

**STRUKTUR, PERILAKU DAN KINERJA PASAR
KOMODITAS CENGKEH
DI KECAMATAN TELLU LIMPOE KABUPATEN BONE**

SUSANTI

105960201315



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

**STRUKTUR, PERILAKU DAN KINERJA PASAR
KOMODITAS CENGKEH
DI KECAMATAN TELLU LIMPOE KABUPATEN BONE**

**SUSANTI
105960201315**



**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
Strata Satu (S1)**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Struktur, Perilaku Dan Kinerja Pasar Komoditas Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

Nama : Susanti

Stambuk : 105960201315

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Disetujui

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Sri Mardivati, S.P., M.P.
NIDN: 0921037003



Khaeriyah Darwis, S.P., M.Si
NIDN: 0918018701

Diketahui

Dekan

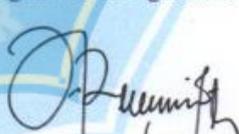
Ketua

Fakultas Pertanian

Program Studi Agribisnis



Dr. H. Burhanuddin, S.Pi., M.P.
NIDN: 0912066901



Dr. Sri Mardivati, S.P., M.P.
NIDN: 0921037003

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Komoditas Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

Nama : Susanti

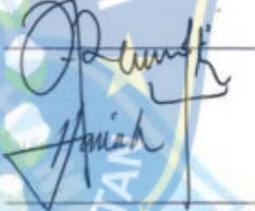
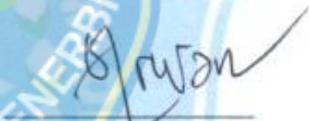
Stambuk : 105960201315

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

KOMISI PENGUJI

Nama	Tanda Tangan
1. <u>Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.</u> Ketua Sidang	
2. <u>Khaeriyah Darwis, S.P., M.Si</u> Sekretaris	
3. <u>Dr. Ir. Irwan Mado, M.P.</u> Anggota	
4. <u>Firmansyah, S.P., M.Si</u> Anggota	

Tanggal Lulus : 17 OKTOBER 2019

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **Struktur, Perilaku dan Kinerja Pasar Komoditas Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah di sebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi ini.



Makassar, Agustus 2019

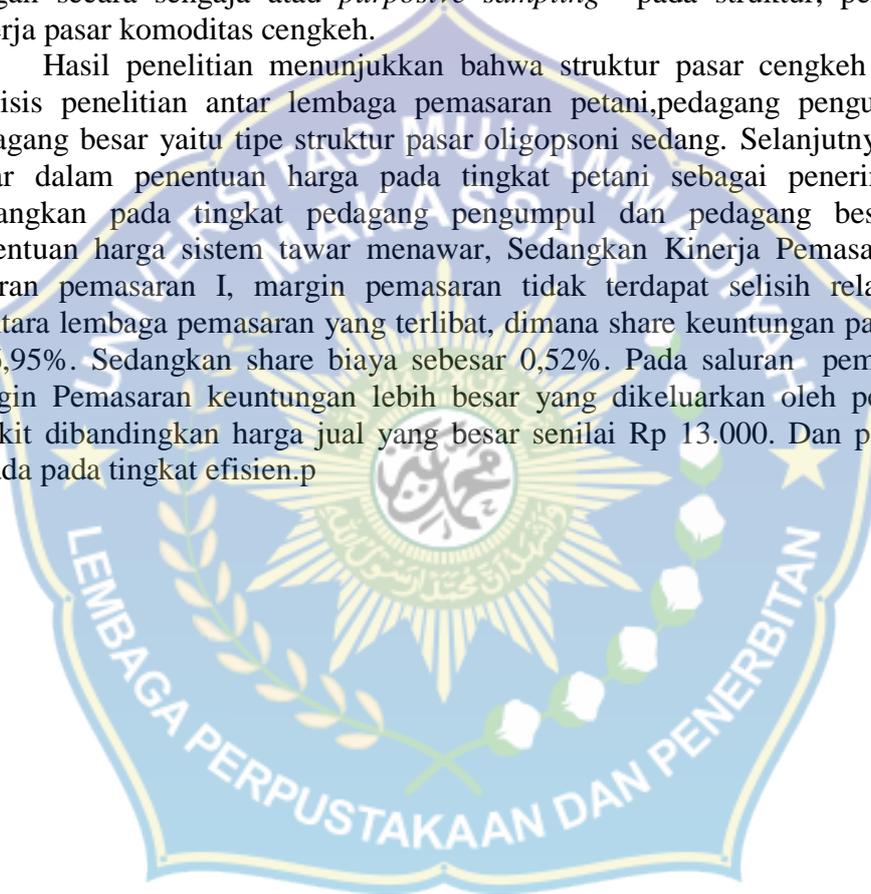
Susanti
105960201315

ABSTRAK

Susanti.105960201315. Struktur, Perilaku dan Kinerja Pasar Komoditas Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabuaputen Bone. Dibimbing oleh SRI MARDIYATI dan KHAERIYAH DARWIS.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui struktur, perilaku dan kinerja pasar komoditas cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone. Pengambilan populasi dan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan secara sengaja atau *purposive sampling* pada struktur, perilaku dan kinerja pasar komoditas cengkeh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur pasar cengkeh dari hasil analisis penelitian antar lembaga pemasaran petani, pedagang pengumpul dan pedagang besar yaitu tipe struktur pasar oligopsoni sedang. Selanjutnya perilaku pasar dalam penentuan harga pada tingkat petani sebagai penerima harga, Sedangkan pada tingkat pedagang pengumpul dan pedagang besar sistem penentuan harga sistem tawar menawar, Sedangkan Kinerja Pemasaran pada saluran pemasaran I, margin pemasaran tidak terdapat selisih relative besar diantara lembaga pemasaran yang terlibat, dimana share keuntungan pada saluran I 86,95%. Sedangkan share biaya sebesar 0,52%. Pada saluran pemasaran II margin Pemasaran keuntungan lebih besar yang dikeluarkan oleh petani lebih sedikit dibandingkan harga jual yang besar senilai Rp 13.000. Dan pemasarnya berada pada tingkat efisien.p



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Subhana Wata 'ala atas segala rahmat dan hidayanya yang tiada henti diberikan kepada hamba-nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Sallallahu 'wasallam beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Struktur, Perilaku dan Kinerja Pasar Komoditas Cengkeh di Desa Tellangkere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone".

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh, karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P, selaku pembimbing I dan Khaeriyah Darwis, S.P., M.Si, selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat diselesaikann.
2. Dr. Ir. Irwan Mado, M.P, selaku penguji I dan Firmansyah, S.P., M.Si, selaku penguji II yang senantiasa mmberikan masukan kepada penulis dalam perbaikan skripsi ini.

3. Dr. Bapak H. Burhanuddin, S.Pi.,M.P, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibu Sri Mardiyati, S.P.,M.P, selaku ketua Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
5. Kedua orangtua ayahanda Aras Hasa dan ibunda Hartina, dan kaka dan adikku yang tercinta dan segenap keluarga yang senantiasa memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Seluruh Dosen Jurusan Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah membekali segudang ilmuh kepada penulis.
7. Kepada pihak pemerintah Kecamatan Tellu Limpoe khususnya kepala Desa Tellangkere beserta jajarannya yang telah mengisinkan penulis untuk melakukan penelitian di daerah tersebut.
8. Semua pihak termasuk para sahabat yang telah membantu penyusunan skripsi dari awal hingga akhir yang penulis tidak dapat sebut satu persatu.

Makassar, 17 Mei, 2019

Susanti

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Komoditas Cengkeh.....	6
2.2 Struktur Pasar	8
2.3 Perilaku Pasar	9
2.4 Kinerja Pasar.....	10
2.5 Hubungan Struktur Dan Faktor' Yang Mempengaruhi Kinerja	11
2.6 Kerangka Pikir	12
III. METODE PENELITIAN.....	13
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	13
3.2 Teknik Penentuan Sampel.....	13
3.3 Jenis data dan Sumber Data.....	14

3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	15
3.5 Teknik Analisis data.....	16
3.6 Definisi Operasional	23
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	25
4.1 Kondisi Geografi.....	25
4.2 Kondisi Demografi.....	28
4.3 Keadaan Pertanian.....	29
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	32
5.1 Identitas Responden.....	32
5.2 Struktur Pasar.....	37
5.3 Perilaku pasar.....	40
5.4 Kinerja Pasar.....	43
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	51
6.1 Kesimpulan.....	51
6.2 Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
• Kuisisioner Penelitian	
• Identitas Responden	
• Rekapitulasi Data	
• Dokumentasi Penelitian	
• Surat Izin Penelitian	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Perhitungan Pangsa Pasar	18
2.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	28
3.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia di Kabupaten Bone.....	29
4.	Distribusi Umur Responden cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe.....	32
5.	Distribusi Berdasarkan tingkat pendidikan Petani Cengkeh.....	34
6.	Distribusi Petani Cengkeh berdasarkan pengalan usahatani.....	35
7.	Distribusi Petani Cengkeh Berdasarkan Luas Lahan.....	36
8.	Distribusi Petani Berdasarkan Tanggungan Keluarga	37
9.	Hasil Analisis Konsentrasi Pasar CR4	38
10.	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran I di Kecamatan Tellu Limpoe	45
11.	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran II di Kecamatan Tellu Limpoe.....	46
12.	Persentasi <i>farmen share</i> pada Tiap Saluran Pemasaran.....	47
13.	Persentasi <i>Share</i> Biaya dan <i>Share</i> Keuntungan pada Saluran Pemasaran I.....	48
14.	Persentasi <i>share</i> Biaya dan <i>Share</i> Keuntungan pada Saluran Pemasaran II.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian.....	55
2.	Peta Lokasi Penelitian.....	59
3.	Identitas Responden.....	63
4.	Sistem Pembelian dan Penjualan Cengkeh.....	64
5.	Lembaga Pemasaran.....	65
6.	Data Hasil Produksi, Hasil Penjualan, Biaya dan Total Penerimaan.....	66



I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pertanian memegang peranan penting dari seluruh perekonomian nasional. Banyaknya penduduk yang hidup dan bekerja pada sektor pertanian atau dari produk nasional yang berasal dari pertanian, sehingga pembangunan bangsa dititik beratkan pada sektor pertanian. Pembangunan sektor pertanian merupakan bagian yang tak terpisahkan dari pembangunan nasional secara keseluruhan. Pembangunan sektor pertanian sangat penting karena menyangkut hajat hidup lebih dari setengah penduduk Indonesia yang menggantungkan perekonomian keluarga pada sektor ini (Ramli, 2014).

Sektor pertanian di Indonesia merupakan sektor yang cukup tangguh dibandingkan dengan sektor lainnya. Produk dari sektor pertanian menjadi salah satu sumber pendapatan devisa bagi negara. Komoditas tersebut berasal dari perkebunan, salah satunya adalah produk perkebunan cengkeh (Hendra, 2013).

Salah satu daerah yang diperkirakan memiliki potensi dalam pengembangan perkebunan cengkeh di wilayah Indonesia bagian timur adalah daerah provinsi Sulawesi Selatan karena kondisi iklim dan topografinya yang sesuai untuk komoditas cengkeh. Sulawesi Selatan juga merupakan satu dari 12 provinsi yang merupakan sentra produksi cengkeh di Indonesia (Rori, 2008). Faktor iklim merupakan faktor yang cukup besar pengaruhnya terhadap pertumbuhan, pembangunan maupun produktivitas pada tanaman cengkeh.

Sedangkann kualitas cengkeh yang tumbuh di daerah yang beriklim basah lebih rendah dibandingkan dengan kualitas cengkeh yang tumbuh pada daerah beriklim kering. Suhu udara yang ideal untuk pertumbuhan tanaman cengkeh berkisar antara 25° – 28°C dan curah hujannya

sebesar 1500–2500 mm/tahun (Djaenudin, 2003). Kontribusi cengkeh dapat terus ditingkatkan, sehingga potensi pengembangan perkebunan cengkeh di provinsi Sulawesi Selatan sebaiknya juga didukung. Provinsi Sulawesi Selatan memiliki luas wilayah 45.764,53 km², yang juga terdiri dari 295 buah pulau dan 67 aliran sungai. Keadaan alam ini juga yang membuat Sulawesi Selatan sangat cocok untuk sektor pertanian dan perkebunan.

