

PENAWARAN SAYUR KELOR (*MORINGA OLEIFERA*) MENTAH PADA PASAR TRADISIONAL AMBUAU INDAH DI PESISIR KECAMATAN LASALIMU SELATAN

Antasalam Ajo

Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Buton
Jalan Betoambari No. 36 Baubau, Indonesia
Email: antanung@gmail.com

Abstract

Supply of moringa leaf vegetables in rural coastal areas has its own characteristics compared to the supply of commercial commodities in general. This happens because of the strong social relations in rural areas, and the form of products offered is raw products. The purpose of this study is to identify the factors that influence the number of raw moringa vegetable supply at the trader level and analyze the effect of each on the number of raw moringa vegetable supply. The research data were collected from the raw moringa vegetable traders in the Ambuau Indah Traditional Market in Lasalimu Selatan Sub-district as many as 21 respondents obtained for 3 months, from February to April 2020, then analyzed descriptively and using multiple regression with variables dummy. The results of the study are the factors identified as a consideration of traders determining the offer of moringa leaf vegetables are the purchase price (71%), sales costs (60%), profits (75%), vegetable origin (50%), but there are social reasons which help meet the needs of other people's vegetables (90%), and in order to make money (92). Meanwhile, the variable purchase price, cost of sales, profits, and vegetable origin simultaneously able to contribute effectively to predict the amount of appropriate vegetable deals determinant coefficient (R^2) of 0.762, or Adjusted R Square of 0.682. However, the relationship between the purchase price and selling cost variables with the number of supply variables is negative, while the profit and vegetable origin variable is positive, each with a small value.

Keywords: *supply, rural coast, raw moringa vegetable*

Abstrak

Penawaran sayur daun kelor di daerah pesisir pedesaan memiliki ciri tersendiri dibanding penawaran komoditi komersial pada umumnya. Hal ini terjadi karena masih kuatnya hubungan sosial di daerah pedesaan, dan bentuk produk yang ditawarkan adalah produk mentahan. Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah penawaran sayur kelor mentah di tingkat pedagang dan menganalisis pengaruhnya masing-masing terhadap jumlah penawaran sayur kelor mentah. Data hasil penelitian dikumpulkan dari pedagang sayur kelor mentah di pasar tradisional Ambuau Indah Kecamatan Lasalimu Selatan sebanyak 21 orang responden yang diperoleh selama 3 bulan yaitu Pebruari hingga April 2020, lalu dianalisis secara deskriptif dan menggunakan regresi berganda dengan variabel *dummy*. Hasil penelitian adalah faktor-faktor yang teridentifikasi sebagai pertimbangan pedagang

menetapkan penawaran sayur daun kelor adalah harga pembelian (71%), biaya penjualan (60%), keuntungan (75%), asal sayur (50%), namun ada alasan sosial yakni membantu memenuhi kebutuhan sayur orang lain (90%), dan agar dapat uang (92). Sedangkan variabel-variabel harga pembelian, biaya penjualan, keuntungan, dan asal sayur secara simultan mampu memberikan sumbangan efektif dalam memprediksi jumlah penawaran sayur sesuai nilai koefisien determinan (R^2) sebesar 0,762, atau *Adjusted R Square* yang sebesar 0,682. Akan tetapi hubungan variabel harga beli dan biaya penjualan dengan variabel jumlah penawaran adalah negatif, sedangkan variabel keuntungan dan asal sayur bernilai positif, masing-masing dengan nilai yang kecil.

Kata kunci: penawaran, pesisir pedesaan, sayur kelor mentah

PENDAHULUAN

Sayur kelor (*Moringa oleifera*) merupakan salah satu komoditi pertanian rakyat yang diperdagangkan khususnya di daerah pesisir pulau-pulau di Indonesia. Banyak ditemukan tanaman ini tumbuh baik di pekarangan perumahan maupun di lahan-lahan masyarakat di daerah tropis dan termasuk sayuran yang dikonsumsi sejak lama. Pohon ini mudah tumbuh, cukup meletakkan sepotong batang kelor di tanah, maka ia akan tumbuh.

Biasanya usaha perdagangan sayur daun kelor di daerah pesisir pedesaan berskala kecil dan tanpa proses pengolahan. Hal ini terutama didasari oleh kecilnya modal, kapasitas sumberdaya manusia dan teknologi penjualan apa adanya sehingga usaha di daerah pesisir dan pedesaan belum mendapatkan keuntungan yang cukup besar. Tidak jarang juga dijumpai perdagangan dilakukan sebagai usaha pelengkap atau sambilan.

Menariknya, bisnis dengan bahan dasar kelor telah menjadi tren baru di Indonesia (Wira'artha, Negoro, & Prasetyo, 2017), mengingat sayur kelor diketahui bermanfaat bagi kesehatan. Bahkan kini kelor dikenal sebagai *the miracle tree* atau pohon ajaib karena secara alamiah terbukti merupakan sumber gizi berkhasiat obat yang kandungannya melebihi kandungan tanaman pada umumnya (Karyadi, 2004) dalam (Rizkayanti, Diah, & Jura, 2017). Antara lain manfaatnya adalah konsumsi sayur daun kelor lebih efektif untuk meningkatkan produksi ASI berdasarkan berat badan bayi pada masa 30 hari pertama kehidupannya (Mutiarra, 2011), serta bermanfaat sebagai antimikroba, antibakteri, antioksidan, mempercepat penyembuhan terkait penyakit radang, mengobati penyakit flu dan pilek, cacingan, bronchitis, kanker, dan tiroid (Aliya, 2006).

Sebuah artikel resmi menyebutkan manfaat daun kelor dari berbagai sumber hasil penelitian seperti terlihat pada Tabel 1, yang menunjukkan manfaat daun kelor yang begitu besar. Bahkan karena kandungan yang dimilikinya ini WHO lalu menobatkan kelor sebagai pohon ajaib (*the miracle tree*) karena banyaknya manfaatnya tersebut (Sofyati, 2016).

Tabel 1. Kandungan, Perbandingan dan Manfaat Daun Kelor

No.	Kandungan	Perbandingan	Manfaat
1	Potassium	Tiga kali lipat dari pisang	- Mengobati sakit jantung - Anti kanker
2	Kalsium	Empat kali dari susu	- Anti diabetes - Menyehatkan pencernaan
3	Vitamin C	Tujuh kali lipat dari jeruk	- Sumber energi alami

4	Vitamin A	Empat kali lebih banyak dari wortel	- Mengatasi berbagai penyakit
5	Protein	Dua kali lebih banyak dari susu	- Meningkatkan ASI - Mengobati penyakit dalam - Mengatasi kolesterol jahat - Tak ada efek samping

Sumber: (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2019).

Menarik untuk dikaji adalah dengan posisi kelor sebagai sayuran yang mengandung banyak manfaat bagi kesehatan, bagaimana posisinya dari sudut penawaran produk khususnya dari sisi perdagangan di kalangan masyarakat pesisir pada pasar tradisional daerah. Ini karena kelor merupakan tanaman rakyat di luar komoditi pada umumnya. Tidak seperti beras (Ajo, Iswandi, & Taridala, 2012) dengan waktu simpan yang lebih lama, dan komoditi lainnya.

Terkait hal tersebut, penelitian perdagangan daun kelor sebagai sayuran mentah dari sisi teori penawaran di daerah maritim seperti pesisir Timur Pulau Buton pada masyarakat kecil merupakan hal menarik untuk dikaji, untuk mengkonfirmasi bahwa apakah terdapat kesesuaian antara teori penawaran pada umumnya dengan teori penawaran pada tingkat perdagangan kebutuhan pokok seperti sayur daun kelor ini di tingkat lokal. Juga dengan mengkaji hal ini, paling tidak terdapat pemahaman mendasar bahwa diperlukan pendekatan yang tepat untuk mengubah kebiasaan perdagangan yang apa adanya menjadi lebih baik dan lebih memberi kesejahteraan bagi pelaku itu sendiri.

Pasar tradisional Ambuau Indah Kecamatan Lasalimu Selatan merupakan pasar tradisional yang berada di Desa Ambuau Indah di Kecamatan Lasalimu Selatan. Daerah ini berada di pesisir Timur Pulau Buton dan berada dalam lingkup administrasi Kabupaten Buton. Pasar ini beroperasi tidak setiap hari, melainkan dua hari sekali, atau 3 – 4 kali saja dalam sepekan¹. Berada di ibukota kecamatan, pasar tradisional ini menjadi pusat kegiatan ekonomi masyarakat Kecamatan Lasalimu Selatan.

Jumlah pedagang sayur kelor² menurut data terakhir yang belum dipublikasikan (Tahun 2020) ada sekitar 20-an orang pedagang. Tentu saja, karena skala usaha yang kecil, dalam berdagang pedagang menjual juga sayur lain seperti terong, kacang panjang, dan bayam. Namun, sayur kelor merupakan sayur daun yang dominan selalu dijual di setiap hari pasar. Berdasarkan kondisi ini, maka melakukan kajian terhadap perdagangan sayur daun kelor secara tradisional di daerah pesisir (maritim) merupakan hal yang cukup menarik.

TUJUAN

Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah penawaran sayur kelor mentah di tingkat pedagang dan menganalisis pengaruh masing-masing faktor tersebut terhadap jumlah penawaran sayur kelor mentah di tingkat pedagang.

MANFAAT

¹ Pembukaan pasar dengan sehari pasar, sehari bukan pasar, telah berlangsung lama di Pasar Tradisional Ambuau Indah, dengan maksud mawadahi kapasitas kebutuhan masyarakat dan kemampuan ekonomi yang dimiliki. Hal ini juga terjadi di daerah lain mungkin dengan variasi berbeda.

² Pedagang sayur daun kelor biasanya menjual sayur dengan tangkainya. Jadi, berat sayur yang dijual dihitung bersama dengan tangkainya.

Manfaat penelitian ini adalah mendukung perlunya kebijakan pemerintah yang tepat dalam membangun masyarakat pedagang kecil seperti pedagang daun kelor mentah ini di kawasan maritim (daerah pesisir) berkarakter pedesaan. Selain itu, memberikan konfirmasi tentang kondisi teori penawaran yang berlaku di tingkat pedagang kecil khususnya penjualan sayur kelor mentah dibanding teori penawaran pada umumnya komoditi lain.

TINJAUAN PUSTAKA

Masyarakat pesisir tentu berbeda dengan jenis masyarakat lain seperti masyarakat pedesaan dan masyarakat perkotaan. Masyarakat pesisir selama ini bias ke nelayan dan dianggap tertinggal. Padahal ada juga profesi-profesi lain yang juga berkembang seperti pedagang (Satria, 2015). Karena itu dalam penelitian ini tentu tidak akan terlepas dari berbagai macam profesi termasuk profesi berdagang hasil pertanian atau darat yang juga merupakan hasil alam setempat di samping sumberdaya terkait perikanan atau kelautan.

Sebagai salah satu komoditi hasil alam masyarakat pesisir, sayur kelor juga merupakan salah satu pangan sayur harian masyarakat pesisir. Karena itu di pasar tradisional ia dijual oleh pedagang sebagai salah satu komoditi dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan, dan guna memenuhi kebutuhan masyarakat pesisir terhadap sayur daun kelor.

Pasar tradisional cenderung terpuruk bila dibanding pasar modern (Malano, 2011). Situasi pasar yang jorok, becek, bau, dan sumpek adalah pemandangan yang akrab dengan pasar tradisional. Lalu rata-rata pedagang atau penjual di pasar tradisional adalah pedagang kecil, dan sedikit menengah, dan umumnya berdagang bukan sebagai profesi tapi hanya mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan mendesak. Sama situasi ini dengan Pasar Tradisional di Pesisir Timur Pulau Buton.

Pada teori penawaran disebutkan bahwa ada 2 jenis penawaran, yaitu penawaran individu dan penawaran pasar. Yang pertama merupakan jumlah barang atau jasa yang diproduksi lalu dijual oleh perusahaan kepada konsumen, sedang yang kedua adalah jumlah dari beberapa penawaran individu ke dalam pasar. Faktor-faktor atau variable-variabel yang mempengaruhi penawaran antara lain harga barang lain, harga faktor-faktor produksi, biaya produksi, teknologi yang digunakan, keadaan alam, dan pajak (Khusaini, 2013).

Terkait dengan sayur kelor, sebagai salah satu sayur penting di masyarakat, artinya kedudukannya di masyarakat telah diakui. Tapi, mutu kualitas produk khususnya jangka waktu penyimpanan sangat pendek³. Sebab itu diperlukan strategi pengelolaannya. Diperlukan metamorphosis pedagang kecil menjadi pelaku ekonomi besar atau masyarakat industri. Seorang peneliti (Elizabeth, 2007) menyebutkan bahwa pertimbangan efisiensi dan juga ekonomi yang berpihak kepada rakyat bisa mendorong peningkatan pendapatan dan kesejahteraan khususnya masyarakat pedesaan. Mengutip Napitupulu (2000), tentang cara meningkatkan kesejahteraan pedagang atau petani (Ruauw, Katiandagho, & Suwardi, 2012) menyatakan bahwa mewujudkan nilai tambah produk atau komoditi merupakan salah satu cara meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan.

METODE PENELITIAN

³ Sayur kelor daun optimalnya hanya bisa disimpan dalam beberapa jam saja. Lebih dari satu hari, akan mengering atau mengalami penurunan kualitas dari sisi sayur daun kelor mentah.

Penelitian dilaksanakan di Pasar Tradisional Ambua Indah di daerah pesisir Kecamatan Lasalimu Selatan, Kabupaten Buton dalam rentang waktu 3 bulan, yaitu Februari hingga April 2020. Pasar ini merupakan pasar utama rakyat khususnya di Kecamatan Lasalimu Selatan. Penelitian untuk menguji bahwa apakah bagian wilayah maritim di pesisir timur Pulau Buton terkonfirmasi berlaku hukum penawaran sebagaimana umumnya produk atau tidak.

Oleh sebab lokasi yang dipilih adalah pasar, maka seluruh pedagang di pasar ini dijadikan sebagai responden atau informan penelitian dan berdasar penelusuran yang ada, jumlah pedagang yang menjadi responden adalah 21 (dua puluh satu) orang. Data diperoleh dengan cara wawancara dengan menggunakan kuisioner penelitian.

Variabel-variabel pokok penelitian diperoleh dengan melakukan identifikasi faktor-faktor apa yang biasanya menjadi pertimbangan pedagang sayur kelor ketika akan melakukan penawaran menjual sayur. Faktor-faktor tersebut diperoleh melalui informasi pedagang, maupun hasil pendalaman yang diidentifikasi dari lokasi penelitian. Faktor-faktor tersebut kemudian dipilih berdasarkan tingkat presentase pelaksanaan oleh pedagang sayur dimana yang akan diambil adalah empat faktor terbanyak sekaligus akan dijadikan sebagai variabel yang akan diamati dalam penelitian ini, khususnya mendukung dari sisi teori penawaran.

Adapun variabel-variabel yang akan dianalisis adalah harga pembelian, biaya penjualan, dan tingkat keuntungan yang didapatkan. Sebanyak satu variabel *dummy* atau variabel kategori, yaitu menjual sayur yang diusahakan sendiri, menjual sebagian sayur yang dibeli dari pihak lain, dan menjual sayur yang dibeli dari orang lain.

Dikarenakan penelitian ini berhubungan dengan penawaran di tingkat pedagang sayur daun kelor, maka variabel-variabel tersebut ditetapkan sebagai variabel independen, sedangkan jumlah penawaran sayur ditetapkan sebagai variabel dependen. Dinotasikan sebagai berikut: jumlah penawaran (Y) sebagai variabel dependen, dan yang lain yakni harga pembelian (X_1), biaya penjualan (X_2), tingkat keuntungan (X_3), serta satu variabel kualitatif yang biasa dikenal sebagai variabel *dummy* yang menyangkut asal sayur yang dijual (dibagi dalam tiga kategori yaitu kategori menjual sayur sendiri, kategori sebagian dari sayur yang dibeli dari orang lain, dan kategori menjual sayur yang dibeli dari orang lain) adalah variabel independen.

Model yang dipilih untuk digunakan untuk analisis data adalah regresi berganda dengan variabel *dummy* sebagaimana telah dikembangkan (Gujarati & Zain, 1978) adalah:

$$Y = \alpha_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 D_2 + \beta_5 D_3 + u \dots \dots \dots (1)$$

Selanjutnya analisis data menggunakan bantuan *software computer SPSS* versi 26. Analisis dilakukan tanpa uji-t sebab uji-t mensyaratkan asumsi-asumsi yang sering tidak sesuai dengan kondisi fakta sebenarnya. Jadi di sini hanya akan melakukan prosedur uji F untuk menilai ketepatan penggunaan model persamaan yang digunakan. Selain itu, analisis simultan memiliki kelebihan yaitu mempertimbangkan semua faktor yang memungkinkan untuk diukur karena kehidupan manusia dan alam berlangsung secara integral atau saling mempengaruhi antara satu dengan yang lain. Adapun untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi ini digunakan Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Glesjer (Widarjono, 2007).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan akan diurut sesuai urutan tujuan penelitian ini. Tujuan terdiri dari mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah penawaran sayur kelor mentah

di tingkat pedagang, dan menganalisis pengaruh masing-masing faktor tersebut terhadap jumlah penawaran sayur kelor mentah di tingkat pedagang.

Sesuai dengan tujuan penelitian yaitu mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah penawaran sayur kelor mentah di tingkat pedagang, maka dilakukan identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran pedagang sayur daun kelor. Berdasarkan identifikasi lapangan tersebut, faktor-faktor yang menjadi pertimbangan pedagang menjual sayur disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penawaran Sayur Daun Kelor

No.	Faktor-Faktor Penawaran	Pelaksanaan (%)	Keterangan
1	Harga pembelian/ongkos produksi (Rp)	71	Sesuai teori
2	Biaya Penjualan (Rp)	60	penawaran
3	Keuntungan (Rp)	75	
4	Asal barang	50	
5	Sosial (membantu kebutuhan orang lain)	90	Tidak sesuai teori
6	Agar dapat uang	92	penawaran

Tabel 2, memperlihatkan bahwa sebagian besar pedagang sayur kelor di lokasi penelitian telah mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran ketika berdagang di pasar tradisional yang ada. Meski demikian, bukan berarti bahwa pedagang sudah melakukan pertimbangan secara teliti sebagai sebuah usaha komersil namun baru melakukan pertimbangan apa adanya. Ini bisa dilihat dari besarnya keinginan untuk menawarkan sayur demi membantu orang lain (sebagai kegiatan sosial) (Nomor 5), dan agar dapat uang (Nomor 6), sebagaimana memperlihatkan persentase pelaksanaan yang lebih tinggi.

Selanjutnya karena faktor Nomor 5 dan Nomor 6 pada Tabel 2, tidak sesuai dengan motivasi bisnis sebagaimana dalam teori penawaran pada umumnya maka kedua faktor tersebut tidak dipilih untuk diteliti lebih lanjut. Bila tetap dipaksa untuk ikut serta dianalisis, maka kemungkinan besar akan membuat terjadinya penyimpangan analisis sebagaimana dipelajari dalam teori ekonomi murni tentang penawaran pasar terhadap suatu komoditi. Sedangkan faktor-faktor atau variable-variabel yang mempengaruhi penawaran pasar (Khusaini, 2013) antara lain harga barang lain, harga faktor-faktor produksi, biaya produksi, teknologi yang digunakan, keadaan alam, dan pajak.

Adapun tujuan penelitian terkait menganalisis pengaruh masing-masing faktor tersebut terhadap jumlah penawaran sayur kelor mentah di tingkat pedagang menggunakan persamaan regresi berganda linear dengan *variabel dummy*. Analisis dibantu *software computer SPSS* versi 26.

Berdasarkan data lapangan yang diinput menggunakan *software computer SPSS* versi 26 ini, menghasilkan bentuk persamaan sebagai berikut:

$$Y = 5,189 - 0,001 X_1 - 0,001 X_2 + 0,001 X_3 + 0,011 D_2 + 0,171 D_3, \dots\dots\dots(2)$$

Atau:

$$\begin{aligned} \text{Jumlah Penawaran} &= 5,189 - 0,001 (\text{Harga Beli}) - 0,001 (\text{Biaya Penjualan}) \\ &+ 0,001 (\text{Keuntungan}) + 0,011 (\text{Menjual Sebagian Sayur Orang Lain}) + 0,171 \\ &(\text{Menjual Sayur Orang Lain}) \dots\dots\dots(3) \end{aligned}$$

Angka 5,189 pada Persamaan (2) atau (3) merupakan konstansta, atau *intersep*, yang berarti meskipun harga beli, biaya penjualan, keuntungan, dan variabel *dummy*, tidak terjadi, atau katakanlah bernilai 0 (nol), maka tetap akan terjadi jumlah penawaran sayur daun kelor sebesar 5,189 satuan. Sedangkan hubungan antara variabel-variabel independen dengan variabel dependennya akan ditampilkan pada Tabel 3 di bawah ini.

Tabel 3. Hubungan Parameter Masing-Masing Variabel Independennya Terhadap Variabel Dependen

No.	Variabel	Koefisien	Bentuk Hubungan
1	Harga Beli (X_1)	-0,001	Negatif
2	Biaya Penjualan (X_2)	-0,001	Negatif
3	Keuntungan (X_3)	0,001	Positif
4	Sebagian Menjual Sayur Orang Lain (D_2)	0,011	Positif
5	Semua Menjual Sayur Orang Lain (D_3)	0,171	Positif

Angka koefisien yang negatif pada Tabel 3, menjelaskan hubungan antara variabel-variabel dimaksud dengan variabel jumlah penawaran sayur kelor adalah berbanding terbalik. Bila terjadi peningkatan harga beli dan biaya penjualan sayur daun kelor maka akan menurunkan jumlah penawaran sayur kelor oleh pedagang di Pasar Tradisional Kecamatan Lasalimu Selatan dan sebaliknya. Sedangkan besar koefisien regresi yang positif menunjukkan bahwa hubungan antara jumlah penawaran dengan variabel-variabel tersebut adalah positif yakni, peningkatan keuntungan dan peningkatan variabel *dummy*-nya akan mendorong pedagang menawarkan sayur dalam jumlah yang lebih banyak. Hal ini bisa juga biasa disebut sebagai elastisitas penawaran.

Meski demikian, bentuk hubungan tersebut sangat kecil nilainya, karena angka-angka koefisien tersebut memang kecil. Hal ini menggambarkan fakta di lokasi yang memperlihatkan faktor-faktor penawaran sebagaimana teori yang ada tidak sepenuhnya terkonfirmasi.

Namun hal yang menarik dapat dilihat pada hasil analisis mengenai kemampuan semua variabel independen memprediksi variabel dependen (jumlah penawaran). Besaran sumbangan efektif variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependennya sebesar 76,2 %, sedangkan sisanya disumbangkan oleh faktor lain di luar model persamaan penelitian ini. Ini bisa juga dilihat dari koefisien determinan (R^2) sebesar 0,762, atau bisa juga dilihat pada Adjusted R Square yang sebesar 0,682. Demikian pula pada F-hitung yang lebih besar dari F-tabel. Hasil Uji Heteroskedastisitas menunjukkan nilai signifikansi semua variabel independen dengan output berada di atas 0,05⁴, sehingga dapat disimpulkan tidak ada masalah heteroskedastisitas pada model regresi yang digunakan.

Berdasarkan kondisi di lokasi penelitian, di mana juga seperti digambarkan oleh Tabel 2, bahwa sebagian besar pedagang dalam melakukan penawaran sayur lebih dominan mempertimbangkan juga faktor lain yang unik. Faktor-faktor tersebut adalah faktor sosial, yaitu membantu memenuhi kebutuhan orang lain dan faktor untuk mendapatkan uang berapapun jumlahnya⁵. Terkait kondisi demikian, pertimbangan pedagang terhadap jumlah penawaran sayur daun kelor terhadap konsumen pasar di lokasi masih diwarnai oleh unsur hubungan baik di antara sesama mereka termasuk di antaranya unsur keakraban atau kekerabatan. Barangkali

⁴ Nilai sig masing-masing variabel: harga pembelian = 0,647, biaya penjualan = 0,941, dan keuntungan = 0,547.

⁵ Dengan kata lain meskipun jumlah uang tersebut tidak menguntungkan bila mengikuti prinsip bisnis.

ini salah satu karakteristik yang unik di masyarakat dengan karakter pesisir pedesaan di Pulau Buton.

Beberapa penelitian bisa menjadi bahan banding. Sebuah penelitian tentang penawaran kentang di Sumatera Utara bahwa harga kentang tidak mempengaruhi jumlah penawaran (Sipayung & Ginting, 2019), penawaran beras yang bersifat inelastis karena produksinya bersifat musiman (Tarigan, Lubis, & Zein, 2011), harga minyak goreng sawit mempengaruhi tingkat penawaran (Rambe & Kusnadi, 2018), produksi kedelai masih di bawah permintaannya (Agustian & Friyatno, 2014), namun dinamika harga berpengaruh atas respon penawaran (Merta, Asminar, & Asnawati, 2018).

Dari sisi manfaat daun kelor, umumnya masyarakat di lokasi penelitian sudah mengetahuinya sejak lama meskipun tidak rinci. Hal inilah yang menyebabkan permintaan daun kelor sebagai sayur cukup tinggi dan rata-rata setiap hari pasar para pedagang selalu menjualnya. Selain itu, ada juga di antara masyarakat yang tidak berdagang sayur namun di rumah atau di kebunnya memiliki tanaman kelor. Atas dasar kondisi tersebut maka daun kelor adalah sayur favorit di lokasi penelitian dan dapat dikatakan wajar apabila penawaran sayur di lokasi penelitian tidak sepenuhnya mengkonfirmasi teori penawaran pada umumnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan penelitian adalah faktor-faktor yang teridentifikasi sebagai pertimbangan pedagang dalam menetapkan penawaran sayur daun kelor adalah harga pembelian (71%), biaya penjualan (60%), keuntungan (75%), asal sayur (50%), namun ada alasan sosial yakni membantu memenuhi kebutuhan sayur orang lain (90%), dan agar dapat uang (92%).

Sedangkan, variabel-variabel harga pembelian, biaya penjualan, keuntungan, dan asal sayur secara simultan mampu memberikan sumbangan efektif dalam memprediksi jumlah penawaran sayur sesuai nilai koefisien determinan (R^2) sebesar 0,762, atau Adjusted R Square yang sebesar 0,682. Akan tetapi hubungan antara variabel independen (harga beli dan biaya penjualan) dengan variabel dependennya (jumlah penawaran) adalah negatif, sedangkan variabel keuntungan dan asal sayur bernilai positif, masing-masing dengan nilai yang kecil.

Adapun saran terkait penawaran sayur kelor adalah perlunya pendekatan yang tepat guna mewujudkan kelor sebagai komoditi komersial oleh berbagai pihak yang dilakukan dengan memberi nilai tambah yakni perlunya pengolahan produk yang sesuai dengan teknologi terkini guna memberikan kesejahteraan kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustian, A., & Friyatno, S. (2014). Analisis Permintaan Dan Penawaran Komoditas Kedelai di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian Politeknik Negeri Lampung*, (pp. 455-473). Lampung.
- Ajo, A., Iswandi, R. M., & Taridala, A. A. (2012, Juni). Optimalisasi Persediaan Beras pada Tingkat Distributor di Kota Baubau. *Pangan*, 21(2), 125-134.
- Aliya. (2006). *Mengenal Teknik Penjernihan Air*. Semarang: CV. Aneka Ilmu.
- Elizabeth, R. (2007). FENOMENA SOSIOLOGIS METAMORPHOSIS PETANI:KE ARAH KEBERPIHAKAN PADA MASYARAKAT PETANI DI PEDESAAN YANG TERPINGGIRKAN TERKAIT KONSEP EKONOMI KERAKYATAN. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 29-42.

- Gujarati, D., & Zain, S. (1978). *Basic Econometrics*. (S. Zain, Ed., & S. Zain, Trans.) New York: Penerbit Erlangga.
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2019, Februari 25). *Manfaat Daun Kelor*. Retrieved Mei 2, 2020, from <http://yankes.kemkes.go.id/http://yankes.kemkes.go.id/read-manfaat-daun-kelor-6539.html>.
- Khusaini, M. (2013). *Ekonomi Mikro: Dasar-Dasar Teori*. Universitas Brawijaya Press.
- Malano, H. (2011). *Selamatkan Pasar Tradisional*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Merta, J. S., Asminar, & Asnawati. (2018, December). DYNAMICS RESPONSE OF PEANUT PRICE OFFERS BETWEEN BUNGUR MARKET, BUNGO REGENCY AND SARINAH MARKET, TEBO REGENCY. *Jurnal Agri Sains*, 2(2).
- Mutiara. (2011). *Uji Efek Pelancar ASI Tepung Daun Kelor (Moringa Oleifera (Lamk)) Pada Tikus Putih Galur Wistar*. Malang: Disertasi, Universitas Brawijaya.
- Rambe, K. R., & Kusnadi, N. (2018, Maret). PERMINTAAN DAN PENAWARAN MINYAK GORENG SAWIT INDONESIA. *Forum Agribisnis*, 8(1), 61-80.
- Rizkayanti, Diah, A. W., & Jura, M. R. (2017, Mei). UJI AKTIVITAS ANTIOKSIDAN EKSTRAK AIR DAN EKSTRAK ETANOL DAUN KELOR (Moringa Oleifera LAM). *Jurnal Akademika Kimia*, 6(2), 125-131.
- Ruauw, E., Katiandagho, T. M., & Suwardi, P. A. (2012). ANALISIS KEUNTUNGAN DAN NILAI TAMBAH AGRIINDUSTRI MANISAN PALA UD PUTRI DI KOTA BITUNG. *Agri-Sosioekonomi*, 8(1), 31-44. doi: <https://doi.org/10.35791/agrsosek.8.1.2012.7359>.
- Satria, A. (2015). *Pengantar Sosiologi Masyarakat Pesisir*. Indonesia: Yayasan Pustaka Obor.
- Sipayung, B. P., & Ginting, R. (2019). Analisis Faktor Penawaran Kentang di Provinsi Sumatera Utara (Periode 2003-2012). *Jurnal Agribisnis Lahan Kering*, 7-8.
- Sofyati. (2016, Januari 29). *Satu Harapan*. Retrieved Mei 2, 2020, from <http://www.satuharapan.com/satuharapan.com/read-detail/read/kelor-dinobatkan-who-sebagai-pohon-ajaib>.
- Tarigan, W., Lubis, Z., & Zein, Z. (2011, April). ANALISIS PERMINTAAN DAN PENAWARAN BERAS DI PROVINSI SUMATERA UTARA. *Agrica (Jurnal Agribisnis Sumatera Utara)*, 4(1), 18-30.
- Widarjono, A. (2007). *Ekonometrika Teori dan Aplikasi untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: Ekonisia FE UII.
- Wira'artha, Negoro, & Prasetyo. (2017). Analisis Pengambilan Keputusan dan Strategi Pemasaran di Tingkat Kebutuhan Kelor Indonesia (Kasus Agribisnis: Kelor Madura). *JURNAL SAINS DAN SENI ITS*, 6(2), 293-296.