

# PROSIDING

## SEMINAR NASIONAL 2012

**PERAN TEKNOLOGI UNTUK  
MEWUJUDKAN KEDAULATAN PANGAN  
DAN PENINGKATAN PEREKONOMIAN BANGSA**

Yogyakarta, 13 November 2012



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
YOGYAKARTA**

**Buku 2**



# PROSIDING

## SEMINAR NASIONAL 2012

**PERAN TEKNOLOGI UNTUK  
MEWUJUDKAN KEDAULATAN PANGAN  
DAN PENINGKATAN PEREKONOMIAN BANGSA**

Yogyakarta, 13 November 2012

**Editor:**

Dr. Ir. Yanisworo WR, M.Si  
Ir. Sari Virgawati, M.Eng  
Ir. Tutut Wirawati, M.Si  
Endah Budi I., SP, MP  
Vila Ratnasari L., SP  
Agus Hery Muryanto, SP  
Teguh Prasetyo Handiri, SP

**Diterbitkan oleh:**



**Fakultas Pertanian  
UPN "Veteran" Yogyakarta**

ISBN 978-979-18768-2-7



## KATA PENGANTAR

Pangan merupakan kebutuhan pokok manusia untuk bertahan hidup, maka pangan harus tersedia di setiap tempat dalam jumlah yang cukup, berkualitas, aman dikonsumsi serta dapat diperoleh dengan harga terjangkau. Pertanian pangan merupakan sektor yang sangat penting untuk memenuhi kebutuhan pangan. Konsep dalam pangan adalah ketahanan pangan, kemandirian, serta kedaulatan pangan. Kedaulatan pangan bermakna bahwa pemenuhan kebutuhan pangan harus dilakukan secara optimal. Peran teknologi dalam mewujudkan kedaulatan pangan sangat penting. Untuk itu maka dilaksanakan Seminar Nasional dengan tema: Peran Teknologi untuk Mewujudkan Kedaulatan Pangan dan Peningkatan Perekonomian Bangsa. Seminar diselenggarakan dengan tujuan mengetahui strategi kebijakan dalam mewujudkan kedaulatan pangan serta mengetahui implementasi dan kendala dalam mewujudkan kedaulatan pangan.

Prosiding ini memuat tiga makalah utama serta 145 makalah pendukung. Prosiding terbagi menjadi dua buku yaitu Buku 1 dan Buku 2. Buku 1 memuat makalah dengan topik Pemupukan, Hama dan penyakit, Pemuliaan dan kultur jaringan, Mikrobiologi, Pascapanen, Peternakan dan perikanan, serta Sumber daya lahan, iklim dan irigasi, sedangkan Buku 2 memuat Budidaya pertanian umum, Diversifikasi pangan, Kebijakan, Komunikasi, Kelembagaan, Pemasaran, serta Sumber daya manusia. Makalah diedit oleh tim editor, namun isi menjadi tanggung jawab penulis makalah. Semoga prosiding ini dapat menjadi sarana untuk mengkomunikasikan dan menyebarluaskan informasi, baik berupa hasil-hasil penelitian maupun telaah pustaka terkait dengan upaya mewujudkan kedaulatan pangan.

Panitia menyampaikan penghargaan yang setulus-tulusnya kepada Direktorat Jendral Tanaman Pangan (Kementan RI), Bupati Kaur Prop. Bengkulu, dan Kepala Badan Ketahanan Pangan DIY sebagai nara sumber, serta para pemakalah, peserta konggres, dan semua pihak yang telah mendukung terlaksananya Seminar.

Yogyakarta, November 2012

Tim Editor

## SUSUNAN PANITIA

- Penanggung Jawab : Dekan (Dr. Ir. Abdul Rizal, AZ, MP)  
Koordinator : 1. Wakil Dekan I (Ir. Budi Widayanto, M.Si)  
2. Wakil Dekan II (Ir. Siwi Hardiastuti EK, SH, MP)  
3. Kaprodi Agribisnis (Dr. Ir. Nanik Dara Senjawati, MP)  
4. Kaprodi Agroteknologi (Ir. Lagiman, M.Si)  
5. Sesprodi Agribisnis (Agus Santosa, SP, M.Si)  
6. Sesprodi Agroteknologi (Ir. Didi Saidi, M.Si)
- Ketua Pelaksana : Dr. Ir. H. Mustadjab, HK, MS  
Wakil Ketua : 1. Ir. AZ Purwono BS, MP  
2. Dr. Ir. Oktavia, S. Padmini, M.Si
- Sekretaris : 1. Antik Suprihanti, SP, M.Si  
2. Ir. Tuti Setyaningrum, Msi  
3. Dra. Siti Amini, MM
- Bendahara : 1. Vini Arumsari, SP, MP  
2. Waljiono
- Sie Materi/Makalah dan Prosiding:  
1. Dr. Ir. Yanisworo. W.R. M.Si  
2. Ir. Tutut Wirawati, M.Si  
3. Ir. Sari Virgawati, M.Eng  
4. Endah Budi Irawati, SP, MP
- Sie Sidang dan Acara:  
1. Dr. Ir. Djoko Mulyanto, MP  
2. Heni Handri Utami, SP, MM  
3. M. Kundarto, SP, MP
- Sie Konsumsi:  
1. Ir. Dyah Arbiwati, MP  
2. Ir. Heti Herastuti, MP
- Sie Usaha /Dana:  
1. Drs. M. Husain Kasim, M.P  
2. Dwi Aulia Puspitaningrum SP, MP
- Sie Publikasi dan Perlengkapan:  
1. Ir. Darban Haryanto, MP  
2. Ir. Maryana, MP
- Pembantu Pelaksana:  
1. Asmuri  
2. Tri Jayadi  
3. Sri Utami Setyawati
- Dewan Keilmuan Seminar Nasional Fakultas Pertanian:  
1. Dr. Ir. H. Mustadjab, HK, MS  
2. Dr. Ir. Sri Wuryani, MP  
3. Dr. Ir. Juarini, MP  
4. Dr. S. Setyo Wardoyo, MS  
5. Dr. Ir. Sumarwoto, PS, MP  
6. Dr. Ir. Basuki, MP



## BUKU II

### DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
SUSUNAN PANITIA.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
1 KEBIJAKAN PANGAN DAERAH (DIY) UNTUK MENUNJANG KEDAULATAN PANGAN DAN PEREKONOMIAN BANGSA Kepala Badan Ketahanan Pangan DIY: Ir Asikin Chalifah.....	1
2 LAREKA: LAHAN REPUNG KABUPATEN MODEL KEDAULATAN PANGAN KABUPATEN KAUR Bupati Kaur Propinsi Bengkulu: Dr. Ir Hermen Malik, M.Sc.....	11
3 PEMBERDAYAAN KOMPONEN TEKNOLOGI DAN SUMBER DAYA ALAM UNTUK MENDUKUNG TERMUJUDNYA KEDAULATAN PANGAN Sri Wuryani, Mustadjab Hary Kusnadi, dan S. Setyowardoyo.....	22

### I. BUDIDAYA PERTANIAN UMUM

1 INTEGRASI TANAMAN PANGAN DI AREAL PERKEBUNAN KELAPA SAWIT Henry Wirianata.....	I-1
2 HASIL POLONG DAN KUALITAS BIJI BEBERAPA GENOTIPE UNGGUL KACANG TANAH DITANAM PADA MUSIM KEVARAU DAN MUSIM HUJAN A. A. Rahmianna dan dan J. Purnomo.....	I-6
3 NILAI DUGA HERITABILITAS GALUR-GALUR MUTAN KACANG HIJAU ( <i>Vigna radiata</i> ) Apri Sulistyono dan Yuliasri.....	I-13
4 ANALISIS VEGETASI VALERIAN ( <i>Valeriana javanica</i> L.) DI WILAYAH LERENG GUNUNG LAWU Bambang Pujiasmanto, Supriyono, dan Eddy Triharyanto.....	I-17
5 KERAGAAN DAN HASIL BEBERAPA GENOTIPE KACANG TANAH DI DATARAN RENDAH PADA MUSIM KEVARAU Herdina Pratiwi dan A.A. Rahmianna.....	I-26
6 KARAKTERISASI KLON-KLON UBI KAYU PLASMA NUTFAH BERPOTENSI UMUR GENJAH Kartika Noerwijati dan St. A. Rahayuningsih.....	I-34
7 PENGARUH WARNA MULSA PLASTIK TERHADAP PERTUMBUHAN DAN HASIL TERUNG ( <i>Solanum melongena</i> L.) TUMPANGSARI DENGAN KANGKUNG DARAT ( <i>Ipomoea reptans</i> Poir.) Kusumawati A.W.P., Sri Muhartini, Sri Trisnowati.....	I-38
8 EVALUASI PROGRAM PENINGKATAN PRODUKSI PADI SAWAH DENGAN PENDEKATAN PENGELOLAAN TANAMAN TERPADU DI SULAWESI TENGAH Lintje Hutahaean dan Sukarjo.....	I-46

