

POSISI TAWAR DAN TRANSMISI HARGA PADA SISTEM TATANIAGA BUNGA POTONG KRISAN

WAYAN WIDYANTARA* DAN DEWA SADGUNA**

(*Staf Pengajar Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Udayana,

**Staf Pengajar Fakultas Pertanian Universitas Warmadewa).

E-mail : devakinandana @ yahoo.com

ABSTRACT

The chrysanthemum or locally call Sruni is highly favored or cut flowers by the international community, so the market potential mainly the Western countries. In the meantime, the aspect of its domestic market is influenced by the behavior of the trader, especially in pricing. Experience shows that merchants bargaining positions are stronger than those of the farmers, so that farmers obtain low price in buying and selling transactions.. Therefore we need such a policy that farmers do not continue to be in a weak position. The purpose of this study was to determine the position of farmers and trader in the transaction, and whether the price transmission occur in chrysanthemum cut flower trade system. Research show that the bargaining positions of farmers are in very weak condition, the trader did not provide pricing information to farmers. While transaction volumes of the producers have positive effect on the purchase price at consumer level, which means that consumers still lack the Chrysanthemum flower.

Keyword : bargaining position, price transmission

ABSTRAK

Krisan atau bunga sruni merupakan bunga potong yang sangat disukai oleh masyarakat internasional, sehingga pasar potensialnya adalah negara-negara barat. Sementara itu aspek pasar domestiknya dipengaruhi oleh perilaku para pedagang terutama dalam penentuan harga. Pengalaman menunjukkan bahwa posisi tawar pedagang lebih kuat dari posisi tawar petani produsen, sehingga petani memperoleh harga rendah ketika melakukan transaksi jual beli. Oleh karena itu diperlukan iktisar agar petani tidak terus menerus berada dalam posisi lemah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui posisi petani maupun pedagang dalam bertransaksi, dan apakah harga bertransmisi dalam tataniaga bunga potong krisan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa posisi tawar petani berada dalam kondisi sangat lemah, para pedagang tidak memberikan informasi harga kepada para petani. Sedangkan volume transaksi produsen berpengaruh positif terhadap harga beli di tingkat konsumen yang berarti bahwa konsumen masih kekurangan bunga krisan.

Kata kunci : posisi tawar, transmisi harga.

PENDAHULUAN

Komoditi bunga *chrysanthemum* (krisan) merupakan salah satu jenis bunga potong yang telah lama dikenal dan disenangi oleh masyarakat, karena bunga krisan memiliki berbagai warna yang indah, wangi, dan memiliki kesegaran yang tahan lama, serta mudah merangkai untuk keperluan dekorasi ruangan. Bunga krisan ini banyak digunakan sebagai tanaman pot, jambangan (vas), dan rangkaian bunga (*garlan*), yang digunakan di kantor-kantor, ruang hotel, restoran, dan rumah tempat tinggal, serta pada upacara/hari-hari besar. (Litbang Deptan, 2012).

Krisan, yang di Indonesia dikenal dengan nama Sruni, adalah salah satu bunga potong yang disukai dunia. Bunga ini sangat disukai oleh negara-negara seperti : Jepang, Singapura, Jerman, Prancis dan Inggris (Wisudiasuti, 1999. dalam Litbang Deptan, 2012). Pasar-pasar yang potensial untuk krisan adalah : Jerman, Inggris, Swis, Italia, Austria, Amerika, Swedia,

dan di Indonesia krisan merupakan bunga yang sangat populer terutama di kota-kota besar seperti Jakarta, Medan, Denpasar. Oleh karena itu krisan mempunyai peluang pasar yang sangat luas (Dian, 2012)

Di Bali sebagai salah satu sentra pariwisata, pengembangan bunga krisan menunjukkan peningkatan sejak 2005 (Sadguna, 2009). Melihat perkembangan pariwisata di Bali, nampaknya bunga krisan sangat dibutuhkan oleh sektor pariwisata terutama hotel, restoran, demikian juga oleh *florist*, dekorator, perkantoran, supermarket, dan lain-lain.

