2\ CKPUR + b_3\ CKLWR + b_4\ LLUR + b5JAB + b_6\ SDPRL + b_7\ EPRL + E_2$
   Tanda parameter estimasi yang diharapkan adalah: $b_1, b_3, b_5 > 0$; $b_2, b_4 < 0$
   dimana:
   CKWUR = Curahan kerja wanita pada usahatani rumput laut (Jam/Tahun)
   CKLWR = Curahan kerja wanita pada luar usahatani (Jam/Tahun)
3. Penggunaan tenaga kerja luar keluarga wanita pada usahatani rumput laut
   $CKLWR = c_0 + c_1\ UTK + c2\ CKWUR + c3\ LLUR + c4\ SDPRL + c5\ EPRL + E_3$
   Tanda parameter estimasi yang diharapkan adalah: $c_3, c_5 > 0$; $c_1, c_2, c_4 < 0$
   dimana:
   UTK = Upah tenaga kerja usahatani rumput laut (Rp/Jam)
4. Curahan kerja total usahatani rumput laut
   $CKTUR = CKPUR + CKWUR + CKLWR + CKLPR$
   dimana:
   CTKUR = Curahan kerja total rumahtangga (Rp/Tahun)
5. Jumlah bibit rumput laut *spinosum*
   $JBS_i = d_0 + d_1\ LLUR + d_2\ HBS + d_3\ BTK + d_4\ EPRL + E_4$
   Tanda parameter estimasi yang diharapkan adalah: $d_1, d_4 > 0$; $d_2, d_3 < 0$
   dimana:
   HBS = Harga bibit rumput laut spinosum (Rp/Kg)
   BTK = Biaya tenaga kerja (Rp/Tahun)
6. Luas lahan usahatani rumput laut
   $LLUR = e_0 + e_1\ JBS + e_2\ HRKS + e_3\ CKTUR + e_4\ TAB + e_5\ SDPRL + E_5$
   Tanda parameter estimasi yang diharapkan adalah: $e_1, e_2, e_3, e_4 > 0$; $e_5 < 0$
   dimana:
   HRKS = Harga rumput laut kering *spinosum* (Rp/Kg)
   TAB = Tabungan (Rp/Tahun)

Identifikasi Model

Model perilaku rumahtangga petani rumput laut yang dirumuskan terdiri dari 6 persamaan (G) yakni 5 persamaan struktural dan 1 persamaan identitas. Model terdiri dari 6 variabel endogen dan 11 variabel eksogen sehingga total variabel adalah 17 variabel (K). Jumlah variabel paling banyak dalam persamaan adalah 7 variabel (M). Apabila (K-M) lebih besar dari (G-1), maka persamaan teridentifikasi berlebih dikatakan *over-identified* dan dapat diestimasi menggunakan 2SLS atau 3SLS (Koutsoyiannis, 1977). Dapat disimpulkan bahwa semua persamaan struktural adalah *over identified*. Berdasarkan syarat *order condition* maka model

mengalami identifikasi berlebih, maka metode yang digunakan adalah metode kuadrat terkecil dua tahap (2SLS). Pengolahan data menggunakan *software Statistical Analysis System/Econometric Time Series* (SAS/ETS) versi 9.1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Risiko Produksi

Secara keseluruhan petani rumput laut dalam penelitian ini adalah petani yang mengusahakan rumput laut jenis *spinosum* dan terdapat beberapa yang mengusahakan juga jenis *cotonii*. Alasan penggunaan rumput laut ini dikarenakan rumput laut ini memiliki daya tahan tinggi (risiko rendah) dibandingkan dengan rumput laut *cotonii*. Metode budidaya yang digunakan secara keselurahan adalah metode *long line.* Berdasarkan luas lahan/petakan rumput laut, diperoleh bahwa dari 80 rumahtangga petani rumput laut di Kabupaten Wakatobi terdapat 26 rumahtangga pada kategori sempit (<5000m^2), 35 rumahtangga pada kategori sedang (5000-10000m^2) dan 19 rumahtangga pada kategori luas (>10000m^2).

