

**SKRIPSI**

**ANALISIS PERILAKU PASAR SAYURAN ANTAR  
LEMBAGA PEMASARAN DI KELURAHAN  
TIMBANGAN KECAMATAN INDRALAYA UTARA  
KABUPATEN OGAN ILIR : Aplikasi Metode *Sequential  
Bargaining Game***

***INSTITUTION BEHAVIOR ANALYSIS OF VEGETABLE  
MARKETING IN TIMBANGAN VILLAGE NORTH  
INDRALAYA SUBDISTRICT OGAN ILIR DISTRICT :  
Application of Sequential Bargaining Method Game***



**Novita Sari  
05011181520178**

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS SRIWIJAYA  
2020**

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS PERILAKU PASAR SAYURAN ANTAR LEMBAGA PEMASARAN DI KELURAHAN TIMBANGAN KECAMATAN INDRALAYA UTARA KABUPATEN OGAN ILIR : Aplikasi Metode *Sequential Bargaining Game***

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian Pada  
Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya



**Novita Sari**  
**05011181520178**

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS SRIWIJAYA  
2020**

## SUMMARY

**NOVITASARI.** Institution Behavior Analysis of Vegetable Marketing in Timbangan Village North Indralaya Subdistrict Ogan Ilir District : Application of Sequential Bargaining Method Game (Supervised by **MARYADI** and **DESSY ADRIANI**).

The purpose of this study are (1) to identify the pricing mechanism of farmers and traders in horticultural marketing and (2) to describe the strategy of the pricing mechanism pricing between farmers and traders in marketing institutions at Indralaya Utara District, Ogan Ilir Regency. This research was carried out in Timbangan village, North Indralaya subdistrict, Ogan Ilir regency by using the survey method. Respondents consisted of 22 farmers from 122 farmers who were taken purposive. The data in the tabulation are then described descriptively, analyzed quantitatively and qualitatively. The results showed that horticultural vegetable farmers in the timbangan village got the pay off as resultsing of selling their crops to traders. Based on the strategy of pricing mechanism, farmers begin compiling horticultural vegetables, starting the harvesting period, namely by selling farmers' crops to trader at the same price of Rp. 1,500 per individual commodity. Some strategies for developing and packaging horticultural vegetable products well and attractively, marketing using e-commerce in vegetable horticulture, establishing and developing village unit cooperatives and expanding market place as a means of marketing horticultural vegetable farmers.

Keywords: behavior, pay off, trader, pricing.

## RINGKASAN

**NOVITASARI.** Analisis Perilaku Pasar Sayuran Antar Lembaga Pemasaran di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir : Aplikasi Metode *Sequential Bargaining Game*. (Di bimbing oleh **MARYADI** dan **DESSY ADRIAN**).

Tujuan penelitian ini adalah (1) Mengidentifikasi proses pembentukan harga di tingkat petani dan pedagang dalam perilaku pasar antar lembaga pemasaran sayuran. (2) Mendeskripsikan strategi pembentukan harga jual petani sayuran hortikultura dan pedagang sayuran dalam lembaga pemasaran di Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir. Penelitian ini dilaksanakan pada kawasan Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir dengan menggunakan metode *survey*. Responden terdiri dari 22 petani dari 122 petani contoh yang diambil secara sengaja (*purposive sampling*). Data dioalah secara tabulasi kemudian diuraikan secara deskriptif, dianalisis secara kuantitatif dan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani sayuran hortikultura di kelurahan timbangan mendapatkan *payoff* ketika menjual hasil panennya kepada para pedagang pengumpul. Berdasarkan strategi pembentukan harga tingkat petani dimulai ketika sayuran hortikultura memasuki masa panen yaitu dengan menjual hasil panen petani kepada pedagang pengumpul yang mendatangi petani di kebun-kebun dengan harga yang sama yakni Rp 1.500 perkg masing-masing komoditi. Beberapa strategi penerapan solusi yakni pengembangan dan pengemasan hasil pertanian sayuran hortikultura dengan baik dan menarik, pemasaran menggunakan *E-commerce* pada sayuran hortikultura, pembentukan dan pengembangan koperasi unit desa dan perluasan *market place* sebagai sarana pemasaran petani sayuran hortikultura

Kata kunci : Harga, Pedagang, Pengembalian (*Pay off*), Perilaku.

# LEMBAR PENGESAHAN

## ANALISIS PERILAKU PASAR SAYURAN ANTAR LEMBAGA PEMASARAN DI KELURAHAN TIMBANGAN KECAMATAN INDRALAYA UTARA KABUPATEN OGAN ILIR : Aplikasi Metode *Sequential Bargaining Game*

### SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian Pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh:

Novita Sari  
05011181520178

Indralaya, Desember 2020

Pembimbing II



Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.  
NIP.197412262001122001

Pembimbing I



Dr. Ir. Maryadi, M.Si.  
NIP.196501021992031001

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Pertanian



Dr. Ir. Andy Mulyana, M.Sc  
NIP.196012021986031003

Skripsi Dengan Judul “Analisis Perilaku Pasar Antar Lembaga Pemasaran Di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir : Aplikasi Metode *Sequential Bargaining Game*” oleh Novita Sari telah dipertahankan di hadapan Komisi Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada tanggal 14 desember 2020 dan telah di perbaiki sesuai saran dan masukan tim penguji.

### Komisi Penguji

1. Dr. Ir. Maryadi, M.Si.  
NIP.196501021992031001

Ketua

(.....)

2. Dr. Dessy Adriani, S.P.,M.Si.  
NIP.197412262001122001

Sekretaris

(.....)

3. Ir. Yulius, M.M  
NIP. 195907051987101001

Anggota

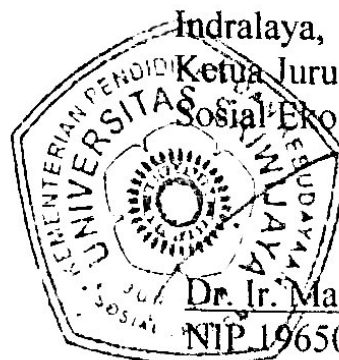
(.....)

4. Muhammad Arbi, S.P.,M.P.  
NIP. 197711022005011001

Anggota

(.....)

Indralaya, Desember 2020  
Ketua Jurusan  
Sosial Ekonomi Pertanian  
Dr. Ir. Maryadi, M.Si.  
NIP.196501021992031001



# PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Novita Sari

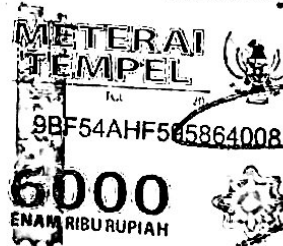
NIM : 05011181520178

Judul : Analisis Perilaku Pasar Sayuran Antar Lembaga Pemasaran di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir : Aplikasi Metode *Sequential Bargaining Game*

Menyatakan bahwa seluruh data dan informasi yang saya sajikan dalam proposal ini merupakan hasil penelitian saya sendiri di bawah supervisi pembimbing, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya. Apabila di kemudian hari ditemukan adanya unsur plagiasi dalam proposal, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak mendapat paksaan dari pihak manapun.



Indralaya, Desember 2020



Novita Sari

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis bernama lengkap Novita Sari, dilahirkan pada tanggal 10 juli 1997 di kabupaten musirawas, Provinsi Sumatera selatan. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara, putri dari pasangan Sai Lani dan Nussila Wati. Penulis menyelesaikan pendidikan sekolah dasar tahun 2009 di SDN 38 Kota Lubuklinggau. Pendidikan menengah pertama diselesaikan tahun 2012 di SMPN Muara Beliti, dan pada tahun yang sama, penulis memasuki jenjang sekolah menengah atas di SMAN 2 Muara Beliti diselesaikan pada tahun 2015. Penulis diterima sebagai mahasiswa Jurusan Agribisnis Kampus Indralaya tahun 2015 melalui jalur SNMPTN Bidikmisi. Ditahun yang sama penulis secara resmi terdaftar sebagai mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya. Selama menjalani pendidikan di Universitas Sriwijaya, penulis pernah aktif dan menjabat sebagai staff Departemen sosial lingkungan masyarakat BEM KM FP Universitas Sriwijaya periode 2015-2018, dan di periode selanjutnya 2016-2017 penulis aktif dan menjabat sebagai Kepala Dinas Kerohanian HIMASEPERTA Universitas Sriwijaya. Penulis juga aktif di organisasi lainnya sebagai anggota Divisi syiar badan Wakaf Pengkajian Islam (BWPI) periode 2015-2017.



## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah*, Puji dan Syukur penulis Panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Analisis Perilaku Pasar Sayuran Antar Lembaga Pemasaran di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir : Aplikasi Metode *Sequential Bargaining Game* ”. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada bapak Dr. Ir. Maryadi, M.Si dan ibu Dr.Dessy Adriani, S.P, M.Si. Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan kepada penulis selama penyusunan proposal skripsi ini. Dan kepada semua pihak yang ikut serta membantu serta memberikan masukan terhadap tulisan ini, penulis ucapkan terima kasih. Penulis Juga Mengucapkan Terima Kasih Kepada :

1. Allah Swt Yang Senantiasa Melimpahkan Keberkahan, Rahmatan Serta Pengawasan Hingga Penulis Mampu Menjalani Kehidupan di Dunia Ini.
2. Kedua Orang Tuaku Yang Hebat Selalu Mendukung Tanpa Kenal Mengeluh, Semoga Kasih Sayang Allah Selalu Tercurah Dalam Setiap Doa.
3. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya Atas Ilmu Yang Di Berikan Serta Segenap Karyawan Jurusan Agribisnis Untuk Segala Bentuk Bantuannya Selama Ini.
4. Teman-Teman Yang Selalu Membantu Dalam Proses Pembuatan Skripsi Ini.

Penulis menyadari bahwa tulisan ini masih banyak kekurangan, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak dalam rangka penyempurnaan tulisan ini dimasa yang akan datang. Akhirnya penulis berharap proposal ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua khususnya dalam hal menyediakan data bagi para peneliti yang membutuhkan.

Indralaya, Desember 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan dan Kegunaan .....	4
<b>BAB 2.KERANGKA PEMIKIRAN .....</b>	<b>6</b>
2.1. Tinjauan Pustaka .....	6
2.1.1.Konsepsi Tanaman Hortikultura .....	6
2.1.2. Konsepsi Pemasaran,Lembaga Pemasaran,Perilaku Pasar Dan Saluran Pemasaran .....	8
2.1.3. Konsepsi <i>Sequentil Bargaining Game</i> .....	12
2.2. Model Pendekatan.....	15
2.3. Hipotesis.....	16
2.4. Batasan-Batasan Oprasional .....	17
<b>BAB 3. PELAKSANAAN PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
3.1. Tempat dan Waktu Kegiatan .....	21
3.2. Metode Penelitian.....	21
3.3. Metode Pengumpulan Data .....	21
3.4. Metode Penarikan Contoh .....	22
3.5. Metode Pengolahan Data .....	23
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>24</b>
4.1. Keadaan Umum Daerah .....	24
4.1.1.Karakter dan Batas Wilayah Administrasi .....	24
4.1.2.Potensi Wilayah dan Kependududukan	

	Halaman
4.1.2.1. Wilayah .....	25
4.1.2.2. Kependudukan.....	26
4.2. Identitas Sampel Penelitian.....	27
4.2.1. Identitas Petani Contoh .....	27
4.2.2. Identitas Pedagang Contoh.....	29
4.3. Perilaku Pasar Antar Lembaga Pemasaran Sayuran Hortikultura.....	30
4.4. Strategi Harga di Tingkat Petani .....	35
4.5. Strategi Harga di Tingkat Pedagang Pengecer .....	41
4.6. Struktur Pasar dan Pola Hubungan Pasar .....	43
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>48</b>
5.1. Kesimpulan .....	48
5.2. Saran .....	48
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>49</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>50</b>

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel. 1.1. Luas Area Panen dan Hasil Produksi Komoditi Hortikultura di Kecamatan Indralaya Utara Tahun 2016-2017 .	2
Tabel. 3.2. Jumlah Populasi dan Saluran Pemasaran Sayuran Kelurahan Timbangan tahun 2018 .....	21
Tabel. 4.1. Jumlah Penduduk Berdasarkan Struktur Umur.....	26
Tabel. 4.2. Tingkat Pendidikan di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indaralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir .....	27
Tabel. 4.3. Jumlah Petani Contoh Berdasarkan Kelompok Asal Daerah .....	29
Tabel. 4.4. Jumlah Petani Contoh Berdasarkan Kelompok Umur .....	30
Tabel. 4.5. Tingkat Pendidikan Petani Contoh di Kelurahan Timbangan ....	31
Tabel. 4.6. sLahan Usahatani Sayuran Hortikultura Kelurahan Timbangan	31
Tabel. 4.7. Identitas Pedagang Berdasarkan Daerah Asal .....	32
Tabel. 4.8. Karakteristik Pedagang Berdasarkan Kelompok Umur.....	33
Tabel. 4.9. Tingkat Pendidikan Pedagang Contoh.....	36
Tabel.4.10. Matrik <i>Payoff Sequential Bargaining Game</i> Petani Kacang Panjang Dengan Pedagang pengumpul.....	43
Tabel.4.11. Matrik <i>Payoff Sequential Bargaining Game</i> Petani Mentimun Dengan Pedagang pengumpul .....	44

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar. 1.1. Model Pendekatan Diagram Perilaku Pasar .....	2
Gambar. 4.1. Diagram <i>Game theory</i> Perilaku Pasar Antar Lembaga Pemasaran Sayuran Hortikultura di Kecamatan Timbangan Indralaya Utara.....	31
Gambar. 4.2. <i>Sequentials bargaining game</i> Petani Sayuran Kacang Panjang, Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer .....	36
Gambar. 4.3. <i>Sequential bargaining game</i> Sayuran Mentimun, Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer .....	36
Gambar. 4.4. Bentuk Permainan Pedagang Pengecer Wilayah Indralaya Utara.....	41
Gambar. 4.5. Pengemasan Mentimun .....	49
Gambar. 4.6. Gambar Kemasan Menggunakan Bahan Ramah Lingkungan Daun Pisang .....	50

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
lampiran 1. Peta Lokasi Kabupaten Ogan Ilir tahun 2019 .....	59
lampiran 2. Karakteristik Petani sayuran hortikultura Kacang Panjang dan Mentimun di Kelurahan Timbangan tahun 2019.....	67
lampiran 3. Karakteristik Pedagang di Kelurahan Timbangan tahun 2019..	61
lampiran 4. Biaya Penyusutan Cankul Pada Usahatani Sayuran Hortikultura Kelurahan Timbangan Tahun 2018 - 2019.....	62
lampiran 5. Biaya Penyusutan Arit Pada Usahatani Sayuran Hortikultura Kelurahan Timbangan Tahun 2018 - 2019.....	63
lampiran 6. lanjutan.....	64
lampiran 7. Biaya Penyusutan handsprayer Pada Usahatani Sayuran Hortikultura Kelurahan Timbangan Tahun 2018 - 2019.....	65
lampiran 8. Biaya Penyusutan Parang Pada Usahatani Sayuran Hortikultura Kelurahan Timbangan Tahun 2018 - 2019.....	66
lampiran 9. Jumlah Total Penyusutan Biaya Tetap Dalam 1 Periode Tanam tahun 2018-2019.....	67
lampiran 10. Biaya Penggunaan Pupuk Tahun 2018 - 2019.....	68
lampiran 11. Biaya Penggunaan Benih Usahatani Sayuran Hortikultura .....	69
lampiran 12. Biaya Penggunaan Pestisida Usahatani Sayuran Hortikultura...	70
lampiran 13. Jumlah Total Penggunaan Biaya Variabel.....	71
lampiran 14. Total Biaya Dan Penerimaan Usahatani Sayuran Hortikultura Mentimun Dan Kacang Panjang Dalam 1 Periode.....	72
lampiran 15. <i>Asumsi Sequential Bargaining Game</i> Kacang Panjang Dan Mentimun tahun 2018-2019 <i>Asumsi Sequential Bargaining Game</i> Kacang Panjang.....	64

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar belakang

Sayuran merupakan salah satu komoditi hortikulura yang mengandung sumber vitamin, mineral, dan serat yang sangat baik untuk pemenuhan gizi masyarakat. Idealnya, seseorang harus mengkonsumsi sayuran sekitar 200 gram per hari agar metabolisme di dalam tubuh tidak terganggu akibat kekurangan serat (Batubara, 2009). Penduduk Indonesia baik di pedesaan maupun perkotaan, merupakan konsumen murni (*net buyer*) buah dan sayur. Pada tahun 2016, secara rata-rata sebanyak 82,9 (persen) sayur dan 76,3 (persen) buah yang dikonsumsi berasal dari pembelian. Konsumsi sayuran berasal dari produksi sendiri untuk penduduk di perkotaan sebesar 6,4 persen, sedangkan di pedesaan sebesar 27 (persen) (Muhammad R, 2017).

Keseimbangan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat harus selalu di jaga secara kontinyu agar tidak terjadi kelangkaan sayuran di pasar yang dapat menyebabkan ketidakstabilan harga sayuran di pasar moderen maupun pasar tradisional. Sayuran memiliki arti penting bagi kehidupan berberapa petani Kabupaten Ogan Ilir hal ini terlihat pada catatan penggunaan lahan di tahun 2013 Kabupaten Ogan Ilir yakni sebanyak 223.015,10 hektar atau sebanyak 83,66 (persen) telah dioptimalkan fungsinya sebagai lahan pertanian rakyat sedangkan sebanyak 13,26 (persen) masih menjadi lahan kosong yang belum terpakai. Adapun Jenis lahan yang sudah diusahakan meliputi peruntukan: 1). Perkampungan seluas 5.352,07/ Ha atau 2,01 (persen), 2). Sawah irigasi seluas 31.535 /Ha atau 11,83 (persen), 3). Sawah lebak seluas 24.720,60 / Ha atau 9,27(persen), 4). Tegalan seluas 78.460,43 /Ha atau 29,44 (persen), 5). Kebun campuran seluas 20.555,08/ Ha atau 7,71 (persen), 6). Perkebunan besar seluas 22.241 /Ha atau 8,34 (persen), dan 7). Perkebunan rakyat seluas 40.150,92/ Ha atau 15,06 (persen). Kawasan Kota Indralaya sebagai Pusat ibu Kota Kabupaten Ogan Ilir meliputi 13 Desa/Kelurahan, terdiri dari 4 Kelurahan yakni Kelurahan Indralaya Mulya, Kelurahan Indralaya Raya, Kelurahan Indralaya Indah, Kelurahan Timbangan, dan 9 Desa yakni Desa Tanjung Seteko,

Sakatiga, Desa Sakatiga Seberang, Desa Tanjung Sejaro, Desa Sejaro Sakti, Desa Tanjung Pering, Desa Permata Baru, Desa Tanjung Baru, dan Desa Palem Raya. Sedangkan untuk mengetahui luas lahan pertanian di Kecamatan Indralaya Utara sebagai tempat penelitian berlangsung dapat di lihat pada tabel di bawah ini .

Tabel. 1.1. Luas area, Luas Panen dan Hasil Produksi Komoditi Hortikultura di Kecamatan Indralaya Utara Tahun 2016 – 2017.

Jenis Sayuran	Luas Area (Ha)	Luas Panen (Ha)	Total Hasil Produksi (Ton)
Jagung	212	185	1.090
Ubi kayu	247	308	9.925
Ubi jalar	12	19	197
Kacang panjang	0	42	255
Cabai	0	262	894
Terong	0	22	135
Metimun	0	21	141
Kangkung	0	47	292
Bayam	0	37	74
Buncis	0	21	127
Jumlah	471	964	2.126
Rata-rata	157	96,4	1.063

Sumber : Badan Pusat Statistik Ogan Ilir dalam Angka, 2017.

Berdasarkan uraian tersebut, Kecamatan Indralaya Utara merupakan Kecamatan yang menghasilkan sayuran hortikultura potensial walaupun luas lahan garapan belum seluas kecamatan lain. Rata-rata luas lahan garapan yakni 157 / Ha dengan jumlah keseluruhan sebanyak 471 / Ha. Sedangkan luas lahan panen yakni rata-rata 66.4 / Ha sedangkan total luas lahan panen yakni 964 / Ha. Dengan luas lahan tersebut rata-rata produksi yang dapat dihasilkan di tahun 2016 yakni sebanyak 2.126.015 dengan rata-rata 212.602 per Ha.

Secara logika dengan luas garapan seluas 157/Ha petani dapat membuat produk sayuran dengan kualitas dan kontinuitas yang lebih baik dapat dipasarkan



dengan harga yang lebih tinggi, sehingga biaya produksi yang lebih tinggi dapat di tutupi oleh tingkat harga jual yang lebih baik. Tetapi ada hal penting yang harus diperhatikan, hubungan antara kualitas dan harga juga sangat di pengaruhi oleh perilaku pasar pada lembaga-lembaga yang terkait. Harga sayuran di tingkat petani selalu lebih rendah dibandingkan harga sayuran di tingkat pemasok, Hal ini disebabkan karena petani tidak memiliki *bargaining position* yang kuat dibandingkan dengan lembaga pemasaran lainnya. Menurut Yustiningsi dalam Elvina (2018) sebagai lembaga pemasaran, pedagang perantara berperan dalam menyebabkan *competition restraint* pada jalur distribusi yang tidak sempurna antara tingkat produsen dengan tingkat konsumen. Selain itu perilaku pedagang dalam menerapkan harga turut menentukan pembentukan harga sayuran hortikultura di tingkat pedagang.

Pada umumnya struktur pasar yang dihadapi komoditi pertanian biasanya bersifat persaingan sempurna, sehingga petani bertindak sebagai penerima harga (*price taker*). Pemasaran komoditi pertanian, khususnya sayuran harus melalui beberapa tahap lembaga pemasaran sehingga panjangnya saluran pemasaran mengakibatkan penerimaan di tingkat petani menjadi rendah. Sehingga mempengaruhi harga sayuran di tingkat pedagang eceran. Harga sayuran di tingkat pedagang cenderung lebih tinggi dari pada harga di tingkat petani disebabkan panjangnya rantai pasok yang harus dilalui oleh sayuran untuk dapat sampai ketangan konsumen terakhir. Selain itu petani belum mampu menawar harga juga menyebabkan petani tidak mendapatkan harga yang baik untuk mendukung para petani mendapatkan keuntungan optimum. Kelemahan ini di pengaruhi oleh kurangnya informasi seputar harga terbaru sayuran hortikultura yang di ketahui oleh petani. Padahal apabila petani dapat mengetahui lebih cepat informasi pasar maka petani dapat menjadi penentu harga berdasarkan informasi yang mereka dapatkan.

Permasalahan di atas merupakan masalah yang selalu di hadapi petani sayuran di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir. Oleh sebab itu akan di kaji lebih lanjut bagaimana perilaku pasar pada lembaga-lembaga pemasaran di atas dalam mempengaruhi harga sayuran

hortikultura dengan menggunakan pendekatan *game theory* menggunakan analisis *sequential game*.

Menurut Elvina (2017), analisis *Game Theory Bargaining Sequential Game* sudah sering dilakukan untuk menjalankan mekanisme pemasaran petani dalam memaksimalkan keuntungan dan juga menganalisis perilaku interaksi petani dan pedagang pengepul untuk mencapai kesepakatan harga. Berdasarkan hal tersebut penelitian ini bertujuan menganalisis *sequential bargaining game* dan perilaku pasar antar lembaga pemasaran sayuran di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini ialah bagaimana perilaku pasar lembaga pemasaran sayuran di Kelurahan Timbangan dalam pembentukan harga ?

## **1.3. Tujuan dan kegunaan**

Berdasarkan uraian pada permasalahan di atas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi proses pembentukan harga di tingkat petani dan pedagang dalam perilaku pasar antar lembaga pemasaran sayuran di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir.
2. Mendeskripsikan strategi pembentukan harga jual petani sayuran dan pedagang sayuran dalam lembaga pemasaran di Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Memberikan informasi kepada pembaca mengenai proses tawar menawar di Kelurahan Timbangan Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir
2. Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi pemerintah dan petani sebagai dasar pengambilan keputusan dan pembuatan kebijakan terkait kesejahteraan petani.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik., 2017. Pertanian dan Pertambangan . Badan Pusat Statistik Kabupaten Ogan Ilir. Sumatera Selatan.
- Batubara, S. R., 2009. Analisis Pemasaran Sayuran Organik di PT. Agro Lestari. Program Studi Agribisnis. Universitas Pertanian Bogor. Jawa Barat. Skripsi Online (Dipublikasikan). [https://scholar.google.co.id/scholar?cluster=10096268536425829575&hlid&as\\_sdt=2005scioldt = 0,5](https://scholar.google.co.id/scholar?cluster=10096268536425829575&hlid&as_sdt=2005scioldt = 0,5). Diakses Pada Tanggal 3 Desember 2018.
- Elvina., 2018. Transmisi Harga dan Sequential Bargaining Game Perilaku Pasar Antar Lembaga Pemasaran Cabe Merah di Indonesia. Jurnal Agribisnis SIndonesia. Vol 5 No 2. Bogor . Jawa Barat.
- Rahayu S.E., 2013. Analisis struktur pasar (*market structure*) jagung di Kabupaten Grobongan. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Ramadhan. D.A., 2009. Analisis Strategi Pengembangankud (Koperasi Unit Desa) Giri Tani. Fakultas Iertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Ridwan, M., 2018. Buletin Pemantauan Ketahanan Pangan Indonesia .Vol. 6. BMKG. Jakarta
- Secapramana, V. H., 2001. Model Dalam Strategi Penetapan Harga. Fakultas Psikologi Universitas Surabaya. Unitas. Vol 9 No 1. Surabaya
- Septiani, F., 2014. Dasar Pemasaran Perilaku Pasar. Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Gunadarma. Skripsi. Depok.
- Sudiyono, A., 2004. Pemasaran Pertanian. UMM Press. Malang.
- Tatiek., 2012. Tataniaga Agroponik. Buku Online. Universitas Bengkulu. Bengkulu. <https://ejournal.unib.ac.id/index.php/diksa>. Diakses 29 Oktober 2018.
- Verina, H. S., 2000. Model Dalam Strategi Penetapan Harga. Fakultas Psikolog Universitas Surabaya. Unitas, Vol. 9., (1) : 30 - 45
- Wasmita Nurli., 2013. Analisis Pemasaran Karet (*Heavea Brasilliensis*) di Desa Payakabung Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir. Universitas Sriwijaya. Indralaya. (tidak dipublikasikan)
- Wisata, B. Br., 2009. Strategi Pemasaran dan Tingkat Keuntungan Pembibitan Karet di Desa Lebak Kecamatan Lebak Kabupaten Muara Enim. Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya. Indralaya.
- Zamzami, I., 2017. Sistem Pemasaran Ubi Kayu (*Manihot Esculenta Crant*) di Kabupaten Lampung Utara Provinsi Lampung. Skripsi. Universitas Sriwijaya.