Salah satu daerah di Sulawesi Selatan yang mengembangkan usahatani cengkeh adalah Kabupaten Bone Kecamatan Tellu Limpoe. Namun harga komoditas cengkeh di Kabupaten Bone mengalami penurunan harga yang sangat drastis dari harga Rp 135,000 menjadi Rp 65,000/kg. Para petani cengkeh mengeluhkan hasil panennya tidak untung, bahkan sebagian besar merugi akibat pengeluaran operasional mereka yang tidak sebanding dengan hasil panennya. Pembangunan pertanian mempunyai arti yang sangat penting dalam mewujudkan pertanian yang maju, efisien dan tangguh dalam mendukung pertumbuhan perekonomian nasional. Pembangunan dibidang pertanian diarahkan untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha, serta memperluas pasar baik dalam negeri maupun pasar luar negeri. Adapun luas tanaman perkebunan cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone pada tahun 2014 seluas 275,5 (ha) 2015 seluas 276 (ha) dan 2016 seluas 393 (ha). Sedangkan hasil produksi cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe pada tahun 2016 sebanyak 213.212 (kg). (BPS, 2017).

Luasnya lahan perkebunan, dan banyaknya masyarakat di Kecamatan Tellu Limpoe yang menggantungkan hidupnya sebagai pelaku usahatani cengkeh namun, menurunnya jumlah harga cengkeh tahun 2015 dan harga yang naik turun di Kecamatan Tellu Limpoe, menjadi salah satu dasar untuk melakukan penelitian tentang cengkeh di daerah ini. Petani cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe mampu menghasilkan cengkeh dengan kualitas baik, namun petani masih belum

mampu memasarkan produknya. Keadaan tersebut menjadikan lemahnya posisi tawar petani dalam kegiatan pemasaran komoditas cengkeh di Desa dan cenderung menerima harga yang diberikan dari tengkulak. Peranan pedagang pengecer lebih menonjol dan keuntungan yang diperoleh pedagang pengecer lebih besar dari keuntungan yang diterima petani.

Berdasarkan permasalahan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Struktur, Kinerja dan Perilaku Pasar Komoditas Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka rumusan masalahnya yaitu bagaimana struktur, perilaku dan kinerja pasar komoditas cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone?

1.3. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone yaitu untuk menganalisis dan mengetahui struktur, perilaku dan kinerja pasar komoditas cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi petani dalam meningkatkan usahatani cengkeh.
2. Sebagai bahan referensi bagi peneliti – peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian, khususnya yang berkaitan dengan usatani cengkeh atau pemasaran.
3. Sebagai pengembangan diri bagi peneliti dan menjadi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Komoditas Cengkeh

Cengkeh merupakan salah satu komoditas perkebunan yang mempunyai kedudukan penting bagi kehidupan ekonomi rakyat Indonesia (Nella,2004). Indonesia merupakan negara produsen dan konsumen cengkeh terbesar di dunia dengan produksi sebesar 80%, kemudian Tanzania, Agranas,India dan Sri Lanka. Indonesia dengan produksi sebesar 73.000 ton per tahun, Tanzania dan Agranas dengan produksi sebesar 20.000-27.000 ton cengkeh per tahun, India dan Sri Lanka dengan produksi sebesar 5.000-7.000 ton cengkeh per tahun. Tingginya produksi cengkeh di Indonesia, dikarenakan cengkeh merupakan tanaman asli Indonesia, didukung oleh kondisi alam, iklim serta topografi yang mendukung dilakukannya agribisnis cengkeh di Indonesia (Departemen Pertanian, 2005).

Selain itu cengkeh juga merupakan salah satu komoditas perkebunan ekspor-impor Indonesia sejak 1970. Pada tahun 2016, ekspor cengkeh 8.477 ton dan ekspor tertinggi terjadi pada tahun 1998 dengan volume mencapai 20.157 ton. Produksi cengkeh di Indonesia mengalami fluktuasi akibat ketidak pastian harga. Pada tahun 1983 harga cengkeh di tingkat produsen Rp 7.800/kg dan anjlok menjadi 3.827/kg pada tahun 1997. Setahun kemudian, harga cengkeh mulai meningkat dan pada tahun 2013 melonjak hingga Rp 115.715/kg (Kementan 2016). Fluktuasi harga cengkeh, terutama di pasar ekspor, mempengaruhi motivasi petani dalam melakukan perawatan dan pemupukan tanaman (Kingu 2014).

Fluktuasi harga juga mempengaruhi produksi cengkeh nasional. Secara teknis, tanaman cengkeh memiliki karakteristik yang khas, yakni panen besar yang diikuti oleh dua kali panen kecil (Simbar, 2014). Pada panen besar, harga cengkeh cenderung turun dan berpotensi merugikan petani sehingga menurunkan minat mereka merawat tanaman. Hal ini berdampak

terhadap rendahnya produktivitas (Siregar, 2011). Dalam periode 2008 - 2012, areal pertanaman cengkeh di Indonesia terluas pertama di dunia dengan kontribusi 79,80%. Kemudian diikuti oleh Agranas dengan luas areal pertanaman 13% atau kedua terluas di dunia. Di Asia Tenggara, Malaysia merupakan negara dengan areal pertanaman cengkeh terluas kedua setelah Indonesia dengan kontribusi 0,28%. Hal ini menunjukkan cengkeh produksi Indonesia memegang peranan penting di pasar dunia. Indonesia juga merupakan pemasok minyak cengkeh di pasar India dan Arab Saudi (Bustaman, 2011).

Tanaman cengkeh di Indonesia mempunyai periode produksi yang khas, yakni mempunyai jumlah produksi yang berfluktuasi menurut siklus tertentu. Pada tahun tertentu tanaman akan menghasilkan produksi yang banyak, dan pada tahun-tahun tertentu produksi bisa menurun sampai 10-40%. Pola produksi tanaman cengkeh bisa digolongkan menjadi pola siklus 2 tahun dan siklus 3-4 tahun. Pola siklus 2 tahun umumnya terdapat daerah yang mendapat pengaruh nyata dari iklim laut. Pada siklus ini, tanaman akan berproduksi tinggi atau sedang pada tahun pertama, kemudian pada tahun berikutnya menjadi rendah.

2.2 Struktur Pasar

Menurut Rosmilawati dkk (2006), struktur pasar adalah bagaimana suatu pasar terorganisasi berdasarkan pada karakteristik yang menentukan hubungan antara berbagai penjual di pasar. Dengan kata lain, struktur pasar membahas organisasi dari suatu pasar sehingga organisasi pasar tersebut mempengaruhi keadaan persaingan dan penentuan harga di pasar. Terdapat beberapa indikator untuk mengetahui struktur pasar dalam pemasaran

komoditas cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone yaitu pengetahuan informasi pasar dan hambatan masuk pasar.

Dalam hubungannya dengan penelitian ini petani sebagai produsen maupun lembaga pemasaran komoditas cengkeh, sebelum melakukan tindakan pemasaran, mereka sangat memerlukan adanya suatu informasi, dalam hal ini informasi yang paling dominan di perlukan adalah informasi tentang harga, yang akan dipakai sebagai dasar pertimbangan pemasaran. Dimana informasi-informasi yang di peroleh di gunakan dalam pengambilan keputusan yang tepat dan efektif. Seperti yang telah diketahui petani sebagai produsen tidak akan mau memproduksi barang atau komoditas apapun, apabila harga jual barang atau komoditas yang di hasilkan berada di bawah harga variabel rata-rata (BVR). Dengan demikian apabila di kaitkan dengan penelitian ini, petani sebagai produsen cengkeh akan mencari informasi harga untuk mendapatkan harga yang lebih tinggi, agar memperoleh keuntungan yang maksimal. Bagi petani yang diamati dalam penelitian ini, informasi pasar khususnya tentang harga sering diperoleh oleh petani yang bersumber dari sesama teman antar petani cengkeh, lembaga pemasaran (pedagang pengumpul dan pedagang besar) dan sebagian kecil petani yaitu sebanyak lima orang atau 5,20% yang langsung menanyakan plafon harga dari pedagang.

Struktur pasar memiliki penggolongan produsen kepada beberapa bentuk pasar berdasarkan pada ciri-ciri seperti jenis produk yang di hasilkan, banyaknya perusahaan dalam industri, mudah tidaknya keluar atau masuk ke dalam industri dan peranan iklan dalam kegiatan industri. Analisis ekonomi membedakan struktur pasar menjadi 4 jenis: pasar persaingan sempurna, pasar monopoli, persaingan monopolistik, dan pasar oligopoli.

2.3 Perilaku Pasar

Banyak hal yang dapat dipengaruhi dengan kebijakan yang akan diambil oleh suatu perusahaan. Pada kondisi pasar oligopoli perilaku setiap perusahaan yang sulit diperkirakan. Kondisi pasar oligopoli yang dipimpin oleh beberapa perusahaan dominan, pada umumnya perusahaan yang mendominasi pasar akan berlaku seperti halnya perusahaan monopoli akan menaikkan harga untuk memperoleh keuntungan. Berbeda dengan kondisi pasar persaingan sempurna dimana perusahaan hanya bersifat sebagai penerima harga, pada pasar oligopoli tindakan yang mereka lakukan terkait oleh strategi dimana pilihan tindakannya seringkali tergantung pada kebijakan yang diambil oleh pesaing terdekat (Jaya, 2001).

Struktur pasar, perilaku dan kinerja merupakan tiga elemen yang dapat menggambarkan keadaan industri perbankan Indonesia. Atau dikenal dengan paradigma Structure, Conduct, Performance (SCP). SCP digunakan untuk mengukur hubungan antara struktur pasar, perilaku, dan kinerja. Dan untuk mengukur hubungan ketiganya, digunakan tiga pemikiran. Pertama hipotesis tradisional yang menggambarkan adanya perilaku kolusi, kedua hipotesis diferensiasi yang menunjukkan adanya diferensiasi produk. Dan yang ketiga hipotesis efisiensi yang didasarkan pada perilaku efisiensi. Hasil dari analisis data panel, yang menggunakan sampel 28 bank umum yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Pada periode 2008 sampai dengan 2012. Diperoleh hasil bahwa industri perbankan Indonesia mendukung hipotesis diferensiasi dan hipotesis efisiensi. Artinya bahwa peningkatan pangsa pasar merupakan hasil diferensiasi produk. Dan profit yang dihasilkan adalah hasil dari efisiensi perbankan.

2.4 Kinerja Pasar

Kinerja merupakan hasil kerja yang dipengaruhi oleh struktur dan perilaku industri di mana hasil biasa diidentikkan dengan besarnya penguasaan pasar atau besarnya keuntungan

suatu perusahaan di dalam suatu industri. Secara lebih terperinci, kinerja dapat pula tercermin melalui efisiensi, pertumbuhan (termasuk perluasan pasar), kesempatan kerja, prestise profesional, kesejahteraan personalia, serta kebanggaan kelompok. Kinerja (*performance*) suatu pasar merupakan unsur terakhir dalam konsep teori organisasi industri selain struktur dan perilaku. Kinerja (*performance*) dapat diukur melalui *price cost* margin dan pola profit, efisiensi, kemajuan teknologi, equity distribution. Salah satu variabel penting yang biasa digunakan untuk mengukur kinerja adalah tingkat keuntungan atau profitabilitas perusahaan. Profitabilitas sendiri bisa dipandang dari beberapa perspektif.

2.5 Hubungan Struktur Dan Faktor-Faktor Lain Yang Mempengaruhi Kinerja

Analisis mengenai suatu organisasi industri dapat dilakukan dengan mengamati hubungan antara struktur, perilaku, dan kinerjanya cara tersebut yaitu: pertama, hanya memperdalam hubungan antara struktur dan kinerja. Kedua, menelaah struktur terhadap perilaku lalu kepada kinerja. Ketiga, menelaah hubungan kinerja dan perilaku, baru kemudiann mengaitkannya dengan struktur. Keempat, tidak mengamati kinerja sama sekali karena dianggap sudah terjawab dari menelaah hubungan antara perilaku dan struktur (Hasibuan, 1993).