Tabel 1. Rata-rata Produksi Rumput Laut (kg), Peluang dan Ekspektasi Produksi (kg) per tahun Berdasarkan Luas Lahan

Uraian	Lahan Sempit		Lahan Sedang		Lahan Luas	
	Rata-rata	SD	Rata-rata	SD	Rata-rata	SD
Produksi Tinggi	3120.21	1191.23	6770.63	2150.98	16819.23	6174.19
Produksi Rendah	941.33	412.90	1966.44	496.08	4990.74	1416.36
Produksi Normal	1878.08	649.52	4040.42	913.54	9932.19	3537.57
Peluang Tinggi	0.33	0.16	0.30	0.17	0.19	0.17
Peluang Rendah	0.35	0.16	0.34	0.22	0.51	0.21
Peluang Normal	0.32	0.12	0.36	0.19	0.30	0.21
Ekspektasi Produksi	1960.12	334.60	4154.33	648.38	8720.59	2089.94

Sumber: *Data Primer diolah* (2018)

Tiap kategori luas petakan memiliki tingkatan produksi, peluang, dan ekspektasi yang berbeda-beda (lihat Tabel 1). Semakin tinggi luas petakan maka semakin besar tingkat produksinya baik pada kondisi produksi tinggi, rendah maupun normal. Peluang produksi tinggi terbesar terdapat pada luas petakan sempit yakni 35% sedangkan yang terendah pada luas petakan luas yakni 19%. Peluang produksi rendah terbesar terdapat pada luas petakan luas yakni 51% sedangkan yang terendah pada luas petakan sedang yakni 34%. Peluang produksi normal terbesar terdapat pada luas petakan sedang yakni 36% sedangkan yang terendah pada luas petakan luas yakni 30%.

Hasil analisis ekspektasi produksi menunujukkan bahwa semakin luas petakan maka semakin tinggi ekspektasinya. Ekspektasi produksi pada petakan sempit sebesar 1960.12kg, petakan sedang sebesar 4154.33kg, dan petakan luas sebesar 8720.59kg. Akan tetapi besarnya ekspektasi produksi berdasarkan luas petakan tidak sejalan dengan ekspektasi produktivitasnya, dimana ekspektasi produktivitas tertinggi terdapat pada petakan sedang. Ekspektasi produktivitas pada petakan sempit sebesar 0.576kg/ m^2, petakan sedang sebesar 0.582kg/m^2, dan petakan luas sebesar 0.462kg/m^2. Ini berbeda dengan produktitas aktual yang tertinggi pada luas lahan sempit (lihat Tabel 2).

Perbedaan tingkat ekspektasi produksi ini, tentunya akan menyebabkan perbedaan tingkat risiko produksi pada tiap kategori luas petakan (lihat Tabel 2). Pada Tabel 2, ditampilkan

beberapa alternatif yang bisa dijadikan sebagai nilai dari risiko produksi yakni dari tingkat variasi, standard deviasi, dan koefisien standard deviasi. Pada penelitian ditetapkan penggunaan standar deviasi sebagai risiko produksi. Dari Tabel 2, diperoleh bahwa semakin luas petakan rumput laut maka risiko yang ditanggung oleh petani rumput laut semakin besar pula.

Tabel 2. Tingkat Risiko Produksi Usahatani Rumput Laut Berdasarkan Luas lahan

Uraian	Rata-rata		
	Lahan Sempit	Lahan Sedang	Lahan Luas
Produktivitas	0.59	0.58	0.45
Varian	425030.09	808781.86	1493153.36
Standar deviasi	500.71	646.22	1069.42
Koefisien variasi	0.11	0.16	0.33

Keterangan: Produktivitas aktual (kg/m^2)

Pengaruh Risiko Produksi terhadap Permintaan Input

Curahan kerja pria dalam keluarga usahatani rumput laut

Hasil dugaan parameter persamaan curahan kerja pria dalam keluarga usahatani rumput laut (CKPUR) pada Tabel 3 menjelaskan bahwa tanda dugaan parameter variabel penjelas pada persamaan tersebut sesuai dengan yang diharapkan. Koefisien determinasi yang dihasilkan sebesar 0.6076 atau keragaman curahan tenaga kerja pria dalam keluarga pada usahatani rumput laut hanya sebesar 60.76 persen oleh variabel penjelas, sedangkan 39.24 persen dipengaruhi oleh variabel dari luar model.