Sementara itu, aspek tataniaganya merupakan aspek yang sangat penting bagi petani- produsen, tanpa kecuali bagi petani bunga krisan, karena perilaku lembaga tataniaga (pedagang) dapat mempengaruhi pembentukan harga jual petani. Pengalaman menunjukkan bahwa posisi tawar pedagang lebih kuat dari pada posisi tawar petani, sehingga petani memperoleh harga rendah ketika melakukan transaksi jual beli. Kondisi semacam ini juga dialami oleh petani bunga potong krisan di Kabupaten

Buleleng (Sadguna, 2009). Oleh karena itu diperlukan ichtiar agar petani tidak terus menerus berada dalam posisi lemah, sehingga pengembangan bunga krisan terus berlanjut, demikian pula harga jual petani tetap dapat memberikan keuntungan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui posisi tawar baik petani maupun pedagang, mengetahui pengaruh variasi volume jual petani terhadap variasi harga pasar, dan mengetahui transmisi harga dari harga di tingkat konsumen sampai kepada harga jual petani produsen.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di desa Pancasari, kecamatan Sukasada kabupaten Buleleng, dengan jumlah responden 18 orang petani. Responden petani diambil secara sensus, sedangkan responden pedagang diambil dengan cara bola salju, yang terdiri dari : 3 orang pedagang pengumpul, seorang pedagang besar dan 15 orang pedagang pengecer. Untuk menjawab tujuan penelitian, analisis dilakukan dengan cara :

a. Posisi tawar petani (Pt) diukur dari rasio harga jual dengan biaya variabel.

$$Pt = \text{harga jual} / AVC$$

Jika $Pt > 1$, berarti petani memiliki posisi tawar. Makin besar Pt berarti posisi tawar petani semakin kuat. Jika $Pt = 0$ atau < 0 , petani tidak memiliki posisi tawar.

Posisi tawar pedagang (Pd) baik pada pedagang pengumpul maupun pedagang besar dan pedagang pengecer, diukur dengan rasio margin dengan biaya variabel (Miller dan Meiner, 1993)

$$Pd = M / AVC$$

dimana M = harga jual - harga beli, dan AVC biaya variable.

b. Variasi harga (Vh) dianalisis dengan :

$Vh = \% \text{ perubahan harga beli konsumen} / \% \text{ perubahan volume jual petani}$. (Mubyarto, 1979). Dalam menganalisis Vh, digunakan model regresi sederhana dalam bentuk logaritma :

$$\text{Log } Pk = \text{log } a_0 + a_1 \text{ log } Q$$

dimana Pk harga di tingkat konsumen, Q adalah volume jual petani, dan a_1 koefisien regresi. Bila a_1 signifikan ($P < 5\%$) berarti variasi harga pasar dipengaruhi oleh volume jual petani. Tetapi bila a_1 non signifikan ($P > 5\%$) berarti variasi harga pasar tidak dipengaruhi oleh volume jual petani.

c. Kemudian transmisi harga (Th) dari konsumen maupun dari pedagang besar ke petani produsen dianalisis dengan :

$$\text{Log } Pp = \text{log } a_0 + a_1 \text{ log } Pi$$

dimana Pi harga beli konsumen, dan atau di pedagang besar. Pp harga jual petani produsen. Jika a_1 signifikan ($P < 5\%$) berarti harga di tingkat konsumen atau pedagang besar bertransmisi sampai kepada harga di tingkat produsen. Jika a_1 non signifikan ($P > 5\%$) berarti harga di konsumen ataupun pedagang besar tidak sampai bertransmisi ke harga di tingkat petani.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1 . Posisi tawar

Tanpa kasat mata, dalam dunia bisnis selalu terjadi kompetisi kental antara pembeli (konsumen) dan penjual (produsen). Dua kubu ini akan selalu bersaing dalam menghasilkan produk yang efisien atau dalam menjual hasil dengan harga yang menguntungkan pada satu sisi - produsen, dan pada sisi yang lain - konsumen selalu ingin memperoleh harga beli yang murah dengan kualitas produk yang bagus. Ketika para produsen atau pedagang berhasil memperoleh harga jual yang sangat menguntungkan, maka produsen atau pedagang tersebut mempunyai posisi tawar.

Terbentuknya harga dalam transaksi perdagangan adalah sebagai akibat dari adanya negosiasi dalam tawar menawar produk antara penjual dan pembeli. Dalam proses itu ada yang lebih kuat atau lebih lemah, atau hampir sama kuatnya. Mereka yang mempunyai posisi tawar lebih kuat akan mendominasi dalam pembentukan harga (*price leader*), sedangkan yang lemah akan menerima harga yang ditawarkan untuk disepakati (*price taker*).

Saluran tataniaga yang semakin panjang, yang di dalamnya terdapat semakin banyak lembaga tataniaga, akan semakin banyak lembaga yang berkompetisi dalam menentukan harga produk. Sehingga menyebabkan harga-harga berfluktuasi baik di petani produsen maupun di tingkat pedagang. Perusahaan pemasar yang mempunyai skala usaha besar/modal usaha yang besar akan cenderung mempunyai posisi tawar lebih kuat, sehingga ia mampu mengendalikan harga. Hasil analisis posisi tawar pada masimng-masing peserta pasar disajikan dalam tabel 1 berikut.

Tabel 1. Harga beli, harga jual dan posisi tawar

Peserta pasar	Harga jual (Rp/tangkai)	Harga Beli (Rp/tangkai)	Biaya Variabel (Rp/tangkai)	Posisi Tawar	Volume transaksi (tang)*
Petani bunga	1.122,22	-	501,50	2,24	4.063,89
P. pengumpul	1,265,87	1.122,22	11,06	12,99	4.063,89
P. besar	1.817,26	1.265,87	26,27	20,99	16.288,89
P. pengecer	2.401,98	1.817,26	106,37	5,50	1.085,93

Keterangan * Volume transaksi dalam tangkai/minggu.

Terdapat empat peserta pasar yang terlibat dalam tataniaga bunga potong krisan di daerah penelitian, yaitu: petani bunga krisan, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengumpul. Dari empat peserta pasar, posisi tawar petani yang paling rendah (2,24), dan posisi tawar yang paling tinggi dimiliki oleh pedagang besar 20,99 (dibulatkan menjadi 21,00). Pedagang pengumpul yang merupakan pedang pembeli langsung produk petani mempunyai posisi tawar cukup tinggi 12,99 (dibulatkan menjadi 13,00). Keadaan ini memberi tanda bahwa harga jual petani ditentukan oleh pedagang pengumpul. Pedagang besar yang terlibat dalam tataniaga ini merupakan pedagang yang merupakan post terkumpulnya produk dari pedagang pengumpul dan juga merupakan distributor produk

bunga ke pedagang pengecer yang tersebar di kota Denpasar, sehingga pedagang besar yang mengendalikan harga pasar.

Pedagang besar menguasai harga jual pedagang pengumpul dan menguasai harga beli pedagang pengecer, sehingga ia mampu memperoleh marjin yang paling besar (Rp 551,39/tangkai x 16.288,89 = Rp 89.815.310,57). Sifat pedagang seperti ini disebut monopoli bilateral, yang berfungsi mengumpulkan produk dan juga mendistribusikan ke agen-agenya - pedagang pengecer. Jika diterapkan aturan bisnis di era reformasi dewasa ini, semestinya tidak boleh terjadi monopoli apalagi monopoli bilateral. Dalam sistem perdagangan yang bersifat monopsoni/monopoli sangat merugikan masyarakat, baik masyarakat produsen maupun konsumen. Produsen akan memperoleh harga jual yang relatif murah, sementara konsumen akan membeli produk dengan harga yang relatif mahal. Oleh karena itu hendaknya pemerintah ataupun Pemda harus memperhatikan hal ini.

2. Variasi harga bunga krisan

Dalam teori ekonomi, produk dan harga produk mempunyai hubungan fungsional. Apabila produk membanjiri pasar maka harga pasar produk yang bersangkutan akan turun, demikian pula sebaliknya jika produk hilang dipasar akan menyebabkan harga produk yang bersangkutan naik. Analisis variasi harga dengan menggunakan model regresi sederhana dalam bentuk log, menghasilkan model :

$\text{Log harga konsumen} = 0,0455 + 0,9237 \text{ log.vol jual petani, dengan } P = 0,0089.$

Hasil analisis ini menunjukkan bahwa variasi volume jual bunga potong krisan oleh petani dapat mempengaruhi variasi harga pasar bunga potong krisan di tingkat konsumen. Dengan menambah volume penjualan 10% tangkai bunga potong krisan, akan menyebabkan harga naik 9,24%. Ini memberikan indikasi bahwa pasar belum jenuh atau penawaran belum dapat memenuhi permintaan konsumen, dengan kata lain bunga krisan masih dibutuhkan oleh konsumen, yang berarti prospek pasarnya masih cerah. Sebaliknya jika harga di konsumen naik 10 % maka akan mengakibatkan volume jual dari petani naik 10,83%. Keadaan ini merupakan peluang bagi petani disentra produksi untuk meningkatkan luas usahatani bunga krisan. Tetapi peluang ini nampaknya belum dapat dieksekusi oleh petani, disebabkan oleh perilaku pedagang yang mengeliminir informasi harga ke petani. Hal ini nampak jelas dalam hasil analisis transmisi harga berikut.

3. Transmisi harga bunga

Efektivitas sistem tataniaga yang tergantung dari kinerja dari sejumlah lembaga tataniaga, dapat mentransmisikan harga harga dari pasar ke pasar yang lain, sehingga pedagang di suatu pasar memperoleh informasi harga suatu produk. Cepat atau lambatnya informasi harga tergantung dari perilaku para pedagang.

Transmisi harga bunga krisan dari para pedagang ke petani bunga krisan, disajikan dalam tabel 2 berikut.

Tabel 2. Analisis regresi transmisi harga dari pedagang ke petani.

Uraian	Intersep	koef. Regresi	t- statstik	signifikasi (P)
P. pengecer	4,0947	- 0,3172 (ns)	-0,4694	0,6418
P. besar	0,8898	0,6876 (ns)	0,3938	0,6962

Hasil analisis menunjukkan bahwa petani belum mendapat informasi harga transaksi yang terjadi di pedagang besar maupun di pedagang pengecer. Dengan demikian fungsi dari lembaga tataniaga tidak sejalan dengan fungsi dalam mentransfer barang dari produsen ke konsumen. Harga harga yang terjadi baik di tingkat konsumen maupun pada pedagang besar tidak diinformasikan ke petani produsen, sehingga petani tidak mengetahui perkembangan harga produknya. Ini merupakan strategi pedagang dalam menguasai harga dan memperoleh keuntungan. Situasi seperti ini menyebabkan petani tidak mempunyai alternative lain, kecuali menjual bunganya hanya kepada pedagang pengumpul. Sehingga petani bunga krisan mempunyai posisi tawar yang sangat rendah, sebagaimana petani pada umumnya.

Berdasarkan analisis variasi harga, sebetulnya petani mempunyai peluang yang sangat luas untuk meningkatkan harga jual dan meningkatkan produksi untuk meningkatkan penerimaan. Peluang ini tidak dapat diambil oleh petani karena tersumbatnya informasi dari para pedagang. Dalam kondisi seperti ini, instansi yang terkait semestinya melakukan berbagai upaya yang lebih, agar petani mendapatkan informasi harga dan membimbing petani untuk mampu meningkatkan posisi tawar mereka. Pada sisi yang lain, dengan meningkatnya pertanaman bunga krisan sektor pariwisata dan masyarakat perkotaan akan dapat dengan mudah memperoleh bunga krisan dengan harga yang lebih murah.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis dan uraian diatas dapat disimpulkan hal hal sebagai berikut: Petani bunga krisan mamiliki posisi tawar yang sangat rendah dibanding posisi tawar yang dimiliki oleh pedagang. Volume jual petani berpengaruh positif terhadap harga beli ditingkat konsumen. Para pedagang tidak memberikan informasi harga kepada para petani bunga krisan.

Hal yang dapat disarankan adalah:

Para petani bunga krisan masih dapat meningkatkan produksinya untuk meningkatkan penerimaan, karena peluang pasar masih terbuka. Perlu dijajagi kemungkinan pasar bersama untuk menjual bunga ke pedagang pengecer, misalnya ke toko-toko bunga. Pemerintah daerah hendaknya mencari solusi dari persoalan sistem tataniaga yang bersifat monopoli bilateral.

DAFTAR PUSTAKA

1. Litbang Deptan. 2012. Budidaya Tanaman Krisan. www.Yogya.litbang.deptan.go.id. Diunduh Januari 2013
2. Dian 2012. Potensi Budidaya Krisan Sebagai Komditi Ekspor. <http://blog.ub.ac.id> Diunduh Januari 2013.
3. Sadguna, Dewa Nyoman. 2009. Pemasaran Bunga Potong Krisan Sentra Produksi Desa Pancasari, Kecamatan Sukasada Kabupaten Buleleng. Thesis Program Pasca Sarjana Manajemen Agribisnis Universitas Udayana. Denpasar.
4. Miller, R L R dan R E Meiners. 1993. Teori Ekonomi Mikro Intermediate. Teori, Masalah Pokok dan Penerapan. Edisi ke 3. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
5. Mubyarto. 1979. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta