

Perjanjian No: 31/LPPM/2012-09/92-P

**A Descriptive Study of Rice Value Chain Actors in Indonesia
(case study Purwakarta, Karawang, Cikampek and Subang)**



**Disusun Oleh:
Maria Widyarini, SE., MT**

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Katolik Prahayangan
2012**

ABSTRAK

The role of rice price policy in Indonesia to stimulate rice productivity growth is facing some difficulties. These will give significant affect on the stability rice value chains. The increasing of rice price in the market is suspected by external factors such as weather, the decreased of rice supplies and so on. Practically, the increasing rice price is lower than the cost of rice planting. The issues which be discussed in this study concerns the factors influencing rice price fluctuation in domestik market. The price dynamics all related actors were analysed based on actors behavior on rice value chain using context mechanism output. This study contributes to the better understanding of price fluctuations more sensible that is the interrelation between conceptual theory with existing market conditions. The descriptive study is employed to figure out the rice price fluctuations within the rice value chains as described in Figure 3.1. indicates two components, namely decision making and social interactions among actors. In this stage, observations and interviews are conducted in order to get better understanding and to investigate with emphasizing on factors affecting price fluctuations and social interactions on rice value chains (behavioral of rice price transformation along value chain).

The rice marketing system along value chain has been done imperfectly due to (1) climate change ; (2) lack of capital (at farmers position) ;(3) information assymetry of rice price value chain (less transparency of market prices and costs provides an adequate market signals to middleman to take part on rice price; decision of selling and buying handled by middleman; price reflects cost of seller) ;(4) rice import and (4) inability of government to give sanctions to someone who violate (such as illegal rice import found in market, rice price fluctuations). But, the long working relationship/social relationship found among actors related such as trust, norm and role. These is Increasing scale of marketing efficiency of rice production facilities and processing works by having colaboration among actors such as rice field owner, saprodi shop, peasant labour, miller and middleman (trasher, retailer and wholesaler). Moreover, the growth of private label in rice retail and strong customer segmentation in retail market between rice premium and mid-range impose the rice competition among middleman (traders).

Further, work on value chain analysis allows structuration theory to be more critically examined in this context and the potential connections with other theoretical frameworks to be explored for the next research plan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 INTRODUCTION

The rice price in Indonesia is determined on the open market, moving naturally along the equilibrium law of supply and demand, but still BULOG intervenes through floor and ceiling prices to help promote some seasonal price stabilisation. One of BULOG's roles together with the Central Statistical Office, is monitoring prices over many years. As Indonesia has a number of rice varieties available, the government's task in controlling rice price fluctuations becomes more difficult. During the harvesting period, there have been frequently oversupplies in the rice market, and as a result, the farmer's rice did not absorb and sell well in the market. This makes the rice price much cheaper (Timmer, 2005) at the farm rice price level. Thus, it is indicated that the rice price is fluctuating from the farmer level to the end consumer.

Rice production is an important sector in Indonesia's development. The rice agricultural sector has a significant role to create food self-sufficiency, job opportunity, and to increase people's income, especially the peasants (Timmer, 2005). Thus, the Government of Indonesia is planning to overcome rice deficit by opening rice fields or creating other planting paddies' area. Timmer (2004) shows that the current political approach to stimulating productivity growth is through higher tariffs on imported rice, or an outright ban on imports. It means that the role of rice price policy in Indonesia to stimulate rice productivity growth is facing some difficulties. These will give significant effects on the stability of rice value chains. The increasing of rice price in the market is suspected by external factors such as weather, the decrease of rice supplies and so on. Practically, the increasing rice price is lower than the cost of rice planting.

The issues which will be discussed in this study concern the factors influencing rice price fluctuation in the domestic market. Most of these issues were analysed using time series models to test hypotheses about endogenous and exogenous explanations of rice price fluctuation (Borsey, B Wade et al, 1991; Kajisa, Kei et al, 2004; Chirwa, Ephraim W, 2001; Lorie, Henri et al, 2006; Ismet et al, 1998). The results of these issues cannot explain the price dynamics between actors related. Thus, in this study the price dynamics of all related actors will be analysed based on actors' behavior on the rice value chain using structuration theory. This study contributes to a better understanding of price fluctuations more sensibly that is the interrelation between conceptual theory with existing market conditions. Further, work on value chain analysis allows

structuration theory to be more critically examined in this context and the potential connections with other theoretical frameworks to be explored.

1.2 PROBLEM STATEMENT AND OBJECTIVES

As the rice price market mechanism is reflecting the interaction between rice demand, thus the availability of rice supply and government intervention which responsible on maintaining the rice price stability on rice market is important. Therefore, research question of this study are follows :

What factors determine rice prices fluctuations paid by consumers in comparison to those received by farmers ?

This research question explains the conceptual model of rice price fluctuations on rice value chains start from farmer (input production, planting and harvesting activities) to end costumers. Trading reflects marketing activities i.e buying and selling activities of unhulled, hulled rice from farmers, miller, retailer or wholesaler in rice supply chains. Market is one of a meeting point where costumer meet and do transanctions to rice trader.

In line with research question further analyse is conducted to answer:

How is the social interaction of rice value chains ?

This study focus on producer – trades - consumer interaction from a social network perspectives on rice value chains (in what way do consumer, traders and producer interact and come to an agreement on the price in rice value chain). Social interaction defines as a sequence of relations and mutual influences between different entities of a society (individual to individual or individual to group or group to group and group to individual) which has or no has connection with. This relations can be based on friendship, social relationship or political relations (Scott, 2001). The question start from both producers to end consumers networks how they express and exchange their concerns on rice value chains. Moreover, in rice value chains contain interaction flow of material, information, money and social relationships among others.

What are significant factors which are determining the rice prices over time?

This research question identifies factors which are determining rice prices based on time and place ; and further to describe and analyze factors that govern rice price setting in market, which include supply demand conditions, the influence of rice trade, the nature and extent of interactions through rice value chains, trading cost, the storage availability and the use of technology and innovation in rice farming

1.3 RESEARCH CONTRIBUTION

This study is expected will contribute on the following

- Development of social interactions on price fluctuations to discover pathways to better support for rice value chains
- Development of analytical study to get better understanding on behavior of rice actors in rice supply chains.
- The development of value chains theory dealing with a context where social interactions are important in addition to complex interaction between rice value chains organisations at the micro level (farmers) and macro level (government).
- Development of a better social relationship process in terms of collaboration and coordination of several actors in rice supply chains including government relationship.

1.4 STRENGTH AND WEAKNESS OF THE STUDY

Despite of rice is treated as political issue rather than economic issue; this study has several strengths. First, the study provides different views and analyse of how the functioning of rice value chain can be studied using structuration theory. This study will be able to describe price fluctuations phenomena more sensible. Second, the process analysis provides the better understanding on the mechanism of rice fluctuation. Third, the study focuses on rice actors behavior to determine rice price transmittion among related actors. As the weaknesses, this study might has limitation (Holweg and Pil, 2008; Jones and Karsten, 2008) which is lacking in offering explanations for the influences of factors that are independent on the social structure (for example an outbreak of pest attacked – wereng and rat). In some circumstances this limitation can be overcome by applying further research using structuration theory.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 RICE VALUE CHAINS

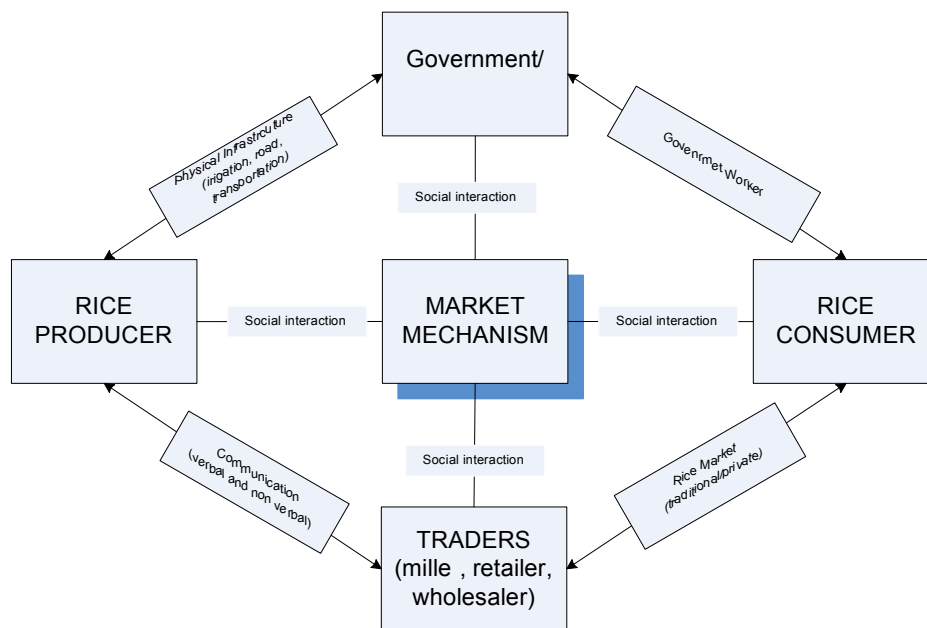
The Value chains of rice has also created a significant impact in the domestic rice price. As we know from many literatures that providing rice product in time and at different places in the market is very important, especially in Indonesia. The facts that import rice is cheaper than domestic rice price has give a negative impact to the farmers. Thus, the performance of a value chains of rice is related to its structure and strategies of the actors operating these chains or channels.

Value chain analysis is the sequence analysis of related business activities (functions) from specific inputs for a particular product to primary production, transformation, marketing and up to final consumption. In other words, we can say that value chains is perfoming several functions i.e start from producer (rice producer or farmers), processors (farmer or trader), traders (retailer or wholesaler) and transporter (transportation and storage are important functions in the rice channel distribuion system). Reffering to the description of the rice market in Indonesia, I would like to emphasize that there is some room for value chains based on informal collaboration concering exchange information and financial arrangement between farmers and rice traders and rice traders to others. This study will be applied for analyzing in more detail all types of agents/actors that perform different chains functions in the rice domestic market in Indonesia.

Tabel 2.1 Value Chains Research Development

Value Chains Theory Development	
Integration of Value Chains to other theories or models	
Lewis and Suchan, 2003; Chang Hung, 2004; Van der Vorst, 2002; Mardianto et al, 2005; Gumbira-Said, 2010; A.Gyau, 2008; Fischer and Reynolds, 2010; Revoredo-Giha and Leat, 2010; Li, Sheng and Liu, 2010	
My research position	- To have better understanding on behavioral issues of rice actors created by value chain analysis.

The roles and interest of actors begin from rice producer to rice consumer through rice market mechanism. The rice market mechanism reflecting the interaction of rice information, trader (marketing intermediaries actors) and government (Bulog, Ministry of Agriculture, Ministry of Public Works and Ministry of Trade and Creative Economy).



Graph 2.1 Rice Actors Iteration

2.1.1 Agriculture Value Chain

An idea of “value chains” introduced by Michael Porter (1985) has received thought in agricultural sectors in recent years due to a number of economic factors response and customer trends affecting agrifood enterprises. Many researchers, organizations and companies define value chains differently. Generally, these definitions employ terms such as “partnerships”, “alliance” and “collaboration” among actors related and focus on adding value to increase market share or to satisfy consumer demand (Keyser, 2006). Value Chain (GTZ, 2008) defines as (1) the sequence of related business activities from the provision of specific inputs for a particular product to primary production, transformation, distribution and up to end user for consumption; (2) a business model for particular commercial product using a particular technology and a way of coordinating production and marketing; (3) the set of enterprises that perform these functions i.e. the producers, processors, traders and distributors of a particular product. Keyser (2006) supports GTZ definition by stating that a value chain is a mutually beneficial partnership among all players involved in the production of a product in which each partner contributes and shares knowledge, information and contributes expertise to improve (differentiate) the final product to better satisfy consumer demand relative to the chain’s competitor. Value chain must efficiently “add value” to the product for the benefit of all involved in the chain; value that is determined by the perceptions of the consumers

The value chain must efficiently “add value” to the product by an interdependent value chain partnership to benefit of all actors involved in the chain;

2.2 DISTRIBUTION CHANNELS

There are many definitions about marketing for agricultural products. Agricultural marketing is a consecutive events or service done for moving (distribute) an agricultural product from the producer to the customer (Ratya, 2004; Mubyarto, 1995; Ade Supriatna, 2002; Agricultural Marketing Series, GS - 1146). Distribution influences almost each aspect in our daily life. It means that there are two or more parties want to exchange something for another thing, it can be said that there is a distribution process. Distribution begins from the need of prospective customer or buyer. For instance, when the farmers decide to sell the husk paddy ready to be harvested to other related parties, there is a distribution activity such as the exchange of husk paddy with rupiah as the profit to other related parties. The

farmers' need is the money and the need of other related parties as the merchant is the harvested husk paddy.

The growth of economy sector since 1970 gave consequences towards the effort to increase efficiency and effectively of agricultural product distribution. The distribution activity is said to be effective in terms of prosperous economy. Because, it is hard to do as generally as producers and customers are often separated by time, place, information and value. These separation appears the gap among distribution activity once distribution process or exchange products occur.

Cannon et al (2008) said that there is a macro distribution function of universal functions of distribution to handle the gap. The function covers purchasing, selling, delivering, storage, standardize and judgment, financing, risk taking and market information (Beckam and Davidson, 1967). The function manner is done by and to whom can be different in many countries and valid to economic system (Lyon and Thompson, 1993). Indonesia agricultural product, buying function means seeking and evaluating product; selling function covers direct selling i.e farmer to village traders, farmers to penebas, farmers to Village Cooperation (Koperasi Unit Desa), or farmers to milling owners (Arifin, 2004; Daan et.al, 2010; Natawidjaja, 2001; Kitano et.al, 1999).

Buying and selling activities are part of distribution function. These function relates to delivery and transportation activities. Distribution activities consist of several activities such as the movement of goods from one place to another places; storage function means involving goods storage to the need of the customers; standardized function and selection involve selecting agricultural production based on the measurement and quality; financing provides money and credit needed by the production process; storage and selling agricultural production (Arifin, 2004; Hoos, 1951). During the distribution activities, risks possible occur in every activity take place. It means distribution actors responsible to take over uncertainty risk.

Indonesian farmers generally risk taker, because the farmers are taking all risk when farmers decide to plant rice until the harvesting time (it is called failure harvesting process) and storage (the harvesting quality risk is broken unhulled rice) of product. But, when there is a transaction on the customers' level, so the risk that is faced by the farmer is purchasing price risk. The function of market information to inform rice price at the market (occurs during transaction process known as market price information),

never went to the farmers. The farmer often get loss or even if they get small amount of profit, the profit percentage for the minimum among all the related parties in the distribution channel (Dwidjono, 2001).

2.3 ACTORS IN RICE VALUE CHAIN

This study divides participant of actors in rice supply chain into three groups namely government, broker or trader (middleman) and farmers. Analyzing of rice value chain are intended to provide a systematic knowledge of the flow of the good and services from their origin place to their final destination, including information and price flow. The participant of rice value chain are someone or those who performs physical distribution functions in order to obtain economic benefits as follows :

Government (BULOG or state owned enterprise)

Bulog has a role to keep rice stock, rice availability and stability of rice price in the market. Bulog obligation is buying farmers rice using government buying price schemes. But, Bulog has no longer able to buy rice farmer production, because government buying price is not competitive compare to broker or trader or retailers (including wholesalers).

Broker or Trader

These agents are working for a profit (commission). They performed their job at all levels of distribution channel. They can start their activities from beginning (as capital provider for farmers) and until end customers. Typically, they work for percentage of different price of selling and buying (so called as profit margin). Broker or trader bring buyers and sellers together and assist in negotiations on a more ad hoc basis; but others may operate as auctioneers, on behalf of wholesaler or retailer (trader at village level, sub district and district levels). Mostly, purchasing or selling agents have a good relationship between buyers in Indonesia and payment done by cash. Only trader or broker who has sufficient capital or cash possible sustains cash transaction. Brokers or traders who have limit cash flow are working part time as “ojeg” or building or road construction workers at sub district or municipality area.

Assembler or Transporter

Assembler or transporter links between rice farmers to broker, traders or retailers. Transporter collects smaller amount or lots of rice production (rice crops) by his own capital from villages or sometimes he was hired by sub district retailer to deliver rice crops to other province market (in this study is Pasar Johar Karawang and Pasar Caringin Bandung). It can be said transporter is the first link between the farmer and other middleman (retailer or trader).

Retailers

There are different functions of retailer namely retailer at villages or sub district area and retailer at provinces area (pasar induk). The main activity of retailer at sub district or villages is buying rice crops in certain quantity from farmers and sell to wholesaler. Retailer at province areas will buy wholesale rice and sell to consumers (warong, kiosk etc) at convenient locations and times in various forms and quantities. Sometimes, retailers also travel to assemble in rice production areas. At harvest time in particular, when the villages in the neighborhood of the market hold surpluses, retailers prefer to purchase directly from the millers.

Wholesaler

Wholesaler concentrates the various loads and put rice into large or uniform units. Most wholesalers warehouse are located in provinces area. Wholesaler calculates price formation based on qualities (rice grading) and type of rice. Wholesaler also provides information to suppliers (farmers, rural assemblers) and assumes to a varying degree the risks associated with the transfer of property rights attached to the goods and services being bought and sold. Sometimes, he provides and facilitates mass and specialized storage operations, transportation and in general, subsequent distribution operations which is involving retailers. The distinction between wholesaler and retailer is wholesaler concern with the activities of those persons which sell to retailers and other merchants and commercial users, but do not sell in significant amounts to end consumers. But, sometimes rural assembling traders accumulate rice production areas to sell to collecting wholesalers, who carry the commodities to large towns. Once he arrives, he will sell to distributing wholesalers, who in turn sell to retailers.

Millers

Rice miller or processors have a very important role in the distribution (value chains) channels. They transform unhusk paddy to mill rice. The quality of rice in the market depends on the quality of rice (paddy) processing. In some areas, miller owners are also rice trader/ wholesaler. They buy paddy or

unhusked paddy directly from the farmers or rural assemblers, after milling they sell the milled rice to wholesalers or retailers.

