

# POTRET BERBAGAI PERMASALAHAN DALAM SISTEM DISTRIBUSI JERUK MATRA

Apri Laila Sayekti, Agus Sugiyatno, Sutopo  
dan Arry Supriyanto  
Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Buah Subtropika

## ABSTRAK

Sulawesi Barat merupakan salah satu sentra produksi jeruk nasional terbesar yang masih belum banyak mendapat perhatian. Keterbatasan sarana dan prasarana menyebabkan sentra produksi ini masih tertinggal dibandingkan dengan sentra produksi yang lain, padahal banyak sekali potensi yang dapat dikembangkan. Lokasi sentra produksi yang jauh dari daerah pemasaran terutama pulau Jawa menyebabkan terbatasnya sarana transportasi yang tersedia dan biaya transportasi yang harus dikeluarkan sangat tinggi sehingga harga yang diterima petani jauh lebih kecil daripada harga di tingkat konsumen. Lokasi yang jauh tersebut seringkali juga dimanfaatkan oleh pedagang yang curang sehingga di sentra produksi ini kenaikan harga sangat lambat dibandingkan dengan di daerah pemasaran. Struktur pasar yang mengarah ke pasar oligopsoni karena jumlah petani yang jauh lebih banyak daripada pedagang mempengaruhi tingkat kompetisi yang akan berdampak terhadap pembentukan harga, transmisi harga, dan bagian harga yang diterima oleh petani karena *bargaining position* petani yang sangat kecil sehingga penentu harga adalah pedagang. Secara implisit struktur pasar akan berdampak terhadap kinerja integrasi pasar dan nilai margin pemasaran. Hal ini terjadi karena sangat minimnya pedagang antar provinsi yang terjun langsung ke sentra produksi sehingga menyebabkan petani tidak punya banyak pilihan hanya menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul atau pedagang yang menerima komisi dari distributor daerah pemasaran. Selain masalah distribusi pemasaran, sistem distribusi di tingkat petani sampai pedagang pengumpul juga belum menerapkan penanganan pemanenan yang baik. Petani banyak yang melakukan pemanenan dalam keadaan masih muda sehingga rasanya asam untuk memenuhi permintaan dari pedagang untuk dikirim ke luar pulau. Permintaan buah jeruk untuk dipanen dalam keadaan masih asam ini secara tidak langsung akan menciptakan image pada konsumen bahwa jeruk Matra rasanya asam sehingga akan merugikan petani sendiri.

## PENDAHULUAN

Sulawesi Barat merupakan salah satu sentra produksi jeruk terbesar di Indonesia. Kabupaten Mamuju Utara sebagai sentranya dengan ibukota Pasangkayu termasuk kabupaten termuda dan terletak di bagian Utara Sulawesi Selatan. Kabupaten Mamuju Utara merupakan hasil pemekaran dari Kabupaten Mamuju yang terletak 719 km dari Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Sedangkan dari Palu ibukota Sulawesi Tengah, jaraknya 130 km, dengan waktu tempuh sekitar 3

jam. Dengan waktu tempuh yang lebih dekat itu membuat sebagian masyarakat dahulu apabila ingin ke ibukota provinsi memilih ke Palu terlebih dahulu kemudian naik pesawat ke Makassar. Luas wilayah Kabupaten Mamuju Utara 3.043,75 km<sup>2</sup>. Kabupaten Mamuju Utara merupakan gabungan dari kecamatan Pasangkayu bersama kecamatan Sarudu, Baras, dan Bambalamotu yang sebelumnya pernah menjadi bagian dari Kabupaten Mamuju sebelum dimekarkan pada tahun 2001. Jarak Pasangkayu, yang juga ibukota kabupaten dengan mantan induk sekitar 276 kilometer. Jarak yang relatif dekat itu menghabiskan waktu tempuh 8-9 jam. Kondisi jalan dengan sekitar 30 persen berlubang ini mengakibatkan banyak waktu terbuang. Sebagian besar permukaan jalan terdiri dari kerikil bercampur tanah. Permukaan yang beraspal kasar, terkelupas disana-sini.

