

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KEPUTUSAN PETANI
TERHADAP PENJUALAN HASIL PANEN LADA PUTIH (STUDI KASUS :
PETANI LADA PUTIH DI DESA BUKIT LAYANG KECAMATAN BAKAM
KABUPATEN BANGKA)**

***THE INFLUENCING FACTORS OF FARMERS' DECISION IN THE SALE WHITE
PEPPER YIELDS (CASE STUDY WHITE PEPPERS' FARMERS IN BUKIT LAYANG
VILLAGE BAKAM SUB-DISTRICTS BANGKA REGENCY)***

Sabilla Utami Dewi, Rahmat Yanuar¹

¹Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor

ABSTRACT

Pepper (Piper nigrum L.) is an annual plant that grows climbing. The annual nature of pepper causes an over supply. An over supply in the pepper yield while demand continues cause the price of white pepper to drop. So that, the response of white pepper farmers is to postpone the sale of their crops, but there are also those who sell directly. This study aims to determine the pattern of sale of white pepper farmers based on the characteristics of farmers, farming and sales and factors that influence farmers' decisions on the sale of white pepper yields. The research method used was a survey method. Sampling was done by simple random sampling with a total sample of 60 farmers. The results showed that the characteristics of farmers who sell directly have younger age with long experience and high food consumption. Whereas, based on farming characteristics, farmers who have small non-pepper income, small land tenure and small production tend to sell directly. In addition, farmer who has characteristics of the sale that close to the point of sale tend to sell directly. Based on the results of logistic regression analysis, factors that significantly influence farmers' decisions on the sale of white pepper yields are price, consumption and distance to the point of sale.

Keywords : Sales decision, white pepper, delay selling.

INTISARI

Lada (*Piper nigrum L.*) merupakan tanaman tahunan yang tumbuh memanjat. Sifat tanaman lada yang tahunan menyebabkan terjadinya *over supply*. Adanya *over supply* pada hasil panen lada sedangkan *demand* tetap mengakibatkan harga lada putih turun. Sehingga respon petani lada putih adalah dengan melakukan tunda jual terhadap hasil panennya, namun ada juga yang melakukan langsung jual. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola penjualan petani lada putih berdasarkan karakteristik petani, usahatani dan penjualannya dan faktor yang memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan hasil panen lada putih. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey. Pengambilan sampel dilakukan dengan *simple random sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 60 petani. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik petani yang melakukan langsung jual adalah memiliki usia yang lebih muda dengan lama pengalaman cukup berpengalaman dan konsumsi pangan yang tinggi. Sedangkan berdasarkan karakteristik usahatani, petani yang memiliki produksi sedikit, memiliki penerimaan non lada putih kecil dan luas penguasaan lahan kecil cenderung melakukan langsung jual. Selain itu, petani yang memiliki karakteristik penjualan dekat dengan tempat penjualan cenderung melakukan langsung jual. Berdasarkan hasil analisis regresi logistik, faktor yang signifikan memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan hasil panen lada putih adalah harga, konsumsi dan jarak ke tempat penjualan.

Kata kunci: Keputusan penjualan, lada putih, tunda jual.

¹ Alamat penulis untuk korespondensi: Rahmat Yanuar. E-mail: r_yanuar@apps.ipb.ac.id

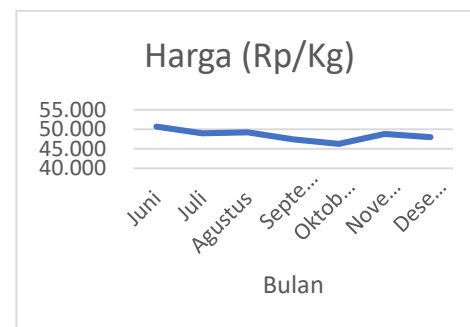
PENDAHULUAN

“*Mother of Spices*” adalah julukan bagi Indonesia yang dikenal karena keunggulan geografisnya sehingga membuat negara lain memburu prouk rempah-rempahnya. Aroma khas rempah menjadi daya tarik bagi para pecinta rempah terutama di Eropa dan Asia (Pusat Penelitian dan Pengembangan Perkebunan 2017). Salah satu komoditas yang berperan dalam meningkatkan devisa negara Indonesia adalah lada. Pada bulan Juni 2019 tercatat nilai ekspor lada Indonesia sebesar US\$ 8 869 544.43 atau setara dengan 3 213 996.33 kg (Kementerian Pertanian 2019). Volume ekspor lada yang besar ini membuat Indonesia menjadi negara ketiga terbesar dalam produksi lada, yaitu sebesar 88 715 ton (FAO Stat 2018). Menurut data Direktorat Jendral Perkebunan (2018) provinsi penghasil lada terbesar di Indonesia adalah Kepulauan Bangka Belitung dengan total produksi 34 812 ton. Kabupaten Bangka merupakan sentra budidaya lada putih terbesar kedua di Kepulauan Bangka Belitung dengan luas tanam 5 662.08 ha dan total produksi 4 260.80 ton setelah Bangka Selatan (BPS Bangka Belitung 2018). Desa Bukit Layang merupakan salah satu penghasil lada putih terbesar yang ada di Kecamatan Bakam dengan produksi 106.64 ton dan luas panen 86 ha (Kecamatan Bakam Dalam Angka 2018).

Luas areal lada di Indonesia terus mengalami peningkatan pada 5 tahun terakhir yaitu mencapai 187 545 ha dengan total produksi 89 671 ton pada tahun 2019 (Kementrian Pertanian 2018). Seiring dengan meningkatnya jumlah produksi selama 5 tahun terakhir menyebabkan adanya fluktuasi harga lada putih. Hal ini dikarenakan adanya *over supply* pada tanaman lada. Harga lada putih yang turun tersebut dikarenakan adanya *over supply* lada dengan *supply* lada dunia mencapai 6 hingga 7 persen per tahun sedangkan *demand* 2

hingga 3 persen (Firman 2020). Puncak musim panen lada putih terjadi pada bulan Juni hingga Agustus. Berdasarkan data Kementrian Pertanian (2019) diketahui bahwa total penawaran lada tahun 2019 adalah sebesar 97 116 ton sedangkan permintaannya hanya sebesar 43 329 ton. Hal ini tentu menyebabkan *over supply*. Ketika penawaran suatu barang/jasa meningkat sedangkan *demand* tetap maka akan menyebabkan harga yang ada di pasaran turun (Gilarso 2003). Kondisi ekstrim terjadi pada bulan Oktober, ketika harga lada putih berada pada titik paling rendah selama periode Juni-Desember yaitu sebesar Rp 46 300/kg (Gambar 1). Hal ini tentu tidak sebanding dengan titik impas atau biaya produksi lada putih kering yaitu sebesar Rp 50 000/kg (Nurllah dan Iswari 2019).

Salah satu karakteristik utama produk pertanian adalah bersifat musiman dan mudah rusak. Meskipun demikian, tanaman lada bisa disimpan hingga 10 tahun dengan syarat lada harus memiliki kadar air di bawah 12% (Kemendag 2014). Kadar air yang rendah dapat mempertahankan daya simpan lada. Oleh karena itu, saat penurunan harga lada terjadi sistem tunda jual merupakan salah satu cara agar petani mendapatkan harga jual yang lebih baik di pasar (Mulyono 2010).



Gambar 1 Perkembangan harga rata-rata bulanan lada putih di Desa Bukit Layang pada bulan Juni-Desember 2019

Sumber: Data Primer, 2019

Oktaviandi dan Hamdan (2017)

mengatakan bahwa petani menjual hasil panen ke pedagang pengumpul karena ingin mendapatkan keuntungan dengan cara petani bebas memilih ke pedagang pengumpul mana ia akan menjual hasil panennya. Selain itu, alasan petani lada putih menjual hasil panennya menurut Maludi dan Yuhono (1996) dalam Nurllah dan Iswari (2019) adalah untuk mencukupi kehidupan sehari-hari dan menambah modal membeli pupuk. Kemudian, ada juga petani yang menjual setengah hasil panennya untuk modal serta menyimpan setengahnya lagi untuk tabungan masa depan untuk kemudian dijual saat harga tinggi.

Respon petani untuk menanggapi penurunan harga yang terjadi adalah dengan menunda jual hasil panennya. Hal ini sejalan dengan Mulyono (2010) yang mengatakan bahwa salah satu cara agar petani dapat menerima pendapatan yang lebih baik adalah dengan menunda jual hasil panennya. Namun, pada kenyataan yang terjadi adalah ada petani yang melakukan langsung jual dan tunda jual terhadap hasil panennya. Perilaku tunda jual petani lada putih dalam memasarkan hasil panennya juga berbeda-beda. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa stabilitas harga merupakan indikasi dalam melakukan tunda jual. Menurut Arbi (2011) tunda jual merupakan cara tidak langsung menjual komoditas hasil panen saat panen raya, dengan menyimpan terlebih dahulu untuk kemudian dijual saat harga dirasa stabil. Senada dengan Julaiha (2017) yang mengatakan bahwa petani lada putih memasarkan lada putih berdasarkan kondisi harga. Ketika harga tinggi petani kebanyakan menjual dalam porsi banyak. Begitu pula dalam kondisi harga lada putih yang rendah sebagian petani menunda penjualan lada putih namun sebagian besar juga tetap melakukan penjualan terhadap lada putihnya untuk memenuhi kebutuhan hidup. Menurut Pranoto (2016) faktor-faktor yang memengaruhi keputusan petani terhadap hasil panen lada putih adalah

jumlah produksi, persepsi harga dan kebutuhan konsumsi. Dalam merespon *over supply* yang terjadi, petani di Desa Bukit Layang menunda jual hasil panennya. Namun, ada juga petani yang menjual langsung hasil panennya.

Saat menjual hasil panen lada putih para petani juga sering dihadapkan dengan risiko harga. Tunda jual merupakan salah satu cara untuk menghadapi risiko harga. Risiko juga sering dikaitkan dengan tingkat pengembalian yang akan didapatkan oleh petani, bahwa semakin besar risiko maka semakin besar pula pendapatan yang akan diterima oleh petani (Kadarsan 1995). Petani yang menunda jual hasil panennya artinya menanggung risiko yang lebih besar karena petan tidak mengetahui harga lada yang akan datang apakah lebih baik saat ini atau yang akan datang. Selain itu, biaya transaksi yang besar disebabkan oleh jarak dari rumah ke pasar yang jauh, infrastruktur yang buruk, produksi yang sedikit, rendahnya *bargaining power* petani membuat petani menjadi *price taker* Benham *et al.* (2000). Akibatnya, pemilihan saluran pemasaran merupakan salah satu keputusan petani, karena berbagai pilihan saluran pemasaran dijelaskan oleh tingkat keuntungan dan biaya tertentu (Soe *et al.* 2015). Adanya fenomena-fenomena yang menarik karena memiliki gejala yang sama seperti yang ditemukan pada penelitian terdahulu sehingga peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam untuk mengetahui pola penjualan lada putih berdasarkan karakteristik petani, usahatani dan penjualannya serta faktor-faktor apa saja yang memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan hasil panen lada putih.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan di Desa Bukit Layang Kecamatan Bakam. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara *purposive* dengan pertimbangan Desa Bukit Layang merupakan salah satu desa penghasil lada putih terbesar yang ada di Kecamatan Bakam. Selain itu juga

pemilihan lokasi ini dikarenakan adanya beberapa petani lada putih yang melakukan langsung jual dan tunda jual terhadap hasil panen lada putihnya. Penelitian ini melibatkan petani yang membudidayakan lada putih. Waktu pengumpulan data dilakukan pada bulan Desember 2019 sampai Januari 2020.

Metode pengumpulan data primer pada penelitian ini dilakukan melalui metode survey atau wawancara dan diskusi kepada petani lada yang minimal telah melakukan satu kali masa panen. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan metode *simple random sampling*. Teknik *simple random sampling* merupakan teknik yang memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota populasi untuk menjadi sampel penelitian. Data dari *frame sampling* adalah sebanyak 180 petani yang kemudian diambil secara random dengan cara ordinal yaitu pengambilan responden dengan selang antar rumah tiap responden yaitu 4. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 60 responden yang merupakan petani lada putih yang ada di Desa Bukit Layang. Sebelum dilakukan survey, peneliti melakukan pre survey kepada 10 petani di Desa Bukit Layang yang bertujuan untuk mengetahui kondisi lapangan serta memperbaiki kuesioner. Kemudian kuesioner yang disebarakan merupakan kuesioner yang dibangun dari hasil pre survey. Wawancara dan diskusi langsung dilakukan untuk memperoleh informasi terkait dengan karakteristik petani, usahatani dan kegiatan penjualan lada putih serta informasi lain yang diperlukan.

Sedangkan untuk analisis data menggunakan data primer dan sekunder diolah dan dianalisis dengan secara kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan tabulasi yang bertujuan untuk menggambarkan pola penjualan pada karakteristik petani, usahatani dan penjualannya dengan menggunakan uji beda. Analisis data kuantitatif juga dilakukan secara

deskriptif untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keputusan petani melakukan tunda jual menggunakan uji logistik biner (logit) dengan menggunakan *software* SPSS 16. Data dan informasi disajikan dalam bentuk tabulasi dan diagram untuk mengklasifikasikan data dan mempermudah dalam melakukan analisis data dengan menggunakan *software Microsoft Excel* 2013. Pengolahan data dan informasi secara kualitatif digunakan untuk mengetahui gambaran mengenai usahatani lada putih serta alasan keputusan penjualan petani.

Menurut Pranoto (2016) variabel yang memengaruhi keputusan petani menjual dan menyimpan hasil panen lada putih adalah persepsi harga, umur petani, ketersediaan tempat penyimpanan, jumlah anggota keluarga, pengalaman usahatani, jumlah produksi lada putih puth, luas lahan, tingkat pendidikan, sumber pendapatan lain, kebutuhan konsumsi dan kebutuhan investasi. Sedangkan menurut Fikrunnisa (2019) karakteristik yang memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan adalah usia petani, pengalaman petani bertani bawang merah, lama pendidikan, waktu tanam dan waktu panen usahatani bawang merah, jarak antara lahan dengan pusat kota Brebes, luas tanam, produktivitas, volume penjualan dan nilai produk per satuan. Sehingga, penulis ingin melihat apakah faktor lain seperti biaya produksi lada putih dan luas penguasaan lahan dan jarak ke tempat penjualan memengaruhi keputusan penjualan petani. Pada penelitian ini faktor yang memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan hasil panen lada putih adalah usia, pengalaman usahatani lada putih, lama pendidikan, jumlah anggota keluarga, luas lahan lada putih, produksi lada putih, harga, persepsi harga, penerimaan diluar usahatani lada putih, konsumsi, biaya produksi lada putih, luas penguasaan lahan dan jarak ke tempat penjualan. Analisis keputusan penjualan dilakukan dengan analisis deskriptif dengan menggunakan uji beda untuk melihat pola

penjualan serta perbedaannya berdasarkan karakteristik petani, usahatani dan penjualannya. Kemudian faktor yang memengaruhi keputusan penjualan dilakukan dengan menggunakan model regresi logistik. Karakteristik yang dianalisis dalam metode ini adalah usia, pengalaman usahatani lada putih, lama pendidikan, jumlah anggota keluarga, luas lahan lada putih, produksi lada putih, harga, penerimaan diluar usahatani lada putih, persepsi harga, konsumsi, biaya produksi lada putih, luas penguasaan lahan dan jarak ke tempat penjualan.

Model regresi logistik biner menggunakan variabel terikat (dependen) berupa kategorik. Pada penelitian ini, variabel terikatnya yaitu $Y=1$ berupa penjualan lada putih secara langsung sedangkan $Y=0$ berupa penjualan lada putih secara tunda jual. Sedangkan variabel bebas (independen) dari analisis ini diambil dari hasil analisis deskriptif, yaitu karakteristik-karakteristik yang menunjukkan ciri pola penjualan pada analisis deskriptif yang telah dilakukan. Variabel tersebut adalah usia, pengalaman usahatani lada putih, lama pendidikan, jumlah anggota keluarga, luas lahan lada putih, produksi lada putih, harga, penerimaan diluar usahatani lada putih, persepsi harga, konsumsi, biaya produksi lada putih, luas penguasaan lahan dan jarak ke tempat penjualan. Model analisis regresi logistik sementara dapat dirumuskan sebagai berikut.

$$\ln\left(\frac{\pi(x_i)}{1-\pi(x_i)}\right) = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_p x_{pi}$$

Keterangan :

- Y_i : Keputusan cara penjualan lada putih (1=langsung, 0=tunda jual)
 p_i : Peluang petani menjual secara langsung
 α : Intercept
 X_1 : Usia petani (tahun)
 X_2 : Pengalaman usahatani (tahun)
 X_3 : Lama pendidikan (tahun)

- X_4 : Jumlah anggota keluarga (orang)
 X_5 : Luas lahan lada putih (Ha)
 X_6 : Produksi lada putih (kg)
 X_7 : Harga (Rp)
 X_8 : Penerimaan diluar usahatani lada putih (Rp)
 X_9 : Persepsi harga (Kg) (1=Sangat Murah, 2=Murah, 3=Netral, 4=Mahal, 5=Sangat Mahal)
 X_{10} : Konsumsi (Rp)
 X_{11} : Biaya produksi lada putih (Rp)
 X_{12} : Luas penguasaan lahan (Ha)
 X_{13} : Jarak ketempat penjualan (meter)
 β_j : Parameter peubah X_j
 ε : Error

Statistik uji yang digunakan untuk mengetahui variabel bebas apakah baik secara keseluruhan digunakan uji G atau *likelihood ratio test*. Sedangkan statistik uji untuk menguji pengaruh tiap variabel independen terhadap variabel dependen digunakan uji *Wald*.

Uji Likelihood Ratio

Uji *likelihood* adalah uji model logit secara keseluruhan, uji ini melihat apakah variabel-variabel independen pada model secara bersamaan dapat memberikan pengaruh kepada variabel dependen. Uji *likelihood ratio* dikenal juga dengan sebutan Uji-G. Rumus umum untuk uji-G adalah :

$$G = -2 \ln \left[\frac{\text{likelihood model tanpa variabel penjelas}}{\text{likelihood model dengan variabel penjelas}} \right]$$

Hipotesis :

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_j = 0$$

$$H_1 : \text{Minimal ada satu } \beta_j \neq 0, \text{ untuk } j=1,2,3,\dots,j$$

Statistik uji-G menyebar menurut sebaran χ^2 (khi-kuadrat). Pada taraf nyata α , H_0 ditolak jika $G > \chi^2_{\alpha, n-1}$ atau $p\text{-value} > \alpha$, artinya variabel-variabel pada model secara bersamaan dapat menjelaskan keputusan petani dalam menentukan cara penjualan lada putih. Sebaliknya, H_0 diterima jika $G < \chi^2_{\alpha, n-1}$ atau $p\text{-value} < \alpha$, model tidak dapat menjelaskan

keputusan petani dalam menentukan cara penjualan lada putih.

Uji Wald

Uji *Wald* digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh tiap variabel independen terhadap variabel dependen. Rumus umum uji *Wald* adalah :

$$W = \left[\frac{\beta_j}{S_e(\beta_j)} \right]^2$$

Keterangan :

β_j : Koefisien regresi

$S_e(\beta_j)$: Standar error β (galat dari β)

Hipotesis :

H_0 : $\beta_j = 0$; variabel bebas ke- j tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen

H_1 : $\beta_j \neq 0$; variabel bebas ke- j berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen

Pada taraf nyata α , H_0 ditolak jika $p\text{-value} > \alpha$, artinya X_j secara mandiri memengaruhi variabel dependen.

Uji Kecocokan Model (*Goodness of fit test*)

Uji ini digunakan untuk menguji kecocokan model dalam regresi logistik yaitu menggunakan uji *Hosmer-Lemeshow* dengan hipotesis sebagai berikut.

$$H_0 : \pi(x_i) = \frac{\exp(\beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_p x_{pi})}{1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_p x_{pi})}$$

(model sesuai atau tidak perbedaan antara observasi dan prediksi)

$$H_1 : \pi(x_i) = \frac{\exp(\beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_p x_{pi})}{1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_p x_{pi})}$$

(model sesuai atau tidak perbedaan antara observasi dan prediksi)

$$i=1,2,3,\dots,p$$

Statistik *Hosmer-Lemeshow* mengikuti distribusi *Chi-square* dengan $df = g-2$ dimana g adalah banyaknya kelompok (*Hosmer &*

Lemeshow 2000), dengan rumus sebagai berikut.

$$X_{HL}^2 = \sum_{i=1}^g \frac{(O_i - N_i \pi_i)^2}{N_i \pi_i (1 - \pi_i)}$$

dengan

N_i : total frekuensi pengamatan kelompok ke- i

O_i : frekuensi pengamatan kelompok ke- i

π_i : rata-rata taksiran peluang kelompok ke- i

Uji kecocokan model dilakukan dengan membandingkan nilai *Chi-square* yang diperoleh dengan nilai *Chi-square* pada tabel dengan $df = g-2$. Jika $X_{HL}^2 > X_{(g-2)}^2$ maka tolak H_0 dan terima H_1 .

Uji Beda (Uji *T-Test*)

Uji beda t yang digunakan pada penelitian ini adalah uji t dengan dua sampel bebas (*Independent sample t-test*). Uji perbedaan rata-rata dua sampel independen digunakan untuk menguji atau membandingkan ada tidaknya perbedaan rata-rata antara dua sampel yang tidak saling berpasangan (*Ghozali* 2006).

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada perbedaan signifikan pada karakteristik petani, usahatani dan penjualannya antara petani yang langsung jual dengan tunda jual. Uji beda pada penelitian ini menggunakan dua sampel yaitu petani yang langsung jual dan tunda jual. Langkah- langkah pengujian hipotesis adalah:

1. Menentukan formulasi hipotesis sebagai berikut:

H_0 : Tidak terdapat perbedaan signifikan antara petani yang menjual langsung dengan tunda jual pada berbagai variabel karakteristik petani, usahatani dan penjualannya.

H_1 : Terdapat perbedaan signifikan antara petani yang menjual langsung dengan tunda jual pada berbagai variabel karakteristik petani, usahatani dan penjualannya.

2. Taraf nyata (α) pada perhitungan hipotesis statistika digunakan untuk mengetahui apakah sesuatu yang diberikan atau diberlakukan terhadap suatu obyek dapat memberikan dampak berbeda nyata, sehingga taraf nyata yang digunakan adalah lima persen (0.05) (Sudjana 2005).
3. Menentukan kriteria pengujian sebagai berikut:
 H_0 ditolak apabila $Sig (2 \text{ tailed}) < 0.05$
 H_0 diterima apabila $Sig (2 \text{ tailed}) > 0.05$
4. Menentukan kriteria statistik dengan rumus pada persamaan 1.

$$t = \frac{(X_1 - X_2)}{s \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}} \dots \dots \dots (1)$$

dengan rumus menghitung s pada persamaan 2.

$$s = \sqrt{\frac{(n_1 - 1)s_1^2 + (n_2 - 1)s_2^2}{(n_1 + n_2 - 2)}} \dots \dots \dots (2)$$
5. Kriteria uji
 Pengambilan keputusan dalam analisis uji t dapat dilakukan dengan dua cara yakni berdasarkan perbandingan nilai probabilitas atau signifikansi. Tolak H_0 jika t -hitung lebih besar dari t -tabel atau nilai probabilitas lebih kecil dari 0.05 dan terima

H_0 jika t -hitung lebih kecil dari t -tabel atau nilai probabilitas lebih besar dari 0.05.

6. Membuat kesimpulan
 Jika H_0 ditolak kesimpulan secara statistik H_1 diterima maka terdapat perbedaan signifikansi antara petani yang menjual langsung dengan tunda jual pada berbagai variabel karakteristik petani, usahatani dan penjualannya. Sedangkan jika H_0 diterima kesimpulan secara statistik tidak ada perbedaan signifikan antara petani yang menjual langsung dengan tunda jual pada berbagai variabel karakteristik petani, usahatani dan penjualannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani Responden

Petani yang menjadi responden pada penelitian ini petani lada di Desa Bukit Layang yang melakukan pemanenan pada tahun 2019 yang berjumlah 60 petani. Karakteristik petani yang diidentifikasi adalah usia, pendidikan, pengalaman berusaha lada, luas lahan tanam lada dan sifat usahatani lada.

Tabel 1 Karakteristik petani lada Desa Bukit Layang

Karakteristik Petani Responden		Jumlah Responden	Persentase (%)
Usia (Tahun)	15-64	4	7%
	>65	56	93%
Pendidikan	Tidak tamat SD	2	3%
	Tamat SD	25	42%
	Tamat SMP	14	23%
	Tamat SMA	16	27%
	Tamat D3/S1	2	3%
Pengalaman Usahatani Lada (Tahun)	<10	29	48%
	10-20	3	5%
	>20	28	47%
Luas Lahan Tanam Lada	≤ 0.5 ha	51	85%
	> 0.5 ha	9	15%
Sifat Usahatani Lada	Utama	29	48%
	Sampingan	31	52%

Pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa petani lada Desa Bukit Layang didominasi oleh petani dengan usia berada diantara usia 30 tahun hingga 73 tahun dengan rata-rata usia petani lada adalah 46.4 tahun sehingga menurut Tjiptoherijanto (2001) usia ini merupakan usia produktif kerja karena berada pada rentang usia 15 sampai 64 tahun. Kemudian, petani lada di Desa Bukit Layang memiliki beragam latar belakang tingkat pendidikan formal mulai dari tidak tamat SD hingga tamat S1. Petani lada Desa Bukit Layang kurang menerima pendidikan formal hal ini dapat dibuktikan dengan sebanyak 42% petani yang tamat SD. Hal ini membuat rendahnya pengetahuan petani tentang budidaya lada. Rendahnya tingkat pendidikan formal petani lada membuat petani sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi yang ada sehingga pengembangan usahatani lada sedikit sulit dilakukan yang berdampak pada rendahnya nilai tambah pada lada karena masih dalam bentuk butiran dan tidak melalui tahap penyortiran (Arimbi 2019). Selain itu, pengalaman usahatani lada para petani di Desa Bukit Layang didominasi oleh petani dengan lama pengalaman kurang dari 10 tahun yaitu sebanyak 48% petani dengan luas

tanam lada kurang dari atau sama dengan 0.5 hektar yaitu sebanyak 85% petani lada. Sifat usahatani lada bagi petani lada di Desa Bukit Layang adalah merupakan usahatani sampingan sebanyak 52% petani menganggap bahwa usahatani lada merupakan usahatani sampingan.

Pola Penjualan Berdasarkan Karakteristik Petani. Keputusan penjualan merupakan pilihan petani sebagai pelaku dalam usahatani yang diduga dipengaruhi oleh aktivitas penjualan yaitu karakteristik petani, usahatani ataupun penjualan itu sendiri (Fikrunnisa 2019). Keputusan penjualan yang dimaksud adalah pola penjualan lada putih secara langsung atau tunda jual. Petani yang melakukan tunda jual merupakan petani yang setelah panen menunda jual hasil panennya yaitu di atas 1 bulan atau lebih, sedangkan petani yang langsung jual merupakan petani yang setelah panen langsung menjual lada putihnya. Terdapat tiga karakteristik petani lada putih yang akan dilihat hubungannya pada pola penjualannya. Karakteristik tersebut adalah usia petani, pengalaman berusaha lada putih dan lama pendidikan formal (Fikrunnisa 2019).

Tabel 2 Pola penjualan petani berdasarkan karakteristik petani lada putih

No	Karakteristik	Pola Penjualan	$\bar{X}$	Uji Beda
1	Usia (Tahun)	Langsung jual	43.94	*0.035
		Tunda jual	49.18	
2	Pengalaman (Tahun)	Langsung jual	13.13	*0.010
		Tunda jual	23.43	
3	Pendidikan (Tahun)	Langsung jual	8.57	0.767
		Tunda jual	8.33	
4	Anggota Keluarga (Orang)	Langsung jual	3.72	0.755
		Tunda jual	3.64	
5	Konsumsi (Rp)	Langsung jual	442187.5	*0.000
		Tunda jual	353571.43	

Keterangan : *signifikansi pada taraf nyata 5%; **signifikansi pada taraf nyata 10%

Berdasarkan Tabel 2, dapat dilihat dari rata-rata bahwa petani yang melakukan langsung jual memiliki usia lebih muda dibandingkan dengan petani yang melakukan tunda jual. Berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.035 atau < 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara rata-rata pola penjualan langsung jual dengan tunda jual. Perbedaan pada usia petani yang menunda dan langsung jual ternyata memang berbeda. Sehingga, terlihat jelas dari segi kelompok memang berbeda antara kelompok yang menunda dan langsung jual. Kemungkinan usia berkaitan dengan banyaknya jumlah tanggungan keluarga, karena petani muda masih memiliki banyak tanggungan keluarga sehingga untuk kebutuhan sehari-hari tentunya lebih besar. Selain itu, petani usia tua juga memiliki penerimaan usahatani lain yaitu karet yang dapat dipanen setiap dua hari sekali sehingga cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari rumah tangga petani responden.

Berdasarkan pengalaman usahatani lada putih rata-rata petani yang melakukan langsung jual memiliki lama pengalaman lebih kecil dibandingkan petani yang melakukan tunda jual. Berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.010 atau < 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara rata-rata pola penjualan langsung jual dengan tunda jual. Perbedaan pada pengalaman petani yang menunda dan langsung jual ternyata memang berbeda. Sehingga, terlihat jelas dari segi kelompok memang berbeda antara kelompok yang menunda dan langsung jual. Pengalaman dalam usahatani lada putih sangat diperlukan untuk menguasai cara untuk menjaga stabilitas harga lada putih tersebut.

Kemudian jika dilihat dari lama pendidikan, rata-rata lama pendidikan petani yang melakukan langsung jual memiliki

pendidikan yang lebih lama dibandingkan dengan petani yang melakukan tunda. Namun, berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.767 atau > 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) pada pendidikan antara petani yang melakukan tunda jual dengan langsung jual. Meskipun berdasarkan analisis deskriptif petani yang melakukan langsung jual memiliki pendidikan lebih lama. Kemungkinan lamanya pendidikan memengaruhi cara berfikir serta menentukan bagaimana para petani lada putih mengambil keputusan menjadi rumit terlebih lagi dikarenakan para petani yang juga dipengaruhi oleh harga lada putih yang ada pada bulan Desember 2019 akhir sangatlah rendah yaitu Rp 46 000/kg dibandingkan dengan tahun 2018 yaitu Rp 61 156/kg.

Jika dilihat dari jumlah anggota keluarga, rata-rata petani yang memiliki jumlah anggota keluarga lebih banyak cenderung akan melakukan langsung jual dibandingkan dengan petani yang memiliki jumlah anggota keluarga lebih sedikit. Namun, berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.755 atau > 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) pada jumlah anggota keluarga antara petani yang melakukan tunda jual dengan langsung jual. Meskipun berdasarkan analisis deskriptif petani yang melakukan langsung jual memiliki jumlah anggota keluarga lebih banyak dibandingkan dengan petani yang memiliki jumlah anggota keluarga lebih sedikit. Kemungkinan banyaknya jumlah anggota keluarga menyebabkan semakin besarnya konsumsi rumah tangga sehingga petani cenderung untuk menjual hasil panennya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Selain itu, jika dilihat dari konsumsi rumah tangga petani per minggu rata-rata pengeluaran rumah tangga petani yang lebih besar cenderung melakukan langsung jual dibandingkan petani dengan konsumsi rendah.

Berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.000 atau < 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara rata-rata pola penjualan langsung jual dengan tunda jual. Perbedaan pada konsumsi petani yang menunda dan langsung jual ternyata memang berbeda. Sehingga, terlihat jelas dari segi kelompok memang berbeda antara kelompok yang menunda dan langsung jual.

Sehingga berdasarkan karakteristik petani, petani yang melakukan langsung jual memiliki ciri yaitu dilakukan oleh petani dengan usia yang lebih muda dengan lama pengalaman usahatani lada putih cukup berpengalaman serta dengan konsumsi rumah tangga yang tinggi.

Pola Penjualan Berdasarkan Karakteristik Usahatani. Karakteristik yang akan dilihat adalah luas tanam lada putih, produksi lada putih, penerimaan selain usahatani lada putih, luas penguasaan lahan dan biaya produksi. Pola penjualan berdasarkan karakteristik usahatani yaitu tempat berusahatani, luas lahan, produktivitas lahan dan waktu usahatani yang akan dilihat hubungannya pada pola

penjualannya (Fikrunnisa 2019). Pada Tabel 3 dapat dilihat pola penjualan berdasarkan karakteristik usahatani.

Karakteristik usahatani yang pertama dilihat menurut luas tanam lada putih. Petani kecil merupakan petani dengan lahan kurang dari 0.5 ha (Susilowati dan Maulana 2012). Jika dilihat dari luas tanam lada putih, petani lada putih yang ada di Desa Bukit Layang mayoritas merupakan petani kecil dengan lahan kurang dari 0.5 hektar yaitu dari 60 petani responden, sebanyak 51 petani lada putih yang memiliki lahan kurang dari 0.5 hektar. Petani dengan pola penjualan secara tunda jual memiliki luas tanam rata-rata 0.46 hektar yaitu lebih besar dibandingkan dengan petani yang menjual lada putih dengan cara langsung jual yaitu dengan rata-rata 0.36 hektar. Namun, berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.155 atau > 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) pada luas tanam lada putih antara petani yang melakukan tunda jual dengan langsung jual. Meskipun berdasarkan analisis deskriptif petani yang melakukan tunda jual memiliki luas tanam lada putih lebih besar dibandingkan dengan petani

Tabel 3. Pola penjualan petani berdasarkan karakteristik usahatani lada putih

No	Karakteristik	Pola Penjualan	$\bar{X}$	Uji Beda
1	Luas tanam lada putih (Ha)	Langsung jual	0.36	0.155
		Tunda jual	0.46	
2	Produksi (Kg)	Langsung jual	161.47	**0.075
		Tunda jual	350.29	
3	Penerimaan selain usahatani lada putih (Rp)	Langsung jual	2 785 450	*0.034
		Tunda jual	6 556 250	
4	Luas penguasaan lahan (Ha)	Langsung jual	1.03	*0.034
		Tunda jual	1.86	
5	Biaya produksi (Rp)	Langsung jual	2 384 477.97	0.192
		Tunda jual	2 035 197.43	

Keterangan : *signifikansi pada taraf nyata 5%; **signifikansi pada taraf nyata 10%

yang memiliki luas tanam lada putih lebih sedikit.

Kemudian jika dilihat dari produksi lada putih pada tahun 2019, petani dengan rata-rata produksi tinggi akan cenderung melakukan tunda jual dibandingkan petani dengan rata-rata produksi rendah. Berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.075 atau < 0.1 sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang signifikan (nyata) pada produksi lada putih antara petani yang melakukan tunda jual dengan langsung jual. Hal ini dapat dilakukan oleh petani karena petani dengan produksi tinggi bisa menyimpan hasil panennya yang kemudian bisa dijual saat harga dirasa oleh petani mahal.

Berdasarkan penerimaan selain usahatani lada putih, petani dengan rata-rata penerimaan yang lebih tinggi akan cenderung melakukan tunda jual dibandingkan petani dengan rata-rata penerimaan rendah. Berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.034 atau < 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara rata-rata pola penjualan langsung jual dengan tunda jual. Perbedaan pada penerimaan selain usahatani lada putih petani yang menunda dan langsung jual ternyata memang berbeda. Dari segi kelompok ternyata memang berbeda. Kemungkinan dengan adanya penerimaan selain usahatani lada putih maka akan digunakan petani untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan rumah tangganya. Sehingga, saat harga lada rendah petani dapat menyimpan hasil panennya untuk kemudian dijual saat harga tinggi.

Kemudian jika dilihat dari luas penguasaan lahan, petani dengan rata-rata luas penguasaan lahan tinggi cenderung melakukan tunda jual dibandingkan petani dengan rata-rata penguasaan lada putih rendah. Luas penguasaan lahan yang dimaksud adalah luas keseluruhan lahan usahatani yang dimiliki oleh petani.

Berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.034 atau < 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara rata-rata pola penjualan langsung jual dengan tunda jual. Perbedaan pada luas penguasaan lahan selain usahatani lada putih petani yang menunda dan langsung jual ternyata memang berbeda. Dari segi kelompok ternyata memang berbeda. Menurut hasil wawancara dengan petani lada putih, bahwa selain berusahatani lada putih para mayoritas petani lada putih juga menanam karet, sawit serta ubi casesa. Sehingga, petani dengan luas penguasaan lahan tinggi bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari dari penerimaan hasil panen karet dan sawit. Karena untuk tanaman karet bisa dipanen 2 atau 3 hari sekali dan sawit bisa dipanen 2 minggu sekali.

Selain itu, bisa dilihat dari biaya produksi lada putih satu kali musim panen bahwa petani lada putih dengan rata-rata biaya produksi lebih tinggi cenderung untuk melakukan langsung jual dibandingkan petani dengan rata-rata biaya produksi rendah. Menurut hasil wawancara, biaya produksi terbesar yang dikeluarkan oleh petani adalah penggunaan tenaga kerja yaitu sebesar Rp 3 333 333/musim panen atau 56% dari total biaya produksi. Karena uang tunai petani sudah berkurang untuk membayar biaya tenaga kerja mengakibatkan petani menjual langsung hasil panennya. Sehingga uang tunai yang diperoleh petani dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.192 atau > 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) pada biaya produksi antara petani yang melakukan tunda jual dengan langsung jual.

Sehingga, petani yang melakukan langsung jual memiliki karakteristik usahatani yaitu memiliki produksi kecil, penerimaan selain usahatani lada putih kecil dan luas penguasaan lahan yang lebih kecil.

Pola Penjualan Berdasarkan Karakteristik Penjualan. Karakteristik penjualan akan dilihat pola penjualan melalui persepsi harga, harga dan jarak ke tempat penjualan. Hubungan pola penjualan terhadap karakteristik penjualan dapat dilihat pada Tabel 4.

Berdasarkan persepsi harga, rata-rata persepsi harga dengan cara tunda jual lebih tinggi dibandingkan dengan langsung jual ($1.36 > 1.31$). Berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.720 atau > 0.05 sehingga bisa disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) pada persepsi harga antara petani yang melakukan tunda jual dengan langsung jual. berdasarkan rata-rata kelompok petani langsung jual memiliki persepsi harga yaitu sebesar 1.31 (sangat murah) dan tunda jual sebesar 1.36 (sangat murah) yang artinya kelompok petani langsung jual memiliki persepsi harga yang lebih rendah atau murah dibandingkan dengan kelompok petani tunda jual.

Kemudian berdasarkan harga jual lada putih, petani yang melakukan pola tunda jual cenderung menjual saat harga tinggi dibandingkan dengan petani yang melakukan langsung jual ($48\,843.75 > 48\,589.29$). Namun, berdasarkan hasil uji beda dengan nilai

signifikansi 0.868 atau > 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) pada harga jual lada putih antara petani yang melakukan tunda jual dengan langsung jual.

Tempat penjualan merupakan jarak dari rumah petani ke tempat penjualan lada putih. Jika dilihat dari tempat penjualan, petani dengan jarak yang lebih jauh cenderung melakukan tunda jual dibandingkan dengan petani dengan jarak yang lebih dekat ($1758.21 > 881.25$). Namun, berdasarkan hasil uji beda dengan nilai signifikansi 0.076 atau < 0.1 sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang signifikan (nyata) pada jarak tempat penjualan antara petani yang melakukan tunda jual dengan langsung jual. Perbedaan pada jarak ke tempat penjualan petani yang menunda dan langsung jual memang berbeda. Sehingga, dari segi kelompok ternyata memang berbeda. Dekatnya rumah petani dengan tempat penjualan berimplikasi pada kemudahan petani untuk mendapatkan uang tunai, karena alasan petani menjual hasil panen adalah untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

Sehingga, dilihat dari karakteristik penjualannya, petani yang melakukan langsung jual memiliki ciri dekat dengan tempat penjualan.

Tabel 4. Pola penjualan petani berdasarkan karakteristik penjualan lada putih

No	Karakteristik	Pola Penjualan	$\bar{X}$	Uji Beda
1	Persepsi harga	Langsung jual	1.31	0.720
		Tunda jual	1.36	
2	Harga (Rp)	Langsung jual	48 843.75	0.868
		Tunda jual	48 589.29	
3	Jarak Ketempat penjualan (m)	Langsung jual	881.25	**0.076
		Tunda jual	1758.21	

Keterangan : *signifikansi pada taraf nyata 5%; **signifikansi pada taraf nyata 10%

Analisis Faktor yang Memengaruhi Keputusan Jual Petani.

Faktor-faktor yang memengaruhi keputusan jual petani terhadap hasil panen lada putih di Desa Bukit Layang dianalisis dengan menggunakan analisis regresi logistik dengan variable Y adalah penjualan secara langsung jual atau tunda jual. Variabel dependen 1 adalah petani menjual hasil panen lada putih secara langsung, sedangkan 0 adalah petani menjual hasil panen lada putih secara tunda jual. Variabel yang diduga berpengaruh terhadap penjualan hasil panen lada putih adalah umur, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga, pengalaman usahatani, jumlah produksi lada putih, luas lahan, sumber pendapatan lain, ketersediaan tempat penyimpanan, persepsi harga dan kebutuhan konsumsi (Pranoto 2016). Serta berdasarkan hasil analisis deskriptif variabel yang diduga berpengaruh adalah usia, pengalaman, konsumsi, penerimaan selain usahatani lada, luas penguasaan lahan dan jarak ke tempat penjualan.

Berdasarkan persamaan terdapat 13 variabel yang dimasukkan ke dalam program SPSS dengan hasil bahwa hanya terdapat 3 variabel yang berpengaruh terhadap keputusan penjualan petani, 2 variabel berpengaruh nyata dengan signifikansi 5% sedangkan 1 variabel berpengaruh dengan signifikansi 10%. Pendugaan parameter digunakan untuk melihat seberapa baik model melakukan prediksi dan klasifikasi responden para variabel terikat yang dapat dilihat pada *classification table* dengan menggunakan SPSS, yaitu model mampu mengklasifikasi dengan tepat petani responden yang menjual lada putih secara tunda jual

sebesar 76.6 persen dan menjual lada putih dengan cara langsung jual sebesar 87.5 persen. Secara keseluruhan model mampu mengklasifikasi secara tepat 83.3 persen cara penjualan yang dilakukan oleh petani responden.

Berdasarkan analisis regresi logistik uji kelayakan model atau *goodness of fit* dilihat melalui tabel *Hosmer and Lameshow Test*. Jika nilainya sama atau kurang dari 0.05 artinya ada perbedaan yang signifikan antara model dengan nilai observasinya yang mana kelayakan model tidak baik karena model tidak bisa memprediksi nilai observasinya. Sebaliknya, jika nilainya lebih besar dari 0.05 artinya model mampu untuk memprediksi nilai observasinya dengan tingkat kepercayaan 95%. Nilai signifikansi model berdasarkan uji *Hosmer and Lameshow Test* adalah 0.903 (> 0.05), sehingga model regresi layak digunakan untuk analisis selanjutnya.

Kemudian jika dilihat berdasarkan uji *likelihood*, jika nilai $-2 \log likelihood$ lebih kecil dari nilai *chi-square* tabel maka artinya persamaan layak digunakan. Terlihat bahwa nilai $-2 \log likelihood$ adalah 41.143 (< 82.911) dengan signifikansi 5% yang artinya persamaan logistik layak digunakan. Berdasarkan nilai *Nagelkerker R square* menunjukkan bahwa variabel independen mampu menjelaskan 67% keragaman total dari regresi logistik, sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain di luar model.