9	APLIKASI TEKNOLOGI GELOMBANG SUARA SONICBLOOM PADA TANAMAN SORGUM MANIS Darban Haryanto, MNurcholis, Ari Wijayani.....	1-57
10	APLIKASI TEKNOLOGI JAJAR LEGOMO VARIETAS PADI LOKAL ("BATANG LEMBANG" dan "MENTIK WANGI") DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA Retno Suyati dan Suardi.....	1-61
11	PENGARUH CARA PELEPASAN ARIL DAN KONSENTRASI KNO <sub>3</sub> TERHADAP DAYA TUMBUH BENIH PEPAYA ( <i>Carica papaya</i> L.) Rohmanti Rabaniyah dan Ega Faustina.....	1-66
12	KAJIAN PERTUMBUHAN DAN HASIL BENIH TIGA VARIETAS KEDELAI HITAM ( <i>Glycine max</i> (L.) Merrill) PADA PERIODE TANAM BERBEDA Setyastuti Purwanti, Ari Widhiastono, Toekjio.....	1-73
13	PENINGKATAN PRODUKTIVITAS PADI SAWAH MELALUI BUDIDAYA PADI HEMAT AIR Sri Karyaningsih dan Lestari.....	1-79
14	DAMPAK KEJADIAN KEKERINGAN TERHADAP PENURUNAN PRODUKSI DAN PENDAPATAN PETANI PADI SAWAH DI KABUPATEN SIGI Sukarjo dan Heri SP Rahayu.....	1-87
15	HASIL TANAMAN PADA TAKARAN LIMBAH LAS KARBIT DAN POLA TANAM TUMPANGSARI CABAI MERAH DENGAN KACANG PANJANG Suyadi dan Maryana.....	1-93
16	INTEGRASI TANAMAN DAN TERNAK DALAM Mendukung PRODUKTIVITAS USAHATANI DI LAHAN KERING (Kajian kasus di Desa Pringsurat, Temanggung) Isnani Herianti dan Retno Pangestuti.....	1-98
17	KAJIAN PENGATURAN JARAK TANAM PADA ENAM GENOTIP KEDELAI DI LAHAN PASIR PANTAI Khavid Fazzi dan Kartini.....	1-107
18	PENAMPILAN PERTUMBUHAN DAN HASIL DELAPAN GENOTIPE KEDELAI DI KEBUN PERCOBAAN BANJARBARU KALIMANTAN SELATAN Suaidi Raihan dan Muhammed Saleh.....	1-113
19	KERAGAAN VARIETAS UNGGUL BARU PADI SAWAH DI KECAMATAN RAKIT, KABUPATEN BANJARNEGARA Setyo Budiyanito, Hairil Anwar dan Sodik Jauhari.....	1-117
20	KERAGAAN PERTUMBUHAN DAN HASIL UMBI KOLON VARIETAS UBUJALAR <i>Ipomoea batatas</i> (L.) DAGING UNGU DAN KUNING DI TANAH REGUSOL KALITIRTO YOGYAKARTA St. A. Rahayuningsih.....	1-121
21	PENGARUH JENIS TANAH TERHADAP PERTUMBUHAN BIBIT SRIKAYA ( <i>Annona squamosa</i> ) Suyanto Zaenal Arifin.....	1-129
22	IMPLEMENTASI PADI UMUR SANGAT GENJAH DAN TOLERAN KEKERINGAN PADA LAHAN SAWAH TADAH HUJAN DALAM RANGKA Mendukung KETAHANAN PANGAN DI KABUPATEN SRAGEN Tota Suhendrata, Ekaringtyas Kushartanti, dan Sodik Jauhari.....	1-133
23	PERAN PERTANIAN TUMPANGSARI UNTUK Mendukung KEDAULATAN PANGAN Maryana dan Sugeng Priyanto.....	1-138
24	PENYEBARAN DAN TINGKAT ADOPSI VARIETAS UNGGUL PADI INBRIDA DI KABUPATEN DEMAK Ekaringtyas Kushartanti, Tota Suhendrata dan Sri Catur Budi Setyaningrum.....	1-144

## II. DIVERSIFIKASI PANGAN

1	PEMANFAATAN SUMBERDAYA LOKAL DALAM Mendukung KEDaulatan Pangan dan Meningkatkan Pendapatan Nasional N Made Suyastri Y.P.....	II-1
2	TINGKAT PARTISIPASI PETANI TERHADAP INOVASI PADI HITAM UNTUK Meningkatkan Kinerja Petani di Desa Kaligri, Kabupaten Brebes Renie Oeliani, Agus Hermawan dan Sono Basuki.....	II-8
3	DIVERSIFIKASI PANGAN OLAHAN SEBAGAI Sarana Untuk Memajukan Ketahanan Pangan Sutardi dan Diana Puspitasari.....	II-13
4	PROSPEK TEKNOLOGI SPESIFIK BUDIDAYA JAGUNG 5 BULI PER LUBANG Dalam Mendukung Ketersediaan Pangan dan Pakan di Nusa Tenggara Barat Baiq Tri Fatma Erawati dan Awaludin Hipt.....	II-21
5	POTENSI UBI JALAR UNGU (Ipomoea batatas, L) SEBAGAI SUBSTITUEN BAKPAO UBI UNGU DITINJAU DARI SIFAT FISIK SERTA SENSORIS Henny Krissetiana Hendrasny.....	II-26
6	DIVERSIFIKASI PANGAN UNTUK MENUNJANG KEDaulatan Pangan Juarini.....	II-32
7	PENGEMBANGAN INDUSTRI SAGU SEBAGAI UPAYA Menuju KEDaulatan Pangan di Maluku Ir.Sri Sehat Tan, Msi.....	II-38
8	PENGOLAHAN PASCA PANEN UBI JALAR SEBAGAI SUBSTITUSI PANGAN DI NUSA TENGGARA BARAT Baiq Arie Sudarmayanti, Fitrahunnisa, Eto Sri Hartanto, Ria Rustiana.....	II-48

## III. KEBIJAKAN

1	VARIASI DAN DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN PANGAN LOKAL Mendukung Agriindustri Pedesaan (KASUS AGRIINDUSTRI RUMAH TANGGA SAGU DI PROPINSI MALUKU) Natekda R. Timisela, Masyhuri, Dwidjono Hadi Darwanto and Slamet Hartono.....	III-1
2	Analisis Kapasitas Dan Nilai Tambah Pada Produksi Bibit Menggunakan Metode Single Bud Planting Guna Mendukung Program Akselerasi Bongkar Ratoon Dalam Rangka Pencapaian Target Swasembada Agus Santosa.....	III-10
3	PETANI PADI ADALAH PIHAK PERTAMA SEBAGAI Pendukung KEDaulatan Pangan Negara Sugeng Priyanto.....	III-20
4	INDUSTRIALISASI PETERNAKAN SAPI POTONG GUNA Menciptakan KEDaulatan Pangan Daging Uliah T. A.....	III-25
5	KEBIJAKAN KETAHANAN PANGAN PASCAERUPS MERAPI DI KABUPATEN SLEMAN Teguh Kismantoroadji dan Indah Widowati.....	III-32

IV. KOMIKASI

1	STRATEGI POKOK SAHABAT BERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN KALPATEN	N4
2	PERAN KOMIKSI DALAM MENYERANG KULTUR BANGSA DAN KEMAJUAN SDA MELALUI HEDUKALITAN	N6
3	DESA BERKAWAL BERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN LOKAL DAN LOKAL	N10
4	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	N18
5	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	N22
6	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	N25
7	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	N27
8	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	N28
9	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	N29

V. KELEMBAGAAN

1	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	V1
2	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	V2
3	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	V3
4	PERKAWAL BERBASIS VEGETARIAN BERBASIS VEGETARIAN MELALUI	V4



