

Analisis Kelembagaan *Principal-Agent* Tataniaga Komoditas Tembakau di Kabupaten Sumenep

(Analysis of Institutional Principal-Agent Trading System Commodities of Tobacco in Kabupaten Sumenep)

Firman Wisnu Agustian, Rafael Purtomo S, Fajar Wahyu
Jurusan Para Penulis, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember (UNEJ)
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121
E-mail: firman.wisnu@ymail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk kelembagaan pemasaran principal-agent, pengaruh distribusi margin, dan peran pemerintah dalam mengintervensi pemasaran pada komoditas tembakau di kabupaten Sumenep. Penelitian ini menggunakan alat analisis snowball sampling mengingat jumlah populasi yang relatif besar, guna efisiensi penelitian yang dilakukan. Selanjutnya dalam teknik pemeriksaan keabsahan data menggunakan triangulasi yang meliputi triangulasi sumber, triangulasi metode, dan triangulasi data/analisis. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Di kabupaten Sumenep pemasaran kelembagaan komoditas tembakau terjadi hubungan pemasaran principal-agent, dimana pedagang atau bandul sebagai principal dan petani sebagai agent. ada 3 bentuk pemasaran yang terjadi, namun pada prakteknya saluran pemasaran yang lebih digunakan adalah saluran pemasaran nomer 3 karena tingkat margin yang tinggi yang diterima oleh tiap-tiap pelaku usaha tataniaga tembakau. 2) Pengaruh distribusi margin di tingkat petani cukup besar terhadap harga ditingkat pedagang tetapi bila dibandingkan dengan biaya yang harus dikeluarkan dari hasil analisis benefit cost ratio, petani mendapatkan keuntungan relatif paling kecil. Sedangkan angka benefit yang terbesar, diterima oleh bandul yaitu sebesar 5,85%. 3) Keterlibatan pemerintah pada komoditas tembakau terlihat kurang berpengaruh karena dari sekian tahun panjang dan tertutupnya tataniaga tembakau di kabupaten Sumenep sering merugikan petani.

Kata Kunci: Kelembagaan, Tataniaga, Tembakau.

Abstract

This study aims to determine the form of principal-agent marketing institutions, the influence of the distribution margins, and the role of government in influencing the marketing of tobacco in Sumenep. This study used a snowball sampling analysis tool considering the relatively large number of the population, to increase the efficiency of research conducted. Furthermore, the validity of the examination techniques using triangulation of data sources that include triangulation, triangulation method, and triangulation of data / analysis. The results showed that: 1) In Sumenep institutional marketing of tobacco happen principal-agent relationship in which the merchant or Bandul as a principal and farmer as agent. there are 3 forms of marketing that happens, but in practice more marketing channels used is the marketing channel number 3 due to the high margins earned by each tobacco businesses trading system. 2) Effect of distribution margins at the farm level is large enough to price level trader but when compared with of the benefit cost ratio analysis, most farmers benefit relatively small. While a number of the largest benefits, received by the Bandul is equal to 5.85%. 3) Government involvement in the tobacco looks less influential because of the long years and the closing of the trading system in Sumenep tobacco is often detrimental to farmers.

Keywords: Institutional, Tobacco, Trading system

Pendahuluan

Tanaman tembakau di Kabupaten Sumenep memiliki beberapa varietas tembakau tersendiri diantaranya adalah Prancak, Poncangkreg, dan Kasturi. Di daerah dataran tinggi di sebelah Utara Kabupaten Sumenep, banyak ditanami tembakau oleh petani. Awalnya sebagian besar petani menanam tembakau untuk memenuhi kebutuhannya sendiri. Hanya sedikit yang diperjual belikan di pasar. Percobaan penanaman komoditas tembakau secara besar -

besaran dimulai pada tahun 1830 dengan adanya kerja tanam paksa (*Cultuurstelsel*) untuk memenuhi pasar Eropa (Makfoeld, 1982:2). Misalnya di Lenteng, kabupaten Sumenep, pemerintah Belanda mencoba menanam tembakau virginia. Usaha tersebut gagal, karena lahan dan sistem pengairan yang buruk serta keadaan sosial budaya yang tidak mendukung ditanamnya tembakau secara besar-besaran. Keadaan sosial budaya tersebut, antara lain, ialah kurangnya tenaga ahli untuk memberantas hama dan keterbelakangan dalam cara pengolahan lahan.

Pada tahun 2008 sampai dengan 2013, petani tembakau mengusahakan pertanaman tembakau sekitar 225.113 hektar, hal ini berarti usaha tani tembakau menyangkut hidup orang banyak (petani produsen). Meningkatnya areal tanaman tembakau tersebut bisa berarti karena ada tanda-tanda harapan keuntungan yang meningkat pada usahatani tembakau, bisa juga karena diversifikasi yang dilakukan oleh petani sebagai tanaman alternatif karena serangan hama wereng terhadap tanaman padi yang diusahakannya (BPS Kabupaten Sumenep, 2014).

Dalam perhitungan penerimaan negara, pemerintah juga membantu para petani tembakau, pedagang, pengusaha ekspor-impor dengan melaksanakan program intensifikasi tembakau terutama pada penetapan harga patokan untuk pemberdayaan petani tembakau tersebut. Langkah strategis yang dilakukan pemerintah adalah merumuskan, menerapkan kebijakan. Kebijakan ini berupa program, regulasi dan pendanaan. Karena dalam pengembangan komoditas ini mendapatkan permasalahan dari sistem pemasarannya sehingga merugikan banyak petani tembakau dengan adanya pemasaran *principal-agent*. Dari margin pemasaran yang tinggi tidak selalu mengindikasikan keuntungan yang tinggi, tergantung berapa besar biaya-biaya yang harus dikeluarkan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran. Untuk mengukur seberapa besar bagian yang diterima oleh petani dibandingkan dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir, Suharyanto (et.al., 2005).

Di kabupaten Sumenep terdapat banyak petani tembakau kecil maupun besar dan pedagang. Diantara mereka terdapat hubungan kerjasama yang sering tidak mengikuti mekanisme pasar. Hubungan kerjasama tersebut dapat dijelaskan dengan teori *agency (principal agent theory)*, Scott (2007).

Dalam konteks ini, petani tembakau berperan sebagai *agent* sedangkan pedagang tembakau sebagai *principal*. Antara petani tembakau dan pedagang terjadi konflik kepentingan, petani tembakau mengharapkan harga yang tinggi di pihak lain pedagang mengharapkan harga yang rendah. Kebanyakan analisa teori *agency* meliputi masalah informasi yang asimetrik Anwar (1997).

Principal atau pedagang mempunyai informasi yang lengkap mengenai harga tembakau, sehingga pihak *principal* mampu mempengaruhi tindakan dari *agent*. Oleh karena itu, *principal* menciptakan suatu struktur insentif yang mampu menciptakan situasi yang kondusif, sehingga petani tembakau sebagai *agent* akan bekerja dengan sebaik-baiknya Scott (2007).

Konsep *principal-agent* ini sedikit bertentangan dengan pemikiran Allen dan Lueck (1993) yang menolak tentang adanya perbedaan antara *principal dan agent*. Allen dan Lueck (1993) menyatakan bahwa keduanya adalah risk neutral dan hubungan kontrak yang dipilih merupakan upaya dari memaksimalkan kesejahteraan akibat adanya kerjasama. Kendala utama petani tembakau di kabupaten Sumenep adalah masalah penentuan kualitas dan harga tembakau. Seringkali terjadi perbedaan klaim kualitas tembakau antara petani dengan pihak pembeli. Ketidakpastian dan tidak adanya standard ini yang menyebabkan petani menjadi merugi, Handaka (2009).

Metode Penelitian

Rancangan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif untuk menganalisis kelembagaan pemasaran *principal-agent* tata niaga komoditas tembakau di kabupaten Sumenep Madura.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dikumpulkan yaitu data primer. Telaah pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara mendalam (*indepth-interview*) dan observasi. Rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk melaksanakan wawancara mendalam (*indepth-interview*) adalah 60 menit.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah setiap pelaku usaha pada tataniaga tembakau di kabupaten sumenep yang meliputi petani, bandul, juragan / pedagang besar, dan gudang. Sampel merupakan bagian dari populasi. Mengingat jumlah populasi yang relatif besar, guna efisiensi penelitian dilakukan teknik pengambilan sampel dengan metode Snowball sampling karena merupakan salah satu metode yang dalam pengambilan sample dari suatu populasi.

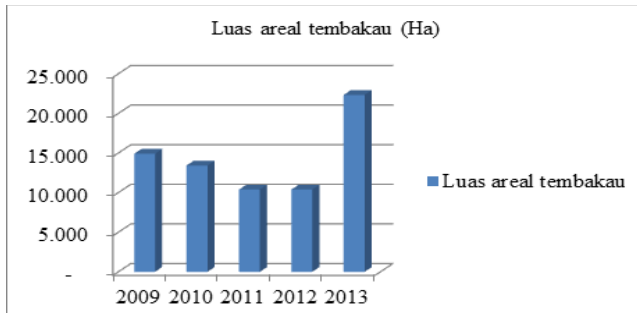
Metode Analisis Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi. Menurut Sugiyono (2008) triangulasi meliputi triangulasi sumber, triangulasi metode, dan triangulasi data/analisis. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara *cross-check* data dengan fakta dari sumber lainnya dan menggunakan kelompok informan yang berbeda. Triangulasi ini dilakukan dengan cara mencari orang-orang yang terlibat atau pelaku usaha perdagangan dalam kelembagaan *principal-agent* tataniaga komoditas tembakau di kabupaten Sumenep yaitu Petani, Bandol, Juragan/Pedagang besar, Gudang pabrik. Selain itu, informasi lain diperoleh dari pekerja lainnya di luar informal dengan cara wawancara tidak berstruktur. Triangulasi metode dilakukan dengan cara menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data. Selain menggunakan metode wawancara mendalam (*indepth-interview*) terhadap informan, juga dilakukan observasi untuk memastikan kondisi yang sebenarnya. Triangulasi data/analisis dilakukan dengan cara meminta umpan balik dari informan yang berguna untuk alasan etik serta perbaikan kualitas laporan, data, dan kesimpulan yang ditarik dari data tersebut. Untuk triangulasi data, peneliti mengecek kembali jawaban yang diberikan informan dengan cara menanyakan kembali maksud dari jawaban informan untuk memastikan kebenaran jawaban.

Hasil Penelitian

Usaha tani tembakau merupakan usahatani pokok di daerah penelitian. Dalam tiap tahunnya masyarakat di kabupaten Sumenep akan menanam tembakau. Tanaman tembakau diusahakan pada tiga jenis lahan yaitu lahan tegal sawah, tegal gunung, dan gunung. Perkembangan luas areal tembakau di kabupaten Sumenep dapat dilihat pada gambar

4.1 berikut:



Gambar 4.1 Luas areal Tembakau dari tahun 2009-2013
Sumber : BPS Kabupaten Sumenep

Dari gambar grafik terlihat dari tahun 2009-2012 terjadi penurunan areal tanam tembakau di Kabupaten Sumenep. Penurunan luas areal tanaman tembakau disebabkan ketidakberdayaan petani karena harus menerima resiko iklim yang buruk, dilain sisi pihak gudang tembakau yang memainkan harga tembakau, sehingga mengurangi minat petani tembakau untuk menanam tembakau ditahun berikutnya. Pada tahun 2013 pihak gudang memberikan informasi terhadap petani akan harga tembakau yang tinggi dimana juga didukung oleh iklim yang baik sehingga meningkatkan petani untuk menanam tembakau dengan luas area lahan di kabupaten Sumenep sebesar 23,413 Ha dengan tingkat produksi 13.471 ton. Petani tembakau biasanya menyimpan bunga dari proses penanaman tembakau tahun kemarin, sehingga petani tembakau tidak lagi membeli benih tembakau untuk proses pembenihan berikutnya. Di kabupaten Sumenep benih tembakau tergolong menjadi 3 macam, yaitu : (1) Tembakau Pongangkren, dimana lebih banyak digunakan oleh petani tembakau di kabupaten Sumenep diantaranya di daerah Lenteng, Ganding dan Guluk-guluk. (2) Tembakau Prancak 95, dimana tembakau ini khas dengan nama daerah Prancak di kabupaten Sumenep yang dikenal petaninya memiliki keterampilan dalam proses menanam tembakau. (3) Tembakau Kasturi, Tembakau ini jarang diminati oleh petani sekalipun daun dari tembakau kasturi lebih lebar dan banyak serta lebih murah untuk harga bibitnya karena pembeli seperti bandul, juragan/pedagang besar, dan gudang kurang berminat untuk membeli.

Pembahasan

Hasil Analisis Kelembagaan Principal-Agent Tataniaga Komoditas Tembakau di Kabupaten Sumenep

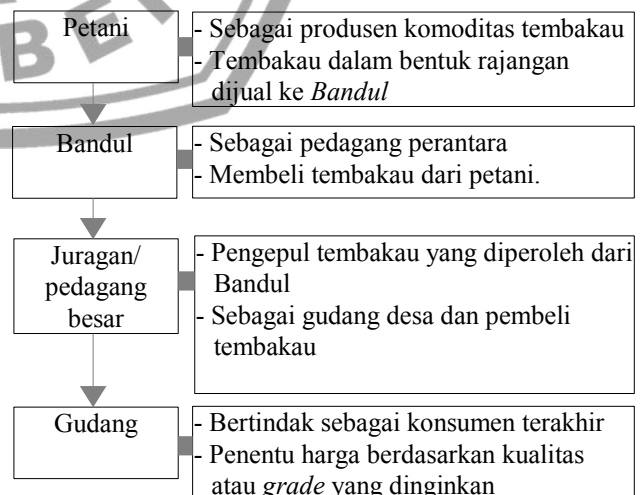
1) Analisis Saluran Pemasaran Principal-Agent Sistem pemasaran principal-agent tataniaga komoditas tembakau di kabupaten Sumenep melibatkan beberapa pelaku pemasaran yaitu Petani, Bandul, Juragan/Pedagang, Gudang Pabrik. Saluran pemasaran di kabupaten Sumenep yang dijalani oleh pelaku tata niaga tembakau terdiri dari 3 saluran pemasaran. Dari hasil pengamatan yang terjadi di daerah penelitian menunjukkan bahwa peranan bandul dan juragan/pedagang besar pada pemasaran tembakau sangat penting, dikarenakan pihak petani maupun gudang pabrikan tidak bisa bertemu langsung untuk melakukan transaksi jual-

beli tembakau. Pola pemasaran tembakau yang terjadi selama ini tidak menguntungkan petani sebagai produsen tembakau. Kondisi *asymmetric information* menjadikan petani sebagai pihak yang tidak mempunyai posisi tawar yang kuat dalam penentuan harga. Struktur pasar oligopsoni, yaitu jumlah pembeli input amat sedikit menjadikan petani sebagai produsen bertindak sebagai price taker. Sebagai input dalam proses produksi, gudang pabrikan sebagai perwakilan dari industry rokok menginginkan tembakau yang berkualitas dan harga input yang murah sesuai dengan kuantitas yang diinginkan.

Praktek pembelian tembakau di lapangan oleh gudang pabrikan dilakukan untuk mendapatkan tembakau sebagai bahan utama dalam industry rokok. Proses pembelian terhadap bandul dan juragan atau pedagang besar dianggap sebagai suatu proses pembelian yang efektif karena bisa mengurangi biaya transaksi yang harus dikeluarkan oleh gudang. Biaya transaksi tersebut antara lain: *overhead cost* biaya sortir, dan biaya lainnya yang harus dikeluarkan oleh pihak gudang apabila melayani transaksi langsung dengan petani. Oleh karena itu, biaya total yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan input relatif menjadi lebih mahal. Hal ini dikarenakan adanya biaya-biaya ekstra yang harus dikeluarkan oleh pihak gudang.

2) Analisis Kelembagaan Principal-agent Tembakau

Dalam petani tembakau hubungan principal-agent yaitu pedagang atau bandul sebagai principal dan petani sebagai agent. Hubungan tersebut juga berlaku antara bandul dengan juragan besar dan bahkan antara juragan besar dengan pihak gudang atau pabrikan. Para pelaku melakukan transaksi secara terstruktur dan dilakukan dengan pelaku yang relatif kenal dekat. Bahkan pola pemasaran antara bandul dan juragan serta juragan dan gudang hubungannya lebih erat. Bandul akan protes bila menerima langsung dari petani. Kondisi ini menciptakan kegagalan pasar (market failure) dalam pasar komoditas tembakau seperti yang dijelaskan pada gambar 4.4 berikut:



Gambar 4.4 Jalur Pemasaran Komoditas Tembakau
Sumber : Data Primer, 2014

3) Analisis Analisis Perilaku Pasar

Analisis perilaku pasar tataniaga komoditas tembakau dapat diketahui dengan mengamati praktek pembelian dan penjualan, sistem penentuan harga serta kerjasama diantara lembaga tataniaga.

a. Praktek Pembelian dan Penjualan serta Sistem Penentuan Harga di Tingkat Petani Tembakau

Sistem penentuan harga tembakau antara petani dan bandul dilakukan dengan cara tawar menawar, namun petani tidak memiliki kekuasaan untuk menentukan harga, karena petani hanya sebagai penerima harga.

b. Praktek Pembelian dan Penjualan serta Sistem Penentuan Harga di Tingkat Bandul

Bandul melakukan pembelian tembakau langsung dari lahan petani, dalam hal ini posisi bandul kuat dalam menentukan harga pembelian. Pembayaran tembakau ke petani terkadang dilakukan secara berangsur – angsur. Penjualan ditujukan bandul ke juragan/pedagang besar ataupun gudang. Kelebihan yang dimiliki oleh pihak bandul adalah dengan ikatan yang lebih erat terhadap petani beserta dapat memasarkan hasil tembakau yang diperoleh dari petani bukan hanya dalam satu gudang yang ada. Kelebihan lain yang dimiliki oleh bandul, sama-sama mengerti tentang sistem tataniaga tembakau seperti juragan/pedagang besar. Informasi harga tembakau di kabupaten Sumenep dari gudang biasanya dikenal dengan istilah pangkat tembakau. Pangkat harga tembakau digolongkan menjadi 3 bagian di kabupaten Sumenep. Berikut tabel 4.4 mengenai pangkat tembakau khusus untuk PT. Gudang garam di kabupaten Sumenep.

Tabel 4.4 Pangkat Penentuan Harga Tembakau

Keterangan	Pangkat	Harga
Golongan 3	3+	34.000,00
	3-	32.000,00
	3 0	30.000,00
Golongan 4	4+	40.000,00
	4-	38.000,00
	4 0	36.000,00
Golongan G	G+	44.000,00
	G-	42.000,00
	G 0	40.000,00

Sumber : Data Primer, 2014

c. Praktek Pembelian dan Penjualan serta Sistem Penentuan Harga di Tingkat juragan/pedagang besar tembakau

Pembelian yang dilakukan oleh juragan/pedagang besar terkadang tidak untuk dijual ke gudang melainkan untuk diolah sendiri menjadi rokok yang pada akhirnya dijual dalam bentuk bahan jadi ke konsumen akhir. Kinerja juragan/pedagang besar hampir sama dengan bandul hanya saja pada kepemilikan modal yang lebih banyak pada juragan/pedagang besar.

d. Kerjasama antar Lembaga pemasaran

Kerjasama antara lembaga pemasaran tembakau sangat diperlukan dalam mendistribusikan tembakau dari petani hingga ke konsumen. Kerjasama antara petani dan bandul dilakukan dalam kegiatan penjualan dan pembelian hasil panen petani dimana petani tidak perlu melakukan proses pengangkutan hasil panen, selain itu bandul dalam kesehariannya telah mengadakan sosialisasi terhadap petani sehingga tingkat kedekatan petani dan bandul terjaga dari tahun ketahun. Kerjasama petani dengan juragan/pedagang hanya sebatas nilai beli yang tinggi dalam faktor produksi. Kerjasama bandul, juragan/pedagang besar dan gudang adalah dalam keterkaitan informasi mengenai pemasaran tataniaga tembakau, kerjasamanyaapun yang terjadi juga lebih terorganisir. Gudang pabrikan juga memiliki manajemen yang baik untuk berlangsungnya tataniaga tembakau di kabupaten Sumenep sehingga memberikan kemudahan proses transaksi, dengan cara transaksi harga kode titik atas tembakau yang dibeli dari juragan/pedagang besar. berikut tabel.4.6 tentang permainan harga dalam pembukaan harga tembakau melalui kode titik.

Tabel 4.5 Kode Titik Permainan Harga Gudang

Kode	Harga (Rp/Kg)
▪	1.000,00
▪▪	2.000,00

Sumber : Data Primer, 2014

Hasil Analisis Ditribusi Margin pemasaran komoditas tembakau

1. Margin Pemasaran

Analisis margin pemasaran komoditas tembakau dapat dilakukan dengan menghitung margin tataniaga untuk melihat efisiensi pemasaran yang diindikasikan oleh besarnya keuntungan yang diterima oleh masing-masing pelaku pemasaran. Besarnya keuntungan yang diterima oleh bandul karena biaya yang dikeluarkan relatif lebih kecil dibandingkan dengan keuntungan yang diperoleh. Berdasarkan *analisis benefit cost ratio* dapat disimpulkan bandul mendapatkan *benefit* yang paling besar dari tataniaga tembakau. Bahkan petani sebagai produsen mendapatkan *benefit* yang paling kecil dari tataniaga tembakau ini, dengan resiko yang relatif besar yang dihadapi petani dibandingkan dengan pelaku tataniaga tembakau lainnya.

Tabel 4.7 Benefit Cost Ratio Tataniaga Tembakau di Kabupaten Sumenep Tahun 2013

Petani	Bandul	Juragan / Pedagang Besar
0,82	5,85	2,29

Sumber : Data primer 2014

2. Analisis Farmer's Share

Analisis farmer share ini digunakan untuk mengukur seberapa besar bagian yang diterima oleh petani dibandingkan dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir.

Dari tabel 2 diperoleh gambaran perkembangan farmer share mulai dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2013. Tabel 2 dapat menjelaskan bahwa farmer share tertinggi pada tahun 2011 yaitu sebesar 94.44%. Kecenderungan peningkatan Farmer Share diakibatkan oleh semakin terbukanya akses informasi tentang harga yang berlaku, sehingga petani sedikit mempunyai nilai tawar dalam penentuan harga.

Tabel 4.8 Farmer Share Tembakau Madura(Rp/kg) Kabupaten Sumenep

Tahun	Harga Petani	Harga Gudang	Famer Share
2010	6.500,00	8.000,00	81,25
2011	34.000,00	36.000,00	94,44
2012	18.000,00	28.000,00	64,29
2013	28.000,00	34.000,00	82,35

Sumber : Data primer, 2014

Hasil Intervensi pemerintah pada komoditas tembakau

Panjang dan tertutupnya tataniaga tembakau di kabupaten Sumenep sering merugikan petani. Paling tidak ada tujuh tata hubungan antar pelaku ekonomi dan pemerintah. Tata hubungan tersebut ada yang sifatnya mengikat (kontraktual) dan ada pula yang sifatnya tidak mengikat (transaksional) serta pola hubungan yang sifatnya pembinaan oleh Pemerintah Daerah terhadap anggota masyarakat di daerahnya.

Kesimpulan dan Keterbatasan

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Di kabupaten Sumenep dalam kelembagaannya terjadi hubungan pemasaran principal-agent dimana pedagang atau bandul sebagai principal dan petani sebagai agent. Hubungan tersebut juga berlaku antara bandul dengan juragan besar dan bahkan antara juragan besar dengan pihak gudang pabrikan. Hubungan tersebut berlangsung baik dengan sendirinya dikarenakan sudah saling kenal dan sudah saling mengetahui perilaku masing-masing. Pada saluran pemasarannya di kabupaten Sumenep sebenarnya ada 3 bentuk pemasaran, namun pada prakteknya saluran yang lebih digunakan adalah saluran pemasaran nomer 3 karena tingkat margin yang tinggi yang diterima oleh tiap-tiap pelaku usaha tataniaga tembakau.
2. Dari distribusi margin yang terjadi prosentase di tingkat petani cukup besar terhadap harga ditingkat pedagang, tapi bila dibandingkan dengan biaya yang harus dikeluarkan dengan menggunakan analisis benefit cost ratio petani mendapatkan keuntungan relatif paling kecil. Sedangkan angka benefit yang terbesar diterima oleh bandul yaitu sebesar 5,85%.
3. Keterlibatan pemerintah pada komoditas tembakau terlihat kurang berpengaruh karena dari sekian tahun panjang dan tertutupnya tataniaga tembakau di kabupaten Sumenep

sering merugikan petani. Paling tidak ada tujuh tataniaga hubungan antar pelaku ekonomi dan pemerintah. Tata hubungan tersebut ada yang sifatnya mengikat (kontraktual) dan ada pula yang sifatnya tidak mengikat (transaksional) serta pola hubungan yang sifatnya pembinaan oleh pemerintah.

Keterbatasan

Penelitian ini hanya menganalisis kelembagaan principal-agent yang terjadi pada tataniaga komoditas tembakau di kabupaten Sumenep. Sedangkan tataniaga pada industri rokok belum diteliti, berhubung keterbatasan waktu. Penelitian ini juga belum mengetahui margin yang di terima oleh pihak gudang dari hasil tembakau yang dibeli dari bandul ataupun juragan/pedagang besar dari hasil pembelian tembakau ke petani. Tingkat margin yang diterima oleh gudang baru bisa diketahui apabila mengkaji lebih dalam mengenai tataniaga pada industri rokok.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih terhadap semua informan yaitu petani, bandul, juragan / pedagang besar, dan gudang yang telah bersedia membantu menyelesaikan penelitian ini.

Daftar Pustaka

- Anwar, A. 1997. *Kajian Kelembagaan Untuk Menunjang Pengembangan Agribisnis*, Makalah disampaikan sebagai bahan untuk kerjasama dengan biro Perencanaan Departemen Pertanian, Jakarta.
- Allen, Douglas W. dan Lueck Dean. 1993. *Transaction Cost and The Design of Cropshare Contracts*. RAND Journal of Economics, Vol. 24 No. 1.
- BPS kabupaten Sumenep 2014. *Kabupaten Sumenep Dalam Angka 2009-2013*. Sumenep: BPS Kabupaten Sumenep.
- Handaka, tatag, 2009. *Jaringan komunikasi petani tembakau Madura sebagai basis penyusunan kebijakan pemberdayaan ekonomi politik kerakyatan masyarakat local*. Universitas trunojoyo: Bangkalan.
- Scott, William R. 2007. *Financial Accounting Theory*. Printice-Hall Canada Inc.
- Sugiyono, (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Suharyanto, Ida Ayu Putu Parwati dan Jemmy Rinaldi. 2005. *Analisis Pemasaran dan Tataniaga Anggur di Bali*. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Bali.
- Moleong, Lexy J., 1999. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung Remaja Rosdakarya.