

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Telaah Penelitian Terdahulu

Pada penelitian sebelumnya telah dilakukan beberapa pengamatan mengenai sistem tunda jual. Penelitian tentang sistem tunda jual diambil dari berbagai sisi. Namun, pengamatan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani dalam berpartisipasi dalam tunda jual masih sedikit.

Pada penelitian Arbi (2011), hasil penelitian menunjukkan bahwa umur, harga, pendapatan, penangkar, dan pekerjaan sampingan berpengaruh nyata terhadap keputusan petani untuk melakukan tunda jual atau tidak. Jarak dan pengurus gudang berpengaruh secara nyata terhadap keputusan petani untuk memanfaatkan gudang induk bawang merah sebagai tempat menyimpan bawang merah selama melakukan kegiatan tunda jual. Hasil kajian menunjukkan keberadaan gudang induk bawang merah belum dimanfaatkan secara efektif oleh petani bawang merah yang ada di Kecamatan Sanden. Hal tersebut terbukti dari 90 petani responden, diketahui hanya sebesar 12,2% (11 petani) yang memanfaatkan gudang.

Pada penelitian Wulandari dkk (2013), usahatani padi di Desa Sumberagung lebih menguntungkan dari usahatani padi di Desa Wargomulyo dengan rata-rata pendapatan atas biaya tunai petani padi di Desa Sumberagung sebesar Rp16.929.269,80/ha dan pendapatan atas biaya total sebesar Rp12.700.372,11/ha, sedangkan rata-rata pendapatan atas biaya tunai petani padi di Desa Wargomulyo sebesar Rp11.012.426,74/ha dan pendapatan atas biaya total sebesar Rp7.747.238,18/ha. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani padi dalam memasarkan produknya adalah harga gabah, produksi gabah, jumlah tanggungan keluarga, jumlah konsumsi gabah, umur petani dan pengalaman usahatani padi.

Pratama dkk (2015) melakukan penelitian dan mendapatkan hasil bahwa manfaat ekonomi yang diterima petani kopi yang melakukan tunda jual adalah berupa selisih harga jual sebesar Rp 2.073,79/kg dan keuntungan sebesar Rp 1.884.822,03 per tahun. Besarnya risiko yang diukur dengan nilai koefisien variasi (CV) yaitu 0,04 yang artinya berisiko rendah atau dengan kata lain petani berpeluang mendapatkan keuntungan apabila melakukan tunda jual. Permasalahan yang dihadapi oleh petani kopi dalam melakukan tunda jual yaitu tempat penyimpanan kopi (67,21%), ketidakpastian harga (55,74%), pemenuhan kebutuhan rumah tangga (49,18), serangan hama (47,54%), dan kepemilikan lantai jemur (37,70%). Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani kopi untuk melakukan tunda jual adalah total produksi, pendapatan rumah tangga petani, dan kepemilikan lantai jemur.

Pranoto (2016) melakukan penelitian dan hasil penelitian menunjukkan terdapat perbedaan keputusan terhadap hasil panen antara petani besar dan petani kecil. Kecenderungan petani besar menunda penjualan, sedangkan kecenderungan petani kecil sebanyak 56,7 persen langsung menjual hasil panen dan 43,3 persen responden tunda jual hasil panen. Faktor yang mempengaruhi keputusan petani lada putih terhadap hasil panen yaitu variabel jumlah produksi persepsi harga, dan kebutuhan konsumsi.

Berdasarkan keempat penelitian terdahulu, semua penelitian tersebut meneliti tentang sistem tunda jual, namun sudut pandang yang diteliti berbeda-beda. Pada penelitian terdahulu ada yang meneliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan tunda jual di kalangan petani dan pengaruh sistem tunda jual terhadap pendapatan petani. Semua penelitian tersebut menunjukkan bahwa sistem tunda memberikan keuntungan yang lebih bagi petani. Faktor yang digunakan dalam menganalisis pengaruh biaya resi gudang berberda-beda, diantaranya bahwa umur, harga, penangkar, pekerjaan sampingan, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman usahatani, total produksi, pendapatan rumah tangga petani, dan kepemilikan lantai jemur, dan kebutuhan konsumsi.

Penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa sistem tunda jual mempengaruhi pendapatan petani. Pada penelitian sebelumnya belum ada yang meneliti tentang persepsi petani terhadap manfaat tunda jual. Oleh karena itu pada penelitian ini akan diteliti mengenai analisis faktor yang mempengaruhi petani tunda jual komoditas gabah.

2.2.Konsep Tunda Jual

Sistem pasar komoditas pertanian sangat dipengaruhi oleh hukum ekonomi *supply* dan *demand*. Pada saat panen raya akan terjadi penurunan harga komoditas pertanian, sebaliknya pada kondisi musim tanam akan terjadi peningkatan harga komoditas. Permintaan akan komoditas pertanian sebagian besar mempunyai kecenderungan konstan sehingga dengan adanya *trade off* tersebut memaksakan petani untuk melakukan manajemen pasar yang baik dengan menerapkan tunda jual (Mulyono, 2010). Tentunya hal ini akan lebih efektif dilaksanakan apabila diimbangi dengan fasilitas penyimpanan yang baik dan pemberian bantuan sumber biaya (dana talangan) untuk memenuhi kebutuhan hidup petani selama menunda hasil panennya. Pada umumnya selama ini petani sangat sulit untuk diharapkan melakukan tunda jual pada hasil panennya, walaupun pada

saat menjualnya harga di pasaran jatuh. Hal ini diakibatkan oleh pemahaman petani yang menjadikan sebagian besar hasil panennya sebagai *cash crops*.

Menurut Mulyono 2010, tunda jual merupakan suatu langkah dalam melakukan stabilisasi harga komoditas dengan cara tidak langsung menjual komoditas tersebut pada saat panen raya/*over supply* (harga rendah) melainkan menyimpan terlebih dahulu dan menjual pada saat harga lebih stabil (harga tinggi). Banyak cara yang dapat dilakukan untuk mendukung terlaksananya program ini, salah satunya dengan pembuatan gudang untuk hasil panen oleh pemerintah. Gudang ini bertujuan untuk membantu petani dalam menyimpan hasil panennya selama melakukan tunda jual, sekaligus sebagai tempat usaha penangkaran hasil oleh petani setempat (Arbi, 2011). Menurut Tias (2012), terdapat biaya yang harus diperhitungkan petani selama proses penyimpanan, yaitu biaya penyediaan fasilitas penyimpanan dan biaya risiko perubahan harga selama proses tersebut berlangsung.

Menurut Departemen Pertanian (2006) dalam penelitiannya tentang tunda jual komoditas padi, menyatakan bahwa Kementrian Pertanian menerapkan sistem tunda jual pada komoditas pertanian untuk menghindari harga yang rendah pada saat musim panen. Meningkatnya jumlah barang pada saat musim panen akan mengakibatkan harga turun drastis. Hal tersebut akan berbanding terbalik pada saat musim paceklik atau akan memasuki panen, harga akan melambung tinggi yang disebabkan semakin berkurangnya pasokan. Pengembangan tunda jual mengkondisikan petani untuk menahan hasil panennya dalam periode waktu tertentu untuk memperoleh harga jual yang lebih baik (Mulyono, 2010)

2.3. Manfaat Tunda Jual

Manfaat utama dari penyimpanan hasil panen dan penerapan tunda jual adalah untuk memperoleh harga yang lebih tinggi. Harga yang terbentuk pada saat panen raya cenderung anjlok. Apabila harga yang diterima setelah dilakukannya tunda jual oleh petani tinggi maka penerimaan petani akan lebih meningkat.

Manfaat ekonomi merupakan dampak positif yang diperoleh dari suatu sistem dengan adanya penambahan nilai ekonomi bagi pelaku ekonomi yang berada pada sistem tersebut. Penelitian Tias (2012) tentang manfaat ekonomi lumbung desa dan rumah tangga menyebutkan bahwa dengan dilaksanakannya penyimpanan hasil panen dan tunda jual maka petani akan memperoleh manfaat ekonomi. Adapun manfaat ekonomi tentang tunda jual adalah harga jual yang diterima lebih tinggi daripada petani yang langsung menjual hasil panennya pada saat panen.

Manfaat ekonomi dimaksudkan adalah selisih harga yang diterima petani setelah melakukan tunda jual. Peningkatan harga tersebut akan diikuti oleh peningkatan penerimaan petani. Pendapatan petani diperoleh dari pengurangan penerimaan terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan selama penyimpanan. Biaya-biaya tersebut dalam bentuk biaya pengemasan (karung), penyusutan, dan perawatan.

Menurut Djajapertjunda (2003), manfaat sosial dalam program tunda jual antara lain dapat membantu dalam menambah hubungan yang harmonis yang dapat dirasakan antar sesama warga, sehingga dapat meminimalisir terjadinya konflik dalam keseharian masyarakat. Keakraban ini bisa dijalin melalui pertemuan-pertemuan rutin maupun dadakan kelompok tani. Keakraban ini dapat ditunjukkan dari tidak adanya batas lahan yang jelas antar lahan petani, melainkan hanya dibatasi dengan pagar hidup yang berupa semak ataupun menggunakan tegakan mahoni. Keakraban yang tinggi ini memungkinkan terjadinya transfer informasi sehingga petani menjadi lebih kreatif dalam pengelolaan komoditas jagung dan dapat menambah pengetahuan dalam pengorganisasian kelompok petani. Manfaat yang juga diketahui adalah timbulnya rasa untuk menjaga sumberdaya alam utamanya melalui kegiatan program tunda jual.

Hubungan eksternal petani dalam program tunda jual seperti tengkulak, penyuluh, maupun peneliti. Hubungan dengan penyuluh dapat terjalin melalui kegiatan-kegiatan penyuluhan. Dengan kegiatan ini petani dapat lebih mengenal dan menambah pengetahuan terhadap perkembangan program tunda jual. Selain itu petani juga dapat memperoleh pengetahuan lebih dalam pengelolaan, mulai persiapan hingga pemasaran.

