

**"Tema: 3 (Pangan, Gizi dan Kesehatan)**

**STRUKTUR, PERILAKU DAN KINERJA PASAR (KASUS PEMASARAN GULA  
KELAPA KRISTAL ASAL KECAMATAN CILONGOK KABUPATEN  
BANYUMAS)**

Adwi Herry K.E, Tatang Widjojoko, MP , Suyono  
Fakultas Pertanian Unsoed

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengevaluasi struktur, perilaku dan kinerja pasar pada kasus pemasaran gula kelapa kristal asal Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Metode survai deskriptif dan eksplanatori digunakan dalam penelitian ini. Sampel produsen ditentukan dengan metode Simple Random Sampling, sedangkan sampel pedagang ditentukan dengan metode Snowball Sampling. Jumlah sampel produsen diperoleh sebanyak 36 responden dan sampel pedagang kecil sebanyak 11 responden dan pedagang besar 5 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur pasar gula kelapa kristal di tingkat produsen dari sisi pembeli tergolong oligopsoni longgar, sedangkan pada tingkat pedagang desa tergolong oligopsoni ketat, sedangkan struktur pasar pada tingkat pedagang besar dan dari sisi pembeli tergolong oligopsoni ketat. Penentuan harga pasar baik di pasar tingkat produsen, tingkat pedagang kecil dan pasar tingkat pedagang besar dan tingkat pemasok adalah dominan ditentukan oleh pihak pembeli. Namun kinerja pasar pada kasus pemasaran gula kelapa kristal asal Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas tergolong cukup baik. Hal ini dapat dibuktikan yaitu pihak produsen mendapatkan *farmer's share* sekitar (66-81)%.

*Kata Kunci:* struktur perilaku, kinerja pasar, gula kelapa kristal, concentration ratio

**ABSTRACT**

The purpose of this study was to find out and evaluate the structure, behavior and market performance in the case of marketing of crystal coconut sugar from Cilongok District, Banyumas Regency. Descriptive and explanatory survey methods were used in this study. The producer sample is determined by the Simple Random Sampling method, while the merchant sample is determined by the Snowball Sampling method. The number of producer samples was obtained as many as 36 respondents and samples of small traders were 11 respondents and 5 large traders. The results showed that the market structure of crystal palm sugar at the producer level from the buyer side was classified as loose oligopsonic, while at the level of village traders was categorized as tight oligopsonic, while the market structure at the level of wholesalers and from the buyer side was categorized as tight oligopsonies. Determination of market prices in both the producer-level market, the level of small traders and the wholesaler-level market and supplier level is predominantly determined by the buyer. However, the market performance in the case of marketing of crystalline coconut sugar from Cilongok District, Banyumas Regency is quite good. This can be proven, namely the producers get the farmer's share around (66-81)%.

*Keywords:* behavior structure, market performance, crystal coconut sugar, concentration ratio

## **PENDAHULUAN**

Keberhasilan upaya peningkatan produk hasil pertanian yang dilakukan oleh pemerintah di Kabupaten Banyumas tidak selalu diiringi dengan keberhasilan aspek pemasarannya, sehingga tujuan meningkatkan kesejahteraan produsen sering kurang berhasil. Kondisi ini terjadi karena peningkatan produk hasil pertanian yang melimpah tanpa diiringi dengan perbaikan sistem pemasaran akan selalu berdampak terhadap rendahnya harga di tingkat produsen, sehingga penerimaan mereka tidak banyak berubah atau bahkan dapat menurun.

Rendahnya harga produk pertanian di tingkat produsen juga tidak lepas dari struktur pasar produk pertanian yang kurang kompetitif, di mana ada pihak yang lebih dominan dalam penentuan harga (*price maker*) pada satu sisi dan posisi tawar (*bargaining position*) produsen rendah pada sisi yang lain, sehingga produsen cenderung sebagai penerima harga (*price taker*). Suyono *et al* (2011) melaporkan bahwa pemasaran nilam di Kabupaten Banyumas cenderung kurang efisien, dimana struktur pasar nilam di tingkat penyuling adalah oligopsoni longgar, sedangkan struktur pasar nilam di tingkat pengumpul dan petani oligopsoni kuat, sehingga harga nilam di tingkat petani ditentukan oleh pembeli.

Rendahnya harga dan posisi tawar produsen (pengrajin) juga terjadi pada komoditas gula kelapa di Kabupaten Banyumas, hal ini dikarenakan sebagian besar pengrajin telah terikat uang panjar (uang muka) dari para pedagang pengumpul, sehingga posisi tawar pengrajin gula kelapa rendah dan harga lebih dominan ditentukan oleh pihak pembeli. Kondisi ini sudah terjadi sejak waktu yang lama sekali, Suyono (1985) melaporkan bahwa pengrajin gula kelapa di Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara rata-rata terikat uang panjar dari tiga (3) pedagang pengumpul setempat, sehingga mereka tidak dapat menjual gula kelapa ke pihak lain dan harga yang diterima pengrajin 100% ditentukan oleh pedagang pembeli.

Permasalahan utama yang dihadapi pengrajin dan Kelompok Pengrajin gula kelapa organik (cetak dan kristal) adalah belum adanya model rantai pasok yang mengutamakan koordinasi dan kolaborasi antara pengrajin dengan *stake holder* (pedagang pengumpul lokal, pedagang besar, eksportir) yang terlibat dalam pemasaran gula kelapa organik, sehingga produsen tidak mempunyai jaminan bahwa gula kelapa yang diproduksi akan dapat dipasarkan dengan harga yang wajar yaitu tingkat harga yang dapat menutup biaya produksi yang telah dikeluarkan. Pada kondisi seperti ini harga yang diterima produsen atau pengrajin gula kelapa organik berfluktuasi, sehingga penerimaan yang mereka peroleh

juga bervariasi baik antar kualitas maupun terutama antar waktu. Ellijanto *et al* (2017) melaporkan bahwa harga jual gula kelapa kristal alami yang diterima anggota kelompok "Sekar Mancung" bulan Januari sampai dengan Desember 2017 mengalami fluktuasi dengan harga terendah terjadi pada bulan Desember 2017 yakni Rp13.000,00/kg dan harga tertinggi terjadi pada bulan Januari s/d April 2017 yakni Rp16.500,00/kg.

Kesulitan lain yang dihadapi kelompok pengrajin adalah pada saat bayer (pembeli) utamanya menstop pembelian secara tiba-tiba dengan alasan produk yang ada di gudang bayer utama sudah menumpuk ratusan ton karena belum dapat diekspor ke luar negeri, sehingga berakibat Ketua Kelompok Pengrajin kebingungan terkait dengan kebutuhan modal tunai (*cash*) untuk membeli gula kelapa dari para anggotanya. Penyebab lain kelompok sering mengalami kesulitan keuangan adalah masih terbatasnya pembeli besar dari luar kota, karena alternatif penjualan yang ada sampai sekarang masih sangat terbatas.

Tujuan umum adalah untuk mendapatkan model kelembagaan rantai pasok gula kelapa kristal organik asal Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas yang efisien di mana setiap pihak yang terlibat dalam kegiatan pemasaran akan mendapatkan balas jasa yang sesuai dengan pengorbanan yang dikeluarkan. Sedangkan tujuan khusus penelitian ini yaitu. 1)Menganalisis struktur pasar di daerah produsen; 2)Menganalisis penentu harga di pasar daerah produsen (pasar tingkat petani, tingkat pedagang pengumpul dan pedagang besar), dan 3)Mengetahui kinerja pemasaran gula kelapa kristal organik saat ini.

