

**MOTIF PETANI DALAM MEMILIH PASAR
(Kasus di Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran
Kabupaten Hulu Sungai Selatan)**

Yandi Aulia Rahman*, Reza Safitri, Edi Dwi Cahyono

Program Studi Sosiologi, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya
Jl. Veteran, Malang 65145

*Corresponding author: yandiauliarahman.013@gmail.com

Abstract: *The development of Agribusiness Sub Terminal aims to increase the added value of farmers, by cutting the long chain of distribution, started from producer farmers, collector traders, large traders to consumers. However, the extension of the chain still occurs, where farmers prefer to sell their agricultural products to intermediary traders than to the Integrated Agribusiness Sub Terminal of Taniran. The purpose of this research is to find out why farmers prefer to sell agricultural products to intermediary traders than to Integrated Agribusiness Sub Terminal of Taniran. The research approach uses qualitative case study design and informant determination techniques purposively. The results of the research found that there are four reasons why farmers sell their vegetables to intermediary traders, namely: (a) family and social relationship, (b) limited capital, (c) guaranteed marketing of vegetables in a fluctuated price, (d) assistance in the process of sorting, packing and transporting.*

Keywords: *farmers, intermediary traders and Agribusiness Sub Terminal (STA)*

Abstrak: Pembangunan Sub Terminal Agribisnis bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah para petani, dengan cara memotong mata rantai distribusi yang panjang, mulai dari petani produsen, pedagang pengumpul, pedagang besar hingga ke konsumen. Akan tetapi perpanjangan mata rantai tetap terjadi, petani lebih memilih untuk menjual hasil pertaniannya ke tengkulak dari pada ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui mengapa petani lebih memilih untuk menjual hasil pertani ke tengkulak dari pada menjual hasil pertaniannya ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran. Pendekatan penelitian menggunakan kualitatif dengan desai studi kasus dan teknik penentuan informan secara purposive. Hasil penelitian menunjukkan ada empat motif kenapa petani lebih memilih menjual hasil pertaniannya ke tengkulak, (a) adanya ikatan keluarga dan ikatan sosial, (b) keterbatasan modal, (c) jaminan pemasaran sayuran dalam situasi harga yang fluktuatif, (d) bantuan dalam proses penyortiran, penyusunan dan pengangkutan.

Kata kunci: petani, tengkulak, Sub Terminal Agribisnis (STA)

PENDAHULUAN

Pasar merupakan bagian dari kehidupan sosial masyarakat yang tumbuh kelebagaannya disesuaikan dengan kebiasaan, norma, dan adat masyarakat di suatu wilayah. Pasar menjadi sarana kegiatan perekonomian yang menopang dan memfasilitasi kebutuhan masyarakat.

Seperti halnya Sub Terminal Agribisnis (STA) yang merupakan pasar dari hasil pertanian para petani atau yang dikenal sebagai *farmgate market* (pasar tingkat petani) khususnya tanaman hortikultura jenis *olerikultura*, kelompok tanaman sayur-sayuran.

Menurut Badan Agribisnis Departemen Pertanian (2000), Sub Terminal Agribisnis

(STA) merupakan perwujudan atas fenomena yang selama ini berkembang dalam pemasaran komoditas pertanian dan sekaligus sebagai bagian dari rangkaian kegiatan agribisnis. Pemasaran komoditas pertanian selama ini, pada umumnya mempunyai mata rantai yang panjang. Mulai dari petani produsen, pedagang pengumpul, pedagang besar hingga ke konsumen, sehingga mengakibatkan kecilnya keuntungan yang diperoleh petani. Oleh karena hal tersebut tujuan utama dari Sub Terminal Agribisnis untuk meningkatkan nilai tambah bagi petani dengan cara memotong mata rantai yang panjang.

Akan tetapi konsep tersebut tidak berjalan pada mestinya. Berdasarkan hasil penelitian, perpanjangan mata rantai distribusi tetap terjadi. Masih banyak petani yang memilih untuk menjual hasil pertaniannya ke tengkulak dari pada membawa hasil pertaniannya ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran.

Hal tersebut dikarenakan hubungan antara petani dengan tengkulak masih kuat. Masih banyak petani yang memerlukan peran dari tengkulak, khususnya petani kecil yang kekurangan modal usaha. Selain berperan sebagai membeli di tingkat petani, tengkulak juga siap sedia membantu petani yang sedang mengalami kesulitan, khususnya dalam bidang permodalan yang selalu menjadi kendala ketika ingin memulai usaha dalam bidang pertanian.

Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran merupakan salah satu (STA) yang ada di Kalimantan Selatan. Tepatnya berada di Jalan A. Yani km 67 Bakarung Selatan, Desa Bakarung, Kecamatan Angkinang, Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran adalah pasar sayur-sayuran yang terbesar di Kalimantan Selatan, hal ini menjadikan Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran menjadi pusat berkumpulnya para pedagang dan pembeli dari berbagai penjuru daerah, baik di dalam Provinsi Kalimantan Selatan ataupun di luar dari provinsi seperti halnya, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur.

Menurut Damsar dan Indrayani (2018), pasar sebagai fenomena sosial yang kompleks dengan berbagai macam perangkatnya. Pasar dapat dipandang dari sudut pandang yang beragam misalnya, pasar merupakan suatu struktur yang padat dengan jaringan sosial atau

yang penuh dengan konflik dan persaingan. Dalam kelembagaan pasar tidak terlepas dari peran pelaku atau aktor-aktor pasar seperti penjual dan pembeli. Semakin banyak aktor yang terlibat semakin kompleks juga hubungan yang terjalin di dalamnya. Seperti halnya yang ada di Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran, tidak hanya penjual dan pembeli. Akan tetapi lebih kompleks dari itu, ada tengkulak, pedagang besar, pedagang pengecer, buruh jasa angkut, buruh jasa *packing* dan juga petani.

Walaupun sebenarnya pembangunan Sub Terminal Agribisnis (STA) untuk petani, akan tetapi kenyataannya tidak seperti itu. Hal ini dikarenakan dominasi oleh para tengkulak begitu kuat di Sub Terminal Agribisnis (STA), sehingga mayoritas pedagang yang seharusnya petani digantikan oleh tengkulak. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui motif petani menjual sayuran ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran dan juga untuk mengetahui motif petani menjual sayuran ke tengkulak.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, menggunakan pendekatan kualitatif, dengan desain studi kasus. Pendekatan ini digunakan untuk memperoleh gambaran tentang mengapa petani lebih memilih menjual sayuran ke tengkulak dibandingkan ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran. Hal tersebut dapat dipahami melalui pendekatan kualitatif. Sebagaimana yang dikemukakan oleh (Yin 2009), bahwa pendekatan ini dapat digunakan untuk mencari jawaban atas pertanyaan penelitian mengapa dan bagaimana.

Lokasi dan Waktu Penelitian

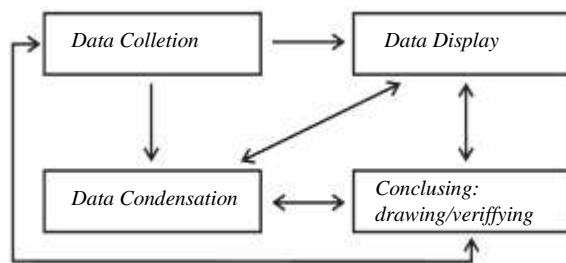
Penelitian ini bertempat di Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran, dengan pertimbangan sebagai berikut: 1) Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran merupakan pasar hortikultura khususnya jenis *olerikultura*, kelompok tanaman sayur-sayuran yang terbesar di Kalimantan Selatan, 2) Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran menjadi tempat berkumpulnya pedagang dan pembeli dari berbagai penjuru daerah, baik dari dalam ataupun luar Provinsi Kalimantan Selatan. Penelitian ini dilakukan selama 5 bulan dari bulan Agustus–Desember 2019.

Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Observasi di Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran dilakukan pada aktivitas pasar berlangsung yaitu mulai dari jam 13.00-17.00 WIT. Sedangkan wawancara mendalam dilakukan pada malam hari, dikarenakan malam adalah waktu yang tidak begitu padat bagi para informan, sehingga cocok untuk melakukan wawancara secara mendalam. Untuk teknik penentuan *informan* dilakukan secara *purposive*, dengan jumlah *informan* sebanyak 20 orang yang terdiri dari petani, tengkulak, palabuh dan pengecer. Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data secara sekunder sebagai pendukung riset ini berupa dokumen, profil desa, profil pasar, berita, maupun jurnal-jurnal ilmiah.

Analisis Data

Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis kualitatif model Milles et al. (2014), yang terdiri dari 3 (tiga) alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu kondensasi data, *display* data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.



Gambar 1. Analisis data kualitatif

Kondensasi data mengacu pada proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan atau mengubah data agar mudah dipahami yang berasal dari catatan lapang secara tertulis, dokumen dan transkrip wawancara. Setelah data kondensasi selanjutnya menyajikan data dengan bentuk deskriptif, gambar dan bagan untuk mempermudah pembaca dalam memahami konteks penelitian. Verifikasi data dilakukan secara *continue* sepanjang proses penelitian ini berlangsung.

Pengujian Keabsahan Data

Untuk pengujian keabsahan data peneliti menggunakan triangulasi. Triangulasi dalam

pengujian keabsahan data diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu (Sugiyono 2013). Maka dari itu terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik dan triangulasi waktu.

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengecekan data kepada sumber yang berbeda namun masih dalam permasalahan yang sama. Sampai pada akhirnya adanya kesesuaian.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Dengan membandingkan data yang didapat mulai dari data hasil wawancara mendalam, hasil observasi dan berbagai dokumen seperti profil pasar dan lain-lain.

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu peneliti melakukan pengumpulan data dengan berbagai kesempatan baik itu pagi, siang hari, sore hari ataupun malam hari yang tentunya memperhatikan kesiapan narasumber untuk diwawancarai sehingga data yang dikumpulkan lebih valid dan lebih kredibel.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Damsar dan Indrayani (2018) mengatakan, pasar (*market place*) merupakan salah satu titik perhatian penting dalam kajian sosiologi, khususnya sosiologi pasar. Oleh karena hal tersebut penelitian ini akan menggali bagaimana hubungan antara petani dan Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran serta hubungan petani dan tengkulak.

Sebagian kecil petani memilih untuk menjual hasil sayurannya ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran. Dan sebagian besarnya, para petani lebih memilih untuk menjual hasil sayurannya kepada tengkulak.

Motif Petani Menjual Sayuran Ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran

Berdasarkan hasil penelitian terdapat dua motif atau alasan kenapa petani menjual hasil pertaniannya berupa sayur-sayuran ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran yaitu: 1)

Tidak ada tengkulak, 2) Untuk meningkatkan nilai tambah.

Tidak ada tengkulak

Alasan utama kenapa petani menjual sayuran ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran adalah tidak adanya tengkulak di desa asal petani tersebut, sehingga mengharuskan mereka untuk menjual langsung sayuran ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran.

Berdasarkan hasil pengamatan kebanyakan petani yang menjual sayuran ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran, juga salah dalam memilih pembeli. Seharusnya petani menjual sayurannya langsung kepada para pedagang besar atau kepada pedagang pengecer, bukan kepada tengkulak yang berada di Sub Terminal Agribisnis (STA). Sehingga apabila petani menjual hasil pertanian langsung kepada pedagang besar atau pengecer akan mendapatkan nilai tambah yang lebih.

Untuk mendapatkan nilai tambah

Sebelumnya banyak petani yang mencoba untuk menjual hasil pertaniannya ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran, dengan harapan mendapatkan nilai tambah ketika membawa sayuran ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran. Sesuai dengan tujuan utama Sub terminal Agribisnis (STA), yaitu untuk meningkatkan nilai tambah bagi petani dengan cara memotong mata rantai (Badan Agribisnis Departemen Pertanian 2000). Akan tetapi tidak semua petani mendapatkan nilai tambah, hal ini tergantung dari jenis sayuran yang dibawa oleh petani ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran dan informasi harga yang didapatkan oleh petani.

