

FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI FLUKTUASI HARGA KUBIS
(Studi kasus di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten
Tanggamus)

Skripsi

Oleh

RIZKI LISTIO PRINANDA



FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2019

ABSTRAK

FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI FLUKTUASI HARGA KUBIS (Studi kasus di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus)

**Oleh
RIZKI LISTIO PRINANDA**

Usaha tani pada komoditas hortikultura saat ini semakin banyak diminati, karena masa panen tanaman hortikultura khususnya sayuran lebih cepat dari pada jenis tanaman pangan lainnya salah satunya adalah kubis. Usaha tani kubis telah mampu berkembang pesat khususnya untuk wilayah Desa Sumber Rejo. Permasalahan yang sering dihadapi oleh para petani serta lembaga pemasaran adalah adanya fluktuasi harga suatu komoditas yang tidak stabil khususnya kubis. Penelitian ini bertujuan untuk menemukan apa saja Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Fluktuasi Harga Kubis di Desa Sumber Rejo. Penelitian ini dilakukan secara sengaja di Desa Sumber Rejo pada bulan November-Desember 2018. Responden dipilih secara acak yang terdiri dari 9 responden yang terdiri 3 petani, 3 tengkulak dan 3 pedagang yang berpedoman pada panduan wawancara. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan wawancara mendalam, pengamatan serta dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa banyak faktor yang dapat mempengaruhi fluktuasi harga kubis di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus. Penyebabnya banyak mulai dari cuaca, harga pupuk dan obat-obatan pertanian yang tidak stabil, hama, adanya panen raya di daerah lain. Tengkulak juga mempunyai peranan penting dengan adanya fluktuasi harga yang terjadi dipasaran. Para tengkulak umumnya membeli hasil komoditas dengan harga murah lalu menjualnya dengan harga standar atau mungkin lebih ketika sudah memasuki pasar. Sistem pembayaran yang dilakukan ada dua sistem yaitu pembayaran secara tunai dan ada pula tengkulak yang membayarnya setelah barang dagangan laku. Umumnya para petani terpaksa menjual hasil panen mereka kepada tengkulak karena keterbatasan modal serta tidak adanya akomodasi dan mobilitas yang memadai.

Kata kunci: Faktor faktor, Fluktuasi harga, Kubis

ABSTRACT

FACTORS THAT INFLUENCE PRICE FLUCTUATION OF CABBAGE (Study in Sumber Rejo Village of Sumber Rejo Sub District of Tanggamus District)

**By:
RIZKI LISTIO PRINANDA**

Farming in horticultural commodities is currently increasingly in demand, because the harvest period of horticulture crops, especially vegetables, is faster than other types of food crops, one of which is cabbage. Cabbage farming has been able to grow rapidly, especially for the village area, the source of the rejuvenation. The problem often faced by farmers and marketing institutions is the price fluctuations of an unstable commodity, especially cabbage. This study aims to find out what factors influence the price fluctuations of cabbage in Sumber Rejo village. This research was conducted intentionally in Sumber Rejo Village in November-December 2018. Respondents were randomly selected consisting of 9 respondents consisting of 3 farmers, 3 middlemen and 3 traders. The research method used was qualitative research methods with in-depth interviews, observations and documentation.

The results showed that there were many factors that could influence the fluctuations in cabbage prices in Sumber Rejo Village, Sumber Rejo District, Tanggamus Regency. The causes are a lot starting from the weather, prices of fertilizers and medicinal drugs that are unstable, pests, harvests in other areas Middlemen also have an important role in the presence of price fluctuations that occur in the market. Middlemen generally buy commodities at low prices and sell them at standard prices or maybe more when they enter the market. The payment system that is carried out has two systems, namely payment in cash and there are also middlemen who pay after the merchandise is sold. Generally farmers are forced to sell their crops to middlemen because of limited capital and inadequate accommodation and mobility.

Key words: Factors, Price Fluctuation, Cabbage

**FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI FLUKTUASI HARGA KUBIS
(Studi kasus di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus)**

Oleh

Rizki Listio Prinanda

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar

SARJANA SOSIOLOGI

Pada

Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2019**

Judul Skripsi : **FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
FLUKTUASI HARGA KUBIS (Studi Kasus
di Desa Sumber Rejo Kecamatan
Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus)**

Nama Mahasiswa : **Rizki Listio Prinanda**

Nomor Pokok Mahasiswa : **1416011093**

Jurusan : **Sosiologi**

Fakultas : **Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**

MENYETUJUI

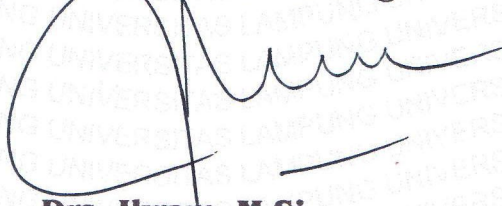
1. Komisi Pembimbing



Drs. Suwarno, M.H.

NIP 19650616 199103 1 003

2. Ketua Jurusan Sosiologi




Drs. Ikram, M.Si.

NIP 19610602 198902 1 001

MENGESAHKAN

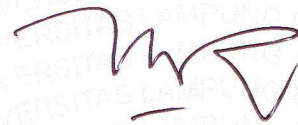
1. Tim Penguji

Ketua : **Drs. Suwarno, M.H.**



.....

Penguji Utama : **Drs. Usman Raidar, M.Si.**



.....

2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Syarif Makhya
NIP 19590803 198603 1 003

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : **26 April 2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya, Skripsi ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana), baik di Universitas Lampung maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Komisi Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah di tulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Bandar Lampung, 26 April 2019
Yang membuat pernyataan,


Rizki Listio Prinanda
NPM 1416011093



RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Rizki Listio Prinanda dilahirkan di Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus pada tanggal 18 Agustus 1996. Penulis merupakan anak pertama dari 5 bersaudara, dari pasangan Bapak Supriyanto dan Ibu Listyaningsih. Penulis memiliki empat adik laki laki dan satu adik perempuan

Pendidikan formal yang pernah ditempuh oleh penulis yaitu :

1. Tk Dharma wanita Bumi Dipasena Mulya diselesaikan pada tahun 2003
2. SD Negeri 2 Argomulyo diselesaikan pada tahun 2008
3. SMP Negeri 2 Sumber Rejo, diselesaikan pada tahun 2011
4. SMA Negeri 1 Sumber Rejo, diselesaikan pada tahun 2014

Selanjutnya pada tahun 2014 penulis diterima sebagai mahasiswa Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung, melalui jalur seleksi Bersama masuk Perguruan Tinggi (SBMPTN). Pada Juli 2017 penulis melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Pampangan, Kecamatan Cukuh Balak, Kabupaten Tanggamus.

MOTTO

Seberapa besarnya kesengsaraan itu semua hanya menjadi sebuah cobaan.
(Eyang Suro Diwiryono)

Hidup adalah pilihan dan setiap pilihan selalu mempunyai sebuah resiko
(Rizki Listio Prinanda)

.Do my best so that I can't blame myself for anything
(Magdalenna neuner)

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur kepada Allah SWT, Kupersembahkan karya kecil dan sederhana ini kepada orang yang saya cinta dan sayangi

Kedua orang tuaku yang sangat kucintai Ayahanda Supriyanto dan Ibunda Listyaningsih yang menjadi inspirasi dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini. Terimakasih atas semua do'a, kekuatan, harapan dan perjuangan serta semua yang telah kalian curahkan untuk adinda.

Ini adalah persembahan kecil dari adinda untuk Ayah dan Ibu tersayang

Adik adiku yang ku cintai (Apriyan Prinanda, Bilqist Prinanda, Yudhistira Prinanda dan Ruhdhatul Masyithah) serta sahabat sahabat yang selalu memberikan dorongan semangat, kasih sayang, serta doa yang terus terucap.

Almamater Tercinta
UNIVERSITAS LAMPUNG

SANWACANA



Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya. Tiada daya dan upaya serta kekuatan yang penulis miliki untuk dapat menyelesaikan skripsi ini selain atas limpahan karunia dan anugerah-Nya. Sholawat serta salam senantiasa dicurahkan kepada junjungan *ilahi robbi*, Nabi Besar Muhammad SAW yang senantiasa kita nantikan syafa'atnya *fiddini waddunnya ilal akhiroh*. Skripsi ini berjudul “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Fluktuasi Harga Kubis (Studi kasus di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus” merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosiologi di Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung. Penelitian skripsi ini tidak terlepas dari hidayah, karunia, bantuan, dukungan, doa, kritik dan saran, serta bimbingan yang berasal dari berbagai pihak. Maka dari itu, penulis mengucapkan rasa syukur dan terima kasih yang sebesar-besarnya, khususnya kepada :

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan karunia dan ridho-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan proses pendidikan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
2. Teruntuk kedua orang tuaku bapak Supriyanto dan Ibu Listyaningsih yang selalu mendoakan dan menyemangati saya supaya mendapatkan yang terbaik dan selalu lancar dalam proses kuliah hingga sampai mendapatkan gelar sarjana.
3. Teruntuk untuk adik adikku tercinta yang selalu membuatku semangat dan termotivasi untuk menyelesaikan perkuliahan dan mendapatkan gelar sarjana.
4. Kepada Bapak Dr. Syarief Makhya selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
5. Kepada Bapak Drs. Ikram, M.Si. selaku Ketua Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung, yang sudah memberikan motivasi, saran dan masukan untuk kelancaran studi saya dan dalam penyusunan skripsi ini serta menikmati prosesnya sampai akhir.
6. Kepada Bapak Damar Wibisono, S. Sos., M.A. selaku Sekretaris Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung, yang sudah sangat membantu saya berproses selama studi sejak awal sampai saat ini, serta memberikan saran dan kritik dalam kelancaran skripsi ini.
7. Kepada Bapak Drs. Suwarno, MH yang selalu sabar dalam membimbing skripsi saya, saya yang malas malasan untuk mengerjakan skripsi,terkadang saya juga nyambung nya lama ketika bapak berusaha untuk membimbing saya. Hingga bapak hampir menyerah untuk membimbing saya namun karena kesabaran anda hingga akhirnya saya sekarang bisa menyelesaikan skripsi ini. Sekali lagi terima kasih bapak semoga Allah SWT selalu melimpahkan berkah kepada Bapak dan keluarga.

8. Kepada Bapak Drs. Usman Raidar, M.Si selaku penguji utama dalam penyusunan skripsi ini, terima kasih banyak atas semua kritik dan saran yang telah bapak berikan, sehingga skripsi ini menjadi lebih baik lagi. Terima kasih sekali bapak sudah sangat berjasa dan memberikan banyak pelajaran kepada Rizki, sejak awal sampai selesainya skripsi ini. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan berkah kepada Bapak dan keluarga, Aamiin.
9. Kepada Bapak Drs. I Gede Sidemen, M.Si selaku dosen pembimbing akademik saya yang selalu memotivasi saya untuk segera menyelesaikan skripsi saya yang agak molor. Semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu melimpahkan berkah kepada Bapak dan keluarga, Aamiin.
10. Kepada Bapak dan Ibu Dosen serta staf Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung
11. Kepada teman-teman seperjuangan satu angkatan khususnya sahabat anak gsg atau anak umi seperti Wahyu Umpu, Owong, Rama, Irsan Bahagia, Fadil Adi, Bennarivo, Faqiha Rasyid yang selalu mengingatkan dan saling memotivasi untuk selalu mengerjakan skripsi. Kemudian teruntuk kawan kawan yang lain Agung, Apip, Mario, Sofyan, Kakek dll. Terima kasih karena kalian mau berteman dengan saya dari maba hingga sampai saat ini. Semoga Allah selalu mempermudah urusan kalian kawan.
12. Kepada teman-teman Jarang Ndaki Suhaidi, Agis, Edo, Denny, Ebol Dkk yang selalu memotivasi dan bahkan tak sungkan untuk memarahi saya agar tidak malas malasan untuk mengerjakan skripsi. Terima kasih kawan sudah mau berteman dengan saya hingga saya sekarang bisa menyelesaikan skripsi ini semua berkat doa dan motivasi kalian kepada saya. Semoga Allah selalu mempermudah urusan kalian.

13. Kepada sahabat saya yang selalu bikin saya panas dan terpacu untuk mengerjakan skripsi Bima,Mimin,Feri,Bayu,Calvin berkat kata kata kalian yang pedas saya langsung terpacu untuk menyelesaikan semuanya. Semoga Allah selalu bersama kalian dan selalu dipermudah urusan nya.
14. Kepada teman satu kosan Albert dan Jhonson teman yang gokil dan unik walau kadang kalian tidak terlalu memikirkan urusan perkuliahan namun kalian selalu memberikan support kepada saya bahkan terkadang menemani saya hingga larut malam untuk meyelesaikan skripsi ini. Semoga tuhan memberkati kalian semua dan sukses buat kalian.
15. Terima Kasih teruntuk teman-teman KKN Desa Pampangan Cukuh balak yang sudah saya anggap seperti keluarga saya sendiri terlalu banyak cerita dan pengalaman yang tak terlupakan selama 40 hari kita tinggal bersama. Semoga Allah selalu melindungi kalian semua.
16. Kepada teman-teman Sosiologi 2014. Terima kasih sudah menjadi bagian dari cerita hidup saya, menerima dan menjadi bagian dari kalian, terima kasih untuk canda tawa dan drama-drama perkuliahan. Sukses selalu untuk kita semua. Semoga kelak kita dapat membawa nama baik almamater tercinta kita dengan penuh kebanggaan.
17. Terima kasih untuk semua responden yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk saya wawancarai hingga saya bisa mendapatkan data yang jelas dan bisa menyelesaikan skripsi ini, Semoga anda semua selalu diberi lindungan oleh Allah SWT.
18. Terima kasih untuk seluruh jajaran dan pengunjung warkop copa yang selalu memberikan semangat hingga akhirnya saya bisa menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan kesalahan. Semoga skripsi yang saya tulis ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan untuk pembacanya.

Bandar Lampung, 22 April 2019

Tertanda,

Rizki Listio Prinanda

NPM 1416011093

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
MOTTO	ix
PERSEMBAHAN	x
SANWACANA	xi
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
I. PENDAHULUAN	1
A Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Definisi Kubis	6
B. Pengertian Fluktuasi	7
C. Konsep Pasar	8

D. Konsep Harga	9
E. Konsep Penetapan Harga	10
F. Strategi Penentuan Harga Pasar	10
G. Konsep Lembaga Pemasaran	12
H. Kajian Penelitian Terdahulu.....	14
I. Kerangka Berpikir.....	17
III. METODOLOGI PENELITIAN	25
A. Jenis Penelitian	25
B. Fokus Penelitian	25
C. Lokasi Penelitian	26
D. Informan Penelitian	26
E. Sumber Data	27
F. Teknik Pengumpulan Data	28
G. Teknik Analisis Data.....	29
H. TeknikKeabsahan Data	30
IV. GAMBARAN LOKASI PENELITIAN	32
A. Sejarah Terbentuknya Desa Sumber Rejo	32
B. Letak Geografis	35
C. Keadaan Demografi Penduduk	36
D. Sarana Dan Prasarana	40
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	43
A. Hasil Penelitian	43
B. Pembahasan	67
V. SIMPULAN DAN SARAN	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA.....	75
LAMPIRAN.....	84

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Luas area penggunaan lahan di Desa Sumber Rejo	35
2. Jumlah Penduduk berdasar jenis kelamin Desa Sumber Rejo.....	37
3. Jumlah Rt yang ada di Desa Sumber Rejo	37
4. Profesi yang ada di Desa Sumber Rejo	38
5. Jumlah Etnis/Suku Bangsa yang ada di Desa Sumber Rejo	39
6. Agama yang dianut di Desa Sumber Rejo	40
7. Tempat Ibadah yang ada di Desa Sumber Rejo	41
8. Tempat Pendidikan yang ada di Desa Sumber Rejo	42
9. Nama informan penelitian	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Peta konsep pemikiran	24

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara agraris yang pembangunannya di titik beratkan pada sektor pertanian. Pembangunan pertanian di Indonesia saat ini telah diarahkan kepada pertanian berbasis agribisnis. Usahatani pada komoditas hortikultura saat ini semakin banyak diminati, karena masa panen tanaman hortikultura khususnya sayuran lebih cepat dari pada jenis tanaman pangan lainnya. Tanaman hortikultura terdiri dari beberapa jenis yaitu sayuran, buah-buahan, tanaman obat dan tanaman hias yang mempunyai nilai ekonomi tinggi dan mempunyai peluang pasar yang besar. Sayuran merupakan sebagian tanaman atau bagian tanaman yang dapat di makan atau dilalap untuk makanan utama, pelengkap, atau sekedar pembangkit selera. Hortikultura adalah komoditas yang akan memiliki masa depan sangat cerah dilihat dari keunggulan komparatif dan kompetitif yang dimilikinya dalam pemulihan perekonomian Indonesia waktu mendatang. Usahatani pada komoditas hortikultura saat ini semakin banyak diminati, masa panen tanaman hortikultura khususnya sayuran

lebih cepat dari pada jenis tanaman pangan lainnya salah satunya yaitu kubis.

Kubis(*Cabbage*) banyak mengandung vitamin A,B dan C serta mineral yang merupakan antioksidan alami yang membantu pencegahan penyakit kanker,jantung serta penangkal radikal bebas yang sangat dibutuhkan tubuh manusia. Usaha tani kubis telah mampu berkembang baik di Kabupaten Tanggamus. Hal ini didukung oleh kondisi wilayah yang berada di dataran tinggi sehingga sangat mendukung untuk membudidayakan kubis namun saat ini juga Kubis bisa ditanam di daerah dataran rendah. Jenis Kubis yang ditanam di Kabupaten Tanggamus merupakan jenis kubis putih bervariasi *Green Coronet*.

Menurut badan pusat statistik pada tahun 2015 Provinsi Lampung mengalami peningkatan kubis di Provinsi Lampung meningkat sebesar 578 ha dari tahun sebelumnya yang hanya mencapai 421 ha, demikian juga produksinya, meningkat sebesar 111.289 ton dari tahun sebelumnya yang hanya mencapai 11.119 ton. Di Kabupaten Tanggamus sendiri luas lahan tanaman kubis mencapai 115 ha demikian juga dengan hasil panen mencapai 7.078 ton dengan produktivitas mencapai 61.54 ton/ha. Khususnya untuk Kecamatan Sumberejo sendiri menjadi produsen kubis terbesar di antara kecamatan lainya dengan luas panen mencapai 67 ha serta hasil panen mencapai 5.590 ton dengan produktivitas mencapai 83.43 ton/ha. Namun dengan seiring meningkatnya luas panen, tonase dan produktivitas kubis di Kecamatan Sumberejo, disini para petani

mengalami fluktuasi harga yang sangat signifikan. Harga kubis yang semula Rp.3.000/kg kini turun drastis menjadi Rp.1.500/kg. Sedangkan harga kubis jika sudah masuk pasar tradisional harganya pun bisa mencapai Rp.5000-Rp.6000/kg nya Dengan adanya fluktuasi harga yang signifikan ini para petani banyak yang merugi dan mengeluh karena biaya produksi yang dikeluarkan untuk merawat tanaman kubis tidak sebanding dengan hasil yang didapatkan. Terkadang juga para tengkulak tidak membeli semua hasil panen petani, hal ini yang menyebabkan banyak petani kubis yang merasa bingung dan menunda waktu panen sehingga banyak kubis yang busuk dan tak laku untuk didistribusikan.

Pemasaran merupakan salah satu hal yang sangat penting di bidang pertanian salah satunya untuk tanaman hortikultura, karena produk hortikultura mempunyai sifat yang tidak tahan lama dan pemeliharaannya yang cukup sulit selain itu pemasaran juga merupakan hal yang sangat penting setelah selesainya proses produksi pertanian. Dalam mengukur efisiensi pemasaran faktor kuncinya adalah kesejahteraan bagi semua pihak yang terlibat dalam kegiatan pemasaran yaitu produsen, lembaga pemasaran dan konsumen. Keefisienan pemasaran dapat ditinjau dari adanya keterlibatan lembaga pemasaran, dimana semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat maka akan memperpanjang saluran pemasaran sehingga pemasaran tidak efisien.