## **METODE PENELITIAN**

Metode survei deskriptif dan eksplanatasi digunakan dalam penelitian ini. Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah adaptasi dari Struktur Perilaku Pasar dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pasar. Sampel produsen ditentukan dengan metode Simple Random Sampling, sedangkan sampel pedagang ditentukan dengan metode Snowball Sampling. Jumlah sampel produsen diperoleh sebanyak 36 responden dan sampel pedagang sebanyak 16 responden. Variabel penelitian survai meliputi: biaya produksi tetap, biaya variabel, volume produksi gula kelapa kristal, harga jual gula kelapa kristal, volume pembelian dan penjualan, penerimaan, keuntungan.

Untuk mengetahui struktur pasar gula kelapa kristal digunakan rumus CR4 dan Herfindal Hieckman Indeks (Index HHI) dengan menggunakan data volume jual atau volume beli tiap elemen yang terlibat dalam pemasaran gula kelapa kristal. Perilaku pasar dibatasi pada penentuan pihak yang dominan menentukan harga pasar. Data yang

digunakan tergolong data kualitatif dengan mengajukan pertanyaan pihak mana yang dominan menentukan harga pada saat transaksi jual beli gula kelapa kristal.

Untuk kinerja pasar dibatasi pada empat tolok ukur yakni: besarnya *farmer's share*, besarnya margin pemasaran, besarnya koefisien variasi harga, dan integrasi pasar. Analisis integrasi pasar dilakukan antara pasar di daerah produsen dengan pasar rujukan di daerah konsumen. Pasar daerah produsen dibatasi pada pasar gula kelapa kristal organik di tingkat pengrajin dan di pasar pedagang pengepul. Sedangkan pasar rujukan dibatasi di pasar Kota Jakarta. Untuk menganalisis integrasi pasar antara pasar di daerah produsen dengan pasar rujukan digunakan modifikasi model persamaan regresi (*autoregressive distributed lag model*) sebagai berikut:

$$(P_{it} - P_{it-1}) = (\alpha_{i-1})(P_{it} - P_{t-1}) + \beta_{i0}(P_t - P_{t-1}) + (\alpha_i + \beta_{i0} + \beta_{i1}-1)P_{t-1} + \sigma_i X_{it} + \mu_{it} \quad (\text{Ravalion, 1985}).$$

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Struktur Pasar**

Struktur pasar di tiap desa oligopsoni dan ini berarti persaingan antar pedagang di desa-desa tersebut tidak efektif, di mana kesepakatan di antara mereka untuk menetapkan harga beli relatif mudah. Hasil perhitungan  $CR_4$  untuk seluruh wilayah penelitian = ...persen, yang berarti struktur pasar untuk lingkup wilayah penelitian adalah oligopsoni longgar. Ini berarti persaingan di antara para pedagang pembeli di seluruh wilayah penelitian mendekati efektif dengan asumsi tidak ada kesepakatan pembagian wilayah pembelian di antara para pedagang pembeli.

### **Perilaku Pasar**

Berdasarkan data lapang dapat diketahui bahwa perilaku penentu harga gula kelapa kristal di pasar tingkat petani baik penjual maupun pembeli tidak dominan dalam penentuan harga pasar. Data lapang menunjukkan bahwa di daerah produsen tidak terdapat suatu lembaga beranggotakan petani kentang atau pedagang pengumpul yang diperuntukkan memasarkan kentang secara berkelompok.

### **Kinerja Pasar**

Terbatas yang baru dapat dikemukakan bahwa kinerja pasar pada kasus pemasaran gula kelapa kristal asal Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas tergolong cukup baik. Hal ini dapat dibuktikan yaitu pihak produsen mendapatkan *farmer's share* sekitar (66-81)%.

## **KESIMPULAN**

1. Struktur pasar gula kelapa kristal di tingkat produsen dan tingkat pedagang desa tergolong oligopsoni ketat, sedangkan struktur pasar pada tingkat pedagang besar dan pedagang pemasok tergolong oligopsoni longgar.
2. Penentuan harga pasar baik di pasar tingkat produsen, tingkat pedagang kecil dan pasar tingkat pedagang besar dan tingkat pemasok adalah dominan ditentukan oleh pihak pembeli.
3. Kinerja pasar pada kasus pemasaran gula kelapa kristal asal Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas tergolong cukup baik. Hal ini dapat dibuktikan yaitu pihak produsen mendapatkan *farmer's share* sekitar (66-81)%.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terima kasih kepada Rektor dan Dekan Fakultas Pertanian Unsoed, yang telah menganggarkan dana penelitian Skin Peningkatan Kompetensi.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- ACIAR. 2012. Membuat Rantai Nilai Lebih Berpihak Pada Kaum Miskin. Terjemahan Oleh: Mia Hapsari Kusumawardani. Australia: Australian Council for International Agricultural Research, Monograph No. 148: *Making Markets Work Better for the Poor' (M4P)*.
- Ago. 2010. Gula Kelapa Potensi Banyumas. (Online). <http://agoblog.blogspot.com/2010/gula-kelapa-potensi-banyumas.html>. Diakses 20 Februari 2012.
- Ditjen PPHP. 2014. Potensi Ekspor Pengrajin Gula Kelapa Kabupaten Banyumas dalam Pengembangan Agroindustri Kelapa. (Online), (<http://agribisnis.deptan.go.id>, diakses tanggal 24 Januari 2014).
- Ellijanto, AHK., Suyono, dan Tarjoko. 2017. Evaluasi Model Kelembagaan Rantai Pasok Gula Kelapa Kristal Asal Kecamatan Somagede Kabupaten Banyumas. LPPM Unsoed.
- Karseno, Mujiono, dan Tarjoko. 2010. Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Melalui Pengembangan IKM Gula Kelapa di Desa Sokawera Kec. Cilongok Kab. Banyumas. Purwokerto: LPPM Unsoed.
- Paryono, T. 2013. Profil Kelompok Pengrajin "Sekar Mancung". Dokumen Kelompok Pengrajin Gula Kelapa Kristal Desa Sokawera Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Banyumas: Sekar Mancung.

***Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers***

*"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan VIII" 14-15 November 2018*

Purwokerto

No. ISBN: 978-602-1643-617

---

- Pujaman dan Mahendrawathi. 2010. *Supply Chain Management*. Edisi Kedua. Surabaya: Penerbit Guna Widya.
- Ravallion, M. 1986. *Testing Market Integration*. AJAE, 68, pp. 102-109.
- Saptana, Wahyuning K.Sejati, Sri Wahyuni, Jefferson Situmorang, Rangga D. Yofa, dan Tike Sartika. 2013. Analisis Manajemen Rantai Pasok Komoditas Unggas Lokal. Laporan Akhir. Jakarta: Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan, Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Kementerian Pertanian.
- Shepherd, W. G. 1997. *The Element of Market Structure*. The Review of Economics and statistics, Vol VI, No. I, February.
- Suyono. 1985. Analisis bentuk Pasar Gula Kelapa di Kecamatan Susukan Kabupaten Banjarnegara. *Skripsi*. Purwokerto: Fakultas Pertanian Unsoed.
- \_\_\_\_\_. 2010. *Marketing Efficiency of Potato Grown in Wonosobo Regency Central Java Indonesia. Paper presented on International Seminar "The Future of Small Businesses from Accounting, Management and Economics Perspectives". Be held on Wednesday, October 13<sup>th</sup> 2010 in Building of Roedhiro of Economics Faculty of Jenderal Soedirman University, Purwokerto, Central Java Indonesia.*
- Suyono dan Tarjoko. 2016. Evaluasi Penerimaan Pengrajin Gula Kelapa di Desa Sokawera, Kecamatan Cilongok Kab. Banyumas. Makalah Seminar Nasional yang diselenggarakan oleh LPPM Unsoed tanggal 24-25 November 2016 di Gedung Graha.
- Widodo, K.H., K. Pramudya, dan A. Abdullah. 2011. *Supply Chain Management, Agroindustri yang Berkelanjutan*. Bandung: Penerbit Lubuk Agung.