Uji *Wald* digunakan untuk melihat signifikansi masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Jika nilainya lebih kecil dari taraf nyata 5% maka tolak H_0 , artinya variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 5 Hasil regresi logistik faktor-faktor yang memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan hasil panen lada putih di Desa Bukit Layang

Variabel	Koef	S.E	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Usia	.382	2.886	.018	1	.895	1.465
Pengalaman	-.728	.553	1.731	1	.188	.483
Pendidikan	.231	1.399	.027	1	.869	1.260
Anggota keluarga	-2.474	1.551	2.543	1	.111	.084
Luas tanam lada putih	-.375	1.132	.110	1	.740	1.456
Produksi	-.185	.473	.152	1	.696	.831
Harga	9.687	5.136	3.557	1	**.059	16108.308
Penerimaan Non Lada putih	.026	.085	.092	1	.762	1.026
Konsumsi	9.210	3.538	6.778	1	*.009	9997.307
Biaya produksi	.356	.925	.148	1	.701	1.427
Luas Penguasaan lahan	-1.171	.807	2.107	1	.147	.310
Jarak Ketempat penjualan	-1.362	.649	4.401	1	*.036	.256
Persepsi Harga	-1.360	1.307	1.084		.298	.257
Constant	-214.915	75.017	8.207	1	.004	.000

Keterangan : *signifikansi pada taraf nyata 5%; **signifikansi pada taraf nyata 10%

Berdasarkan hasil regresi logistik pada Tabel 5, faktor-faktor yang memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan hasil panen lada putih di Desa Bukit Layang pada tingkat 5% atau dengan tingkat kepercayaan 95% adalah konsumsi dan tempat penjualan. Sedangkan harga berpengaruh signifikan pada tingkat 10% atau dengan tingkat kepercayaan 90%. Dari hasil uji statistik jika menggunakan tingkat kepercayaan 90% maka nilai signifikansi untuk variabel harga sebesar 0.059, konsumsi sebesar 0.009 dan jarak ketempat penjualan sebesar 0.36. Sehingga didapatkan persamaan berdasarkan hasil uji regresi logistic yaitu :

$$\text{Keputusan petani} = -214.915 + 9.687 \text{ harga} + 9.210 \text{ konsumsi} - 1.362 \text{ jarak}$$

Dari hasil uji regresi logistik dapat diketahui bahwa dari tiga belas variabel berpengaruh dapat dianalisis beberapa hal sebagai berikut.

Harga

Nilai koefisien regresi untuk harga adalah sebesar 9.687. Dengan melihat koefisien tersebut, maka jika harga naik 1 rupiah, secara rata-rata nilainya akan naik sebesar 9.687. Hal ini juga senada dengan Julaiha (2017) yang mengatakan bahwa harga lada putih memengaruhi perilaku petani terhadap fluktuasi yang ada. Artinya, semakin tinggi harga, maka keputusan petani untuk melakukan langsung jual terhadap hasil panen lada putih semakin besar. Nilai *odds ratio* untuk variabel harga adalah 16108.308. Nilai ini menunjukkan

bahwa harga yang lebih besar 1 rupiah berpeluang 16108.308 kali terhadap petani untuk menjual lada putih dengan cara langsung jual dibandingkan dengan harga lebih kecil dengan asumsi *ceteris paribus* atau dengan kata lain semakin tinggi harga maka peluang untuk petani menjual hasil panen lada putih secara langsung lebih besar *ceteris paribus*. Hal ini dikarenakan berdasarkan hasil wawancara, sebanyak 53% petani yang melakukan langsung jual, menjual harga lada putih saat harga lada putih Rp 48 843.75/kg yang lebih rendah dibandingkan petani yang menunda jual. Karena petani yang melakukan tunda jual ingin mendapatkan harga jual yang lebih tinggi. Harga jual yang lebih baik dapat berimplikasi terhadap pendapatan yang diperoleh yaitu menjadi lebih besar karena menurut Damasus dan Efendi (2019) petani lada putih memilih untuk menyimpan hasil panen lada putihnya apabila hasil panen lada putihnya sudah banyak dan harganya tinggi. Selain itu, petani yang menyimpan hasil panennya akan cenderung menanggung risiko harga untuk mendapatkan pengembalian yang lebih tinggi. Hal ini senada dengan Ruhinduka (2020) yang mengatakan bahwa petani yang menjual langsung hasil panen akan segera mendapatkan uang tunai. Menyimpan hasil panen padi akan menimbulkan risiko kerugian penyimpanan, namun mendapat harga jual yang lebih tinggi.

Konsumsi

Nilai koefisien regresi untuk konsumsi adalah sebesar 9.210. Dengan melihat koefisien tersebut, maka jika konsumsi tinggi 1 rupiah, secara rata-rata nilainya akan naik sebesar 9.210. Hal ini juga senada dengan Pranoto (2016) yang mengatakan bahwa ada hubungan positif antara konsumsi dengan keputusan petani terhadap hasil panen. Artinya, semakin besar konsumsi, maka keputusan petani cenderung untuk melakukan langsung jual terhadap hasil panen lada putih semakin besar.

Nilai *odds ratio* untuk variabel konsumsi adalah 9997.307. Nilai ini menunjukkan bahwa petani lada putih dengan konsumsi lebih besar 1 rupiah berpeluang 9997.307 kali menjual lada putih dengan cara langsung jual dibandingkan dengan petani lada putih dengan konsumsi lebih sedikit dengan asumsi *ceteris paribus* atau dengan kata lain semakin besar konsumsi maka peluang untuk menjual hasil panen lada putih secara langsung lebih besar *ceteris paribus*. Hal ini dikarenakan para petani membutuhkan uang *cash* untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya, karena berdasarkan hasil wawancara sebanyak 85% petani menjual hasil panennya untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Sejalan dengan Pranoto (2016) yang mengatakan bahwa salah satu alasan petani menjual langsung hasil panennya adalah karena kebutuhan konsumsi yang mana petani menambah uang belanja istrinya untuk konsumsi. Jika dilihat dari rata-rata pendapatan usahatani lada yaitu hanya sebesar Rp 568 876/bulan sehingga tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan konsumsinya, sehingga dari 60 petani yang diwawancarai, ada 31 petani (52%) yang menjadikan usahatani lada sebagai usaha sampingan dengan pekerjaan utama sebagai buruh harian lepas.

Jarak Tempat Penjualan

Nilai koefisien regresi untuk jarak ke tempat penjualan adalah sebesar -1.362. Dengan melihat koefisien tersebut, maka jika jarak ke tempat penjualan naik 1 meter, secara rata-rata nilainya akan turun sebesar 1.362. Artinya, semakin jauh jarak, maka keputusan petani untuk melakukan langsung jual terhadap hasil panen lada putih semakin kecil. Nilai *odds ratio* untuk variabel jarak adalah 0.256. Nilai ini menunjukkan bahwa jika jarak lebih besar 1 meter maka petani berpeluang 0.256 kali menjual lada putih dengan cara langsung jual dibandingkan dengan petani lada putih dengan konsumsi lebih sedikit dengan asumsi *ceteris*

paribus atau dengan kata lain semakin besar konsumsi maka peluang untuk menjual hasil panen lada putih secara langsung lebih besar *ceteris paribus*. Dekatnya rumah petani dengan tempat penjualan berimplikasi pada kemudahan petani untuk mendapatkan uang tunai, karena alasan petani menjual hasil panen adalah untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Akses yang cukup jauh dengan pedagang pengumpul tingkat kecamatan mengakibatkan petani menunda hasil penjualannya. Hal ini dibuktikan dengan jarak rumah petani yang melakukan langsung jual dengan tempat penjualan rata-rata adalah 881.25 meter dibandingkan dengan petani yang menunda jual yaitu sebesar 1758.21 meter.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian karakteristik dan keputusan terhadap penjualan hasil panen lada putih di Desa Bukit Layang maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pola penjualan petani lada putih terhadap hasil panen lada putih jika dilihat karakteristik petani yang melakukan langsung jual dilakukan oleh petani dengan usia yang lebih muda dengan lama pengalaman cukup berpengalaman dan konsumsi pangan yang tinggi. Sedangkan berdasarkan karakteristik usahatani, petani yang memiliki produksi kecil, penerimaan non lada putih kecil dan luas penguasaan lahan kecil cenderung melakukan langsung jual. Kemudian, berdasarkan karakteristik penjualannya petani yang dekat dengan tempat penjualan cenderung untuk melakukan langsung jual.
2. Berdasarkan hasil analisis regresi logistik, faktor yang signifikan memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan hasil panen lada putih adalah harga, konsumsi dan jarak ke tempat penjualan.

SARAN

Saran yang dapat diberikan penulis dalam penelitian pola penjualan dan faktor yang memengaruhi keputusan petani terhadap penjualan hasil panen lada putih berdasarkan observasi dan hasil yang di dapat antara lain:

1. Petani dalam melakukan penjualan hasil panennya memiliki posisi tawar yang lemah dibandingkan dengan posisi pedagang atau pembeli. Hal ini yang membuat harga menjadi penentu keputusan penjualan komoditas mereka. Risiko keputusan petani ini ditanggung sendiri dan cenderung merugikan petani. Karena itu, petani perlu melakukan aksi kolektif yang dapat menanggung risiko secara kolektif dan menjadi saluran alternatif dalam memasarkan hasil usahatani mereka. Aksi kolektif secara kelembagaan dapat dalam bentuk Koperasi produsen (petani) lada.
2. Dalam meningkatkan pendapatannya, faktor kebutuhan akan uang tunai menyebabkan petani cenderung untuk menjual langsung hasil usahatannya. Hal ini dapat menyebabkan petani mendapatkan harga yang lebih rendah dari proporsi biaya usahatani yang dikeluarkan. Petani membutuhkan skema permodalan yang dapat membantu kesulitan mereka akan uang tunai tersebut. Adanya sistem resi gudang dapat membantu petani untuk mengelola risiko dan keputusan dalam menjual hasil panennya.
3. Untuk penelitian lanjutan, disarankan untuk mengembangkan model dengan menggunakan variabel-variabel lain yang belum digunakan dalam penelitian ini serta memperhatikan dimensi waktu penelitian agar bisa menangkap situasi-situasi yang bervariasi antar waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Arbi M. (2011). Faktor-faktor yang Memengaruhi Petani Melakukan Tunda Jual di Kecamatan Sanden Kabupaten Bantul. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian (J-SEP)*, 5 (3) : 39-44.
- Arimbi J. (2019). Hubungan karakteristik wirausaha dengan kinerja usahatani lada putih di Kecamatan Membalong Kabupaten Belitung. [Skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Benham, Alexandra, and Benham L. (2000). *Measuring the Cost of Exchange. In: Claude Ménard (ed.). Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*. UK: Edward Elgar.
- [BPS] Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka. (2018). Kecamatan Bakam dalam Angka. Bangka Belitung (ID) : Badan Pusat Statistik.
- [BPS] Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. (2019). Kabupaten Bangka dalam Angka. Bangka Belitung (ID) : Badan Pusat Statistik.
- [BPS] Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. (2018). Provinsi Kepulauan Bangka Belitung dalam Angka. Bangka Belitung (ID) : Badan Pusat Statistik.
- Damasus E dan Effendi M. (2019). Faktor-faktor ekonomi social yang memotivasi petani dalam usahatani lada putih (*Piper nigrum L.*). JAKP. 2(1).
- Direktorat Jendral Perkebunan. (2018). Luas Areal Lada putih Menurut Provinsi di Indonesia, 2015-2019. Jakarta (ID): Direktorat Jendral Perkebunan.
- Direktorat Jendral Perkebunan. (2018). Produksi Lada putih Menurut Provinsi di Indonesia, 2015-2019. Jakarta (ID): Direktorat Jendral Perkebunan.
- Fikrunnisa N. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani bawang merah di Kabupaten Brebes menjual secara tebasan dan non tebasan. [Skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Firman. (2020). Ternyata empat hal ini membuat lada Babel jadi murah [internet]. Tersedia pada: <https://wowbabel.com/>
- Gilarso T. (2003). *Pengantar ilmu Ekonomi Mikro*. Yogyakarta. (ID): Penerbit Kanisius.
- Julaiha, S. (2017). Perilaku petani Lada putih terhadap fluktuasi harga Lada putih di Desa Puput Kecamatan Simpang katis. [Skripsi]. Bangka Belitung (ID): Universitas Bangka Belitung.
- Kadarsan HW. (1995). *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Jakarta (ID): Gramedia.
- [Kemendag] Kementerian Perdagangan. (2014). Analisis implementasi sistem resi gudang komoditi lada. Jakarta (ID): Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri.
- [Kementan] Kementerian Pertanian. (2019). Ekspor komoditi pertanian berdasarkan negara tujuan. Jakarta (ID): Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.
- [Kementan] Kementerian Pertanian. (2019). Perkembangan harga produsen lada putih Kepulauan.
- Mulyono D. (2010). *Kapasitas Tunda Jual Petani Padi*. Bogor (ID): Penerbit Koalisi Rakyat untuk Kedaulatan Pangan.

Nurllah I dan Iswari J. (2019). Pengaruh perubahan harga Lada putih terhadap kesejahteraan masyarakat di Kecamatan Jebus Kabupaten Bangka Barat. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 5(2):224-234.

Oktaviandi D dan Hamdan. (2017). Perubahan sistem pasar Lada putih di Kepulauan Bangka Belitung. *JEM Stie Pertiba Pangkalpinang*. 1(1):61-74.

Pranoto YS. (2016). Faktor yang memengaruhi keputusan petani terhadap hasil panen Lada putih di kecamatan simpang teritip Kabupaten Bangka Barat. *Jurnal AGRARIS*, 2(1).

Ruhinduka RD, Alem Y, Eggert H, Lybbert T. (2020). *Smallholder rice farmers' post-harvest decisions: preferences and structural factors*.

European Review of Agriculture Economic. 1-34.

Soe WPP, Moritaka M dan Fukuda S. (2015). An analysis of the factors influencing marketing channel choice by paddy rice farmers in Myanmar. *Journal of the Faculty of Agriculture Kyushu University*. 60: 535–542.

Susilowati SH dan Maulana M. (2012). Luas lahan usahatani dan kesejahteraan petani: eksistensi petani gurem dan urgensi kebijakan reforma agrarian. *Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian*.

Tjiptoherijanto P. (2001). Proyeksi Penduduk, Angkatan Kerja, Tenaga Kerja, dan Peran Serikat Pekerja dalam Peningkatan Kesejahteraan. *Majalah Perencanaan Pembangunan Edisi* 23.