Dalam meningkatkan ekonomi Mamuju Utara bergantung pada sektor pertanian, kontribusi pertanian terhadap pendapatan perkapita atau Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) tahun 2002 tercatat Rp 238,67 miliar. Nilai tersebut setara dengan 78,32 persen total kegiatan ekonomi Rp 304,72 milyar. Selain cocok untuk tanaman perkebunan, lahan di Mamuju Utara juga baik untuk pertanaman jeruk. Komoditi jeruk tumbuh baik di kecamatan Pasangkayu, Sarudu, dan Baras dengan luas lahan mencapai 1.026.250 hektar, dengan lahan terluas di Sarudu. Dari luas lahan itu terdapat sekitar satu juta pohon yang menghasilkan 94.942 ton jeruk. Selain untuk memenuhi kebutuhan lokal, produksi jeruk dari Sulawesi Barat, khususnya dari Kabupaten Mamuju Utara banyak dikirim ke berbagai provinsi baik di pulau Sulawesi sendiri maupun ke luar pulau seperti ke Kalimantan dan Jawa yaitu ke kota-kota seperti Palu, Makassar, Manado, Balikpapan, Samarinda, Surabaya bahkan Semarang.

Potensi pengembangan agribisnis jeruk di Matra sebenarnya masih sangat besar. Lahan pengembangan usahatani jeruk di Matra masih sangat terbuka. Biaya usahatani yang jauh lebih rendah daripada biaya usahatani di sentra produksi lainnya merupakan potensi tersendiri yang harusnya mendapat perhatian dari para investor sehingga memungkinkan pengembangan pembukaan lahan baru. Kesuburan tanah di Matra yang sangat subur dengan jenis tanah gambut dan mineral sangat cocok untuk pertanaman jeruk sehingga dengan perlakuan yang sangat minim hasil produksi jeruk masih tinggi. Potensi agribisnis jeruk di Matra ini ternyata belum mendapat perhatian yang cukup sehingga masih banyak kendala-kendala yang dihadapi petani terutama masalah sistem distribusi yang sangat kompleks. Hasil analisis deskriptif yang telah dilakukan oleh Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Buah Subtropika memperlihatkan adanya masalah yang cukup serius mengenai sistem distribusi jeruk di Matra yang harus mendapat perhatian untuk dicari pemecahannya.

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Mamuju Utara sebagai sentra produksi jeruk di Sulawesi Barat dengan tiga kecamatan sentra yaitu Kecamatan Sarudu, Kecamatan Pasangkayu dan Kecamatan Baras, pada tahun 2007. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dan analitik. Metode deskriptif bertujuan membuat deskripsi dan gambaran sistem secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat hubungan antara fenomena-fenomena yang diteliti guna mendapatkan kebenaran dan implikasi masalah yang ingin dipecahkan. Sedangkan metode analitik merupakan kelanjutan dari metode deskriptif yang berfungsi menganalisa dan menghitung secara cermat dan teliti terhadap fakta atau data (Nazir, 1999).

## KETERBATASAN SARANA DAN PRASARANA

Masalah yang utama dalam distribusi jeruk adalah letak sentra produksi Matra yang jauh dari daerah pemasaran, baik lokal maupun antar pulau sehingga biaya transportasi sangat tinggi. Kendala tersebut semakin parah karena tidak didukung oleh sarana dan prasarana transportasi yang memadai untuk mendistribusikan hasil produksi jeruk yang dihasilkan seperti ketersediaan jalan yang belum memungkinkan ataupun tidak adanya ketersediaan pelabuhan-pelabuhan pengangkut dengan kapasitas yang memadai. Meskipun Kabupaten Matra dilewati oleh jalan propinsi tetapi jalan tersebut banyak sekali yang berlubang di sana-sini dan masih banyak yang belum diaspal. Jalan-jalan yang rusak menyebabkan lambat dan mahalnya pengiriman sehingga mempersulit distribusi jeruk dari kebun ke luar sentra produksi menuju ke daerah pemasaran karena masih terbatasnya kendaraan yang datang untuk mengangkut hasil produksi dan dengan biaya yang tinggi. Selain itu juga belum tersedianya pelabuhan di sentra produksi yang memadai menyebabkan sulitnya pengapalan dengan jumlah besar sehingga pedagang harus membawa produk ke pelabuhan Belang-Belang di ibukota provinsi, Mamuju atau ke Palu yang secara otomatis juga meningkatkan biaya transportasi. Pelabuhan-pelabuhan yang tersedia masih darurat sehingga hanya kapal-kapal kecil yang dapat masuk ke daerah sentra produksi. Keterbatasan sarana dan prasarana tersebut sangat mempengaruhi besarnya biaya distribusi pemasaran jeruk dari tingkat petani sampai ke distributor di daerah pemasaran apalagi dengan karakteristik produk pertanian termasuk jeruk yang *bulky* dan tidak tahan lama sehingga lebih banyak biaya transportasi yang dikeluarkan.

Keterbatasan sarana dan prasarana menyebabkan masih kurangnya pedagang dari luar sentra produksi yang terjun secara langsung ke lokasi sehingga petani tidak punya banyak pilihan dan hanya menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul

atau pedagang setempat yang menerima komisi dari distributor daerah pemasaran. Kondisi tersebut secara tidak langsung akan mengarahkan struktur pasar ke pasar oligopsoni karena jumlah petani yang jauh lebih banyak daripada pedagang, petani tidak memiliki pengetahuan yang cukup mengenai keadaan pasar dan terdapat beberapa hambatan terhadap mekanisme pasar sehingga pelaku pasar tidak bisa secara bebas masuk dan keluar pasar sehingga mempengaruhi tingkat kompetisi. Hal ini akan berdampak pada kegiatan ekonomi yang tidak efisien karena terdapat eksploitasi harga dengan mempengaruhi pembentukan harga, transmisi harga, dan bagian harga yang diterima oleh petani. Keadaan tersebut menyebabkan petani berada pada posisi yang kurang menguntungkan, *bargaining position* petani yang sangat kecil menyebabkan petani hanya sebagai *price taker* dimana penentu harga adalah pedagang. Secara implisit struktur pasar akan berdampak terhadap kinerja integrasi pasar dan nilai margin pemasaran yang tidak berpihak kepada petani jeruk.

Lembaga pemasaran yang terlalu banyak terlibat dalam mekanisme sistem distribusi jeruk di sentra produksi jeruk Matra juga akan menambah biaya pemasaran apalagi kinerja sistem distribusi tersebut belum optimal. Banyaknya perantara pedagang yang terjun langsung ke petani jeruk menyebabkan harga yang diterima petani semakin rendah karena pedagang perantara mengambil komisi dengan memotong harga yang diterima petani dari pedagang yang membeli produk. Semakin jauh dari sentra produksi dan pelabuhan sementara, maka harga yang diterima petani akan semakin rendah karena selain biaya transportasi yang semakin mahal yang dibebankan kepada petani jeruk juga karena semakin banyaknya perantara yang memotong harga yang diterima petani sebagai komisi mereka. Menurut Soekartawi (1993), dalam pemasaran komoditi pertanian seringkali dijumpai adanya rantai pemasaran yang panjang sehingga banyak pelaku pasar yang terlibat dalam rantai pemasaran tersebut sehingga terlalu besarnya keuntungan pasar (*marketing margin*) yang diambil dan atau biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pelaku-pelaku pemasaran tersebut. Sebab terjadinya rantai pemasaran atau saluran pemasaran hasil pertanian yang panjang diantaranya adalah pasar yang tidak bekerja secara sempurna, lemahnya informasi pasar, lemahnya posisi produsen untuk melakukan penawaran untuk mendapatkan hasil yang baik, lemahnya produsen memanfaatkan peluang pasar dan pelaksanaan usahatani yang tidak berorientasi pada pasar melainkan turun-temurun berdasarkan kebiasaan setempat. Menurut Hutabarat dan Setyanto (2007), persentase biaya pemasaran juga sangat tergantung pada agen penjual dan di lapis mana penjual berada di dalam rantai pemasaran komoditas. Di Indonesia diperkirakan biaya pemasaran produk pertanian ini yang berkaitan dengan angkutan berkisar antara 2.0 – 46.0% dari harga jual per satuannya, tergantung antara lain pada panjang pendeknya rantai pemasaran, sistem pemasaran, jenis komoditas, keadaan sarana dan prasarana pemasaran dan lain-lain.

Selain dengan melakukan penekanan biaya ekonomi tinggi tersebut, biaya transaksi dan pemasaran juga dapat dikurangi dengan mendesak pemerintah, baik pusat maupun daerah sesuai dengan kewenangan masing-masing untuk membangun sarana dan prasarana umum pertanian dan transportasi serta pemasaran untuk memperlancar arus barang masukan pertanian dan hasil pertanian. Untuk itu antara lain dengan melakukan perencanaan pembangunan sarana dan prasarana multiguna yang tepat serta penataan wilayah pengembangan jeruk secara seksama ditinjau dari aspek teknis agronomi, sumberdaya dan distribusi. Mungkin yang paling buruk barangkali adalah sarana dan prasarana transportasi dari kebun petani ke penjualan produk dan dari pusat pembelian input ke kebun petani. Hal ini berdampak sangat nyata terhadap segala biaya yang dikeluarkan petani dan tentu saja pada akhirnya terhadap daya saing produk jeruk lokal. Oleh karena itu pembangunan sarana dan prasarana pertanian ini seyogyanya menjadi pertimbangan utama agar agribisnis jeruk di Matra terus berkembang.

### **PENANGANAN DI TINGKAT PETANI YANG BELUM TEPAT**

Sistem produksi yang diterapkan di sentra produksi jeruk Matra masih sangat sederhana bahkan dapat dikatakan perawatan yang dilakukan hampir tidak ada. Selain tidak melakukan pemupukan, para petani di sentra produksi ini sebagian besar juga tidak melakukan perawatan. Hanya sebagian kecil yang melakukan pemangkasan, bahkan ada yang niatnya melakukan perawatan tetapi malahan dapat menyebabkan kesalahan fatal seperti membuat aliran air di lahan gambut, padahal hal ini dapat membuat tanah gambut kehilangan air sehingga tanah menjadi turun, mampat dan tidak akan dapat naik lagi meskipun diberi air karena sifatnya yang *irreversible*. Ketersediaan bibit jeruk bebas penyakit juga masih belum dilakukan. Mereka menggunakan bibit dari penangkar lokal yang tidak menggunakan batang bawah jenis JC sehingga banyak yang timbul kanker batang karena tidak *kompatiblenya* antara batang bawah dan batang atas. Tidak adanya perawatan tanaman jeruk yang optimal sebagian besar karena pengetahuan petani jeruk sendiri yang masih sangat terbatas, tidak adanya modal serta kurangnya tenaga penyuluh lapang.

Perawatan yang tidak optimal tersebut menyebabkan kualitas buah jeruk yang diusahakan di lahan gambut menjadi kurang menarik dari segi penampilan maupun rasa, dimana sebagian besar tanaman jeruk cepat sekali ngapas sehingga sangat mengurangi kualitas karena harus dipanen sebelum masak penuh. Banyak sekali buah jeruk yang dipanen dalam keadaan masih hijau, selain karena cepat ngapas meskipun belum terlalu tua juga karena pedagang menginginkan demikian untuk menambah daya simpan, padahal hal ini dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap kualitas jeruk dari Matra. Kulit buah juga cenderung menebal

dan muncul *navel*, namun dari segi daya simpan ketebalan ini mampu meningkatkan daya saing tersendiri karena ketahanannya.



Gambar 1. Proses Pemandahan Produksi Jeruk dari Kebun Sampai ke Kapal di Sentra Produksi Jeruk Mamuju Utara

Meskipun sangat minimnya perawatan yang dilakukan, tetapi karena jenis tanah di sentra produksi ini sangat subur dengan kandungan nitrogen yang tinggi terutama di lahan gambut maka tanpa perawatan yang optimal produksi yang dihasilkan masih cukup tinggi. Hal ini sebenarnya merupakan potensi tersendiri yang dapat dikembangkan dan dipromosikan lebih luas mengingat jeruk siam Matra

sebagian besar merupakan jeruk organik karena tidak menggunakan pupuk buatan maupun pestisida. Jika dipromosikan secara luas potensi ini akan mengubah image konsumen terhadap jeruk Matra dan membuka peluang pasar yang potensial.

Karakteristik buah jeruk siam Matra yang unggul tersebut ternyata juga belum dibarengi dengan penggunaan prosedur pemanenan hasil produksi yang benar (Gambar 1). Pindahkan hasil panen yang berulang-ulang dan tidak efisien tersebut menyebabkan penurunan kualitas buah saat sampai di tangan konsumen. Kurangnya pengetahuan pelaku agribisnis jeruk mengenai perlakuan panen menjadi alasan utama tidak diterapkannya prosedur yang tepat sehingga sangat diperlukan pembinaan dan penanganan khusus kepada seluruh pelaku agribisnis jeruk di Matra sehingga para pelaku agribisnis ini selanjutnya dapat menerapkan prosedur panen yang benar.

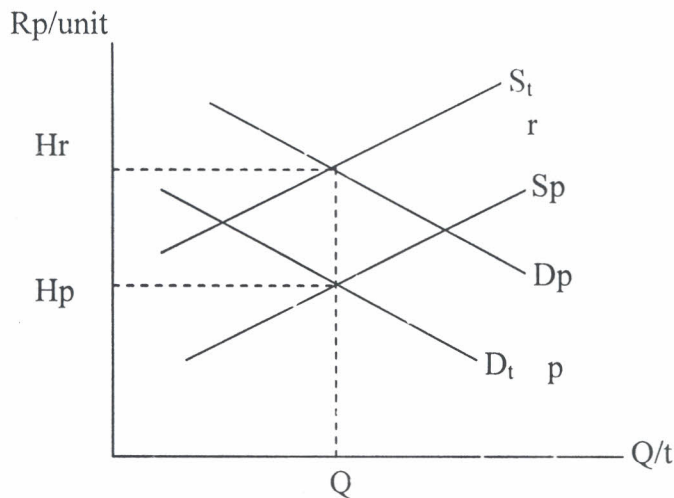
### PERMAINAN PEDAGANG JERUK YANG MERUGIKAN PETANI

Selain masalah penanganan panen yang tidak menggunakan prosedur yang tepat, para petani jeruk di Matra mengeluhkan harga yang rendah dan lambatnya kenaikan harga untuk mengikuti kenaikan harga di daerah pemasaran. Lokasi sentra produksi yang jauh dari daerah pemasaran sering dimanfaatkan oleh pedagang. Adanya mafia perdagangan jeruk tersebut menjadi masalah tersendiri yang merugikan petani karena mereka melakukan pembelian jeruk di daerah-daerah sentra yang jauh dari daerah pemasaran dengan harga yang tidak seimbang antar petani dan jauh lebih rendah dari harga pasar karena mereka hanya berkepentingan *profit oriented*. Di sentra produksi Matra kenaikan harga sangat lambat dan tidak pernah lebih dari Rp 50,- setiap kali naik, sedangkan di daerah pemasaran kenaikan cukup cepat dan cukup besar yaitu berkisar antara Rp 100,- sampai Rp 1000,- dengan biaya transportasi tetap sehingga kenaikan harga lebih banyak diterima oleh pedagang jeruk. Terbatasnya informasi yang diterima petani mengenai semua informasi tentang pemasaran khususnya kenaikan harga jeruk di daerah pemasaran menyebabkan mereka pasrah dengan harga yang diberikan oleh pedagang. Dalam pembelian jeruk di Matra, tidak ada tawar-menawar mengenai kesepakatan harga karena tidak adanya *bargaining position* petani. Petani tidak dapat meminta harga yang layak karena jika petani menolak harga yang diberikan pedagang maka pedagang akan mencari petani-petani lain yang masih banyak karena petani jeruk jauh lebih banyak daripada pedagang jeruk sehingga struktur pasar yang ada belum merupakan pasar persaingan sempurna.

Masyrofic (1994) menyatakan bahwa efisiensi pemasaran didasarkan pada margin pemasaran yang merupakan selisih antara harga di tingkat konsumen akhir dengan tingkat harga di tingkat petani. Semakin kecil margin pemasaran, menunjukkan saluran distribusi yang digunakan semakin efisien. Saluran distribusi

pemasaran yang efisien akan menghasilkan harga di tingkat konsumen yang semakin rendah. Hal ini menunjukkan bahwa dengan tingginya margin pemasaran di Matra yang tinggi maka saluran distribusi yang ada kurang efisien. Besarnya margin pemasaran di Matra tersebut selain karena ulah mafia perdagangan juga karena beberapa hal yaitu tingginya *marketing cost* dan *marketing change*.

Gambar 2 menunjukkan permintaan konsumen sebesar  $D_p$  yang menyebabkan permintaan pedagang perantara kepada petani hanya sebesar  $D_t$  dengan harga jual petani sebesar  $H_p$ . Pergeseran penawaran primer ( $S_p$ ) ke penawaran turunan ( $S_t$ ) disebabkan adanya tambahan biaya dan keuntungan pemasaran yang diambil pelaku pasar. Pada keadaan tertentu, margin pemasaran dapat konstan walaupun kuantitas yang dipasarkan berubah, dan pada kondisi lain margin pemasaran dapat bervariasi. Menurut Cramer (1991), jika fungsi pemasaran elastis sempurna (horisontal) maka margin pemasaran akan konstan walaupun permintaan meningkat. Bila fungsi penawaran positif dan margin berubah mengecil, maka permintaan turunan akan bergeser ke kanan. Dalam kasus di Matra, margin berubah membesar dengan kenaikan harga di tingkat konsumen karena penurunan produk sebanyak  $Q_1 - Q_2$ .



Gambar 2. Margin Pemasaran (Sumber: Cramer, 1991)

Keterangan:

H <sub>p</sub> : Harga di Tingkat Petani	S <sub>t</sub> : Penawaran Turunan
H <sub>r</sub> : Harga di Tingkat Pengecer	P : Produsen
D <sub>p</sub> : Permintaan Primer	R : Pengecer
D <sub>t</sub> : Permintaan Turunan	Q : Jumlah Produk
S <sub>p</sub> : Penawaran Primer	

Persentase biaya transportasi dan transaksi yang tinggi sangat mengganggu lalu lintas distribusi jeruk. Jika yang membayarkannya adalah pedagang pengumpul, maka akan dibebankan kepada petani dengan menekan harga pembelian produk dari petani sehingga harga yang diterima petani semakin rendah. Persentase margin yang diterima petani akan semakin kecil dan persentase yang kecil ini tidak akan memberi rangsangan lebih lanjut kepada petani untuk memelihara pertanaman dan usahatannya yang terlihat semakin banyaknya kebun jeruk di Matra yang tidak terurus dan semakin banyaknya petani jeruk yang beralih ke usahatani lainnya. Sementara itu apabila pihak yang membayarkannya adalah pedagang pengecer, maka akan dibebankan kepada konsumen sehingga konsumen harus membayar dengan harga yang lebih tinggi.

Hutabarat dan Setyanto (2007) menyatakan bahwa dalam kegiatan pemasaran produk pertanian, perbedaan harga di tingkat petani dan konsumen sangat ditentukan oleh jarak horizontal dari lokasi antara produsen dan konsumen dan jarak vertikal antar jenis produk atau "brand" produk dan banyaknya simpul pemasaran dalam rantai pemasaran komoditas. Biaya transaksi dan pemasaran merupakan sekelompok pos pengeluaran yang terdapat dalam selisih harga yang diterima petani dan harga yang dibayar konsumen. Beberapa penelitian telah mencatat bahwa persentase biaya transaksi dan pemasaran untuk berbagai komoditas pertanian sangat tinggi. Tergantung pada komoditas, ragam hasil pengolahan, definisi kegiatan pemasaran dan kesulitan pemilihan komponen biaya pemasaran, para peneliti mendapatkan hasil yang berbeda-beda.

## KESIMPULAN

Ada beberapa permasalahan yang menjadi kendala dalam sistem distribusi jeruk di Matra seperti lokasi sentra produksi yang jauh dari daerah pemasaran, minimnya sarana dan prasarana yang tersedia, kurangnya informasi yang diperoleh petani jeruk baik dalam hal budidaya, perlakuan panen serta pemasarannya dan adanya mafia-mafia perdagangan yang sangat merugikan petani. Berbagai permasalahan tersebut hendaknya menjadi perhatian bagi semua pihak guna dicari pemecahan yang sesuai.

## DAFTAR PUSTAKA

- Cramer, Gail L. 1991. *Agricultural Economics and Agribusiness*. Wiley. Canada.
- Fadeli, H. 2006. Analisis Pemasaran Jeruk Siam dan Prospek Pengembangannya. Skripsi. Fakultas Pertanian Universitas Jember.

- Hutabarat dan Setyanto. 2007. Komoditas Jeruk Indonesia di Persimpangan Jalan Pasar Domestik dan Internasional. Seminar Nasional Jeruk 2007. Yogyakarta.
- Masyrofi. 1994. Pemasaran Hasil Pertanian. Bahan Kuliah di Program Pascasarjana Universitas Malang.
- Nazir, M. 1999. Metodologi Penelitian. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Ngasarati, N. K. 2002. Tingkat Efisiensi Saluran Distribusi Pemasaran pada Usahatani Jeruk Siam di Kecamatan Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi Tahun 2002. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
- Soekartawi. 1993. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasi. Raja Grafindo Persada. Jakarta.