Kendala yang dihadapi oleh para petani yang bisa menyebabkan menurunnya hasil dari produksi kubis, diantaranya yaitu banyak hama-

hama yang menyerang tanaman kubis, mahalanya harga pupuk dan cuaca yang tidak mendukung juga bisa menyebabkan petani kubis gagal panen. Sedangkan masalah yang di hadapi oleh petani kubis dalam memasarkan kubis yaitu:

1. Rantai atau saluran pemasaran yang panjang melibatkan banyak lembaga pemasaran. Semakin panjang saluran pemasaran, maka harga ditingkat konsumen akan semakin tinggi, sehingga keuntungan dari tingginya harga tidak dinikmati oleh petani melainkan oleh pedagang perantara.
2. Terbatasnya infrastruktur dan fasilitas produksi karena keterbatasan modal yang dimiliki oleh petani kubis, sehingga petani tidak mampu menyalurkan langsung hasil produksinya kepada konsumen. Petani memerlukan lembaga pemasaran dalam menyalurkan hasil produksi kubis hingga sampai ketangan konsumen.
3. Rendahnya harga jual ketika panen raya tiba. Hal tersebut akan menurunkan pendapatan petani kubis di Desa Sumberrejo. Pada saat panen raya tiba harga yang diterima petani kubis relatif rendah sehingga pendapatan petani akan rendah, sedangkan biaya produksi semakin lama semakin mahal.
4. Ketergantungan petani pada tengkulak, sehingga dapat menyebabkan kemampuan tawar menawar rendah dalam menentukan harga produksi kubis. Dengan demikian peneliti tertarik untuk melakukan sebuah penelitian tentang” Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Fluktuasi Harga Kubis” yang akan dilaksanakan di Desa Sumberrejo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Tanggamus.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari studi kasus ini adalah :

1. Bagaimana sistem penjualan kubis yang terjadi antara petani,tengkulak dan pasar?
2. Masalah apa saja yang dihadapi di dalam sistem lembaga pemasaran hingga akhirnya dapat menimbulkan fluktuasi harga kubis?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian studi kasus ini adalah untuk memahami dan menjelaskan suatu sistem yang terjadi antara petani,tengkulak dan pedagang serta faktor faktor apa saja yang mempengaruhi hingga terjadi fluktuasi harga kubis di lokasi Kecamatan Sumberrejo Desa Sumberrejo Kabupaten Tanggamus.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadikan sumbangan yang berarti bagi perkembangan Ilmu Sosiologi,khususnya di bidang kajian Sosiologi Ekonomi.
2. Secara praktis penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan referensi bagi pihak pihak yang bermaksud melakukan penelitian di bidang kajian Sosiologi Ekonomi.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Definisi Kubis

Salah satu komoditas hortikultura adalah kubis. Kubis segar mengandung banyak vitamin yaitu vitamin C, vitamin A, vitamin B1 serta mineral, kalsium, kalium, klor, fosfor, sodium, dan sulfur. Jenis sayuran ini tidak saja akrab menjadi hidangan sayuran orang Indonesia, tetapi juga oleh warga Cina Singapura, bahkan rata-rata konsumsinya mencapai 40 gram per hari atau tiga kali lebih tinggi daripada orang Amerika (Wibisono, 2011). Kubis yang dibudidayakan di Indonesia ada dua jenis, yaitu Jenis semusim (*annual type*) dan jenis dwi musim (*biennial type*). Tanaman kubis mampu tumbuh dan berkembang pada berbagai jenis tanah, namun demikian kubis akan tumbuh optimum bila ditanam pada tanah yang kaya bahan organik. Kubis menghendaki persyaratan tumbuh yang sesuai, terutama kesesuaian tanah tempat tumbuh dan iklim yang menunjang keasaman dan salinitas tanah. Kubis dapat tumbuh dengan baik di tanah dengan pH yang asam yakni antara 5,5-6,5 (Pracaya, 2005). Kubis dapat ditanam dari benih atau stek. Benih atau stek dapat langsung ditanam di lapangan atau disemai terlebih dahulu. Umumnya petani melakukan penyemaian terlebih dahulu, untuk mempermudah perawatan. Menurut

Pracaya (2005), penyemaian benih tanaman kubis juga dapat memperkecil risiko kematian bila dibandingkan dengan menanam benih langsung ke lahan.

B. Pengertian Flukuasi

Ada beberapa pengertian flukuasi. Dalam perdagangan internasional digunakan lebih dari satu mata uang. Hal tersebut dapat menimbulkan risiko flukuasi antar nilai mata uang tersebut. Menurut Surya Yohanes (Dalam Jurnal Verawaty MbiA Vol.15 No.1 April 2016) Flukuasi adalah perubahan naik atau turunnya suatu variabel yang terjadi sebagai akibat dari mekanisme pasar. Secara tradisional flukuasi dapat diartikan sebagai perubahan nilai. Pengertian flukuasi adalah lonjakan atau ketidaktetapan segala sesuatu yang bisa digambarkan dalam sebuah grafik. Contohnya seperti flukuasi harga barang, guncangan atau flukuasi dalam pengukuran gelombang listrik, dll.

Naik turunnya harga (flukuasi) dan tingkat harga dari produk-produk pertanian dilihat dari kenyataan-kenyataan yang berlangsung di masyarakat, dengan adanya patokan harga dari pemerintah telah dapat dikendalikan dengan baik, dimana naik dan turunnya itu serta tingkatannya hanya berkisar di antara harga patokan tersebut. Dalam penetapan harga kita banyak belajar dari pengalaman, tata niaga pada masa liberal sering memberi kesempatan pada para produsen untuk mengemukakan harga minimum atas produknya, ini berarti bahwa para pedagang akan mengatur sendiri harga yang akan diterapkan pada produk yang akan

diperdagangkannya dengan memperhitungkan pengeluaran-pengeluaran biaya (angkutan, jasa perantara, biaya administratif, dan lain-lain) di tingkat grosir dan di tingkat pedagang eceran mengundang persaingan di antara para pedagang eceran.

C. Konsep Pasar

Menurut Penny dalam jurnal Mukhlas,A., (1990), pasar merupakan tempat para penjual dan pembeli bertemu untuk berdagang, Yang diperdagangkan berupa barang dan jasa”. saat ini pasar berkembang jauh lebih luas dan lebih penting sebagai penentu bagi produksi dan distribusi. Operasi dan pertukaran pasar dipengaruhi oleh jalannya prinsip resiprositas (timbang-balik) dan prinsip redistribusi. Bentuk pasar cenderung terus memainkan peranan sosial yang penting, meskipun mengandung kelemahan-kelemahan sebagai suatu lembaga dan banyak kekurangan kebijaksanaan sosial yang didasarkan pada teori pasar, pasar akan tetap ada. Tidak ada alasan untuk menghapusnya.Pasar harus diperbaiki untuk melayani keperluan manusia dan untuk menjamin agar interaksi antara pasar dan lembaga sosial lainnya menuju kebaikan bersama. Kajian pasar tidak akan lengkap tanpa memperhatikan konteks lembaga-lembaga lain yang relevan.

Menurut Sanderson (Dalam jurnal Mukhlas Anshori, 2000 : 131)”Kebutuhan subsistensi pada masyarakat tanpa pasar dilakukan melalui mekanisme resiprositas dan redistribusi”. Pada masyarakat pasar pinggiran prinsip pasar tidak berfungsi mengatur kehidupan ekonomi.

Kebanyakan orang tidak memproduksi sesuatu untuk dijual di pasar atau jual beli dilakukan di pasar sesekali. Bentuk ini banyak ditemukan pada masyarakat agraris. Sedangkan pada masyarakat yang dikuasai pasar mempunyai pasar dan tempat pasar. Prinsip-prinsip pasar berupa jual beli barang menurut kekuatan permintaan dan penawaran yang menentukan semua keputusan penting dalam produksi, distribusi, dan pertukaran.

D. Konsep Harga

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (Dalam Jurnal Muhammad Ilham, 345) “Harga (Price) adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Lebih luas lagi, Harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa”. Harga merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran dan harus senantiasa dilihat dalam hubungannya dengan strategi pemasaran. Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Harga berinteraksi dengan seluruh elemen lainnya dalam bauran pemasaran untuk menentukan efektivitas dari setiap elemen dan keseluruhan elemen. Tujuan yang menuntun strategi penetapan harga haruslah merupakan bagian tujuan yang menuntun strategi pemasaran secara keseluruhan. Jadi harga adalah nilai tukar yang sebanding antara uang dan barang atau jasa untuk mendapatkan manfaat dari barang atau jasa yang dijual.

E. Konsep Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Amstrong (Dalam Jurnal Muhammad Ilham,345) “Penetapan harga adalah permasalahan nomor satu yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran, dan banyak perusahaan tidak menangani penetapan harga dengan baik”. Sedangkan menurut Kotler dan Susanto (Dalam Jurnal Muhammad Ilham,2001: 635) “ penetapan harga merupakan suatu masalah jika perusahaan akan menetapkan harga untuk pertama kalinya”. Sementara itu menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantric (Dalam Jurnal Muhammad Ilham,2012: 171) penetapan harga merupakan “suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertamakali. Hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh suatu produk baru, ketika ia memperkenalkan produk lamanya ke saluran distribusi baru atau ke daerah geografis baru, dan ketika ia melakukan tender memasuki suatu tawaran kontrak kerja yang baru. Sintesis dari penetapan harga yang dikemukakan oleh para pakar yaitu, penetapan harga adalah penentuan harga jual suatu barang /jasa untuk pertamakalinya.

F. Strategi Penentuan Harga Pasar

Strategi penentuan harga yang mempengaruhi psikologi konsumen.Pada saat ini harga sudah menjadi faktor yang berpengaruh pada terjadinya keputusan pembelian.Bisa jadi orang mau membeli barang/jasa karena harganya yang mahal. Ada beberapa jenis strategi penerapan harga

menurut Oentoro (Dalam jurnal Muhhamad Ilham,2008: 151-152) yaitu harga prestis, harga ganjil, harga rabat, harga lini dan pemimpin harga :

1. *Prestige pricing* / harga prestis, yaitu strategi menetapkan harga yang tinggi demi membentuk image kualitas produk yang tinggi yang umumnya dipakai untuk produk *shopping* dan *specialty*. Contohnya: merk kendaraan mewah, jam tangan mewah, pakaian bermerk, tas tangan wanita bermerk, atau barang-barang premium.
2. *Odd pricing* / harga ganjil. Strategi harga *odd pricing* adalah menetapkan harga yang ganjil atau sedikit di bawah harga yang telah ditentukan dengan tujuan secara psikologis pembeli akan mengira produk yang akan akan dibeli murah. Contoh barang: barang yang tadinya dihargai Rp 100.000 diubah menjadi Rp 99.990 dimana konsumen mungkin akan melihat 99.990 jauh lebih murah dari pada Rp 100.000.
3. *Multiple-unit pricing* / harga rabat. Strategi harga *multiple unit pricing* adalah memberikan potongan harga tertentu apabila konsumen membeli produk dalam jumlah yang banyak. Contoh : jika harga sebuah bungkus mie instant goreng pedas adalah Rp 2.500 maka konsumen cukup membayar Rp 2.000 per bungkus jika membeli satu dus berisi 40 bungkus mie instant merk tertentu.
4. *Price lining* / harga lini. *hargalining pricing* adalah memberikan cakupan harga yang berbeda pada lini produk yang berbeda. Contoh: bioskop swasta di pusat perbelanjaan akan memberikan harga standar jika berlokasi di kawasan pinggiran kota besar, sebaliknya akan memberikan harga lebih mahal jika jaringan bioskop swasta itu terletak di pusat kota.