	KECAMATAN BAWANG, KABUPATEN BATANG Dan Maharso Yumono, Agus Harmanan, Sherly Sisca P. dan, Rudi Prasetyo.....	V-18
5	FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEPUTUSAN EKONOMI OLEH RUMAH TANGGA PETANI LAHAN PANTAI DI KECAMATAN KRETEK KABUPATEN BANTUL Eni Istiyanti.....	V-27
6	PENGUATAN JARINGAN DAN USAHA PENANGKARAN BENIH PADI SAWAH KOMUNAL DI KABUPATEN PARIGI MOUTONG Hari SP Rahayu dan Benyamin Ruruk.....	V-33
7	PENINGKATAN PRODUKTIVITAS USAHATANI PADI SAWAH MELALUI PENGELOLAAN TANAMAN TERPADU (PTT) DI BANGKA BELITUNG Irma Audiah Fachrista dan Issukindarsyah.....	V-39
8	PERTANIAN BERKELANJUTAN MELALUI PEMBERDAYAAN SUMBER DAYA LOKAL MODAL SOSIAL KELEMBAGAAN PETERNAKAN M. Munandar Sulaeman and Siti Horzah.....	V-47
9	KONTRIBUSI PERAN PEREMPUAN DALAM PENGEMBANGAN FUNGSI DAN MEKANISME SOSIAL BUDAYA PADA KELEMBAGAAN DESA (Kasus Pada Masyarakat Peternak Di Kecamatan Parigi Kabupaten Carris) Siti Horzah dan Munandar Sulaeman.....	V-54
10	PERAN PENYULUH DALAM UPAYA PENINGKATAN PRODUKSI KEDELAI MELALUI PROGRAM SLPTT DI PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT Mardiana dan Yohanes G. Bulu.....	V-61
<b>VI.</b>	<b>PEMASARAN</b>	
1	ANALISIS SUMBANGAN FAKTOR PRODUKSI PADA USAHATANI KENTANG DI KECAMATAN BATUR KABUPATEN BANJARNEGARA JAWA TENGAH Anny Hartati.....	VI-1
2	PEMASARAN SALAK PONDOKH NGLUMUT PASCA ERUPSI MERAPI DI KECAMATAN SRUMBUNG MAGELANG JAWA TENGAH Budiarso.....	VI-6
3	KAJIAN MARGIN PEMASARAN CAJIM ORGANIK DI DESA MELUNG KECAMATAN KEDUNGBANTENG KABUPATEN BANYUMAS Irene Kartika Eka Wijayanti dan Indah Widyaningrum.....	VI-17
4	SISTEM PERBENIHAN DAN TATA NIAGA BAWANG MERAH (Studi Kasus Di Kabupaten Birma Propinsi NTB) Irma Mardian, Sudarto, Ketut Puspadi, dan Ulyatu Fitrotin.....	VI-26
5	KELAYAKAN USAHATANI PADI DALAM Mendukung KETAHANAN PANGAN (STUDI KASUS: DI DESA SINDUPATEN, KRETEK, WONOSOBO) Nur Fitriana, R. Kurnia Jatuningtyas, Sri Rustini dan Sarjana.....	VI-33
6	UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN DENGAN USAHATANI PADI DAN JAGUNG MANIS DI KALIMANTAN SELATAN (Kasus di Desa Jambu Hulu di Kab Hulu Sungai Selatan) Rismaningrum Zuraida.....	VI-37
7	PREFERENSI PETANI DALAM PEMILIHAN VARIETAS UBIJALAR Mendukung DIVERSIFIKASI PANGAN DI PAPUA*) Rully Krisdiana dan Fachrur Rozi.....	VI-42
8	SIKAP KONSUMEN TERHADAP ATRIBUT BUAH JERUK LOKAL DAN JERUK ASAL CINA PASCA ACFTA 2010 DENGAN MODEL MULTIATRIBUT FISHBEIN	

9	Susnanawati..... ANALISIS TREND HASIL PER SATUAN LUAS TANAMAN JAGUNG DAN UBI KAYU SEBAGAI SUMBER ALTERNATIF BAHAN PANGAN KARBOHIDRAT Tutik Setyanati.....	VI-51
10	KEBERLANJUTAN USAHATANI CABAI DENGAN BERBAGAI TEKNIK IRIGASI SUPLEMEN DI LAHAN KERING Umi Hayati dan Cahyati Setiani.....	VI-57
11	EFISIENSI BAYA HORMON FEROPBK UNTUK MENGENDALIKAN HAMA PENGGEREK BUAH KAKAO (STUDY KASUS PADA KEGIATAN INTENSIFIKASI GERAKAN PENINGKATAN PRODUKSI MUTU KAKAO DI KABUPATEN PARIGI MOUTONG SULAWESI TENGAH) Muhammad Abid.....	VI-64
12	KOREKSI PEMUPUKAN DAN POTENSI PENINGKATAN PENDAPATAN USAHATANI PADI DI KABUPATEN KUDUS Sarjana.....	VI-76
13	OPTIMASI PENERAPAN TEKNOLOGI USAHATANI UNTUK MEMBUJUDKAN KEDALUTAN PANGAN DAN PENINGKATAN PEREKONOMIAN BANGSA Siti Hamidah dan Nanik Dara Senjawati.....	VI-82
14	PEMASARAN PRODUK PERTANIAN DI PASAR MODERN DITINJAU DARI TINGKAT PREFERENSI KONSUMEN DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA Dwi Aulia Puspitaningrum.....	VI-89
15	TAKSONOMI KARAKTERISTIK PETANI JAGUNG BERDASARKAN PERILAKU RISIKO PRODUKSI PETANI (Pendekatan Frontier Production Function With Error Heteroscedastic) Elys Fauziyah.....	VI-96
16	ANALISIS PREFERENSI KONSUMEN TERHADAP ATRIBUT PRODUK ABON IKAN UD PRANSFUL DI KABUPATEN BANGKALAN Hamdani Fahman, Iffan Mafiahah, Muhammad Fakhry.....	VI-101
		VI-108

**VII. SUMBER DAYA MANUSIA**

1	KAJIAN EFEKTIVITAS KINERJA SYSTEM ALIH TEKNOLOGI PERTANIAN DI SULAWESI TENGGARA Entis Sutisna.....	VII-1
2	KETAHANAN PANGAN DAN WANITA Pranatasari Dyah Susanti dan Adnan Ardhana.....	VII-8

DAFTAR PENULIS MAKALAH.....	D-1
-----------------------------	-----





**PEMERINTAH PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA  
BADAN KETAHANAN PANGAN DAN PENYULUHAN**

**MATERI SEMINAR  
KEBIJAKAN PANGAN DAERAH (DIY) UNTUK MENUNJANG KEDAULATAN  
PANGAN DAN PEREKONOMIAN BANGSA**

**Kepala Badan Ketahanan Pangan DIY: Ir Asikin Chalifah**

**PENDAHULUAN**

Arus globalisasi telah mendorong perubahan pada tatanan nilai demokrasi dan hak asasi manusia yang melanda seluruh negara di dunia. Setiap negara berlomba untuk menciptakan sistem politik yang demokratis dan menerapkan nilai hak asasi manusia dalam praktek kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara. Pada perkembangannya, globalisasi juga telah melahirkan perubahan hakekat ancaman yang semakin kompleks pada tatanan kehidupan suatu bangsa.

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi telah berperan dalam memudahkan kehidupan manusia. Berbagai upaya kearah penguasaan teknologi yang makin kompetitif telah mendorong orientasi hidup manusia untuk bekerja pada bidang pekerjaan yang cepat menghasilkan tanpa memakan waktu yang lama. Kelangkaan pangan telah menjadi isu global dan sangat mengkhawatirkan kehidupan penduduk dunia. Perubahan kebijakan strategis kearah peningkatan ketersediaan pangan perlu disiapkan dan sangat menentukan bagi keberlanjutan kehidupan suatu bangsa.

