

## **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TUNDA JUAL GABAH DI DESA SEGOROYOSO KECAMATAN PLERET KABUPATEN BANTUL**

*Factors Afected of Rice Sale Delay of Segoroyoso Village,  
District of Pleret, Bantul Regency*

**Wulandari Dwi Etika Rini**

Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Jogjakarta

### **ABSTRACT**

*The research aim to know the factors affected of rice sale delay rice farmers in Segoroyoso Village, District of Pleret, Bantul Regency. The research method used survey. The research location is determined by purposive method and intake of responder is sensus. Primary data were collected by interviewing with rice farmers in Segoroyoso village in December 2006. The data were analyzed by multiple linier regression model. The research result show that the factors affected of rice sale delay is area of the field, the others income and household consumption.*

**Keywords** : rice, sale delay

### **PENDAHULUAN**

Pembangunan pertanian mendapat prioritas utama dalam rangka Pembangunan Ekonomi Nasional, pembangunan pertanian bertujuan untuk meningkatkan hasil dan mutu produksi, meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha, menunjang kegi-atan industri serta meningkatkan ekspor.

Pembangunan pertanian didasarkan pada strategi kebijaksanaan penerapan sistem agribisnis terpadu yang berkelanjutan. Dengan pendekatan ini, maka orientasi pembangunan tidak hanya pada peningkatan produksi dan pendapatan saja, tetapi mencakup pula pengembangan keseluruhan sistem agribisnis yang dilaksanakan secara terpadu. Dengan demikian keterkaitan antar sektor ekonomi akan dapat ditingkatkan sehingga akan mendorong pertumbuhan ekonomi pedesaan.

Pada tahun 2004 sektor pertanian Indonesia ditargetkan dapat tumbuh 2%, sumber pertumbuhan sektor pertanian tersebut diharapkan dari subsektor tanaman pangan, perkebunan, peternakan dan hortikultura. Untuk mencapai tujuan diatas, fokus kegiatan pembangunan pertanian 2004 adalah program Peningkatan Ketahanan Pangan dan program Pengembangan Agribisnis.

Usahatani padi sawah adalah salah satu usaha subsektor tanaman pangan yang mendukung terwujudnya pertumbuhan sektor pertanian di Indonesia melalui dua program tersebut.

Pada sistem agribisnis padi di Indonesia menunjukkan bahwa rumah tangga petani merupakan pelaku utamanya, tetapi paling sering dirugikan oleh mekanisme pasar (Anonim, 2001). Pada musim panen dimana petani akan memasarkan sebagian hasil produksi harganya rendah, sebaliknya pada saat petani membutuhkan input sebagai sarana produksi harganya mahal. Kondisi tersebut menyebabkan pendapatan petani menjadi rendah.

Beras yang merupakan komoditas penting pemerintah Indonesia dalam kaitan dengan lemahnya posisi tawar petani padi ditetapkan kebijakan harga dasar gabah untuk menguatkan posisi tawar petani padi. Harga dasar dimaksudkan agar petani yang bertindak sebagai produsen, tidak mengalami kerugian atas komponen-komponen biaya produksi dan pengeluaran lain yang dikeluarkan selama proses produksi. Tetapi pada kenyataannya harga jual gabah masih dibawah harga dasar yang telah ditetapkan oleh pemerintah Indonesia, terutama pada saat terjadi panen raya.

Kabupaten Bantul yang merupakan salah satu kabupaten di propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki potensi untuk mengembangkan subsektor pertanian tanaman pangan terutama usahatani padi. Desa Segoroyoso merupakan salah satu desa di Kecamatan Pleret dengan kegiatan usahatani padi sawah sepanjang tahun.

Luas garapan petani padi sawah yang satu dengan yang lainnya tidak sama. Ini menyebabkan jumlah produksi gabah yang dihasilkan petani yang satu dengan yang lainnya bervariasi. Jumlah produksi gabah yang tidak sama tentu akan menyebabkan perbedaan jumlah produksi gabah yang akan dijual oleh petani.