5. *Leader pricing* / pemimpin harga. Strategi harga leader pricing adalah menetapkan harga lebih rendah dari pada harga pasar / harga normal untuk bisa meningkatkan omset penjual / pembeli. Contohnya ritel eceran besar bisa memberikan promosi harga yang lebih murah daripada harga normal. Jadi untuk mempengaruhi psikologi konsumen penjual harus memiliki strategi yaitu dengan menggunakan salah satu strategi, yaitu dengan strategi harga prestise, harga ganjil, harga rabat, harga lini dan pemimpin harga.

G. Konsep Lembaga Pemasaran

Sukirno (2006) menjelaskan dalam melakukan kegiatan pemasaran pastinya terdapat institusi pemasaran yang dapat dibedakan menjadi tiga kelompok, yaitu: pedagang besar (*wholesaler*), pedagang eceran (*retailer*), dan agen pemasaran (*agent*).

1. Pedagang Besar atau *Wholesaler* Pedagang besar merupakan perusahaan perantara yang menghubungkan produsen dengan pedagang eceran. Jumlah barang yang dibeli dari produsen cukup besar yang nantinya akan dijual lagi ke pedagang pengecer. Pada umumnya pedagang besar tidak berhubungan langsung dengan konsumen. Penjualan kepada konsumen hanya kegiatan sampingan dan biasanya berlaku atas inisiatif konsumen. Dalam mendistribusikan barang, pedagang besar memberikan sumbangan penting kepada produsen, yaitu membantu produsen mengurangi biaya pendistribusian, waktu untuk memasarkan barang, dan administrasi pemasaran. Kepada pengecer sumbangannya adalah dapat melakukan

penjualan dengan kuantitas barang yang terbatas, dapat menyediakan barang dengan cepat apabila diperlukan dan adakalanya memberi kredit kepada pengecer.

2. Pedagang Eceran Pedagang pengecer adalah perusahaan yang menjual barang yang diproduksi oleh pihak lain dan berhubungan langsung dengan konsumen. Perusahaan ini membeli berbagai jenis barang dalam kuantitas yang terbatas dan menjual barang-barang tersebut langsung kepada konsumen akhir. Pedagang eceran biasanya melakukan kegiatannya dengan memperlihatkan barangnya di toko yang dimilikinya atau disewanya. Dengan cara ini, para pembeli dapat melihat sendiri berbagai jenis barang yang akan dibelinya. Jumlah barang yang dibeli oleh perusahaan ini pun terbatas, yang dapat disebabkan oleh jumlah modal yang dimilikinya.
3. Agen Pemasaran Agen pemasaran biasanya digolongkan sebagai pedagang besar oleh karena menjalankan fungsi seperti yang dijalankan oleh pedagang besar, yaitu berhubungan langsung dengan produsen dan bertugas sebagai perusahaan yang membantu menjual barang atau jasa yang dihasilkan produsen. Akan tetapi dalam kegiatan penjualan yang dilakukan, seringkali agen pemasaran berhubungan langsung dengan konsumen. Perbedaan penting di antara agen penjual dengan pedagang besar dan pedagang pengecer adalah dalam pemilikan dan penjualan barang yang dipasarkannya. Agen penjual tidak membeli dan memiliki barang yang dipasarkannya, tetapi agen penjual bertindak sebagai promotor dan menerima pesanan dari pelanggan untuk barang yang

diageninya. Untuk jasanya, agen penjualan akan mendapat komisi berdasarkan jumlah unit yang dijualnya atau nilai transaksi penjualan.

H. Kajian Penelitian Terdahulu

Ramadinata dkk (2014) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Efisiensi Pemasaran Produk Duku Lampung melalui Pendekatan Serba Fungsi di Kabupaten Lampung Selatan”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran duku Lampung di Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan tidak efisien, karena beberapa fungsi pemasaran tidak dijalankan dengan benar, seperti fungsi penyimpanan, dan fungsi pembiayaan, serta berdasarkan producer share yang relatif kecil (< 1) yang menunjukkan bahwa pasar yang terjadi adalah pasar tidak bersaing sempurna.

Penelitian Sinaga dkk (2011) dengan judul “Analisis Tataniaga Sayuran Kubis Ekspor di Desa Saribudolok Kecamatan Silimakuta Kabupaten Simalungun” bertujuan untuk menganalisis saluran tataniaga; menganalisis fungsi tataniaga yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga; menganalisis biaya tataniaga, price spread, dan share margin lembaga tataniaga; dan 33 menganalisis efisiensi tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ; terdapat satu saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian, yaitu Petani → Gapoktan → Eksportir; Setiap lembaga tataniaga melakukan fungsi tataniaga yang berbeda; biaya, price spread, dan margin pemasaran yang cukup tinggi, serta share margin yang diperoleh petani relatif rendah (40%), berdasarkan

hasil tersebut maka saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian dikatakan tidak efisien.

Pohan, dkk (2011) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Nilai Tambah dan Pemasaran Kopra (Kasus: Desa Silo Baru, Kecamatan Silau Laut, Kabupaten Asahan)”. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai tambah yang diperoleh petani kelapa bulat menjadi kelapa kupas tergolong tinggi, yakni sebesar 61,5%, nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kelapa kupas menjadi kopra tergolong rendah, nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kopra menjadi tepung tergolong rendah, nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kopra menjadi minyak tergolong tinggi. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa terdapat 2 saluran pemasaran di daerah penelitian. Biaya pemasaran tertinggi terdapat pada saluran I (Petani- Pedagang Pengumpul– Pedagang Besar), sedangkan biaya pemasaran terendah terdapat pada saluran pemasaran II (Petani-Pedagang Besar). Saluran tataniaga yang ada sudah efisien, dimana saluran pemasaran II lebih efisien dari saluran pemasaran I, karena saluran pemasarannya lebih pendek dan biayanya lebih sedikit.

Karokaro, dkk (2011) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Efisiensi Pemasaran Kakao (Studi Kasus : Desa Lau Sireme, Desa Lau Bagot, dan Desa Sukandebi, Kecamatan Tigalingga, Kabupaten Dairi)”. Tujuan penelitian adalah menganalisis hubungan saluran pemasaran komoditi kakao 35 dengan efisiensi saluran pemasaran di Desa Lau Sireme, Desa Lau Bagot, Desa Sukandebi, Kecamatan Tigalingga, Kabupaten Dairi dan menganalisis perbedaan efisiensi pemasaran, bila

petani menjual kepada pedagang pengumpul desa atau pedagang besar (kecamatan) yang membeli langsung ke lahan usahatani. Hasil penelitian menunjukkan bahwa derajat hubungan antara saluran pemasaran dengan efisiensi pemasaran tinggi. Ada perbedaan nyata antara saluran pemasaran I (petani pedagang pengumpul desa) dengan saluran pemasaran II (petani Pedagang Besar). Saluran pemasaran II lebih efisien dari saluran pemasaran.

Prayitno, dkk (2013) melakukan penelitian dengan judul “Efisiensi Pemasaran Cabai Merah di Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung”. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui efisiensi pemasaran cabai merah di Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pemasaran cabai merah di Kabupaten Pringsewu efisien. Hal ini terlihat dari pangsa produsen lebih besar dari 70% ($PS > 70\%$), meskipun struktur pasar cabai merah di Kabupaten Pringsewu adalah pasar tidak bersaing sempurna (oligopsoni), keragaan pasar cabai merah di Kabupaten Pringsewu menunjukkan ada tiga saluran pemasaran, dengan penyebaran margin dan rasio profit margin yang tidak merata antar lembaga pemasaran, korelasi harga relatif sedang ($r = 0,728$), dan nilai elastisitas transmisi harga lebih besar dari satu ($Et > 1$).

Anggraini, dkk (2013) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Efisiensi Pemasaran Ubi Kayu di Provinsi Lampung”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pemasaran ubi kayu di Provinsi Lampung sudah efisien, dilihat dari pangsa produsen (PS) yang lebih dari 80%,

walaupun: (1) Struktur pasar yang terbentuk adalah pasar yang hampir mendekati pasar bersaing sempurna, yaitu pasar persaingan oligopsonistik. (2) Perilaku pasar : petani produsen ubi kayu tidak menghadapi kesulitan dalam memasarkan hasil panennya, sistem pembayaran dominan dilakukan secara tunai, dan harga dominan ditentukan oleh pihak pabrik/pembeli. (3) Keragaan pasar meliputi : (a) Saluran pemasaran ubi kayu yang terdapat di lokasi penelitian terdiri dari 2, yaitu : (1) Petani →PabrikTapioka (2) Petani →Pengumpul→Pabrik Tapioka. (b) Marjin pemasaran dan RPM relatif kecil sebesar 13,32% terhadap harga konsumen akhir dan RPM sebesar 0,39, yang mengindikasikan sistem pemasaran ubi kayu relatif efisien. (c) Koefisien korelasi harga ubi kayu adalah 0,995, yang berarti ada hubungan yang sangat erat antara harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen akhir. (d) Elastisitas transmisi harga yang diperoleh adalah 0,911, yang menunjukkan bahwa pasar yang terjadi adalah pasar persaingan oligopsonistik dan sistem pemasaran yang terjadi tidak efisien.