Tabel 3. Hasil estimasi parameter pada persamaan curahan kerja pria dalam keluarga pada usahatani rumput laut

Variabel	Parameter Estimasi	*Standard Error*	t-hit	Pr > |t|	Elastisitas
Intersep	374.9068***	63.44166	5.91	<.0001	
CKLPR	-1.04555***	0.224545	-4.66	<.0001	-0.0175
CKPNR	-0.20168	0.178633	-1.13	0.2625	-0.0197
LLUR	0.047437***	0.007926	5.99	<.0001	0.5785
SDPRL	-0.05027	0.102265	-0.49	0.6245	-0.0624
EPRL	0.002193	0.012785	0.17	0.8643	0.0261

Keterangan: *** = Signifikan pada α 1%

Hasil estimasi diatas menunjukkan bahwa curahan kerja pria luar keluarga pada usahatani rumput laut (CKLPR) dan luas lahan usahatani rumput laut (LLUR) berpengaruh nyata terhadap curahan kerja pria dalam keluarga pada usahatani rumput laut (CKPUR). Pengaruh perubahan risiko produksi dapat dilihat dari nilai elastisitas standard deviasi produksi (SDPRL) sebesar -0.06 menunjukkan bahwa jika SDPRL meningkat sebesar 1%, maka CKPUR menurun sebesar 0.06%. Pengaruh perubahan ekspektasi produksi (EPRL) dapat dilihat dari nilai elastisitasnya sebesar 0.03 yang menunjukkan bahwa jika EPRL meningkat sebesar 1%, maka CKPUR menurun sebesar 0.03%.

Curahan kerja wanita dalam keluarga usahatani rumput laut

Hasil dugaan parameter persamaan curahan kerja wanita dalam keluarga usahatani rumput laut (CKWUT) pada Tabel 4 menjelaskan bahwa tanda dugaan parameter variabel

penjelas pada persamaan tersebut sesuai dengan yang diharapkan. Koefisien determinasi yang dihasilkan sangat kecil yakni 0.1127 atau keragaman curahan tenaga kerja wanita dalam keluarga pada usahatani rumput laut hanya sebesar 11.27 persen oleh variabel penjelas, sedangkan 88.73 persen dipengaruhi oleh variabel dari luar model. Walaupun koefisien determinasinya sangat kecil akan tetapi tidak dapat dihilangkan dalam rangka melihat model perilaku ekonomi rumahtatangga dalam keputusan produksinya. Hal ini dikarenakan tenaga kerja wanita dalam keluarga cukup jarang dicurahkan karena biasanya menggunakan tenaga kerja wanita luar keluarga dalam pengikatan bibit rumput laut.

Tabel 4. Hasil estimasi parameter pada persamaan curahan kerja wanita dalam keluarga pada usahatani rumput laut.

Variabel	Parameter Estimasi	*Standard Error*	t-hit	Pr > |t|	Elastisitas
Intersep	63.10090	146.3299	0.43	0.6676	
PTRT	4.047E-6**	2.023E-6	2.00	0.0492	0.3480
CKPUR	0.198223	0.235805	0.84	0.4033	0.4397
CKLWR	-1.61995**	0.720974	-2.25	0.0277	-0.4345
LLUR	0.017948	0.013139	1.37	0.1762	0.4705
JAB	-14.5183	27.39312	-0.53	0.5977	-0.0262
SDPRL	-0.16390*	0.096625	-1.70	0.0942	-0.3442
EPRL	0.023934*	0.012061	1.98	0.0510	0.3571

Keterangan: ** = Signifikan pada α 5%; * = Signifikan pada α 10%

Hasil estimasi diatas menunjukkan bahwa pengeluaan total rumahtangga (PTRT), curahan kerja wanita luar keluarga pada usahatani rumput laut (CKWLR) dan ekspektasi produksi (EPRL) berpengaruh nyata terhadap curahan kerja wanita dalam keluarga pada usahatani rumput laut (CKWUR). Pengaruh perubahan risiko produksi dapat dilihat dari nilai elastisitas standard deviasi produksi (SDPRL) sebesar -0.34 menunjukkan bahwa jika SDPRL meningkat sebesar 1%, maka CKWUR menurun sebesar 0.34%. Pengaruh perubahan ekspektasi produksi (EPRL) dapat dilihat dari nilai elastisitasnya sebesar 0.36 yang menunjukkan bahwa jika EPRL meningkat sebesar 1%, maka CKWUR menurun sebesar 0.36%.

Penggunaan tenaga kerja wanita luar keluarga pada usahatani rumput laut

Hasil dugaan parameter persamaan curahan kerja wanita luar keluarga usahatani rumput laut (CKLWR) pada Tabel 5 menjelaskan bahwa tanda dugaan parameter variabel penjelas pada persamaan tersebut sesuai dengan yang diharapkan. Koefisien determinasi yang dihasilkan sebesar 0.7865 atau keragaman curahan tenaga kerja wanita luar keluarga pada usahatani rumput laut sebesar 78.65 persen oleh variabel penjelas, sedangkan 21.35 persen dipengaruhi oleh variabel dari luar model.