Ketika sayuran yang dibawa oleh petani merupakan sayuran yang sedang panas yang artinya sayuran tersebut digandrungi dan diminati oleh banyak pembeli maka petani akan mendapatkan nilai tambah. Hal tersebut tergantung lagi bagaimana informasi harga yang didapatkan oleh petani. Seperti halnya ketika harga cabe besar ditingkat petani Rp 30.000, maka harga cabe di Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran mencapai Rp 33.000 sampai Rp 35.000 per Kg-nya. Sedangkan ketika sayuran yang dibawa oleh petani sedang anjlok atau sedang dingin maka petani tersebut tidak akan mendapatkan nilai tambah. Hal tersebut dikarenakan sayuran yang

dibawa oleh petani tersebut merupakan sayuran yang sedang banjir di Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran. Sehingga pembeli yang terdiri dari pedagang besar dan pedagang pengecer lebih memilih untuk membeli sayuran ke tengkulak daripada ke petani dikarenakan antara pembeli dan tengkulak sudah memiliki ikatan atau konsep langganan.

Motif Petani Menjual Sayuran Ke Tengkulak

Sebelumnya sudah ada penelitian yang juga mengali hubungan antara petani dan tengkulak, seperti halnya (Musyarofah, Suharso, and Kartini 2017) yang mengatakan di dalam hasil penelitiannya ada tiga motif kenapa petani menjual hasil pertaniannya ke tengkulak. Pertama, keterbatasan dalam modal usaha, kedua, mendapatkan pinjaman tanpa agunan, tanpa bunga dan fleksibel. Terakhir yaitu adanya jaminan mengenai harga pasar khususnya ketika harga sedang rendah.

Sedangkan dalam penelitian ini terdapat empat motif atau alasan kenapa petani menjual hasil pertaniannya ke tengkulak: (1) Adanya ikatan keluarga dan ikatan sosial, (2) Keterbatasan modal, (3) Jaminan pemasaran sayuran dalam situasi harga yang fluktuatif, (4) Bantuan dalam proses penyortiran, penyusunan dan pengangkutan.

Adanya ikatan keluarga dan ikatan sosial

Adanya ikatan keluarga antara petani dan tengkulak menjadi alasan khusus petani menjual hasil pertaniannya ke tengkulak tersebut. Di pasar terdapat permintaan dan penawaran serta kompleksitas jaringan aktor yang menggunakan berbagai macam energi sosial budaya seperti kepercayaan dan berbagai bentuk hubungan ikatan kekeluargaan, suku, daerah asal (Damsar 2005).

Adanya ikatan bukan hanya hubungan keluarga, tetapi juga hubungan emosional yang terjalin antara petani dan tengkulak. Emosional berkaitan dengan perasaan dalam konteks ini adanya rasa nyaman yang terbangun dari dalam jiwa petani untuk menjual sayurannya kepada tengkulak yang bersangkutan. Dan juga perasaan tidak nyaman ketika petani ingin menjual sayuran ke tempat lain, baik itu ke tengkulak lain ataupun membawa langsung ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran.

Keterbatasan Modal.

Erni dan Sugeng (2014) mengatakan bahwa di Indonesia terdapat petani berlahan luas dan petani berlahan sempit. Kategorisasi ini mempengaruhi petani dalam menjalankan proses produksinya. Petani memiliki lahan luas tidak mengalami masalah dalam permodalan, sedangkan petani yang berlahan sempit mengalami permasalahan dalam bidang permodalan.

Bahreai (1997) juga melakukan kategorisasi dalam bidang pertanian yaitu “*a way of making a living*” dan “*a way of life*”. “*A way of making a living*” bertani sebagai suatu mata pencaharian lebih diidentikkan pada sektor pertanian yang mengejar keuntungan dengan menggunakan teknologi pertanian yang lebih maju. Sedangkan “*a way of life*” bertani sebagai gaya hidup umumnya adalah usaha tani kekeluargaan yang sifatnya cenderung subsistem, luas lahan pertanian yang digunakan hanya seluas dan semampu yang dikerjakan oleh anggota keluarga saja.