I. Kerangka Berpikir

Usahatani kubis merupakan kegiatan dimana petani kubis melakukan alokasi sumberdaya pada lahan budidayanya secara efektif dan efisien untuk mendapatkan hasil yang maksimal sehingga menghasilkan *output* (keluaran) yang melebihi *input* (masukan). Petani kubis sebagai produsen merupakan bagian terpenting dalam proses produksi karena dalam kegiatan usahatani kubis, petani bertindak sebagai manajer yang

berwenang mengambil keputusan dengan berbagai pertimbangan ekonomis sehingga diperoleh hasil yang memberikan pendapatan yang maksimal. Rangsangan ekonomi dalam bentuk tingkat harga yang menguntungkan, merupakan faktor paling penting bagi petani untuk meningkatkan produksinya, seperti juga berlaku bagi setiap produsen di sektor-sektor lain. Petani pada akhirnya akan merasa tidak ada untungnya memperluas lahan garapan, menerapkan teknologi baru, memakai pupuk berkualitas baik tetapi dengan harga lebih mahal daripada pupuk organik, dan melakukan diversifikasi produksi apabila semua itu tidak menambah penghasilan netonya. Dalam kata lain, harga merupakan faktor utama, sementara intensifikasi dan ekstensifikasi, dan sebagainya hanyalah merupakan faktor-faktor penunjang untuk meningkatkan produksi. Pada akhirnya petani sendiri yang menentukan untuk menambah produksi atau tidak, karena dia yang melakukan produksi, bukan pemerintah atau pihak lain. Karena harga merupakan faktor utama, oleh karena itu agar kebijakan menaikkan output pertanian lewat pemberian insentif harga bisa berhasil, pemerintah harus mengetahui betul bagaimana respons penawaran/suplai di sektor pertanian terhadap perubahan harga. Respons akan berbeda menurut jenis komoditi bahkan antar petani di dalam kategori tanaman yang sama, tergantung pada tujuan petani melakukan kegiatan bertani dan kondisi ekonominya. Besarnya respons penawaran juga sangat informatif bagi Pembuat kebijakan dalam mengevaluasi kebijakan yang dibuat dalam bidang pertanian. Teori dasar dari respons penawaran pertanian adalah bahwa faktor-faktor insentif

,termasuk harga berpengaruh positif terhadap output atau penawaran pertanian. Respons penawaran pertanian dapat dianalisis dari titik output agregat atau suplai, output subsektor(yakni output tanaman) atau tanaman secara individu (misalnya padi, jagung, teh dan sebagainya). Tingkat agregat yang dipilih tergantung daripada tujuan dari studi yang akan dilakukan dan tentu tergantung pada ketersediaan data.

Harga yang diterima petani akan sangat mempengaruhi minat petani untuk menanam produk pertanian pada musim selanjutnya. Hal ini berpengaruh terhadap jumlah luas tanam dan produksi. Mekanisme harga yang baik dalam sistem pemasaran efisien ditunjukkan oleh adanya margin pemasaran yang relatif rendah, serta keeratan hubungan antara perubahan harga di tingkat produsen dengan perubahan harga di tingkat konsumen akhir. Margin pemasaran yang besar dapat disebabkan oleh adanya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga dan tingginya bagian keuntungan yang diambil oleh lembaga pemasaran. Analisis efisiensi pemasaran juga berhubungan langsung dengan struktur pasar, perilaku pasar dan keragaan pasar. Struktur pasar dapat menggambarkan hubungan antara penjual dan pembeli yang dapat dilihat dari jumlah lembaga pemasaran, differensiasi produk, dan kondisi keluar masuk pasar. Struktur pasar paling banyak digunakan dalam menganalisis sistem pemasaran, karena melalui analisis struktur pasar, secara langsung akan dapat dijelaskan bagaimana karakteristik pasar yang ada. Perilaku pasar menggambarkan tingkah laku lembaga - lembaga pemasaran dalam melakukan kegiatan penjualan dan pembelian, serta menentukan bentuk-

bentuk keputusan yang harus diambil dalam menghadapi struktur pasar yang ada pada sistem pemasaran kubis di Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus Analisis efisiensi pemasaran melalui keragaan pasar dapat dianalisis secara kualitatif.

Ada beberapa teori yang digunakan yang dikira cukup berkaitan dengan penelitian ini yaitu:

1. Teori Analisis Margin

Pemasaran memiliki fungsi yang sangat penting dalam menghubungkan produsen dengan konsumen dan memberikan nilai tambah yang besar dalam perekonomian. Terdapat sembilan macam fungsi pemasaran yaitu: perencanaan, pembelian, penjualan, transportasi, penyimpanan, standarisasi dan pengelompokan, pembiayaan, komunikasi, dan pengurangan resiko (risk bearing). Tataniaga dalam perusahaan sama pentingnya dengan kegiatan produksi sebab tanpa adanya bantuan sistem tataniaga, petani akan merugi akibat barang-barang hasil produksinya tidak dapat dijual. Sistem distribusi pangan dari produsen ke konsumen dapat terdiri dari beberapa rantai tataniaga (marketing channels) dimana masing-masing pelaku pasar memberikan jasa yang berbeda. Besar keuntungan setiap pelaku tergantung pada struktur pasar di setiap tingkatan, posisi tawar, dan efisiensi usaha masing-masing pelaku (Pearce dan Robinson, 2011). Pengertian Analisis margin pemasaran dan share harga merupakan salah satu cara untuk mengetahui tingkat efisiensi suatu pemasaran. Margin pemasaran dapat diketahui dari perhitungan biaya yang dikeluarkan dan keuntungan lembaga pemasaran yang ikut berperan dalam

proses pemasaran. Margin pemasaran dengan kata lain juga dapat diartikan sebagai perbedaan harga yang diterima petani dengan pedagang perantara(Zubaidi,2008). Margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai selisih harga antara yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, sebab lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Besarnya angka margin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang diterima oleh petani produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen langsung petani, sehingga saluran pemasaran yang terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien. Istiyanti(2010)

2. Teori Modal Sosial

Definisi Modal sosial adalah kapabilitas yang muncul dari kepercayaan umum di dalam sebuah masyarakat atau bagian-bagian tertentu dari masyarakat tersebut. Selain itu, konsep ini juga diartikan sebagai serangkaian nilai atau norma informal yang dimiliki bersama di antara para anggota suatu kelompok yang memungkinkanterjalinnya kerjasama. modalsosial memegang peranan yang sangat penting dalam memfungsikan dan memperkuat kehidupan masyarakat modern.Modal sosial merupakan syarat yang harus dipenuhi bagi pembangunan manusia, pembangunan ekonomi, sosial, politik dan stabilitas demokrasi, Berbagai permasalahan dan penyimpangan yang terjadi di berbagai negara

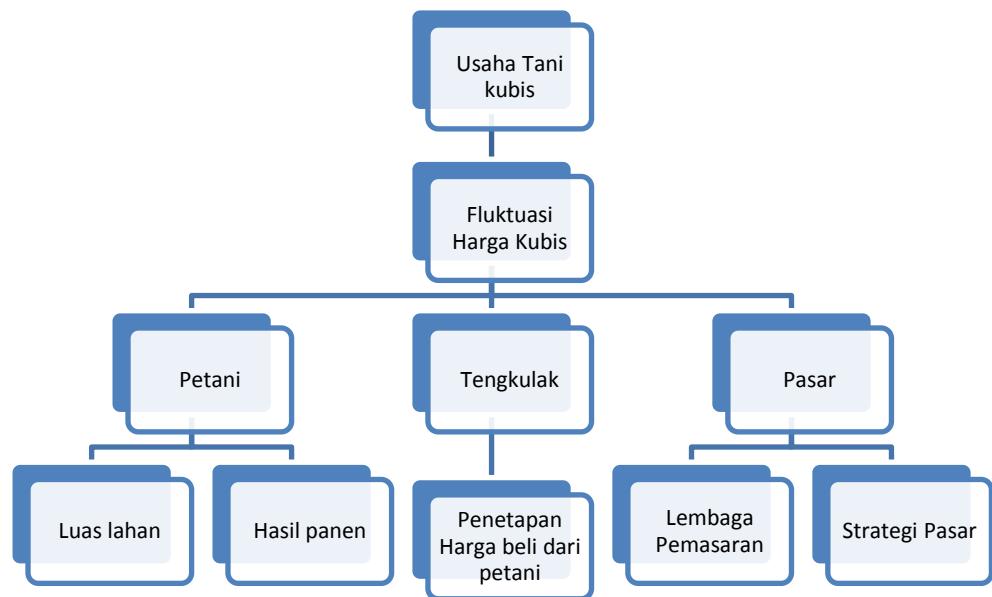
determinan utamanya adalah rendahnya modal sosial yang tumbuh di tengah masyarakat. Modal sosial yang lemah akan meredupkan semangat gotong royong, memperparah kemiskinan, dan menghalangi upaya untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk. Dalam perspektif rasionalitas transaksional, yang secara tipikal digunakan untuk melakukan analisis pertukaran ekonomi, tujuan utamanya untuk memperoleh modal ekonomi (sumber daya melalui transaksi) dan kepentingan dalam aspek transaksional pertukaran yang dimediasi oleh harga dan uang. Dengan basis ini, aturan-aturan pertukaran berperan dalam dua hal. Pertama, jika hubungan dengan agen tertentu menghasilkan keuntungan, maka keputusannya adalah melanjutkan hubungan transaksi berikutnya. Kedua, bila hubungan tersebut gagal menghasilkan laba relatif, maka dua pilihan yang dapat diambil: (1) menemukan hubungan alternatif yang bisa memproduksi keuntungan; atau (2) merawat hubungan tersebut, tetapi dengan berupaya mengurangi biaya transaksional. Dengan begitu, analisis kritis dalam pertukaran ekonomi memfokuskan kepada transaksi simetris dalam episodic atau transaksi yang berulang. (Ahmad Erani Yustika; 2012)

3. Teori Pertukaran Sosial

Teori pertukaran sosial sendiri dikembangkan oleh beberapa tokoh psikolog, diantaranya yaitu John Thibaut dan Harlod Kelley (1959), serta sosiolog George Homans (1961), Richard Emerson (1962), dan Peter Blau (1964). Teori-teori Pertukaran Sosial dilandaskan pada prinsip transaksi ekonomi yang elementer. Pertukaran sendiri yaitu sebagaimana orang

menyediakan barang atau jasa dan sebagai imbalannya berharap memperoleh barang atau jasa yang diinginkan. Beberapa ahli teori pertukaran sosial berpendapat bahwa pertukaran sosial tidak selalu dapat diukur dengan nilai uang, sebab dalam berbagai transaksi sosial dipertukarkan juga hal-hal nyata dan tidak nyata (Syahri, 2014).

Lebih lanjut, berdasarkan teori ini, menjelaskan bagaimana dalam hubungan pertukaran dengan orang lain karena imbalan. Karena lingkungan kita umumnya terdiri dari atas orang-orang lain, maka kita dan orang-orang lain tersebut dipandang mempunyai perilaku yang saling mempengaruhi. Dalam hubungan tersebut terdapat unsur imbalan, pengorbanan, dan keuntungan (Syahri, 2014).