Pada saat musim panen, petani padi di Desa Segoroyoso mengeluhkan rendahnya harga jual gabah karena dibawah harga dasar gabah yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Namun setelah musim panen harga jual gabah meningkat. Untuk mengantisipasi rendahnya harga jual gabah pada saat musim panen petani melakukan cara pemasaran dengan menyimpan hasil panennya terlebih dahulu dan dijual beberapa waktu kemudian setelah harga jual gabah meningkat. Cara yang dilakukan petani ini dikenal dengan Tunda Jual. Biasanya harga jual gabah yang diterima petani dengan melakukan tunda jual lebih tinggi daripada sebelum dilakukan tunda jual. Disisi lain ada petani yang tetap menjual gabah meskipun harga jual gabah rendah. Hal ini tentu mempengaruhi pendapatan petani yang melakukan tunda jual dan petani yang tidak melakukan tunda jual dari usahatani padi sawahnya. Petani yang melakukan tunda jual umumnya mempunyai pendapatan selain dari usahatani padi sawahnya. Hal ini memungkinkan petani untuk melakukan tunda jual.

Selain itu petani yang melakukan tunda jual dari pendapatan luar usahataniya masih dapat untuk memenuhi kebutuhan pengeluaran rumah tangga. Untuk itu maka pertanyaan yang timbul adalah sejauhmana luas lahan, rasio harga jual gabah sesudah dan sebelum tunda jual, pendapatan usaha lain dan pengeluaran rumah tangga berpengaruh terhadap tunda jual gabah petani ?

Berdasar uraian di atas maka tulisan ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis pengaruh luas lahan, rasio harga jual gabah sesudah dan sebelum tunda jual, pendapatan usaha lain dan pengeluaran rumah tangga terhadap tunda jual gabah petani.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan adalah metode *Survey*, yaitu penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah (Nazir, 1985).

Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan menggunakan metode *purposive*, yaitu memilih lokasi penelitian dengan sengaja berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu yang telah ditentukan sebelumnya berdasarkan tujuan penelitian (Singarimbun dan Effendi, 1995). Diambil Desa Segoroyoso, Kecamatan Pleret, Kabupaten Bantul karena terdapat petani yang mempunyai pekerjaan sampingan pedagang krecek dan melaksanakan tunda jual gabah pada usahatani padi.

Metode pengambilan responden dilakukan dengan menggunakan metode *sensus*, yaitu dengan pengambilan semua unit populasi sebagai sumber data. Dalam penelitian ini peneliti mengambil semua petani yang melakukan tunda jual dan mempunyai pekerjaan sampingan yaitu pedagang krecek sejumlah 15 petani.

Model persamaan regresi :

$$Y = a + bX_1 + cX_2 + dX_3 + eX_4 + \varepsilon$$

Keterangan :

Y = tunda jual gabah (kg)

X<sub>1</sub> = luas lahan (ha)

X<sub>2</sub> = rasio harga

X<sub>3</sub> = pendapatan usaha lain (Rp/bulan)

X<sub>4</sub> = pengeluaran rumah tangga (Rp/bulan)

a = konstanta

b,c,d,e = koefisien regresi

$\varepsilon$  = error term

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Salah satu gejala ekonomi sangat penting berhubungan dengan perilaku petani baik sebagai produsen maupun sebagai konsumen adalah harga. Suatu barang mempunyai harga karena barang itu berguna dan barang itu jumlahnya terbatas. Suatu barang merupakan barang ekonomi dalam ilmu ekonomi dinyatakan barang tersebut mempunyai permintaan dan penawaran.

Penawaran hasil pertanian merupakan sejumlah barang yang ditawarkan kepada konsumen atau pembeli pada suatu pasar, waktu dan harga tertentu. Penawaran suatu pasar juga merupakan suatu fungsi produksi dan fungsi harga. Penawaran sebagai fungsi produksi dipengaruhi oleh :

1. Jumlah produsen potensial dan faktor produksi yang dikuasainya.
2. Keadaan produsen dan tingkat teknologinya.
3. Sifat fisik dari barang atau hasil produksinya.
4. Harga barang yang diharapkan oleh produsen.
5. Biaya produksi barang itu.
6. Adat kebiasaan.

Dari sisi produksi, penawaran hasil pertanian dapat meningkat atau bertambah besar karena adanya produsen baru, produsen lama dirangsang untuk meningkatkan produksi dan keadaan keuangan dari produsen. Penawaran sebagai fungsi harga dipengaruhi oleh :

1. Jumlah seluruh barang yang bisa dijual.
2. Perubahan teknologi dan keadaan harga pada waktu kedepan.
3. Biaya penyimpanan barang.
4. Pengaruh perorangan terhadap penguasaan hasil produksi.
5. Modal yang dipakai oleh penguasa hasil produksi.
6. Adat kebiasaan.
7. Kebijakan.

Peran pemerintah dalam kebijakan harga sangat diperlukan, hal ini perlu diketahui karena pada saat musim panen hasil pertanian harga produk pertanian yang dihasilkan tersebut rendah. Kebijakan harga yang ditetapkan pemerintah adalah harga dasar dan harga atap. Kebijakan harga dasar atau harga minimum yang ditetapkan pemerintah mempunyai tujuan tersendiri. Tujuannya yaitu menjaga harga pasar pada saat panen tidak jatuh dari harga yang seharusnya diterima produsen pada saat panen. Sedangkan kebijakan harga atap bertujuan untuk menjaga agar harga pasar pada saat musim paceklik tidak melonjak dari harga yang sanggup dibeli oleh konsumen. Kebijakan harga tersebut dikatakan efektif jika harga pasar berada diantara harga dasar dan harga atap artinya baik produsen maupun konsumen tidak ada yang dirugikan.

Persoalan lain yang penting dalam hubungan dengan penawaran adalah peranan pedagang atau lembaga pemasaran. Harga yang terjadi dalam pasar merupakan perpotongan antara kurva permintaan dan kurva penawaran. Ada dua perbedaan penting yang harus diperhatikan antara kurva permintaan dan kurva penawaran. Pertama adalah pentingnya faktor waktu dalam hal penawaran dan yang kedua adalah pengaruh harga terhadap jumlah yang ditawarkan biasanya tidak dapat dibalikkan. Faktor waktu dalam kurva penawaran penting sekali karena hasil-hasil pertanian bersifat musiman, sehingga kenaikan harga di pasar tidak dapat segera diikuti dengan naiknya penawaran kalau panen belum tiba. Disamping itu pengaruh harga tidak dapat menaikkan harga setelah beberapa waktu tertentu akan mendorong kenaikan jumlah yang ditawarkan maka penurunan harga tidak akan dapat mengembalikan jumlah yang ditawarkan ke tingkat sebelumnya.

Permintaan hasil pertanian merupakan sejumlah barang yang diminta pada suatu tempat, waktu dan harga tertentu. Adapun permintaan hasil pertanian dipengaruhi oleh :

1. Harga.
2. Pendapatan.
3. Ada tidaknya barang substitusi.
4. Sifat produk pertanian.
5. Metode belanja dan tipe pemasaran.

Pemasaran padi di Indonesia sudah relatif berkembang dengan baik. Petani dapat menjual padi kapan saja dan hampir tidak ada kesulitan menjual kecuali harga yang rendah pada saat musim panen raya. Petani padi di desa umumnya menjual langsung hasil panennya pada saat musim panen. Khusus untuk usahatani padi, harga jual akan mempengaruhi petani dalam upaya peningkatan produksi padi. Hal ini dikarenakan harga jual yang diterima petani mempengaruhi pendapatan dan keuntungan dari usahatani yang dilakukan.

Salah satu strategi bagi petani dalam upaya memperoleh keuntungan adalah dengan berhati-hati menetapkan waktu penjualan agar memperoleh harga terbaik (Beirlein dan Woolverton, 1991). Cara sederhana yang dilakukan petani padi di Kabupaten Jombang Jawa Timur pada saat memasarkan hasilnya adalah menyimpan hasilnya di lumbung, menunggu harga jual yang baik (Anonim, 2001). Sejalan dengan cara tersebut Beirlei dan Woolverton mengemukakan bahwa dikenal enam alternatif pemasaran untuk produk biji-bijian yaitu :

1. Menjual dalam pasar secara tunai saat panen.
  2. Menyimpan atau melumbungkan hasil panen dan menjualnya kemudian.
- Hal ini yang disebut dengan tunda jual.

3. Membuat kesepakatan kontrak sebelum panen.
4. Membuat kontrak awal untuk pasar mendatang.
5. Biji-bijian dipasarkan untuk pakan ternak.
6. Menjual hasil panen pada pemerintah.

Pemasaran gabah yang dilakukan oleh petani di Kecamatan Pleret khususnya di Desa Segoroyoso sama dengan alternatif pemasaran kedua seperti yang dikemukakan Beirlein dan Woolverton. Menyimpan atau melumbungkan dan menjualnya kemudian setelah harga membaik atau sering disebut tunda jual. Hal ini merupakan pilihan strategi pemasaran gabah akan mempengaruhi pendapatan petani serta keuntungan petani. Dengan tunda jual diharapkan diperoleh harga jual yang baik yang nantinya akan memberikan keuntungan petani padi.

Tunda jual digunakan juga untuk mengantisipasi fluktuasi harga antara waktu sehingga harga pangan pada musim panen tidak terlalu rendah dan harga pangan pada musim paceklik tidak terlalu tinggi. Rendahnya harga produk pangan pada musim panen seringkali merugikan produsen karena pendapatan yang diperoleh dari hasil panennya rendah. Pada saat musim paceklik yaitu pada saat produsen pangan yang juga konsumen membeli pangan dengan harga yang relatif tinggi. Hal tersebut berarti bahwa fluktuasi harga produk pangan relatif merugikan produsen yang sekaligus konsumen.

Tunda jual merupakan salah satu alternatif cara pemasaran karena dalamnya terdapat fungsi-fungsi pemasaran. Salah satu fungsi pemasaran yang terdapat pada tunda jual gabah adalah penyimpanan. Dalam penyimpanan gabah tentu memerlukan tempat dan memakan waktu, untuk itu lamanya penyimpanan ini benar-benar harus diperhitungkan. Fungsi pemasaran lain yang terkait dalam tunda jual adalah pengangkutan. Pengangkutan mempunyai arti memindahkan sesuatu produk dari sumber produksi ke pasar pada waktu tertentu yang tepat disesuaikan dengan kebutuhan pasar.

Tunda jual gabah merupakan salah satu cara pemasaran gabah yang dapat dilakukan oleh petani padi sawah. Tunda jual dilakukan petani padi sawah untuk mendapatkan posisi tawar gabah yang tidak rendah. Dengan melakukan tunda jual, pendapatan petani dapat meningkat, hal ini dikarenakan harga jual gabah tidak terlalu rendah sebagaimana pada saat panen padi sawah. Rata-rata jumlah gabah yang disimpan petani padi sawah untuk dijual pada saat harga lebih tinggi adalah sebesar 3.623,333 kg.

Faktor-faktor yang mempengaruhi tunda jual pada petani yang melakukan tunda jual adalah :

Luas lahan yang dimiliki petani akan berpengaruh terhadap usahatani yang dilakukan. Semakin luas lahan garapan yang dimiliki oleh petani maka jumlah produksi gabah yang dihasilkan semakin banyak. Rata-rata luas lahan garapan petani padi sawah yang melakukan tunda jual adalah 0,43 Ha.

Rasio harga jual setelah dilakukan tunda jual dengan harga sebelum dilakukan tunda jual. Petani padi sawah akan menjual gabah apabila harga jual gabah mengalami kenaikan. Harga jual gabah sebelum dilakukan tunda jual antara Rp. 2.050,00 sampai Rp. 2.250,00 dan harga setelah dilakukan tunda jual antara Rp. 2.350,00 sampai Rp. 2.500,00 sehingga rata-rata rasio harga jual setelah dilakukan tunda jual dengan harga jual sebelum dilakukan tunda jual adalah 1,1387.

Pendapatan Usaha lain, akan berkaitan dengan penyediaan dana petani untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan usahataniannya. Rata-rata pendapatan usaha lain dari petani padi sawah yang melakukan tunda jual adalah Rp. 1.111.111,00,-/bulan. Pengeluaran Rumah Tangga, setiap rumah tangga akan mengeluarkan uang untuk membiayai kebutuhan hidup sehari-hari yang terdiri dari kebutuhan pangan, pendidikan, perumahan, kesehatan, pakaian dan lain-lain. Rata-rata pengeluaran rumah tangga tani untuk mencukupi kebutuhan hidup adalah Rp. 1.064.444,-/bulan.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat rata-rata faktor-faktor yang mempengaruhi tunda jual pada Tabel 1.

**Tabel 1. Rata-rata Tunda Jual dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi pada Petani Padi Sawah di Desa Segoroyoso Tahun 2006**

No.	Keterangan	Rata-rata
1.	Tunda Jual (kg)	3.623,33
2.	Luas lahan (ha)	0,43
3.	Rasio harga sebelum dan sesudah	1,14
4.	Pendapatan usaha lain (Rp/bulan)	1.111.111,00
5.	Pengeluaran rumah tangga (Rp/bulan)	1.064.444,00

Faktor-faktor luas lahan, rasio harga sebelum dan sesudah tunda jual, pendapatan usaha lain sertapengeluaran rumah tangga akan mempengaruhi tunda jual dapat dilihat dari hasil perhitungan regresi dapat dilihat pada Tabel 2. Hasil uji regresi linier berganda seperti pada Tabel 2. Dapat diketahui bahwa besarnya nilai  $R^2$  adalah 0,978 yang berarti bahwa besarnya tunda jual sebesar 97,8% dipengaruhi atau dijelaskan oleh luas lahan, rasio harga sesudah dan sebelum tunda jual, pendapatan usaha lain dan pengeluaran rumah tangga. Sedangkan tunda jual sebesar 2,2% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel yang digunakan dalam model. Untuk mengetahui apakah variabel luas lahan, rasio harga jual sesudah dan sebelum tunda jual, pendapatan usaha lain dan pengeluaran rumah tangga secara individual berpengaruh terhadap variabel tunda jual dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda Pengaruh Luas Lahan, Rasio Harga Jual Gabah Sesudah dan Sebelum Tunda Jual, Pendapatan Usaha Lain dan Pengeluaran Rumah Tangga Tahun 2006**

Variabel Bebas	Koefisien Regresi	t	Sig
(Constant)	-2386,630	-851	,415
Luas Lahan (X1)	7942,024	5683	,000**
Rasio Harga (X2)	2752,451	1087	,302
Pendapatan Usaha Lain (X3)	2,661E-03	3070	,012**
Pengeluaran RT (X4)	-3,28E-03	-2652	,024**
R	0,992		
Adjust R <sup>2</sup>	0,978		

**Keterangan :**

Predictors : (Constan), Pengeluaran RT, Rasio Harga, Luas lahan, Pendapatan usaha lain.

Dependent Variable : Tunda Jual

\*\*\*) significant pada  $\alpha = 5\%$

Besarnya pengaruh masing-masing variabel independent terhadap variabel dependent adalah sebagai berikut : variabel luas lahan, pendapatan usaha lain dan pengeluaran rumah tangga menunjukkan pengaruh yang signifikan dengan nilai sig masing-masing 0,000 untuk luas lahan, 0,012 untuk pendapatan usaha lain dan 0,024 untuk pengeluaran rumah tangga dengan masing masing koefisien regresi sebesar 7942,024 untuk luas lahan, 2,661E03 untuk pendapatan usaha lain dan -3,28E-03.

Untuk luas lahan berarti bila setiap penambahan luas lahan sebesar satu satuan akan meningkatkan tunda jual gabah sebesar 7942,024, luas lahan berpengaruh positif tersebut maka bila luas lahan garapan petani semakin luas, maka tunda jual gabah juga semakin besar. Untuk pendapatan usaha lain berpengaruh positif berarti bila semakin besar jumlah pendapatan usaha lain maka jumlah tunda jual gabah juga akan semakin besar, maka setiap penambahan pendapatan usaha lain sebesar satu-satuan, akan meningkatkan tunda jual gabah sebesar 0,002661. Untuk pengeluaran rumah tangga berpengaruh negatif yang berarti semakin besar pengeluaran rumah tangga maka semakin berkurang tunda jual gabah, maka setiap kenaikan pengeluaran rumah tangga sebesar satu-satuan akan menurunkan tunda jual gabah, hal tersebut karena bila pengeluaran semakin besar untuk mencukupi kebutuhan tersebut harus menjual gabah lebih banyak sehingga gabah yang tunda jual akan semakin kecil. Sedangkan pengaruh variabel rasio harga jual sesudah dan sebelum tunda jual tidak signifikan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat diambil kesimpulan bahwa luas lahan garapan, pendapatan usaha lain dan pengeluaran rumah tangga berpengaruh signifikan terhadap tunda jual gabah sedangkan pengaruh rasio harga sesudah dan sebelum tunda jual tidak signifikan terhadap tunda jual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2001. *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Penguatan Kelembagaan Pangan dan Agribisnis*. Departemen Pertanian.
- Anonim. 2003. *Rencana dan Fokus Kegiatan Pembangunan Pertanian Tahun 2003*. News Letter Edisi 10 Oktober 2003.
- Bierlin, J.G and Woolverton, M.W. 1991. *Agribusiness Marketing The Management Perspective*. Prentice Hall, New Jersey.
- Darwanto, D.H. 2001. *Tinjauan Ekonomi Sistem Tunda Jual Komoditi Pangan*. Makalah Pertemuan Sosialisasi Sistem Tunda Jual.
- Nazir, M. 1985. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Singarimbun, M. dan Effendi, S. 1995. *Metode Penelitian Survei*. LP3ES. Jakarta
- Soekartawi. 1986. *Ilmu Usahatani Dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil*. UI Press. Jakarta.
- Tohir, A Kaslan. 1991. *Usaha Tani Indonesia*. Rineka Cipta. Jakarta.