Petani berlahan sempit bisa disebut juga sebagai petani kecil atau *peasant*. Wolf (1996) mengatakan, *peasant* adalah petani yang memiliki kepentingan bercocok tanam didasarkan atas pemenuhan kebutuhan pokok sehari-hari, memiliki keterbatasan dalam bidang ekonomi, sehingga untuk memulai usaha tani musim selanjutnya agak sedikit susah. Dikarenakan mereka membutuhkan sumber biaya tambahan dari luar, seperti Bank, Koperasi, dan lain-lain untuk biaya produksi.

Untuk budidaya tanaman hortikultura jenis *olerikultura* atau kelompok tanaman sayur-sayuran, petani membutuhkan modal usaha untuk membeli pupuk organik (pupuk kandang), pupuk kimia, fungisida, insektisida, mulsa, benih sayuran dan juga membayar tenaga kerja. Keseluruhan dari biaya yang dikeluarkan oleh petani tergantung lagi dari jenis sayuran yang petani budidayakan, akan tetapi rata-rata memang memerlukan modal usaha yang cukup besar. Seperti yang dikatakan oleh Ashari (1995), usaha tani sayuran memerlukan biaya dan tenaga kerja terampil, serta sarana yang lebih mahal dibandingkan dengan usaha tani tanaman pangan.

Oleh karena itu para petani yang memiliki kekurangan dalam modal usaha dapat bekerja sama dengan tengkulak. Ada beberapa aturan main yang harus sama-sama ditaati,

petani memiliki kewajiban untuk menjual hasil pertaniannya kepada tengkulak yang sudah bersedia memberikan pinjaman modal usaha.

Modal usaha yang diberikan tengkulak kepada petani merupakan modal usaha tanpa agunan dan bunga. Sehingga memudahkan para petani dalam prosesnya, hal ini jauh berbeda dengan lembaga perbankan dan lembaga simpan pinjam lainnya. Selain tanpa agunan dan bunga menurut petani meminjam uang ke tengkulak lebih fleksibel dalam waktu pengambilannya.

Jaminan Pemasaran Sayuran dalam Situasi Harga yang Fluktuatif.

Harga dari sayur-sayuran seperti cabai, tomat, terong, timun, bunga kol, pare, kacang panjang dan lain-lain tidak stabil atau tidak tetap. Mauliyah *et al.* (2017) juga mengatakan, bahwasanya fluktuasi harga yang tinggi menjadi salah satu faktor yang sering muncul dalam pemasaran sayuran. Oleh karena itu petani akan mengalami kesulitan apabila membawa langsung sayurannya ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran ketika harga sedang jatuh atau anjlok. Ketika petani membawa sayuran seperti itu kemungkinan hanya dua yaitu, sayuran yang dibawa oleh petani laku akan tetapi dengan harga yang murah atau sayuran petani tersebut tidak laku.

Maka dari itu, petani lebih memilih untuk menjual hasil pertaniannya kepada tengkulak secara tetap atau yang sering dikenal dengan kata langganan. Hal ini dilakukan oleh para petani karena petani tidak mau dibebankan atau dipersulit apabila nantinya sayuran yang petani panen sedang jatuh atau anjlok. Seperti yang dikatakan oleh Musyarofah *et al.* (2017), bahwasanya salah satu motif petani berkerjasama dengan tengkulak dikarenakan adanya kepastian pasar dalam situasi harga yang fluktuatif.

Dengan melakukan kerjasama dengan tengkulak, petani mendapatkan jaminan pemasaran sayuran baik ketika harga sedang mahal ataupun harga sedang jatuh. Bahkan ada beberapa tengkulak yang tidak mengambil untung dari petani, tengkulak tersebut hanya menjualkan sayuran dari petani, hal ini terjadi ketika harga sayuran sedang jatuh.

Tidak semua sayuran yang dibeli dari petani harus ada untungnya. Ketika harga sedang murah tengkulak khususnya Tengkulak

Misdar biasanya hanya membawakan saja tanpa mendapatkan untung. Keuntungan yang di ambil dari petani tergantung harga pasar. Semakin mahal harga sayuran, semakin banyak modal yang dikeluarkan maka semakin banyak juga keuntungan yang harus diambil.

Bantuan dalam Proses Penyortiran, Penyusunan dan Pengangkutan.

Petani yang berlangganan dengan tengkulak mendapatkan bantuan dalam proses penyusunan, penyortiran dan pengangkutan. Khususnya ketika hasil panen para petani melimpah, hal tersebut dikarenakan pada saat hasil panen melimpah petani yang bersangkutan mendapatkan pekerjaan yang semakin banyak, sehingga memerlukan tenaga kerja tambahan.

Agar proses pemanenan, penyortiran, penyusunan dan pengangkutan berjalan tepat waktu, tengkulak memerintahkan anak buahnya untuk membantu petani langganannya dalam proses penyusunan, penyortiran dan pengangkutan agar memudahkan dan meringankan beban dari petani yang bersangkutan, sehingga sayuran yang di panen dari petani tersebut dapat di bawa Ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran tepat waktu untuk di jual kembali kepada para pembeli.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dengan analisis yang telah dilakukan di Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran disimpulkan bahwa terdapat dua motif para petani membawa sayuran langsung ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran, yaitu di daerah asal mereka tidak ada tengkulak dan untuk mendapatkan nilai tambah. Selain itu, terdapat beberapa motif petani menjual hasil pertaniannya kepada tengkulak. Motif mendasar adalah adanya ikatan keluarga dan ikatan sosial antara petani dengan Tengkulak. Motif selanjutnya adalah keterbatasan modal usaha, petani yang mendapatkan bantuan modal usaha berupa pinjaman uang tanpa agunan dan tanpa bunga. Motif ketiga dikarenakan adanya jaminan pemasaran sayuran dalam situasi harga yang fluktuatif. Motif yang terakhir adanya bantuan dalam proses penyortiran, penyusunan dan pengangkutan yang diberikan Tengkulak kepada petani.

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai masukan dalam kebijakan-kebijakan pemerintah Kabupaten Hulu Sungai Selatan, khususnya Dinas Perdagangan dan Koperasi dan Dinas Pertanian dalam upaya pembenahan struktur pasar dan juga pembinaan kepada para tengkulak agar terciptanya tengkulak yang sehat dan tidak mengeksploitasi petani. Selain itu, perlu dibangun sistem informasi harga sayuran di Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran, agar petani yang menjual sayuran langsung ke Sub Terminal Agribisnis Terpadu Taniran tidak dipermainkan pembeli dalam harga sayuran.

DAFTAR PUSTAKA

- Ashari, S. 1995. *Hortikultura Aspek Budidaya*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Badan Agribisnis Departemen Pertanian. 2000. *Petunjuk Teknis Pengembangan Sub Terminal Agribisnis*. Jakarta: Kementerian Pertanian.
- Damsar. 2005. *Sosiologi Pasar*. Jakarta: Kencana.
- Damsar, dan Indrayani. 2018. *Pengantar Sosiologi Pasar*. Jakarta: Kencana.
- Erni, M., dan Sugeng, H. 2014. Bargaining Position Dalam Menghadapi Tengkulak. *Jurnal Universitas Negeri Surabaya*, 2(1), 1–5.
- Miles, M.B, Huberman, A.M., dan Saldana. J. 2014. *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook*. 3rd ed. USA: Sage Publications.
- Mauliyah, H. Masrunik, E, dan Wahyudi, A. 2017. Model Transaksi ‘Kenceng Jreng’ Dan Model ‘Saur Gowo’ Pada Jual Beli Sayuran Di Kabupaten Blitar. *Jurnal Ecoment Global*, 2(2), 1–8.
- Musyarofah, Suharso, P., dan Kartini, T. 2017. Preferensi Petani Dalam Penjualan Gabah Pasca Panen Di Desa Sumur Mati Kecamatan Sumberasih Kabupaten Probolinggo. *JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 11(1), 81–90.

- Bahreai, S. T. 1997. *Sosiologi Perdesaan (Suatu Pengantar)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: ALFABE.
- Wolf, E. R. 1996. *Petani, Suatu Tinjauan Antropologis*. Jakarta: CV Rajawali.
- Yin, R. K. 2009. *Studi Kasus: Desain & Metode*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.