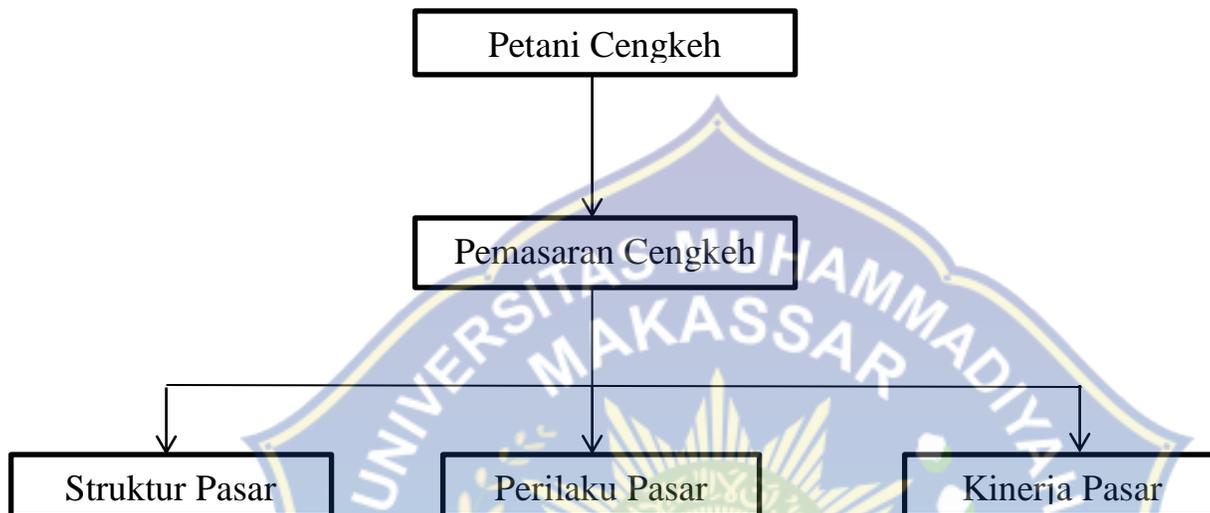
Keterkaitan antara struktur, perilaku dan kinerja yang saling berinteraksi mempengaruhi proses alokasi hasil produksi kepada masyarakat secara efektif dan efisien. Seperti dijelaskan sebelumnya, sesuai paradigma SCP, struktur akan mempengaruhi perilaku (semakin rendah derajat konsentrasi maka akan semakin tinggi tingkat persaingan di pasar), perilaku akan mempengaruhi kinerja (semakin tinggi tingkat persaingan maka akan semakin rendah market power atau semakin rendah keuntungan perusahaan), dan struktur akan mempengaruhi kinerja (semakin rendah derajat konsentrasi pasar maka akan semakin tinggi tingkat persaingan, dan market power pun semakin rendah).

Struktur, perilaku dan kinerja merupakan pendekatan analisis yang digunakan untuk studi tentang bagaimana struktur suatu pasar dan perilaku penjual dalam pasar komoditas cengkeh serta mempengaruhi kinerja pasar, serta konsekuensinya terhadap kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Secara spesifik konsep SCP diuraikan sebagai berikut (USAID, 2008):

- Struktur merupakan atribut pasar yang mempengaruhi persaingan antara pembeli dan penjual yang ada di pasar tersebut. Beberapa contoh struktur pasar, yakni jumlah pembeli dan penjual komoditas pangan di pasar, jumlah penjual input pertanian (seperti pupuk, obat-obatan, dan sebagainya), halangan memasuki pasar dan hubungan dagang diantara pelaku pasar.
- Perilaku pasar merupakan pola perilaku penjual atau pedagang dan pelaku pasar lainnya yang mengadopsi untuk mempengaruhi atau menyesuaikan di pasar tempat penjual dan pembeli tersebut. Hal ini termasuk perilaku penentuan harga dan praktek jual-beli.
- Kinerja pasar, mengacuh pada sejauh mana pasar menghasilkan yang dianggap baik atau sesuai oleh masyarakat. Kinerja pasar menunjukkan seberapa baik pasar dapat memenuhi tujuan pribadi atau sosial masyarakat tertentu. Hal ini termasuk tingkat harga dan stabilitas harga dalam jangka pendek dan jangka panjang, tingkat keuntungan, biaya, efisiensi dan kuantitas serta kualitas komoditas cengkeh yang di jual.

2.6 Kerangka Pikir Penelitian

Untuk melihat secara jelas alur pemikiran atau kerangka pemikiran dari struktur, perilaku dan kinerja pasar komoditas cengkeh, di Kecamatan Tellu Limpoe, Kabupaten Bone dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pikir Struktur, Perilaku dan Kinerja Pasar Komoditas Cengkeh, Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone, 2019.

Petani cengkeh merupakan seseorang yang melakukan usahatani cengkeh untuk memenuhi perekonomian keluarga, dari hasil produksi yang dihasilkan oleh petani perlu dipasarkan sehingga muncul sebuah saluran pemasaran yang akan menyalurkan barang dan jasa. Namun dalam pemasaran tersebut akan melalui beberapa saluran pemasaran sebelum sampai kepada konsumen. Sehingga dalam pemasaran ini ada tiga poin yang berperan yaitu Struktur, Perilaku dan Kinerja yang saling berkaitan untuk mengetahui layak atau efisien suatu saluran pemasaran bagi petani cengkeh agar memperoleh keuntungan

III. METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tellangkere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone yang dilaksanakan pada bulan Juli sampai Agustus 2019.

3.2. Teknik Penentuan Sampel

Populasi dalam penelitian ini sebanyak 81 petani. Penentuan sampel penelitian ini dilakukan dengan sengaja (*purposive sampling*). Menurut Umar (2004) metode *purposive sampling* dimana dalam hal ini sampel berdasarkan pada karakteristik yang dianggap mempunyai sangkut paut dengan karakteristik populasi yang diketahui sebelumnya. Besarnya sampel yang digunakan dalam penelitian adalah 30 sampel petani. peneliti menentukan pengambilan sampel dengan cara menetapkan ciri ciri homogen (kesamaan) yang di miliki petani seperti:

1. memiliki luas lahan perkebunan yang sama rata-rata 0,5-1,5 hektar
2. memiliki hasil produksi sekitar 200 – 1.300 kg
3. memiliki pengalaman berusahatani cengkeh sekitar 10 tahun yang dapat membantu peneliti dalam memperoleh informasi.

Dalam penelitian ini informannya adalah Pedagang pengumpul informannya 7 orang dan pedagang besar informannya 3 orang.

3.3. Jenis data dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kuantitatif adalah metode yang difokuskan pada angka. Data kualitatif adalah data yang berupa kata, kalimat, atau gambar (Sugiyono, 2010). Data kualitatif digunakan untuk mengetahui struktur pasar dalam menganalisis hubungan antara penjual cengkeh dan pembeli cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe yang dilihat dari jumlah lembaga pemasaran, hambatan keluar masuk pasar, diferensiasi produk dan aliran komoditas cengkeh dari petani ke konsumen.

3.3.2 Sumber Data

Penelitian ini dilakukan dengan metode survei dan pengamatan langsung di lapangan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung, data primer diperoleh dengan mewawancarai secara langsung para petani cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe berdasarkan kuesioner yang telah di persiapkan. Data primer yang diperlukan untuk keperluan penelitian dalam wawancara adalah data luas lahan, umur petani, produksi, biaya pemasaran, penjualan, harga beli cengkeh dan harga jual cengkeh. Data sekunder diperoleh dari Dinas Pertanian Kabupaten Bone.
2. Data sekunder ini berupa data dari instansi, kantor Desa, BPS, dsb. Mengenai produksi total cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara wawancara dan observasi langsung terhadap petani serta dokumentasi dan studi pustaka.

1. Wawancara adalah metode penelitian dengan cara tatap muka langsung dengan responden yang diteliti menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun terlebih dahulu yaitu daftar pertanyaan (kuesioner).
2. Observasi merupakan metode penelitian dimana peneliti melakukan penelitian atau pengamatan secara langsung untuk mencari informasi pada objek yang diteliti. Sedangkan Menurut Supardi,(2006), metode observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.
3. Dokumentasi adalah suatu hasil luaran atau gambar yang menunjang hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu dapat berupa gambar, catatan, dan suara yang berkenaan dengan objek penelitian.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kuantitatif adalah metode yang difokuskan pada angka. Analisa kualitatif adalah data yang biasanya berupa kata, kalimat, atau gambar. Untuk mengetahui jawaban dari tujuan penelitian struktur, perilaku dan kinerja adalah :

1. Analisis Struktur Pasar (*Market Structure*)

Struktur pasar dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk menjelaskan hambatan keluar masuk pasar, diferensiasi produk dan aliran komoditas dari petani ke konsumen. Sedangkan analisis kuantitatif dilakukan untuk melihat rasio konsentrasi serta perbandingan antara data sekunder produksi cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik observasi lapang dan wawancara terstruktur yaitu peneliti menyiapkan daftar

pertanyaan yang akan diajukan kepada responden untuk memperoleh data primer dan studi dokumentasi yaitu pengumpulan data bisa dari bahan bacaan atau data angka untuk memperoleh data sekunder yang berhubungan dengan penelitian ini. Metode yang digunakan untuk menguji hipotesis pertama yaitu tentang struktur pasar yang ada pada komoditas cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone dianalisis secara deskriptif kualitatif dari hasil wawancara mendalam yang dipandu oleh kuesioner. Hasil dari jawaban responden dalam penelitian ini diuraikan secara deskriptif untuk menggambarkan dan memaparkan mengenai struktur pasar cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe dengan melihat :

1. Jumlah lembaga pemasaran
2. Ada tidaknya diferensiasi produk
3. Ada tidaknya hambatan keluar masuk pasar
4. Pengetahuan tentang informasi pasar disamping itu juga struktur pasar dianalisis

secara deskriptif kuantitatif melalui analisis Konsentrasi Rasio (Cr).

$$Cr = \frac{VP}{VD} \times 100 \%$$

Keterangan:

Cr = Konsentrasi Rasio

VP = Volume Pembelian Cengkeh (kg)

VD = Volume yang di perdagangkan (kg)

Analisis struktur pasar digunakan alat analisis sebagai berikut :Derajat Konsentrasi Pasar Derajat konsentrasi pasar atau pembeli satu komoditi atau produk dari lembaga pemasaran yang ada dalam suatu wilayah pasar, alat analisis pasar yang digunakan adalah :

a. Pangsa pasar (*Market Share*) untuk mengetahui pangsa pasar dari perusahaan atau produsen pada suatu wilayah pasar, maka dapat di buat sebagai berikut (Pappas,1999)

Tabel 1. Perhitungan Pangsa Pasar

Produsen Cengkeh	Kapasitas produk yang dapat diserap dari suatu wilayah pasar	Pangsa Pasar (%)
1	A	a/x
2	B	b/x
3	C	c/x
4	D	d/x
-	-	-
N	N	ni/x
Total	$a + b + c + d + \dots + ni = x$	100

b. CR_4 (*Consentration Ratioo For The Biggest Four*) ialah penjualan pangsa pasar di suatu wilayah pasar cengkeh. Perhitungan ini di gunakan formula sebagai berikut:

$$CR_4 = S_1 + S_2 + S_3 + S_4$$

Keterangan :

CR_4 = Consentration Ratio for The Biggest Four

S = Pangsa pasar dari produsen cengkeh dalam pasar

S_1 = Pangsa pasar dari produsen cengkeh 1

S_2 = Pangsa pasar dari produsen cengkeh 2

S_3 = Pangsa pasar dari produsen cengkeh 3

S_4 = Pangsa pasar dari produsen cengkeh 4

Menurut pappas (1995) kriteria untuk menentukan struktur pasar adalah :

a. $CR_4 < 20\%$: merupakan pasar yang bersaing dan mendekati model persaingan sempurna.

- b. $20\% \leq CR_4 \leq 80\%$: merupakan pasar yang bersaing dan mengarah pada persaingan monopolisti.
- c. $CR_4 > 80\%$: merupakan pasar sangat terkonsentrasi dan cenderung kearah monopoli.

Untuk menganalisis hipotesis kedua yaitu perilaku pasar dapat dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan melihat kegiatan yang tercipta diantara lembaga-lembaga pemasaran cengkeh. Perilaku pasar dianalisis dengan mengamati praktek penjualan dan pembeli, sistem penentuan harga dan cara pembayaran, dan kerjasama antar lembaga-lembaga yang terlibat dalam pemasaran cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone. Saluran pemasaran dianalisis menggunakan metode deskriptif yaitu menitik beratkan pada survei lapang dan wawancara responden, kemudian untuk efisiensi pemasaran digunakan analisis sebagai berikut:

1. Analisis margin pemasaran

Besarnya margin pemasaran dapat di hitung dengan rumus:

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP = margin pemasaran cengkeh (Rp/kg)

Pr = harga rata-rata cengkeh di tingkat konsumen (Rp/kg)

Pf = harga rata-rata cengkeh di tingkat produsen (Rp/kg)

2. Share keuntungan lembaga pemasaran ke -I adalah :

$$Ski = \frac{Ki}{Pr} \times 100\%$$

$$Ki = pji - pbi - \sum = Bij$$

Keterangan :

S_{ki} = share keuntungan lembaga pemasaran ke-I (%)

K_i = keuntungan lembaga pemasaran ke -I (Rp/Kg)

P_{ji} = harga jual cengkeh pada lembaga pemasaran ke -1 (Rp/Kg)

B_{ij} = biaya pemasaran lembaga pemasaran ke -1 dari berbagai jenis biaya mulai dari biaya ke $j = 1$ sampai dengan n (Rp/Kg)

3. Share biaya lembaga pemasaran ke -I dan biaya ke j

$$S_{bi} = \frac{B_i}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan :

S_{bi} = Share biaya lembaga pemasaran ke -1 (%)

B_i = Biaya lembaga pemasaran ke -1 (Rp/Kg)

P_r = Harga rata-rata cengkeh di tingkat konsumen (Rp/Kg)

P_f = Harga rata-rata cengkeh di tingkat Produsen (Rp/Kg)

4. Share harga yang di terima petani :

$$SP = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

5. Perhitungan Distribusi Margin

$$S_{ki} = \frac{K_i}{MP} \times 100\%$$

$$K_i = P_{ji} - P_{bi} - \sum b_{ij}$$

Keterangan :

S_{ki} = Share keuntungan lembaga pemasaran ke-I (%)

K_i = Keuntungan lembaga ke-i (Rp/ton)

MP = Marjin pemasaran (Rp/ton)

P_{ji} = Harga jual lembaga ke-i (Rp/ton)

P_{bi} = Harga beli lembaga ke-i (Rp/ton)

Bij = Biaya pemasaran lembaga pemasaran ke-I dari berbagai jenis biaya ke -j

$$Sbi = \frac{bi}{MP} \times 100\%$$

Keterangan :

bi = Biaya pemasaran lembaga ke-i

Kriteria pengambilan Keputusan :

a. Interpretasi Margin Pemasaran (MP)

Semakin kecil nilai MP maka saluran pemasaran semakin efisien

b. Interpretasi keuntungan pada distribusi margin

Selisi Ski = 0-5 maka keuntungan merata

Selisis Ski > 5 maka keuntungan tidak merata

c. Interpretasi share keuntungan dan biaya

Ski > Sbi = Sistem pemasaran di katakan efisien, maka dapat terus di laksanakan

Ski < Sbi = sistem pemasaran di katakan tidak efisien, maka justru merugikan jika terus di laksanakan

6. Untuk menganalisis efisiensi pemasaran cengkeh di gunakan analisis efisiensi pemasaran, dengan rumus sebagai berikut:

$$EP = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Produk Yang di pasarkan}} \times 100 \%$$

Indikator yang digunakan untuk mengevaluasi hasil perhitungan efisiensi pemasaran berpedoman kepada pendapat Soekartawi (1991) yaitu:

a). Apabila efisiensi Pemasaran $\leq 50\%$, maka saluran pemasaran cengkeh di Desa Tellang Kere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone adalah efisien.

b). Apabila efisiensi Pemasaran $> 50\%$, artinya saluran pemasaran cengkeh di Desa Tellang Kere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone adalah tidak efisien.

Penarikan kesimpulan dilakukan dengan melihat efisiensi pemasaran (EP). Nilai efisiensi pemasaran ini dilihat dengan membandingkan nilai efisiensi pemasaran tiap-tiap saluran pemasaran. Apabila nilai EP suatu saluran pemasaran lebih kecil dari nilai EP saluran pemasaran lainnya, maka pemasaran tersebut dikatakan memiliki efisiensi pemasaran yang lebih tinggi dari pada saluran pemasaran lainnya.

2. Analisis Perilaku Pasar (*Market Conduct*)

Perilaku pasar di analisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis secara kualitatif yaitu menjelaskan praktik penentuan harga cengkeh, sistem pembayaran dan bentuk hubungan yang terjadi antara sesama lembaga pemasaran.

3. Analisis Kinerja Pasar (*Market Performance*)

Kinerja pasar menggambarkan gejala pasar yang terlihat akibat interaksi antara struktur pasar (*market structure*) dan perilaku pasar (*market conduct*). Kinerja pasar di analisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif atau kualitatif yaitu untuk menggambarkan saluran pemasaran yang ada di Desa Tellang Kere Kecamatan Tellu Limpoe, harga cengkeh, biaya dan volume penjualan.

3.6. Definisi Operasional

1. Cengkeh adalah tanaman tahunan yang di usahakan di Desa Tellangkere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone.
2. Struktur pasar merupakan strukturnya yang memberikan petunjuk tentang aspek-aspek yang memiliki pengaruh penting terhadap perilaku usaha dan kinerja pasar, hambatan keluar masuk pasar seperti persaingan, monopolistik, dan pasar tradisional, yang terjadi di Kecamatan Tellu Limpoe.

3. Petani cengkeh adalah orang yang melakukan usahatani cengkeh dari lahan pertaniannya dengan tujuan untuk memperoleh hasil.
4. Pedagang pengumpul adalah individu atau kelompok yang melakukan kegiatan pembelian produk hanya dari petani, dan memberikan harga jual yang lebih rendah di tingkat petani.
5. Pedagang besar adalah pedagang yang kegiatannya membeli barang dalam jumlah yang besar dan menjualnya kembali dengan jumlah yang besar pula.
6. Perilaku pasar adalah pola kebiasaan pasar meliputi proses (mental) pengambilan keputusan kegiatan fisik individu atau organisasional terhadap produk tertentu, konsisten selama periode tertentu pola dan perilaku pasar tidak menentu selalu mengalami perubahan.
7. Kinerja pasar adalah prestasi atau target yang dicapai oleh pasar dengan adanya intraksi struktur pasar dan perilaku pasar.



IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Kondisi Geografis

Kabupaten Bone sebagai salah satu daerah yang berada di pesisir Timur Sulawesi Selatan memiliki posisi strategis dalam perdagangan barang dan jasa di Kawasan Timur Indonesia, yang secara administratif terdiri dari 27 Kecamatan, 333 Desa dan 39 Kelurahan, yang letaknya 174 km kearah timur Kota Makassar, berada pada posisi 4° 13'- 506' Lintang Selatan dan antara 119° 42'-120° 30' Bujur Timur. Yang berupa wilayah pegunungan dan dataran tinggi. Dengan luas wilayah 4.559 km². Batas wilayah kabupaten bone adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan :Kabupaten Wajo, Soppeng
- Sebelah Selatan berbatasan :Kabupaten Sinjai,Gowa
- Sebelah Timur berbatasan :Teluk Bone
- Sebelah Barat berbatasan : Kabupaten Maros, Pangkep, Barru

Sulawesi Selatan dengan penetapan menurut Rencana tata ruang Provinsi Sulawesi Selatan sebagai kawasan strategis untuk pengembangan tanaman hortikultura dan perkebunan cengkeh.

Secara administartif kabupaten Bone terdiri dari 27 Kecamatan yaitu Kecamatan Ajangale, Amali, Awangpone, Barebbo, Bengo, Bontocani, Cenrana, Cina, Dua boccoe,Kahu, Kajuar, Lamuru, Lappariaja, Libureng, Mare, Palakka, Patimpeng, Ponre, Salomekko, Sibulue, Tanete Riattang (TR), Tanete riattang barat(TRB), Tanete riattang timur(TRT), Tellu Limpoe, Tellu Siattingeng, Tonra, Ulaweng.

Wilayah Kabupaten Bone terbagi menjadi dua tipe hujan, tipe hujan Monsoon dan tipe hujan lokal. Tipe hujan Monsoon memiliki curah hujan tertinggi saat bertiup angin monsun

Asia yaitu bulan Januari dan Februari. Tipe ini mencakup wilayah Kabupaten Bone bagian barat. Tipe kedua memiliki kriteria pola hujan terbalik dengan pola monsoon, yaitu curah hujan tertinggi terjadi pada bulan Mei - Juni. Tipe ini mencakup sebagian besar wilayah Kabupaten Bone.

Selain kedua wilayah tersebut, terdapat juga wilayah peralihan, yaitu Kecamatan Bontocani dan Kecamatan Libureng yang sebagian mengikuti wilayah Barat dan sebagian lagi mengikuti wilayah Timur. Jumlah curah hujan bulanan di wilayah Bone bervariasi dengan rata-rata tahunan sebesar 201,25 mm. Curah hujan tertinggi terjadi di bulan Juni yaitu 638 mm dengan banyaknya hari hujan sebanyak 23 hari. Bagian Timur Kabupaten Bone bertopografi pesisir menjadikan Bone mempunyai garis pantai sepanjang 138 km dari arah Selatan ke Utara. Bagian Barat dan Selatan terdapat pegunungan dan perbukitan yang celah-celahnya terdapat aliran sungai.

Pada tahun 2014, tercatat 194 sungai mengalir di Kabupaten Bone dan telah dimanfaatkan untuk kegiatan pertanian. Sungai yang terpanjang adalah Sungai Walanae yang berhulu di Kecamatan Bontocani, mengalir melalui Kabupaten Soppeng hingga Danau Tempe di Kabupaten Wajo, kemudian mengalir lagi masuk ke Bone hingga bermuara di Teluk Bone. Panjang sungai mencapai 60 km khusus di wilayah Kabupaten Bone. Bone terletak pada ketinggian yang bervariasi mulai dari 0 meter (tepi pantai) hingga lebih dari 1000 meter dari permukaan laut.

4.1 Kondisi Geografi Kecamatan Tellu Limpoe

Luas Wilayah Kecamatan Tellu Limpoe 318,10 km yang sebagian besar merupakan daerah perbukit dan pegunungan. Kecamatan Tellu Limpoe terbagi dari 11 Desa yang terdiri dari

yaitu: Desa Tondong, Bonto Masunggu, Samaenre, Tellangkere, Polewali, Lagori, Gaya Baru, Batu putih, Tapong, Sadar, Pallawa.

Batas wilayah yang dimiliki oleh kecamatan Tellu Limpoe adalah:

- Utara : Kabupaten Soppeng
- Timur : Kecamatan Lamuru dan Lappa Riaja
- Selatan : Kabupaten Maros dan Pangkajene Kepulauan
- Barat : Kabupaten Barru dan Pangkajene Kepulauan

Kecamatan Tellu Limpoe merupakan daerah pegunungan dan perbukitan dengan tingkat kemiringan berkisar 70 – 90% dengan ketinggian mencapai 1.700 meter di atas permukaan laut. Daerah ini mendapat curah sekitar 2000 – 2500 mm per tahun. Di celah – celah pegunungan terdapat aliran sungai yang mengalir.

4.2. Keadaan Topografis

Karakteristik tanah di Kecamatan Tellu Limpoe sangat potensial untuk dikembangkan pembangunan bidang kehutanan, pertanian, peternakan dan perikanan. Adapun jenis-jenis tanah yang ada di Kecamatan Tellu Limpoe, yaitu :

1. Tanah aelural, tanah ini bertekstur liat dan berpasir.
2. Tanah mediteran, tanah ini solumnya agak tebal sehingga kandungan bahan organiknya sedang.
3. Tanah Potsolik merah kuning, tanah ini solumnya agak tebal dan bersifat masam sehingga kesuburan tanahnya rendah dan kepekaan terhadap erosi.
4. Tanah regosol, tanah ini solumnya agak tebal dan bersifat masam sehingga mudah merembeskan air dan peka terhadap erosi.

Kecamatan Tellu Limpoe berada pada ketinggian 1000 – 1700 meter diatas permukaan laut dan beriklim tropis dengan curah hujan yang tinggi setiap tahunnya. Topografi di Kecamatan Tellu Limpoe di dominasi kelerengan yang berbukit dan bergunung.

4.3 Keadaan Demografis

Jumlah penduduk yang mendiami Kecamatan Tellu Limpoe secara keseluruhan mencapai 14.097 pada tahun 2017. Komposisi penduduk berdasarkan jenis kelamin di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone dapat dilihat pada tabel 2. Berikut:

Tabel 2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelami di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone 2018

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Laki –laki	7.053	50.032
Perempuan	7.044	49.968
Total	14.097	100,00

Sumber: Kecamatan Tellu Limpoe Dalam Angka, 2018

Dari Tabel 2 dapat dilihat bahwa jumlah penduduk dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 7.053 jiwa atau 50,031 persen, sedangkan jumlah penduduk dengan jenis kelamin perempuan sebanyak 7.044 jiwa atau 49,968 persen. Ini menunjukkan selisih yang sangat tipis antara penduduk berjenis kelamin laki-laki dan penduduk berjenis kelamin perempuan.

4.4 Keadaan Penduduk Berdasarkan Usia

Tabel 3. Penduduk berdasarkan usia di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

Kelompok Umur	Jenis Kelamin		
	Laki - laki	Perempuan	Jumlah Total
0 – 4	735	639	1.374
5 – 9	726	661	1.387
10 – 14	675	674	1.349
15 – 19	560	445	1.005
20 – 24	451	460	911
25 – 29	438	495	933
30 – 34	471	515	986
35 – 39	492	547	1.039
40 – 44	467	466	933
45 - 49	387	454	841
50 – 54	448	497	945
55 – 59	357	387	744
60 – 64	335	330	665
65+	511	474	985

Sumber: Kecamatan Tellu Limpoe Dalam Angka, 2018

4.5 Keadaan Pertanian

Peranan sektor pertanian adalah sebagai sumber penghasil bahan kebutuhan pokok, sandang dan papan, menyediakan lapangan kerja bagi sebagian besar penduduk, memberikan sumbangan terhadap pendapatan nasional yang tinggi, memberikan devisa bagi negara dan mempunyai efek pengganda ekonomi yang tinggi dengan rendahnya ketergantungan terhadap impor (multiplier effect), yaitu keterkaitan input-output antar industri, konsumsi dan investasi. Pembangunan sektor pertanian bertujuan untuk pemenuhan pangan dan gizi serta menambah pendapatan (kesejahteraan) masyarakat.

Sistem pertanian pada masyarakat di Kecamatan Tellu Limpoe yang dominan pertanian sangatlah vital artinya bagi kehidupan mereka. Sistem pertanian bagi mereka adalah merupakan cara bagaimana mereka bisa hidup. Terlebih untuk masyarakat yang masih bersahaja, yang kehidupannya tergantung sepenuhnya pada pertanian. Maka bagi masyarakat desa semacam itu, sistem pertanian adalah identik dengan sistem perekonomian mereka, yakni bila ekonomi diartikan sebagai cara “pemuahan keperluan jasmani manusia” sejauh ini digeneralisasi secara umum, desa-desa umumnya adalah pertanian

Kecamatan Tellu Limpoe merupakan salah satu dari 27 kecamatan yang ada di Kabupaten Bone. Dari Publikasi BPS Kabupaten Bone tahun 2017 menunjukkan produksi usahatani cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe termasuk tinggi yakni sebesar 213.212 ton dengan luas area perkebunan cengkeh sebesar 8.986 ha. Jika di bandingkan dengan semua Kecamatan lain yang memproduksi cengkeh.

Kecamatan Tellu Limpoe merupakan Kecamatan dengan jumlah penduduk urutan ke 3 paling sedikit dan dengan luas area pertanian cengkeh yang begitu luas. Olehnya itu dapat dikatakan bahwa Kecamatan Tellu Limpoe merupakan suatu daerah yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani cengkeh.

Mayoritas penduduk Kecamatan Tellu Limpoe berprofesi sebagai petani, tercatat sebanyak 2.132 orang bekerja sebagai petan. Banyaknya petani cengkeh juga terlihat dari penggunaan lahan di Kecamatan tersebut. Dari total luas lahan 8.986 ha, sebanyak ha digunakan sebagai lahan perkebunan dan sebesar 2.234 ha diantaranya merupakan lahan yang digunakan untuk usahatani cengkeh.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Responden

Identitas responden dalam penelitian ini adalah petani cengkeh dan kelembagaan pemasaran yang terkait yaitu pedagang pengumpul dan pedagang besar yang ada di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone. Karakteristik responden dalam penelitian ini: umur, tingkat pendidikan, luas lahan, jumlah tanggungan keluarga, lama berusahatani dan jumlah produksi sebagai berikut:

5.1.1 Umur

Umur merupakan faktor penentu dalam segala aktivitas masing-masing responden guna memaksimalkan tenaga kerja dan modal yang digunakan selama melakukan usahatani. Dalam bidang pertanian tingkat umur merupakan faktor penting, semakin muda umur kekuatan untuk dapat bekerja lebih maksimal. Pada umumnya petani yang berusia muda (usia produktif) sehat mempunyai ketahanan fisik yang lebih besar jika di bandingkan dengan petani yang sudah tua. Petani yang masih muda lebih fleksibel dalam usahatani. Secara rinci deskripsi umur responden pada wilayah penelitian disajikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. Ditribusi Umur Responden Petani Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

No	Umur Responden (Umur)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	31 – 38	11	36,67
2	39 – 46	11	36,67
3	47 – 54	8	26,66
Total		30	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Tabel 4 dapat dilihat bahwa umur petani cengkeh antara 31-38 dan 39-46 tahun merupakan yang tertinggi yaitu 11 orang atau 36,67%. Tingkat umur merupakan salah satu faktor yang menentukan bagi petani cengkeh dalam berusahatani.

Umur sangat mempengaruhi kemampuan fisik dan cara berfikir, sehingga dapat mempengaruhi dalam pengambilan keputusan petani cengkeh yang berusia lebih muda memiliki kemampuan fisik yang lebih baik dibandingkan dengan petani cengkeh yang berusia tua. Namun, petani yang lebih relevan lebih memiliki pengalaman yang lebih banyak.

5.1.2 Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan responden merupakan jenjang pendidikan yang formal yang telah dilalui responden yang mana digunakan untuk mengelolah usaha. Semakin tinggi tingkat pendidikan formal yang ditempuh responden maka semakin mampu dia mengatasi keadaan-keadaan yang di hadapi dalam proses melakukan usahatani atau perdagangan tersebut. Tingginya rata-rata tingkat pendidikan masyarakat sangat penting bagi kesiapan bangsa menghadapi tantangan global di masa depan.

Tingkat pendidikan akan berkaitan dengan pola fikir seseorang namun, demikian untuk kegiatan tertentu tingkat pendidikan tidak berdampak signifikan hal ini berkaitan langsung maupun tidak langsung terhadap jenis kegiatan yang mereka lakukan. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan memudahkan seseorang atau masyarakat untuk menyerap informasi dan mengimplementasikannya dalam perilaku dan gaya hidup sehari - hari, khususnya dalam berusahatani dan berdagang yang memerlukan informasi yang lebih banyak.

Tingkat pendidikan formal membentuk nilai bagi seseorang terutama dalam menerima hal baru, serta pendidikan dapat mempengaruhi pandangan hidup dan tata nilai orang sedemikian

rupa sehingga ia tidak begitu saja menerima tata cara bertingka laku yang di luar dari kebiasaannya (Suhardjo.2013).

Tabel 5. Distribusi Berdasarkan Tingkat Pendidikan Responden Petani Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SD	18	60,00
2	SMP	7	23,34
3	SMA/S1	5	16,66
Total		30	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah,2019

Tabel 5 dapat dilihat bahwa sebagian besar petani cengkeh berpendidikan rendah pada pendidikan SD 60% . Meskipun demikian, sebagian besar dari petani ini sangat berpengalaman dalam usahatani tanaman cengkeh dengan adanya pengalaman yang mereka miliki selama berusahatani sehingga mampu meningkatkan usahatani cengkeh .

5.1.3 Pengalaman Berusahatani

Pengalaman berusahatani dapat diartikan sebagai sesuatu yang pernah dijalani, di rasakan, ditanggung oleh petani dalam menjalankan kegiatan usahatani dan berdagang dengan mengarahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai tujuan yang akan dicapai, yaitu memperoleh hasil dan keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidup petani dan keluarga.

Keputusan petani yang diambil dalam menjalankan kegiatan usahatani atau pedagang lebih banyak mempergunakan pengalaman, baik yang berasal dari dirinya maupun orang lain atau petani lainnya. Pengalaman usahatani atau pedagang merupakan faktor yang cukup menjang seorang petani atau pedagang dalam meningkatkan produktivitas dan kemampuan kerjanya dalam berusahatani, Petani di Desa Tellangkere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone yang paling lama berusahatani cengkeh selama 30 tahun dan yang baru dalam

berusahatani selama 10 tahun, di samping itu pengalaman berusahatani juga memberikan dampak terhadap tingkat pengetahuan petani dalam berusahatani.

Adapu pengalaman berusahatani oleh petani cengkeh di Desa Tellangkere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Distribusi Responden Petani Cengkeh Terkait Pengalaman Usahatani di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase(%)
1	10 – 16	11	36,67
2	17 – 23	16	53,33
3	24 – 30	3	10
Total		30	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah,2019

Tabel 6 dapat dilihat bahwa pengalaman berusahatani cengkeh di Desa Tellangkere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone tertinggi pada pengalaman 17 – 23 tahun dengan persentase 53,33%. Sehingga menjelaskan bahwa petani dalam berusahatani sudah cukup lama, hal ini menunjukkan bahwa pengalaman bertani cengkeh akan berpengaruh terhadap tingkat keterampilan petani dalam mengelolah usahatannya.

5.1.4 Luas Lahan

Luas lahan yang dimiliki oleh petani sangat berpengaruh pada tingkat produksi yang dihasilkan. Lahan atau lebih dikenal dengan tanah merupakan faktor utama dalam berusahatani. Hal ini dikarenakan tanaman maupun hewan memanfaatkan tanah sebagai media tumbuh maupun tempat tinggalnya. Untuk lebih jelasnya mengenai luas lahan yang dimiliki oleh petani cengkeh di Desa Tellangkere Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Distribusi Responden Petani Cengkeh Terkait Luas lahan di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

No	luas lahan (ha)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	0,30 – 1,30	24	80
2	1,40 – 2,40	4	13,33
3	2,40 – 2,50	2	6,67

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Tabel 7 dapat dilihat bahwa petani yang memiliki luas lahan 0,5– 1,3 ha sebanyak 24 orang atau 80% dan terdapat 4 orang petani yang memiliki luas lahan 1,4 – 2,4 ha dengan persentase 13,33%.

5.1.5 Jumlah Tanggungan Keluarga

Tanggungan keluarga yang dimaksud di sini adalah keseluruhan anggota keluarga yang memiliki beban hidup bagi usahatani yang bersangkutan. Anggota ini dapat berfungsi sebagai tenaga kerja dalam keluarga. Anggota keluarga usahatani cengkeh terdiri dari petani itu sendiri, istri, anak, dan anggota keluarga lainnya yang menjadi tanggungan usahatani. Anggota keluarga sangat berpengaruh dalam proses usahatani cengkeh karena, anggota keluarga merupakan tenaga kerja dalam usahatani yang berpengaruh dalam peningkatan hasil produksi dan pendapatan. Adapun Tanggungan keluarga responden akan di bahas di Tabel 8 sebagai berikut.

Tabel 8. Distribusi Tanggungan Keluarga Responden di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

No	Tanggungan Keluarga	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1 – 2	12	40
2	3 – 4	16	53,33
3	5 – 7	2	6,67
Total		30	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Tabel 8 dapat dilihat bahwa keluarga yang memiliki tanggungan keluarga yang tertinggi sebanyak 5 – 7 orang sebesar 18 orang atau 53,33%.

5.2 Struktur Pasar

Petani di Kecamatan Tellu Limpoe mayoritas petani cengkeh, disana banyak mengusahakan cengkeh. Cengkeh lebih banyak diminati oleh masyarakat karena memiliki nilai tingkat ekonomis yang tinggi dibandingkan tanaman yang lainnya. Dalam pemasaran cengkeh, Petani memasarkan cengkehnya ke pedagang pengumpul kemudian ke pedagang besar terlebih dahulu mengolah cengkeh dalam bentuk olah kering atau ose. Dimana yang dimaksud dengan olah kering merupakan buah telah dipisahkan terlebih dahulu melakukan pengeringan selama \pm dari 14 hari dibawa sinar matahari. Dalam proses pengeringan sangat membutuhkan sinar matahari karena jika cuaca kurang mendukung maka proses pengeringan cengkeh akan semakin lama dan bisa menyebabkan cengkeh rusak atau belang-belang, buah cengkeh tidak dapat kering secara maksimal jika cuaca tidak mendukung. Hal seperti itulah yang membuat petani terkendala dalam pengeringan cengkeh. Cengkeh dijual ke pedagang pengumpul kemudian ke pedagang besar berupa cengkeh yang telah diolah kering.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dilapangan, tidak terjadi diferensiasi terhadap produk yang ada ditingkat petani,pedagang pengumpul, dan pedagang besa. Diferensiasi produk merupakan proses pembedaan produk atau jasa yang dijual dari petani ke pedagang pengumpul maupun ke pedagang besar bersifat homogen. Pada tingkat petani, cengkeh dijual dalam ose atau olah kering begitupun di tingkat pedagang pengumpul dan pedagang besar cengkeh dijual dalam bentuk olah kering atau ose.

Tabel 9. Hasil Analisis Konsentrasi Pasar (CR4) pada Pemasaran Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

No	Tingkat	Jenis Struktur Pasar	Konsentrasi Pasar (%)
1	Petani	Oligopsoni	662,54
2	Pedagang Pengumpul	Oligopsoni	390,33
3	Pedagang Besar	Oligopsoni	300,03

Sumber : Data Primer yang Diolah, 2019

Pada Tabel 9 hasil analisis konsentrasi pasar dapat diketahui jika empat pedagang memiliki nilai $CR_4 < 80\%$ dinamakan oligopsoni konsentrasasi. Jika empat pedagang memiliki nilai $Kr \geq 80\%$ dinamakan oligopsoni konsentrasasi tinggi (Yuprin 2009). Berdasarkan tabel dapat dilihat bahwa pada tingkat petani memperoleh hasil konsentrasi rasio pasar 662,54% yang menunjukkan jenis pasar oligopsoni konsentrasi sedang. Hasil analisis pada tingkat pedagang pengumpul diperoleh hasil konsentrasi rasio pasar 390,14 % yang menunjukkan jenis pasar oligopsoni konsentrasi sedang. Hasil analisis pada tingkat pedagang besar diperoleh konsentrasi rasio 299,99% dan yang menunjukkan oligopsoni konsentrasi rendah.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di Kecamatan Tellu Limpoe, struktur pasar pada tingkat petani yang di hitung menggunakan CR4 adalah sebagai berikut : $CR_4 = S_1 + S_2 + S_3 + S_4$

$$\begin{aligned}
 &= 200,30 + 169,49 + 154,08 + 138,67 \\
 &= 662,54 \%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan CR4 ditingkat petani menunjukkan bahwa nilai oligopsoni konsentrasi sedang. Dari hasil penelitian terdapat 30 petani cengkeh sebagai responden di Kecamatan Tellu Limpoe, komoditas yang dipasarkan petani bersifat homogen yaitu dalam bentuk buah cengkeh olah kering serta petani tidak memiliki kekuatan dalam menentukan harga jual cengkeh.

Struktur pasar yang terjadi pada tingkat pedagang pengumpul dihitung menggunakan CR4 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{CR4} &= S1 + S2 + S3 + S4 \\ &= 114,81 + 103,32 + 91,84 + 80,36 \\ &= 390,36\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan CR4 tingkat pedagang pengumpul menunjukkan nilai konsentrasi pada tingkat pedagang pengumpul sebesar 390,33% atau oligopsoni konsentrasi sedang. Berdasarkan hasil penelitian komoditas yang dijual pedagang pengumpul dalam bentuk ose atau homogen, pedagang pengumpul hanya menjual ke pedagang besar saja.

Selanjutnya struktur pasar yang terjadi pada tingkat pedagang besar yang dihitung menggunakan CR4 adalah sebagai berikut

$$\begin{aligned} \text{CR4} &= S1 + S2 + S3 + S4 \\ &= 113,13 + 98,37 + 88,53 \\ &= 300,03\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan CR4 tingkat pedagang besar menunjukkan nilai konsentrasi pada tingkat pedagang besar sebesar 300,03% atau oligopsoni konsentrasi rendah. Berdasarkan hasil penelitian komoditas yang dijual pedagang besar dalam bentuk ose ,dan pedagang besar hanya menjual ke industri.

5.3 Perilaku Pasar

5.3.1 Penentuan Harga

1. Petani

Harga merupakan nilai suatu barang yang harus dibayar. Dalam suatu kegiatan pemasaran tidak lepas dari proses penentuan harga. Begitupun halnya dengan kegiatan pemasaran Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone. tujuan pemasaran cengkeh

pada tingkat ada 2 tingkat yaitu pedagang pengumpul dan pedagang besar di Kecamatan Tellu Limpoe. Penentuan harga cengkeh yang terjadi antara petani dan pedagang pengumpul berdasarkan yang ditentukan oleh pedagang besar berdasarkan informasi harga cengkeh yang ada dipasaran. Pada kenyataannya petani memiliki posisi tawar yang rendah, sehingga petani tidak memiliki kekuatan dalam menentukan harga. Komoditas yang ditawarkan oleh petani kepada pedagang pengumpul bersifat homogen tanpa penyortiran.

Harga jual ose (olah kering) ditingkat petani dijual kepada pedagang pengumpul sebesar Rp 80.000/kg. Harga beli yang ditawarkan pedagang pengumpul umumnya memiliki selisih Rp 10.000/kg hingga Rp 12.000/kg. Sistem pembayaran yang dilakukan para pedagang pengumpul kepada petani dalam bentuk tunai, petani tidak melayani pedagang pengumpul yang sistem bayar dengan sistem angsuran hal ini sebabkan karena modal yang dimiliki sangat terbatas.

2. Pedagang Pengumpul

Dalam penentuan harga pada tingkat pedagang pengumpul terhadap pedagang yaitu sistem tawar menawar dan mekanisme pasar, harga yang terbentuk dipengaruhi berdasarkan banyak sedikitnya permintaan akan cengkeh dipasaran. Pedagang pengumpul hanya menjual hasil cengkeh yang telah di beli dari petani di Kecamatan Tellu Limpoe dan dijual ke pedagang besar yang kebanyakan berada di Kecamatan lappariaja. Harga jual cengkeh ditingkat pedagang pengumpul berkisar antara Rp 92.000 hingga Rp 95.000 dalam bentuk ose atau olah kering.

3. Pedagang Besar

Dalam penentuan harga pada tingkat pedagang besar yang telah dibeli dari pedagang pengumpul yang dijual ke industri. Pedagang besar dalam penentuan harga yang di sepakati bersama dengan pihak industri di sinar jaya. Cengkeh yang dijual tingkat pedagang besar dalam

bentuk ose (olah kering). Harga jual pedagang besar keindustri berkisar antara Rp 100.000, hingga sebesar Rp 110.000/kg.

5.3.2 Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul terhadap responden petani di Kecamatan Tellu Limpoe yaitu menggunakan sistem pembayaran tunai dimana pedagang pengumpul membayar semua seluruh hasil panen petani yang telah dibeli, karena petani dapat menerima sistem pembayaran secara angsuran sehingga petani tidak melayani pedagang pengumpul yang sistem bayarnya dengan sistem angsuran dikarenakan petani memiliki keterbatasan modal. Dan sistem pembayaran cengkeh pedagang besar kepada pedagang pengumpul bayar setengah di awal.

Sistem persaingan tidak sempurna dapat disebabkan oleh lemahnya informasi pasar yang diterima oleh petani, posisi tawar menawar yang lemah sehingga petani hanya sebagai penerima harga tingginya biaya-biaya transportasi yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran karena jarak yang jauh antara produksi dan konsumsi sehingga harga jual ditingkat lembaga tersebut yang semakin tinggi. Integrasi pasar di Kecamatan Tellu Limpoe yang tidak sempurna mengakibatkan struktur pasar tersebut yang terbentuk adalah persaingan tidak sempurna pada tipe pasar oligopsoni.

5.4 Kinerja Pasar

5.4.1 Saluran Pemasaran

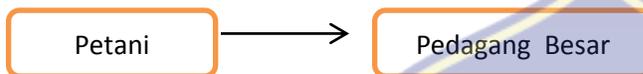
Saluran pemasaran adalah alur atau jalur yang dilalui komoditas dari tangan produsen sampai ke konsumen untuk dikonsumsi. Saluran pemasaran juga merupakan saluran yang digunakan petani sebagai produsen untuk menyalurkan hasil pertanian sampai ke konsumen.

Adapun saluran pemasaran yang terdapat di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone adalah sebagai berikut :

Saluran Pemasaran I :



Saluran Pemasaran II :



Berdasarkan dari saluran pemasaran cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone terdapat 2 saluran pemasaran . Dimana pada saluran pemasaran I, petani langsung menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul dalam bentuk ose dengan kisaran harga Rp 80.000/kg setelah itu pedagang pengumpul memasarkan cengkeh yang telah dibeli dari petani kepada pedagang besar dalam bentuk olah kering (ose) dengan kisaran harga Rp 92.000/kg. Selanjutnya saluran pemasaran II dimana hasil panen petani langsung dijual ke pedagang besar, dengan kisaran harga Rp 92.000/kg. Namun petani jarang yang langsung menjual hasil pertaniannya ke pedagang besar, karena jarak yang di tempuh cukup jauh dan memerlukan biaya meskipun harganya jauh lebih besar.

5.4.2 Margin Pemasaran dan Rasio Profit Margin (RPM)

Margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh petani dan salah satu indikator menentukan efisiensi pemasaran. Harga yang dibayarkan konsumen merupakan harga ditingkat pedagang pengumpul, komponen margin pemasaran ini terdiri dari 1). Biaya- biaya yang diperukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran, 2).

Keuntungan lembaga pemasaran (Sudiyono, 2002). Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran maka kegiatan pemasaran dari produsen kepada konsumen akan semakin besar perbedaan harga komoditi dari harga yang diterima produsen dibandingkan harga yang harus dibayar oleh konsumen.

Berikut adalah hasil analisis Margin Pemasaran pada tiap saluran pemasaran yang ada di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone.

Saluran Pemasaran I

Tabel 10. Margin Pemasaran pada Saluran Pemasaran I di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone.

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)
1	Petani	
	a. Harga Jual	80,000
2	Pedagang pengumpul	
	a. Harga Beli	80,000
	b. Biaya Karung	25
	c. Biaya Transportasi	134
	d. Biaya Sortir	-
	e. Biaya Penjemuran	-
	f. Biaya Tenaga Kerja	100
	Total	259
	g. Harga Jual	92,000
h. Keuntungan	91,741	
3	Biaya Pedagang Besar	
	a. Harga Beli	92,000
	Margin Pemasaran	12,000

Sumber Data Primer Setelah diolah, 2019

Berdasarkan Tabel 10 dapat diketahui harga jual petani ke pedagang pengumpul sebesar Rp 80.000/ kg. Biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul dalam saluran pemasaran I yaitu biaya beli karung, biaya transportasi, biaya sortir, biaya penjemuran, biaya tenaga kerja, total biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 259,00/kg. Biaya rata-rata

yang ditanggung pedagang pengumpul lebih besar dibandingkan pedagang besar, biaya transportasi sangat besar.

Saluran Pemasaran II

Tabel 11. Margin Pemasaran pada Saluran Pemasaran II di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp)
1	Petani	
	a.Biaya Transportasi	30
	b.Biaya Tenaga Kerja	30
	c.Biaya Karung	27
	Total Biaya	87,000
	e.Harga Jual	100,000
	f.Keuntungan	13,000
2	Pedagang Besar	
	a.Harga Beli	100,000

Sumber : Data Setelah Diolah,2019

Berdasarkan Tabel 11 dapat diketahui harga jual petani ke pedagang besar sebesar Rp 100.000/kg. Biaya-biaya yang dikeluarkan petani dalam saluran pemasaran II yaitu biaya tenaga kerja, biaya transportasi, biaya karung, total biaya yang dikeluarkan petani Rp 87.000/kg.

5.4.3 Farmer's Share

Farmer's Share adalah persentase perbandingan antara bagian harga yang diterima oleh petani dengan bagian harga di konsumen akhir. *Farmer Share* antara komoditi yang satu dengan komoditi yang lain berbeda, hal ini tergantung dari jumlah kegunaan bentuk, tempat dan waktu yang ditambahkan oleh petani dan pedagang perantara yang terhubung dalam suatu saluran pemasaran. Secara sistematis farmer's share dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut :

$$Fs = Pf / Pr \times 100 \%$$

Dimana : FS = Bagian Harga yang diterima Petani (Farmer's share)

Pf = Harga ditingkat Petani

Pr = Harga ditingkat Pedagang pengumpul

Tabel 12. Persentase *Farmer's Share* pada tiap Saluran Pemasaran di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

Saluran Pemasaran	Pf (Rp)	Pr (Rp)	Farmer's Share %
Saluran Pemasaran I	80,000.00	92,000.00	86,95
Saluran Pemasaran II	80,000.00	100,000.00	80

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019

Berdasarkan pada Tabel 12 dapat diketahui bahwa farmer's share terbesar pada saluran pemasaran I sebesar 86,95%, dimana petani menjual hasil panennya ke pedagang pengumpul dengan harga jual petani yaitu Rp 80.000/kg. di bagi dengan harga di tingkat pedagang sehingga menghasilkan *Farmen share*.

5.4.4 Share Biaya dan Share Keuntungan

1. Saluran Pemasaran I

Share biaya adalah biaya-biaya pemasaran yang di keluarkan oleh lembaga pemasaran terkait, sedangkan share keuntungan adalah keuntungan-keuntungan yang di dapat oleh lembaga pemasaran yang terkait.

Tabel 13. Persentase *Share Biaya* dan *Share Keuntungan* pada Saluran Pemasaran I di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	share (%)	
		Ski (%)	Sbi (%)
Petani			
a. Harga Jual Pedagang Pengumpul	80.000	86,95	
a. Harga Beli	80,000		0,27
b. Biaya Karung	25		
c. Biaya Transportasi	134		
d. Biaya Penjemuran	-		0,14
e. Biaya Tenaga Kerja	100		
f. Harga Jual	92,000		
g. Keuntungan	11,741		0,11
Biaya Pedagang Besar	100,000		
a. Harga Beli	12.000		
Margin Pemasaran		86,95	0,52
Jumlah			87,47

Sumber: Data Diolah 2019

Berdasarkan Tabel 13 dapat diketahui *share biaya* karung sebesar 0,27%, *share biaya* transportasi sebesar 0,14%, *share biaya* dan *share biaya* tenaga kerja sebesar 0,11%. Dan hasil total *share biaya* pada saluran pemasaran I adalah 0,52%. *Share* keuntungan pada tingkat pedagang pengumpul pada saluran I sebesar 86,95%, Hal tersebut menunjukkan bahwa saluran pemasaran ini menguntungkan karena *share* keuntungan atau *Ski* lebih besar dari biaya. Semakin besar perbedaan harga komoditas dari harga yang diterima produsen dibandingkan harga yang harus dibayar oleh konsumen. Jadi dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran I efisien karena $Ski > Sbi$ sehingga dapat di teruskan.

Saluran Pemasaran II

Tabel 14. Persentase *Share Biaya* dan *Share Keuntungan* Pada Saluran Pemasaran II di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp)	Share (%)	
			Ski (%)	Sbi (%)
1	Petani			
	a. Biaya Transportasi	30		30
	b. Biaya Tenaga Kerja	30		30
	c. Biaya Karung	27		27
2	d. Harga Jual	100,00		
	e. Keuntungan	13,000	100	
	Pedagang Besar			
	a. Harga Beli	100,000		
	Jumlah		100	87
			187	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019

Berdasarkan Tabel 14 dapat diketahui *share biaya* transportasi sebesar 30%, *share biaya* tenaga kerja sebesar 30%, *share biaya* karung 27% ,*share* dan dari hasil total *share biaya* pada saluran pemasaran II adalah 87%. *Share* keuntungan pada tingkat petani pada saluran II sebesar 100%. Hal tersebut menunjukkan bahwa saluran pemasaran ini menguntungkan karena *share* keuntungan lebih besar dari biaya dimana petani langsung menjual langsung ke Pedagang Besar.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dari penelitian tentang pemasaran cengkeh

1. Struktur Pasar di Kecamatan Tellu Limpoe yaitu dilihat dari lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran yaitu petani cengkeh, pedagang pengumpul, dan pedagang besar. Hasil analisis dari penelitian ini struktur pasar yang terjadi yaitu oligopsoni dimana nilai pangsa pasar dari CR4 < dari 80%.
2. Perilaku Pasar yang terjadi dalam penentuan harga pada tingkat petani yang menentukan harga yaitu pembeli atau pedagang pengumpul, jadi petani hanya sebagai penerima harga dengan harga jual sebesar Rp 80,000/kg
3. Kinerja Pasar yang diperoleh dari hasil analisis penelitian di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone menggunakan 2 saluran pemasaran dimana saluran pemasaran I lebih efisien untuk digunakan karena margin pemasarannya sebesar Rp 12,000.

6.2 Saran

Adapun saran-saran yang disampaikan berdasarkan hasil penelitian diatas yaitu:

1. Kepada petani diharapkan agar usahatani cengkeh dapat terus diusahakan dengan mencari lebih banyak informasi tentang cengkeh dan sistem pemasarannya dalam menentukan harga.
2. Diharapkan bantuan dari lembaga-lembaga pemerintah dalam meningkatkan kinerja pemasaran di daerah setempat.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2006. *Metodelogi Penelitian*. Yogyakarta: Bina Aksara.
- Badan Pusat Statistik, 2016 *Kabupaten Bone Dalam Angka*, Bone.
- Badan Pusat Statistik, 2017 *Kecamatan Tellu Limpoe Dalam Angka*, Bone.
- Bustaman, S. 2011. *Potensi Pengembangan Minyak Daun Cengkih Sebagai Komoditas Ekspor Maluku*. Jurnal Litbang Pertanian. 30(4): 132-139.
- Departemen Pertanian. 2005. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Cengkeh*. [http://www.deptan.go.id\(05/02/15\)](http://www.deptan.go.id(05/02/15)).
- Hendra, J. H. 2013. *Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditas Cengkeh Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Di Kabupaten Trenggalek*. Jurnal Manajemen Agribisnis.
- Navisa Siti, Suwandari Anik, Julian Adam Ridjal 2014. *Analisis Struktur dan Perilaku Serta Kinerja Pasar Ubi Kayu Di Desa Jambewungu Kecamatan Wringi Kabupaten Bondowoso*. Jurnal Ilmia Pertanian. Universitas Jember.
- Nella, N. D. 2004. *Perilaku Harga Dalam Pemasaran Cengkeh di Indonesia*. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Pembangunan.
- Pappas, James L. 1995. *Ekonomi Manajerial*. Jakarta : Binarupa Aksara.
- Ramli. 2014. *Peran Pertanian Terhadap Perekonomian Indonesia*. <http://blogspot.co.id/2014/01/Peran-Pertanian-Terhadap-Perokonomian.htm> (25/03/15).
- Rosmilawati, M. Djobeng, A. Hidayati, N. Wathoni 2006. "Analisis Struktur Prilaku dan Penampilan Pasar Komoditi Vanili Di Kabupaten Lombok Barat" Agroteksos, 16 (2) : 136-143.
- Rori Y.P. 2008. *Revitaliasi usaha agribisnis cengkeh di Sulawesi Utara*. Pacific Journal. 1(3): 325-328.
- Septiani, S.N. 2014. *Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Niat Konsumen dalam melakukan Pembelian Produk Agribisnis Secara Online di Kabupaten Bogor*. Jurnal AGRISTA. Online: <http://agribisnis.fp.uns.ac.id/>
- Soekartawi. 1993. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya*. Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhamadiyah Malang. Malang.

- Sugiono. (2009). *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R& D*. Bandung: Alfa Beta.
- Simbar, R. 2014. *Struktur Biaya Panen Cengkeh di Desa Kaneyan Kecamatan Tareran Kabupaten Minahasa Selatan*. Cocos 5(3).
- Siregar, A.R. 2011. *Analisis Disparitas Harga dan Potensi Persaingan Tidak Sehat Pada Distribusi Cengkeh*. Jurnal Agribisnis 10(3): 32–34.
- Supardi, M.d, (2006). *Metodolologi Penelitian*. Mataram: Yayasan Cerdas Press.
- Umar, Husein. 2004. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- USAID. 2008. *Struktur-Conduct-Performance and food Security*. FEWS NET Markets Guldance, No. 2. May. 2008. Washington DC. United State. Pp.1-18.
- Nazir. (1998). *Metode Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.



L

A

M

P

I

R

A

N



Lampiran 1.

KUESIONER PENELITIAN



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**

SUSANTI (105960201315)

Judul Penelitian:

**Struktur, Kinerja dan Perilaku Pasar Komoditas Cengkeh di Desa Tellangkere Kecamatan
Tellu Limpo Kabupaten Bone**

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur : Tahun
4. Pendidikan Terakhir : TK/SD/SMP/SMA/S1
5. Pekerjaan Pokok :
6. Pekerjaan Sampingan :
7. Pengalaman Bertani : Tahun
8. Jumlah Tanggungan Keluarga : Orang
9. Luas Lahan Perkebunan : ha

D. Kuesioner Lembaga Pemasaran

1. Tanggal Wawancara :
2. Nama Responden :
3. Jenis Kelamin :
4. Umur :Tahun
5. Alamat :
6. Status :
7. Pendidikan : TK/SD/SMP/SMA/SI

1. Sistem Pembelian

Lembaga Pemasaran	Alamat	Harga beli (Rp/Kg)	Jumlah Pembelian (Kg)	Sistem Pembayaran

2. Sistem Penjualan

Lembaga Pemasaran	Alamat	Harga Jual (Rp/Kg)	Jumlah Penjualan(Kg)	Sistem pembayaran

a. Ya

b. Tidak

4. Menurut bapak berapa produksi cengkeh yang terbaik dapat di peroleh perhektarnya?

a. Tertinggi.....(kg)

b. Terendah.....(kg)

5. Apakah kendala utama bapak dalam usahatani cengkeh?

6. Apakah harga cengkeh tiap tahun berbeda?

a. Ya

b. Tidak

7. Apakah ada perbedaan harga berdasarkan mutu?

a. Ya

b. Tidak

8. Apakah ada hambatan masuk pasar?

9. Bagaimana cara penentuan harga?

a. Ditentukan petani

b. Ditentukan Pedagang

c. Tawar menawar

d. Mekanisme pasar



Lampiran 4. Data Identitas Responden Petani Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone.

No	Nama Responden	Umur (Tahun)	Pendidikan	Lama Berusahatani (Tahun)	Tanggungungan keluarga	Luas Lahan(ha)	Total produksi (kg)	Total Biaya (Rp)
1	Hamsa	40	SD	22	5	1	800	26,195,000
2	Hardini	36	SMA	15	5	0,5	470	9,932,000
3	Yanas	31	SD	12	3	0,5	500	18,212,500
4	Aziz	48	SD	25	4	1	800	21,095,000
5	Sapa	50	SMP	27	6	1,5	1.000	30,635,000
6	Ibrahim	36	SMP	13	5	0,5	600	13,962,000
7	Yaki	37	SD	17	5	0,5	500	14,062,500
8	Andi	47	SD	20	5	1	1.000	21,225,000
9	Rustang	36	SD	20	5	1,5	1.100	26,425,000
10	Siking	38	SD	20	5	0,5	500	13,982,500
11	Asmar	36	SD	17	5	1	800	18,285,000
12	Ashar	37	SD	18	6	0,5	400	8,582,500
13	Piding	39	SD	20	2	1,5	1.300	31,540,000
14	Tepu	40	SD	23	5	1	900	24,400,000
15	Yasir	39	SD	16	4	0,5	400	18,700,000
16	Semmang	47	SD	25	7	1	700	23,211,000
17	Joni	37	SMP	15	5	0,5	400	9,500,000
18	Aripe	43	SD	23	5	1,5	1.000	32,678,000
19	Artis	39	SD	19	4	0,5	500	15,300,000
20	Sudding	40	SD	21	4	1,3	1.000	31,654,000
21	Jupe	46	SMA	10	3	0,5	400	9,732,000
22	Aji Tahir	50	SMP	20	5	0,7	600	22,231,000
23	Aji Hanang	36	SMA	15	3	1	800	23,760,000
24	Pahang	47	SD	17	4	0,5	200	9,547,000
25	Aji Risna	38	SMA	10	5	0,5	500	12,130,000
26	Aji Hawa	41	SMP	13	4	0,5	400	9,800,000
27	Yunus S. Pd	42	S1	10	7	0,5	500	10,767,000
28	Aji Rosna	39	SMP	13	6	0,5	500	8,709,000
29	Bakri	48	SD	17	3	0,5	500	10,357,000
30	Sappe	50	SMP	20	4	0,5	400	9,100,000
	Jumlah	1,233		533	139	12	19,470	535,710,000
	Rata -Rata	41		18	5	1.5	649	17,857,000
	MAX	50		27	7	5	1,300	32,678,000
	MIN	31		10	2	1	200	8,582,500

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2019

Lampiran 5. Volume Pembelian

No	Volume Produksi/ tahun (kg)	Harga beli di petani (Rp/kg)	Nilai (Rp)
1	800	80,000	64,000,000
2	470	80,000	37,600,000
3	500	80,000	40,000,000
4	800	80,000	64,000,000
5	1,000	80,000	80,000,000
6	600	80,000	48,000,000
7	500	80,000	40,000,000
8	1,000	80,000	80,000,000
9	1,100	80,000	88,000,000
10	500	80,000	40,000,000
11	800	80,000	64,000,000
12	400	80,000	32,000,000
13	1,300	80,000	104,000,000
14	900	80,000	72,000,000
15	400	80,000	32,000,000
16	700	80,000	56,000,000
17	400	80,000	32,000,000
18	1,000	80,000	80,000,000
19	500	80,000	40,000,000
20	1,000	80,000	80,000,000
21	400	80,000	32,000,000
22	600	80,000	48,000,000
23	800	80,000	64,000,000
24	200	80,000	16,000,000
25	500	80,000	40,000,000
26	400	80,000	32,000,000
27	500	80,000	40,000,000
28	500	80,000	40,000,000
29	500	80,000	40,000,000
30	400	80,000	32,000,000
	Jumlah	2,400,000	1,557,600,000
	Rata-rata	80,000	51,920,000

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2019

Lampiran 6. Sistem Pembelian dan Penjualan

Lembaga pemasaran	Harga beli (Rp/kg)	Harga Jual(Rp/kg)	Jumlah pembelian(kg)	Total Biaya	Tujuan penjualan
Pedagang pengumpul					
Jupe	80	92	1,000	500	Pedagang Besar
Aji Tahir	80	92	800	480	
Aji Hanang	80	92	1,000	550	1. Aji Risna
Pahang	80	92	700	400	2. Yunus S.Pd
Aji Hawa	80	92	1,000	580	3. Aji Rosna
Bakri	80	92	700	420	
Sappe	80	92	900	500	
Jumlah	560	644	6,100	3,430	
Rata-rata	80	92	871	490	

Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Jumlah Pembelian(kg)	Total Biaya
Pedagang Besar				
Aji Risna	92,000	10,000	1,800	1,000,000
Yunus S.Pd	92,000	10,000	2,300	1,750,000
Aji Rosna	92,000	10,000	2,000	1,400,000
Jumlah	276,000	30,000	6,100	4,150,000
Rata-rata	92,000	10,000	2,033	1,383,333

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2019

Lampiran 7. Jumlah produksi, Biaya, Dan Penerimaan

Nama Responden	Produksi (kg)	Harga(Rp/kg)	Nilai (Rp)	Biaya (Rp)	Penerimaan(Rp)
Hamsa	800	80,000	64,000,000	26,195,000	37,805,000
Hardini	470	80,000	37,600,000	9,932,000	27,668,000
Yanas	500	80,000	40,000,000	18,212,500	21,787,500
Aziz	800	80,000	64,000,000	21,095,000	42,905,000
Sapa	1,000	80,000	80,000,000	30,635,000	49,365,000
Ibrahim	600	80,000	48,000,000	13,962,000	34,038,000
Yaki	500	80,000	40,000,000	14,062,500	25,937,500
Andi	1,000	80,000	80,000,000	21,225,000	58,775,000
Rustang	1,100	80,000	88,000,000	26,425,000	61,575,000
Siking	500	80,000	40,000,000	13,982,500	26,017,500
Asmar	800	80,000	64,000,000	18,285,000	45,715,000
Ashar	400	80,000	32,000,000	8,582,500	23,417,500
Piding	1,300	80,000	104,000,000	31,540,000	72,460,000
Tepu	900	80,000	72,000,000	24,400,000	47,600,000
Yasir	400	80,000	32,000,000	18,700,000	13,300,000
Semmang	700	80,000	56,000,000	23,211,000	32,789,000
Joni	400	80,000	32,000,000	9,500,000	22,500,000
Aripe	1,000	80,000	80,000,000	32,678,000	47,322,000
Artis	500	80,000	40,000,000	15,300,000	24,700,000
Sudding	1,000	80,000	80,000,000	31,654,000	48,346,000
Jupe	400	80,000	32,000,000	9,732,000	22,268,000
Aji Tahir	600	80,000	48,000,000	22,231,000	25,769,000
Aji Hanang	800	80,000	64,000,000	23,760,000	40,240,000
Pahang	200	80,000	16,000,000	9,547,000	6,453,000
Aji Risna	500	80,000	40,000,000	12,130,000	27,870,000
Aji Hawa	400	80,000	32,000,000	9,800,000	22,200,000
Yunus S. Pd	500	80,000	40,000,000	10,767,000	29,233,000
Aji Rosna	500	80,000	40,000,000	8,709,000	31,291,000
Bakri	500	80,000	40,000,000	10,357,000	29,643,000
Sappe	400	80,000	32,000,000	9,100,000	22,900,000
Jumlah	19,470	2,400,000		535,710,000	1,021,890,000
Rata-rata	649	80,000	51,920,000	17,857,000	34,063,000

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2109

Lampiran 8. Struktur pasar

<u>Petani</u>			
No	Nama	Produksi (Kg)	Pangsa Pasar (%)
1	Piding	1,300	5.42
2	Rustang	1,100	4.58
3	Aripe	1,000	4.17
4	Sapa	1,000	4.17
		24,000	18,34

<u>Pedagang Pengumpul</u>			
No	Nama	Produksi (Kg)	Pangsa Pasar (%)
1	Jupe	1,000	16.39
2	Aji Hawa	1,000	16.39
3	Aji Hanang	1,000	16.39
4	Sappe	900	14.75
		6,100	63.92
<u>Pedagang Besar</u>			
No	Nama	Produksi (Kg)	Pangsa Pasar (%)
1	Yunus S.Pd	2,300	37.70
2	Aji Rosna	2,000	32.79
3	Aji Risna	1,800	29.51
		6,100	100

Sumber :Data Primer Setelah Diolah 2019

No	Tingkat	Jenis Struktur Pasar	Konsentrasi Pasar %
1	Petani	Oligopsoni sedang	508,45
2	Pedagang Pengumpul	Oligopsoni sedang	390,14
3	Pedagang Besar	Oligopsoni sedang	299,99

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2019



Lampiran 9. Lembaga pemasaran dan Farmen Share

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	share (%)		RPM	Farmer's Share
			Ski (%)	Sbi (%)		
1	Petani				45	86.957
	a. Harga Jual	80,000				
2	Pedagang Pengumpul					
	a. Harga Beli	80,000				
	b. Biaya Karung	25		0.03		
	c. Biaya Transportasi	134		0.15		
	d. Biaya Sortir					
	e. Biaya Penjemuran	-				
	f. Biaya Tenaga Kerja	100		0.11		
	g. Harga Jual	92,000				
	h. Keuntungan	11,741	12.76			
3	Biaya Pedagang Besar					
	a. Harga Beli	92,000				
	Margin Pemasaran	20,000				
	Jumlah		12.76	0.28		
			13,04			
No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp)	share (%)		RPM	Farmer's Share
			Ski (%)	Sbi (%)		100.00
1	Petani				1,145.16	
	a. Biaya Transportasi	30		0.03		
	b. Biaya Tenaga Kerja	30		0.03		
	c. Biaya Karung	27		0.03		
	d. Biaya Pengupasan			-		
	d. Harga Jual	100,000				
	e. Keuntungan	99,629	99.63			
2	Konsumen Industri					
	a. Harga Beli	100,000				
	b. Harga Jual					
	Jumlah		99.63	0.09		
			99,72			

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2019

Lampiran. 3

Dokumentasi



Gambara 1: Proses Pemetikan Cengkeh



Gambara 2: Proses Matteppu Cengkeh



Gambaran 3: Proses Pengeringan Cengkeh



Gambaran 4: Proses Penjualan Cengkeh



Gambara 5: Proses Penjualan Cengkeh





KECAMATAN TEL



**KARTU KONTROL BIMBINGAN SKRIPSI
PRODI AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
TAHUN 2019**

Nama : Susanti
Nim : 10596020315
Tempat Tanggal Lahir : Malaysia 05 oktober 1994
Alamat / Asal Daerah : Bone
Nomor HP : 085 341 583902
Pembimbing : 1. Dr. Sri Mardiyati, S.P, M.P
: 2. Khaeriyah Darcus, S.P; M.Si

NO	Hari Tanggal/Bulan/Tahun	Catatan Pembimbing	Paraf
1.	Rabu/22/5/2019	- Bimbingan proposal	
2.	Sabtu/25/5/2019	- Rumusan Masalah	
3.	Selasa/2/6/2019	- penulisan	
4.	Rabu/19/6/2019	- Acc proposal	
5.	Selasa/3/9/2019	- Bimbingan hasil pengelolaan data	
6.	Jumat/6/9/2019	- Bimbingan skripsi	
7.	Kamis/12/9/2019	- Bimbingan skripsi	
8.	Jumat/Sabtu/16/9/2019	- Acc skripsi	
9.	Selasa/10/10/2019	Bimbingan revisi hasil	
10.	Rabu/30/10/2019	Acc skripsi	

Ketua Program Studi Agribisnis

Dr. Sri Mardiyati, S.P, M.P
NIDN: 873 162



**KARTU KONTROL BIMBINGAN SKRIPSI
PRODI AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
TAHUN 2019**

Nama : Susanti
Nim : 105960201315
Tempat Tanggal Lahir : Malaysia 05 Oktober 1994
Alamat / Asal Daerah : Bone
Nomor HP : 085 341803902
Pembimbing : 1 Dr. Sri Mardiyadi, S.P., M.P.
: 2 Khairiyati Darwis S.P., M.Si

NO	Hari Tanggal/Bulan/Tahun	Catatan Pembimbing	Paraf
1.	Rabu/22/5/2019	- Bimbingan proposal - Latar belakang penelitian dipelajari	JR
2.	Sabtu/25/5/2019	- Rumusan masalah - Analisis data	JR
3.	Rabu/12/6/2019	- Bimbingan proposal	JR
4.	Senin/17/6/2019	- Perbaikan proposal	JR
5.	Jumat/20/6/2019	- Acc proposal	JR
6.	Sabtu/7/9/2019	- Bimbingan skripsi	JR
7.	Selasa/11/9/2019	- Bimbingan skripsi	JR
8.	Jumat/13/9/2019	- Acc skripsi	JR
9.	Kamis/3/10/2019	- Bimbingan dan acc revisi	JR

Ketua Program Studi Agribisnis

RIWAYAT HIDUP



SUSANTI, di lahirkan di Malaysia tanggal 05 Oktober 1994. Penulis merupakan anak ke dua dari tiga bersaudara yang merupakan anak dari pasangan Aras Hasan dan Hartina.

Pendidikan formal yang dilalui penulis adalah SD INP 12/79 Tellangkere di Kabupaten Bone dan lulus tahun 2009, Kemudian lanjut di SMPN 2

Lamuru Kabupaten Bone dan lulus tahun 2012, kemudian lanjut di SMA NEGERI 4 Bantimurung Maros di Kabuaptan Maros dan lulus tahun 2015 kemudian, penulis lanjut di salah satu perguruan tinggi Universitas Muhammadiyah Makassar.

Selama mengikuti perkuliahan, penulis pernah magang di Kantor BP3K di Kabupaten Majene. Tugas akhir dalam pendidikan tinggi diselesaikan dengan menulis skripsi yang berjudul “Struktur, Perilaku dan Kinerja Pasar Komoditas Cengkeh di Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Bone.