Hasil estimasi dibawah menunjukkan bahwa upah tenaga kerja usahatani rumput laut (UTK), curahan kerja wanita dalam keluarga pada usahatani rumput laut (CKWUR), luas lahan usahatani rumput laut (LLUR), ekspektasi produksi (EPRL) dan standard deviasi produksi (SDPRL) berpengaruh nyata terhadap curahan kerja wanita luar keluarga pada usahatani rumput laut (CKLWR). Pengaruh perubahan risiko produksi dapat dilihat dari nilai elastisitas SDPRL sebesar -0.25 menunjukkan bahwa jika SDPRL meningkat sebesar 1%, maka CKWLR menurun sebesar 0.25%. Pengaruh perubahan EPRL dapat dilihat dari nilai elastisitasnya sebesar 0.24 yang menunjukkan bahwa jika EPRL meningkat sebesar 1%, maka CKWLR menurun sebesar 0.24%.

Tabel 5. Hasil estimasi parameter pada persamaan penggunaan tenaga kerja wanita luar keluarga pada usahatani rumput laut

Variabel	Parameter Estimasi	*Standard Error*	t-hit	Pr > |t|	Elastisitas
Intersep	53.22850***	20.02495	2.66	0.0096	
UTK	-0.00420***	0.000844	-4.97	<.0001	-0.4168
CKWUR	-0.11687*	0.059188	-1.97	0.0521	-0.4357
LLUR	0.012939***	0.001368	9.46	<.0001	1.2645
SDPRL	-0.03229*	0.018237	-1.77	0.0808	-0.2528
EPRL	0.004391*	0.002346	1.87	0.0652	0.2442

Keterangan: *** = Signifikan pada α 1%; * = Signifikan pada α 10%

Jumlah bibit rumput laut *spinosum*

Hasil dugaan parameter persamaan jumlah bibit rumput laut *spinosum* (JBS) pada Tabel 6 menjelaskan bahwa tanda dugaan parameter variabel penjelas pada persamaan tersebut sesuai dengan yang diharapkan. Koefisien determinasi yang dihasilkan sebesar 0.9059 atau keragaman curahan tenaga kerja wanita luar keluarga pada usahatani rumput laut sebesar 90.59 persen oleh variabel penjelas, sedangkan 9.41 persen dipengaruhi oleh variabel dari luar model.

Tabel 6. Hasil estimasi parameter pada persamaan jumlah bibit rumput laut *spinosum*

Variabel	Parameter Estimasi	*Standard Error*	t-hit	Pr > |t|	Elastisitas
Intersep	1264.715*	651.9161	1.94	0.0561	
LLUR	0.192987***	0.00767	25.16	<.0001	1.0689
HBS	-1.40437**	0.663119	-2.12	0.0375	-0.8848
BTK	-0.00005***	0.000017	-2.65	0.0098	-0.0283
EPRL	0.012287	0.010324	1.19	0.2377	0.0387

Keterangan: *** = Signifikan pada α 1%; ** = Signifikan pada α 5%; * = Signifikan pada α 10%

Hasil estimasi dibawah menunjukkan bahwa luas lahan usahatani rumput laut (LLUR), harga bibit *spinosum* (HBS) dan biaya tenaga kerja (BTK) berpengaruh nyata terhadap jumlah bibit rumput laut *spinosum* (JBS). Pengaruh perubahan HBS dapat dari niai elastisitasnya sebesar -0.88 menunjukkan bahwa jika HBS meningkat sebesar 1%, maka JBS menurun sebesar 0.88%. Pengaruh perubahan EPRL dapat dilihat dari nilai elastisitasnya sebesar 0.04 yang menunjukkan bahwa jika EPRL meningkat sebesar 1%, maka JBS meningkat sebesar 0.04%.

Luas lahan usahatani rumput laut

Hasil dugaan parameter persamaan luas lahan usahatani rumput laut (LLUR) pada Tabel 7 menjelaskan bahwa tanda dugaan parameter variabel penjelas pada persamaan tersebut sesuai dengan yang diharapkan. Koefisien determinasi yang dihasilkan sebesar 0.9303 atau keragaman curahan tenaga kerja wanita luar keluarga pada usahatani rumput laut sebesar 93.03 persen oleh variabel penjelas, sedangkan 6.97 persen dipengaruhi oleh variabel dari luar model.