Rice Farmers

Rice agricultural sector is believed to be a sector that is able to absorb quite a large number of workers. The number of human resources involved in agricultural sector from the production activity, postproduction (rice milling process, storage, transportation) up to rice distribution in the market will absorb more workers. Sidik (2004) states further that the absorption of unskilled workers in the village sector is potential to decrease the population density in the city on condition that it is supported by the agricultural policy which is pro farmers so as to be able to increase agricultural production. Indonesia farmings are using a simple technology start from planting period until harvesting. The availability of paddy land area is an important asset for farmers and also a key determinant of farmers wealth as farmers household is a net buyer or seller of rice (Timmer, 2004).

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 RESEARCH METHOD

The case research method is considered by Miles and Huberman (1998) and Yin (2003) suitable for the following objectives (1) to answer the research question on how and why, (2) researchers can not manipulate the behavior involved during the process; (3) researchers want to get a picture of the contextual conditions associated with the phenomenon. A case research method complemented with a meta-theory (theories whose subjects matter is to explain a theory) is employed in this research. Taylor (2005), Fernie and Thorpe (2007) and Holweg and Pil (2007) stated that this method appropriate with structuration theory.

The research framework is developed using the case research method as proposed by Miles & Huberman (2008) and Yin (2003). Based on Figure 3.1 research stages are implemented in these study (1) analysis rice price fluctuations phenomena (2) understand the processes and environment of “the current state” of the rice value chain (information flow including decision is made by actors, negotiation process among actors, etc), and (3) also identify some key factors relevant to the rice price fluctuations through descriptive study. This research is intended to investigate rice fluctuation phenomena empirically (Yin, 2003) and interviewes, observation and FGD to related actors (farmers, trader, government and consumer) are conducted during data collection. The phenomenon of rice price fluctuation is studied using a research framework as defined in Figure 3.1.

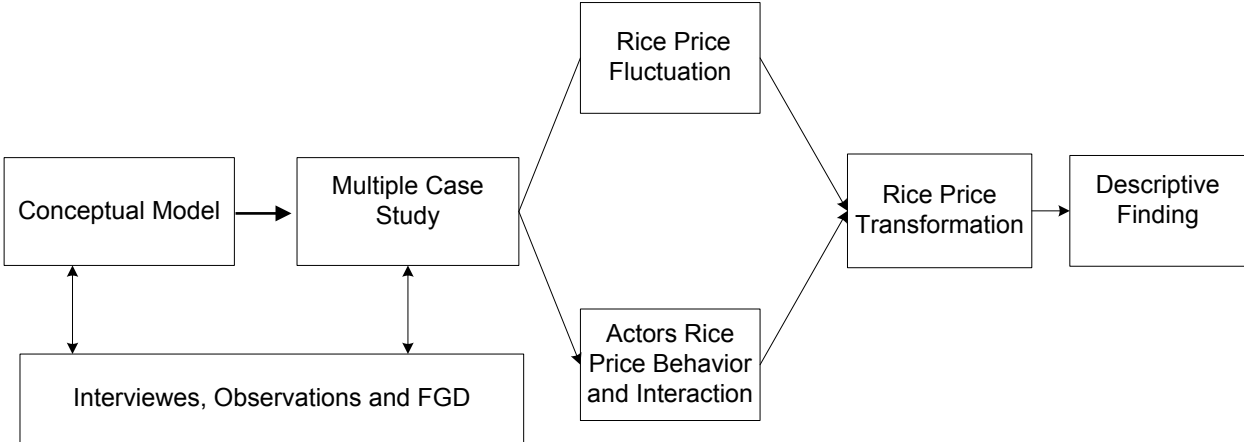
Descriptive study

Descriptive study is employed to figure out the rice price fluctuations within the rice value chains as described in Figure 3.1. Figure 3.1 indicates two components, namely decision making and social interactions among actors. In this stage, observations and interviews are conducted in order to get better understanding and to investigate with emphasizing on factors affecting price fluctuations and social interactions on rice value chains (behavioral of rice price transformation along value chain). All qualitative data collects in this stage are explained and analysed using CMO (Context-Mechanism-Output) pattern configuration (Pawson and Tilley, 2007). CMO is a contextual approach in which

qualitative investigation in a selected of case studies promote a conceptual model. This conceptual model gives great importance to contextual factors in understanding causality in rice value chain (Pawson and Tilley, 2001; Gill and Turbin, 2001).

The COM helps reveal how interaction of an intervention in rice value chain in Figure 3.1 with a specific context triggers reactions (mechanisms) cause certain outcomes to occur. The CMO outcomes use to design data collection protocol (Yin, 2003). The protocol study is designed to help in formulating the research questions. This study is aimed (1) to get more information among actors interaction; (2) to identify social relationship of actors in rice value chains. and (3) to investigate selected variables to be analyzed further.

3.1 Research Framework



Based on Yin (2003), some cases (with extreme or unique circumstances) were explored to describe rice price fluctuations phenomena, understand the processes and environment of “the current state” of the rice value chain, and also identify some key factors relevant to the rice price fluctuations. Therefore, gathering qualitative data is needed by conducting an individual in-depth interview. The strong point of in-depth interview is that it produces communication (more than spoken words) between interviewee and the researcher (Newing, 2011; Walliman, 2006). The interviews session will depend on the situation, thus semi-structured and informal interviews perform individually with several informants (distribution intermediaries actors such as transporter, miller, retailer and wholesaler), consumers and rice producers. This study also conducts observation (watching what people do – non verbal

communications, listening to what they say and asking for clarifications – verbal communication) during the research. This techniques is employed to check the behavior of actors of what they do, they say and they discuss (Walliman, 2006). The output of stage one is descriptive findings which is analysed using pattern matching analysis, within case analysis and enfolding literatur. Three main phenomena are studied in descriptive study as follows:

1. Rice Price Fluctuations reveal how rice fluctuate and convey among rice actors
2. Actors Rice Price Behavior and Interaction describes how actors interact and behave dealing and determining the rice price fluctuations in rice value chain.
3. Rice Price Fluctuation Mechanism identifies factors that govern rice price setting in market, which include supply demand conditions, government influence of rice trade, the nature and extent interactions through rice value chains, the storage availability and the use of technology and innovation in rice farming.

During this stage, once research problems are clarified using CMO pattern configuration, then literature studies undertake to identify important concepts and relationships among actors behaviors in rice value chains. The outcome is a conceptual model that provides a basis for the design of the data collection protocol which will be tested and refined. All theory relates with research question study in this stage are used to develop criteria for the selection of the case studies. Data in the form of interviews, field observations and documents are collected over the period of the study. Preliminary data analysis is taking into account after each interview and in-depth analysis undertakes during fieldwork.

3.2 CASE SELECTION

As unit analysis of this research is rice value chains, therefore the use of multiple case study is preferred. Case selection will be based on criteria that is used to select the case and how many cases should be studied. A case will be defined as an instance of a broader phenomenon or as part of a larger set of parallel instances. CMO employs in this study, therefore case selection covers three important components : context – mechanisms – output of rice value chains. For this study, all actors (farmers, traders, customer and government) in rice value chains are treated as important informants. The behaviors and interactions made by actors are the embedded units of analysis in this study. In relation to the level of uncertainty faced by actors is high primarily due to the influence of external factors. Important theoretical characteristics of the case study emerge during the investigation. An experienced

rice value chains researcher, an “informal gatekeeper”, short-listed 10 cases in rice fluctuations. Each is reviewed and four to six cases are selected and observed over period of this research. All informants will be contacted by telephone, visited and asked if they are willing to discuss their involvement in the study. A research outline and purpose of the study, the method, time frame and time commitment send to informants in preparation for a pre-study interview and preliminary briefing. Once they agree to be involved and permission is obtained to tape then interviewes execute.

3.3 SOURCES AND DATA COLLECTION

In the descriptive study, research data is collected based on interviews and FGD with all actors relate with rice supply chains. Also observation of consumer and trader activities are conducted during this research. Monthly intervals use during this study based on argumentation that actors can remember their tactical decisions over this time frame. The semi-structured-interview or interview guide are most appropriate data collection method for studying rice price phenomena and actors behavior and interaction. During the research, interview and observation protocols are developed and used to guide and to ensure that all essential and important information regarding proposed research model (research hypothesis and research propositions) are recorded and collected well. The observation activities are drawn according to verbal communications (what people say i.e discussed attributes indicating consumers, traders and producers related with rice price and rice demand. All topic conversation indicates type of relation and importance of social interactions and non verbal communication (i.e buying and selling strategies including dominance in conversation, gestures and etc). Also, two observation technique conduct, being participant observation and detached observation are used during this research. Detached observation uses more than being participant observation, because it implies more objective and systematic way of observing.

In the case study research, the primary data (i.e interviewes with consumer, traders, government and rice producer) and secondary data (data given by the official government) are collected (see Table 3.1). Secondary data is collected through observations and documents (Yin, 2003). For some importants issues, probing and active listening are used to obtain more information. Multiple forms of evidence possible to be used in this study as a form of triangulation to confirm findings. Any evaluations during this stage are identified along with the factors related with CMO pattern configuration. Interviews are required one to two hours to complete.

Table 3.1 Research Data Source

Methods	Source and Time Allocate	Context	Mechanism	Output
In-depth Interview	Rice Retailer (pedagang beras) at traditional market (private and public), warung (kiosk) and modern retail market Time allocate : One to two hours per one informant	Buying and selling process	How a selling buying price is defined	Selling and buying price decision
		Location	Where does the source of rice	Buying location
		Rice Quality	How the quality and quantity is determined	Factors affecting quality
		Rice Payment	What is the rice payment mechanism	Payment pattern
		Risk	How does he/she consider the risk (finance and non finance risk)	Risk perceive (risk taker or risk avoider or indifferent)
		Competition strategy	Does he/she consider competition (barrier to entry and exit)	Competition interaction among actors
		Warehouse	How does he/she manage inventory	Inventory management
		Rice retailer / middleman	How many intermediaries involved in his/her activities (selling and buying)	Amount intermediaries involved
		Information	How does he/she manage the information received	Information flows
In-depth interview	Rice wholesaler (central distribution market and rice distributor) Time Allocate : One to two hours per one informant	Buying and selling process	How a selling buying price is defined (price determination).	Buying and selling price decision
		Rice Quality	How the quality and quantity is determined	Factors affecting quality
		Rice Payment	What is the rice payment system	Payment pattern
		Risk	How does he/she consider and perceive the risk (finance and non finance risk)	Risk perceive (risk taker or risk avoider or indifferent)

		<p>Competition environment</p> <p>Warehouse capacity</p> <p>“lapak” or “pasar induk” player</p> <p>Information</p> <p>Actor Interaction</p> <p>Trust and social Norms</p>	<p>Does he/she consider competition and negotiation on rice price</p> <p>How does he/she manage inventory</p> <p>How many agents or actors involved in his/her activities (selling and buying)</p> <p>Does the rice information affect selling buying activities</p> <p>Does he/she have a direct or indirect relationship or interaction with traders</p> <p>How do they value their trust (social) relationship among related actors</p>	<p>Competition and negotiation interaction among actors</p> <p>Inventory management</p> <p>Amount of intermediaries involve</p> <p>Information flows</p> <p>Social interactions</p> <p>Relationship based on trust and fairness</p>
In-depth Interview	<p>Rice farmer</p> <p>Time Allocate : One to two hours per informant</p>	<p>Buying and selling process</p> <p>Rice Quality</p> <p>Rice Payment</p> <p>Risk</p> <p>Competition strategy</p> <p>Warehouse capacity</p>	<p>How a selling buying price is defined (price formation process including buying selling pattern).</p> <p>How the quality and quantity is determined</p> <p>What is the rice payment system</p> <p>How does he/she consider and perceive the risk (finance and non finance risk)</p> <p>Does he/she consider competition and negotiation on rice value chain</p> <p>How does he/she manage inventory</p>	<p>Buying and selling price decision</p> <p>Factors affecting quality</p> <p>Payment pattern</p> <p>Risk perceive (risk taker or risk avoider or indifferent)</p> <p>Competition and negotiation interaction among actors</p> <p>Inventory management</p>

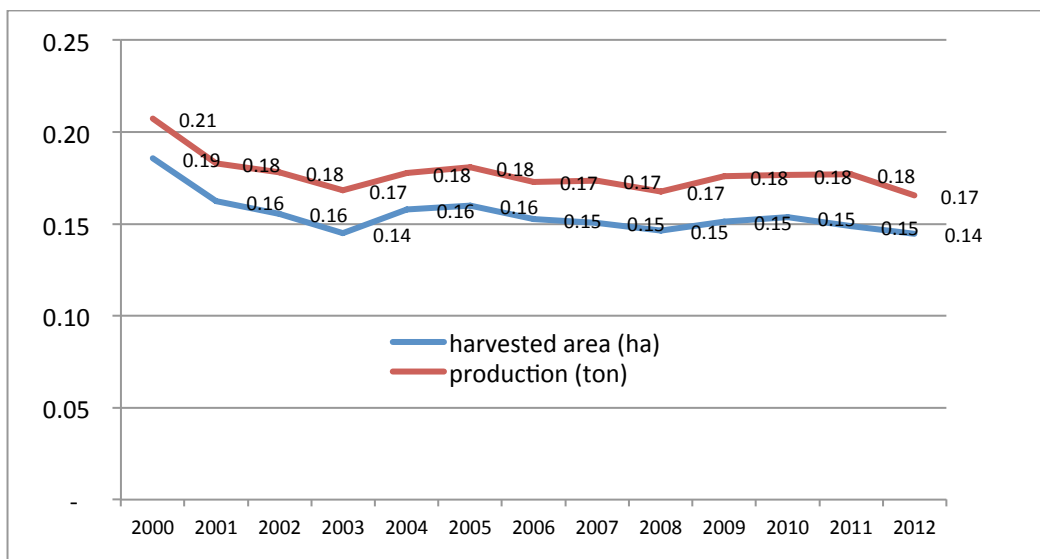
		<p>Broker at village area</p> <p>Information</p> <p>Actor Interaction</p> <p>Trust and social Norms</p>	<p>How decision are made between broker and farmer ? (selling and buying)</p> <p>How does he/she manage the information How does the information affect selling buying activities</p> <p>Does he/she have a direct or indirect relationship or interaction with farmers</p> <p>How do they value their social relationship among related actors</p>	<p>Decision pattern</p> <p>Information flows</p> <p>Social interactions</p> <p>Trust relationship</p>
In-depth interview	<p>Government agencies (bulog, disperindag, local government)</p> <p>Time Allocate : One hour per informant</p>	<p>Buying and selling process</p> <p>Legitimation Resources</p> <p>Rice Price Control</p> <p>Domestic Market Information</p> <p>Distribution Channel</p> <p>Managing actors interaction</p>	<p>How they manage selling buying activities among trader</p> <p>How do they define role,rules, responsibility and norms related to rice</p> <p>How do they define and manage price fluctuation</p> <p>How they manage price information</p> <p>How do they explain about structure of rice distribution channel</p> <p>How do they implement rules or regulations that coordinate market exchange</p>	<p>Buying and selling price decision</p> <p>Standard operating procedures and job descriptions</p> <p>Market Price Mechanism and Regulation</p> <p>Information System Management</p> <p>Distribution (chain) pattern</p> <p>Rules of conduct</p>
Focus Group Discussion	End rice consumer	Price fluctuation	How do they perceive and receive the price	Buying decision process

	Time Allocate : three hour per informant		How does rice price fluctuations affect selling buying activities	
Observation	<ul style="list-style-type: none"> - Traditional market (31 public market and 4 private market in Kota Bandung) - 3 – 4 modern retail market in Kota Bandung - 30 warung (kiosk) - 1 central market and 10 rice distributor (warehouse) - paddy field, miller, saprodi shop 	<ul style="list-style-type: none"> - Interaction pattern - Warehouse capacity and inventory management - Cash flow (capital) pattern - Bargaining process 		
Documents	<ul style="list-style-type: none"> - previous research studies - government official website (BPS, Deptan, Depdag, Dinas Pasar) 	<ul style="list-style-type: none"> - Government regulation (- Related previous research findings - Published documentation (crops, area harvested, saprodi availability, bulog buying price 		
Focus Group Discussion	<ul style="list-style-type: none"> - Serikat Petani Pasundan - Serikat Petani Karawang - Asosiasi pedagang beras kota bandung <p>Time Allocate : Two to three hours</p>	<p>Issue or topic discussion :</p> <p>Rice price determination; social relationship among actors; government rules or regulation</p>		

BAB IV DATA ANALYSIS

Karawang, Purwakarta and Subang are rice national producer in Indonesia. These region is part of west Java Province, known as one of rice productive harvested area in Indonesia. Indonesian Statistics of Rice (BPS, 2012) noted that Indonesia rice productivity though increase but only in a small percentage. The government is trying to regulate by implementing Undang Undang Pangan to protect rice farmer producer and rice end consumer. Graph 5.1 describes the percentage contribution of West Java Province to Indonesia in terms of rice production and harvested area.

Graph 5.1 Contribution of Rice Production and Harvested Area of West Java Province to Indonesia



Source : BPS, 2012

Graph 5.1 shows during 11 period of years, rice production from West Java Province were volatile (tend to decrease). It is also supported from the decreasing of yearly percentage contribution of harvested area. This condition is worsened by the changing rice field become infrastructures (such as toll roads) or housing areas.

As we known that rice industries feature differing grades of integration from famers as rice producer to consumer. Long working relationship/ social relationship among actors are based on trust, norm and

role. Trust among farmers can be found during planting until harvesting area. The farmer adhere the cultural norm about social relationship (good cooperation and collaboration) among labour. The role of farmers and its labour has defined long time and not changing by time. The government officers work based on standard and operating procedures from their office with adopting reactive pattern (actions) to the problem occurs instead of preventive actions.

- Rice economics policies - position of rice and trade in Indonesia economy (including government subsidies)
- Cultural norms impose general values to stakeholders with specifically at farmers level. Farmers not only think and act based on margin, but based on how they fulfill their needs (foods, shelter and etc). The social interaction among actors include information exchange, adjustment of actions, construction of shared trust, norms and values.

Major drivers of pricing

- The main factor that affects price transformation through the chain is the market price which is driven by intermediate actors power. The price fluctuation of unhulled paddy price are caused by (1) the the nature of unhulled paddy is influenced by season and (2) farmers are price taker due to the limited amount of farmers capital owned to delay the selling transaction.
- The rice price (including unhulled paddy) is part of market mechanism. Farmers are unable to set the price and time for selling their products. Thus, the rice price fluctuation give more benefit to the middleman than farmers.
- The higher rice price fluctuation gives an opportunity to the wholesaler to control the price by delaying sell the rice into the market. This situation can manipulate the farmers by not giving real price information to the farmers. Thus the price transmission along value rice value chains is assymetry.

The value chain integrations – actors integration models

- Complexity of the chain is showed through many different processing margins – margin costs changing over time, no appropriate one price for farmers. Farmers perceive the price as cost to the seller and tend to receive the decision.
- Less bargaining process at farmer level – price reflects bargaining power of stronger side, representing by wholesaler in Pasar Induk.

- Retail modern market has a power to control (1) timing of new rice procurement round (2) quantity contracted with each rice supplier and (3) well informed on suppliers' costs
- Wholesaler has capability to delay selling the products because they certain about (1) the rice price market information (2) total output needed and (3) whom they will supply to
- The volatility of input price (along rice value chain; both producer - middleman (trasher, miller, wholesaler and retailer) push the more rice price asymmetry.
- **Harvesting**
 - Quality of harvesting is determined by the middleman and season, not by the farmers.
 - Payment system is cash and carry. Bargaining power between farmers to trasher or farmer to milling owner are not based on negotiation, but on price information. Farmers think at cost + margin, while middleman (miller or wholesaler) think at margin+transportation+marketing (or distribution) cost.
 - The relationship between farmers to middleman are mediated by broker. Broker gives information to farmers about the buyers and the price and broker will deliver the information to middleman such as miller or wholesaler.
 - Farmers has no inventory handling or stocking system. Middleman has warehouse to storage their unhulled rice (gabah kering panen atau gabah kering basah atau gabah kering giling).
 - Farmers adopted simple technology though technology of rice planting and harvesting to improve the quality and reliability of products were introduced by government officers.
 - Capital intensity in rice warehouse system is changing cost structures
- **Marketing**
 - Information asymmetry occurs at farmer level (price reflects cost of seller) until wholesaler level. Less transparency of market prices and costs provides adequate market signals to middleman
 - Price reflects bargaining power of stronger side, namely wholesaler in Pasar Induk. They have ability to storage in huge amount and decide when, how and to whom.
 - Market dynamic shown at pasar induk in which many wholesaler but similar price buying or selling to many retailer. Retailer power is less compare to wholesaler

- The growth of private label in supermarket impose rice retail packaging its products based on amount customer needs.
 - Greater concentration of the retail markets for rice products in supermarkets
 - Strong segmentation in retail market between rice premium and mid-range.
 - Direct contact between actors (social interaction) is considered to result in a shared definition about quality and price transformation
- **The influence of trade**

Rice industry estimates the use of warehousing systems to control its price in the domestic market. The rice industries feature differing degrees of integration from producer to consumer. Unstable rice production impacts on price fluctuates among actors. The Indonesia government still adopting shortage situation will support by import from overseas (bilateral and multilateral agreement : opening rice import and export). Government also determine the rice quality grading system on the market.

The quality of data

An analysing of price transformation through the value chain in rice industry is made difficult not only by the complexity but also by nthe relevance of available data source. Increased concetration of input production until trading system for only type of rice (IR 64) along with greater role played by rice actors in value chains, reduces the overall data that is available in the industry. At the same time as reported that wholesale price series are relevant as barometer of the domestic rice market, less bargaining power is shown at the farmer level.

Geography factors

- Transportation infrastructure
- Structure of farms (size, capital, ownership)
- Climate change

Value Chain Integration

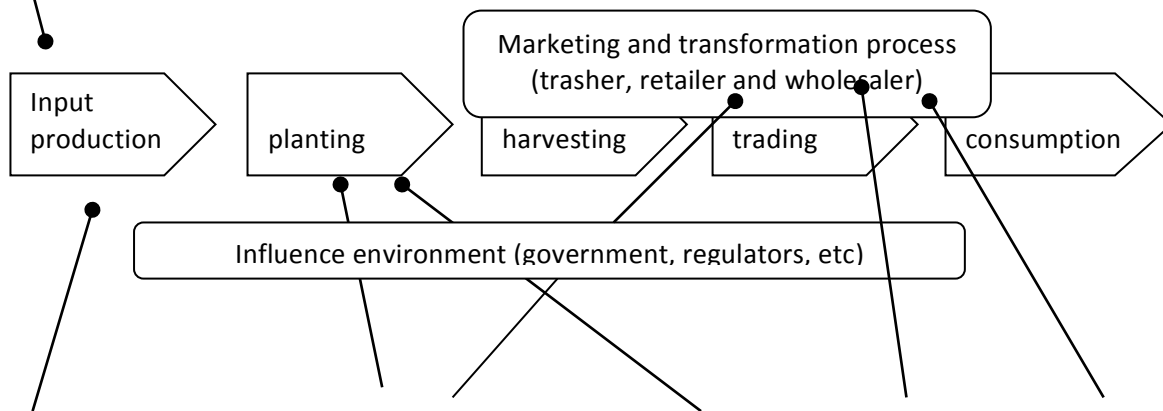
- Increasing integration of production, planting, harvesting and trading along the chain.
- The management of paddy to rice production through the chain is affected by the middleman
- Most of rice producers integrating through marketing alliances
- Increasing scale of marketing efficiency of rice production facilities and processing works by having collaboration among actors such as rice field owner, saprodi shop, peasant labour, miller and middleman (trasher, retailer and wholesaler)
- Farmers higher dependency to middleman along the marketing chain

The marketing approach

- Quality grade and price are defined by middleman
- Adopting payment system cash and carry
- Decision of selling and buying handled by middleman
- Information asymmetry at farmer level (price reflects cost of seller)
- Price reflects bargaining power of stronger side
- Market dynamic shown at pasar induk

Retail market dynamics

- The growth of the private label in rice retail packaging
- Greater concentration of the retail markets for rice products in supermarkets
- Strong segmentation in retail market between rice premium and mid-range)



Equity owner saprodi shop farmers

- Availability of seed, fertilizer, pesticide, land are supported by local saprodi shop; buying mechanism can be cash and carry or credit

Cultural and social factors :

- Long working relationship/ social relationship among actors : trust, norm and role
- Rice economics policies : position of rice and trade in Indonesia economy (including government subsidies)
- Cultural norms impose general values to stakeholders
- Social interactions includes information exchange, adjustment of actions and construction of shared trust, norms and values

Technology and innovation

- Technology of rice planting and harvesting to improve the quality and reliability of products were introduced
- Capital intensity in rice warehouse system is changing cost structures
- Less transparency of market prices and costs provides adequate market signals to middleman

Trade impacts

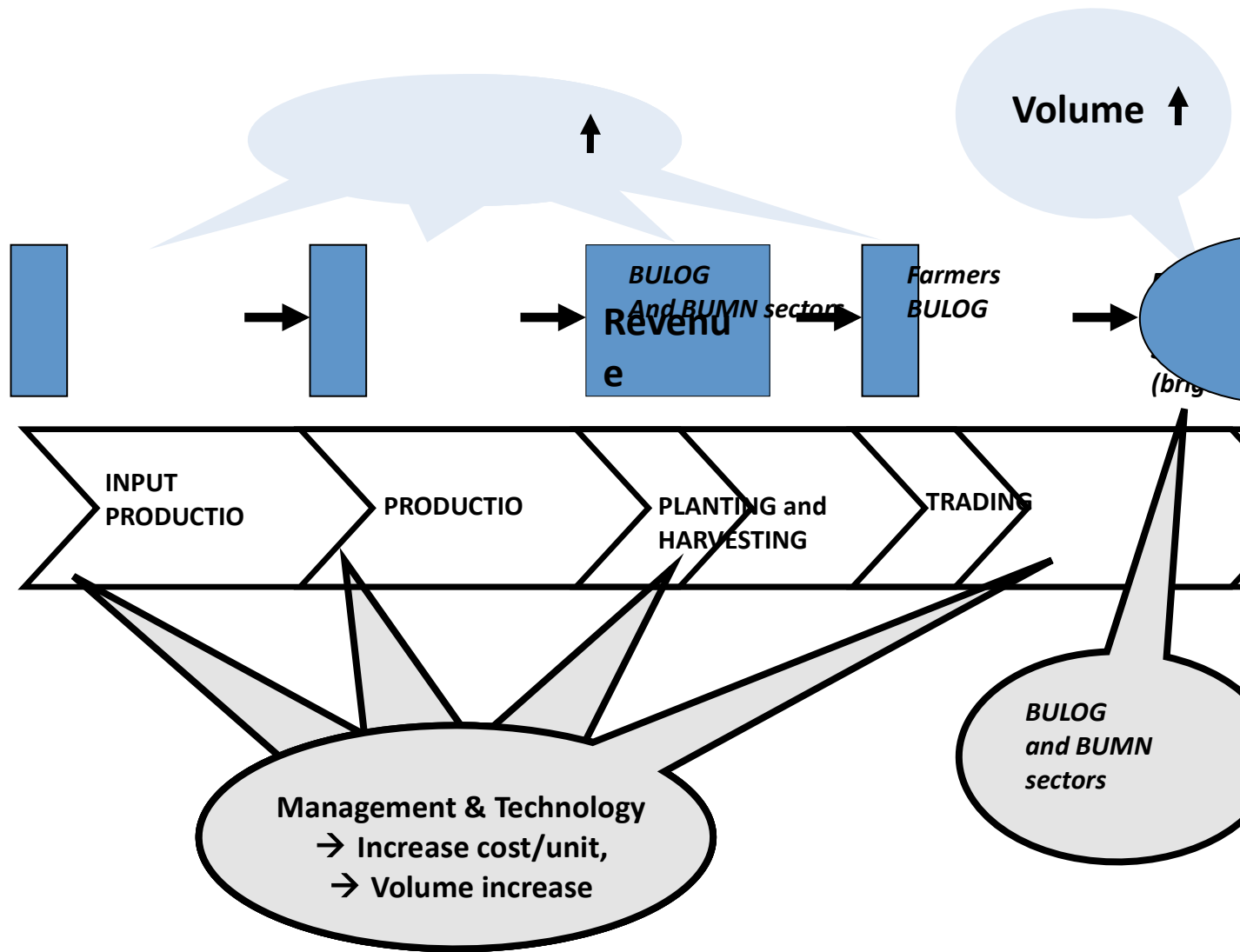
- Unstable rice production : price fluctuates among actors
- Bilateral and multilateral agreement : opening rice import and export
- Rice quality grading system

WHAT CAN BE CHANGED ?

Area identification which can be increased in terms of



Cost Production Strategy



BAB V CONCLUSION

Most farming system in Indonesia has been done efficiently in terms of production based on their land area. Unfortunately the rice marketing system has been done imperfectly due to (1) climate change ; (2) lack of capital (at farmers position) ;(3) information assymetry of rice price value chain (less

transparency of market prices and costs provides an adequate market signals to middleman to take part on rice price; decision of selling and buying handled by middleman; price reflects cost of seller) ;(4) rice import and (4) inability of government to give sanctions to someone who violate (such as illegal rice import found in market, rice price fluctuations).

From the farmers perspectives, inability of them to get real information of rice price at the market is important. Since the farmers bargaining power are less then they are less profit receiver. The big profit receiver is trader at Pasar Induk (wholesale rice market). This situation is worsened by the inability of farmers buying miller and having warehouse to increase their bargaining power of rice. But, the long working relationship/social relationship found among actors related such as trust, norm and role. These is Increasing scale of marketing efficiency of rice production facilities and processing works by having collaboration among actors such as rice field owner, saprodi shop, peasant labour, miller and middleman (trasher, retailer and wholesaler). Though the social relationship has been strengtened their cooperation but still farmers receive less benefits compare to others actors in value chain. Moreover, the growth of private label in rice retail and strong customer segmentation in retail market between rice premium and mid-range impose the rice competition among middleman (traders).

Based on the research findings, I would like to give some suggestion as follows (1) The government should increase rice productivity especially to the fertile paddy fields area; (2) Infrastructure should maintain properly (irrigation channels, road and so on) ; (3) intensive dialogues between private and public sectos in terms of sectoral economic policy to discuss indonesia rice dependency ; (4) government rice price control mechanism and (5) crops insurance programme for farmers should be implemented to protect farmers from climate changes. All actors rice value chains can collaborate properly under government attention to determine right quantity , right price and right place (graph 4.1) . All actors must be benefited equally In order to decrease market information.

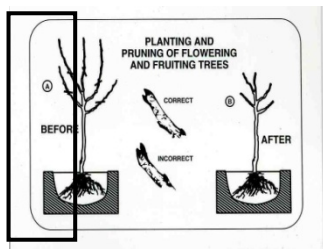


Graph 4.1 Rice Strategic Issue

Planting material



Jasa Transportasi



End Consumer



Know-how



Teknologi



Pengepakan



REFERENCES

Acosta, Lisbeth A and Masaru Kagatsume : ASEAN Rice Sector in the WTO: Analysis of Demand and Supply in a Liberalized Trade Environment, ASEAN Economic Bulletin, Dec 2004,20,3, pp. 223

Awokuse, Titus O : Market Reforms, Spatial Price Dynamics and China's Rice Market Integration : A Causal Analysis with Directed Acyclic Graphs, Journal of Agricultural and Resource Economics, 32 (1), pp. 58 - 76, 2007.

Balaam, David N : International Political Economy: An Introduction.

Blein R and Longo R. : Food Price Volatility - how to help smallholder farmers manage risk and uncertainty, Discussion paper prepared for the Round Table organized during the Thirty-second session of IFAD's Governing Council, 18 February 2009.

Brorsen, B. Wade, Chavas, Jean-Paul and Grant, Warren R : Market Structure and Spatial Price Dynamics, Southern Journal of Agricultural Economics, Dec 1991

Brorsen, B. Wade, Jean-Paul Chavas and Warrant R Grant : Market Structure and Spatial Price Dynamics, Southern Journal of Agricultural Economics, Dec 1991

Bustanul Arifin : Analisis Ekonomi Pertanian, Kompas Gramedia, Mei 2004

Bustanul Arifin : Pembangunan Pertanian : Paradigma, Kebijakan dan Strategi Revitalisasi, PT Grasindo, 2005

Box, G.E.P., Jenkins, G.M., and Reinsel, G (1994) : Time Series Analysis, Forecasting and Control. Prentice-hall, Englewood Cliffs, NJ.

Broger, Daniel (Dissertation) : Structuration Theory and Organization Research, University of St Gallen, School of Management, Economics, Law, Social Sciences and International Affairs, 2011.

C. Cozby, Paul : Methods in Behavioral Research, McGraw Hill, 2009

Cadilhon, Jean-Joseph., Fearne, Andrew P., Moutsier, Paule and Poole, Nigel D : Modelling vegetable marketing systems in South East Asia : phenomenological insights from Vietnam, Supply Chain Management : An International Journal, Volume 8 - Number 5, 2003, pp 427 - 441

Cadilhon, Jean-Joseph., Moutsier, Paule., Poole, Nigel D., Tam, Phan Thi Giac., and Fearne, Andrew P : Traditional vs Modern Food Systems? Insights from Vegetable Supply Chains to Ho Chi Minh City (Vietnam), Development Policy Reviews, 2006, 24 (1) : pp. 31 -49

Carbaugh, Michael J: International Economics.

Chen., I.J and Paulraj : A. Understanding Supply Chain Management : critical research and a theoretical framework. Int. J. Prod. Res., 2004, Vol 42, No 1, pp. 131 - 163

Cromme, Nicolaus, Prakash, Adam B, Lualadio, NeBambi and Ezeta, Fernando : Strengthening Potato Value Chains. Technical and Policy Options for Developing Countries, The Food and Agriculture Organization of the United Nations and the Common Fund for Commodities, Rome. 2010

Cheng, TCE and Wu, YN : The Impact of Information sharing in a two-level supply chain with multiple retailers. *Journal of the Operational Research Society.*, (2005) 56, 1159 – 1165.

Darshana, Sedera and Nor Hidayati, Zakaria : Adaptive Structuration Theory View of Post Implementation Knowledge Management For Enterprise Systems. Queensland Holweg University of Technology, Brisbane, Australia

De Vries, E : Problems of Agriculture in Indonesia, *Pacific Affairs*, Vol 22. No 2, June 1949, pp. 130 – 143

Dwijono Hadi Darwanto : Perilaku Harga Beras dan Gabah di Indonesia dalam Bunga Rampai Ekonomi Beras, LPEM-FEUI, 2001

Doyle, Eleanor (2005) : *The Economic System*. John Wiley & Sons, Ltd.

Davis, Paul (Thesis) : Development of a Framework for the Assessment of the Role and Impact of Technology on the Public Procurement Process : an Irish Health Sector Study. Dublin Institute of Technology, 2010

Erwidodo and Ning Pribadi : Permintaan dan Produksi Beras Nasional : Surplus atau Defisit?, Departemen Pertanian, 2003

Fernie, Scott and Thorpe, Anthony. *Exploring Change in Construction : Supply Chain Management*. Engineering, Construction and Architectural Management, Vol. 14. No 4, 2007. pp 319-333

Gandhi Pawitan and Maria Widyarini : " Pola Distribusi Beras dan Ketahanan Pangan Di

Gill, Martin and Turbin, Vicky. Evaluating " Realistic Evaluation" : Evidence from study of CCTV, *Crime Prevention Studies*, Vol 10, pp 179-199

Gilpin, Robert: *Understanding Global Political Economy*, 2001.

Gray, David Ian : The Tactical management processes used by pastoral-based dairy farmers: a multiple case study of experts, 2001

Gregor, Shirley and Johnston, Robert : Developing an Understanding of Interorganizational Systems : Arguments for multi level analysis and structuration theory.

Henk Folkerts, *Supply Chain Management: An International Journal*, Volume 2 Number 1, 1997. Volume: 100, Number: 8, Year: 1998, pp:385-388

Hoekstra, Grietsje : *Two Worlds Meeting at the Market*, Wageningen - The Netherlands, 2006.

Holweg, Matthias and K Pil, Frits: Theoretical Perspectives on the coordination of supply chain., *Journal of Operations Management*, 26 (2008), pp. 389 - 406

Hung, Shih-Chang : Explaining the Process of Innovation : The Dynamic reconciliation of action and structure. *Human Relations*, Nov 2004, 57, 11

Hai, Luu Thanh Duc Hai. *The Organization of the Liberalized Rice Market in Vietnam*. Centre for Development Studies. University of Groningen. 2002

Ismet, M., Barkley, A.P. and Llevelyn, R.V : *Government Intervention and Market Integration in Indonesia Rice Markets*, *Agricultural Economics*, 16, 1998, pp. 283 - 295

Kajisa, Kei and Akiyama, Takamasa: *The Evolution of Rice Price Policies over Four Decades : Thailand, Indonesia and the Philippines*, *Foundation for Advanced Studies on International Development*, Tokyo Japan, April 2004.

Keyser, John C : *Competitive Commercial Agriculture in Sub-Saharan Africa (CCAA) Study*, July 2006

Lyon, Charles C and Thompson, Gary D. *Temporal and Spatial Aggregation : Alternative Marketing Margin Models*. *American Journal of Agricultural Economics*. Vol 75 (August, 1993) : 523 -536

Lutz, Clemens and Bassolet, Boubie : *Information Service and Integration of Cereal Markets in Burnika Faso*. *Journal of African Economies*, Volume 8, Number 1, pp. 31 – 51., 1999

Lambert, D. M., & Cooper, M. C: *Issues in supply chain management*. *Industrial Marketing Management*, 29(1), 2000, pp. 65-83.

Lewis, Ira and Suchan, Jim. *Structuration Theory : Its potential impact on logistics research*, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol 33 , No 4, 2003.

Lindgreen, Adam., Hingley, Martin., Trienekers, Jacques: *Relationships, networks and interactions in food and agriculture business to business marketing and purchasing*, *British Food Journal*, Vol 110 , Vol 4 Number 5.

Lusine H. Aramyan, Marijke Kuiper, (2009) : *Analyzing price transmission in agri-food supply chains: an overview*, *Measuring Business Excellence*, Vol. 13 Iss: 3 pp. 3 - 12

Miles, Theresia. *Agribusiness Subsector Assessments*. 1992

Morana, Romy and Seuring, Stefan : *A Three Level Framework for Closed-loop Supply Chain Management - Lingking Society, Chain and Actor Level, Sustainability*, 2011, 3,pp. 678 - 691

Newing, Helen : *Conducting Research in Conservation. A social science perspective*. Routledge Publishing, 2011

Pawson, Ray and Tilley, Nick : *Realist Evaluation*. 2004

Price Determination in the Australian Food Industry - A Report. Australian Government - Department of Agriculture, Fisheries and Forestry, 2004.

Pindyck, Robert S. Volatility and Commodity Price Dynamics. *The Journal of Futures Markets*, Vol. 24, No 11, 1029 – 1047 (2004).

Rao, Majunath H.S and Bargerstock, Andrew : Exploring The Role of Standard Costing in Lean Manufacturing Enterprises: A Structuration Theory Approach, *Management Accounting Quarterly*, Vol 13. No 1. Fall 2011.

Reimer, Jeffrey J : Vertical Integration in the Pork Industry, *American Journal Agriculture Economics*, 88 (1) February 2006. Pp 234 - 248

Ronnie S Natawidjaja: *Dinamika Pasar Beras Domestik dalam Bunga Rampai Ekonomi Beras*, LPEM FE UI, 2001

Ruttan, Vernon W. Agricultural Product and Factor Markets in Southeast Asia. *Economic Development and Cultural Change*, Vol 17, No. 4 (Jul., 1969) pp. 501-519

Sachchamarga, Kwinarajit and Willimas, Garry G : Economic Factors Affecting Rice Production in Thailand, TAMRC International Research Report, No IM-03-04, March 2004

Saragih, Bungaran: Transformasi Sektor Pertanian : Mencari Paradigma Baru, dalam buku "Mencari Paradigma Baru Pembangunan Indonesia", CSIS, Jakarta, 1997.

Satriawan, I Ketut : Prospek Swasembada Pangandi Propinsi Bali dengan Pemodelan System Dynamics, Tesis, Program Magister Teknik Industri ITB, 1993.

Scott, J. *Social Network Analysis : A Handbook*, 2001.

Sekaran, U. (2003) : *Research Methods for Business : A Skill Building Approach* (4th ed) New York : John Wiley & Sons.

Shang, Hangbiao., Huang, Peilun and Guo, Yan: Managerial cognition : the sources of sustainable competitive advantage in hypercompetition, *Nankai Business Review International*, Vol 1 No 4, 2010, pp. 444-459

Singh, Inderjit., Lyn Squire and John Strauss.: *Agricultural Household Models*, The John Hopkins University Press, Baltimore, 1986.

Skidmore, David L : *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*.

Skidmore, David L : *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*.

Sushil : *System Dynamics : a Practical Approach for Managerial Problems*, Wiley Eastern Limited, New Delhi, 1993.

Study on the Competitiveness of the European Meat Processing Industry : Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISBN 978-92-79-19003-2
catalogue number: NB-32-11-640-EN-N doi: 10.2769/11795 © European Union, 2011.

Sexton, Richard J. : Imperfect Competition in Agricultural Markets and the Role of Cooperatives :A Spatial Analysis. American Journal of Agricultural Economics, Vol 72, No 3, (Aug, 1990) pp. 709 -720

Taylor, David and Fearne, Andrew : Demand management in fresh food value chains : a framework for analysis and improvement, Supply Chain Management : An International Journal, Volume 14 - Number 5, 2009. pp 379 -392

Taylor, David and Fearne, Andrew : Towards a framework for improvement in the management of demand in agri-food supply chains, Supply chain management : An International journal, Volume 11, No 5, 2006, pp 379 -384

Taylor, David H : Demand management in agri-food supply chains, The International journal of Logistics Management, Vol 17 No 2, 2006. pp 163 - 186

Taylor, David H: Value Chain Analysis : an approach to supply chain improvement in agri-food chains, International Journal and Physical Distribution & Logistics Management, Vol 35 No 10, 2005, pp 744 - 761

Timmer C Paul : Food Security in Indonesia : "Current Challenges and The Long Run Outlook", Center For Global Development, Working Paper Number 48, November 2004,

Van Der Vorst, Jack G.A.J and Beulens, Adri J.M : Identifying sources of uncertainty to generate supply chain redesign strategies, International Journal and Physical Distribution & Logistics Management, Vol 32 No 6, 2002, pp. 409 - 430.

Vennix, Jac A.M : Group Model Building : Facilitating Team Learning Using System Dynamics, John Wiley & Sons Ltd., Chicester, 1996.

Walliman, Nicholas : Social Research Methods, Sage Publication Ltd, 2006

Weimer, David L and Aidan R. Vining : Policy Analysis Concept and Practice, Prentice-Hall International Inc., Englewood

Widyarini, Maria : Ketahanan Pangan di Negara Agraris, Kompas daily newspaper, 2007

Widyarini, Maria and Gandhi Pawitan : The Effect of Exchange Rate Fluctuations on Rice Import in Indonesia , proceeding of Annual International Conference on Innovation and Entrepreneurship, Singapore, 2011

Widyarini, Maria and Nina Septina : Changing Pattern of Indonesia's Retail Food shopping : A comparative study in Urban Societies, proceedings of The 2nd of International Conference on Business and Management Research, Business Lancscape Shifting in the Asia Pasific Regions, 15 - 16 August 2007., Indonesia University

Yin, Robert K: Case Study Research, Design and Method. 3rd edition. Sage Publications. 2003

Lampiran

pedagang beras pasar johar

kalo yg saya tau beras yang masuk kesini, indramayu, cilamaya bahkan beras jawa pun masuk sini beras kudus, demak

kalo bapak ini?

itu baca aja tuh karungnya ada daerah-daerah karangsinom, cilamaya, rengasdengklok kita tuh kan kalo petani kan gak setiap hari panen daerah yang panen yang masuk ke kita jadi itu yang kita ambil gt

bapak tuh beli ke mereka atau mereka ke sini?

mereka ke sini, mangkannya kalo lebih jelasnya masnya besok pagi datang kesini

itu banyak truk masuk ke sini bahkan ada ratusan truk masuk kesini asal mau ngitungnya

itu di situ ada berapa agen pak? lebih dari 20?

lebih

50 ada mungkin ya pak?

kalo 50 mungkin gak nyampe

berarti 30-40 an mungkin ya pak?

iya

kalo bapak ngambil dari agen ini juga pak?

tergantung kebutuhan, kita bisa dari agen, dari truk

di jual disini buat karawang atau luar?

kalo utk agen besar sampe cipinang, bintaro

kalo pengecer ya daerah karawang, kalo pasokan beras karawang kan gak tiap hari ada jadi kita ambilnya dari luar

jualnya per kwalitas?

iya perkwalitas

kalo yang paling baik berapa ya pak?

9500/10000 /kg

kalo ir-64 berapa pak?

tergantung kualitas kan ada kualitas 1 kualitas 2

dari harga terendah yang kita jual sekitar 75 mas

bapak mah jual cash langsung?

iya ada orang ke sini bayar, kasih barangnya

sekali ngambil juga tergantung ya pak?

iya sekali belanja kita juga tergantung kebutuhan kita butuhnya berapa
misalnya sehari bisa belanja 4 ton atau 5 ton gt

itu sistemnya misalkan bapak butuh, bapak nelpon ke sana saya butuh atau gimana?
kalo pembeli itu kan nyari harga yang terendah

bapak ada langganan tetap? itu ada misal karena teman? sodara atau gimana?
ohhh jelas ada ada, kita liat kualitas harga terjangkau, urusan pertemanan itu urusan sekian
karena harga itu tidak melihat teman

bapak targetnya berarti disini rumah tangga? bukan skala utk catering, rumah makan gt?
oh iya sama catering, RM, kantin, koperasi juga masuk semua

kalo tadi pak harga beras sampai 10rb itu terjadi kenapa ya pak?
pertama karena kualitas, kedua itu tadi prinsip ekonomi bila permintaan di pasar naik, harga naik
otomatis harga naik, sama ikut pasar, terutama kalo lagi musim panen

mentuin harga itu bapak? atau pasar?
ohh bukan kita yang nentuin, harga pasar di sini, tiap hari berubah

resiko penjualan?
seperti apa seperti barang kurang bagus gt? kalo barang kurang bagus gak ada sistem di kembalikan
itu tergantung pada kejelian kita waktu pemilihan barang, dalam truk itu misalnya 10 ton, ada penjual
yang nakal misalnya
atasnya bagus dalamnya jelek, kalo emang penjual itu orang sini tau semua, kan pasar ini udah puluhan
taun

kalo kompetisi harga?
tergantung keuletan dalam segi penawaran, sejauh mana ulet menawarkan ke pelanggan
sebenarnya semua masing-masing pedagang di sini udah ada langganan masing-masing

kalo itu pak bapak beli dari tengkulak mana ya pak, siapa gt?
nanti mau gimana itu, mau di cek ke sono.....?

bukan, biar kita tau penyalurannya misalnya beras dapet beras dari sini trus bapak jual lagi di sini gt...?
kalo utk itu sulit juga pelanggan kita bukan 1 orang, pelanggan kita bukan 1 orang, mohon maaf gt kita
kan belanja bukan cuma ke satu orang
kita liat kondisi juga, mana barang hari ini yang kita butuhkan, baru kita cari karungnya, saya sendiri
kadang punya langganan tetap kadang dia gak masuk gt
beraskan itu tadi panennya aja berapa 6 bulan kan? jadi kita pilihlah yang mana gt

ada yang sampe ke bandung dari sini ?
setau saya kalo bandung jarang, daerah sini biasanya daerah penyalurannya ke barat, jakarta bahkan
sampe sumatera lampung Palembang

ini kalo beras ada yang di konsumsi sendiri gak pak?

ada, kita makan juga sama dari beras sini sini juga...hehe

ada berapa gt pak nyetok buat sendiri? perbulan misal?

yaa tergantung keluarga kita ada berapa orang dulu , kalo saya di rumah itu paling 20 kg utk sebulan

iya rutenya itu kalo di gambar, kita mah dari petani, dari a ke petani, trus dari b ke tengkulak

dari tengkulak ke c, kadang tengkulak itu juga ada yang punya pabrik sendiri engga, kadang ke d calo ke pasar

ya emang panjang pergerakannya

kalo bapak ada punya calo?

engga, saya gak ada, sistem calo itu pembagian 2 %, harga pasar menanjak seperti hari raya

pemerintah suka operasi pasar tapi targetnya gak ke eceran kayak gini, targetnya ke partai besar kelas agen

bapak tau harga gt dari lapangan?

kita memilih barang tanya ke pemilik, bisa langsung kasih info ke kita atau ke orang kepercayaannya pihak b gt misalnya

jadi pihak b ini calo ?

ya kasarnya sih bisa begitu

Pemilik lahan & penggilingan cilamaya

si si PPL tidak ada penyambungan ttg keberadaan kepedulian sistem bagaimana udah kasih kasih bisnis jadi semuanya seperti tanah yang tidak ada pengurusan yang mana dari pemerintah udah ada MoU nya apa tugas anda

sebagai dinas pertanian nah itu selanjutnya kembali kepada si petani akhirnya liar kan

dan disitu berfokus permainan sindikat mafia saya bilang mafia karena dipersoalan si orang orang konglomerat itu

bermain main harga, kemaren aja pupuk ini kan harusnya MoU perkecamatan

perkecamatan?

ternyata lewat dari kecamatan kan dipegang ama buser 10 ton aaa.. apa 20 ton itu karena charge uang japres 10 jt

kalo prosedur hukum kan harusnya lanjut ya? idealisnya anak mahasiswa gt kan nah ini dilapangan laen\

nah selain itu pak maaf sebelumnya bapak tu punya sawah?

iya disitu

punya sawah ya?

sama pabriknya juga

ooo sama penggilingan juga itu punya bapak?

tapi semuanya vakum dan saya gak bisa menggerakkan sebab permainannya udah konglomerat mafia mafia orang pejabat

ya...ya..ya

saya juga kenal ama mayor disana tu namanya pak ngabati yang udah meninggal almarhum dan semuanya permainan semua para pejabat inilah dolog inilah pangan indonesia semuanya bullshit itu yang kenyataan masyarakat sendiri kan katanya di luar negeri saya tv one liat dan sebagainya liat apalagi saya anggota dari perburuhan itu PPMI dulunya sahjanda sekarang dipegang sama adik saya pimpinannya gitu trus akhir kesimpulan kembali lagi ke pertanyaan ini jadi bingung menggiringnya saya jawabnya ada banyak itu bla bla bla sementara ini terbengkalai masyarakat juga pada ngomong ke saya gimana win solusi, gak ada win solusi saya bilang negara ini udah terpuruk kalo bisa mah rame2 brek gt kan tapi semuanya juga sama SBY non sense wong century aja blom bubar.. melebar kan dikit. sekarang kembali lagi ke pertanian jadi mau disuguhkan apa gt kan ke petani ini semuanya yah jadi hanya selidik menyelidik info menginfo

kalo.. engga tipe berasnya, beras apa sih?
yaa pandanwangi, ciherang dan terburuk hasil panennya

kenapa?
yaa karena jelas sistem keilmiahannya gak ada menurut kan yang bagus temen saya itu si padi tuh masukan ke air yang ada garamnya, kalo dia tenggelam itu katanya bagus si padinya itu bruk gt ke air kasih garam mana yang tenggelam kalo terapung terus itu udah BS kayak seperti telur percobaannya katanya seperti itu, itu bibit yang benar kalo yang terapung itu katanya bibit itu banyak virus susah gt kalo di laptop itu nge hang sepeti itu

sedangkan bibitnya itu dari pemerintah pak?
pemerintah dan itu temen saya org bayur kebetulan satu liting sama kakak saya kalo kakak saya di MA kalo dia di pertanian kongsinya tuh sama sangiang sri nah itu pun bibitnya sama apakah hasil dari penyilangan perkawinan apakah itu untuk udah udah udah maksimal penyelidikannya yang optimal di kemas plastik jadi duit

rata-rata petani disini darimana aja maksudnya yang ngasih ke bapak yang bapak beli?
kalo saya gak jadi, non aktif aja berenti aja di bidang perberasan jadi beli ya harga ada 45 47 43 bervariasi harga pas di giling bawa ke jakarta cuman mau balik lagi bingung market satu satunya masuk ke mall-mall udah di kuasai oleh konglomerat yang punya uang trus mau ngapain daripada acul-aculan gak keruan mending oper yang lain aja

jadi sekarang sawahnya gmn pak?
yaa sawah mah sawahin gt maksudnya kalo panen di jual aja siapa yang berani

ohh gt jadi ga misalnya di suatu sistem, bapak manen dijual ke pasar?
pabrik nganggur marketnya udah susah sekali

berapa pak biasanya bapak beli dari petani?
itu sekarang harga panen di daerah sapilempeng cilamaya 43 44 dari petani

itu harga segitu kenapa ? atau pasaran memang segitu?
emang segitu, jadi semua berlomba si a si b punya bendera masing masing nama mobilnya juga masing masing MM NS dbz tergantung dapet parkir
nah itu bos NS katanya, bos MM jadi gak sebut nama orang. saya udah berani di beli sekian

jadi jor2an euforia euforia masyarakat indonesia. begitu balik dari jakarta utang saya segini utang saya segini
contonya pabrik yg di belakang ini kan begitu

kalo bapak beli gabah petani sekian sekian, bapak itu menjual masih gabah kan...?
engga saya itu panen dijual, wong pabrik aja bangkrut. ngapain mo beli ke petani. bubar aja

jadi bapak dari panen udah aja bubar aja urusan?
iya jadi langsung aja, gak ada misalkan pabrik ayo gerakan gt gak ada

jadi gak di olah dulu langsung lepas?
langsung aja, gak di jemur gak apa bahkan lebih mantapnya lagi sekarang nih
ada yang berani sekian hektar 5 hektar berani perhektar berapa jadi gak tau nanti di timbang jeblos
berapa
gak kayak dulu jaman 80 gt kan, petani ngumpul trus di timbang berapa ton gt
skrg engga nih, sawah berani sekian juta cash udah.

kalo misalkan setelah digarap nanti kan ada penghasilannya nah uangnya dibagi-bagi lagi untuk petani
atau gmn pak?

kalo saya kan sawah pribadi
kalo yang ngolah nya siapa?

ya ada anak buah saya banyak
kalo bapak sendiri jadi gak ikut garap?

engga
jadi bapak mah gak main di padi, main di gabah langsung jual?

iya jadi beli pupuk bret jadi sistem instan aja gak ada di kolaborasi gmn
kalo boleh tau sekali panen dapet berapa banyaknya?

kan kalo sekarang saya gak pernah di timbang ya, kalo ada yang berani borongan, nih sekian hektar
borong nih ada duit nih
yaudah nah saya tanya tuh sama yang borong sehektar tuh dapet 4-5 ton

jadi 4-5 ton?
eh engga engga 5-6 ton paling pol itu

jadi kalo bapak punya sawah berapa hektar?
ada sekitar 6 hektar

jadi bapak menjual gabah, hasil gabah gak pernah di konsumsi sendiri?
engga, lepas aja

jadi buat padi mah beli lagi ke orang lain?
hahaha... iya jadi ujung-ujungnya ke sana bener itu, jadi petani beli punya petani
jadi lepas aja

jadi itu semuanya gak ada buat sendiri?
gak gak ada, mau jemur juga pusing, di simpen juga suka banyak tikus

yang beli gabah siapa pak? dari mana gt maksudnya?
kemaren tuh siapa ya, bandar ada orang subang, jarang sih orang bandung jauh
paling sampe lintasan bekasi pol jadi sistemnya cash nih ada uang dp dulu nanti di angkat gak ada itu
begitu MoU jadi cocok harga dp langsung misalkan 300jt , 100jt dp nah sisanya baru di arit di gebot udah
lunasin gt

jadi sistem penjualannya udah ada kenalan dulu pak?
iya, jadi bukan kenalan, orang tuh pada nyari, seperti mas kan tadi, ini sawahnya siapa ya ibu haji kan
katanya gt
nah saya yang menghadapi tamu itu biasanya jam jam sekian seluas 4 hektar harga sekian gt
udah siap panen baru pelunasan

jadi bukan sebagai keluarga misalnya trus dilayani?
bukan bukan jadi siapa yang datang bawa uang berani gt, jadi gak ada spekulasi ini temen sodara gak
ada itu
jadi petani beli padi kalo makan beli lagi haha
dan secara tragis di berita jelas diatasnya indonesia ini adalah sebagai petani besarnya dari kamboja,
thailand
karena dia banyak bos cina di sini nih ada anak buahnya rumahnya sama 2 lantai kayak saya nah itu di
permodali
jadi petani kita beli misalkan per kwintal harganya 42 dia berani sampe 45 jadi akhirnya daripada ke
orang indonesia
murah mendingan ke orang cina nah saya selidik selidik oh thailand model garam kan gt kemaren demo
rame
berasapun titik tolaknya seperti itu karena rupiah yg terendah karena di sana uangnya lebih besar

bapak ini udah panen?
sudah sebulan yang lalu, sekarang sedang masa tenggang nunggu air

Pemilik penggilingan kec. campaka kab. purwakarta

di jualnya kamana?
petani : di jualnya teh ka kota purwakarta cikampek sebagian disini parung sama tetangga
di purwakarta nya dimana?
petani : pasar rebo trus pasar jumat
rabu sama jumat? 2 itu teh? cuma itu saja?
petani : iya iya..
kalau di pasar jumat di belah mananya?
petani : di deket gs, di pasar rebo di pak haji arifin
bapak jual berapa kesana?
petani : kalo beras mah gimana beras nya ada yang delapan ribu ada yang 75
kalau yang 64 nya? IR 64? nu tipe 64?

petani : iya..itu sekitar 75 sakilo
ada yang diambil gak sama bapak ke rumah?
petani : engga, jadi di kirim aja kesana
ga ada yang diambil gitu?
petani : kalau yang di bawa mah yang di cempaka
oh ada yang dibawa gitu maksudnya teh yang di ambil buat ke rumah berapa kilo? berapa kwintal?
petani : eemmm di bawa, mungkin istilahnya dikirim?
bukan pak, buat makan bapa sendiri?
petani : sehari...
iya misalnya sekali panen gitu yang di bawa sama bapak di makan sama bapak gitu berapa? kalau sakintal
gitu? sekali panen?
petani : ohhh sekali panen gini gini aja bapak mah buat makan mah ga beli gitu jadi panen sendiri di
sawah sendiri gitu jadi ai bapak mah kalau beli gak ngambil, jadi buat dijual
ai bapak punya sawah ?
petani : punya
sama bapak diolah sendiri atau ada kulinya ?
petani : ada kulinya
bapak mah tinggal hasil gitu?
petani : iya tinggal bayar
di tungguin gitu?
petani : iya iya....
selanjutnya langsung dijual ka pasar gitu?
petani : iya ke pasar
semuanya tuh langsung dijual?
petani : engga bapak mah banyaknya konsumen disini, kalau istilahnya banyak ke pasar, kalau ga ada
stok di rumah mah di pabrik ga bisa kirim, kalau di pasar penuh ai di sini kosong
rugi?
petani : bukan rugi, tetangga gitu istilahnya mah
ai 64 teh berapa?
petani : 75
7500 brp kg?
petani : 750 sekilo
750?
petani : iya 750 sekilo (salah sebut)
rupiah?
petani : muhun.. 7500... sakilo
sekilo itu teh?
petani : iya sekilo
sakwintal jadi 750rb?
petani : sakwintal teh di jual berasnya teh
jadi ngejualnya mah perkwintal?
petani : iya, kalau liter juga dilayanan sama bapak, saliter ada yang 6000 ada yang 65 gitu
berapa kali bapak dapet? rata2?
petani : rata2 teh saya giling 2 ton kalo lagi gini mah
2 ton? sekali panen teh?
petani : iya sekali sehari giling
buat ukuran berapa tah kalo 2 ton teh?
petani : 2 ton teh sekitar 7000m

7000m?

petani : iya kering giling

700m = 20 ton eh 2 ton?

petani : iya, kalau di daerah karawang subang mah sekitar 5 ton an lebih banyak lagi ya pak?

petani : iya perhektar teh gitu

kalau yang ngegiling disini dimana lagi ya pak tau gak pak atau bapak saja?

petani : yang ngegiling ada didalem ada satu lagi namanya siapa pak?

petani : ulan

yang punya penggilingannya teh?

petani : pak apip sama haji alah... yang dia mah udah di jual

pak apip aja ya?

petani : iya eta, 1 2 3 4 5 dibenteng mah semuanya sedesa mah dicampaka mah baru 2

pak kalau ini ya sama bapak gitu yang di bawa kerumah gitu ada berapa kwintal gitu pak?

petani :bua stok kitu

iya buat stok, buat bapak sendiri

petani : sakitar 4 ton an

buat bapak sendiri teh?

petani : iya

sakali panen?

petani : iya

jadi sakali panen teh buat bapak 4 ton teh sendiri?

petani : iya,tetep kalau sekarang mah udah 3 bulan bapak juga kekurangan bahan baku teh soalnya yang ngambil di daerah luar aja

ngambil diluar?

petani : iya di karawang.. subang

disitu teh langsung dijual lagi pak? di jual ke pasar gitu?

petani : iya beli gabah, basah atau kering gitu digiling trus dijual beras gitu

kalau bibitnya ngambil dimana pak?

petani : bibit padi?

iya

petani : bibit padi teh kadang2 udah ada bantuan dari pemerintah gitu, cuman istilahnya gak maksimal bantuan dari pemerintah tapi buat saya sebagai petani nya mencukupi perhektar 25 kg, ya kalau ke petani yang lain seneng we gitu, kalau buat bapak mah udah pas gitu

Pemilik penggilingan kec. campaka kab. purwakarta

di icalna kamana?

petani : di icalna teh ka kota purwakarta cikampek sebagian didieu parung sareng di tatanggi ai di purwakarta na dimana?

petani : pasar rebo trus pasar jumat

rebo sareng jumat? 2 eta teh? eta hungkul kitu?

petani : muhun muhun..

upami di pasar jumat di palih mana na?

petani : di caket gs muhun, di pasar rebo di pak haji arifin sabaraha bapak ngicalna kaditu?

petani : ai beas mah kumaha beasna aya anu dalapan rebu aya nu 75

ai anu 64 na? IR 64? nu tipe 64?

petani : muhun..eta sakitar 75 sakilo

aya anu dicandak teu ku bapak ka bumi?

petani : nteu jadi di kintun weh kaditu

teu aya anu dicandak kitu?

petani : upami di candak mah sakitar campaka kitu

oh aya nu dicandak enya maksudna teh anu dicandak kabumi kitu sabaraha kilo? sabaraha kwintal?

petani : eemmm di candak, di kirim istilahna mereun?

nteu sanes anu kangge emameun bapak kanggo nyalira

petani : sadinten...

petani : enya misalna sakali panen kitu anu di candak ku bapak di emam ku bapak kitu sabaraha? upami sakintal kitu? sakali panen?

petani : ohhh sakali panen kieu kieu da ari bapak mah kanggo dahareun mah teu meser kitu jadi panen nyalira di serang nyalira kitu jadi ai bapak mah mun meser teu nyandak, jadi kanggo icalleun lah meser mah kitu

ai bapak gaduh serangna ?

petani : gaduh

ku bapak diolah nyalira atawa aya nu ngadamel kulina ?

petani : aya aya nu ngadamel

bapak mah kantong hasil kitu?

petani : enya enya kantong mayar

di antosan kitu?

petani : enya enya....

petani : selanjutna teras ngical ka pasar kitu?

muhun muhun ka pasar

sadayana teh langsung diical?

petani : nteu ai bapak mah seueur mah konsumen didieu, upami istilahna seueur ka pasar, upami teu aya stok di bumi mah di pabrik teu tiasa kintun, ai di pasar pinuh ai di dieu kosong rugi?

petani : sanes rugi, tatanggi lah kitu istilahna mah

ai 64 teh sabaraha?

petani : 75

7500 sa?

petani : 750 sakilo

750?

petani : muhun 750 sakilo (salah sebut) rupiah?

petani : muhun.. 7500... sakilo

sakilo eta teh?

petani : muhun sakilo

sakwintal jadi 750rb?

petani : sakwintal teh enya di ical beasna teh

jadi ngicalna mah perkwintal?

petani : enya, upami liter ge dilayanan ku abdi ge ku bapak, saliter aya nu 6000 aya nu 65 kitu sabaraha eta sakali bapak kenging? rata2?

petani : rata2 teh abdi giling 2 ton keur kieu mah 2 ton? sakali panen teh?

petani : muhun sakali sadinten giling

kanggo ukuran sabaraha tah lamun 2 ton teh?

petani : 2 ton teh sekitar 7000m

7000m?

petani : muhun kering giling

700m = 20 ton eh 2 ton?

petani : muhun, upami di daerah karawang subang mah sekitar 5 ton an

leuwih seueur deui nya pak nya?

petani : muhun perhektar teh kitu

ai anu ngagiling didieu dimana deui nya pak terang teu atawa bapak wungkul?

petani : nu ngagiling aya dilebet aya hiji deui

namina eta saha pak?

petani : ulan?

nu gaduh ieu penggilinganna teh?

petani : pak apip sareng emmm haji alah... anu anjeunna mah tos di ical

pak apip wenya?

petani : muhun eta, 1 2 3 4 5 dibenteng mah sadayana sadesa mah dicampaka mah nembe 2

pak upami ieu nya ku bapak kitu nu di candak ka bumi kitu aya sabaraha kwintal kitu pak?

petani : kanggo stok kitu

enya kanggo stok, kanggo bapak nyalira

petani : abdi sakitar 4 ton an

kanggo bapak nyalira teh?

petani : muhun

sakali panen?

petani : muhun muhun

jadi sakali panen teh kanggo bapak 4 ton teh nyalira?

petani : muhun muhun muhun, tetep ari ayeuna mah tos 3 warsi bapak ge kakriangan bahan baku teh

bakat nu nyandak ge di daerah luar wae

nyandak diluar?

petani : muhun di karawang.. subang

didinya teh langsung diical deui pak? diical ka pasar kitu?

petani : muhun meser gabah, baseuh atawa garing kitu digiling trus diical beas kitu

ai bibitna nyandak timana pak?

petani : bibit ieu padi?

enya muhun

petani : bibit padi teh kadang2 tos aya bantosan ti pamarentah kitu, ngan istilahna teu maksimal

bantosan ti pamerintah tapi kanggo abdi sebagai petani nya mencukupi perhektar 25 kg, nya lamun ka

petani nu sejen girang weh kitu, mun kangge bapak mah tos pas kitu

pemilik sawah cilamaya

lagi panen pak rame?

iya

berhasil pak panennya?

iya alhamdulillah

jenis berasnya apa pak?

64, IR-64

ciherang ya pak?

iya ciherang

bapak ikut garap juga pak?

iya, ikut garap sendiri

nanti dijual ke pasar gt?

iya

bapak nanti dari pare, digiling sendiri ato menjual kemana?

dijual..ke bakul

gak ada yang buat sendiri? semua dijual? berapa di jual ke tengkulaknya?

sekarang lagi bagus 43, 44

per kwintal?

iya

kenapa pak lagi bagus gt kenapa?

ya dimana mana juga, itu ya hukum pasar kan cuma 1 kalo panen panen panen otomatis harga itu atau musim hujan, kalo hujan kan gak bisa di jemur, gak bisa di giling akhirnya...

bikin mahal ?

murah...jadi murah

jadi semua dari sawah di jual semua atau ada yang di bawa kerumah?

ada ada yang di bawa kerumah

jadi gak pake perantara pak pas jual ke tengkulaknya?

ada disini mah istilahnya calo, emg susah ya di sini menghilangkan calo mah

kita mah harga langsung dengan bakul, tengkulak tawar harga gt cuma si calo ini kan gak tau gimana2 pokoknya perkwintal sekian

jd udh di tetapi sama dianya sendiri?

iya jadi otomatis kan tengkulak itu kalo mau beli padi di perhitungkan juga buat calo

bapak jual tengkulaknya ke siapa pak?

jadi gini, tengkulak lokal juga ada ya, yang punya dealer2 luar daerah juga indramayu masuk sini kalo harganya bagus ada anu dari luar....si harganya bagus

bapak udh kenal sama tengkulaknya gmn?

ngga,

jadi yang berani bayar padi ke bapak jual gt?
jual.....

bapak misalnya, menjual tapi kan ada petani petani lain, bapak gmn bersaing dengan petani lainnya?
bersaing apanya maksudnya?

sama yang lain gt pak netapin harganya?
kalo persaingan harga mah bakul itu mah

kalo yang di simpen berapa banyak pak kira kira sekali panen?
kira2 8 kwintal itu gak semua sih, tergantung persediaan, buat makan juga kadang beli

kalo benih dapet darimana pak?
dari kios

berapa pak itu harganya?
yaaa palingan 500rb/kwintal

sama pupuk ? obatnya beli sendiri gt?
pupuk? iya beli sendiri

begini pak kan bapak ada petani yang garap juga selain bapak, bapak membayar mereka berupa materi
jatah beras atau uang gmn pak?

begini, kalo petani kan ada petani penggarap ada petani punya sendiri
kalo petani penggarap itu dapet nyewa berapa hektar gt berapa bahu, nanti hasilnya buat dia sendiri
kalo nyewa itu

harga sewa per bahu berapa pak?
sekitar 6jutaan / 1 tahun

bapak yang lagi panen, yang ngelolanya petani, bapak bayar mereka gimana pak?
yaaa di bagi

baginya gimana pak?
jadi gimana ya? macem2 tergantung orangnya, kita kan punya perasaan kalo yg gak punya perasaan ya
sebedo amat
jadi gini, ketika padi tanam sudah musim menyangi itu yang nyiangi itu org yang panen itu gak dibayar
nanti panen dia yang garap
trus dibagi 6 kalo 6 kw dia 1 kwintal yang punya 5 kw, tapi ada juga yang minta berupa uang

kalo panen sekitar berapa pak dapetnya?
itu ada 6 ton ya perbahu itu 4-5 ton kalo bagus 5 ton

Penggilingan blanakan :

M : jadi gimana ? persaingannya gimana ? persaingan kualitas ?

P : jadi persaingan kualitasnya biar harganya tinggi

M: resiko punya penggilingan ini apa ?

P : jadi resikonya rugi paling sih , jadi pengelolaan padinya suka jelek ,

M : trus kalo menjual ke agen ada perantara lagi atau apa ?

P : biasanya sih ke cipinang sama johar ,

M : itu the hubungannya kenal gimana ?

P : ya biasanya kenal karena kerabat kayak chanel lagi gitu

M : oh kenal karena kerabat kerabat gitu ..

P : tapi kalo belum kenal sih biasanya dipermainin gitu suka dibohongin

M :di bohongin gimana ?

P : iya jadi masalah harga2 berasnya atau kualitasnya jelek , soalnya harga beras suka naik atau turun ga stabil , ada yang di bawa pulang lagi ga sempet dijual lagi , ga sebanding sama mengelolanya , biaya ongkosnya lah .

M : kalo ga kejual gitu berasnya dimakan sendiri atau dijual lagi ?

P : ya besok2nya di jual lagi kita cari tau dulu harganya ..

M : Sistem pembayarannya gimana ?

P : Kebanyakan sih DP dulu

M : ga ada yang langsung full bayar semua gitu cash ?

P : biasanya dari bandarnya ga ada yang bayar penuh

M : kenapa ga ada yang bayar full gitu ?

P : biasanya sih DP dulu soalnya si bandarnya ga ada modal juga , tapi sih ada juga yang full .

M : trus yang cash jarang gitu yah ?

P : biasanya sih dp dulu kalo yang di cipinang mah , kalo yang di johar sih langsung cash karena pasarnya ga terlalu gede

M : kenapa ?

P : karena di cipinang pasarnya gede , sedangkan di johar pasarnya kecil , dan lebih deket jadi mereka lebih berani gitu

M : Ongkos giling berapa?

P : per ton itu sampe jadi beras 3jutaanlah .. buat manasin , pegawai , solar , dll kena sampai 5jutaanlah

M : ini tuh udah perhitungan sedemikian rupa ?

P : ini untuk solar mesinnya , pegawainya , dan buat ngeringin si padinya , kan basah sulu , ada yang ga pake penggilingan ya Cuma dijemur juga ada tapi kualitas berasnya jelek pecah2.

M : kalo dikirim ke agennya tiap hari ?

P : iya tiap hari

M : tapi agennya kenal ?

P : iyalah udah kenal

M : kirimnya ke berapa agen

P : kalo udah kenal dan percaya sih ya satu agen aja .

M : Paling banyak berapa agen ?

P : ya 5 agen paling banyak

M : tapi dalam sehari menggiling tiap hari gitu ?

P : iyalah tiap hari

M : itu dijual kea gen berapa bayak ?

P : per truk itu sekitar 25 ton paling banyak dan paling sedikit 20 ton .

M : itu kalo laku semua harganya berapa ?

P : iya ukur aja perkilonya , misalnya pandan wangi 5000 perkilo

M: oh hitungannya perkilo ?

P : iya perkilo bukan perkuintal ..

M : itu kenapa bias menetapkan harga segitu ?

P : iya harga pasaran nya segitu ..

M : Oh itu bukannya per kuintal ?

P : iya perkuintal juga , Cuma itungannya perkilo dulu

M : harga apa harus sesuai pasaran ?

P : iyalah harus sesuai pasaran dari bandarnya gaboleh , ga berani ..

M : yaudah segitu dulu aja ..

Penggilingan cilamaya karawang 5

M: Ini gabahnya darimana aja pak ?

P : Oh dari panen kampung

M: oh jadi darimana aja yah pak . dari luar daerah juga ada yah pak ?

P : iya ada dari sumatera , banten , mana aja sih , kalo disana panen yah disana , sementara ini di jawa lagi ga panen .

M : kalo liat kualitas berasnya darimana pak ?

P : kita maennya dari baling2 , alat dalem , kadang2 pake poles biar mengkilap , pake sunlight juga ,

M : oh boleh pak ?

P : iya boleh , kan itu untuk pencuci buah2n kan bias , ya kita maennya dari situ aja .. perputaran , kencengnya mesin berpengaruh juga .. makin kenceng yah makin bagus , trus gencetan juga , tapi mengurangi abodemen , yah misalnya sekintal itu 55 per kilo , lalu di press lagi bias nurun lagi jadi 53 atau 50 , tapi penjualan kita di induk Jakarta bias mahal , sekarang bedanya 30rb ada yang 40 rb perkintalnya , nah kekurangannya kita itung , mending harga mahal yah press aja , yah genncet aja biar lebih kuat

M : nah itu penjualannya kemana ? pasar cipinang aja gitu ?

P : iya ada ke johar juga

M : system penjualannya gimana gitu pak ?

P : kita yang kesana , dating ngetem parkir , tengkulek2 pada nyolokin , calo2 juga , apalagi kalo beras yang udah dikenal bagus , nah ini jeleknya Jakarta cipinang kalo misalnya jam9 jadi ini , jadi ga ada panjer Cuma salaman doang . jadi gad a istilah panjer2 , dimana2 yang namanya pasar ga ada jual beli panjer

M : jadi langsung cash gitu ?

P : enggak , langsung jadi yah bongkar sana , nah kita udah nunggu dari jam9 , nah agak siangan gitu jam10 dateng barang banyak eh batalin gitu aja , nah kurang ajar .. Jakarta itu

M : padahal udah tes2 gitu pak ?

P : iya padahal udah test , nah ini terjadi karena harga kita tinggi dan ada harga yang lebih rendah , kalo di johar ga ada yang begitu , kalo udah jadi jam 6 yaudah jadi .

M : kalo kita jual itu karena udah kenal atau gimana ?

P : enggak bebas , yang baru juga ada , tapi yang baru itu suka neken harga karena dia gatau pasaran . tapi yang sebenarnya yah gimana barang , tawar menawar itu jangan . karena liat berasnya ya bagus saya , jual belinya dimobil aja ..

M : jadi yang menentukan harga gitu bapak ?

P : iya saya , jadi kalo saya ga jual ya bawa pulang yah saya bawa pulang ,

M : itu kalo dijual , semua dijual atau ada yg disimpan di gudang atau buat konsumsi dirumah ?

P : ya enggak , semuanya dijual . jadi begitu selesai ya dikarungin langsung berangkat ke Jakarta .

M : mungkin resiko penjualan atau resiko gagal ada gak pak ?

P : resiko itu banyak , pertama pembelian gabah , kadar aernya kita harus bener2 apal , bener2 harus tau , jadi harus bener2 mahir tebakn gabahnya kadang2 kejeblus di timbangan , jadi jangan percaya gitu aja sama timbangan , itu hati2 .. makanya kita harus punya timbangan sendiri lah , kadang2 orang males kan nimbang , padaahal kalo ditimbang ulang itu suka ada lebih atau kurag , yang bagus itu yang pas.

M : kalo kurang gimana pak ?

P : iya itu bakalan jebol , komplek aja , kita harus berani nah mereka juga takut ,

M : itu bakal ditambahin sama petani atau gimna ?

P : iyalah caranya bawa ulang aja , pernah dulu terjadi 2 kg , begitu di tes disini ternyata lebih 2 kg , nah dikali berapa karung , saya bawa ulang timbang ulang disana , tetapi dia gamau pake timbangan saya , ya pake timbangan tetangga juga ya silahkan atau mau beli timbangan baru juga boleh , nah si petani juga takut akhirnya dia juga kembali uang sama saya yak arena saya juga gamau sama2 rugi .

M : misalkan informasi pedagang gimana pak ? misalkan tau harga segini ..gimana?

P : Ya dari calo lah .. calo juga kan cari duit , nah biasanya ada dari konsumen atau langganan juga , tapi biasanya dari calo sih , ya paling lewat perantara lah jelas.

M : kalo antara giling ada persaingan gak pak ? perbedaan harga gitu dengan persaingan yang lain ?

P : oh ga ada , jual bebas kita mah , paling persaingan yah persaingan jual beras yang paling bagus aja gitu . iya jadi disini itu tidak ada pesaing. Cuma beli gabahnya aja yang bersaing karena belinya jauh .

M : kalo penggilingannya tiap hari gitu pak ?

P : ya itu tergantung modal , beli gabahnya gampang , trus pemasaran beras Jakarta normal , tapi kadang2 yah jakartanya kacau , petaninya mahal , berasnya susah , kalo kita banyak modal ya bias terus aja walaupun rugi juga , ntar kalo gabah udah ga ada semua dan paceklik ya udah beruntung , yang penting sih modalnya dulu gede buat stock .

M : kalo kering gitu kualitas gabahnya ga akan turun gitu ?

P : enggak , yg penting kita jemuarnya bagus . musti kering . tapi jangan kering banget juga butek akhirnya , tapi kalo basah juga jelek digiling nanti remuk .

M : dari petani sampe penggiling sampe penjual itu rumit yah ..

P : emang pasar orang menjual ke Jakarta , kuliannya itu satu mobil 250rb , kali 5 mobil gitu .. semua kuliannya dari saya .. kebanyakan pada makmurlah yang suka masarin ini udah pada bias hajilah , punya langganan 5 mobil aja udah berapa .. itu dibikin bagus diusahain semaksimal mungkin biar ga rugi ..

M : mungkin sampai sini dulu aja pak ..

P : kalo bicara masalah bakul jagung hebat itu bohong , semuanya jelek.

Penggilingan Cilamaya Karawang

M : Penggilingan beras ini gimana aktivitasnya ?

P : Apanya aktivitasnya ?

M : apa setiap panen baru digiling ?

P : Itu mah tergantung pasaran

M : Bukan , ini tuh kerjanya tiap hari atau tiap panen baru digiling atau gimana ,

P : iya tergantung pasaran

M : Tergantung pasaran gimana toh maksudnya ?

P : Ini kan buat PT , kalo buat PT kan gajinya jadi kalo ada pesenan aja ya baru digiling ,

M : Oh .. gitu .. jadi gabahnya mah ga dari sini aja gitu ya .

P : Gabah mah dari mana2

M : Dari mana2 aja masuknya digiling

P : Diantara mana yang paling duluan aja bisa

M : Oh gitu
P : bahkan dari bandung juga bisa diambil
M : Jadi ga dari cilamaya aja gitu ya
P : iya engga , itu namanya bahan . bahan ya dari mana aja
M : Ciherang pak?
P : tergantung jenis
M : tapi ada ciherang juga pak ?
P : semua jenis apapun juga ada, pandan wangi juga ada
M : Kalo ini jenisnya apa?
P : Itu jenisnyapanjang
M : Kalo system penjualannya gimana?
P : Menurut pasaran juga ..
M : Kalo misalnya bapak ada 10ton dating kesini langsung digiling trus langsung dijual gitu ?
P : Iya langsung kejual ..
M : Misalnya lagi panen gitu berapa ton sekali ngejual ?
P : ya paling 10 – 10 , per dua hari ..
M : Ngejualnya langsung pak? Apa ga ada perantaranya ?
P : Gak ada
M : Pak kalo dapet barangnya darimana ?
P : Barang apa ?
M : Gabah
P : Oh ya cari sendiri
M : Bapak dapet informasinya darimana ?
P : ya dari tempat yang panen itu , misalnya panen di bandung , ya dteng kestus ..
M : Oh jadi sebelumny ada yang kenal gitu ?
P : Iya ada tetangga pabrik gitu ..
M : Nah pak itu yg digiling jadi beras apa dijual semua atau ada yg di simpen buat makan gitu ?
P : dijual semua ..
M : Kalo resiko gimana pak ? resiko kerugian gitu ?
P : Ya kalo resiko sih pasti ada .. semuanya juga..
M : Salah satu resikonya apa ?
P : Turun harga
M : Ga takut tikus atau hama gitu ?
P : Oh itu lain , itu resiko petani , kalo dalem pabrik kan udah siap digiling
M : kalo udah kena resiko turun harga , apa yg dilakukan bapak ?
P : Ya enggak ngegiling
M : Kalo turun harga drastis gitu gimana?
P : ya kadang 10perak atau 20 perak perkilo
M : itu factor apa turun harga ?
P : yak arena banjir atau import dari luar ya pengaruh
M : Gabah membeli dari petani berapa pak sekuintalnya?
P : ada yg 45 ada yang 44 perkuintal tergantung harga
M :kalo yang ciherang?
P : iya itu yg ciherang
M :oh gitu
P : kalo yg padi banyak jenis
M :nah kalo liat kualitasnya darimana gitu ?
P : ya liat dari padi , kalo padinya bagus yah jadi gabahnya juga bagus

M :kalo mungkin saya pernah denger di tes pake aer garem gitu kalo ngambang berarti jelek gitu bukan pak?

P : enggak .. engga ada , itu yg ngambang jelek berarti

M : pak kalo kompetisi harga persaingan dengan gudang yg ini dengan yg lain gimana menghadapinya gitu pak ?

P : tergantung modal , kalo modalnya umpamanya sekiannya dijual ga ada untungnya yah gimana , umpamanya harga 4rb dia berani 42 , ini proses gabah enteng bangga . makanya liat dari gabah , proses gabahnya awalnya berapa digiling jadi beras jadi berapa perkilo itu susah makanya itu liat dulu posisi , ada yg berani ada yg engga tergantung modal tergantung peranan kita. Lain dengan yg udah jadi.

M : Misalkan umpamanya panen dari petani 6ton gitu , kita ambil dari petani mentok dari kotor jadi bersihnya gimana pak ?

P : diambil 15%

M : Pak gimana cara nentuin harganya gitu pak ? 4500 itu darimana itu bapak nentuinnya?

P : Ya itu yg tadi , harga yang 4rb ditambah biaya umpamanya 3000 , jadi 43 dari pabrik dijadikan beras umpamanya keluaranya 60 , , ya makanya prosesnya agak lumayan, iya jadi harga 43 perkuintalnya itu dibagi 60 ya jadi berapa gitu ..

M : Oh jadi yg nentuin harga itu bukan pemerintah gitu yah ? atau dari pusat?

P : engga , gabisa . kecuali pupuk . nah itu baru dari pemerintah.

M : kalo boleh tau ongkos penggilingan ini perkuintal berapa yah ?

P : ya itu yang 43 tadi , perkuintal

M : harus perkuintal gitu yah pak ? gabisa per ton ?

P : Iya perkuintal aja dulu , baru per ton. Sama aja dari umpamanya satu kilo berarti 10 ons , 10 ons dibagi lagi berapa gram . nah umpamanya katakanlah ini pensil , 1 lusin trus ini 1 gross, 1 lusin 6000 dibagi berapa 12 gitu aja .. nah ini tuh lain , nentuinnya susah , kok bias tau gimana menentukan harga . kan tadi ada yg 60, ada juga yang 58 .. kan pensil nih 6000 dibagi satu lusin jadi berapa ,

M : ya 800 – 900 lah

P : nah kalo padi beda lagi gabisa ditentukan ..jadi susahnya yang 1 kuintal ada yang 60 , ada yang 58 , lain dengan isi bolpen , isi bolpen ada yang 6000 ada yang berapa , yaudah isinya satu lusin. Nah seperti minyak tanah misalnya 1 liter itu 8000 , yasudah 8000 itu seliter . lain dengan padi . susah ditentukan .

M : kalo ini bapak jualnya ke berapa agen gitu pak ? ke pasar mana aja ?

P : oh ini ke cipinang , ke johar , ke bandung

M : ke bandung dimana pak ?

P : Yah udah pada kenal ini udah ada agen2nya kadang mreka ada yang kesini

M : yang dari pasar2 itu dia yang dateng kesini atau gimana ?

P : Oh enggak , kita yang ke pasar2.. nanti di pasar ada yang dating yang nyari

M : apa dari pasar johar gitu ada yg mereka dating kesini nyari atau bapa yg jual kesana ?

P : enggak , saya aja yang datang kepasar ..kan si aggennya punya toko

M : oh jadi bapak yg datang ke pasar ..

P : iya datang aja ke pasar , iya maaf aja yah jadi gini yang namanya konfeksi itu jarang ada yang dijual ke para pedagang , jadi tinggal kita yang menentnukan harganya berapa

M : pak maaf yah ini , kalo harga padi yang 4000 itu dibagi 60 , nah 60 itu dapet darimana ?

P : yang tadi 1 kuintal padi itu digiling jadi 60 kilo ,

M : oh iya iya 60 kilo gitu yah maaf

P : nah tadi kan udah saya kasi contoh , harga balpoin itu 6000 itu isinya selusin ya tetep aja 12 ga akan jadi 13 dan ini yakin harganya segini jadi berapa , beda lagi dengan padi susah , ada yang 60 , ada yang 58 , 59 , tergantung bahan .. nah ada persaingan harga juga tergantung modal tergantung keberanian. Jadi 60 itu isi .

M : kalo itungan itu , semua pabrik juga pake itungan itu ?

P : yaiya sama !!

M : nah kalo pedagang2 di pasar itu itu apa ada hubungan gitu ?

P : nah tadi udah dijelaskan , diibaratkan kan ada konfeksi yang jual kaos , jaket gitu , dijual ke tanah abang , nah darisitu kita tinggal masar aja .

M : Oh jadi hanya sebatas teman bisnis

P : Ya bias juga karena sudah biasa sudah kenal .

M : kalo bapak itu dijual semua sama bapak atau ada yang jualin ?

P : ya tergantung , kalo adek dating kesini mau beli ya bisa

M : oh jadi tergantung gitu yah sesuai kebutuhan

P : .. kalo namanya padi ga ada ukuran standar sih .

M : Pak maaf dengan bapak siapa ?

P : Pak ade ,

M : panjang2 nanya gatau namanya ..

P : Iya gak apa-apa ..

M : disini lagi ujan yah ?

P : Iya baru , ini kalian aseli langsung dari bandung gitu yah ?

M : iya

P : udah konfirmasi ke tempat lain belum ?

M : kita udah ke pak sumeh yang penggilingan juga

P : daerah mana gitu ?

M : gatau pokoknya daerah ini juga

P : pak sumeh kurang apal

M : ada berapa ini pak penggilingan ?

P : ya banyak .. Cuma pusatnya disini ..

M : kalo minggu buka gitu pak ?

P : kalo disini ya buka , beda dengan PT ..

M : kalo disini pake bahasa apa pak ?

P : ya sunda juga .. Cuma bahasanya karawang beda takut keceletot , yaudah makanya pake bahasa Indonesia aja

M : iya bahasa nasional yah pak ..

Penggilingan cilamaya-karawang2

M : Oh bukan dari cilamaya saja ? darimana mana juga?

P : iya darimana-mana, dari subang juga ada

M:Wah, dari yang jauh juga ya ?

P: iya dari serang dari banten juga suka ngambil,

M: kalau penjualannya dari siapa ?

P: Penjualan mah kalau tidak pasar ya dari pabrik

M: Pabrik dari yang lain gitu ? atau ada agen gitu ? agen yang menyalurkan ke pasar ?

P: iya pabrik yang besar , yang agen juga ada

M: masuknya ke pasar mana?

P: Pasar johar , Pasar induk , pasar cipinang

M: Jakarta sama johar saja ? selain ke situ ga ada lagi?

P: Cianjur

M: Ka bandung ada ga?

P: Ka bandung jarang , sakali2 paling ngambil 5 ton ka gedung sate

M: ini teh gabang udah di giling?

P: belum, itu mah bahan
M: Oh bahan .. ini gabah basah ?
P: Udah kering ini mah
M: Pabrik teh banyak ya , tapi ada persaingan gitu ? persaingan harga atau persaingan ngambil gabahnya ?
P: iya paling ada persaingan , kalau harga mah stabil di pasarnya sama di kualitas berasna
M : kalau yang nentuin harganya pasar gitu ?
P : iya gimana pasaran , kalau pasaran diatas harganya diatas lumayan
M : Pasarannya berapa
P : Ada yang 74 atau 75
M : Perkintal atawa perkilo ?
P : Perkilo
M : Ada aja resiko mah gitu nya .. resiko penjualan gitu aya ? kalau resiko gimana ? rugi atau gimana ?
P : kalau di pasar mah mendingan over gabah . kalau over gabah mah ga ada ruginya
M : gimana sistemnya itu teh maksudnya over gabah teh ?
P : Jadi ngirim yang keringnya aja .yang ngolahnya pabrik yang lain
M : Oh jadi di overnya .. disini bahannya doang , jadi ga rugi banget atau gimana ?
P : kalau lagi panen mah otomatis harga dari pasarannya turun kalo lagi paceklik ga ada yang panen jadi ningkat lagi beras teh
M : Oh jadi beras teh lagi turun gitu ya kang sekarang teh?
P : engga sih kalau turun mah , lagi di tengah aja belum stabil, belum ada yang panen sih ini juga , kabengklokna belum
M : Kang kalau jual ke agen2, itu tau ga ngejual ke siapa ? atau cuma ngejual aja ?
P : cuma seukur ngejual aja
M : ohh jadi gatau ya kang bukan keluarga atau siapa gitu ?
P : bukan sih orang lain...
M : Asal ke jual aja? trus cocok harganya ? kitu ?
P : iya asal kejual aja
M : kalau disini ongkos gilingnya berapa ?
P : ongkosnya teh 35, 35.500 ,
M : perkintal ? perkilo ?
P : perkintal ...
M : kalau boleh tau harga 35.500 itu teh darimana kang?
P : dari sananya sih
M : Oh dari sananya? jadi ga ada perjanjian sm penggilingan yang lain gitu ?
P : samain aja sama yang lain gitu , di pertimbangkan gitu , kalau yang lain segitu ya saya ikut egitu,kiriman aja, susah sekarang cari tenaga kerja nya.
P :belum ini teh belum beres
M : kalau mau liat ini gimana a?
P : apanya? isinya?
M : bukan, mau liat bagus apa engga
P : ini teh harus ada contohnya
M : bukan maksudnya ada sistem ngetesnya atau apa gitu ,
P : paling pake perasan ici doang ..
M : perasan ici teh apa?
P : moles lah .. buat ngebersihin .
M : Ohh ini mesinnya teh .. ici bukan ..
P : iya ici ici ..

M : yang ini ici juga?

P : Sama aja ini ici ..

M : Ieu teh kalau beras yang ga bagus teh gimana? Si gabahnya yang kuning teh keluar gitu ? yang kuning kesini , yang bagus kesana.

P : oh pemisah gitu nya .. aspalator paling .. ayakan ..

M : Oh ayakan ini ..

P : iya seperti ayakan ini teh ..

M : a , kalau informasi gimana a , jadi aa tau harganya darimana atau ngejualnya kemana gitu .ada dari gosip atau gimana gitu? .. informasina darimana ?

P : ini teh sambil jalan gitu informasi teh banyak dari cilamaya the ..

M : Oh jadi nya koneksi teh perlu nya..

P : iya jadi koneksi teh penting

M : terus kalau semuanya di jual mah ga ada yang di ke rumahin gitu atau gimana ? atau buat di makan gitu?

P : ya suka sih, buat makan sendiri..

M : berapa itu teh? 5 kuintal?

P : ya engga sih, secukupnya aja..

M : berapa total di gudang ini teh?

P : 1000 ton

M : ini teh panen yang kemarin?

P : ini yang panen kemarin tinggal giling

M : kalau misalnya mau ada yang beli langsung kesini gimana?

P : bisa sih , per ton tapinya ..

M : Ai akang ngejual ga ?

P : beras yang udh jadi?

M : iya beras..

P : suka sih eceran

M : Dimana ? di rumah?

P : Paling di rumah

M : kalau yang di pasar johar belinya kesini apa kita yang kesana?

P : bukan, jual sendiri jadi kita yang kesana.

M : kalau informasi nya darimana ini teh? ada perantara gitu?

P : iya dari calo

M : Aya calo dateng kesini gitu ?

P : engga di telepon , ada panen di sini nih .. harganya segini ..

M : yaudah atuh kang segitu aja

P : Oh udah aja segitu?

M : Muhun kang , boleh foto2 a?

P : Oh boleh saja..

M : Hatur nuhun kang ..

perantara beras cilamaya

biasanya bapak kalo beli per kwintal berapa?

ya tergantung padinya kalo padi super 42 sampe 45 kalo yang kualitas di bawah palingan 25

dari situ di jual ke pasar?
engga, di jual ke tengkulak trus proses di giling
beli basah di bawa ke pabrik digiling jual ke pasaran ke induk ke johar ke cipinang jakarta

kalo johar dimana?
di karawang sana

maksimal pengambilan berapa?
maksimal 10 ton kalo mobilnya sehat, belanja kita tergantung muatan mobil, mobil itu maksimal 10 ton
gimana dapetnya gt kalo petani punya segini ya jualnya segini

bapak ada pesaing? adu harganya gt gmn ?
banyak, kan ada banyak pabrik disini. adu harganya liat kualitas barang, ada kw 1 kw 2

itu harga pasaran terbentuknya gmn?
ya terbentuk gimana penjualan beras di induk, kalo lagi naek ya pembelanjaan padi naek, kalo lagi turun
ya turun

jadi induk yang bisa ngatur?
bukan induk yaa pasaran pasaran harga aja yang bisa ngatur mah
kalo lagi naek ya harga pasaran ikut naek

kalo lagi naek pas lagi gimana ? kalo banyak yang impor harga jadi turun ato gmn?
wah kurang tau tuh kadang2 kalo musim panen kan banyak lah kan banjir tuh beras tuh
kalo musim paceklik ya kurang

dari situ harga jadi naik?
naik kalo lagi kurang

kalo lagi panen harga malah standar, kalo lagi paceklik naek ya karena kurang sih stoknya
sistem pembayaran gmn pak? dari petani ke bapak gt?
kita istilahnya nego harga dulu, umpamanya udah jadi langsung timbang udah gt langsung bayar
ada yang cash ada yang utang

mentuin harga padi itu di dalam nego bisa terjadi kesepakatan itu dinilainya darimana ya pak? apakah
ada ikatan keluarga atau kerabat ?
yaaa dari fisik padi, gak ada sistem sodara kerabat, gak ada sistem dagang kayak gt gak ada. bisnis ya
bisnis
kalo sodara ini itu mahal trus ya rugi, cepet bangkrut perusahaan

bapak punya lahan?
saya belanja di sini

berapa sekali belanja 10 ton atau berapa?
ya tergantung banyaknya tergantung dapetnya, yaa namanya bersaing

berapa pak rata-rata?

ya misal ada 20 ton ya 20 ton kalo 10 ton ya 10 ton
kalo engga kebagian 5 ton ya tetep di bawa

jadi bapak mah udah punya penyalur atau koneksi gt pak?
ya penyalur bisa perantara juga bisa

ada petani yang langganan ke bapak misalnya?
gak ada, semuanya tergantung ke kualitas trus harganya cocok

bapak jual ke tengkulak, itu juga cocok cocokan harga dulu?
itu ya sama kesepakatan juga

bapak menjualnya ke satu atau berapa tengkulak?
ya banyak, yang berani tinggilah umum

naik harganya dari bapak ke tengkulak biasanya berapa pak?
yaa gak jauh dari 5% lah, misalnya beli 44 jual ya 44,5 cuma 5 perak lah komisi mah

resikonya apa pak jadi perantara gini kayak bapak?
ya ada, ada yang ngutangin bandarnya kabur ya bisa kayak gt resikonya ada

menanggulangnya gmn pak?
ya cuma satu sih waspada. harus tau latar belakang yang ngutangin

bapak kalo kayak gini , bapak yang datangin mereka atau mereka yang datangin bapak?
pokoknya petani mah ngangkut di depan kalo udah ngegunduk gini saya datengin langsung tawar
kalo cocok harga sama barang ya udah jadi, ya sama kayak beli baju gt

Petani Patok Beusi

ai ngical beas ieu sabaraha pak?
nya 44 per kwintal

parena kengingna sabaraha?
nya 14 kwintal, kangge nyalira sareng di jual ka bandar

lamun kangge nyalira kumaha pak?
mun nyalira mah nyandak ti lahan batur

bandar nu dongkap ka dieu seueur teu?
seueur mun tos ngagunduk tah pangpangna mah, meserna mah borongan tunai teu ngangge dp

ngicalna kumaha pak?
ka calo

aya tawar menawar kitu teu pak?
nya aya, abdi mah nyungkeun hargana nu tinggi

upami sareng calona tos tepang atawa kumaha?
sanes da ieu mah barudak keneh nu calona, ibarat mah wargi sareng tatanggi

resikona kumaha pak??
nya paling hama, pupuk mah jarang, sareng beurit oge matak di palastikan oge meh beurit teu bisa asup

bapak ngagarap di tempat lain oge teu?
teu da ieu weh da nyalira

mun di calo batina sabaraha?
nya paling nyandak di sakilo sa perak

petani patok beusi 7

ari ieu di jualna lewat perantara atawa kumaha?
ai calo mah aya wae

jd jualna mah langsung ka bandar kitu?
enya

ai bieu bapa kenging sabaraha pak? pangaosna?
43

upami bilih aya hama kitu resiko pertanian? aya bantosan pemerintah atawa kumaha?
nya paling ge nyalira teu aya bantosan, mun kekeringan mah hanteu da aya wae caina

ohh jadi ngicalna mah ka bandar nya? ai bandarna timana kitu pak?
orang dengklok

sistem mayarna eta kumaha pak? cash heula atawa dp kitu?
aya nu langsung , ana nu dp

sabaraha ton bapak kenging?
4 tonlah sabahu mah

ai bapa kamari kenging sabaraha?
sami 4 ton oge

sadayana di ical?
aya... eh henteu

aya nu di candak ka bumi pak?

aya, nya kangge dahar

aya sabaraha kwintal pak?
nya sa ton satengah mah aya

terang pangaosna timana pak?
nya tos pasarana eta mah

bapa terang teu ngaicalna kamana?
sok aya nu nyandak eta mah pan ieu nu ngagunduk tea, icalna mah ka pasar

ari ieu tanahna nu saha?
nu rencang ieu mah abdi mah nyewa sabahu 5 jt

petani patok beusi 8

dijualnya lewat perantara
lewat calo, calo pasti ada
dijualnya berapa
43 per kuintal
gimana kualitasnya pa
bagus semua nya
resiko pertanian kalao kering atau hama ada bantuan dari pemerintah ga
ga ada, sendiri aja..ga pernah kering cuma hama aja
yang beli orang mana pa?
ke bandar kemaren mah orang rengasdengklok
sistem pembayarannya gimana?
langsung cash
semua dijual?
ada buat makan, satu ton setengah
informasi darimana
dari bandar, jadi timbang bayar
kenapa mau kerja disini pa?
ya da ga ada kerjaan lagi

petani patok beusi 9

part 1
bapak gaduh sabraha bahu?

ngan sabahu
diicalna kamana?

ka bandar
lewat calo ?
nya mun di dieu mah aya wae da kedahna mah aya calo wae
mun eweuh calo moal jalan, justru leuwih pinter calona

ai kamari kenging perkwintalna sabraha?
aya nu 43 , 44, 45 eta pang ageungna 45

upami resiko na kumaha pak?
aya, upami gagal panen teras hama aya eta mah kapungkur 2 bulan ruksak
nya mun gagal mah geus weh cicing, teu ayaaaaa bantosan pemerintah

ari eta kumaha mayarna?
nya langsung atuh, meh teu rugi upami dp mah sok aya nu kabur

bapak terang pangaosna timana?
da geus apal sadayana mun harga mah

part 2
punten, namina saha pak?
pak anduc

serang bapa palih mana?
ieue nu payun, nu nuju di tandur

sabaraha bahu pak?
ah ngan aya 2 bahu. meunangna 5 ton

ai pangaosna sabaraha?
nyaa 43-45 weh per kwintal

lewat calo teu?
nyaa pasti aya wae calo mah da ngarana ge calo

mun gagal kumaha?
nya teu aya nu ngaganti ti pamarentah oge teu aya nu ngabantos mah

ai bapa terang pangaosna timana?
da eta mah tos arapal sadayana

ari mayarna kumaha pak?
cash atuh da tara di anjuk mah

di ical sadayana eta teh?
nteu aya nu di candak ka bumi mah paling ge sa kwintal

part 3

pa damin

punten sareng saha ieu teh pak?

pa damin

gaduh serang teu?

teu , da ngan saukur ngagarap ukur

ai bapa terang harga pare?

terang atuh nya kisaran 45

terang timana eta?

ti dolog (bulog), tos di tetapkeun ti dologna

ai bapa te kan di serang batur, ai pembagianna kumaha?

nya paling ge 60:40, 60 sareng gaduhna 40 sareng nu garapna pan seueur tea nu garapna

bapa kenging parena sakitar sakumaha sakali panen teh?

5-6 ton , nya sa truk weh

di candak ka bumi aya?

aya 5 kwintal

mun gagal panen?

nya resiko eta mah

aya bantosan ?

nteu, nya ai gagal mah gagal weh mun nteu ge nganjuk ka batur

part 4

ai serang saha pak?

sanes nu abdi, abdi mah nyewa

sareng saha pak ieu teh?

pak gani

kamari meunang sabaraha ton?

5 ton, pangaosna mah 43 per kwintal, nya da parena mah ngan sakedik

sistem sewana kumaha pak?

sa musim 2 jt setengah beasna mah di candak ku abdi moal di candak ku batur

nu gaduhna mah pak uhan di subang, apal ti tatanggi

naha gawe di dieu pak?

da butuh

lamun gagal panen kumaha?
teu aya bantosan, nya nanem deui weh mun aya artosna

terang harga timana?
.....(gak di jawab euy :((()

ngicalna kamana?
ka bandar, panen teh 2-3 ton di ical sadayana tapi di sesakeun sakedik kanggo emam

ai mayarna kumaha?
mayarna cash

Petani blanakan subang

Petani Blanakan Subang

bagaimana proses jual beli? dari petani ke penggilingan ?
kadang lewat perantara, ato calo liat liat pegang pegang dulu padi liat2 dulu bagus apa engga
kalo harga itu 43 yang bagus perkwintal semua sih rata liat bagusnya kalo harga

hampir semua seperti itu?
tergantung padiny antara bagus dan buruknya
ada yang kurang kadang2 2 karung nyampe sekwintal lebih kadang2 kurang dari sekwintal tergantung
berat padi

beras jenisnya pake apa?
tergantung nanemnya kadang 64, IR-doyok, sekarang mah musimnya lagi nanem padi bima

berarti nentuin kualitas beras itu dari berat jenisnya gt pak?
iya

kalo misalkan sistem pembayaran biasa perorang beda ya, bapak punya garapan sekian hektar, jadi
masing2 beda gt pak, atau gmn pak?
tergantung kalo ir sama pw itu beda harganya

bedanya gmn?
kalo pw bisa nyampe 52 per kwintal

kalo penjualan juga sama ya??
sama ini sudah seperti kelompok

kalo punya tanah garapan bapak berapa hektar?
sehektar lebih atau sebahu setengah, di tanam dengan pandan wangi

kalo sistem jual beli?

kalo udah di timbang udah bayar, kadang ada dp kadang engga

dpnya berapa biasanya?

ai masalah dp mah gak di target, kadang 500 dulu, uang jadi aja sih, supaya gak berpindah

beras sekali panen berapa?

yang udah sekarang kemaren, dapet 9 ton

pembagian gmn pak?

kadang di potong bawon dulu, trus potong obat, obat mah dari pak haji yang punya lahan ini sistem maro sih semua bukan punya sndri

ada yang di bawa ke rumah?

engga di jual semua, paling 1 ton buat makan

itu 1 ton buat sendiri di bagi 5?

kadang2 sendiri masing2. ya apa maunya sih

itu 1 ton buat makan satu paneneun kan panen 2 x jadi tiap panen diawa 1 ton emang cukup?

ya cukup ga cukup sih, kadang kalo kelebihan ya di jual juga sih untuk kepentingan pribadi

oh jadi 1 ton di makan sndri kalo lebih di jual ke org lain?

iya bisa kalo ada kekurangan saya itu udah ambil 1 ton ya di jual

jual berapa pak? sekilo gt udh beras ya?

engga itu padinya, tapi engga sih udah masuk ke rumah mah udah buat makan

kalo di jual buat bapak sndri brp?

ya sama 52 lah

misalnya di perantara ada saingan, jadi misalkan bapak jual ke calo, ada calo a dan b di situ ada persaingan harga kedua calo itu beda gt gmn pak?

ya itu tadi yang mana yang harganya tinggi baru di jual

kalo sama2 rendah?

ya udah apa yang cocoknya aja

kalo gini pak alesan kenapa bapak mau kerja di pak haji ini kenapa?

petani 1 : anggepan saya mah itu enak kalo di sini mah, tidak terlalu menekan pak haji mah beda sama yang lain

petani 2 : bebas istilahnya, kalo yang lain model pupuk apanya itu beda di target, kalo disini bebas

petani 3 : sama aja, enak nya kerja nya tiap hari, pupuk di tanggung semua di tanggung, kalo biaya kekurangan di kasih

petani 4 : sama, pupuk obat sama di tanggung pak haji

petani 5 : sama

dari bapak2 ini pernah kerja di tempat lain mungkin?

engga

udah berapa taun?
ya puluhan taunlah

kalo bapak misal menjual ke calo tadi bisa tau harga yang kita mau jual, tau dari mana?
kita tau sendiri sih langsung

engga ada gosip kita harus jual segini gt pak misal?
engga, langsung sih, pak haji sih yang ngelola padi mah, jadi tau sendiri langsung

apa gak ada tawar menawar?
ya ada dari pihak bakul mah, kan saya minta tinggi kan itu kan minta rendah

ketemu harganya dimana?
ya itu kemaren 52 itu kalo PW kalo IR mah lebih rendah ngan semua temen2 PW semua anak buah pa haji mah ya alhamdulillah harganya tinggi semua

kalo dijualnya kemana tau pak?
katanya bakulnya itu ke karawang

pasar johar?
ya gak tau, mungkin ke sana

bakulnya ada yang langganan atau beda2?
ya beda2 ya tergantung harga penawar sih

jadi habis panen itu belum tentu ke bakul itu ?
engga jadi mencari harga yang tertinggi aja

kalo misalkan tahan harga berarti pas lagi tawar menawar udh di patok harga sekian udah pasti segitu?
iya iya udah segitu, kadang itu maunya segitu, tergantung pasaran di sini

sekarang panen udah beres gt pak kapan nanem lagi?
katanya bulan 11 yaa gatau sih tergantung aer

skrg aer lagi bagus gmn?
ya lagi bagus kalo ini mah wilayah subang mah

kalo lagi nunggu tandur (masa penanaman kembali) ngapain pak diam di rumah apa gmn ?
engga lanjut langsung terus kerja kan pak haji mah sawahnya banyak hahaha...

kalo misal gini ibaratnya musim gugur jadi gagal panen, jadi gmn ngehadapinnya?
iya gak tau sih ya, alhamdulillah di sini belom pernah gagal

misal lg kekeringan gt narik aer dimana gt?

engga engga di sini alhamdulillah bagus sistem pengaliran aernya
ada iuran aer gt?
ada ke semacem hulu-hulu (operator air)

Petani Kec. Campaka Kab. Purwakarta

penanya : jenis beasna naon pak?

petani : ai ai nanem padina mah aya pare ieu tea 64

penanya : kaleresan pak anu di pilarian teh 64

petani : enya anu ayeuna mah jadi jarang 64 teh

penanya : ai jarang kunaon pak?

petani : da duka atuh ti pusatna eta mah, da abdi ge naroskeun kaditu tos
teu aya

penanya : tos teu aya ayeuna mah?

petani : ayana pare anyar ayeuna mah

penanya : ai ayeuna nu di dieu pare naon?

petani : biasa ciherang didieu mah ah da sami wae 64 anu 64

penanya : ai bapak ieu anu ngadamelna?

petani : sanes abdimah nu abdi mah tos digade gadekeun

penanya : ieu te nuju halodo upami kumaha?

petani : tah ieu teh taun ayeuna teh bujung-bujung teu ala, teu ka ala
pisan di campaka teh

penanya : ai bapak gaduh sawahna?

petani : ai gaduh mah ateuh teu nguruskeun nu batur

penanya : di mana? sami anu opatan ieu nguruskeun oge nu batur?

petani : enya sami ngadamel

penanya : oooooohhh

penanya : sabaraha ieu luasna pak? anu di urus ku bapak?

petani : nu abdi mah 6000 m sajabana mah aya nu satengah, da dieu mah jarang aya anu hektar-hektar
paling paling kotak, 4 kotak 5 kotak kitu

penanya : ai sakotak teh sakumaha?

petani : sakotak teh tah sakieu tah, teu aya nu gaduh plang sakian bahu kitu paling
ge anu saurang ieu teh tah 2 kotak

penanya : lamun didieu yeuh pak panen osok sabaraha kira kira ?

petani : anu abdi yeuh nu 6000 m paling kenging ge 2 ton

penanya : 6000 m teh 2 ton?

petani : tah da ieu teh ku cuaca

penanya : tapi lamun misalna nuju sae (cuaca)?

petani : paling ge 2 ton paling langkung

penanya : upami ieu pak lamun tos panen pan anu dicandak teh parena ?

petani : gabahna

penanya : tah gabahna trus diicalna kapalih mana pak?

petani : tara di ical paling ge di giling

penanya : lamun tos digiling?

petani : nya di pasak biasana mah

penanya : oh tara di ical jadi kanggo emameun nyalira ieu mah

petani : kieu nya ieu mah nyewa 7 kwintal abdi mah nyewa gurusul kanu pemilik sawah

penanya : sesana ?

petani : tah sesana nya kangge abdi kitu ayeuna perhitungkeun papupukan satengah kwintal nya kitu weh

penanya : tak aya pengepulna kitu pak?

petani : teu aya didieu mah jarang, didieu mah sok sakedik sakedik, paling paling sakarung dua karung,

penanya : sanes ka pasar kitu ?

petani : sanes ka pabrik kitu

penanya : sabaraha pak kitu ?

petani : nya kumaha cuaca nya maksimal 400.000 sa kwintal gabah, nya kumaha cuaca

penanya : ai misalna ieu teh saton nya panen, 7 kwintal dipasih kanu gaduh sawah?

petani : abdi mah nyewa nya sabaraha weh kengingna mah

penanya : anu gaduhna dimana kitu pak?

petani : anu gaduhna mah di bandung

petani patok beusi subang

M:penjualannya itu gimana pak kalo disini, langsung ke tengkulak apa gimana?

P: kalo dari sini petani itu langsung jual ke tengkulak gitu

M:tengkulaknya itu penggiling juga

P:wah gatau rata-rata sih iya

M: penjualan nya lewat perantara atau gmn

P:perantara per kampung

M:jadi semua masing2 udah di bagi2?

P:iya dibagi perkampung

M:penggilingan dari daerah sini semua?

P:penggilingan tergantung yang gilingnya ga satu tempat

M:kalau mau liat kualitas bagus atau engga?

P:kalau sekarang dari hasil panen nya dari warna gabah sm isi nya

M:jenis nya beras apa ini pa?

P:kalau disini ciherang

M:oh ciherang IR 64 ya pa?

P:iya tapi masih ada jenis-jenis lain

M:jadi ga terpatok sm ciherang aja ya pak?

P:engga soalnya tergantung penghasilan

M:bapak kan punya sawah nya, nah kalau yang nge garap itu bapak sendiri atau orang lain?

P:oh orang lain itu mah

M:jd bapak tinggal tunggu hasilnya ya?

P:iya

M:yang garap nya itu siapa pak tetangga atau siapa gitu?

P:oh tetangga biasanya mah

M:sistem pembayaran sama penggarap gimana?

P:pembayarannya per hari, jadi per hari 50rbu

M:50 ribu itu buat sekelompok apa satu orang?

P:engga cuma satu orang

M:kulinya dapet jatah gabah nya ga pak?

P:oh engga kan udah dapet uang, jadi disini mah kalo yang punya sawah ga ada kerjaan ya turun kesawah atau ga cuma ngontrol contohnya waktunya nyemprot, nanti kulinya yang nyemprot

M:kalau melihat resiko pak kalau kekurangan air gimana?

P:oh kalo disini mah jarang kekurangan air, soalnya airnya irigasi dari Jatiluhur

M:paling hama ya pak?

P:iya kalo hama di atasi sm obat-obat

pembagian air di tahap, tahap 1, 2, 3 per desa

M:kalau kompetisi harga nya gimana nih pak?

P:kalau kita mah ga tau harga, jd pembeli yang tau harga jd yang punya lahan mah tinggal ngambil duitnya aja

M:oh jd harga udah di tetapkan ya pak?

P:iya tergantung kualitas, harga kan berubah-ubah

M:jd ada informasi gitu pak?

P:iya dari calo itu nanti calo yang cari informasi nanti dia bilang ke tengkulak, nanti bosnya liat kesini

M:jd rata-rata semua disini pake calo ya pak?

Piya

M:pa ai ini teh di jual semua?

P:ada yang di gudang sm buat makan, kalau yang ga di jual ga di itu jadi yang di itung yang dijual aja.

M:pemilik lahan belum tentu orang sini?

P:iya tp yang ngegarap pasti orang sini

M:sistem pembayarannya gimana pa?

P:timbang baru bayar per-kuintal gabah basah

Petani penggilingan Cilamaya 3

M : misalkan bapa menggiling tiap hari atau bagaimana?

P : ya kalau saya menggiling bagaimana pasaran, misalkan ada pesenan dari pasar langsung bapa menggiling beras, bisa juga pesenan dari rumah makan

M : kalau gabah masuknya darimana saja pa?

p : ya kalau gabah saya ngambil dari mana saja de.

M : sistem pembayarannya bagaimana pa?

p : misalkan sistem pembayaran langsung jual ke pasar johar dan itu tanpa perantara. begitu de

m : kalau resikonya ada pa?

p : resiko bagaimana de?

m : resiko harga pa..

p : ohh itu.. kalau itu ada.. misalnya resiko turun harga penggilingan saya bisa berenti sejenak. sampai harganya stabil

m : faktor tersebut apa saja yang menyebabkan turun harga.

p : faktor yang mempengaruhi itu karena banyaknya pembeli dan bilamana beras import masuk ke indonesia, nah itu yang menyebabkan harga bisa anjlok.

m : melihat kualitas beras dari mana pa?

p : melihat kualitas beras dari padi yang bagus, nah padi yang bagus itu terlihat dari bibit yang unggul sebab dari itu beras bagus harganya juga tinggi.

m : pa misalkan kompetisi dan negosiasi ada pa?

p : kalau dengan penggilingan lain tergantung dari kita yang punya dan keberanian juga, dan juga tergantung bahan.. banyak faktor juga sih de.

m : penentuan harga ada pa?

p : menentukan harga gabah itu dari rendemennya..

M : misalkan bapa jual hasilnya kemana saja pa?

p : saya menjual hasilnya ke daerah pasar cipinang, pasar johar dan bisa saja ke bandung

m : bapa ada persediaan yang disimpan di dalam gudang tidak?

p : ada, itu saya biasanya menjual untuk pembeli yang datang langsung ke gudang saya,.

Petani penggilingan cilamaya 4

M: punten pak, kalo penggilingan ini aktivitasnya tiap hari?

P: iya

M: gabah masuk dari mana aja pak?

P: gabah mah dari mana aja kang, yaa tergantung dapetnya lah

M: di jualnya kemana aja ya?

P: kalo di jual mah yaa ke johar, cipinang, cianjur, itu semua udah ada sih agen-agensya, jadi tinggal jual aja

M: kalo persaingan harga gimana pak?

P: stabil di pasaran, jadi tergantung kualitas

M: resikonya gimana pak?

P: resiko mah paling kalo rugi harga padi di turinin

M: jual itu sistem gimana pak? karena ada kenalan, atau sodara atau gimana?

P: yaa itu mah siapa yang berani harga tinggi aja, ke agennya mah gak ada yang kenal

M: ongkos giling pak berapa ya?

P: 60rb /ton , harga di sesuaikan sama pasaran

M: kalo mau liat kualitas gimana,

P: di liat pake mesin pres ichi. sama di liat dari warna beras

M: informasi dapetnya dari mana ?

P: dari mulut ke mulut sih biasanya mah

Petani penggilingan cilamaya 6

M :pemasok beras darimana?

P :kalo pemasokan beras saya terima darimana mana..

M :cara melihat kualitas beras itu gimana ya pak?

P :kualitas beras dilihat pakai alat, baling2 atau pencuci buat buah2an. kalau baling-baling dilihat dari kencangnya mesin, kalau baling2 nya muter kenceng berarti bagus. bisa dilihat juga dari gencatan, tp itu mengurangi rendemen. bedanya sampe 30-50 ribu.

M :barangnya itu dijual kemana aja ya pak?

P :barang dijual ke pasar cipinang dan pasar Johar

M :sistem jual beli nya tu gimana pak? apakah bapa ada kenalan atau saudara?

P :oh engga itu dilihat dari agen yang punya harga tinggi

M :sistem pembayaran sama agennya itu gimana pak?

P :sistem bayar biasanya cash tapi ada juga yang sistem talang

M :pak, kalau ngejual ke agen itu ada yang udh langganan gitu?

P :kalo jual mah ga ada yang kenal, jadi siapa aja yang mau beli asalkan punya harga tinggi. biasanya kalau agen baru itu mereka pasti menekan harga karena mereka tidak tahu pasarannya berapa.

M :yang menentukan harga itu siapa pak?

P :yang menentukan harga pabrik sendiri tp tergantung pasaran juga

M :ada persediaan di gudang gak pak?

P :kalo beras ga kejual semua di pasar ya dibawa pulang lagi, tp nanti di jual lagi sampai kejual semua

M :cara bapak menghadapi resiko yang ada gimana pak?

P :saya kalau menerjunkan orang ke lapangan harus yang sudah dipercaya pinter&hafal masalah hitungan. jadi biasanya kendala saat beli gabah itu ada di timbangan petani. jadi kalau saya suka bawa timbangan sendiri.

M :informasi kalau dindesa tsb lagi panen itu didapat darimana pak?

P :ya pasti dari calo/perantara yang dipercaya

M :bagaimana bapak menghadapi persaingan harga sekarang ini?

P :kalau masalah persaingan harga kita harus bawa kualitas beras. jd kalau kualitas beras bagus harga naik.

Petani penggilingan cilamaya 7

M: punten bapa, kalo jual ini beras gimana ya?

P: pemasaran tergantung pasaran beras naik turunnya harga. kalau padi lg susah harga di jakarta(pasar induk cipinang) naik

M: pasokan beras darimana?

P: dpt gabah mah dari karawang/subang kalau dari karawang kosong atau kepepet baru ke daerah jawa

M: dapet infonya darimana ?

P: informasi dari pasaran dan tergantung dari kualitas barang

M: sistem pembayaran pak gimana?

P: sistem pembayaran sama kayak yang lain, timbang naik ke mobil langsung bayar

M: ada persediaan beras di gudang gak ?

P: persediaan barang semua di pasar, yaaa cipinang johar gak ada sih eceran mah

M: resikonya apa ya pak?

P: resiko apa ya?

M: yaa resiko ini selama bapak jadi pemilik penggilingan

P: apa ya, yaaa paling perhitungannya gak mateng, jadi rugi ke sayanya, jadi dari pengalaman itu saya harus lebih waspada dan teliti

M: oooohhh, kalo negosiasinya gimana pak?

P: ohh negosiasi... yaaa tarik ulur sih, siapa yang tawarannya berani tinggi ya saya ambil

M: persaingan pak? ada persaingannya?

P: yaaa ada ~ karena nilai harga beda jadi di liat dari kualitas

M: lah trus liat kualitasnya itu gimana?

P: kalo dipegang licin, putih warnanya gak butek

M: ohhhh... oiya pak ini penggilingan aktivitasnya tiap hari? sustain gt?

P: aktivitas penggilingan gak tiap hari

M: kenapa pak?

P: karena tergantung bahan yang ada, tapi biar dikit tetep digiling

M: eh punten pak kalau boleh tau nih, bapak ngejualnya ada hubungan kerabat atau sodara gt ?

P: oh gak gak ada kayak gt. jadi tergantung paling tinggi, jadi ongkosnya sudah di perhitungkan

M: oohhh oke terima kasih pak

Petani Patok beusi 4

sistem penjualan kemana aja pak?

penjualan bebas, lewat calo sih biasanya jadi bandar masuk liat barang

bapak kalo tahan harga gimana?

yaaa kalo kualitas padi lagi bagus

nah itu kualitasnya di liat dari apa pak?

di liat dari barangnya, padinya

sistem pembayarannya gimana pak?

yaa biasa weh angkat, timbang bayar langsung cash, tapi kadang ada bandar yang datang dulu sebelum panen booking, bayar dp dulu tanda jadi

kalau gagal panen gimana?

yaa gagal panen itu karena gak ada pembinaan dari yang ngerti sama pertanian, jadi ya saya berharap adanya PT yang mau membina kami
bapak kalo persediaan itu ada yang di simpen atau di jual semua?
di sisihkan cuman beberapa kwintal sih
informasi harga gimana pak? tau dari siapa gt?
yaa kalo harga mah gak bisa di patok jadi tiap hari berubah, tergantung pasaran di jakarta, kalo banyak yang beli berarti harga naik
negosiasi harga gimana pak?
oh kalo itu sih ya tawar menawar sama bandar, kalo harga sih diliatnya dari kualitas jadi si calo dapet 5 ribu dari saya, posisi calo itu untuk informan harga, rendemen, kualitas

petani patok beusi2

p: maaf ini pa, ini sama bapa siapa pa

j: bapa enjang

p: gini pak, kalo sistem jual beli ini gimana pa? jual beli gabah

j: langsung ke tengkulak

p: engga ada perantara gt, apa gimana pak?

j: ya namanya calo mah selalu ada, pasti bakal ada

p: kalo menentukan kualitas beras kaya gimana pak?

j: kalo menentukan kualitas beras mah bukan dari petani, tp dari bandar dan pembeli, kalo petani mah padi nya di angkat dari sawah di bawa kerumah di tawar ama bandar. petani mah taunya harga mahal aja, kalo kualitas mah dari pembeli

p: kalo kelas kelas nya, apakah ada pak

j: engga ada, langsung aja

petani patok beusi 5

pertanyaan: panen kemaren dapat kejual berapa pak?

jawaban : kemaren tuh dapatnya 450rbu per kuintal

p: oh bagus ya pak, emang jenis padi nya apa ya

j: ciherang/ir 64

p: ketika panen, pernah gagal atau apa aja resikonya?

j: hama, seperti tikus. tp ini udah pake plastik sawahnya, jd tikus susah masuk

p: apakah efektif? ga akan di gigit?

j: yang namanya binatang itu bisa aja, kitanya aja pintar-pintar menjaga sawah kita

p: kalo bapak menggarap sawah yang dimana? yang ini atau yang mana?

j: yang ini, tp bukan punya yang saya

p: lalu yang punya sawah ini orang mana pak? siapa?

j: yang punya nya orang sini, saya cuman menggarap sawah ini aja

p: sistem pembayarannya gimana ini pa?

j: ini sawah orang, cuman di gadaikan ke saya. sampe dia belum bisa bayar mah ini sawah jd milik saya sendiri

p: musim panen kemaren, bapa menjual padi ini kemana?

j: saya menjual ini ke bandar, ada bandar yang datang kesini untuk mencari beras

p

petani patok beusi 3

p: pak, apakah semua beras ini di jual atau ada yang di simpan dirumah sama bapa

j: ya kalo bagus semua saya jual, ga ada yang saya simpen

p: jd tidak ada padi yang bapa simpan di rumah ya pak

j: iya begitu

p: pak maaf,kalo bapa ini menggarap saja atau yang punya lahan?

j: saya hanya menggarap disini

p: ohh,kalo begitu kenapa bapa mau kerja disini?

j: dsini tuh saya punya sawah sendiri

p: ooooh,jadi punya sawah sendiri ya pak?

j: nah iyaa,tp ada juga petani sewa. mereka di sewa selama satu musim panen

p: jd ada petani yang punya sawah tp tidak menggarap,ada jg yang punya sawah ikut menggarap,dan juga yang tidak punya sawah tp menggarap?

j: jd petani sewa itu yang tidak punya sawah,di sewa berapa semusim

: jd bapa itu punya sawah ikut menggarap ya pak?

j: kebanyakan yang punya sawah pasti ikut menggarap,tp banyak nya yang orang kaya lah ya,merreka menyewakan sawah mereka. jd ga takut tikus ga takut apa,udah aja nerima uang segitu. kaya rental mobil lah