2.4.Faktor Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi Tunda Jual

Indikator sosial ekonomi seseorang yang sangat dipengaruhi oleh sumber daya dan kemampuan dalam diri individu. Petani sebagai pelaksana usahatani (baik sebagai juru tani maupun sebagai pengelola) adalah manusia yang disetiap pengambilan keputusan untuk usahatani tidak selalu dapat dengan bebas dilakukan karena adanya batasan-batasan yang ada pada petani baik itu lingkungan sosial maupun ekonominya (Mardikanto, 1998). Kebanyakan keputusan mengenai pertanian masih diambil oleh petani selaku individu. Tetapi keputusan itu diambil dalam kedudukannya sebagai anggota dari sebuah keluarga sehubungan dengan hasratnya untuk melakukan apa yang dapat dilakukan untuk keluarganya (Mosher, 1978). Menurut Abdillah (1986) faktor sosial ekonomi petani adalah kosmopolitas, yakni hubungan petani dengan sumber-sumber

diluar sistem, misalnya jika seorang anggota sistem pergi keluar daerah untuk menjumpai sumber informasi.

Lahan pertanian merupakan sarana produksi yang paling penting dalam kegiatan usahatani. Semakin luas lahan yang dimiliki petani, maka semakin besar peluang petani tersebut memperoleh produksi yang maksimal. Penelitian Rini (2010) menyatakan bahwa luas lahan garapan berpengaruh signifikan terhadap keputusan tunda jual. Hasil penelitian ini berbanding terbalik dengan hasil penelitian Wulandari dkk (2013), yang menyatakan bahwa luas lahan garapan tidak terbukti mempengaruhi keputusan petani dalam memasarkan produksuknya. Hal ini disebabkan karena luas lahan garapan yang dimiliki petani tidak berpengaruh terhadap jumlah produksi yang dihasilkan oleh petani. Semakin luas lahan garapan yang dimiliki petani tidak berarti semakin tinggi jumlah produksi yang dihasilkan, begitu juga sebaliknya. Hal ini disebabkan ada atau tidaknya ketersediaan air di lahan pertanian yang digunakan untuk usahatani.

Harga usahatani setelah tunda jual naik tinggi maka petani akan melakukan tunda jual untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak lagi. Berdasarkan penelitian Wulandari dkk (2013), menunjukkan bahwa setiap terjadi peningkatan harga gabah sebesar Rp 1 maka peluang petani untuk tidak menunda penjualan gabah akan meningkat sebesar 0.98 kali. Semakin tinggi kenaikan harga gabah maka peluang petani untuk memasarkan produknya akan semakin lebih tinggi. Hasil penelitian ini sama dengan penelitian Ridha (2012) bahwa harga berpengaruh nyata terhadap tunda jual gabah.

Jumlah tanggungan dari petani juga termasuk dalam faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani. Pemenuhan biaya pendidikan anak umumnya menjadi alasan utama petani untuk mengambil keputusan dalam menjual usahatannya. Menurut Wulandari (2013), jumlah tanggungan keluarga berpengaruh positif terhadap keputusan petani padi memasarkan produknya setelah melakukan tunda jual. Penelitian tersebut menyatakan bahwa setiap terjadi peningkatan jumlah tanggungan keluarga sebanyak 1 orang maka peluang petani untuk menunda penjualan hasil tani akan meningkat sebesar 4.46 kali. Semakin banyak jumlah tanggungan keluarga petani maka peluang petani untuk memasarkan produknya akan semakin lebih rendah.

Banyak cara yang dapat dilakukan untuk mendukung terlaksananya program tunda jual, salah satunya dengan pembuatan gudang untuk hasil panen oleh pemerintah. Gudang ini bertujuan untuk membantu petani dalam menyimpan hasil panennya selama melakukan tunda jual, sekaligus sebagai tempat usaha penangkaran hasil oleh petani setempat (Arbi, 2011). Menurut Tias (2012),

terdapat biaya yang harus diperhitungkan petani selama proses penyimpanan, yaitu biaya penyediaan fasilitas penyimpanan dan biaya risiko perubahan harga selama proses tersebut berlangsung.

Tempat khusus penyimpanan, hal ini dianggap penting karena salah satu faktor yang akan berperan langsung dalam penerapan tunda jual. Apabila tempat penyimpanan memadai maka petani akan dengan sukarela berani menyimpan hasil taninya untuk dilakukan tunda jual. Tempat penyimpanan yang tidak memadai akan mempercepat penyusutan produk sehingga petani akan mengalami kerugian.

Selain beberapa faktor diatas, sosialisasi penyuluhan juga mempengaruhi petani dalam mengambil keputusan tunda jual. Apabila sosialisasi penyuluhan tentang tunda jual jarang dilakukan maka petani tidak akan mengetahui manfaat dilakukan tunda jual sehingga petani tidak ikut serta dalam program tunda jual.