Tabel 7. Hasil estimasi parameter pada persamaan luas lahan usahatani rumput laut

Variabel	Parameter Estimasi	*Standard Error*	t-hit	Pr > |t|	Elastisitas
Intersep	-45976.4**	17802.94	-2.58	0.0118	

JBS	3.506418***	1.074123	3.26	0.0017	0.6331
HRKS	7.675301**	3.136625	2.45	0.0168	4.8319
CKTUR	5.960985*	3.213450	1.86	0.0676	0.8011
TAB	0.000060	0.000173	0.34	0.7313	0.0104
SDPRL	-0.08452	0.472030	-0.18	0.8584	-0.0068

Keterangan: *** = Signifikan pada α 1%; ** = Signifikan pada α 5%; * = Signifikan pada α 10%

Hasil estimasi diatas menunjukkan bahwa jumlah bibit rumput laut *spinosum* (JBS), harga rumput laut kering *spinosum* (HKRS) dan curahan kerja total usahatani rumput laut (CKTUR) berpengaruh nyata terhadap luas lahan usahatani rumput laut (LLUR). Pengaruh perubahan HRKS dapat dilihat dari niai elastisitasnya sebesar 4.83 menunjukkan bahwa jika HRKS meningkat sebesar 1%, maka LLUR menurun sebesar 4.83%. Pengaruh perubahan risiko produksi dapat dilihat dari nilai elastisitas SDPRL sebesar -0.01 menunjukkan bahwa jika SDPRL meningkat sebesar 1%, maka CKWLR menurun sebesar 0.01%.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Risiko produksi yang dihadapi oleh petani beragam berdasarkan luas lahannya. Risiko tinggi pada kategori lahan luas sedangkan yang terendah pada kategori lahan sempit. Jadi semakin luas lahan usahatani rumput laut maka risiko produksi yang dihadapi semakin besar pula. Risiko produksi terhadap perilaku ekonomi pertanian berpengaruh negatif terhadap permintaan input usahatani rumput laut, sedangkan ekspektasi produksi berpengaruh positif terhadap permintaan input usahatani rumput laut.

Saran

Kebijakan yang diperlukan oleh pemerintah dalam menghadapi risiko produksi dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan petani rumput laut diperlukan kebijakan peningkatan harga output (harga rumput laut kering). Hal ini didasarkan besarnya nilai elastisitas dari harga output terhadap permintaan input (luas lahan rumput laut). Walaupun kenaikan harga output tentunya akan meningkatan harga input (bibit rumput laut), akan tetapi kenaikan tersebut tidak akan terlalu berdampak jika dibandingkan dengan peningkatan harga output (dikarenakan nilai elastisitas nya yang lebih kecil dari 1). Alternatif lainnya adalah harga input disubsudi oleh pemerintah sehingga akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan petani rumput laut.

DAFTAR PUSTAKA

Anderson JR, Dillon JL, Hardaker JB. 1997. Agricultural Decision Analysis. Ames The Lowa State University Press. Lowa.

[BPS] Badan Pusat Statistik. 2015. Wakatobi dalam Angka. BPS Wakatobi. Wangi-wangi.

Beach, R.H, Jones, A.S., Johnsston, S.A. 2005. Tobacco Farmer Interest and Success in Diversificaton. Paper. American Agricultural Economics Association, Rhode Island.

Becker, G.S. 1976. The Economic Approach to Human Behaviour. The University of Chicago Press. Chicago.

Calkin P.H., DiPietre D.D. 1983. Farm Business Management Successful Decisions in a Changing Environment. Macmillan Publishing Company Inc. New York.

[DKP] Dinas Kelautan dan Perikanan Sulawesi Tenggara. 2017. Kelautan dan Perikan Sulawesi Tenggara dalam Angka 2017. Dinas Kelautan dan Perikanan Sulawesi Tenggara. Kendari.

Ellis, F. 1988. Peasant Economics: Farm Households and Agrarian Development. Cambridge University Press. Cambridge.

Elton E.J., Gruber M.J., 1995. Modern Portofolio Theory and Investment Analysis. Fifth Edition. Johns Wiley and Sons Inc. New York.

Fariyanti, A., Kuntjoro, Hartoyo, S., Daryanto, A. 2007. Pengaruh Risiko Produksi dan Harga Kentang Terhadap Perilaku Produksi Rumahtangga Petani di Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung. Jurnal Agribisnis dan Ekonomi Pertanian. Vol 1(1):19-30.

