

**MANAJEMEN DAN TINGKAT KEPUASAN  
PEDAGANG PENGGUNA PADA SUBTERMINAL  
AGRIBISNIS SEWUKAN  
DI KABUPATEN MAGELANG**



Tesis

Untuk memenuhi sebagian persyaratan

Mencapai derajat Sarjana S-2 pada

Program Studi Agribisnis

**SURANTO**

**H4B00656**

**PROGRAM MAGISTER AGRIBISNIS  
PROGRAM PASCA SARJANA  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2010**

**TESIS**

**MANAJEMEN DAN TINGKAT KEPUASAN  
PEDAGANG PENGGUNA PADA SUBTERMINAL  
AGRIBISNIS SEWUKAN  
DI KABUPATEN MAGELANG**

Disusun oleh :

**SURANTO  
H4B00656**

Mengetahui,  
Komisi Pembimbing

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota

**Prof. Ir. Bambang Suryanto, MS.PSL**

**Ir. Edy Prasetyo, MS**

Ketua Program Studi  
Magister Agribisnis

**Prof. Ir. Bambang Suryanto, MS.PSL**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**MANAJEMEN DAN TINGKAT KEPUASAN  
PEDAGANG PENGGUNA PADA SUBTERMINAL  
AGRIBISNIS SEWUKAN  
DI KABUPATEN MAGELANG**

Disusun oleh :

**SURANTO**

**H4B00656**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji  
Pada tanggal .... April 2010  
Dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

Ketua

Tanda Tangan

Dr. Ir. Agus Setiadi, S.Pt

.....

Anggota

1. Prof. Ir. Bambang Suryanto, MS, PSI

.....

2. Ir. Edy Prasetyo, MS

.....

3. Ir. Muksun, MS

.....

## **PERNYATAAN**

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Magister dari Program S2 Agribisnis, seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Tesis yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Dengan ini menyatakan sebagai berikut :

1. Tesis berjudul : Manajemen Dan Tingkat Kepuasan Pedagang Pengguna Pada Subterminal Agribisnis Sewukan Di Kabupaten Magelang
2. Saya juga mengakui bahwa karya akhir ini dapat dihasilkan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari pembimbing saya, yaitu :
  - Prof. Ir. Bambang Suryanto, MS.PSL
  - Ir. Edy Prasetyo, MS

Apabila di kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian tesis ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Semarang, Mei 2010

S u r a n t o

## HALAMAN MOTTO

“Barang siapa pergi mencari ilmu yang dipelajarinya karena Allah, maka Allah akan membukakan pintu surga kepadanya dan Malaikat akan mengembangkan sayap-sayapnya, serta Malaikat langit meminta rahmat untuknya, juga ikan-ikan di laut mendoakan keberhasilannya”

*(Hadist yang diriwayatkan oleh Abu Dawud, Tirmidzi, Ibnu Majah, Ibnu Hibban, dan baihaqi*

“Orang yang menyampaikan lebih sering dapat memelihara daripada yang hanya mendengarkan”.

*(Muhammad SAW)*

**KARYA INI KUPERSEMBAHKAN UNTUK :**

Bangsa dan Negaraku ...

Semoga sedikit torehan tinta ini dapat bermanfaat bagi Bumi Pertiwi

Istriku Tercinta Sudarmi

Buah hatiku Tercinta **Dymas Rachma Kumala, Rio Andar Qoribillah**, dan **Ahgnia Ariatha Wicaksana** yang telah memotivasi hidupku

Jadilah Mentari yang sinarnya tak pernah letih untuk selalu menerangi dunia ...

## ABSTRACT

Suranto. H4300656. Management and The Level of The User Trader Satisfaction on Sub Terminal of Agribusiness Sewukan in Magelang Regency. The first advisor is Prof. Ir. Bambang Suryanto, MS, PSI and the second advisor is Ir. Edy Prasetyo, MS.

The Purpose of research 1) Identifying the level of applying management functions (planning, organizing, actuating, controlling, and evaluating) that are done by the STA Sewukan Manager 2) Knowing the score level of management of STA Sewukan Magelang 3) Counting the income level of STA Sewukan Magelang user trader 4) Identifying qualitative variables of location's condition, service level and STA Sewukan Location cost 5) Analyzing the effect of location's condition, service level, and STA Sewukan location price to the income level of user trader 6) Analyzing the satisfaction level of STA Sewukan user trader.

The advantages of the research 1) As the references by the manager of STA Sewukan Magelang in the framework of defending the the balancy and increasing STA Sewukan Magelang 2) As the references by the regional government in the framework of agribusiness terminal station development 3) As the references by the researchers who have the interest to the agribusiness terminal station problem.

The method of research is using survey method, data collecting is made by interview, data sources that are used are primary and secondary data. Sampling is created by simple random sampling. Data analysis method uses scoring method, mathematically analysis and multiple linear regression.

The results of the research are 1) Partially, the application of organization function effects positive, while the planning function, controlling work, and evaluation don't effect obviously in manager of STA Sewukan, 2) The management done by STA Sewukan Magelang is included planiing with the total score 4,2 (really good), organizing with the score 3,9 (capable), actuating with the score 4,3 (really capable), controlling and evaluating with the score 4,0 (really capable), 3) The daily average of income level of STA Sewukan user trader is Rp. 365.675,- 4) STA Sewukan trader's perception to the location conditions is comfortable to the service level is worthed and to the location rent cost is suitable and doesn't matter 5) Partially the condition of the place effects truly to the STA Sewukan trader's income, 6) The trader is STA Sewukan is satisfied to the STA in Sewukan Magelang.

## ABSTRAK

Suranto, H4B00656. Manajemen dan Tingkat Kepuasan Pedagang Pengguna Pada Sub Terminal Agribisnis Sewukan di Kabupaten Magelang. Dosen Pembimbing Utama Prof. Ir. Bambang Suryanto, MS, PSI dan Dosen Pembimbing kedua Ir Edy Prasetyo, MS

Tujuan penelitian 1) Mengidentifikasi tingkat penerapan fungsi-fungsi manajemen (Planning, Organizing, Actuating, Controlling dan Evaluating) yang dilakukan oleh pengelola STA Sewukan 2) Mengetahui tingkat skor pengelolaan STA Sewukan Magelang 3) Menghitung tingkat pendapatan para pedagang pengguna STA Sewukan Magelang 4) Mengidentifikasi variabel-variabel kualitatif kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan berdasarkan persepsi para pedagang pengguna 5) Menganalisis pengaruh kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan terhadap tingkat pendapatan para pedagang pengguna 6) Menganalisis tingkat kepuasan pedagang pengguna STA Sewukan.

Manfaat penelitian 1) Sebagai bahan acuan bagi para pengelola STA Sewukan Magelang dalam rangka mempertahankan kesinambungan dan meningkatkan STA Sewukan Magelang, 2) Sebagai bahan acuan bagi pemerintah daerah dalam rangka kebijakan pembangunan agribisnis serta pengembangan stasiun terminal agribisnis 3) sebagai acuan bagi para peneliti yang mempunyai ketertarikan terhadap permasalahan stasiun terminal agribisnis.

Metode penelitian dengan menggunakan metode survai, pengumpulan data dengan cara wawancara, sumber data yang dipergunakan adalah data primer dan sekunder. Pengambilan sampel dengan cara simple random sampling. Metode analisis data dengan menggunakan scoring method, analisis secara matematis, dan analisis regresi linier berganda (multiple linear regression).

Hasil penelitian adalah 1) Secara partial penerapan fungsi pengorganisasian berpengaruh positif, sedangkan fungsi perencanaan, pelaksanaan pengendalian, dan evaluasi tidak berpengaruh nyata dalam pengelola di STA Sewukan Magelang, 2) Manajemen STA Sewukan Magelang yang dilakukan oleh pengelola STA yang meliputi : Perencanaan dengan total skor 4,2 (sangat baik), pengorganisasian dengan total skor 3,9 (mampu), pelaksanaan dengan total skor 4,3 (sangat mampu), pengendalian dan evaluasi dengan total skor 4,0 (sangat mampu), 3) Rata-rata tingkat pendapatan pedagang pengguna STA Sewukan setiap harinya sebesar Rp. 365.675,-, 4) Persepsi pedagang STA Sewukan terhadap kondisi tempat adalah nyaman, terhadap tingkat pelayanan adalah memadai, dan terhadap harga sewa lokasi cukup sesuai dan tidak memberatkan 5) Secara partial kondisi tempat berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang STA Sewukan, tingkat pelayanan dan harga sewa lokasi tidak berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang STA Sewukan, 6) Pedagang di STA sewukan sangat puas terhadap STA yang ada di Sewukan Magelang.

**Kata Kunci :** Fungsi Manajemen, Tingkat Kepuasan Pedagang

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul "Manajemen Dan Tingkat Kepuasan Pedagang Pengguna Pada Sub Terminal Agribisnis Sewukan Di Kabupaten Magelang", dalam penyusunan tesis ini tidak lepas dari peranan dan bantuan banyak pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Kepala Badan Ketahanan Pangan Provinsi Jawa Tengah Ir. Gayatri Indah Cahyani, M.Si yang telah memberikan ijin untuk belajar dan motivasi serta dorongan.
2. Prof. Ir. Bambang Suryanto, MS, PSI, selaku Ketua Program Study Magister Agribisnis dan Pembimbing Utama serta Ir. Edy Prasetyo, MS, selaku pembimbing kedua, yang telah memberikan saran dan pengarahannya serta bimbingannya.
3. Teruntuk istriku tercinta Sudarmi dan anak-anak tersayang Dymas Rachma Kumala, Rio Andar Qoribillah, dan Ahgnia Ariatha Wicaksana yang selalu mendoakan dan memberikan semangat dalam menempuh pendidikan pasca sarjana;
4. Ketua Pengelola STA Sewukan Magelang Bapak Riswanto Sudiyono beserta segenap karyawan dan pedagang yang telah membantu dalam informasi data;
5. Budhi Eviani Herliyanto, SP, MP yang telah membantu dalam penyusunan tesis;
6. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian penulisan tesis yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Semoga tesis ini bermanfaat bagi pembaca dan khususnya bagi penulis.

Semarang, Mei 2010

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
ABSTRACT .....	vii
ABSTRAK .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Manfaat Penelitian .....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	6
2.1. Agribisnis .....	6
2.2. Manajemen dan Fungsi-fungsi Manajemen .....	15
2.3. Pedagang Produk-produk Agribisnis .....	19
2.4. Pendapatan .....	21
2.5. Tingkat Kepuasan Konsumen .....	23
2.6. Beberapa Penelitian Terdahulu .....	28

III. METODOLOGI PENELITIAN .....	30
3.1. Kerangka Pemikiran Teoritis .....	30
3.2. Waktu dan Lokasi Penelitian .....	31
3.3. Metoda Penelitian dan Pengumpulan Data .....	31
3.4. Sumber dan Macam Data .....	32
3.5. Responden dan Penentuan Sampel .....	33
3.6. Metoda Analisis Data .....	33
3.7. Jadwal Penelitian .....	36
3.8. Batasan Pengertian dan Pengukuran .....	37
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	41
4.1. Keadaan Umum Lokasi Penelitian .....	41
4.2. Identitas Responden .....	43
4.3. Penerapan Fungsi-fungsi Manajemen .....	44
4.4. Tingkat Pengelolaan STA Sewukan .....	56
4.5. Pendapatan Pedagang di STA Sewukan .....	58
4.6. Persepsi Pedagang Terhadap Kondisi Tempat, Tingkat Pelayanan dan Harga Lokasi STA .....	59
4.7. Analisis Regresi Linier Berganda .....	63
4.8. Tingkat Kepuasan Pedagang di STA .....	64
V. KESIMPULAN DAN SARAN .....	67
5.1. Kesimpulan dan Saran .....	67
5.2. Ringkasan .....	68
DAFTAR PUSTAKA .....	71

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Beberapa Penelitian Terdahulu .....	28
2. Kebutuhan Waktu Secara Keseluruhan Penelitian .....	37
3. Daftar Identitas Responden Pengelola STA .....	43
4. Identitas Responden Pedagang .....	44
5. Perencanaan Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan .....	46
6. Pengorganisasian Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan .....	48
7. Pelaksanaan Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan .....	51
8. Pengendalian Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan .....	53
9. Evaluasi Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan .....	54
10. Uji Ke Valid N dalam Penerapan Fungsi Manajemen .....	55
11. Perincian Penggunaan Uang .....	57
12. Tingkat Pengelola STA Sewukan .....	58
13. Rata-rata Pendapatan Pedagang Per Hari di STA Sewukan Magelang ....	59
14. Data Skor Kondisi Tempat Penjualan .....	60
15. Data Skor Tingkat Pelayanan STA .....	61
16. Data Skor Tingkat Harga/ Sewa STA .....	62
17. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	63
18. Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F) Pengaruh Kondisi Lokasi, Tingkat Pelayanan, Tingkat Harga/ Sewa terhadap Pendapatan Pedagang .....	64
19. Tingkat Kepuasan Pedagang Pengguna STA .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Sistem Agribisnis dan Lembaga Penunjangnya .....	8
2. Mata Rantai Penunjang Agribisnis .....	10
3. Kerangka Pemikiran Teoritis .....	30
4. Struktur Organisasi STA Sewukan Magelang .....	45

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Daftar Pertanyaan Pengelola STA .....	74
2. Daftar Pertanyaan Tingkat Pendapatan Pedagang di STA .....	81
3. Peta Lokasi Penelitian .....	85
4. Penerapan Fungsi Managemen .....	86
4.a. Perencanaan .....	86
4.b. Pengorganisasian .....	86
4.c. Pelaksanaan .....	87
4.d. Pengendalian .....	87
4.e. Evaluasi .....	88
5. Tingkat Pengelola STA .....	89
6. Uji Valid N Penerapan Fungsi Managemen .....	90
6.a. Uji Valid N Perencanaan .....	90
6.b. Uji Valid N Pengorganisasian .....	90
6.c. Uji Valid N Pelaksanaan .....	91
6.d. Uji Valid N Pengendalian .....	91
6.e. Uji Valid N Evaluasi .....	92
7. Tingkat Pengelolaan STA .....	93
8. Uji Valid N Penerapan Fungsi Managemen .....	94
9. Analisis Regresi .....	95
10. Kondisi Lokasi, Tingkat Pelayanan STA, Tingkat Harga STA dan Pendapatan .....	98
11. Pengguna/ Pedagang terhadap Pendapatan .....	99
12. Daftar Biaya Pengeluaran Pedagang .....	100
13. Biodata Penulis .....	101

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Globalisasi perdagangan dunia telah meningkatkan persaingan bisnis global dan mobilitas sumberdaya modal, tenaga kerja, teknologi, dan produk (barang dan jasa). Perdagangan bebas tersebut membawa konsekuensi bagi terbukanya batas-batas Negara sebagai lalu-lintas perdagangan barang dan jasa, sehingga pada satu sisi peluang ekspor akan semakin besar dan di sisi lain peluang masuknya barang impor juga semakin besar.

Indonesia mempunyai keunggulan komparatif di sektor agribisnis. Upaya-upaya untuk meraih keunggulan komparatif dapat dilakukan melalui usaha yang efektif dan efisien, serta melalui pengembangan pertanian yang berorientasi agribisnis dengan meningkatkan nilai tambah produk-produk tersebut melalui penanganan pascapanen dan pengolahan, yang didukung strategi dan fasilitas pemasaran yang handal.

Agribisnis merupakan sektor yang diyakini mampu membawa kemandirian ekonomi nasional, mempercepat peningkatan kesejahteraan masyarakat, serta memperbaiki distribusi pendapatan yang berbasis pada keadilan dan pemerataan.

Beberapa hal yang mendukung keyakinan tersebut antara lain adalah :

- Agribisnis merupakan sektor yang memiliki keunggulan komparatif, sehingga dengan pengelolaan profesional akan mampu mencapai

keunggulan kompetitif yang tinggi, baik di pasar domestik maupun ekspor.

- Agribisnis memiliki potensi pasar, karena manfaat produknya yang secara kontinyu dan intensif dibutuhkan oleh masyarakat.
- Lebih dari 90% wirausahawan (terutama skala UKM dan Koperasi) bergerak di sektor agribisnis, dan lebih dari 80% tenaga kerja diserap oleh sektor tersebut (mulai dari kota sampai dengan desa).

Magelang dan sekitarnya merupakan daerah yang mempunyai potensi sebagai penghasil produk-produk agribisnis di Jawa Tengah, terutama produk-produk sayuran (brokoli, buncis, bunga kol, cabe, gambas, jagung manis, jipang, kapri, kacang panjang, dan lain-lain). Potensi tersebut mendorong berkembangnya pasar lintas kota dan sebagai pemasok produk-produk agribisnis bagi masyarakat di sekitarnya. Dengan demikian eksistensi Sub Terminal Agribisnis (STA) di Desa Sewukan Magelang merupakan hal yang tepat dan relevan. STA tersebut mempunyai fungsi sebagai pusat perdagangan dan transaksi produk-produk agribisnis yang terintegrasi dengan berbagai fasilitas kegiatan penunjangnya. Kondisi tersebut ditujukan untuk memperlancar kegiatan pemasaran dan distribusi produk-produk agribisnis yang dilaksanakan masyarakat, baik sebagai produsen, sebagai pedagang, maupun sebagai konsumen.

STA Sewukan dibangun pada tahun 2000 atas prakarsa Kepala Desa Sewukan dan masyarakat yang didasarkan rapat Lembaga Musyawarah Desa (LMD). Perkembangan STA Sewukan semakin berkembang seiring

dengan bertambahnya waktu. Kondisi tersebut salah satunya dapat diidentifikasi berdasarkan jumlah kios yang tersedia, di mana pada tahun 2000 jumlah kios yang tersedia hanya 48 kios dan pada tahun 2007 jumlah tersebut sudah meningkat secara signifikan menjadi 108 kios yang dilengkapi dengan fasilitas bongkar muat, area parkir, kantor pengelola, bangunan pengolahan sampah dan lain-lain.

Berkembangnya STA Sewukan tersebut tidak terlepas dari penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam rangka pengelolaannya (*planning, organizing, actuating, controlling, dan evaluating*). Baik dan buruknya tingkat pengelolaan STA Sewukan salah satunya dapat diidentifikasi berdasarkan pendapatan dan tingkat kepuasan para pedagang pengguna STA Sewukan. Secara teoritis, tingkat pengelolaan STA Sewukan mempunyai korelasi positif terhadap tingkat pendapatan para pedagang pengguna STA Sewukan.

Bagaimana sebenarnya penerapan fungsi-fungsi manajemen tersebut dalam rangka pengelolaan STA Sewukan keterkaitannya dengan tingkat pendapatan para pedagang pengguna, maka diperlukan suatu penelitian. Dari hasil penelitian tersebut diharapkan dapat bermanfaat untuk melakukan evaluasi, agar eksistensi STA Sewukan dapat berkesinambungan, dan bahkan mempunyai peranan yang lebih besar bagi para pelaku tataniaga produk-produk agribisnis, baik di masa sekarang maupun di masa yang akan datang.

## **1.2. Perumusan Masalah**

1. Bagaimana penerapan fungsi-fungsi manajemen (*planning, organizing, actuating, controlling, dan evaluating*) yang dilakukan oleh para personal pengelola STA Sewukan Magelang.
2. Berapa besarnya tingkat skor pengelolaan STA Sewukan Magelang.
3. Berapa besarnya tingkat pendapatan para pedagang pengguna STA Sewukan Magelang.
4. Bagaimana variabel-variabel kualitatif yang meliputi kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan berdasarkan persepsi para pedagang pengguna.
5. Bagaimana pengaruh kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan berdasarkan persepsi para pedagang pengguna terhadap tingkat pendapatannya.
6. Bagaimana tingkat kepuasan pedagang pengguna STA Sewukan.

## **1.3. Tujuan Penelitian**

1. Mengidentifikasi tingkat penerapan fungsi-fungsi manajemen (*planning, organizing, actuating, controlling, dan evaluating*) yang dilakukan oleh pengelola STA Sewukan.
2. Mengetahui tingkat skor pengelolaan STA Sewukan Magelang.
3. Menghitung tingkat pendapatan para pedagang pengguna STA Sewukan Magelang.

4. Mengidentifikasi variabel-variabel kualitatif kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan berdasarkan persepsi para pedagang pengguna.
5. Menganalisis pengaruh kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan terhadap tingkat pendapatan para pedagang pengguna.
6. Menganalisis tingkat kepuasan pedagang pengguna STA Sewukan.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

1. Sebagai bahan acuan bagi para pengelola STA Sewukan Magelang dalam rangka mempertahankan kesinambungan dan meningkatkan STA Sewukan Magelang.
2. Sebagai bahan acuan bagi pemerintah daerah dalam rangka kebijakan pembangunan agribisnis serta pengembangan stasiun terminal agribisnis.
3. Sebagai acuan bagi para peneliti yang mempunyai ketertarikan terhadap permasalahan stasiun terminal agribisnis.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Agribisnis

Usaha di bidang pertanian di Indonesia bervariasi dalam corak dan ragam. Dari segi skala usaha, ada yang berskala besar (seperti perusahaan perkebunan, industri minyak sawit, dan lain-lain), ada yang berskala menengah (seperti beberapa agroindustri menengah dan perkebunan menengah), serta ada yang berskala kecil (seperti usaha tani-usaha tani dengan luas lahan di bawah 25 hektar dan berbagai industri skala rumah tangga). Namun, apabila dikaji dari jumlah usahanya, maka usaha berskala kecil adalah yang paling banyak. Diperkirakan jumlahnya mencapai 90% dari seluruh usaha agribisnis di Indonesia. Dengan demikian, pengembangan sektor agribisnis hendaknya terus dikembangkan dengan pendekatan sistem agribisnis yang berorientasi pada komersialisasi usaha atau industri pedesaan dan pertanian rakyat yang modern (Gumbira, 2004).

Fungsi-fungsi agribisnis terdiri atas kegiatan pengadaan dan penyaluran sarana produksi, kegiatan produksi primer (budi daya), pengolahan (agroindustri), dan pemasaran. Fungsi-fungsi tersebut kemudian disusun menjadi suatu sistem, dimana fungsi-fungsi di atas menjadi sub sistem dari sistem agribisnis. Pengertian agribisnis yang banyak digunakan di negara-negara Asia adalah konsep yang dikemukakan oleh Davis & Golberg (1957), dan diperkenalkan di Thailand, Malaysia, dan Filipina sekitar dekade 1960-an. Di Indonesia, agribisnis baru diperkenalkan secara

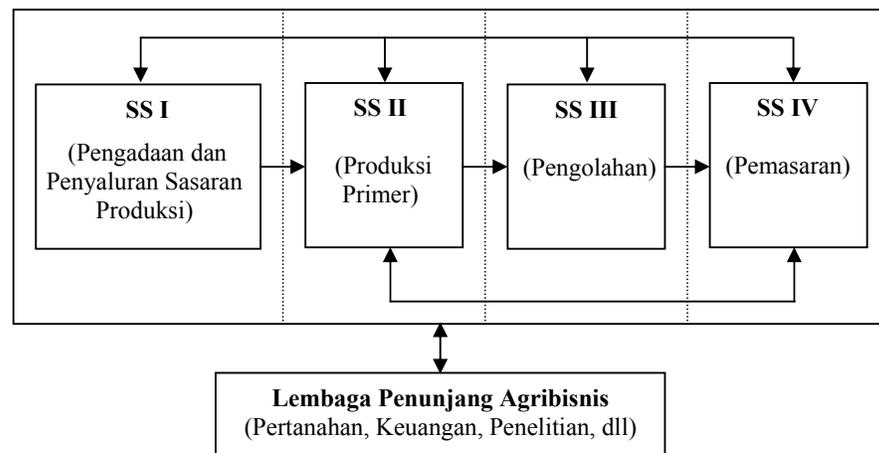
resmi pada tahun 1984 ketika didirikan Program Studi Agribisnis di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor dan mulai populer pada awal dekade 1990-an dalam berbagai media massa nasional, forum-forum, dan diskusi-diskusi pakar. Dalam periode tersebut, para pakar nasional, seperti Bungaran Saragih, Thee Kian Wie, dan lain-lain menyatakan bahwa pengembangan agribisnis Indonesia harus menjadi prioritas dalam Pembangunan Nasional Jangka Panjang Tahap II.

Definisi agribisnis yang dikemukakan oleh Davis & Golberg (1957) memberikan suatu konsep dan wawasan yang sangat dalam tentang pertanian modern menghadapi milenium ketiga. Agribisnis yang merupakan suatu sistem, bila akan dikembangkan harus terpadu dan selaras dengan semua sub sistem yang ada di dalamnya.

Pengembangan agribisnis tidak akan efektif dan efisien bila hanya mengembangkan salah satu sub sistem yang ada di dalamnya. Sebagai contoh, pengembangan usaha budidaya pisang di suatu daerah sangat berhasil dalam meningkatkan produksi dan mutu produknya, tetapi tidak berhasil meningkatkan pendapatan masyarakat secara nyata karena tidak disertai dengan pengembangan dan penyiapan sistem pemasarannya. Dengan demikian, produksi yang melimpah hanya akan menjadi busuk di lahan atau di tong sampah dan produsennya merasa sangat kecewa. Contoh tersebut menjadi salah satu fenomena pengembangan agribisnis yang tidak terpadu dan sering terjadi di Indonesia.

Di lain pihak, menurut Soehardjo (1997), persyaratan-persyaratan untuk memiliki wawasan agribisnis adalah seperti dipaparkan di bawah ini.

- Memandang agribisnis sebagai sebuah sistem yang terdiri atas beberapa subsistem (Gambar 1). Sistem tersebut akan berfungsi baik apabila tidak ada gangguan pada salah satu subsistem (SS dalam Gambar 1). Pengembangan agribisnis harus mengembangkan semua subsistem di dalamnya karena tidak ada satu subsistem yang lebih penting dari subsistem lainnya.
- Setiap subsistem dalam sistem agribisnis mempunyai keterkaitan ke belakang dan ke depan. Tanda panah ke belakang (ke kiri) pada subsistem pengolahan (SS-III dalam Gambar 1) menunjukkan bahwa SS-III akan berfungsi dengan baik apabila ditunjang oleh ketersediaan bahan baku yang dihasilkan oleh SS-II. Tanda panah ke depan (ke kanan) pada SS-III menunjukkan bahwa subsistem pengolahan (SS-III) akan berhasil dengan baik jika menemukan pasar untuk produksinya.

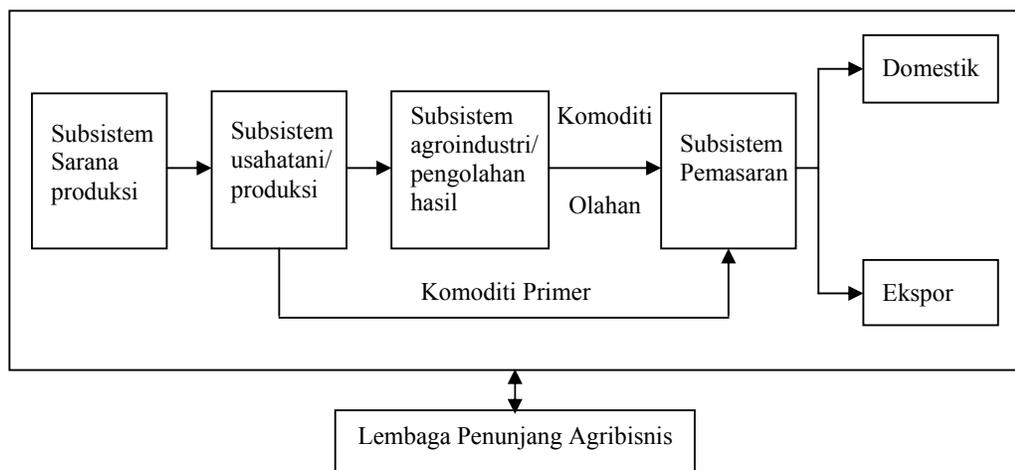


Gambar 1. Sistem Agribisnis dan Lembaga Penunjangnya (Soehardjo, 1997)

- Agribisnis memerlukan lembaga penunjang, seperti lembaga pertanahan, pembiayaan/ keuangan, pendidikan, penelitian, dan perhubungan. Lembaga pendidikan dan pelatihan mempersiapkan para pelaku agribisnis yang profesional, sedangkan lembaga penelitian memberikan sumbangan berupa teknologi dan informasi. Lembaga-lembaga penunjang kebanyakan berada di luar sektor pertanian, sehingga sektor pertanian semakin erat terkait dengan sektor lainnya. Dengan demikian akan semakin besar sumbangan yang dapat diberikan sektor agribisnis terhadap ekonomi nasional. Di samping memberikan sumbangan terhadap produk domestik bruto (PDB), agribisnis juga berperan sebagai penyedia bahan kebutuhan hidup (pangan, perumahan, dan pakaian), penghasil devisa, pencipta lapangan kerja, dan sumber peningkatan pendapatan masyarakat.
- Agribisnis melibatkan pelaku dari berbagai pihak (BUMN), swasta, dan koperasi) dengan profesi sebagai penghasil produk primer, pengolah, pedagang, distributor, importir, eksportir, dan lain-lain. Kualitas sumber daya manusia di atas sangat menentukan berfungsinya subsistem-subsistem dalam sistem agribisnis dan dalam memelihara kelancaran arus komoditas dari produsen ke konsumen. Petani kecil adalah salah satu pelaku dalam agribisnis, sehingga merupakan kekeliruan besar apabila tidak memberikan perhatian dan tidak mengikutsertakan mereka, yang pada saat ini jumlahnya diperkirakan tidak kurang dari 18 juta rumah tangga.

Agribisnis merupakan suatu kegiatan usaha yang berkaitan dengan sektor agribisnis, mencakup perusahaan-perusahaan pemasok input agribisnis (upstream-side industries). Penghasil (agricultural-producing industries), pengolah produk agribisnis (downstream-side industries) dan jasa pengangkutan, jasa keuangan (agri-supporting industries) (Ikhsan Semaoen, 1996). Sedangkan menurut Subiakto Tjakrawerdya (1996), agribisnis secara umum mengandung pengertian sebagai keseluruhan operasi yang terkait dengan aktivitas untuk menghasilkan dan mendistribusikan input produksi, aktivitas untuk produksi usaha tani, untuk pengolahan dan pemasaran.

Menurut Soedijanto (1993) Agribisnis sebagai semua kegiatan di sektor pertanian dimulai dari penyediaan sarana produksi, proses produksi, penanganan pasca panen, pengolahan dan pemasaran, sehingga produk tersebut sampai ke konsumen. Secara diagramatis mata rantai agribisnis dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2. Mata Rantai Penunjang Agribisnis

Berdasarkan Gambar 2 mata rantai agribisnis atau subsistem agribisnis dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Sub-sistem Penyediaan Sarana Produksi

Sub-sistem penyediaan sarana produksi akan menyangkut kegiatan pengadaan dan penyaluran. Dan ini akan mencakup :

- kegiatan perencanaan, dan
- kegiatan pengelolaan dari

sarana produksi, teknologi dan sumber daya, agar penyediaan sarana produksi atau input usahatani memenuhi kriteria :

- tepat waktu
- tepat jumlah
- tepat jenis
- tepat mutu
- tepat produk yaitu produk apa yang diinginkan oleh calon pembeli (customer identification)

serta :

- terjangkau oleh daya beli petani

b. Sub-sistem Usahatani atau Proses Produksi

Sub-sistem usahatani atau proses produksi mencakup kegiatan pembinaan dan pengembangan usahatani dalam rangka meningkatkan produksi primer pertanian.

Termasuk ke dalam kegiatan sub-sistem ini adalah perencanaan pemilihan lokasi, komoditas, teknologi, dan pola usahatani dalam rangka meningkatkan produksi primer.

Di sini tentunya ditekankan pada usahatani yang intensif dan *sustainable* (lestari), artinya meningkatkan produktivitas lahan semaksimal mungkin dengan cara intensifikasi tanpa meninggalkan kaidah-kaidah pelestarian sumber daya alam yaitu tanah dan air.

Di samping itu juga ditekankan usahatani yang berbentuk komersial bukan usahatani yang subsistem, artinya produksi primer yang akan dihasilkan diarahkan untuk memenuhi kebutuhan pasar dalam artian ekonomi terbuka. Bukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dalam artian ekonomi tertutup.

c. Sub-sistem Agroindustri/ Pengolahan Hasil

Lingkup kegiatan sub-sistem agroindustri tidak hanya aktivitas pengolahan sederhana di tingkat petani, tetapi menyangkut keseluruhan kegiatan mulai dari penanganan pasca panen produk pertanian sampai pada tingkat pengolahan lanjutan dengan maksud untuk menambah *value added* (nilai tambah) dari produksi primer tersebut.

Dengan demikian proses pengupasan, pembersihan, pengestraksian, penggilingan, pembekuan, pengeringan, peningkatan mutu, masuk ke dalam lingkup aktivitas agroindustri.

#### d. Sub-sistem Pemasaran

Sub-sistem pemasaran mencakup pemasaran hasil-hasil usahatani dan agroindustri baik untuk pasar domestik maupun ekspor.

Kegiatan utama dari sub-sistem ini adalah pemantauan dan pengembangan informasi pasar dan '*market intelligence*' pada pasar domestik dan pasar luar negeri.

Cakupan sistem agribisnis secara lengkap menurut Saragih dan Krisnamurthi (1992) adalah : (1) subsistem pengadaan sapronak (*input factors*); (2) subsistem budidaya (*production*); (3) subsistem pengolahan hasil (*processing*); (4) subsistem pemasaran (*marketing*) dan (5) subsistem kelembagaan (*supporting institution*).

Menurut Bambang Suryanto (2004) dalam pidato pengukuhan dengan judul "Peran Usahatani Ternak Ruminansia Dalam Pembangunan Agribisnis Berwawasan Lingkungan" menjelaskan bahwa Pembangunan agribisnis ternak ruminansia dengan menggunakan pendekatan sistem agribisnis dapat dikelompokkan menjadi 4 sistem yaitu :

1. Subsistem agribisnis hulu (*upstream off-farm agribusiness*), mencakup kegiatan ekonomi industri yang menghasilkan sarana produksi seperti pembibitan ternak, usaha industri pakan, industri obat-obatan, industri insiminasi buatan dan lain-lain beserta kegiatan perdagangannya.
2. Subsistem agribisnis budidaya usahatani ternak (*on-farm agribusiness*) yaitu kegiatan ekonomi yang selama ini disebut budidaya usahatani

ternak yang menggunakan sarana produksi usahatani untuk menghasilkan produksi ternak primer (*farm-product*)

3. Subsistem agribisnis hilir (*downstream off-farm agribusiness*) yaitu kegiatan industri agro yang mengolah produk pertanian primer menjadi produk olahan dan memperdagangkan hasil olahan ternak. Dalam subsistem ini termasuk industri pemotongan ternak, industri pengolahan/pengalengan daging, industri pengawetan kulit, industri penyamaan kulit, industri sepatu, industri pengolahan susu dan lain-lain beserta perdagangannya di dalam negeri maupun ekspor.
4. Subsistem jasa penunjang (*supporting institution*), yaitu kegiatan yang menyediakan jasa dalam agribisnis ternak seperti perbankan transportasi, penyuluhan, peskesnak, holding ground, kebijakan pemerintah (Ditjen Produksi Peternakan), Lembaga Pendidikan dan Penelitian dan lain-lain (Saragih, 2000, 2001).

Kegiatan agribisnis ternak tersebut, di tingkat peternakan rakyat sebagian besar masih terpisah-pisah, belum terkait secara utuh dalam satu sistem. Agribisnis yang hanya pada kegiatan subsistem budidaya usahatani ternak ruminansia yang dilakukan petani ternak, sulit diharapkan dapat meningkatkan pendapatan. Oleh karena nilai tambah yang terbesar berada pada subsistem agribisnis hulu dan subsistem agribisnis hilir (Suryanto dan Mukson, 1995; Saragih, 2000).

## **2.2. Manajemen dan Fungsi-fungsi Manajemen**

Menurut Stoner dan Freeman (1989), manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya anggota organisasi dan proses pemanfaatan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Masih banyak pengertian yang lain yang telah ditulis dalam berbagai referensi.

Namun, pada intinya manajemen adalah suatu rangkaian proses yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi, dan pengendalian dalam rangka memberdayakan seluruh sumber daya manusia organisasi, baik sumber daya manusia, modal, material, maupun teknologi secara optimal untuk mencapai tujuan organisasi. Rangkaian kegiatan tersebut dikenal sebagai fungsi-fungsi manajemen. Semua fungsi manajemen tersebut diterapkan dalam segala bentuk manajemen bisnis, baik berskala besar maupun berskala kecil, Begitu juga dalam agribisnis, fungsi-fungsi tersebut diterapkan dalam manajemen agribisnis. Hanya saja seni penerapannya yang berbeda-beda berdasarkan karakteristik usaha, skala usaha, jenis komoditas, dan variasi-variasi lainnya. Dalam manajemen agribisnis juga diterapkan fungsi-fungsi manajemen yang telah dikenal oleh berbagai kalangan, mulai dari fungsi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi sampai fungsi pengendalian. Menurut Gumbira. Sa'id dan Harizt Intan (2004) Fungsi-fungsi manajemen dalam agribisnis sebagai berikut :

## **1. Fungsi Perencanaan**

Fungsi perencanaan mencakup semua kegiatan yang ditujukan untuk menyusun program kerja selama periode tertentu pada masa yang akan datang berdasarkan visi, misi, tujuan, serta sasaran organisasi. Menurut Beierlin, Schneeberger, dan Osburn (1986), perencanaan dapat dilakukan pada bidang keuangan, pemasaran, produksi, persediaan, dan lain-lain. Tujuannya adalah untuk menempatkan suatu perusahaan pada posisi yang terbaik berdasarkan kondisi bisnis dan permintaan konsumen pada masa mendatang.

## **2. Fungsi Pengorganisasian**

Fungsi pengorganisasian merupakan upaya manajemen untuk mengorganisasikan semua sumber daya perusahaan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Efektivitas sebuah organisasi sangat tergantung pada kemampuan manajemennya untuk menggerakkan semua sumber daya perusahaan guna mencapai tujuannya. Sumber daya manusia sebagai penggerak utama sumber daya perusahaan lainnya harus memiliki kemampuan prima dan kerja yang profesional serta ditempatkan pada posisi yang tepat. Semboyan yang paling terkenal untuk penempatan manusia pada posisi yang tepat guna mencapai efektivitas organisasi adalah *the right man on the right place*. Fungsi pengorganisasian tersebut sangat terkait juga dengan alokasi optimal sumber daya perusahaan sehingga diperoleh keterpaduan tugas-tugas

dan peranan masing-masing sumber daya yang optimal dalam aktivitas organisasi (Gumbira, Said, dan Harizt, 2004).

### **3. Fungsi Pelaksanaan**

Fungsi pelaksanaan seringkali dibagi lagi menjadi fungsi pemimpinan, pengarahan, dan koordinasi. Bahkan fungsi pelaksanaan sering terpisah dengan ketiga fungsi tersebut. Fungsi pemimpinan lebih menekankan pada bagaimana seorang pemimpin untuk menyalurkan semua kemampuan individu pada aktivitas organisasi untuk mencapai tujuan bersama. Fungsi pengarahan lebih menekankan pada bagaimana karyawan diarahkan untuk mencapai tujuan organisasi (Gumbira, Said, dan Harizt, 2004).

### **4. Fungsi Pengawasan**

Fungsi pengawasan menekankan pada bagaimana membangun sistem pengawasan dan melaksanakan pengawasan terhadap pelaksanaan rencana yang telah dibuat agar tetap berjalan pada rel yang telah ditetapkan. Fungsi pengawasan tersebut dilakukan secara terus-menerus untuk menjamin agar pelaksanaan rencana dapat berjalan dengan baik. Pengawasan berbeda dengan supervisi. Pengawasan lebih menekankan pada bagaimana suatu sistem pengawasan dapat berjalan sebagaimana mestinya, sedangkan supervisi menekankan pada bagaimana individu-individu bekerja sesuai prosedur kerja yang ada. Pengawasan dapat dilakukan oleh individu-individu, sistem, dan atau

lingkungan. Di lain pihak, supervisi hanya dapat dilakukan oleh supervisor yang berwenang (Gumbira, Said, dan Harizt, 2004).

## **5. Fungsi Evaluasi**

Fungsi evaluasi menekankan pada upaya untuk menilai proses pelaksanaan rencana, mengenai ada tidaknya penyimpangan dan tercapai tidaknya sasaran yang telah ditetapkan berdasarkan rencana yang telah dibuat. Fungsi evaluasi ditujukan pada suatu obyek tertentu dan dalam periode tertentu. Misalnya, mengevaluasi pelaksanaan proyek agribisnis yang dilaksanakan selama dua tahun. Pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab dalam fungsi evaluasi antara lain adalah apa hambatan-hambatan dalam pelaksanaannya dan bagaimana hasilnya?

## **6. Fungsi Pengendalian**

Fungsi pengendalian merupakan suatu upaya manajerial untuk mengembalikan semua kegiatan pada rel yang telah ditentukan. Dengan demikian, jika diperoleh penyimpangan-penyimpangan dari prosedur kerja dapat segera dilakukan pengendalian. Begitu juga jika diperoleh tanda-tanda kegagalan dalam pencapaian hasil, maka segera diadakan pengendalian untuk memastikan operasi berjalan pada rel yang telah ditentukan. Bahkan, pengendalian juga dapat berupa dilakukannya penyesuaian-penyesuaian dari rencana awal karena adanya faktor-faktor yang berubah sehingga pencapaian tujuan organisasi dapat dilakukan (Gumbira, Said, dan Harizt, 2004).

### 2.3. Pedagang Produk-produk Agribisnis

Menurut Catur (2001), yang termasuk dalam penyalur produk agribisnis antara lain :

1. Pemasok atau *Supplier* adalah pihak-pihak yang menyediakan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan dan pesaing untuk memproduksi barang dan jasa tertentu.

2. Pedagang pengumpul (*Local Assemblers*)

Yaitu pedagang yang membeli dari petani produsen kemudian barang itu dikumpulkan di suatu tempat untuk di jual kepada pedagang lain.

3. Pedagang besar (*Whole Saler*)

Yaitu sebuah unit usaha yang membeli barang-barang dagangan dan menjualnya kepada pada pengecer serta pedagang lain atau kepada lembaga-lembaga industri serta pemakai komersial.

4. Pedagang eceran (*Retailer*)

Yaitu pedagang yang menjual/ mengecerkkan langsung ke konsumen harga terakhir dari pedagang pengecer ini berbeda satu dengan yang lain tergantung dari profesi masyarakat dan biaya pemasaran sampai ke daerah.

5. Eksportir dan Importir

Ekportir adalah yang akan mengirim produk-produk yang ada di luar negeri. Importir adalah yang akan membeli produk-produk itu untuk dikirim ke negaranya.

Menurut Swastha (1996), saluran pemasaran untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. Saluran pemasaran ini merupakan suatu struktur yang menggambarkan alternatif saluran yang dipilih dan menggambarkan situasi pemasaran yang berbeda oleh berbagai macam perusahaan atau lembaga usaha (seperti produsen, pedagang besar dan pengecer). David (1992) menambahkan bahwa jejak penyaluran barang dari produsen ke konsumen akhir disebut saluran pemasaran. Jenis dan kerumitan saluran pemasaran berbeda-beda sesuai dengan komoditasnya. Pasar kaki lima atau pengecer merupakan saluran pemasaran yang paling sederhana dari produsen ke konsumen. Tipe sistem pemasaran yang sama dan pasti ada dalam industri-industri pemasok hasil dari usaha tani.

Sebagian besar produsen bekerja sama dengan perantara pemasaran untuk membawa produk mereka ke pasar. Para perantara pemasaran membentuk suatu saluran pemasaran yang artinya serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis (Kotler dan Armstrong, 1998).

Kotler (1998) berpendapat bahwa penggunaan perantara sebagian besar karena keunggulan efisiensi mereka dalam membuat barang-barang tersedia secara luas dan mudah diperoleh pasar sasaran. Hubungan, pengalaman, spesialisasi, dan skala operasi mereka akan menyebabkan

perantara menawarkan pada perusahaan lebih banyak daripada yang dapat mereka capai sendiri.

#### **2.4. Pendapatan**

Usahatani sebagai organisasi harus ada yang diorganisasi dan yang mengorganisasi, ada yang memimpin dan ada yang dipimpin, yang mengorganisasi usahatani adalah faktor-faktor produksi yang dikuasai atau dapat dikuasai (Hernanto, 1996).

Menurut Soekartawi *et al.* (1986), dalam proses produksi terdapat biaya yang harus dikeluarkan untuk memperoleh hasil yang maksimal.

Biaya Produksi itu dapat dikategorikan sebagai berikut :

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya yang tidak ada kaitannya dengan jumlah barang yang diproduksi.

Biaya tetap tidak habis digunakan dalam satu masa produksi.

Contohnya : Sewa tanah, pajak dan pembelian alat-alat.

2. Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

Biaya yang berubah apabila ada sesuatu usahanya berubah.

Biaya ini ada apabila ada sesuatu barang yang diproduksi.

Contohnya : Biaya Sapropdi

3. Biaya Total (*Total Cost*)

Keseluruhan biaya tetap produksi yang diperoleh dari penjumlahan total biaya tetap dan biaya variabel. Biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TB = TBT + TBV$$

**Keterangan :**

TB = Total Biaya

TBT = Total Biaya Tetap

TBV = Total Biaya Variabel

Pengeluaran usahatani (*Total Farm Expensive*) adalah nilai semua masukan yang habis dipakai atau dikeluarkan didalam proses produksi, tetapi tidak termasuk tenaga kerja petani. Pengeluaran usahatani mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai (Soekartawi, *et al.* 1986).

Menurut Hernanto (1996) pengeluaran usahatani (*farm expenses*) adalah semua biaya operasional dengan tanpa memperhitungkan bunga dari modal usahatani dan nilai kerja pengelola usahatani. Di dalam pengeluaran usahatani meliputi jumlah tenaga kerja, pembelian saprodi, pengeluaran lain-lain (selamatan), penyusutan alat. Perhitungan biaya penyusutan dipengaruhi oleh besarnya kemungkinan untuk menentukan nilai modal tetap yang dipergunakan pada awal dari akhir tahun (Hadisapoetro, 1983).

Pendapatan terdiri dari pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Menurut Soekartawi *et al* (1986), pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh dari usahatani selama satu periode usahatani, yang diperhitungkan dari hasil penjualan dan pertukaran. Sedangkan pendapatan bersih usahatani (*Net Farm Income*) merupakan ukuran keuntungan yang dapat dipakai untuk membandingkan beberapa alternatif usahatani.

Pendapatan dalam usahatani dapat diperoleh dengan rumus sebagai berikut :

$$NR = TR - TC$$

$$TR = P \times Y$$

$$TC = TFC + TVC$$

**Keterangan :**

NR = *Net Revenue* (Pendapatan)

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

P = Harga Tiap Satuan Produk

Y = Total Produk

TFC = *Total Fixed Cost* (Total Biaya Tetap)

TVC = *Total Variabel Cost* (Total Biaya Variabel)

Menurut Bunasor (1997) keberhasilan produksi usahatani pada akhirnya dinilai dari besarnya pendapatan (*Net Return*) yang diperoleh dari kegiatan usahatani.

## **2.5. Tingkat Kepuasan Konsumen**

Kepuasan konsumen menjadi penting karena pada dasarnya perusahaan akan selalu berhadapan dengan dua macam konsumen yaitu konsumen baru dan konsumen lama/ langganan. Jadi kunci utama untuk mempertahankan pelanggan adalah pada tingkat kepuasan yang diperolehnya. Konsumen yang terpuaskan akan : membeli lebih banyak dan memiliki loyalitas relatif lebih lama, membeli produk-produk lain yang ditawarkan, mengatakan hal yang positif, relatif tidak peduli dengan merek lain, menawarkan ide-ide baru dan lebih sedikit biaya untuk melayani pelanggan dari pada melayani konsumen baru karena transaksi yang sudah rutin.

Tingkat kepuasan konsumen setelah pembelian dapat diketahui berdasarkan pada apa yang sesungguhnya di terima dengan apa yang mereka harapkan sebelumnya. Jika apa yang diterima tidak sesuai dengan harapan mereka sebelumnya maka konsumen tersebut tidak terpuaskan. Jika apa

yang diterima sesuai dengan harapan, konsumen terpuaskan. Jika yang diterima melebihi yang diharapkan, konsumen sangat terpuaskan atau senang sekali.

Menurut Catur (2001) Ada beberapa metode yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengukur tingkat kepuasan konsumen yaitu :

- a. Sistem keluhan/ kritik dan saran.
- b. Survei tentang kepuasan konsumen.
- c. Pembeli sembunyi.
- d. Analisis konsumen yang hilang.

Kepuasan konsumen atas berbagai atribut di atas sangat tergantung pada tingkat harapan pelanggan. Pelanggan dengan harapan yang tinggi, akan jauh lebih sulit untuk dipuaskan begitu juga sebaliknya, pelanggan dengan harapan yang rendah, akan mudah dipuaskan.

Kepuasan Pelanggan. Menurut Kotler (2000); Zeitham, Berry, dan Parasuraman (1991), menyatakan bahwa kepuasan dan ketidakpuasan adalah respon pelanggan terhadap evaluasi kesesuaian (*dis-confirmation*) yang dirasakan antara harapan sebelumnya (norma kinerja lainnya) dengan kinerja aktual produk yang dirasakan setelah pemakaiannya.

Kepuasan pelanggan merupakan suatu tingkatan dimana kebutuhan, keinginan dan harapan dari pelanggan dapat terpenuhi yang akan mengakibatkan terjadinya pembelian ulang atau kesetiaan yang berlanjut (Band, 1991). Faktor yang paling penting untuk menciptakan kepuasan

konsumen adalah kinerja dari agen yang biasanya diartikan dengan kualitas dari agen tersebut (Mowen, 1995).

Produk jasa berkualitas mempunyai peranan penting untuk membentuk kepuasan pelanggan (Kotler dan Armstrong, 1996). Semakin berkualitas produk dan jasa yang diberikan, maka kepuasan yang dirasakan oleh pelanggan semakin tinggi. Bila kepuasan pelanggan semakin tinggi, maka dapat menimbulkan keuntungan bagi badan usaha tersebut. Pelanggan yang puas akan terus melakukan pembelian pada badan usaha tersebut. Demikian pula sebaliknya jika tanpa ada kepuasan, dapat mengakibatkan pelanggan pindah pada produk lain.

Menurut Tjiptono (2001) kepuasan atau ketidakpuasan pelanggan adalah respon pelanggan terhadap evolusi ketidaksesuaian (*discinfirmation*) yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja aktual produk yang dirasakan bahwa pada persaingan yang semakin ketat ini, semakin banyak produsen yang terlibat dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga hal ini menyebabkan setiap badan usaha harus menempatkan orientasi pada kepuasan pelanggan sebagai tujuan utama, antara lain dengan semakin banyaknya badan usaha yang menyatakan komitmen terhadap kepuasan pelanggan dalam pernyataan misi, iklan.

Tingkat kepuasan adalah fungsi dari perbedaaan antara kinerja yang dirasakan dengan harapan (Kotler, 2007). Dengan demikian, harapan pelanggan melatar belakangi mengapa dua organisasi pada jenis bisnis yang sama dapat dinilai berbeda oleh pelanggannya. Dalam konteks kepuasan

pelanggan, umumnya harapan merupakan perkiraan atau keyakinan pelanggan tentang apa yang akan diterimanya. Harapan mereka dibentuk oleh pengalaman pembelian dahulu, komentar teman dan kenalannya serta janji dari perusahaan tersebut. Harapan-harapan pelanggan ini dari waktu ke waktu berkembang seiring dengan semakin bertambahnya pengalaman pelanggan.

Secara umum dapat dikatakan bahwa kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja (hasil) suatu produk dan harapannya. Pelanggan yang senang dan puas cenderung akan berperilaku positif. Mereka akan membeli kembali. Apakah pembeli akan puas setelah pembelian tergantung pada kinerja penawaran sehubungan dengan harapan pembeli.

Kepuasan konsumen dapat dinyatakan setelah pelanggan menikmati jasa/ produk dimaksud. Kepuasan konsumen adalah suatu tanggapan emosional atas evaluasi terhadap pengalaman mengkonsumsi suatu produk/ jasa. Menurut Engel, Blackwell, & Miniard (1993) kepuasan konsumen merupakan respon efektif terhadap pengalaman melakukan konsumsi atau suatu evaluasi kesesuaian atau ketidaksesuaian yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja aktual produk setelah pemakaian.

Dengan demikian pengertian kepuasan merupakan hasil proses evaluasi antara harapan sebelum melakukan pembelian dengan pengalaman pada saat melakukan pembelian serta sesudah melakukan pembelian. Harapan dan kinerja aktual akan mempengaruhi kepuasan konsumen dalam

mempersepsikan kualitas suatu jasa. Persepsi terhadap kualitas jasa merefleksikan evaluasi terhadap jasa yang mereka rasakan pada waktu tertentu, sedangkan kepuasan adalah pengalaman sejati atau keseluruhan kesan atas pengalamannya mengkonsumsi produk/ jasa yang mencakup tahap dan prosesnya.

Kepuasan konsumen merupakan strategi jangka panjang yang membutuhkan komitmen, baik menyangkut sumber dana maupun sumber daya manusia. Hal ini dirasakan sangat *urgen* sebab para pelanggan akan merekomendasikan kepada pelanggan potensial merupakan fungsi kepuasan atas pengalamannya. Lebih jauh menurut Fornell (1992), kepuasan pelanggan akan mempengaruhi perilaku membeli, dimana pelanggan yang puas cenderung menjadi pelanggan yang loyal.

Anderson, Fornell dan Lehman (1994) meupun Kandampully & Suhartanto (2000), menyatakan bahwa apabila pelanggan puas terhadap barang atau pelayanan yang diterima, maka akan menimbulkan kesetiaan konsumen. Dengan kesetiaan konsumen terhadap produk/ layanan tersebut akan membuat konsumen kembali melakukan transaksi dimasa datang. Hal yang sama dinyatakan oleh Assael (1995) bahwa kepuasan yang dirasakan pelanggan dapat meningkatkan intensitas pembelian, dan dengan tingkat kepuasan yang optimal ini akan mendorong terciptanya loyalitas.

## 2.6. Beberapa Penelitian Terdahulu

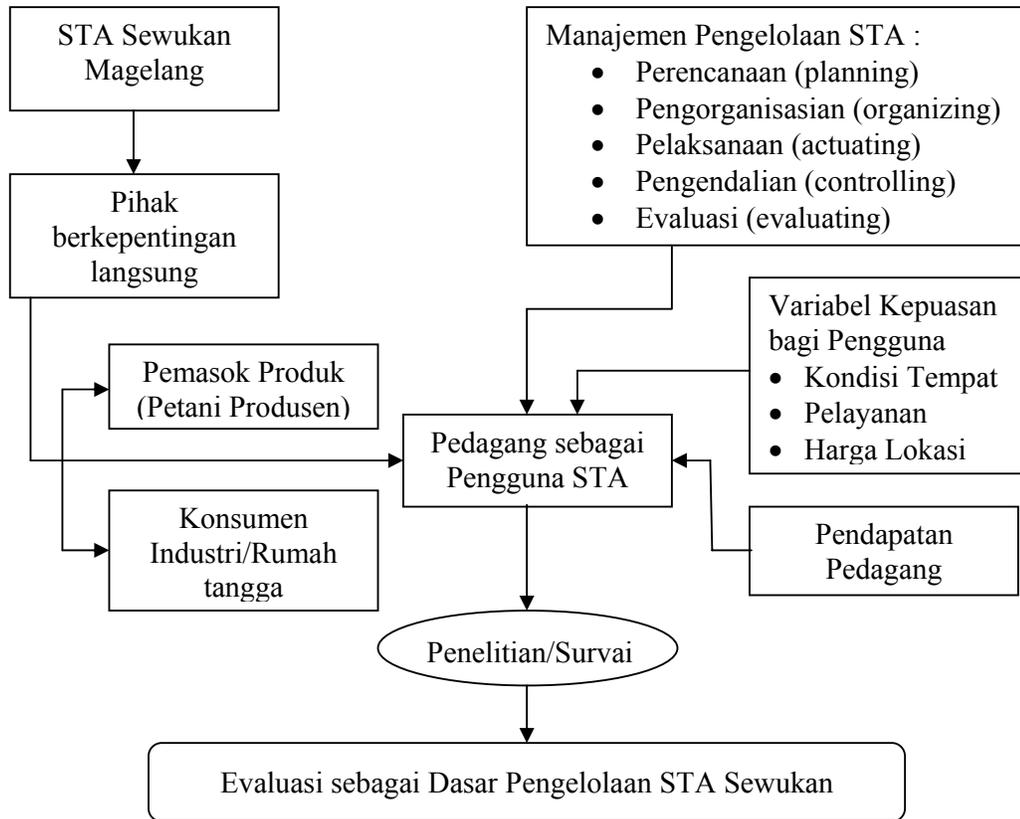
Tabel 1. Beberapa Penelitian Terdahulu

No	Pengarang	Judul	Hasil Penelitian
1.	Friska Sipayung Staf Pengajar Fakultas Ekonomi USU 2009	Balanced Scorecard : Pengukuran kinerja perusahaan dan sistem Manajemen strategis	Balanced Scorecard menutup lubang yang ada di sebagian besar sistem manajemen, yaitu kurangnya proses sistematis untuk melaksanakan dan memperoleh umpan balik sebuah strategi. Proses manajemen yang dibangun di seputar scorecard memungkinkan adanya keselarasan dan pemusatan perhatian kepada pelaksanaan strategi jangka panjang. Bila digunakan secara tepat, Balanced Scorecard merupakan dasar pengelolaan perusahaan di abad informasi.
2.	Bahrullah Akbar 2008	Fungsi Manajemen Keuangan Daerah	Enam fungsi bagi seorang manajer keuangan daerah yang perlu diperhatikan dalam Pengurusan dan pengelolaan anggaran, Pengalokasian sumber daya daerah, Proses penyusunan; Pengukuran kinerja dan standarisasi kebijaksanaan akuntansi, pelaporan (P) Kepala Daerah, serta pengendalian dan pengawasan. Keseluruhan fungsi itu terbagi atas tiga garis besar fungsi manajemen yaitu perencanaan, pelaksanaan seta pengendalian dan pengawasan. Serta dua kelompok utama yaitu kerangka kerja penyusunan anggaran dan pelaksanaan proses akuntansi. Keseluruhannya bermuara kepada terciptanya sistem informasi keuangan daerah yang handal dan komprehensif.
3.	Trisno Musanto Staf Pengajar Tetap Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, 2004	Faktor-faktor kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan	Sales experience berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan, dengan demikian perusahaan sebaiknya meningkatkan kemampuan karyawan

No	Pengarang	Judul	Hasil Penelitian
4.	Alida Palitati Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Haluoleo, Kendari. 2004	Pengaruh tingkat kepuasan terhadap loyalitas nasabah tabungan perbankan di wilayah Ernik Bugis	Tingkat kepuasan adequate nasabah tabungan tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah kepada bank. Tingkat kepuasan desired memiliki hubungan yang signifikan tetapi negatif terhadap loyalitas nasabah kepada bank.
5	Yohanes Suginarto. 2007. Doses Fakultas Ekonomi UNIKA Soegijapranata Semarang	Pengaruh kepuasan terhadap loyalitas pelanggan	Kepuasan pelanggan terutama dipengaruhi oleh layanan hosekeeping atau layanan rumah tangga. Kepuasan pelanggan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan.

### III. METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1. Kerangka Pemikiran Teoritis



Gambar 3. Kerangka Pemikiran Teoritis

Eksistensi STA Sewukan Magelang mempunyai manfaat langsung dan tidak langsung. Manfaat langsung sangat dirasakan bagi pihak pelaku tataniaga produk-produk agribisnis, yang meliputi petani produsen sebagai pemasok produk, pedagang produk-produk agribisnis sebagai pengguna yang menempati kios-kios di STA, dan para konsumen produk-produk agribisnis (baik konsumen langsung maupun tidak langsung, konsumen

industri maupun konsumen rumah tangga). Sedangkan manfaat tidak langsung sangat diharapkan oleh pemerintah daerah, yaitu sebagai implementasi dari pembangunan pertanian (khususnya pembangunan agribisnis).

Keberhasilan fungsi STA Sewukan Magelang sangat ditentukan oleh tingkat manajemen pengelolaannya, khususnya dalam hal penerapan fungsi-fungsi manajemen (*planning, organizing, actuating, controlling, dan evaluating*). Baik buruknya manajemen pengelolaan STA Sewukan dapat diidentifikasi dari tingkat kepuasan para pedagang sebagai pengguna STA. Kepuasan pedagang tersebut dapat diidentifikasi berdasarkan tingkat kenyamanan tempat, tingkat pelayanan pengelola STA, serta tingkat harga kios dagang yang diterapkan oleh manajemen pengelola.

### **3.2. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Penelitian akan dilaksanakan pada awal Januari 2010 – Februari 2010. Sedangkan lokasi penelitian ditentukan di Sub Terminal Agribisnis Sewukan Kabupaten Magelang.

### **3.3. Metoda Penelitian dan Pengumpulan Data**

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode survai (*survey method*). Metoda survai adalah penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data pokok (*Singarimbun dan Effendi, 1989*).

Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara kepada responden berdasarkan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan. Daftar pertanyaan (kuesioner) adalah satu set pertanyaan secara logis yang berhubungan dengan masalah penelitian, dan tiap pertanyaan mengandung jawaban yang mempunyai makna untuk menguji hipotesis (*Moehar Daniel, 2002*).

#### **3.4. Sumber dan Macam Data**

Data yang dikumpulkan dan merupakan materi yang akan dianalisis, adalah data bersumber primer dan data bersumber sekunder. Data bersumber primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung dari responden berdasarkan kuesioner. Macam data primer dikumpulkan meliputi data penerapan fungsi-fungsi manajemen pada pengelolaan STA Sewukan, biaya dan penerapan usaha pada tingkat pedagang pengguna STA, persepsi kepuasan (kenyamanan tempat usaha, pelayanan STA, dan tingkat harga) pada tingkat pedagang pengguna STA. Sedangkan data bersumber sekunder merupakan data yang eksistensinya sudah melalui proses pengolahan. Macam data sekunder yang dikumpulkan meliputi sejarah STA Sewukan, tata ruang STA, macam-macam produk agribisnis yang diperdagangkan di STA, jumlah pemasok produk, jumlah pedagang, dan jumlah pengunjung STA, dan lain sebagainya.

### **3.5 Responden dan Penentuan Sampel**

Sebagai responden yang merupakan obyek penelitian adalah para pengelola STA dan para pedagang sebagai pengguna STA Sewukan. Para pengelola STA Sewukan sebagai responden penelitian ditentukan dengan menggunakan metoda sensus yang ditujukan kepada ketua pengelola, tenaga administrasi, tenaga kebersihan, tenaga keamanan, dan tenaga parkir. Sedangkan para pedagang pengguna STA Sewukan sebagai responden penelitian ditentukan dengan menggunakan metoda penentuan sampel secara acak sederhana (*simple random sampling*). Jumlah pedagang sebagai pengguna STA yang dipilih sebagai responden ditentukan sebanyak 40 responden dari jumlah populasi sebanyak 200 pedagang dan dipilih secara acak (Wiratha, 2006).

### **3.6. Metoda Analisis Data**

Data yang telah dikumpulkan, sebelum dilakukan analisis data terlebih dahulu dilakukan editing data, dan diklasifikasikan berdasarkan kelompok dan tingkat kepentingannya.

Untuk menjawab tujuan penelitian 1, yaitu mengidentifikasi tingkat penerapan fungsi-fungsi manajemen pengelolaan STA, dianalisis dengan menggunakan *scoring method* (berdasarkan skala likert) (Wiratha, 2006), kemudian secara deskriptif kualitatif dilakukan pembahasan. Fungsi-fungsi manajemen yang akan diteliti meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi. Penerapan fungsi-fungsi

manajemen tersebut diidentifikasi pada tingkat pengelola STA, yaitu ketua pengelola, tenaga administrasi, tenaga kebersihan, tenaga keamanan, dan tenaga parkir. Daftar pertanyaan dibuat berdasarkan spesifikasi pekerjaan masing-masing pengelola. Selanjutnya dari data yang telah dikumpulkan, dispesifikasi berdasarkan tingkatan katagori pengelolaan STA Sewukan berdasarkan masing-masing fungsi manajemen, yaitu sangat baik, baik, sedang, kurang, dan sangat kurang.

Untuk menjawab tujuan penelitian 2, yaitu mengetahui skor pengelolaan STA Sewukan Magelang, juga dianalisis menggunakan scoring method seperti tersebut di atas. Bila pada tujuan penelitian 1, skore dilakukan secara parsial pada tiap fungsi manajemen, maka pada tujuan penelitian 2 ini scoring dilakukan secara total untuk mengetahui tingkat manajemen pengelolaan STA Sewukan. Spesifikasi katagori yang digunakan juga sama seperti tersebut di atas (tujuan 1).

Untuk menjawab tujuan penelitian 3, yaitu menghitung tingkat pendapatan pedagang pengguna STA Sewukan, dianalisis secara matematis menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ TR &= \sum (Q_1 P_1 + Q_2 P_2 + \dots + Q_n P_n) \\ TC &= TFC + TVC\end{aligned}$$

*Keterangan :*

- $\pi$  : Pendapatan pedagang (rupiah)
- TR : Penerimaan total (rupiah)
- TC : Biaya total (rupiah)
- Q : Kuantitas produk (satuan produk)
- P : Harga per satuan produk (rupiah)
- TFC : Biaya tetap total (rupiah)
- TVC : Biaya variabel total (rupiah)

Untuk menjawab tujuan penelitian 4, yaitu mengidentifikasi variabel-variabel kualitatif kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan berdasarkan persepsi para pedagang pengguna, dianalisis dengan menggunakan *scoring method* (berdasarkan skala likert), kemudian secara deskriptif kualitatif dilakukan pembahasan. Daftar pertanyaan dibuat berdasarkan spesifikasi masing-masing variabel. Selanjutnya dari data yang telah dikumpulkan, dispesifikasikan berdasarkan tingkatan katagori persepsi pedagang pengguna STA Sewukan yang meliputi sangat puas, puas, cukup, kurang puas, dan tidak puas.

Untuk menjawab tujuan penelitian 5, yaitu menganalisis pengaruh kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan terhadap tingkat pendapatan para pedagang pengguna, dianalisis menggunakan regresi linier berganda (*multiple linear regression*). Formulasi secara matematis persamamaan tersebut adalah :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

*Keterangan :*

- Y : Pendapatan pedagang pengguna STA Sewukan (rupiah)
- a : Konstanta
- $\beta_1$  : Koefisien regresi X1
- $\beta_2$  : Koefisien regresi X2
- $\beta_3$  : Koefisien regresi X3
- X1 : Persepsi pedagang terhadap kondisi tempat (skor)
- X2 : Persepsi pedagang terhadap pelayanan STA (skor)
- X3 : Persepsi pedagang terhadap harga lokasi dagang (skor)
- e : Kesalahan pengganggu (*disturbance term*)

Selanjutnya untuk menguji validitas dan realibilitas penggunaan persamaan regresi linier berganda tersebut, digunakan uji asumsi klasik yang meliputi :

- Uji linieritas data
- Uji multikolinieritas
- Uji autokorelasi
- Uji homokedastisitas

Sedangkan untuk menguji tingkat signifikansi pengaruh faktor-faktor X (*independent variable*) terhadap faktor Y (*dependent variable*), diuji menggunakan *Goodness of Fit Test*, yang meliputi :

- Koefisien determinasi ( $R^2$ ).
- Uji secara serempak menggunakan uji F.
- Uji secara parsial menggunakan uji t.

### **3.7. Jadwal Penelitian**

Kebutuhan waktu secara keseluruhan pada penelitian ini adalah 4 (empat) bulan, dengan perincian secara detail seperti yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Kebutuhan Waktu Secara Keseluruhan Penelitian

No.	Uraian Kegiatan	Kebutuhan Waktu												
		Januari				Februari				Maret				Apr
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
1.	Persiapan (perbanyak instrumen dan pengurusan ijin penelitian)	■	■											
2.	Pengumpulan data (primer dan sekunder)			■	■	■	■							
3.	Pengelolaan dan analisis data							■	■	■				
4.	Pembuatan draft laporan								■	■	■			
5.	Konsultasi draft pelaporan dengan dosen pembimbing								■	■	■	■		
6.	Seminar hasil penelitian												■	
7.	Ujian akhir program												■	■
8.	Revisi pelaporan penelitian													■
	<b>Total Kebutuhan Waktu</b>	<b>4 (empat) bulan</b>												

### 3.8. Batasan Pengertian dan Pengukuran

1. Penelitian ini dilakukan dengan batasan-batasan sebagai berikut :

- Lokasi penelitian adalah STA Sewukan Magelang.
- Metode penelitian yang digunakan adalah metoda survai
- Responden sebagai obyek penelitian adalah para pengelola STA Sewukan, dan para pedagang pengguna STA Sewukan.
- Permasalahan yang diamati adalah tentang penerapan fungsi-fungsi manajemen pada tingkat pengelola STA Sewukan, dan persepsi

pedagang pengguna STA terhadap tingkat kepuasan pengguna STA, serta tingkat pendapatan pedagang.

2. Terminal agribisnis secara fisik merupakan suatu kawasan perdagangan modern produk-produk agribisnis, baik spot market maupun future market, yang dilengkapi dengan berbagai fasilitas pendukung yang handal untuk menjamin terselenggaranya transaksi produk-produk agribisnis.
3. Pengelola Sub Terminal Agribisnis adalah para personal yang mempunyai tugas pokok dan fungsi untuk mengelola STA, sehingga eksistensinya bermanfaat untuk menjamin kesinambungan dan pengembangan STA yang bersangkutan.
4. Pedagang pengguna STA adalah para personal yang mempunyai kegiatan utama (usaha) sebagai penjual produk-produk agribisnis dan menempati lokasi STA.
5. Perencanaan pengelolaan STA adalah suatu ide atau pemikiran pengelolaan STA yang dituangkan dalam konsep dan dimanfaatkan sebagai pedoman untuk melakukan aktifitas menuju arah yang diinginkan.
6. Pengorganisasian pengelolaan STA adalah usaha-usaha yang ditujukan untuk menetapkan struktur, menentukan pekerjaan yang harus dilaksanakan, merumuskan garis kegiatan, serta membentuk sejumlah hubungan dalam suatu organisasi pengelolaan STA.

7. Pelaksanaan pengelolaan STA adalah suatu bentuk aktivitas nyata yang dilaksanakan untuk pengelolaan STA dan didasarkan pada perencanaan yang telah dibuat sebelumnya.
8. Pengendalian pengelolaan STA adalah sistem informasi yang memonitor perencanaan dan pelaksanaan pengelolaan STA, sehingga mempunyai manfaat terjadinya keselarasan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.
9. Evaluasi pengelolaan STA adalah suatu kegiatan evaluasi terhadap pelaksanaan pengelolaan STA yang dapat dimanfaatkan untuk pembuatan perencanaan dan perbaikan pengelolaan STA di masa yang akan datang.
10. Persepsi pedagang terhadap kondisi tempat STA adalah merupakan tanggapan secara kualitatif pedagang pengguna STA terhadap kenyamanan STA sebagai tempat aktivitas utamanya, yaitu berdagang produk-produk agribisnis.
11. Persepsi pedagang terhadap pelayanan STA adalah merupakan tanggapan kualitatif pedagang pengguna STA terhadap pengelolaan STA yang bersangkutan dan dikaitkan dengan kepentingannya sebagai pengguna STA.
12. Persepsi pedagang terhadap harga lokasi dagang di STA adalah tanggapan kualitatif pedagang pengguna STA terhadap tingkat harga yang dibebankan pengelola terhadap dirinya sebagai pengguna STA.

13. Pendapatan usaha dagang produk-produk agribisnis adalah jumlah uang yang diterima pedagang sebagai hasil selisih antara penerimaan dengan biaya-biaya (biaya tetap dan biaya variabel) yang dikeluarkan dalam kegiatan dagang produk-produk agribisnis.
14. Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima yang merupakan hasil perkalian antara jumlah kuantitas barang dengan harga persatuan barang yang bersangkutan.
15. Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak tergantung terhadap aktivitas produksi maupun jumlah produksi yang dihasilkan.
16. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya senantiasa mempunyai korelasi positif terhadap besar kecilnya aktivitas produksi maupun jumlah produksi yang dihasilkan.

## **IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1. Keadaan Umum Lokasi Penelitian**

Sub Terminal Agribisnis Sewukan atau lebih dikenal masyarakat dengan STA Sewukan merupakan Pusat Agropolitan kawasan Merapi – Merbabu di kabupaten Magelang. STA Sewukan didirikan pada bulan Maret tahun 2000 di atas tanah bengkok Kepala Desa seluas 9310 m<sup>2</sup> yang terdiri dari 108 kios, 56 los dilengkapi dengan fasilitas area bongkar muat 700 m<sup>2</sup>, area parkir 2000 m<sup>2</sup>, kantor pengelola, mushola dan bangunan pengolahan sampah organik (komposting).

STA Sewukan merupakan pasar lintas kota dan termasuk pemasok kebutuhan pertanian secara grosir, serta mampu memasarkan komoditas sayuran dataran tinggi di Kabupaten Magelang secara keseluruhan, serta dari luar Kabupaten Magelang seperti wortel dari Tawangmangu, kentang dari Dieng, kol dari Dieng dan beberapa komoditas lainnya. Kurang lebih dari 200 pedagang, STA Sewukan mampu meningkatkan pendapatan masyarakat setempat karena serapan tenaga kerja yang cukup banyak.

Selain hasil pemasaran, STA Sewukan juga mampu menyediakan kebutuhan saprodi pertanian antara lain benih, pupuk, obat, mulsa, dan sebagainya sehingga memudahkan petani untuk mendapatkan sarana prasarana pertanian serta memudahkan memasarkan hasil produksinya secara langsung kepada pedagang luar daerah. Banyak sekali pedagang dari luar daerah yang datang ke STA Sewukan karena STA Sewukan mampu

menyediakan komoditas sayuran yang masih segar (baru dipetik) dan kualitas relatif bagus.

Berdasarkan letak administratifnya STA Sewukan masuk dalam wilayah Desa Sewukan Kecamatan Dukun Kabupaten Magelang Provinsi Jawa Tengah. Desa Sewukan terletak 1 km dari ibukota Kecamatan Dukun dan 10 km dari ibukota Kabupaten Magelang, dengan ketinggian 465 m di atas permukaan laut (dpl). Seluruh wilayah Desa Sewukan berupa dataran tinggi di lereng gunung Merapi, dan merupakan wilayah yang sangat subur serta mempunyai pengaruh yang sangat penting terhadap usaha pertanian.

Luas Desa Sewukan adalah 166,7 Ha yang terdiri dari 7,3 Ha lahan pemukiman penduduk, 156,1 Ha lahan pertanian berupa sawah, dan 3,3 Ha lahan pekarangan dan kebun (Sumber : Monografi Desa Sewukan 2007). Sebagian besar, bahkan hampir seluruh penduduk Desa Sewukan adalah petani. Baik petani pemilik lahan maupun buruh tani sehingga hampir seluruh aktivitas ekonomi masyarakat terkait dengan kegiatan pertanian. Selain potensi lahan dan peluang yang menjanjikan, budaya bertani merupakan budaya turun temurun di Desa Sewukan dan Kawasan Agropolitan pada umumnya.

Sub Terminal Agribisnis Sewukan atau lebih dikenal masyarakat dengan STA Sewukan merupakan pusat Agropolis kawasan agro Merapi – Merbabu di Kabupaten Magelang. STA Sewukan bermula dari didirikannya Pasar Desa Sewukan atas prakarsa H. R. Sudiyono yang pada saat itu menjabat sebagai Kepala Desa Sewukan (periode 1995-2003) dengan alasan

ingin meningkatkan kesejahteraan masyarakat Sewukan pada umumnya. Sampai saat ini H. R. Sudiyono masih menjabat sebagai ketua pengelola dengan sembilan karyawan.

## 4.2. Identitas Responden

### 4.2.1. Identitas Responden Karyawan Sub Terminal Agribisnis

Kantor STA Sewukan buka setiap hari dan mempunyai 9 karyawan yang bekerja tetap dan 1 tenaga bantu di STA Sewukan, antara lain :

1. Ketua Pengelola : 1 orang
2. Tenaga Administrasi : 1 orang  
1 orang tenaga bantu
3. Tenaga Parkir : 4 orang
4. Tenaga Kebersihan : 1 orang
5. Tenaga Keamanan (Jaga malam) : 1 Kelompok Linmas

Sedangkan tenaga bongkar muat (kuli) ada 39 orang, yang berasal dari kelurahan setempat, dan telah memiliki paguyuban.

Tabel 3. Daftar Identitas Responden Pengelola STA

No	Uraian	Umur (Tahun)	Lama Bekerja
1	Ketua Pengelola	60	10 tahun 2 bulan
2	Tenaga Administrasi (Bendahara)	29	2 tahun 10 bulan
3	Tenaga Administrasi (Sekretaris)	23	2 tahun 10 bulan
4	Tenaga Kebersihan	40	5 tahun
5	Tenaga Parkir	30	8 tahun
6	Tenaga Parkir	40	10 tahun
7	Tenaga Parkir	31	8 tahun
8	Tenaga Parkir	30	3 tahun
9	Tenaga Keamanan	38	9 tahun

Sumber Data Primer 2010

#### 4.2.2. Identitas Responden Pedagang

Responden pedagang berasal dari sekitar STA. Identitas pedagang dapat di lihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4. Identitas Responden Pedagang

No	Identitas Responden	Jumlah
1	Umur	
	21 – 30	10
	31 – 40	20
	41 – 50	9
	> 50	1
2	Tingkat Pendidikan	
	SD	2
	SMP	12
	SMA	26
	Perguruan Tinggi	-
3	Agama	
	Islam	40
	Kristen	-
4	Jenis Kelamin	
	- Laki-laki	17
	- Perempuan	13

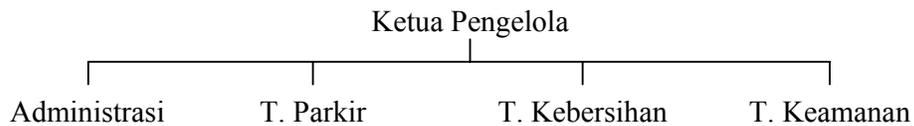
Sumber : Data Primer Tahun 2010

Berdasarkan Tabel 4 Umur antara 31 – 40 tahun paling banyak yaitu 20 pedagang, pendidikan SMA paling banyak respondennya yaitu 26 pedagang, sedangkan untuk agama, 40 pedagang beragama Islam, jenis kelamin laki-laki 17 pedagang, 13 pedagang perempuan.

#### 4.3. Penerapan Fungsi-fungsi Manajemen

Manajemen adalah suatu kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi yang dilakukan oleh setiap organisasi guna mengkoordinasikan berbagai sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien.

Menurut Renville Siagian (2003) Manajemen agribisnis dalam skala besar ataupun kecil selalu memiliki dua fase pokok yaitu perencanaan dan operasional.



Gambar 4. Struktur Organisasi STA Sewukan Magelang

Tugas tenaga administrasi mencatat semua kegiatan dan administrasi yang ada di STA. Tugas tenaga parkir mengatur keluar masuknya mobil di STA dan mencatat karcis yang telah dikeluarkan. Tugas tenaga kebersihan bertanggung jawab kebersihan di STA, menyapu, membuang sampah di bak sampah yang telah disediakan. Tugas tenaga keamanan adalah mengamankan situasi STA, baik pagi hari, siang ataupun malam hari. Semua tenaga administrasi, tenaga parkir, tenaga kebersihan dan tenaga keamanan bertanggung jawab secara langsung ke ketua pengelola.

Dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya seorang pengelola menerapkan fungsi-fungsi manajemen, baik mulai dari perencanaan sampai evaluasi. Berdasarkan hasil penelitian fungsi-fungsi manajemen yang dilakukan oleh ketua pengelola STA Sewukan sebagai berikut :

#### **4.3.1. Fungsi Perencanaan**

Perencanaan akan selalu melibatkan keputusan-keputusan untuk jangka panjang terutama terhadap pemegang saham dan memberikan sasaran bagi organisasi dan menetapkan prosedur-prosedur terbaik untuk mencapai sasaran tersebut.

Tabel 5. Perencanaan Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan

No	Ketua Penge- lola	Tenaga Administrasi		Tenaga Keber- sihan	Tenaga Parkir			Tebaga Keama- nan	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Skor								
1	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	4.00
2	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
3	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	4.00
4	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
5	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
6	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
7	3.00	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
8	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
9	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00
10	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
$\Sigma$	42.00	44.00	45.00	45.00	44.00	46.00	44.00	44.00	45.00
$\overline{\Sigma X}$	4.2	4.4	4.5	4.5	4.4	4.6	4.4	4.4	4.5

Sumber : Data Primer Februari 2010

- Keterangan :
1. No. 1 s/d 10 : Jumlah pertanyaan kepada responden
  2. No. 1 s/d 9 : Jumlah responden pengelola STA
    - No. 1 : Ketua Pengelola
    - No. 2, 3 : Tenaga Administrasi
    - No. 4 : Tenaga Kebersihan
    - No. 5, 6, 7, 8 : Tenaga Parkir
    - No. 9 : Tenaga Keamanan
  3. Skor 4 – 5 : Sangat Baik
  4. Skor 2 – 3 : Baik
  5. Skor 0 – 1 : Kurang Baik

Berdasarkan Tabel 5, bahwa perencanaan yang dilakukan oleh ketua pengelola STA tergolong sangat baik, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata sebesar 4,2. Tenaga administrasi terdiri dari 2 tenaga, skor rata-rata yang diperoleh sebesar 4,45 sehingga tergolong sangat baik. Tenaga kebersihan tergolong sangat baik dengan skor rata-rata 4,5. Tenaga parkir terdiri dari 4 orang dengan skor rata-rata 4,45 tergolong sangat baik. Tenaga keamanan tergolong sangat baik, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata 4,5.

Perencanaan berkaitan dengan pekerjaan setiap bidang dalam jangka panjang, kualitas perencanaan serta kendala yang dihadapi. Pengelola STA Sewukan dalam membuat perencanaan selalu berpikir ke masa depan guna kemajuan dan berkembangnya STA. Hal ini sesuai pernyataan Downey dan Erickson (1992) bahwa perencanaan merupakan pemikiran yang mengarah ke masa depan yang menyangkut rangkaian tindakan berdasarkan pemahaman penuh terhadap semua faktor yang terlibat dan diarahkan kepada sasaran khusus.

Fungsi perencanaan merupakan suatu upaya untuk memikirkan masa depan organisasi. Pengelola STA Sewukan dalam membuat perencanaan merupakan enam langkah penting dalam proses perencanaan yaitu :

1. Mengumpulkan fakta-fakta dan informasi yang berkaitan dengan perencanaan STA.
2. Menganalisis fakta-fakta dan informasi yang berkaitan dengan perencanaan STA. Analisis ini dapat mengungkapkan kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang dihadapi oleh STA.
3. Memprediksi perkembangan pada masa depan (alat, metode yang digunakan STA).
4. Menetapkan tujuan.
5. Mengembangkan alternatif-alternatif tindakan untuk mencapai tujuan.

6. Mengembangkan sistem evaluasi kemajuan dan pengendalian STA, rencana evaluasi dan sistem pengendalian harus terintegrasi dalam proses perencanaan.

#### 4.3.2. Fungsi Pengorganisasian

Fungsi pengorganisasian sangat berkaitan dengan alokasi optimal sumber daya perusahaan sehingga diperoleh keterpaduan tugas-tugas dan peranan masing-masing sumber daya yang optimal dalam aktivitas organisasi.

Tabel 6. Pengorganisasian Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan

No	Ketua	Tenaga		Tenaga	Tenaga Parkir			Tebaga	
	Penge- lola	Administrasi		Keber- sihan	6	7	8	Keama- nan	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Skor								
1	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00	3.00
2	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	1.00	2.00	3.00
3	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
4	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
5	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
6	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
$\Sigma$	24.00	24.00	24.00	24.00	23.00	25.00	23.00	18.00	24.00
$\overline{\Sigma X}$	4.0	4.0	4.0	4.0	3.8	4.12	3.8	3.0	4.0

Sumber : Data Primer Februari 2010

- Keterangan :
1. No. 1 s/d 6 : Jumlah pertanyaan kepada responden
  2. No. 1 s/d 9 : Jumlah responden pengelola STA
    - No. 1 : Ketua Pengelola
    - No. 2, 3 : Tenaga Administrasi
    - No. 4 : Tenaga Kebersihan
    - No. 5, 6, 7, 8 : Tenaga Parkir
    - No. 9 : Tenaga Keamanan
  3. Skor 4 – 5 : Sangat Mampu
  4. Skor 2 – 3 : Mampu
  5. Skor 0 – 1 : Kurang Mampu

Pada Tabel 6 bahwa pengorganisasian yang dilakukan oleh ketua pengelola STA tergolong sangat mampu, hal ini ditunjukkan

dengan skor rata-rata sebesar 4,0. Tenaga administrasi terdiri dari 2 tenaga, skor rata-rata yang diperoleh sebesar 4,0 sehingga tergolong sangat mampu. Tenaga kebersihan tergolong sangat mampu dengan skor rata-rata 4,0. Tenaga parkir terdiri dari 4 orang dengan skor rata-rata 3,7 tergolong mampu. Tenaga keamanan tergolong sangat mampu, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata 4,0. Walaupun ada yang menjawab cukup mampu. Karyawan yang memilih cukup mampu adalah bagian parkir. Dalam penarikan atau pemberian karcis sangat mudah dan petugas mampu tapi disaat para supir atau mobil bongkar muatnya yang susah diatur itu yang merasa petugas kurang mampu walau pada akhirnya juga mau diatur tapi harus dilakukan pendekatan dan diberi pengertian-pengertian guna kelancaran semuanya. Untuk kebersihan pedagang kadang tidak memperhatikan yang penting barang dagangannya terjual atau pedagang dapat barang, terjadi transaksi jadi selesai hanya kios yang mereka bersihkan tanpa memperhatikan sekelilingnya, tumpukan sampah sayuran kalau busuk baunya kurang enak dan dapat mengganggu udara di sekitarnya. Petugas kebersihan yang harus bekerja keras untuk membersihkan kawasan pasar, serta bagaimana caranya sampah itu tidak bau. Atas petunjuk dari pengelola akhirnya sampah sayuran itu dibuat pupuk, karena kalau pasar itu ramai sekali dan begitu banyaknya sampah yang harus dibersihkan atau dikumpulkan.

Dari gambaran di atas maka pengorganisasian sumber daya, termasuk para pekerja yang ada dalam STA memiliki peranan yang jelas dan hubungan yang jelas antar komponen organisasi. Dalam hal ini pengorganisasian sumber daya disesuaikan dengan rencana yang telah dibuat, baik secara jangka pendek maupun rencana jangka panjang.

Fungsi pengorganisasian merupakan upaya manajemen untuk mengorganisasikan semua sumber daya perusahaan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Efektivitas sebuah organisasi sangat tergantung pada kemampuan manajemennya untuk menggerakkan semua sumber daya perusahaan guna mencapai tujuannya (Gumbira dan Harizt, 2003). Seperti halnya di STA masalah sampah sayuran, pengelola mempunyai ide atau pemikiran untuk dibuat pupuk sehingga sampah tidak bau dan dapat dimanfaatkan kembali serta mendapatkan penghasilan bagi STA yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan karyawan dan masyarakat setempat.

#### **4.3.3. Fungsi Pelaksanaan**

Fungsi pelaksanaan lebih menekankan pada proses pelaksanaan kegiatan organisasi sesuai dengan cara yang telah direncanakan. Hasil wawancara dengan sembilan karyawan STA Sewukan tujuh orang merasa sangat mampu melaksanakan pekerjaan sesuai dengan bidang pekerjaan yang telah diberikan oleh pengelola, dan dua orang

merasa mampu. Setiap kali melaksanakan pekerjaan para karyawan selalu melihat pada perencanaan yang telah dibuat sebelumnya, karena mereka mempunyai alasan bahwa perencanaan merupakan landasan yang sangat mendasar dalam melaksanakan pekerjaan.

Tabel 7. Pelaksanaan Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan

No	Ketua Penge- lola	Tenaga Administrasi		Tenaga Keber- sihan	Tenaga Parkir			Tenaga Keama- nan	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Skor								
1	3.00	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
2	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
3	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
4	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
5	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
6	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
$\Sigma$	24.00	26.00	25.00	26.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
$\overline{\Sigma X}$	4.0	4.3	4.2	4.3	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5

Sumber : Data Primer Februari 2010

- Keterangan :
1. No. 1 s/d 6 : Jumlah pertanyaan kepada responden
  2. No. 1 s/d 9 : Jumlah responden pengelola STA
    - No. 1 : Ketua Pengelola
    - No. 2, 3 : Tenaga Administrasi
    - No. 4 : Tenaga Kebersihan
    - No. 5, 6, 7, 8 : Tenaga Parkir
    - No. 9 : Tenaga Keamanan
  3. Skor 4 – 5 : Sangat Mampu
  4. Skor 2 – 3 : Mampu
  5. Skor 0 – 1 : Kurang Mampu

Berdasarkan Tabel 7 bahwa pelaksanaan yang dilakukan oleh ketua pengelola STA tergolong sangat mampu, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata sebesar 4,0. Tenaga administrasi terdiri dari 2 tenaga, skor rata-rata yang diperoleh sebesar 4,25 sehingga tergolong sangat mampu. Tenaga kebersihan tergolong sangat mampu dengan skor rata-rata 4,3. Tenaga parkir terdiri dari 4 orang

dengan skor rata-rata 4,5 tergolong sangat mampu. Tenaga keamanan tergolong sangat mampu, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata 4,5. Walaupun nantinya dalam menjalankan pekerjaan ada perubahan karena situasi pasar, akan tetapi tetap berdasarkan perencanaan dan mencari solusi untuk menyelesaikan persoalan yang dihadapi saat menjalankan pekerjaan dengan cara meminta pembinaan atau pengarahan kepada pengelola STA dan dimusyawarahkan secara bersama untuk mencapai mufakat. Menurut pernyataan Gambira dan Harizt (2003) fungsi pelaksanaan seringkali dibagi lagi menjadi fungsi pemimpinan, pengarahan, dan koordinasi. Fungsi pemimpinan lebih menekankan pada bagaimana seorang pimpinan untuk menyalurkan semua kemampuan individu pada aktivitas organisasi untuk mencapai tujuan bersama. Fungsi pengarahan lebih menekankan pada bagaimana karyawan diarahkan untuk mencapai tujuan organisasi.

#### **4.3.4. Fungsi Pengendalian**

Fungsi pengendalian merupakan suatu upaya manajerial untuk mengembalikan semua kegiatan pada rel yang telah ditentukan. Dengan demikian, jika diperoleh penyimpangan-penyimpangan dari prosedur kerja dapat segera dilakukan pengendalian. Begitu juga jika diperoleh tanda-tanda kegagalan dalam pencapaian hasil, maka segera diadakan pengendalian untuk memastikan operasi berjalan

pada rel yang telah ditentukan. Bahkan, pengendalian juga dapat berupa dilakukannya penyesuaian-penyesuaian dari rencana awal karena adanya faktor-faktor yang berubah sehingga pencapaian tujuan organisasi dapat dilakukan.

Tabel 8. Pengendalian Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan

No	Ketua Penge- lola	Tenaga Administrasi		Tenaga Keber- sihan	Tenaga Parkir			Tebaga Keama- nan	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Skor								
1	4.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00
2	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
3	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
4	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
5	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
6	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
$\Sigma$	27.00	24.00	25.00	24.00	25.00	25.00	25.00	25.00	24.00
$\overline{\Sigma X}$	4.5	4.0	4.2	4.0	4.2	4.2	4.2	4.2	4.0

Sumber : Data Primer Februari 2010

- Keterangan :
1. No. 1 s/d 6 : Jumlah pertanyaan kepada responden
  2. No. 1 s/d 9 : Jumlah responden pengelola STA
    - No. 1 : Ketua Pengelola
    - No. 2, 3 : Tenaga Administrasi
    - No. 4 : Tenaga Kebersihan
    - No. 5, 6, 7, 8 : Tenaga Parkir
    - No. 9 : Tenaga Keamanan
  3. Skor 4 – 5 : Sangat Mampu
  4. Skor 2 – 3 : Mampu
  5. Skor 0 – 1 : Kurang Mampu

Berdasarkan Tabel 8 bahwa pengendalian yang dilakukan oleh ketua pengelola STA tergolong sangat mampu, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata sebesar 4,5. Tenaga administrasi terdiri dari 2 tenaga, skor rata-rata yang diperoleh sebesar 4,1 sehingga tergolong sangat mampu. Tenaga kebersihan tergolong sangat mampu dengan skor rata-rata 4,0. Tenaga parkir terdiri dari 4 orang

dengan skor rata-rata 4,2 tergolong sangat mampu. Tenaga keamanan tergolong sangat mampu, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata 4,0.

#### 4.3.5. Fungsi Evaluasi

Fungsi evaluasi menekankan pada upaya untuk menilai proses pelaksanaan rencana, mengenai ada tidaknya penyimpangan, dan tercapai tidaknya sasaran yang telah ditetapkan berdasarkan rencana yang telah dibuat.

Tabel 9. Evaluasi Pengelola STA Sewukan Berdasarkan Jenis Kegiatan yang Dikerjakan

No	Ketua	Tenaga		Tenaga	Tenaga Parkir			Tebaga	
	Penge- lola	Administrasi		Keber- sihan				Keama- nan	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Skor								
1	4.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00
2	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
3	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
4	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
5	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
6	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
$\Sigma$	27.00	24.00	25.00	24.00	25.00	25.00	25.00	25.00	24.00
$\overline{\Sigma X}$	4.5	4.0	4.2	4.0	4.2	4.2	4.2	4.2	4.0

Sumber : Data Primer Februari 2010

- Keterangan :
1. No. 1 s/d 6 : Jumlah pertanyaan kepada responden
  2. No. 1 s/d 9 : Jumlah responden pengelola STA
    - No. 1 : Ketua Pengelola
    - No. 2, 3 : Tenaga Administrasi
    - No. 4 : Tenaga Kebersihan
    - No. 5, 6, 7, 8 : Tenaga Parkir
    - No. 9 : Tenaga Keamanan
  3. Skor 4 – 5 : Sangat Mampu
  4. Skor 2 – 3 : Mampu
  5. Skor 0 – 1 : Kurang Mampu

Pada Tabel 9 bahwa evaluasi yang dilakukan oleh ketua pengelola STA tergolong sangat mampu, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata sebesar 4,5. Tenaga administrasi terdiri dari 2 tenaga, skor rata-rata yang diperoleh sebesar 4,1 sehingga tergolong sangat mampu. Tenaga kebersihan tergolong sangat mampu dengan skor rata-rata 4,0. Tenaga parkir terdiri dari 4 orang dengan skor rata-rata 4,2 tergolong sangat mampu. Tenaga keamanan tergolong sangat mampu, hal ini ditunjukkan dengan skor rata-rata 4,0.

Manajemen (pengelolaan) dalam bidang agribisnis merupakan seluruh kegiatan yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan yang dilakukan oleh suatu organisasi agribisnis guna mengkoordinasikan berbagai sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan STA Sewukan tentang penerapan fungsi manajemen baik mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi kegiatan atau tugas masing-masing bidang maka fungsi manajemen di STA sangat baik dan karyawan sangat mampu atau mampu melaksanakan tugasnya.

Tabel 10. Uji Ke Valid N dalam Penerapan Fungsi Manajemen

Descriptive Statistics						
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Error	Std.
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic		Statistic
Perencanaan	9	42.00	46.00	43.3333	.37268	1.11803
Pengorganisasian	9	18.00	25.00	23.2222	.68268	2.04803
Pelaksanaan	9	24.00	27.00	26.2222	.36430	1.09291
Pengendalian	9	24.00	27.00	24.8889	.30932	.92796
Evaluasi	9	24.00	27.00	24.8889	.30932	.92796
Valid N (listwise)	9					

Sumber : Data Primer 2010

Pada Tabel 10 penerapan fungsi manajemen dinyatakan sangat baik dan datanya valid. Total skor perencanaan adalah 4,3 sehingga perencanaan secara keseluruhan dinyatakan sangat baik. Pengorganisasian secara keseluruhan mempunyai nilai skor 3,9, Jadi pengorganisasian termasuk mampu. Pelaksanaan tergolong sangat mampu karena nilai skornya 4,3. Pengendalian dan evaluasi tergolong sangat mampu, hal ini terbukti dengan nilai skor 4,0 untuk kedua fungsi tersebut. Berdasarkan analisis menunjukkan bahwa secara partial fungsi pengorganisasian berpengaruh positif terhadap fungsi-fungsi manajemen di STA Sewukan. Sedangkan fungsi perencanaan (sig 0,291), pelaksanaan (sig 0,989), pengendalian (Sig 0,707), dan evaluasi (sig 0,707) tidak berpengaruh nyata dalam fungsi-fungsi manajemen di STA Sewukan. Hasil analisis disajikan pada lampiran.

Hal ini disebabkan adanya kerjasama antara manajer/ pengelola STA dengan bawahan. Seorang manajer memiliki pandangan yang kuat terhadap identifikasi permasalahan. Kemampuan untuk mengumpulkan fakta, dan keahlian dalam menganalisis maka hal ini akan menjadi berguna untuk mengambil keputusan. Efektivitas manajer secara normal ditentukan oleh dasar-dasar keputusan yang telah diambilnya.

#### **4.4. Tingkat Pengelolaan STA Sewukan**

STA Sewukan memberikan kontribusi Pendapatan Asli Daerah melalui Dinas Pasar sebesar 20% dari pendapatan kotor. Sedangkan Kepala Desa dan Kas Desa (sebagai pendapatan desa) masing-masing 70% : 30%

dari pendapatan bersih setelah dikurangi bea operasional. Pendapatan tersebut diperoleh bersumber dari retribusi parkir, retribusi bulanan kios dan los, serta retribusi pedagang.

Tabel 11. Perincian Penggunaan Uang sebagai berikut :

No.	Uraian	Volume
1)	Setor ke Dinas Pasar	20% pendapatan kotor
2)	Dana Sosial	Rp. 200.000,- (tetap)
	Sisa	Rp. A
3)	Operasional Kantor	5% A
4)	Ketua Pengelola STA	12% A
5)	Tenaga Kebersihan	6% A
6)	Tenaga Keamanan	4% A (+ Rp. 380.000)
7)	Tenaga Administrasi	7% A
8)	Gaji Parkir (5 orang)	35%A
	Sisa 31%	Rp. B
9)	Kepala Desa	70% B
10)	Kas Desa	30% B

Kantor STA Sewukan buka setiap hari dan mempunyai 9 karyawan yang bekerja tetap dan 1 tenaga bantu di STA Sewukan, antara lain :

1. Ketua Pengelola : 1 orang
2. Tenaga Administrasi : 1 orang  
1 orang tenaga bantu
3. Tenaga Parkir : 4 orang
4. Tenaga Kebersihan : 1 orang
5. Tenaga Keamanan (Jaga malam) : 1 Kelompok Linmas

Sedangkan tenaga bongkar muat (kuli) ada 39 orang, yang berasal dari kelurahan setempat, dan telah memiliki paguyuban. Setiap hari dilakukan pencatatan harga komoditas sayuran dan penghitungan jumlah volume rata-rata tiap komoditas sayuran yang masuk ke STA Sewukan.

Tabel 12. Tingkat Pengelola STA Sewukan

Tenaga Pengelola STA	N Statistic	Minimum Statistic	Maximum Statistic	Mean Statistic	Std. Error	Std. Statistic
Satu	6	4.00	5.00	4.6667	.21082	.51640
Dua	6	4.00	5.00	4.6667	.21082	.51640
Tiga	6	4.00	5.00	4.6667	.21082	.51640
Empat	6	4.00	5.00	4.6667	.21082	.51640
Lima	6	4.00	5.00	4.5000	.22361	.54772
Enam	6	4.00	5.00	4.8333	.16667	.40825
Tujuh	6	4.00	5.00	4.6667	.21082	.51640
Delapan	6	4.00	5.00	4.6667	.21082	.51640
sembilan	6	4.00	5.00	4.6667	.21082	.51640
Valid N (listwise)	6					

Sumber : Data Primer Februari 2010

Pada Tabel 12 menunjukkan bahwa tingkat pengelola STA sangat baik dan datanya valid. Hal ini disebabkan karena pengelola STA selalu mengumpulkan informasi-informasi untuk memperoleh dasar terbaik guna mencapai hasil dan memprakirakan bentuk dan jumlah pengeluaran dimasa mendatang. Manajer yang selalu membuat keputusan dengan benar dapat dikatakan telah berhasil. Tetapi dari segi lain seorang manajer tidak hanya mengambil keputusan, tetapi ia harus juga mempunyai kemampuan memperkecil kesalahan dalam pengambilan keputusan.

#### 4.5. Pendapatan Pedagang di STA Sewukan

Pendapatan pedagang STA Sewukan merupakan hasil pengurangan penerimaan hasil berdagang dengan biaya yang dikeluarkan untuk berdagang. Penerimaan hasil berdagang adalah hasil pembelian antara produk fisik yang laku dipasarkan dengan harga per satuan produk. Sedangkan biaya yang dikeluarkan merupakan penjualan dari pembelian bahan baku (sayur) biaya tempat, biaya tenaga kerja, biaya sarana

pendukung dan biaya parkir. Hasil perhitungan pendapatan pedagang di STA Sewukan Magelang disajikan pada Tabel 13.

Tabel 13. Rata-rata Pendapatan Pedagang Per Hari di STA Sewukan Magelang

No	Uraian	Jumlah Rp
1	Penerimaan	9.903.500,-
2	Pengeluaran/ Biaya	9.537.825,-
	- Beli Sayur	Rp 9.187.075,-
	- Total Biaya Transportasi	Rp 167.625,-
	- Total Biaya Tenaga Kerja	Rp 84.250,-
	- Total Biaya Sarana Pendukung	Rp 89.425,-
	- Total Biaya Sewa	Rp 325,-
3	- Total Biaya Parkir	Rp 9.125,-
	Pendapatan	365.675,-

Sumber : Data Primer Februari 2010

Nilai-nilai yang terdapat pada Tabel 13 dihitung dari rata-rata 40 responden yang dipilih sebagai sampel penelitian. Dari Tabel 13 menunjukkan bahwa pendapatan pedagang di STA Sewukan per pedagang jumlahnya sebesar Rp. 365.675,-. Pendapatan tersebut apabila dihitung tingkat efisiensi ekonominya adalah sebesar 3,83% (dihitung dari  $365.675 : 9.537.825 \times 100\%$ ). Berdasarkan nilai absolut pendapatan tersebut dapat dinyatakan bahwa pendapatan pedagang di STA Sewukan tergolong layak (*rendable*).

#### 4.6. Persepsi Pedagang Terhadap Kondisi Tempat, Tingkat Pelayanan dan Harga Lokasi STA

##### 4.6.1. Kondisi Tempat Berjualan

Sub Terminal Agribisnis Sewukan yang mempunyai luas 9310 m yang terdiri dari 107 kios, 56 los dilengkapi dengan fasilitas area bongkar muat 700 m<sup>2</sup>, area parkir 2000 m<sup>2</sup>, yang terdiri dari

kantor pengelola, mushola dan bangunan pengolah sampah organik. Setiap hari ada sekitar kurang lebih 100 mobil angkutan keluar masuk STA Sewukan dengan jumlah pedagang lebih dari 200 pedagang. Dengan kondisi ini pedagang merasa nyaman sekali berdagang di STA. selain itu STA Sewukan merupakan pasar lintas kota dan termasuk pemasok kebutuhan pertanian secara grosir, serta mampu mengcover pemasaran komoditas sayuran. Dataran tinggi di Kabupaten Magelang secara keseluruhan bahkan dari luar Kabupaten Magelang, sehingga STA mempunyai tempat yang sangat strategis untuk pasar lintas kota dan luar kota. Kondisi tempat penjualan dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Data Skor Kondisi Tempat Penjualan

Uraian		Jumlah
Nyaman Sekali	4 – 5	26
Nyaman	2 – 3	14
Cukup Nyaman	0 – 1	0

Sumber : Data Primer Februari 2010

Berdasarkan Tabel 14 menunjukkan bahwa kondisi tempat berdagang nyaman sekali. Hal ini terbukti dari 40 sampel pedagang, 26 pedagang memberi jawab nyaman sekali dan 14 pedagang menjawab nyaman. Sedangkan dilihat dari tingkat strategisnya, STA merupakan tempat yang sangat strategis, dari 40 sampel pedagang, 39 pedagang menyatakan bahwa lokasi STA sangat strategis dan 1 pedagang menjawab strategis.

#### 4.6.2. Tingkat Pelayanan STA

Fasilitas yang ada di STA sangat memadai terbukti adanya kios, los, mushola dan bangunan pengolah sampah organik dan yang lebih penting area parkirnya luas dan mencukupi sehingga proses bongkar muat barang dapat berjalan dengan lancar, serta tersedianya tempat bongkar sendiri dan tempat muat sendiri jadi tidak terjadi keributan dalam hal bongkar muat. Sistem ini memang diatur oleh pengelola karena dengan begitu maka pasar akan tetap kelihatan rapi selain itu untuk dapat meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. Tingkat pelayanan STA dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Data Skor Tingkat Pelayanan STA

Uraian	Jumlah
Nyaman Memadai 4 – 5	39
Memadai 2 – 3	1
Cukup Memadai 0 – 1	0

Sumber : Data Primer Februari 2010

Berdasarkan Tabel 15, dapat dilihat bahwa ketersediaan fasilitas pendukung yang diberikan STA untuk pedagang sangat memadai, hal ini terbukti dari 39 sampel pedagang menyatakan bahwa fasilitas untuk proses jual – beli sangat memadai dan 1 sampel menjawab memadai.

Selain fasilitas, pengelola dan karyawannya juga sangat memuaskan dalam arti jika pedagang mengalami kesulitan pengelola dan karyawan siap membantu. Pengelola kadang mengunjungi atau keliling pasar saat proses jual – beli, sehingga pengelola tahu persis jalannya kegiatan tersebut. Kekeluargaan diantara pedagang,

pengelola sangat erat sekali. Hal ini terbukti dengan 40 pedagang memberi jawaban sangat memuaskan.

#### 4.6.3. Tingkat Harga/ Sewa STA Sewukan.

Dilihat dari tingkat harga sayuran relatif rendah dan murah dalam arti bisa terjangkau oleh pedagang, harga di tingkat petani relatif sangat terjangkau. Sedangkan biaya sewa per kios juga terjangkau oleh pedagang. Pada intinya pedagang merasa nyaman dan terjangkau biaya sewa kiosnya. Di STA Sewukan sistem penjualan komoditas dilakukan secara grosir, sehingga hampir tidak ada pedagang pengecer sayuran. Sistem penjualan hampir menyerupai lelang spot dari mobil ke mobil di area bongkar muat. Jadi tidak heran jika kita akan kesulitan bila membeli sayuran dalam jumlah yang sedikit.

Tabel 16. Data Skor Tingkat Harga/ Sewa STA

Uraian		Jumlah
Sangat Terjangkau	4 – 5	28
Terjangkau	2 – 3	12
Cukup Terjangkau	0 – 1	0

Sumber : Data Primer Februari 2010

Menurut Tabel 16 tingkat harga/ sewa yang ditetapkan di STA untuk pedagang sangat terjangkau, dari 28 sampel pedagang menjawab sangat terjangkau dan 12 pedagang menjawab terjangkau.

#### 4.7. Analisis Regresi Linier Berganda

Pengaruh kondisi lokasi, tingkat pelayanan dan tingkat harga sewa STA terhadap pendapatan pedagang pengguna STA ditunjukkan oleh persamaan Regresi Linier Berganda sebagai berikut :

$$Y = - 141813 + 85680,695 X_1 + 9147,247 X_2 + 36123,066 X_3$$

Tabel 17. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistic	
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)	- 141813	37490.646		-3.783	.001					
Kondisi lokasi	85680,695	30628.372	.602	2.797	.008	.913	.423	.184	.093	10.701
Tingkat Pelayanan STA	9147,247	30743.404	.064	.298	.768	.870	.050	.020	.094	10.663
Tingkat Harga/Sewa STA	36123,066	37105.106	.265	.974	.337	.899	.160	.064	.058	17.104

##### 4.7.1. Analisis Regresi Secara Parsial

Berdasarkan hasil uji statistik t, menunjukkan bahwa secara parsial hanya kondisi lokasi yang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di STA Sewukan (sig 0,008 < 0,05). Sedangkan tingkat pelayanan dan harga sewa lokasi tidak berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang di STA Sewukan (sig 0,768 dan 0,337 > 0,05). Hasil analisis disajikan pada lampiran.

##### 4.7.2. Analisis Regresi Secara Simultan

Sesuai hasil analisis regresi linier berganda dari uji F diperoleh hasil nilai sig F 0,000 < 0,05. Maka H<sub>0</sub> ditolak, artinya secara serempak ada pengaruh sangat nyata antara kondisi lokasi, tingkat pelayanan dan tingkat harga terhadap pendapatan pedagang di STA

Sewukan Magelang. Hasil uji secara simultan dapat disajikan pada Tabel 18

Tabel 18. Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F) Pengaruh Kondisi Lokasi, Tingkat Pelayanan, Tingkat Harga/ Sewa terhadap Pendapatan Pedagang

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	3E+011	3	1.112E+011	56.534	.000a
Residual	7E+010	36	1967117299		
Total	4E+011	39			

Berdasarkan Tabel di atas kondisi tempat berjualan sangat luas, dan adanya pengaturan antara mobil bongkar dengan mobil muat, sehingga pedagang merasa bebas melakukan transaksi antar pedagang. Tingkat pelayanan yang diberikan oleh pengelola STA sangat memadai mulai dari pengelolaan atau pelayanan administrasi sampai ke pelaksanaan jual beli sayuran. Tingkat harga sewa di STA sangat terjangkau oleh pedagang. Berdasarkan ketiga hal tersebut dapat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang pengguna STA Sewukan Magelang.

#### 4.8. Tingkat Kepuasan Pedagang di STA

Tingkat kepuasan pedagang pengguna STA dapat dilihat dari kondisi lokasi, tingkat pelayanan, dan tingkat harga/ sewa di STA. Dari 40 sampel pedagang yang diwawancarai memberi jawab sebagai tercantum pada tabel berikut ini :

Tabel 19. Tingkat Kepuasan Pedagang Pengguna STA

Uraian	Sangat Puas	Puas	Cukup Puas
	5 – 4	3 – 2	1 – 0
1. Kondisi Lokasi	39 (99%)	1	0
2. Tingkat Pelayanan	40 (100%)	0	0
3. Tingkat Harga/ Sewa	40 (100%)	0	0

Berdasarkan Tabel di atas dapat disimpulkan bahwa pedagang sangat puas menggunakan STA sebagai tempat jual-beli. Dilihat dari kondisi lokasi dari 40 sampel pedagang menjawab sangat puas, tingkat pelayanan 100% pedagang menjawab sangat puas dan tingkat harga/ sewa dari 40 pedagang memberi jawab sangat puas. Menurut Kotler (2007) Tingkat kepuasan adalah fungsi dari perbedaan antara kinerja yang dirasakan dengan harapan.

Secara umum dapat dikatakan bahwa kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja (hasil) suatu produk dan harapannya. Pelanggan yang senang dan puas cenderung akan berperilaku positif. Mereka akan membeli kembali. Apakah pembeli akan puas setelah pembelian tergantung pada kinerja penawaran sehubungan dengan harapan pembeli.

Kepuasan merupakan fungsi dari kesan kinerja dan harapan. Jika kinerja berada di bawah harapan, pelanggan puas. Jika kinerja melebihi harapan, pelanggan amat puas atau senang. Kepuasan tinggi atau kesenangan menciptakan kelekatan emosional terhadap merek, bukan hanya preferensi rasional. Hasilnya adalah kesetiaan pelanggan yang tinggi. Kepuasan tidak akan pernah berhenti pada satu titik. Ia bergerak dinamis

mengikuti tingkat kualitas produk/ jasa dan layanannya dengan harapan-harapan yang berkembang di benak konsumen.

Dalam beberapa penelitian tentang kepuasan konsumen, ditemukan bahwa kepuasan overall adalah suatu evaluasi global yang terdiri atas kepuasan atas komponen-komponen atribut dari suatu barang atau jasa (Mittal, Ross. And Baldasare, 1998), atau proses (Rust, Zahorik, and Keiningham, 1995). Penelitian lainnya dari Czepiel, Resenberg, and Akerele (1974) and Westbrook (1981), mengemukakan bahwa kepuasan atas suatu organisasi merupakan suatu akumulasi, dari sikap yang dihasilkan dari kepuasan terhadap komponen-komponen spesifik, seperti orang dan produk. Sebagai contoh, Westbrook (1981) menunjukkan bahwa kepuasan terhadap pengecer dibangun dari suatu akumulasi dari evaluasi secara tersendiri terhadap tenaga penjual, lingkungan toko, produk, dan faktor lainnya.

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan dan Saran

#### 5.1.1. Kesimpulan

1. Secara partial penerapan fungsi pengorganisasian berpengaruh positif, sedangkan fungsi perencanaan, pelaksanaan pengendalian, dan evaluasi tidak berpengaruh nyata dalam pengelola di STA Sewukan Magelang.
2. Manajemen STA Sewukan Magelang yang dilakukan oleh pengelola STA yang meliputi : Perencanaan dengan total skor 4,2 (sangat baik), pengorganisasian dengan total skor 3,9 (mampu), pelaksanaan dengan total skor 4,3 (sangat mampu), pengendalian dan evaluasi dengan total skor 4,0 (sangat mampu).
3. Rata-rata tingkat pendapatan pedagang pengguna STA Sewukan setiap harinya sebesar Rp. 365.675,-.
4. Persepsi pedagang STA Sewukan terhadap kondisi tempat adalah nyaman, terhadap tingkat pelayanan adalah memadai, dan terhadap harga sewa lokasi cukup sesuai dan tidak memberatkan.
5. Secara partial kondisi tempat berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang STA Sewukan, sedangkan tingkat pelayanan dan harga sewa lokasi tidak berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang STA Sewukan.

6. Pedagang di STA Sewukan sangat puas terhadap STA yang ada di Sewukan Magelang.

#### **5.1.2. Saran**

Perlu diadakan penelitian lebih lanjut tentang keadaan masyarakat di sekitar STA dengan adanya STA tersebut bagaimana pengaruhnya terhadap tingkat kehidupan masyarakat.

#### **Ringkasan**

Suranto, H4B00656. Manajemen dan Tingkat Kepuasan Pedagang Pengguna Pada Sub Terminal Agribisnis Sewukan di Kabupaten Magelang

Tujuan penelitian 1) Mengidentifikasi tingkat penerapan fungsi-fungsi manajemen (Planning, Organizing, Actuating, Controlling dan Evaluating) yang dilakukan oleh pengelola STA Sewukan 2) Mengetahui tingkat skor pengelolaan STA Sewukan Magelang 3) Menghitung tingkat pendapatan para pedagang pengguna STA Sewukan Magelang 4) Mengidentifikasi variabel-variabel kualitatif kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan berdasarkan persepsi para pedagang pengguna 5) Menganalisis pengaruh kondisi tempat, tingkat pelayanan, dan harga lokasi STA Sewukan terhadap tingkat pendapatan para pedagang pengguna 6) Menganalisis tingkat kepuasan pedagang pengguna STA Sewukan.

Manfaat penelitian 1) Sebagai bahan acuan bagi para pengelola STA Sewukan Magelang dalam rangka mempertahankan kesinambungan dan meningkatkan STA Sewukan Magelang, 2) Sebagai bahan acuan bagi

pemerintah daerah dalam rangka kebijakan pembangunan agribisnis serta pengembangan stasiun terminal agribisnis 3) sebagai acuan bagi para peneliti yang mempunyai ketertarikan terhadap permasalahan stasiun terminal agribisnis.

Metode penelitian dengan menggunakan metode survai, pengumpulan data dengan cara wawancara, sumber data yang dipergunakan adalah data primer dan sekunder. Pengambilan sampel dengan cara simple random sampling. Metode analisis data dengan menggunakan scoring method, analisis secara matematis, dan analisis regresi linier berganda (multiple linear regression).

Hasil penelitian adalah 1) Secara partial penerapan fungsi pengorganisasian berpengaruh positif, sedangkan fungsi perencanaan, pelaksanaan pengendalian, dan evaluasi tidak berpengaruh nyata dalam pengelola di STA Sewukan Magelang, 2) Manajemen STA Sewukan Magelang yang dilakukan oleh pengelola STA yang meliputi : Perencanaan dengan total skor 4,2 (sangat baik), pengorganisasian dengan total skor 3,9 (mampu), pelaksanaan dengan total skor 4,3 (sangat mampu), pengendalian dan evaluasi dengan total skor 4,0 (sangat mampu), 3) Rata-rata tingkat pendapatan pedagang pengguna STA Sewukan setiap harinya sebesar Rp. 365.675,-, 4) Persepsi pedagang STA Sewukan terhadap kondisi tempat adalah nyaman, terhadap tingkat pelayanan adalah memadai, dan terhadap harga sewa lokasi cukup sesuai dan tidak memberatkan, 5) Secara partial kondisi tempat berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang STA Sewukan, tingkat pelayanan dan harga sewa lokasi tidak berpengaruh nyata

terhadap pendapatan pedagang STA Sewukan 6) Pedagang di STA sewukan sangat puas terhadap STA yang ada di Sewukan Magelang.

Saran perlu diadakan penelitian lebih lanjut tentang keadaan masyarakat di sekitar STA dengan adanya STA tersebut bagaimana pengaruhnya terhadap tingkat kehidupan masyarakat

## DAFTAR PUSTAKA

- Alida Palilati, 2004. *Pengaruh Tingkat Kepuasan Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Perbankan di Wilayah Etnik Pongis*. Fakultas Ekonomi, Universitas Haluoleo. Kendari.  
<http://www.petra.ac.id/~puslit/journals/dir.php?DepartmentID=MAN>
- Anderson, E., Fornell, C, and Lehman, D.R., 1994, Customer Satisfaction, Market Share, and Profitability, *Journal of Marketing*. Vol. 58, July, pp. 53 – 66.
- Assael H., 1995, *Consumer Behavior and Marketing Action*, 5<sup>th</sup> edition, South Western College Publising, Cincinnati.
- Band, William A, 1991, *Creating value for customer: Designing and Implementation a Total Corporate Strategy*, John Walley and Sons Inc, Canada.
- Barsky, J. (1992), Customer satisfaction in the hotel industry: measurement and meaning, *Cornell H.R.A, Quarterly*, Vol.7.pp.20-41.
- Beierlein, J.G., K.C. Schneeberger and D.D. Osburn. 1996. *Principles of Agribusiness Management*. New Jersey. Prentice Hall.
- Bunator, 1997. *Penelitian Usahatani dan Usaha-Usaha Pengembangan Program Bantuan dan Reboisasi*. Bogor.
- Daniel, Moehar., 2002. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- E. Catur Rismiadi, Lg. Bondan Suratno, 2001. *Pemasukan Barang dan Jasa*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Engel, J.F; R.D. Blackwell, and P.W. Miniard, 1993, *Consumer Behavior*, Florida, The Dryden Press, Edisi Tujuh.
- Firdaus, M, 2009. *Manajemen Agribisnis*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Fornell, Claes., 1992, A. National Customer Satisfaction Barometer: The Swedish Experience, *Journal of Marketing*.
- Gumbira, E. – Sa'id, A. Harizt Intan. 2004. *Manajemen Agribisnis*. Ghalia Indonesia.
- Hernanto, F. 1996. *Ilmu Usaha Tani*, Pebar Swadaya, Jakarta.

- Kandampully, J., dan Suhartanto D., 2000, Customer loyalty in the hotel industry: the role of customer satisfaction and image, *International Journal of Contemporary Hospitality Manajemen*, 12/6 (2000), 346 – 351.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong, 1996, *Principles of Marketing*, Seventh Edition, International Edition, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Kotler, Philip, 2007. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan pengendalian (Edisi kedelapan, terjemahan Arcella Ariwati Hermawan)*, Jakarta: Salemba Empat.
- Mowen, John C, 1995, *Consumer behavior*, Prentice Hall, Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, International Edition.
- Saragih, B dan Y.B. Krisnamurthi, 1992. *Pengembangan Agribisnis Kecil*. Departemen Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi IPB. Bogor.
- Saragih, B, 2001. *Kumpulan Pemikiran Agribisnis (Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian)*. Yayasan Mulia Persada Indonesia dan Usese Foundation, Jakarta.
- Saragih, B. 2001. *Suara dari Bogor (\*Membangun Sistem Agribisnis)*. Usese Foundation dan Sucofindo, Jakarta.
- Semaoen, I, 1996. *Konsep dan Strategi Kelembagaan yang Mandiri Dalam Menyongsong Perkembangan IPTEK dan Lingkungan Strategis Abad Ke-21*, Paper Dalam Seminar Peringatan 50 UGM, Yogyakarta.
- Siagian, R., 2003. *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Gajah Mada University Press.
- Singarimbun M., dan Sofian Effendi, 1989. *Metode Penelitian Survei*. Penerbit LP3ES, Jakarta.
- Soedijanto, 1993. *Agribisnis Seri IV, Badan Pendidikan dan Latihan Pertanian*. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Soekartawi, et al. 1986. *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta.
- Soekartawi, 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Stoner, J.A.F dan R.E. Freeman. 1992. *Manajemen. Jilid 1*. Edisi Keempat (Terjemahan). Jakarta : Intermedia.

- Subiakto Tjakrawerdya, 1996. *Pengembangan KUD di Bidang Agribisnis Dalam Era Perdagangan Bebas Abad Ke-21*. Paper Dalam Seminar Peringatan 50 UGM Yogyakarta.
- Suryanto, B. 2004. Peran Usahatani Ternak Ruminansia Dalam Pembangunan Agribisnis berwawasan lingkungan. Pidato pengukuhan Guru Besar dalam Ilmu Manajemen usaha tani. Undip Semarang 6 Oktober. Bp Univ. Diponegoro Semarang ISBN 979.704.266.9.
- Tjiptono, Fandy, 2001, *Strategy Pemasaran*, Penerbit : Andi offset, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Yogyakarta.
- Trisno Musanto. 2004. *Faktor-faktor Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan* : Studi Kasus pada CV Sarana Media Advertising Surabaya. Jurusan Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi. Universitas Kristen Petra. <http://puslit.petra.ac.id/journals/management/>
- Wiratha, I Made., 2006. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. Penerbit Andy Offset, Yogyakarta.
- W David Downey dan Steven P Erickson, 1992. *Manajemen Agribisnis (Edisi Kedua)*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Yohanes Sugiharto. 2007. *Pengaruh Kepuasan Terhadap Loyalitas Pelanggan*. Fakultas Ekonomi UNIKA Soegijapranata. Semarang.

**KUESIONER PENELITIAN**

**MANAJEMEN PENGELOLAAN DAN TINGKAT KEPUASAN  
PEDAGANG PENGGUNA PADA SUBTERMINAL AGRIBISNIS  
SEWUKAN DI KABUPATEN MAGELANG**

**Oleh : Suranto**  
**(Mahasiswa Program studi Magister Agribisnis Universitas Diponegoro)**

Perhatian :

Kuesioner ini dibuat untuk keperluan penelitian dalam rangka pengembangan IPTEKS, sehingga tidak ada kaitannya dengan masalah pajak, iuran, atau pungutan-pungutan lainnya. Untuk itu mohon dengan hormat agar kuesioner ini diisi seobyektif mungkin berdasarkan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan.

Tanggal Survai	:	_____
Nama Surveyor	:	_____
Nomor Responden	:	_____

**DAFTAR PERTANYAAN (QUESTIONER)  
PENGELOLA STA**

**IDENTITAS RESPONDEN :**

1. Nama Responden : .....
2. Posisi Pekerjaan di STA : .....
3. Umur : ..... tahun
4. Alamat Rumah : Desa ....., Kec. ....
5. Lama Bekerja di STA : ..... tahun ..... bulan
6. Lama Bekerja di STA / hari : ..... jam (jam : ..... s/d .....)
7. Dalam 1 minggu masuk kerja : ..... hari
8. Jumlah Tanggungan Keluarga : ..... jiwa
9. Pendapatan (Gaji) / bulan : Rp. ....

**MANAJEMEN PENGELOLAAN STA**  
**(Sebagai obyek Survai → Pengelola STA)**

**PERENCANAAN DI BIDANG YANG DIKERJAKAN**

1. Bagaimana perencanaan yang berkaitan dengan pekerjaan anda secara keseluruhan dalam jangka panjang ?

Jawaban :

- |                |           |                |
|----------------|-----------|----------------|
| a. Sangat Baik | c. Sedang | d. Kurang Baik |
| b. Baik        |           | e. Tidak Ada   |

2. Bila secara keseluruhan (jangka panjang) ada perencanaan, perencanaan tersebut menyangkut masalah apa saja ? sebutkan !

.....  
.....

3. Bagaimana perencanaan yang berkaitan dengan pekerjaan anda pada setiap hari mau berangkat bekerja ?

Jawaban :

- |                |           |                |
|----------------|-----------|----------------|
| a. Sangat Baik | c. Sedang | d. Kurang Baik |
| b. Baik        |           | e. Tidak Ada   |

4. Bila setiap hari ada perencanaan, perencanaan tersebut menyangkut masalah apa saja ? sebutkan !

.....  
.....

5. Bagaiaman kualitas perencanaan jangka panjang berkaitan dengan implementasinya di lapangan ?

Jawaban :

- |                  |                 |                  |
|------------------|-----------------|------------------|
| a. Sangat sesuai | c. Cukup sesuai | d. Kurang sesuai |
| b. Sesuai        |                 | e. Tidak sesuai  |

6. Apa yang menjadi dasar pertimbangan, sehingga anda memberikan jawaban (no. 5) seperti tersebut di atas ?

.....  
.....

7. Bagaimana kualitas perencanaan setiap hari berkaitan dengan implementasinya di lapangan ?

Jawaban :

- |                  |                 |                  |
|------------------|-----------------|------------------|
| a. Sangat sesuai | c. Cukup sesuai | d. Kurang sesuai |
| b. Sesuai        | e. Tidak sesuai |                  |

8. Apa yang menjadi dasar pertimbangan, sehingga anda memberikan jawaban (no. 7) seperti tersebut di atas ?

.....  
.....

9. Apakah terdapat kendala yang serius dalam rangka anda membuat atau mengimplementasikan perencanaan di lapangan ?

Jawaban :

- |                      |                  |           |
|----------------------|------------------|-----------|
| a. Tidak ada         | c. Cukup ada     | d. Banyak |
| b. Ada, tapi sedikit | e. Banyak sekali |           |

10. Apa yang menjadi dasar pertimbangan, sehingga anda memberikan jawaban (no. 9) seperti tersebut di atas ?

.....  
.....

**PENGORGANISASIAN DI BIDANG YANG DIKERJAKAN :**

1. Apakah di bidang pekerjaan anda mempunyai kemampuan untuk menentukan langkah-langkah pekerjaan yang anda anggap baik ?

Jawaban :

- a. Sangat mampu                      c. Cukup mampu                      d. Kurang mampu  
b. Mampu                                      e. Tidak mampu

2. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 1) ? sebutkan !

.....  
.....

3. Apakah anda mampu merumuskan garis-garis kegiatan sesuai dengan bidang pekerjaan anda ?

Jawaban :

- a. Sangat mampu                      c. Cukup mampu                      d. Kurang mampu  
b. Mampu                                      e. Tidak mampu

4. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 3) ? sebutkan !

.....  
.....

5. Apakah anda mampu membentuk hubungan-hubungan kegiatan di bidang pekerjaan anda ?

Jawaban :

- a. Sangat mampu                      c. Cukup mampu                      d. Kurang mampu  
b. Mampu                                      e. Tidak mampu

6. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 5) ? sebutkan !

.....  
.....

**PELAKSANAAN DI BIDANG YANG DIKERJAKAN :**

1. Apakah anda mampu melaksanakan pekerjaan sesuai dengan bidang pekerjaan anda ?

Jawaban :

- a. Sangat mampu
- b. Mampu
- c. Cukup mampu
- d. Kurang mampu
- e. Tidak mampu

2. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 1) ? Sebutkan !

.....  
.....

3. Apakah dalam melaksanakan pekerjaan, anda senantiasa mendasarkan pada perencanaan yang telah dibuat sebelumnya ?

Jawaban :

- a. Sangat mendasarkan
- b. Mendasarkan
- c. Cukup
- d. Kurang mendasarkan
- e. Tidak mendasarkan

4. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 3) ? Sebutkan !

.....  
.....

5. Apakah dalam melaksanakan pekerjaan anda, senantiasa mempunyai sinkronisasi terhadap perencanaan yang telah dibuat sebelumnya ?

Jawaban :

- a. Sangat sinkron
- b. Sinkron
- c. Cukup
- d. Kurang Sinkron
- e. Tidak Sinkron

6. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 5) ? Sebutkan !

.....  
.....

**PENGENDALIAN DI BIDANG YANG DIKERJAKAN :**

1. Apakah anda mampu mengendalikan/ mengontrol pekerjaan sesuai dengan bidang pekerjaan anda ?

Jawaban :

- a. Sangat mampu                      c. Cukup mampu                      d. Kurang mampu  
b. Mampu                                      e. Tidak mampu

2. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 1) ? Sebutkan !

.....  
.....

3. Apakah dalam mengendalikan pekerjaan, anda senantiasa mendasarkan pada perencanaan yang telah dibuat sebelumnya ?

Jawaban :

- a. Sangat mendasarkan                      c. Cukup                                      d. Kurang mendasarkan  
b. Mendasarkan                                      e. Tidak mendasarkan

4. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 3) ? Sebutkan !

.....  
.....

5. Apakah dalam melaksanakan pekerjaan anda, senantiasa mempunyai sinkronisasi terhadap perencanaan yang telah dibuat sebelumnya ?

Jawaban :

- a. Sangat sinkron                                      c. Cukup                                      d. Kurang Sinkron  
b. Sinkron    e. Tidak Sinkron

6. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 5) ? Sebutkan !

.....  
.....

**EVALUASI DI BIDANG YANG DIKERJAKAN**

1. Apakah anda melakukan evaluasi terhadap pekerjaan anda ?

Jawaban :

- a. Sangat pasti
- b. Pasti
- c. Cukup pasti
- d. Tidak pasti
- e. Sangat tidak pasti

2. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 1) Sebutkan !

.....  
.....

3. Apakah dalam mengendalikan pekerjaan, anda senantiasa mendasarkan pada perencanaan yang telah dibuat sebelumnya ?

Jawaban :

- a. Sangat mendasarkan
- b. Mendasarkan
- c. Cukup
- d. Kurang mendasarkan
- e. Tidak mendasarkan

4. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 3) ? Sebutkan !

.....  
.....

5. Apakah dalam melakukan evaluasi pekerjaan anda, senantiasa mempunyai sinkronisasi terhadap perencanaan yang telah dibuat sebelumnya ?

Jawaban :

- a. Sangat sinkron
- b. Sinkron
- c. Cukup
- d. Kurang Sinkron
- e. Tidak Sinkron

6. Bila demikian, apa yang menjadi dasar alasan sehingga anda memberikan jawaban di atas (jawaban no 5) sebutkan !

.....  
.....

Lampiran 2. Daftar Pertanyaan Tingkat Pendapatan Pedagang di STA

**TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI STA**  
(Sebagai obyek survai → Pedagang di STA)

**IDENTITAS RESPONDEN :**

1. Nama Responden : .....
2. Macam Barang yang di Jual : .....
3. U m u r : ..... tahun
4. Alamat Rumah : Desa ....., Kec. ....
5. Lama Berdagang : ..... tahun ..... Bulan
6. Waktu Berdagang / hari : ..... jam (jam : ..... s/d ..... )
7. Berapa hari berjualan/minggu : ..... hari
8. Jumlah Tanggungan Keluarga : ..... jiwa

**MACAM SAYURAN YANG DI JUAL :**

No.	Macam Sayuran Yang di Jual	Jumlah Yang di Jual/Hari/Bulan
1.	.....	..... kwt
2.	.....	..... kwt
3.	.....	..... kwt
...	.....	..... kwt

**BIAYA YANG DIKELUARKAN PEDAGANG :**

**A. Biaya Variabel :**

No.	Macam Biaya Variabel	Jumlah Biaya/Hari/Bulan
1.	Beli (kulakan) barang/sayuran	
	Sayur .....	Rp. .... /hari/bln
	Sayur .....	Rp. .... /hari/bln
	Sayur .....	Rp. .... /hari/bln

No.	Macam Biaya Variabel	Jumlah Biaya/Hari/Bulan
2.	Total biaya transportasi	Rp. .... /hari/bln
3.	Total biaya Tenaga Kerja	Rp. .... /hari/bln
4.	Total biaya sarana pendukung (kranjang dll)	Rp. .... /hari/bln
5.	Parkir	Rp. .... /hari/bln
<b>Jumlah Biaya Variabel/Hari/Bulan</b>		<b>Rp. ....</b>

**B. Biaya Tetap :**

No.	Macam Biaya Variabel	Jumlah Biaya/Hari/Bulan
1.	Retribusi berdagang	Rp. .... /hari/bln
2.	Sewa tempat usaha	Rp. .... /hari/bln
<b>Jumlah Biaya Variabel/Hari/Bulan</b>		<b>Rp. ....</b>

**PENERIMAAN USAHA DAGANG :**

No.	Sumber Penerimaan	Jumlah (kwt/hari/bln)	Nilai Total (Rp/hari/bln)
1.	Menjual Sayur .....	.....	.....
2.	Menjual Sayur .....	.....	.....
3.	Menjual Sayur .....	.....	.....
<b>Jumlah Penerimaan/Hari/Bln</b>		<b>-</b>	<b>Rp. ....</b>

**PENDAPATAN DARI USAHA DAGANG :**

No.	Komponen	Nilai (Rp.)
1.	Jumlah Penerimaan / Hari / Bulan	.....
2.	Jumlah Pengeluaran (Biaya) / Hari / Bulan	.....
<b>Pendapatan (Penerimaan - Biaya)</b>		<b>.....</b>

## **IDENTIFIKASI VARIABEL-VARIABEL KUALITATIF :**

### **A. Kondisi Tempat Berjualan :**

1. Apakah kondisi tempat berdagang cukup nyaman ?

Jawab :

- a. Nyaman sekali
- b. Nyaman
- c. Cukup nyaman
- d. Tidak nyaman
- e. Sangat tidak nyaman

2. Bagaimana tingkat strategis dari pada STA ini ?

Jawab :

- a. Sangat strategis
- b. Strategis
- c. Cukup strategis
- d. Tidak strategis
- e. Sangat tidak strategis

### **B. Tingkat Pelayanan STA :**

1. Bagaimana tingkat ketersediaan fasilitas pendukung yang diberikan STA untuk kepentingan berdagang ?

Jawab :

- a. Nyaman memadai
- b. Memadai
- c. Cukup memadai
- d. Tidak memadai
- e. Sangat tidak memadai

2. Bagaimana tingkat pelayanan dari para pengelola STA bagi saudara sebagai pedagang ?

Jawab :

- a. Sangat memuaskan
- b. Memuaskan
- c. Cukup memuaskan
- d. Tidak memuaskan
- e. Sangat tidak puas

### **C. Tingkat Harga/ Sewa STA :**

1. Bagaimana menurut persepsi saudara tentang tingkat harga/sewa yang diterapkan bagi pedagang di STA ?

Jawab :

- a. Sangat terjangkau
- b. Terjangkau
- c. Cukup terjangkau
- d. Tidak terjangkau
- e. Sangat tidak terjangkau

2. Bagaimana menurut saudara tentang persepsi dari teman-teman anda yang berdagang di STA dalam hal penerapan tingkat harga/sewa STA ?

Jawab :

- a. Sangat terjangkau
- b. Terjangkau
- c. Cukup terjangkau
- d. Tidak terjangkau
- e. Sangat tidak terjangkau



## **BIODATA PENULIS**

### **I. IDENTITAS**

Nama Lengkap : IR. SURANTO  
N I P : 080 106 689  
Tempat, tanggal lahir : Klaten, 5 April 1964  
Jabatan : Kepala Sub Bagian Umum  
Pangkat / Golongan : Penata Tingkat I III/d  
Agama : Islam  
Pendidikan : Sarjana Pertanian  
Status : Kawin  
Instansi : Badan Bimbingan Massal Ketahanan Pangan  
Provinsi Jawa Tengah  
Alamat Kantor : Komplek Pertanian Tarubadaya Ungaran  
Jl. Gatot Subroto Ungaran  
Alamat Rumah : Perumahan Gedawang Permai Blok E 12/13  
Banyumanik – Semarang  
Telepon : (024) 7479 531 / HP. 081325573064

### **II. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. 1976 : SD 1 Wonosari Klaten  
2. 1980 : SMP Negeri I Wonosari  
3. 1983 : SMA 2 Surakarta  
4. 1989 : S1 Jurusan Agronomi di Surakarta

### **III. RIWAYAT PEKERJAAN**

1. 1991 – 2001 : Staf pada Kanwil Departemen Pertanian  
2. 2002 – 2007 : Staf pada Badan Bimbingan Massal Ketahanan  
Pangan Provinsi Jawa Tengah  
3. 2008 – Sekarang : Kasubag Umum BBMKP Prov. Jateng

### **IV. DATA KELUARGA**

1. Nama Istri : S u d a r m i  
2. Nama Anak : 1. Dymas Rachma Kumala  
2. Rio Andar Qoribillah  
3. Ahgnia Ariatha Wicaksana