PETA KONSEP PEMIKIRAN

III. METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif yang tergolong jenis penelitian Studi Kasus. Menurut Sujarweni (2014: 22) studi kasus merupakan penelitian mengenai manusia (dapat suatu kelompok, organisasi maupun individu), peristiwa, latar secara mendalam, tujuan dari penelitian ini mendapatkan gambaran yang mendalam tentang suatu kasus yang sedang diteliti. Pengumpul datanya diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian studi kasus dikarenakan peneliti ingin memahami dan melihat secara langsung tentang studi kasus ” Faktor faktor apa saja yang mempengaruhi fluktuasi harga kubis” yang akan dilaksanakan di Desa Sumberrejo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Tanggamus.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan hal yang perlu diperhatikan dalam sebuah metode penelitian. Hal ini karena fokus penelitian akan meneliti sebuah

subjek atau objek yang diteliti dengan hanya berfokus pada satu fenomena yang akan diteliti oleh penulis khususnya dalam mengambil metode penelitian kualitatif. Dalam hal ini, fokus penelitian yang akan diteliti ialah Petani kubis yang ada di wilayah Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus. Disini penulis merasa tertarik dengan adanya permasalahan yang dihadapi oleh petani, seperti kesenjangan harga yang dihadapi petani, Ketergantungan petani terhadap tengkulak dalam hal pemasaran serta sistem rantai penjualan yang terjadi antara petani hingga memasuki area pasar.

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah lokasi dari sebuah penelitian merupakan tempat dimana penelitian akan dilakukan. Adapun lokasi penelitian yang akan diteliti dalam penelitian kali ini yaitu di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus. Alasan memilih lokasi tersebut dikarenakan wilayah tersebut termasuk sentra penghasil kubis di wilayah Tanggamus serta banyak masalah yang menarik untuk diteliti terkait Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Fluktuasi Harga Kubis.

D. Informan Penelitian

Informan Penelitian merupakan individu yang akan kita tanyai berdasarkan hal-hal yang perlu ditanya dalam konteks penelitian dan terkait judul penelitian yang ingin dicapai. Jumlah informan yang akan kita wawancarai tidak menentu atau tidak menjamin validitas data, melainkan

didasarkan pada keperluan informan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan terkait fenomena yang sedang diteliti. Sampel dalam penelitian ini adalah petani kubis dan lembaga pemasaran yang ikut terlibat dalam kegiatan pemasaran kubis di lokasi penelitian. Disini penulis akan melakukan observasi serta akan melakukan wawancara terhadap 9 responden yang meliputi 3 petani, 3 tengkulak dan 3 pedagang yang benar benar mengerti akan permasalahan yang akan diteliti oleh penulis

Kemudian dalam hal penelitian ini maka informan penelitian ialah Petani kubis, tengkulak dan pedagang pasar yang ada di wilayah Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus.

E. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung. Adapun data primer yang didapat dalam penelitian ini yaitu hasil wawancara menggunakan panduan wawancara yang disusun oleh peneliti guna mendapatkan data terhadap informan yang ada di Desa Sumberjo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Tanggamus.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapat melalui dokumentasi peneliti terhadap segala sesuatu yang berkaitan dengan penelitian, serta data yang didapat dari media elektronik maupun cetak, literatur, skripsi, buku-buku.

F. Teknik Pengumpulan Data

1. Pengamatan (*Observasi*)

Observasi merupakan penelitian dengan melakukan pengamatan menyeluruh pada sebuah kondisi tertentu. Tujuannya untuk mengamati dan memahami perilaku kelompok orang atau individu pada keadaan tertentu. Dalam penelitian ini kelompok kami akan terjun langsung ke lokasi untuk menanyakan Faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga jual yang sesuai dengan harapan petani kubis

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan proses untuk memperoleh informasi dengan cara tanya jawab secara tatap muka antara pewawancara dengan informan terkait dengan masalah yang diteliti. Dalam penelitian ini peneliti akan bertanya terhadap petani kubis yang ada di Desa Sumberjo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Tanggamus.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu dokumen tertulis dan dokumentasi berupa video wawancara atau rekaman suara informan jika disetujui tentang peristiwa atau studi kasus yang sedang diteliti sebagai acuan bagi peneliti

untuk mempermudah penelitiannya. Yang menjadi dokumentasi dalam penelitian ini adalah terhadap petani kubis yang ada di Desa Sumberrejo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Tanggamus.

G. Teknik Analisis Data

Untuk melakukan analisis atas fakta-fakta yang ditemukan dilapangan, dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data, yaitu bagian integral dalam analisis data. Pada penelitian ini peneliti melakukan dengan menggunakan observasi, dokumentasi, dan wawancara.
2. Reduksi data, yaitu melakukan pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraksian, dan pentransformasikan data-data yang diperoleh, kemudian ditemukan data-data yang berkorelasi secara signifikan dengan objek penelitian melalui pengklasifikasian.
3. Penyajian data, yaitu penyusunan sekumpulan informasi yang kompleks kedalam kesatuan bentuk (*gestalt*) yang disederhanakan, selektif dan menggunakan konfigurasi yang mudah dipahami, untuk kepentingan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.
4. Penarikan kesimpulan, yaitu menarik suatu kesimpulan dari konfigurasi data yang telah diperoleh. Penarikan kesimpulan akhir tidak terlepas dari kesimpulan-kesimpulan yang senantiasa dilakukan sejak awal hingga akhir.

H. Teknik Keabsahan Data

1. *Credibility* (Derajat Kepercayaan)

Derajat kepercayaan menunjukkan bahwa hasil-hasil penemuan dapat dibuktikan dengan cara peneliti melakukan pengecekan dalam berbagai sumber yaitu dengan mewawancarai lebih dari satu informan yang berasal dari elemen yang berbeda. Untuk menguji *credibility* untuk hasil penelitian peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data dan pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama. Kriteria derajat kepercayaan diperiksa dengan beberapa teknik pemeriksaan, yaitu

a. Triangulasi

Menurut Moleong (2011) triangulasi adalah tehnik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Triangulasi berupaya untuk mengecek kebenaran data dan membandingkan dengan data yang diperoleh dengan sumber lainnya. Menurut Denzin dalam Moleong (2011) ada empat macam triangulasi,

yaitu triangulasi sumber, metode, penyidik, dan teori. Triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda.

b. Kecukupan Referensial

Kecukupan referensial yaitu, dengan memanfaatkan bahan-bahan tercatat atau terekam sebagai patokan untuk menguji sewaktu diadakan analisis dan penafsiran data. Kecukupan referensial ini peneliti lakukan dengan mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan penelitian, baik melalui

literatur buku, arsip, catatan lapangan, foto dan rekaman yang digunakan untuk mendukung analisis dan penafsiran data.

2. *Dependability*/kebergantungan atau reliabilitas

Kebergantungan merupakan substitusi istilah reliabilitas dalam penelitian yang non-kualitatif. Uji kebergantungan dilakukan dengan melakukan pemeriksaan terhadap keseluruhan proses penelitian. Sering terjadi peneliti tidak melakukan proses penelitian ke lapangan, tetapi dapat memberikan data.

3. *Confirmability* (Kepastian)

Pengujian kepastian dalam penelitian kualitatif hampir sama dengan uji kebergantungan, sehingga pengujiannya dilakukan peneliti dengan mendiskusikannya kepada dosen pembimbing dan dosen pembahas. Menguji kepastian berarti menguji hasil penelitian yang sudah dilakukan. Apabila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar kepastian.

4. Pengujian keteralihan (*transferability*)

Peneliti ini mendeskripsikan atau memaparkan data yang telah diperoleh, baik berupa hasil wawancara, hasil dokumentasi maupun observasi secara transparan dan mengguraikan secara rinci. Pemaparan ini dirincikan pada bab hasil dan pembahasan. Pemaparan secara keseluruhan data dilakukan agar pembaca dapat benar-benar mengetahui permasalahan yang terjadi terkait dengan penelitian.

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

A. Sejarah Terbentuknya Desa Sumber Rejo

Pada awalnya Desa Sumber Rejo adalah dulunya adalah sebuah area hutan yang sangat luas dan tidak berpenduduk. Lalu pada tahun 1940 ada beberapa orang yang berasal dari Jawa datang ke wilayah ini. Umumnya mereka berasal dari daerah Jawa Tengah dan ada juga yang berasal dari daerah Jawa Timur. Atas inisiatif bapak Joyo Rejo, area yang semula hutan lebat lalu dibabat untuk dijadikan sebuah daerah pemukiman. Disini mereka juga mulai mendirikan area perkebunan dan persawahan guna mencukupi kebutuhan hidup mereka. Kemudian warga mengangkat bapak Joyo Rejo sebagai Kepala Desa serta memberikan sebuah nama untuk pemukiman yang mereka tinggali dengan nama Sumber Rejo yang kebetulan di ambil dari kata Sumber yang berarti hasil dan kata Rejo di ambil dari nama akhir bapak Joyo Rejo yang berarti makmur.

Kemudian pada tahun 1950 terjadilah transmigrasi secara besar-besaran yang berasal dari daerah Jawa Tengah datang ke wilayah Sumberejo, mereka mendengar kabar bahwa banyak saudara mereka

sudah mempunyai tanah disini dan mereka pun memutuskan untuk merantau karena mereka merasa jika di tanah jawa sudah mulai susah untuk mendapatkan lahan garapan.

Karena dirasa sudah mulai ramai penduduk nya,bapak Joyo Rejo selaku kepala desa, pada bulan juni tahun 1954 beliau mengadakan musyawarah dengan warga agar dibentuknya sebuah Desa. Lalu hasil dari musyawarah tersebut dibentuklah dusun dusun yang membawahi desa yang bernama:

- 1) Dusun Sumber Rejo 1
- 2) Dusun Sumber Rejo 2
- 3) Dusun Sumber Rejo 3
- 4) Dusun Sumber Karya 1
- 5) Dusun Sumber Karya 2
- 6) Dusun Summersari 1
- 7) Dusun Summersari 2
- 8) Dusun Summersari 3
- 9) Dusun Argopeni
- 10) Dusun Argotengah
- 11) Dusun Argomulyo

Seiring perkembangan waktu banyak dusun yang mengajukan wilayah pemekaran desa. Karena mereka menganggap bahwa dusun yang mereka huni sudah layak untuk berdiri sendiri. Pada tahun 1966 dusun Argopeni, Argotengah dan Argomulyo membentuk wilayah desa yang

bernama Desa Argopeni. Kemudian pada tahun 1970 dusun Sumber Rejo 3 juga mengajukan perubahan status dusun menjadi sebuah desa yang bernama Desa Tegal Binangun,serta Pada tahun 1972 wilayah dusun Summersari 1-3 juga mengajukan permohonan untuk merubah status dusun menjadi sebuah desa yang bernama desa Sidomulyo. Serta Dusun Sumber Rejo 1, Dusun Sumber Rejo 2, Dusun Sumber Karya 1 dan 2 tetap menjadi bagian dari desa induk yaitu Desa Sumber Rejo.

Pada tahun 1975 setelah adanya musyawarah dan kesepakatan antar kepala desa, mereka memutuskan untuk memakai nama Sumber Rejo untuk dijadikan nama sebuah kecamatan. Karena desa Sumber Rejo dianggap sebagai desa tertua yang ada diwilayah tersebut. Dan secara resmi pada tahun 1975 nama Sumberrejo dijadikan sebuah nama kecamatan selain sebagai nama desa.

Pada tahun 1978 bapak Joyo Rejo wafat kemudian warga mengangkat bapak R.Gono selaku yang dituakan untuk menjadi kepala desa. Beliau memimpin desa Sumber Rejo hingga 4 periode. Pada tahun 1998 Setelah beliau turun jabatan tidak ada lagi kepala desa yang memimpin desa,dan selama tidak ada kepala desa, pemerintahan Desa Sumber Rejo dipimpin oleh kepala adat yang dituakan oleh penduduk setempat beliau bernama bapak Harjo Dikromo. Hingga pada tahun 2006 dilakukanlah pemilihan kepala desa secara langsung, dan pemilihan tersebut dimenangkan oleh bapak Bagong Susetyo. Beliau

menjadi kepala desa hingga tahun 2016. Dan diadakan lagi pemilihan kepala desa yang dimenangkan oleh bapak Sumarsono yang menjabat hingga tahun 2021.

B. Letak Geografi

Pekon Sumber Rejo merupakan salah satu dari 13 Desa yang ada di Kecamatan Sumber Rejo. Desa Sumber Rejo memiliki luas total wilayah sekitar 171,75 ha. Itu semua meliputi area persawahan seluas 94,85ha, area perkebunan/tegalan seluas 39,4 ha, area pemukiman seluas 28.20, area pasar 1 ha, lapangan 1 ha dan lainnya 7.3 ha.lebih lengkap nya ada di tabel dibawah ini

Tabel.1 Luas area penggunaan lahan di Desa Sumber Rejo

No	Lahan yang terpakai	Luas area(ha)
1	Persawahan	94,85
2	Pekebunan/Tegalan	39,4
3	Pemukiman	28,20
4	Pasar	1
5	Lapangan	1
6	Lainya	7,3
	Jumlah	171,75

Sumber data monografi pekon Sumber Rejo(2015)

Secara geografis, Pekon Sumber Rejo terletak pada ketinggian \pm 600 meter di atas permukaan laut. Secara topografis, Desa Sumber Rejo merupakan dataran tinggi sehingga banyak sekali penduduk di

sana yang bekerja sebagai petani sayuran. Sesuai dengan hasil pengukuran pada saat pendataan Potensi Desa 2015, daerah ini memiliki permukaan hampir datar yang dikelilingi area bukit barisan (Desa Sumber Rejo, 2018). Pekon Sumber Rejo beriklim sejuk dan mengalami hujan sepanjang tahun. Bulan Desember s/d Februari merupakan curah hujan terbanyak, dengan rata-rata curah hujan adalah 28 milimeter, sedangkan suhu udara rata-rata harian berkisar $\pm 32^{\circ}\text{C}$, dan keadaan cuaca ini sangatlah cocok untuk dijadikan sebagai area pertanian karena kondisi cuaca yang tidak terlalu ekstrem. Hal ini juga sangat berpengaruh untuk pola tanam yang terjadi pada masyarakat di Desa Sumber Rejo.

Secara Administratif Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut, (Desa Sumber Rejo, 2018) :

Utara : berbatasan dengan Pekon Tegal Binangun,

Selatan : berbatasan dengan Pekon Sinar Mulyo,

Timur : berbatasan dengan Pekon Sido Mulyo

Barat : berbatasan dengan Argo Mulyo.

C. Keadaan Demografi Penduduk

a. Jumlah penduduk di desa Sumber Rejo.

Jumlah penduduk warga Desa Sumber Rejo seluruhnya baik laki-laki ataupun wanita semua berjumlah 2570 jiwa, dengan

rincian Laki-Laki:1265 jiwa dan Perempuan:1305 jiwa Yang terdiri dari 4 dusun dan 12 Rt.

Tabel.2 Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin di Desa Sumber Rejo

NO	Jenis kelamin	Frekuensi	Persentase(%)
1	Laki-Laki	1265	49,22
2	Wanita	1305	50,78
3	Jumlah	2570	100

Sumber data monografi desa Sumber Rejo(2015)

Tabel.3 Jumlah Rt yang ada di Desa Sumber Rejo

NO	Nama Dusun	Rt
1	Dusun Sumber Rejo 1	3
2	Dusun Sumber Rejo 2	3
3	Dusun Sumber Karya 1	3
4	Dusun Sumber Karya 2	3
5	Jumlah	12

Sumber data monografi Desa Sumber Rejo(2015)

b. Mata pencaharian masyarakat desa Sumberrejo

Di Desa Sumber Rejo sendiri banyak ditemukan area ladang dan persawahan, sehingga, mata pencaharian masyarakat di Desa Sumber Rejo mayoritas 50% adalah petani. Namun ada juga penduduk yang bermata pencaharian sebagai pedagang 20%,

pegawai negeri sipil 20%, pengrajin dan montir 10 %. Untuk lebih rincinya dapat dilihat dalam tabel dibawah ini.

Tabel.4 Profesi yang ada di Desa Sumber Rejo

NO	Profesi Masyarakat	Frekuensi (KK)	Persentase (%)
1	Petani	294	50
2	Pedagang	87	20
3	Pegawai Negeri Sipil	87	20
4	Montir	10	5
5	Pengrajin	10	5
6	Jumlah	488	100

Sumber data monografi Desa Sumber Rejo (2015)

Peta persebaran penduduk mengikuti sistem pemukiman linier yaitu sistem pemukiman yang berderet memanjang mengikuti bentuk jalan raya dan sisanya adalah lahan persawahan dan perkebunan. Hal ini terjadi agar memudahkan masyarakat untuk memasarkan hasil bumi mereka karena mayoritas penduduk adalah seorang petani.

c. Etnis yang tersebar di Desa Sumber Rejo

Penduduk desa Sumber Rejo mayoritas adalah beretnis Jawa mereka umumnya adalah generasi ke 2-3 keturunan dari para leluhur mereka yang merantau di desa Sumber Rejo. Walaupun ada juga suku lain seperti Banten, Semendo namun jumlahnya

sangatlah sedikit. Namun walaupun mayoritas penduduk Desa Sumber Rejo bersuku Jawa, semua hidup saling rukun dan bertoleransi bahkan masyarakat yang notabene bukan Suku Jawa mereka fasih untuk berbahasa jawa demikian pun sebaliknya. Untuk lebih jelas dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel.5 Jumlah Etnis/Suku Bangsa yang ada di Desa Sumber Rejo

NO	Etnis/Suku	Frekuensi	Persentasi(%)
1	Jawa	2055	80
2	Semendo	180	7
3	Banten	129	5
4	Batak	103	4
5	Lainya	103	4
6	Jumlah	2570	100

Sumber data monografi Desa Sumber Rejo(2015)

d. Agama yang dianut di masyarakat Desa Sumber Rejo

Mayoritas penduduk desa Sumber Rejo adalah beragama Islam dengan persentasi 95%dan sisanya yang 5% adalah penduduk yang beragama Kristen dan Katholik. Untuk penduduk yang beragama Kristen dan Katholik kebanyakan adalah masyarakat yang bersuku Batak.Namun itu semua tidak berpengaruh terhadap kerukunan antar penduduk karena masyarakat desa Sumber Rejo selalu mengedepankan sikap toleransi baik antar suku maupun agama sehingga tidak pernah terjadi konflik dengan adanya perbedaan tersebut dan masyarakat desa Sumber Rejo pun aman dan damai

antara satu sama lain walaupun mereka berbeda suku dan agama. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel dibawah ini mengenai persentasi jumlah Agama yang di anut oleh masyarakat Desa Sumber Rejo:

Tabel.6 Agama yang dianut di Desa Sumber Rejo

NO	Agama	Frekuensi	Persentasi(%)
1	Islam	2442	95
2	Kristen	65	2.5
3	Katholik	65	2.5
4	Hindu	0	0
5	Budha	0	0
6	Jumlah	2570	100

Sumber data monografi Desa Sumber Rejo(2015)

D. Sarana dan Prasarana

1. Prasarana Transportasi

Prasarana transportasi yang ada di Desa Sumber Rejo meliputi jalan desadan jembatan pekon. Sedangkan untuk transportasi dapat dilewati menggunakan bus umum, truk umum, ojek dan kendaraan pribadi.

2. Prasarana Komunikasi

Prasarana komunikasi yang ada di Desa Sumber Rejo meliputi jalur telepon kabel, jalur gelombang handphone, jalur gelombang TV,

jalur gelombang radio, pesawat Rig/ HT/ CB, pemilik parabola dan jaringan internet.

3. Prasarana Peribadatan

Prasarana peribadatan di Desa Sumber Rejo meliputi Masjid, Surau dan Majelis Ta'lim. Masjid yang ada di Desa Sumber Rejo berjumlah 4 unit, Surau berjumlah 5 unit dan Majelis Ta'lim berjumlah 4 unit.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel.7 Tempat Ibadah yang ada di Desa Sumber Rejo

No	Tempat Ibadah	Unit
1	Masjid	5
2	Surau	4
3	Majelis Ta'lim	4
4	Jumlah	11

Sumber monografi Desa Sumber Rejo(2015)

4. Prasarana Pendidikan

Prasarana pendidikan yang terdapat di Desa Sumber Rejo meliputi :TK 1 unit, PAUD 4unit, SD 2 unit, SMP 1 unit, Mts 1 unit Pondok pesantren 1 unit dan TPA 5unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel.8 Tempat Pendidikan yang ada di Desa Sumber Rejo

NO	Sarana Pendidikan	Unit
1	Tk	1
2	Paud	4
3	SD	2
4	SMP	1
5	Mts	1
6	Pondok pesantren	1
7	TPA	5
8	Jumlah	15

Sumber data monografi Desa Sumber Rejo(2015)

5. Prasarana Air Bersih

Umumnya masyarakat desa Sumber Rejo tidak terlalu sulit untuk mendapatkan sumber air bersih karena letaknya yang berada dibawah kaki gunung Tanggamus. Kebanyakan warga masih menggunakan sumur tradisional walau ada juga yang sudah memakai sumur bor.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang faktor faktor yang mempengaruhi fluktuasi harga kubis studi kasus di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus maka dapat disimpulkan bahwa

1. Sistem pemasaran yang terjadi antara petani, tengkulak dan pedagang belum cukup efisien, hal ini terjadi karena para petani masih sangat bergantung dengan para tengkulak untuk menjual produknya ke pasar. Penentuan dan pembentukan harga yang terjadi cukup sederhana, baik di tingkat petani hingga konsumen akhir, akan tetapi masih banyak merugikan petani karena sebagai *price taker*, metode pembayaran kepada petani cenderung sistem tunda. Kondisi cuaca yang tidak stabil juga dapat mempengaruhi fluktuasi harga kubis. Ini semua terjadi karena berhasil atau tidak nya suatu usahatani kubis dipengaruhi oleh kondisi cuaca. Harga pupuk dan obat obatan yang lumayan mahal juga mempengaruhi tingkat pendapatan petani. Hal inilah yang mendasari mereka untuk berhutang kepada tengkulak untuk modal usahatani mereka karena hasil panen yang kurang mencukupi untuk kebutuhan mereka.

2. Tengkulak masih sangat dominan dalam penentuan harga beli kubis di tingkat petani. Hal ini dapat terjadi karena tengkulak memiliki mobilitas dan akomodasi yang mumpuni untuk menjualkan hasil panen petani ke pasar. Dan kebanyakan para petani mau tak mau harus menyerahkan hasil panen nya kepada tengkulak karena sebelumnya para petani meminjam modal terlebih dahulu untuk memulai usahatani mereka. Dan kebanyakan tengkulak memanfaatkan hal ini untuk mengambil profit margin keuntungan yang setinggi tinggi nya tanpa memperdulikan kesejahteraan petani.

B. SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka saran yang bisa diberikan adalah:

1. Para petani Para petani diharapkan dapat berkordinasi dengan gapoktan untuk dapat menyelesaikan dan menentukan persoalan harga yang disepakati terhadap tengkulak serta dengan adanya rembuk gapoktan para petani diharapkan dapat membentuk koperasi pertanian dengan tujuan untuk memudahkan dan memperlancar permodalan sehingga para petani tidak perlu meminjam lagi kepada tengkulak dan diharapkan para petani dapat memasarkan hasil panen mereka tanpa melalui tengkulak melalui sistem online dimana para petani dapat berkordinasi langsung dengan pedagang tanpa melalui tengkulak, sehingga petani diharapkan bisa mendapatkan untung yang diharapkan

2. Pemerintah juga diharapkan harus lebih bisa menangani serta mengawasi tentang permasalahan fluktuasi harga yang terjadi di suatu lembaga pemasaran. Karena banyak oknum yang memanfaatkan kondisi yang sedang terjadi untuk mencari keuntungan pribadi sehingga terjadilah sebuah permasalahan fluktuasi harga ditingkat lembaga pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

Dari Buku:

- Afrizal. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers
- Amstrong, G. & Kotler. P. 1997. *Prinsip-prinsip pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Istiyanti,E (2010). *Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting* di Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman.
- Mankiw,N.Gregory. 2007. *Teori Makro Ekonomi*. Jakarta: Erlangga
- Moleong, Lexi J, 2011. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung. Remaja. Rosdakarya
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*, LP3ES, Jakarta.
- Pracaya. 2005. *Hama Dan Penyakit Tanaman*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sadikin M., 2001, *Pengembangan Sektor Pertanian (Penanganan Komoditi Unggul)*, UGM Press, Jakarta.
- Setiadi, 2004. *Budidaya Jeruk Asam di Kebun dan di Pot*. Jakarta : Penebar Swadaya
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhamadiyah Malang. Malang.
- Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Sukirno,Sadono.2006. *Ekonomi Pembangunan*.Jakarta: Edisi Kedua Kencana
- Wibisono, Hariawan. 2011. *Analisis Efisiensi Usahatani Kubis (Studi Empiris di Desa Sawangan Kabupaten Magelang)*. Program Sarjana Universitas Diponegoro. Semarang.
- Yustika, Ahmad Erani. 2012. *Ekonomi Kelembagaan : Paradigma, Teori dan Kebijakan*. Jakarta. Erlangga.

Jurnal Online:

Anshori,Mukhlas. 2000.JIIA,VOLUME 2 No.2, *Jaringan Pasar Sayur Mayur di Pasar Cibinong*,Bogor.

Fajar Ali,Muhammad. 2017. JIIA, VOLUME 5 No.3,*Analisis Efisiensi Pemasaran Kubis* di Kecamatan Gisting Kabupaten Tanggamus.

Ilham,Muhammad.2015.Jurnal Utilitas Vol. I No.2,*Penetapan Harga Diskriminasi Cabe Rawit Merah di Pasar Induk Kramat Jati*, Jakarta Timur. Pendidikan Ekonomi, FKIP, UNHAMKA.

Jurnal Agribisnis Indonesia (Vol 5 No 2, Desember 2017).

Mustafa, H. (2011). Perilaku manusia dalam perspektif psikologi sosial .*Jurnal Administrasi Bisnis*,7(2).

Nur Aini, Huda. 2015. JIIA, VOLUME 3 No. 1, *Analisa Pendapatan Usahatani Kubis*, Tanggamus. Fakultas Pertanian , Universitas Lampung.

Verrawaty (2016) Jurnal MbiA Vol.15 No.1

Sumber Berita Online

www.kupastuntas.co/2019/01/petani-sayur-di-tanggamus-keluhkan-anjloknya-harga/

Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Fluktuasi Harga Kubis

(Studi di Desa Sumberrejo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Tanggamus).

PEDOMAN WAWANCARA

Sebelumnya kami ucapkan terima kasih Saudara/i dalam pengisian kuesioner/pertanyaan penelitian ini. Pendapat penilaian Saudara/i dalam menjawab kuesioner ini, akan memberikan kontribusi/sumbangan yang berharga bagi peneliti. Oleh karena itu sangat diharapkan Saudara/i dapat memberikan jawaban yang jujur, terbuka dan apa adanya. Penelitian ini bertujuan ingin mengetahui Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Fluktuasi Harga Kubis (Studi kasus di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus).

IDENTITAS INFORMAN

Mohon pada Saudara/i memberi tanda (x) pada kolom jawaban atas pertanyaan berikut ini :

Nama :

Jenis kelamin :

☐ Laki-Laki ☐ Perempuan

Umur :

☐ 35 – 40 tahun

☐ 41 – 45 tahun

☐ 46 – 50 tahun

☐ > 51 tahun

Agama :

☐ Islam ☐ Budha

☐ Kristen Protestan ☐ Hindu

☐ Kristen Katolik

Pendidikan :

☐ Lulus TK ☐ Lulus SMP

☐ Lulus SD ☐ Lulus SMA

Alamat Tempat Tinggal :

II. Latar Belakang fluktuasi harga kubis yang terjadi di lapangan (

A. Pertanyaan untuk petani

1. Sudah berapa lama anda bertani kubis?

Penjelasan :

2. Apa yang membuat bapak menjadi tertarik untuk menanam kubis?

Penjelasan :

3. Apa saja yang menjadi kendala bapak dalam bertani kubis?

Penjelasan :

4. Bagaimanakah sistem penjualan kubis yang terjadi pasca panen?

Penjelasan :

5. Apakah bapak selalu mengikuti perkembangan Harga kubis di pasaran?

Penjelasan :

6. Pernah tidak anda merasa dirugikan ketika kubis yang anda jual ini tidak sesuai dengan harga yang diharapkan?

Penjelasan :

7. Apakah anda pernah merasa di rugikan jika dalam sistem penjualan kubis ini ada permainan harga di dalam nya?

8. Bagaimana Tanggapan anda dengan adanya Fluktuasi harga kubis itu sendiri?

Penjelasan

B. Pertanyaan untuk Tengkulak

1. Sudah berapa lama anda menjadi pengepul sayuran untuk para petani?

Penjelasan :

2. Mengapa anda tertarik untuk menjadi pengepul sayuran?

Penjelasan :

3. Adakah kendala bagi bapak sendiri dalam menjalankan bisnis sebagai pengepul sayuran?

Penjelasan :

4. Apakah anda selalu mengikuti perkembangan harga sayuran di pasaran?

Jelaskan :

5. Bisakah anda jelaskan bagaimana proses terjadinya kesepakatan harga beli yang terjadi antara anda dan petani?

Penjelasan :

6. Pernahkah anda merasa di rugikan dengan kesepakatan harga yang terjadi antara anda dan petani?

Penjelasan

7. Apakah anda mempunyai sebuah kriteria dalam menentukan sayuran mana yang layak untuk di beli?

Penjelasan :

8. Apakah anda mempunyai pangsa pasar sendiri untuk menjual kembali sayuran yang anda sudah beli dari petani?

Penjelasan :

9. Bagaimana tanggapan anda tentang adanya fluktuasi harga yang terjadi di pasaran?

Penjelasan :

C. Pertanyaan Untuk Pedagang

1. Sudah berapa lama anda menjadi pedagang sayuran?

Penjelasan :

2. Mengapa anda tertarik untuk menjadi pedagang sayuran dipasar?

Penjelasan :

3. Bisakah anda jelaskan kendala apa saja yang terjadi ketika anda sedang berdagang?

Penjelasan :

4. Bagaimana anda bisa mendapatkan barang berupa sayuran hingga anda bisa menjual nya secara langsung di pasar? Melalui petani langsung atau melalui pengepul?

Penjelasan :

5. Apakah anda selalu mengikuti Perkembangan harga di pasaran?

Penjelasan :

6. Bagaimana cara anda untuk menentukan sebuah harga jual sayuran dipasaran?

Penjelasan :

7. Apakah anda pernah merasa dirugikan dengan kesepakatan harga itu sendiri?

Penjelasan :

8. Apakah anda mempunyai kriteria tersendiri dalam menentukan jenis sayuran yang akan di jual kembali di pasaran?

Penjelasan :

9. Bagaimana tanggapan anda tentang adanya fluktuasi harga di pasaran?

Penjelasan :