Harwood, J., Heifner, R., Coble, K., Perry, J., Somwaru, A. 1999. Managing Risk in Farming: Concepts, Research and Analysis. Agricultural Economic Report No. 774. U.S. Depeartement of Agriculture, Washington.

[KKP] Kementerian Kelautan dan Perikanan. 2015. Kelautan dan Perikanan dalam Angka 2015. Kementerian Kelautan dan Perikanan. Jakarta.

Koutsoyiannis, A. 1977. Theory of Econometrics: An Introductory Exposition of Econometric Methods. Second Edition. The Macmillan Press Ltd. London.

Moschini, G,, Hennessy, D.A. 1999. Uncertainty, Risk Aversion and Risk Management for Agricultural Producers. Elsevier Science Publisher. Amsterdam.

Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA) ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e)
Volume 2, Nomor 5 (2018)

PENYERAHAN NASKAH

Naskah merupakan karya ilmiah atau hasil penelitian yang belum dipublikasikan atau diterbitkan. Naskah dapat dikirim melalui system OJS pada laman: http://jepa.ub.ac.id/index.php/jepa/user/register atau e-mail: jepa@ub.ac.id.

PEDOMAN PENULISAN NASKAH

Format Naskah. Naskah yang berupa hasil penelitian disusun sesuai format baku: judul naskah, nama penulis, abstrak, pendahuluan, metode penelitian, hasil dan pembahasan, kesimpulan dan saran, serta daftar pustaka.
Judul Naskah. Judul naskah ditulis secara jelas dan singkat dalam *bahasa Indonesia* dan *bahasa Inggris* yang menggambarkan isi pokok, maksimum 20 kata.
Nama Penulis. Identitas penulis pertama ditulis lengkap tanpa gelar, disertai alamat institusi dan alamat email.
Abstrak. Ditulis dalam bahasa Indonesia dan Inggris. Bersifat utuh dan mandiri, yang mengandung latar belakang dan tujuan, metode, hasil dan kesimpulan. Panjang tulisan tidak melebihi 250 kata dan disertai kata kunci *(keyword)*.
Pendahuluan. Menyampaikan informasi secara urut tentang latar belakang, maksud, dan tujuan, yang disajikan secara ringkas dan jelas.
Metode Penelitian. Menyampaikan keterangan waktu dan tempat penelitian yang disajikan pada bagian awal, selanjutnya desain dan teknik penelitian, teknik pengumpulan data, serta metode analisis.
Hasil dan Pembahasan Hasil penelitian disajikan secara berkesinambungan mulai dari hasil penelitian utama hingga hasil penunjang, dilengkapi dengan pembahasan, dapat dibuat dalam suatu bagian yang sama atau terpisah. Jika ada penemuan baru, hendaknya tegas dikemukakan dalam pembahasan.
Kesimpulan dan Saran. Kesimpulan dari hasil penelitian hendaknya dikemukakan secara jelas. Saran dicantumkan setelah kesimpulan, berisi masukkan yang dapat diperuntukkan kepada peneliti selanjutnya, pemerintah, dan masyarakat secara luas.
Daftar Pustaka. Sumber pustaka yang dikutip, berupa majalah ilmiah, jurnal, buku, atau hasil penelitian (tesis atau disertasi) yang relevan. Sumber pustaka disusun mengikuti urutan alfabet, dan tahun penerbitan pustaka (tahun pustaka mundur 10 tahun dari waktu penelitian). Sumber pustaka (nama penulis) dalam daftar pustaka dimulai dari nama kedua (keluarga), kemudian diikuti nama pertama (dalam bentuk singkatan). Ini berlaku untuk semua sumber pustaka untuk orang pertama tetapi nama penulis kedua dan seterusnya tidak perlu dibalik. Cara pengutipan daftar pustaka adalah: Nama penulis. Tahun. Judul buku. Penerbit. Kota atau Negara. Halaman atau jumlah halaman.
Bahasa. Tata bahasa yang digunakan mengikuti kaidah Ejaan Yang Disempurnakan (EYD), Subyek-Predikat-Objek (SPO). Naskah ditulis dalam MS-Word (kertas A4, font: Times New Roman, size 11, normal). Gambar, ilustrasi, dan foto dapat dimasukkan dalam file naskah.
Satuan Pengukuran. Satuan pengukuran yang digunakan dalam naskah hendaknya mengikuti sistem internasional yang berlaku (termasuk dalam pemberian tanda titik (.) untuk desimal (dua digit di belakang koma) dan koma (,) untuk ribuan.