**Kebijakan Strategis Bidang Pangan**

Sebagai negara yang memiliki posisi strategis dari sisi geografis, geopolitis dan geoekonomi, Indonesia memiliki peluang dalam meningkatkan ketahanan pangan nasional dan memperkuat kedaulatan bangsa. Posisi Indonesia yang dipengaruhi iklim tropis dapat membantu dalam menetapkan kebijakan yang berdampak kepada peningkatan ketahanan pangan nasional. Pada era 1970-an, pembicaraan tentang pencapaian ketahanan pangan ditekankan pada aspek penyediaan tingkat global dan nasional, sehingga sasaran pembangunan ketahanan pangan adalah menyediakan pangan yang cukup untuk seluruh penduduk. Pada era 1980-an fokus kebijakan ketahanan pangan tidak lagi pada penyediaan tingkat makro (nasional) saja, tetapi juga ditekankan untuk kecukupan ditingkat rumah tangga, bahkan individu. Perubahan pemikiran tersebut diwujudkan dengan mengklasifikasikan berdasarkan tahapan pemikiran ketahanan pangan sebagai berikut : (1) Pendekatan ketersediaan pangan; (2) Pendekatan perolehan pangan; (3) Pendekatan ketahanan pangan berkelanjutan; (4) Pendekatan keamanan pangan; dan (5) Pendekatan kedaulatan pangan.

Kebijakan strategis yang dibangun untuk keperluan praktis dan implementasinya kedalam program pada tingkatan pemerintah pusat sampai dengan daerah (provinsi dan kabupaten/kota) dapat diidentifikasi sebagai berikut : (1) Pada tataran pemerintah : (a) pemenuhan pangan yang cukup bagi seluruh penduduk dari hasil produksi sendiri merupakan kebijakan pokok ekonomi pangan; (b) kebijakan penyediaan pangan dari hasil



## PEMASARAN SALAK PONDOKH NGLUMUT PASCA ERUPSI MERAPI DI KECAMATAN SRUMBUNG MAGELANG JAWA TENGAH

**Budiarto**

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian,  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta  
Jl. SWK 104 (Ring Road Utara), Condong Catur, Yogyakarta HP.08122758771  
e-mail : budiarto.fp@upnyk.ac.id.

### Abstract

**The Marketing of Salak Pondoh Nglumut Post Merapi Eruption in Srumbung District, Magelang, Central Java.** Salak Pondoh Nglumut, a local variety of snake fruit / zalacca plants, is the top fruit commodity in Srumbung District, Magelang, Central Java. However, due to the effect of Mount Merapi eruption on October 26, 2010 most of the Salak Pondoh Nglumut plants were damaged. The purposes of this study were: (1) to identify the trend of sale's volume (2) to identify the agents involved and the flow pattern of marketing, (3) analyze the market structure and market behavior of Salak Pondoh Nglumut in Srumbung District post-eruption. This research was a descriptive study. As the respondents, fifty farmers from several villages were selected with Simple Random Sampling and the marketing agents sampling conducted with snowball methods. The study showed that the trend in sale's volume of Salak Pondoh Nglumut post eruption was declined. The agents involved in the Salak Pondoh Nglumut marketing activity were: merchant wholesalers, middlemen, wholesalers (dealers), local and outside retailers. Four patterns of Salak Pondoh Nglumut marketing flow were identified, i.e. (1) local farmers to local retailers pattern; (2) local farmers to collectors, middlemen, and retailers at the city market in Central Java and Yogyakarta pattern; (3) local farmers to collectors, wholesalers, traders and retailers outside the region pattern; (4) local farmers to farmer groups and shippers pattern. The market structure faced by the farmers was likely a perfectly competitive, and for the traders, it was a pure oligopsony market, while for the wholesalers / traders and retailers, both local and outside, it was an undifferentiated oligopoly.

**Keywords :** salak pondoh nglumut, sale's volume, marketing agents, market structure, market behavior

### PENDAHULUAN

Salak pondoh nglumut merupakan salah satu jenis buah unggulan di kecamatan Srumbung Magelang Jawa Tengah dan pangsa pasar salak tidak hanya mencakup pasar lokal maupun nasional tetapi sudah merambah ke pasar internasional. Di kecamatan Srumbung produksi salak menunjukkan kecenderungan menurun pada tahun 2010/2011 akibat erupsi gunung Merapi Perbedaan harga di tingkat konsumen akhir di pasar lokal dengan harga di tingkat konsumen akhir di pasar-pasar luar daerah juga merupakan salah satu alasan bahwa sebagian besar salak pondoh dari Kecamatan Srumbung dipasarkan di luar daerah. Harga yang diterima konsumen akhir di pasar lokal hanya berkisar Rp.6.500,- per kilogram, sedangkan harga yang diterima konsumen akhir di Jakarta misalnya dapat mencapai Rp. 12.000,- per kilogram. Perubahan harga jual salak pondoh yang terjadi ditingkat petani cukup berfluktuatif. Pada musim panen raya yaitu pada bulan November sampai Desember, harga jual salak pondoh hanya sekitar Rp. 1.500 per kilogram sedangkan diluar musim panen harga jual salak pondoh di tingkat petani cukup tinggi yang dapat mencapai Rp. 6.000 per kilogram atau bahkan lebih. Salah satu bentuk pasar efisien adalah pasara menggunakan sistem pemasaran dengan rantai relatif pendek dan fungsi-fungsi pemasaran yang seimbang. Selain dari pada itu, ciri pasar yang efisien adalah ditunjukkan dengan distribusi margin pemasaran yang tersebar secara merata pada seluruh pelaku atau lembaga pemasaran dan bagian dari harga di tingkat



pengecer yang diterima oleh petani. Selain pendeknya saluran pemasaran yang ada dan meratanya margin pemasaran.

Berdasarkan kondisi tersebut, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1). Berapa banyak lembaga pemasaran atau pelaku pasar salak pondoh nglumut yang terlibat, bagaimana pola saluran pemasaran dan bagaimana perilaku pasar pada masing-masing lembaga pemasaran tersebut? (2). Bagaimana struktur pasar pada setiap lembaga pemasaran dan bagaimana perilaku pasar pada masing-masing lembaga pemasaran tersebut? Tujuan penelitian ini adalah: (1) mengidentifikasi trend volume penjualan salak pondoh nglumut (2) mengidentifikasi menganalisis struktur pasar dan perilaku pasar salak pondoh nglumut; (3) mengidentifikasi menganalisis struktur pasar dan perilaku pasar salak pondoh nglumut di Kecamatan Srumbung Magelang Jawa Tengah pasca erupsi Merapi.

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penentuan sampel petani dilakukan berdasarkan informasi yang diperoleh dari Perangkat Kecamatan dan Penyuluh Pertanian pada beberapa desa sampel, dan pada setiap desa hanya dipilih 8 – 10 petani dengan metode simple random sampling sebanyak 50 petani dan penentuan sampel lembaga-lembaga pemasaran dilakukan dengan menggunakan metode *snowbowling sampling*.

Analisis yang dilakukan adalah 1). analisis trend volume penjualan dengan tabulasi berdasarkan informasi petani sampel pada tahun 2010 untuk analisis sebelum erupsi dan tahun 2012 untuk pasca erupsi merapi; 2). analisis lembaga pemasaran dengan melakukan identifikasi terhadap pelaku pasar yang terlibat dalam penyampaian komoditi salak pondoh dari petani sampai kepada konsumen. Identifikasi lembaga pemasaran adalah mengamati segala kegiatan dan fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran dan saluran pemasaran; 3). analisis struktur pasar untuk mengetahui apakah struktur pasar yang terbentuk cenderung mendekati persaingan sempurna atau persaingan tidak sempurna dengan melihat komponen yang mengarahkan pasar ke suatu struktur pasar tertentu. Semakin banyak penjual dan pembeli dan semakin kecilnya jumlah yang diperjualbelikan oleh setiap lembaga pemasar, maka struktur pasar tersebut semakin mendekati kesempurnaan dalam persaingan. Adanya kesepakatan antar sesama pelaku pemasar menimbulkan struktur pasar yang cenderung tidak bersaing sempurna dan 4) analisis perilaku pasar dengan mengamati praktek penjualan dan pembelian yang dilakukan oleh pelaku pasar melalui sistem penentuan dan penyebaran harga, dan kerjasama diantara lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat. Perilaku pasar diasumsikan bagaimana pelaku pasar yaitu petani, konsumen, dan lembaga pemasar menyesuaikan diri terhadap situasi penjualan dan pembelian yang terjadi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kondisi Geografis Kecamatan Srumbung

Srumbung adalah sebuah Kecamatan di Kecamatan Magelang Propinsi Jawa Tengah yang berada di sebelah Barat Daya gunung Merapi. Di sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Tempel Kecamatan Sleman Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, yang dipisahkan oleh sungai Krasak. Di sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Salam Kecamatan Magelang, dan di sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Dukun Kecamatan Magelang.

Wilayah administrasi Kecamatan Srumbung mempunyai luas area 53,18 km<sup>2</sup> atau 4,90 persen dari total luas wilayah Kecamatan Magelang, dengan jarak dari ibukota Kecamatan 19 km, dan terletak pada ketinggian tempat 501 m dpl. Di tengah wilayah Kecamatan ini dilalui oleh sungai besar Kali Putih yang berhulu di gunung Merapi. Selain itu di sebelah Timur terdapat aliran sungai kecil yaitu sungai Dengking, dan di sebelah Barat ada sungai Druju (Lihat lampiran Peta Kecamatan Srumbung).



Luas penggunaan lahan menurut lahan sawah di Kecamatan Srumbung terdiri dari lahan sawah dengan irigasi teknis seluas 115 Ha, irigasi desa non PU seluas 954 Ha dan lahan sawah tadah hujan seluas 160 Ha. Adapun luas penggunaan lahan menurut lahan kering terdiri dari tegal kebun seluas 1642 Ha, lain-lain seluas 544 Ha, rumah dan halaman sekitarnya seluas 990 Ha, dan hutan Negara seluas 655 Ha (Sumber: Dinas Pertanian Kecamatan Magelang, Kecamatan Magelang Dalam Angka 2009). Kecamatan Srumbung terdiri dari 17 Desa dan 144 Dukuh seperti pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Nama Desa di Kecamatan Srumbung Kecamatan Magelang

No	Nama Desa	No.	Nama Desa
1.	Banyuadem	10.	Ngargosoko
2.	Bringin	11.	Nglumut
3.	Jerukagung	12.	Pandanretno
4.	Kaliurang	13.	Polengan
5.	Kamongan	14.	Pucanganom
6.	Kemiren	15.	Srumbung
7.	Kradenan	16.	Sudimoro
8.	Mranggen	17.	Tegalrandu
9.	Ngablak		

Sumber : Monografi Kecamatan Srumbung (2011)

### Produksi dan Penjualan Salak Pondoh Nglumut

Pemasalahan utama pasca erupsi Merapi pada akhir bulan Oktober 2010, menyebabkan hujan abu vulkanik dan pasir di sekitar gunung Merapi. Desa Srumbung dan Desa Ngablak merupakan wilayah yang terkena dampak hujan abu vulkanik dan pasir tersebut. Akibatnya tanaman salak mengalami rusak berat, tanaman tua tumbang karena tidak kuat menahan berat abu dan pasir Merapi. Klasifikasi tingkat kerusakan berat adalah tanaman dalam kondisi rebah sampai ke permukaan tanah, saling tindih dan pelepah hampir semua patah. Kondisi tanaman salak akibat erupsi Merapi dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Pelepah salak patah akibat erupsi Merapi

Kerusakan tanaman salak ini menjadi masalah karena daun tanaman salak layu permanen dan pertumbuhan lambat. Selain itu bunga dan buah salak muda rontok dan membusuk. Buah salak siap petik kotor terkena abu yang menempel, proses pencucian buah menjadikan salak cepat busuk dalam proses pengiriman menyebabkan tidak laku dijual. Setelah erupsi, produksi dan kualitas salak sangat turun. Kalaupun masih ada produksi buah salak, hasilnya sangat sedikit dan rasanya berubah menjadi hambar, harga salak pada saat ini sangat rendah, sehingga menyebabkan pendapatan petani salak menjadi tidak menentu. Untuk menumbuhkan daun sampai berproduksi kembali diprediksi membutuhkan waktu sampai 2 tahun lagi.



Tabel 2. Jumlah Tanaman dan Produksi Salak di Kecamatan Srumbung Tahun 2010

No.	Nama Desa	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Tanaman (Rumpun)	Jumlah Produksi (Kg / tahun)
1.	Kaliurang	100	25.000	250.000
2.	Nglumut	90	22.500	225.000
3.	Kamongan	70	17.500	175.000
4.	Kemiren	75	18.750	187.500
5.	Jerukagung	80	20.000	200.000
6.	Banyuadem	65	16.250	162.500
7.	Sudimoro	70	17.500	175.000
8.	Kradenan	100	25.000	250.000
9.	Ngablak	100	25.000	250.000
10.	Ngargosoko	80	20.000	200.000
11.	Srumbung	70	17.500	175.000
12.	Tegalrandu	60	15.000	150.000
13.	Pandanretno	50	12.500	125.000
14.	Bringin	60	15.000	150.000
15.	Mranggen	50	12.500	125.000
16.	Pucanganom	30	7.500	75.000
17.	Polengan	40	10.000	100.000
Jumlah		1.190	297.500	2.975.000

Sumber: Dinas Pertanian Tanaman Pangan Perkebunan dan Kehutanan Kab. Magelang, (2010)

Akibat terjadinya erupsi Merapi telah mengakibatkan adanya penurunan yang signifikan dalam hal volume penjualan dari perkebunan salak pondoh nglumut. Abu vulkanik yang berasal dari material Gunung Merapi telah menimbulkan kerusakan yang parah terhadap tanaman salak pondoh nglumut dan menjadi ancaman keberlangsungan usaha para petani salak pondoh nglumut., petani banyak rugi karena banyak pohon salak yang tidak dapat berproduksi. Bahkan tak jarang banyak yang mati atau busuk sehingga tak dapat dipanen. Hal ini berdampak pada menurunnya pendapatan yang diterima petani. Untuk lebih jelasnya Volume Penjualan Salak Pondoh Nglumut sebelum dan Pasca Erupsi Merapi (kg/1000m<sup>2</sup>) dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Volume Penjualan Salak Pondoh Nglumut Sebelum dan Pasca Erupsi Merapi (kg/1000m<sup>2</sup>)

Bulan/Tahun	Volume Penjualan (kg)	
	2010	2011
Januari	105	0
Februari	28	0
Maret	36	0
April	40	0
Mei	57	0
Juni	76	0
Juli	94	0
Agustus	98	0
September	154	16
Oktober	256	23
November	187	31
Desember	123	26
Total	1254	96

Sumber : Data primer diolah



### Karakteristik Petani dan Pedagang

Karakteristik umur petani salak pondoh nglumut, sebagian besar petani berumur antara 36 – 45 tahun, kemudian diikuti petani dengan kisaran umur 46 – 55 tahun, petani dengan umur di atas 55 tahun, dan petani dengan umur dibawah 35 tahun. Tingkat pendidikan petani cukup bervariasi, ada petani yang tidak sekolah/tidak lulus sekolah dasar sampai petani yang berpendidikan di perguruan tinggi seperti lulusan Diploma III dan bahkan terdapat tiga petani yang bergelar sarjana. Tingkat pendidikan yang tinggi merupakan salah satu faktor penting yang akan mempermudah petani khususnya dalam penerimaan informasi tentang teknologi pengembangan komoditi salak pondoh ini. Penguasaan petani atas lahan pertanian juga menunjukkan keberagaman, dari petani yang hanya menguasai lahan kurang dari setengah hektar sampai petani yang menguasai atau memiliki lahan di atas dua hektar. Rata-rata kepemilikan lahan petani, 19 persen memiliki penguasaan atas lahan antara 0,5 sampai 1 hektar. Berdasarkan pengalaman melakukan budidaya salak pondoh, sebagian besar petani 57 persen, telah membudidayakan salak pondoh antara 11 sampai 15 tahun. Terdapat beberapa petani yang telah mempunyai pengalaman melakukan usahatani salak pondoh lebih dari 15 tahun, tetapi terdapat juga beberapa petani yang melakukan usahatani salak pondoh kurang dari 5 tahun (Tabel 2).

Tabel 3. Jumlah dan Persentase Petani Berdasarkan Tingkat Pengalaman Budidaya Salak Pondoh Nglumut

No.	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	≤ 5	2	4
2	6 – 10	10	20
3	11 – 15	29	57
4	≥ 15	9	19
Jumlah		50	100

Berdasarkan tingkat pengalaman berdagang khususnya pengalaman berdagang salak pondoh yang digambarkan dengan lamanya berdagang, sebaran tingkat pengalaman pedagang cukup beragam dengan jumlah terbesar adalah tingkat pengalaman antara 6 – 15 tahun (Tabel 3). Pengalaman pedagang dalam berdagang khususnya salak pondoh akan berkaitan dengan jaringan perdagangan yang telah dibangun baik dengan petani maupun pedagang lain serta luas jaringan distribusi komoditi.

### Lembaga Pemasaran

Pemasaran salak pondoh nglumut di Srumbung, melibatkan beberapa lembaga pemasaran dari petani hingga konsumen akhir, seperti pedagang Pengepul, pedagang besar atau pedagang pengirim, pedagang luar daerah, pedagang pengecer lokal, dan pedagang pengecer luar daerah.

Secara umum petani salak pondoh nglumut melakukan penjualan langsung kepada pedagang Pengepul, pedagang besar atau pedagang pengirim, serta pedagang pengecer lokal. Rata-rata volume penjualan petani kepada lembaga pemasaran di atasnya cukup berfluktuatif, hal ini dipengaruhi oleh musim panen raya dan diluar musim panen raya, baik panen sedang, panen kecil. Berdasar transaksi yang dilakukan maka terjadi kesepakatan harga, dalam proses transaksi petani menawarkan harga yang berlaku di pasar tetapi pedagang lebih dominan dalam proses tawar-menawar. Sebagian besar petani tidak melakukan tawar-menawar dengan pedagang, beberapa petani dalam penentuan harga menyerahkan harga sepenuhnya kepada pedagang karena sudah langganan dan sudah terjalin kepercayaan antara petani dengan pedagang. Setelah sepakat dalam transaksi, pedagang mengambil salak pondoh di tempat petani, atau beberapa petani mengantarkan sendiri salak pondohnya kepada pedagang. Dalam menjual salak pondoh kepada lembaga pemasaran, petani sama sekali tidak melakukan sortasi atau grading.

Pedagang Pengepul melakukan pembelian secara langsung kepada petani dan penjualan kepada tengkulak atau pedagang besar/pedagang pengirim. Pedagang Pengepul sebagian besar berperan sebagai perantara antara petani dan pedagang besar atau pedagang pengirim. Keberadaan pedagang Pengepul



terkonsentrasi di setiap desa serta dekat dengan petani. Sebagian besar pedagang Pengepul sudah mengenal karakteristik serta kualitas buah salak dari setiap petani yang menjadi langganannya dan hal ini dapat dijadikan dasar oleh pedagang Pengepul dalam menentukan harga. Sebagian besar pedagang Pengepul sebelum melakukan penjualan kepada pedagang besar/pedagang pengirim tidak melakukan sortasi maupun grading.

Pedagang besar atau juga disebut dengan pedagang pengirim, melakukan pembelian baik dari petani langsung maupun dari pedagang Pengepul, dengan tujuan utama penjualan adalah pedagang luar daerah. Setelah buah diterima oleh pedagang besar tersebut, buah kemudian di sortasi, grading, dan pengemasan berdasarkan permintaan pasar. Grade untuk pasar di kota-kota dalam Jawa Tengah umumnya dibagi dalam dua sampai tiga grade, untuk pasar Jakarta dan Surabaya dibagi dalam empat grade utama. Jenis kemasan (packaging) yang digunakan untuk pengiriman keluar daerah cukup beragam, jenis-jenis kemasan yang umumnya digunakan antara lain kardus karton dan keranjang bambu yang memiliki kapasitas rata-rata 45 kg, serta peti kayu yang memiliki kapasitas rata-rata mencapai 50 kg. Pedagang besar melakukan pengangkutan keluar daerah dimana biaya pengangkutan dan bongkar muat baik di pasar lokal maupun di pasar tujuan dibebankan oleh pedagang besar itu sendiri. Alat transportasi yang digunakan untuk pengiriman ke kota-kota dalam Jawa Tengah pada umumnya menggunakan angkutan bak terbuka. Pedagang besar/pedagang pengirim melakukan penjualan kepada pedagang luar daerah dalam bentuk salak pondoh yang telah digrade dan dikemas. Ada dua sistem penjualan yang dilakukan oleh pedagang besar/pedagang pengirim kepada pedagang luar daerah, yaitu: sistem komisi dan sistem oper nota.

Pedagang luar daerah melakukan pembelian dari pedagang besar atau pedagang pengirim di Srumbung. Pedagang luar daerah ini melakukan penjualan buah salak pondoh kepada pedagang pengecer atau bahkan langsung kepada konsumen, baik menjual dalam bentuk grosiran maupun eceran. Pedagang luar daerah, umumnya tidak melakukan grading kembali, karena pedagang tersebut sudah menerima buah salak pondoh berdasarkan grade dari pedagang pengirim/ pedagang besar tersebut. Pedagang luar daerah yang menjual dalam bentuk eceran, melakukan pengemasan kembali ke dalam jaring plastik dengan berat perkemasan hanya beberapa kilogram saja. Sistem pembayaran pedagang luar daerah kepada pedagang pengirim atau pedagang besar berupa sistem tunai dan sistem pembayaran kemudian. Pembayaran kemudian yang dilakukan pedagang luar daerah kepada pedagang besar/pedagang pengirim terjadi karena adanya sikap saling percaya antara kedua belah pihak dan telah lama terjalin hubungan kerjasama.

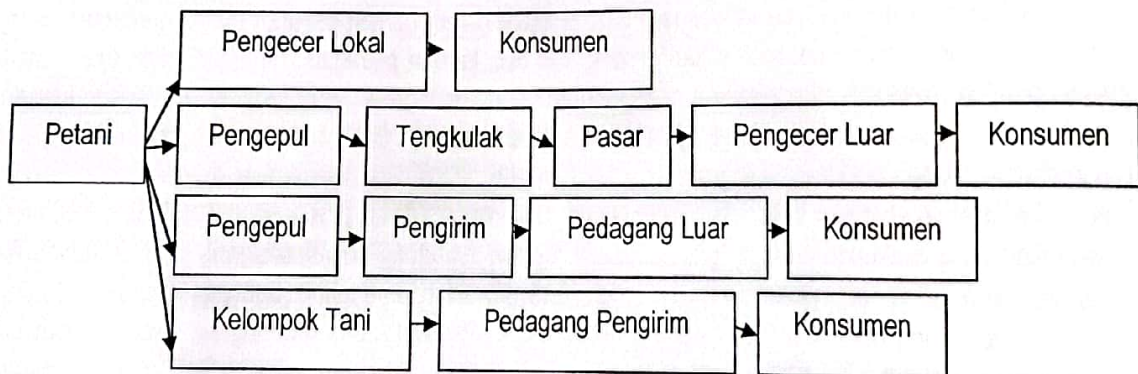
Pedagang pengecer dapat berupa pedagang pengecer lokal dan pedagang pengecer luar daerah. Pedagang pengecer lokal merupakan pedagang yang melakukan penjualan langsung kepada konsumen di daerah Srumbung, sedangkan pedagang pengecer luar daerah merupakan pedagang yang melakukan penjualan langsung kepada konsumen di luar daerah Srumbung. Pedagang pengecer lokal melakukan pembelian kepada petani langsung dan melakukan penjualan kepada konsumen langsung, baik konsumen local maupun konsumen luar daerah. Pedagang pengecer lokal menjajakan buah salak pondoh di kios-kios yang didirikan di tepi jalan raya Srumbung. Pedagang pengecer lokal ini membeli buah salak pondoh langsung dari petani, dimana pedagang pengecer lokal mengambil sendiri buah langsung dari petani. Pedagang pengecer lokal melakukan upaya penanggulangan resiko berupa pengurangan berat buah sebesar 10 persen dari buah yang diterima dari petani. Pedagang pengecer lokal melakukan sortasi, grading dan pengemasan. Pada umumnya grading yang dilakukan adalah membagi buah salak pondoh kedalam tiga grade utama berdasarkan besar dan kecilnya buah. Kemasan yang digunakan adalah keranjang bambu dengan kapasitas rata-rata setiap keranjang adalah 5 kg dan kantong plastik. Pedagang pengecer luar daerah melakukan pembelian kepada pedagang luar daerah dan melakukan penjualan kepada konsumen langsung. Pedagang pengecer luar daerah ini menjajakan buah salak pondoh di kios-kios yang didirikan di tepi jalan raya, dan pada umumnya pedagang tersebut tidak hanya menjajakan buah salak pondoh saja, tetapi juga menjajakan jenis buah-buahan lainnya.



### Pola Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan serangkaian lembaga-lembaga pemasaran yang mengambil alih hak, atau membantu dalam pengalihan hak atas salak pondoh nglumut selama salak tersebut berpindah dari petani ke konsumen. Sebuah saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan komoditi dari tangan petani ke tangan konsumen, hal ini bertujuan untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan komoditi dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkannya. Salak pondoh nglumut Kec. Srumbung sebagian besar dijual ke kota-kota di Magelang, DIY dan Jawa Tengah dan kota lain seperti Yogyakarta, magelang, Semarang, Solo, Bandung, Tangerang, Jakarta, Surabaya, Medan. Sebagian kecil dijual di dalam Kec. Srumbung sendiri. Berdasarkan kondisi pemasaran salak pondoh nglumut tersebut, melibatkan lembaga pemasaran yang relatif banyak untuk menyampaikan salak pondoh nglumut dari petani kepada konsumen yang membutuhkan dan menginginkan.

Berdasarkan penelusuran pola saluran pemasaran salak pondoh nglumut, mulai dari petani produsen sampai kepada pedagang pengecer yang berhubungan langsung dengan para konsumen akhir, terbentuk empat pola saluran pemasaran salak pondoh nglumut di Kecamatan Srumbung, yaitu: pola saluran 1, merupakan pola saluran pemasaran salak pondoh lokal dari petani ke pedagang pengecer lokal; pola saluran 2, merupakan pola saluran pemasaran salak pondoh nglumut dalam Jawa Tengah dan DIY, terdiri dari petani, pedagang pengepul, tengkulak, pasar dan pengecer di kota-kota dalam Jawa Tengah dan DIY; pola saluran 3, merupakan saluran pemasaran salak pondoh nglumut diluar Jawa Tengah dan DIY, terdiri dari petani, pedagang pengepul, pedagang besar, pedagang luar daerah, dan pedagang pengecer luar daerah; pola saluran 4, petani, kelompok tani dan pengirim.



Gambar 2. Pola Saluran Pemasaran Salak Pondoh Nglumut di Kecamatan Srumbung

Saluran 1 digunakan oleh sebagian kecil petani yaitu sebesar 3,53 persen dari seluruh jumlah petani karena jumlah pedagang pengecer lokal yang tidak terlalu banyak dan pedagang pengecer lokal hanya membeli dengan jumlah yang tidak cukup besar. Saluran 2 digunakan oleh sebagian besar petani yaitu sebesar 67,68 persen dari seluruh jumlah petani. Saluran 3 digunakan oleh petani yaitu sebesar 26,24 persen dari seluruh jumlah petani, sedang saluran 4 digunakan oleh petani yaitu sebesar 2,24 persen dari seluruh jumlah petani dan saluran ini baru dikembangkan terkait dengan permintaan ekspor dari luar negeri khususnya cina dan singapura.

### Struktur Pasar

Struktur pasar yang terjadi pada petani salak pondoh di Kec. Srumbung cenderung mengarah kepada struktur pasar bersaing sempurna, karena dilihat dari jumlah petani yang jauh lebih banyak dari jumlah pedagang. Dalam penentuan harga kedudukan petani cenderung sebagai penerima harga (*price taker*) dan tidak memiliki posisi tawar yang kuat walaupun petani memiliki informasi harga yang diperoleh dari sesama petani dan pedagang. Petani tidak dapat mempengaruhi harga yang berlaku dipasaran.



Pada pedagang pengepul, struktur pasar yang dihadapi cenderung mengarah kepada pasar oligopsoni murni, hal ini dilihat dari jumlah pedagang Pengepul yang lebih banyak dibandingkan dengan jumlah petani, dimana pedagang Pengepul umumnya terdapat di setiap desa sentra produksi salak dan bersifat heterogen, walaupun kondisi buah yang diterima pedagang Pengepul dari petani kualitasnya beragam, karena perlakuan petani dalam mengolah usahatani salak pondoh berbeda sehingga kualitas buah salak pondoh dari setiap petani dapat berbeda. Perbedaan kualitas salak pondoh yang diterima oleh pedagang Pengepul diberikan tingkat harga yang berbeda. Kondisi keluar masuk pasar cukup sulit karena petani yang menjadi langganan, dan jaringan kerjasama dengan pedagang besar/pedagang pengirim yang menjadi tujuan penjualan. Kepercayaan petani kepada pedagang Pengepul muncul karena adanya hubungan jual beli yang berlangsung lama dan ketepatan serta kesesuaian pembayaran yang dilakukan. Pedagang Pengepul tidak dapat mempengaruhi harga yang berlaku dipasaran, walaupun dalam penentuan harga beli kedudukan pedagang Pengepul lebih dominan dari petani dan dalam penentuan harga jual kedudukan pedagang cenderung sebagai penerima harga (price taker) atau dengan kata lain posisi tawar pedagang Pengepul lebih lemah dibandingkan dengan pedagang besar/pedagang pengirim.

Pada pedagang pengirim, struktur pasar yang terbentuk cenderung struktur pasar oligopoli terdeferensiasi. Hal ini dilihat dari jumlah pedagang besar yang tidak terlalu banyak bila dibandingkan dengan jumlah pedagang Pengepul. Sifat produk yang diterima pedagang besar/pedagang pengirim baik dari petani maupun dari pedagang Pengepul mempunyai kualitas yang sangat beragam. Diferensiasi atau keberagaman salak pondoh lebih disebabkan kondisi fisik dan ukurannya yang berpengaruh terhadap tingkat harga. Penjualan yang dilakukan pedagang pengirim juga menggambarkan kondisi produk yang beragam berdasarkan kualitas produk, karena sebelum melakukan penjualan pedagang besar/pedagang pengirim melakukan grading terlebih dahulu berdasarkan ukuran dan kondisi fisik, dan setiap kelas kualitas mempengaruhi tingkat harga jual salak pondoh tersebut. Kondisi keluar masuk pasar terdapat hambatan yang cukup tinggi yang disebabkan oleh beberapa hal diantaranya tingkat kepercayaan petani dan pedagang Pengepul, modal yang besar dan jaringan pemasaran di luar daerah. Pedagang pengirim yang ada umumnya telah menjalin hubungan yang baik dengan petani, pedagang Pengepul dan pedagang luar daerah. Dalam penentuan harga beli kedudukan pedagang besar/pedagang pengirim lebih dominan atau lebih memiliki posisi tawar dibanding petani dan pedagang Pengepul. Sedangkan dalam penentuan harga jual didasarkan oleh kekuatan pasar baik pasar lokal maupun pasar tujuan. Informasi harga selalu diperoleh pedagang besar/pedagang pengirim dari pedagang luar daerah.

Struktur pasar pada pedagang pengecer baik pedagang pengecer lokal maupun pedagang pengecer luar daerah adalah struktur pasar oligopoli terdeferensiasi, karena jumlah pedagang pengecer jumlahnya tidak terlalu banyak dan sifat produk yang dijual sangat beragam. Pedagang pengecer tidak hanya menjual buah salak pondoh tetapi pedagang pengecer juga menjual jenis buah-buahan lainnya. Pedagang pengecer tidak dapat mempengaruhi harga yang berlaku dipasaran, walaupun dalam penentuan harga beli kedudukan pedagang pengecer lokal lebih dominan dari petani dan dalam penentuan harga jual kedudukan pedagang pengecer lokal sebagai pembuat harga (price maker). Dalam pembelian kepada pedagang pengecer luar daerah, kedudukan pedagang luar daerah lebih dominan dibanding pedagang pengecer luar daerah. Informasi harga jarang sekali dimiliki oleh konsumen akhir, sehingga tawar-menawar antara pedagang pengecer dengan konsumen, kedudukan pedagang lebih dominan dibanding konsumen.



## Perilaku Pasar

Pendekatan perilaku pasar salak pondoh nglumut dengan mengamati cara penjualan dan pembelian yang dilakukan oleh lembaga pemasaran, sistem penentuan harga, dan sistem pembayaran.

### a. Cara Penjualan dan Pembelian

Petani yang menjual salak pondoh baik kepada pedagang Pengepul, pedagang besar/pedagang pengirim, maupun pedagang pengecer lokal dalam bentuk borongan tanpa melakukan sortasi dan grading terlebih dahulu. Penjualan pedagang Pengepul kepada pedagang besar/pedagang pengirim juga dalam bentuk borongan, jarang dijumpai pedagang Pengepul melakukan sortasi dan grading terlebih dahulu sebelum melakukan penjualan kepada pedagang besar/pedagang pengirim. Pedagang Pengepul melakukan penjualan kepada pedagang besar/ pedagang pengirim juga merupakan jual beli secara bebas, tanpa ada ikatan kontrak dalam sistem jual beli yang dilakukan. Beberapa pedagang Pengepul memiliki langganan pedagang besar/pedagang pengirim, sehingga secara tetap pedagang Pengepul melakukan penjualan secara tetap kepada pedagang besar langganannya. Pedagang besar/pedagang pengirim melakukan penjualan kepada pedagang luar daerah dalam bentuk salak pondoh yang sudah di sortasi dan grading terlebih dahulu. Salak pondoh yang telah di grading berdasarkan grade yang telah ditentukan tersebut, kemudian salak pondoh tersebut dikemas.

### b. Sistem Penentuan Harga

Sistem penentuan harga jual beli salak pondoh antara petani, pedagang Pengepul, pedagang besar/pedagang pengirim, pedagang luar daerah dan pedagang pengecer lokal, melalui: (1) Sistem tawar-menawar, harga yang terjadi berdasar kesepakatan kedua belah pihak. Harga yang telah disepakati tergantung daripada kekuatan permintaan dan penawaran yang terjadi di pasar. (2) Sistem penentuan harga secara sepihak, pada sistem ini harga yang terjadi merupakan harga yang telah ditentukan oleh pedagang Pengepul, pedagang besar/pedagang pengirim, pedagang luar daerah, dan pedagang pengecer lokal. Rendahnya posisi tawar petani merupakan akibat keengganan petani dalam melakukan sortasi dan grading, sehingga kondisi produk yang dijual petani masih bercampur antara salak pondoh yang bagus dengan yang kurang bagus. Kondisi ini menyebabkan pedagang menentukan harga berdasarkan kondisi salak pondoh yang hanya dilihat secara sekilas. Penentuan harga penjualan antara pedagang Pengepul dengan pedagang besar/pedagang pengirim yang terjadi melalui tawar-menawar serta penentuan secara sepihak. Kondisi tawar menawar antara pedagang Pengepul dengan pedagang besar/pedagang pengirim posisi tawar pedagang besar lebih dominan dibandingkan dengan pedagang Pengepul, sehingga kesepakatan harga yang terbentuk merupakan harga yang ditawarkan oleh pedagang besar/pedagang pengirim.

### c. Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran harga salak pondoh yang dilakukan lembaga pemasaran dapat berupa sistem pembayaran tunai, sistem pembayaran uang muka dan sistem pembayaran kemudian. Sistem pembayaran yang berlangsung tergantung pada tingkat kepercayaan dan perjanjian antara kedua belah pihak. Sistem pembayaran tunai dilakukan setelah ada serah terima hak kepemilikan dan pembayaran dilakukan pada saat itu, serta pembayaran sesuai dengan harga yang telah disepakati. Pembayaran tunai dilakukan oleh beberapa pedagang luar daerah kepada pedagang besar/pedagang pengirim, pedagang besar/pedagang pengirim kepada pedagang Pengepul dan petani, pedagang Pengepul kepada petani, pedagang pengecer lokal kepada petani, dan pedagang pengecer luar daerah kepada pedagang luar daerah. Sistem pembayaran tunai diharapkan oleh beberapa petani dari para pedagang, hal ini berkaitan dengan kebutuhan petani itu sendiri, sedangkan pembayaran tunai yang diharapkan oleh beberapa pedagang Pengepul berkaitan dengan pembayaran yang dilakukan kepada petani dan perputaran modal yang dilakukan pedagang Pengepul berupa



pembelian kembali salak pondoh kepada petani. Sistem pembayaran uang muka atau dikenal dengan sistem panjer, merupakan sistem pembayaran dengan membayar sebagian dari jumlah harga yang telah disepakati terlebih setelah terjadi penyerahan hak milik dan sebagian dari sisa harga dibayarkan kemudian sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Sistem pembayaran ini juga dilakukan oleh beberapa pedagang besar/pedagang pengirim kepada pedagang pengepul dan petani, pedagang pengepul kepada petani, Sistem pembayaran kemudian merupakan sistem pembayaran luar daerah kepada pedagang luar daerah. pondoh yang telah disepakati dikemudian hari setelah terlebih dahulu terjadi serah terima kepemilikan salak pondoh sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Sistem pembayaran kemudian ini dilakukan oleh sebagian besar pedagang luar daerah kepada pedagang pengepul dan petani, pedagang pengepul kepada petani, dan diantara kedua belah pihak dan belum ada kesanggupan dari salah satu pihak untuk membayar karena belum tersedianya sejumlah uang tunai untuk membayarkan. Pembayaran kemudian yang dilakukan oleh pedagang luar daerah kepada pedagang besar/pedagang pengirim, merupakan pembayaran yang dilakukan pedagang luar daerah kepada pedagang besar/pedagang pengirim, dimana pedagang besar/pedagang pengirim menunggu setelah salak pondoh yang berada di tangan pedagang luar daerah terjual terlebih dahulu dan baru kemudian dibayarkan kepada pedagang besar/pedagang pengirim secara tempo biasanya tiga hari sekali dan melalui transfer bank.

### KESIMPULAN

1. Trend volume penjualan salak pondoh mengalami penurunan akibat erupsi gunung Merapi dan mengalami stagnasi produksi sekitar satu tahun, sedang dalam kegiatan pemasaran melibatkan: pedagang pengepul, tengkulak, pedagang besar (pedagang pengirim), pedagang pengecer lokal, dan pedagang pengecer luar daerah.
2. Pola saluran pemasaran ada empat pola yaitu: pola saluran 1, merupakan pola saluran pemasaran salak pondoh lokal dari petani ke pedagang pengecer lokal; pola saluran 2, merupakan pola saluran pemasaran salak pondoh mengalami dalam Jawa Tengah dan DIY, terdiri dari petani, pedagang pengepul, tengkulak, pasar dan pengecer di kota-kota dalam Jawa Tengah dan DIY; pola saluran 3, merupakan saluran pemasaran salak pondoh diluar Jawa Tengah dan DIY, terdiri dari petani, pedagang pengepul, pedagang besar, pedagang luar daerah, dan pedagang pengecer luar daerah; pola saluran 4 petani, kelompok tani dan pengirim.
3. Struktur pasar yang dihadapi oleh petani cenderung mengarah bersaing sempurna. Pada pedagang Pengepul dan tengkulak cenderung mengarah pada pasar oligopsoni murni. Pada pedagang besar/pedagang pengirim cenderung oligopoly terdeferensiasi. Adapun struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengecer baik pedagang pengecer lokal maupun pedagang pengecer luar daerah adalah oligopoly terdeferensiasi.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada ibu Ir.Sri Sumarsih,MP, ibu Ir.Ellen Rosyaelina Sasmita MP selaku satu tim Ibm, bapak Bambang selaku ketua kelompok tani Ngudi Rejeki Srumbung dan bapak Faad selaku kepala dusun Ngablak Srumbung serta semua pihak yang berperan dalam membantu pengumpulan data dalam tulisan ini



## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2011. Harga Salak Pondoh Anjlok. <http://www.antaraneews.com/berita/1289182518/harga-salak-pondok-anjlok>, diakses pada 09 Januari 2011
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Magelang. 2010. Kecamatan Magelang dalam Angka. Badan Pusat Statistik Kecamatan Magelang. Magelang.
- \_\_\_\_\_. 2011. Kecamatan Magelang dalam Angka. Badan Pusat Statistik Kecamatan Magelang. Magelang.
- Budiningsih, Sulistyani dan Pujiati Utami .2007. Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Salak Pondoh (Studi Kasus Di Desa Sigaluh Kecamatan Sigaluh Srumbung). Jurnal AGRITECH vol 9 no.1.
- Dahl, D.C. and J.W. Hammond. 1977. Market and Price Analysis The Agricultural Industries. McGraw-Hill Book Company. New York.
- Dewi, U. 2006. Analisis Kelayakan Usahatani dan Efisiensi Pemasaran Salak Pondoh (Kasus Kecamatan Madukara, Kecamatan Magelang, Propinsi Jawa Tengah). Skripsi. Program Studi Manajemen Agribisnis Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Dinas Pertanian Kecamatan Magelang. 2011. Laporan Luas Panen, Produksi. Magelang.
- Rustijarno , Sinung dkk. 2006. Pengembangan Agribisnis Salak Pondoh Organik Di Desa Merdikorejo Kecamatan Tempel Kabupaten Sleman Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Yogyakarta
- Susila. 2008. Analisis Pemasaran Salak Pondoh di Kecamatan Turi Kabupaten Sleman Yogyakarta. Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta.