

Keragaman Perilaku Petani Padi Dalam Penjualan Gabah (Kasus Di Kecamatan Air Manjunto, Kabupaten Mukomuko, Provinsi Bengkulu)

Andi Ishak,¹ Jhon Firison,¹ dan Rokhani²

¹Peneliti Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Bengkulu Badan Litbang Kementan email: erhr94@yahoo.co.id

²Dosen Program Studi Penyuluhan Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember; Email rokhani@unej.ac.id

Abstract. Rice farming in irrigated land has a dual purpose, namely to fulfill the family's rice needs and obtain income from the sale of production surplus. The aim of this study was to determine the diversity of farmer's behavior in selling grain and the factors that influence it. The study was conducted in two villages namely Tirta Makmur and Tirta Mulya Villages in Air Manjunto District Mukomuko Regency in April to May 2017. Data was collected through in-depth interviews with 14 farmer group leaders as informants regarding the behavior of rice paddy farmers selling grain and reasons the background. Data analysis was carried out descriptively using an interactive model. The results showed that there were three patterns of farmers' behavior in selling grain, namely direct selling of harvested dry grain (GKP) carried out by around 60% of farmers, delayed selling by 30% of farmers, and borrowing selling by 10% of farmers. The pattern of sales by delay selling results in the highest revenue of Rp. 29,150,000/ha, compared to direct selling (Rp. 25,200,000/ha) and borrowing selling (Rp. 26,400,000). Factors that influence the diversity of farmers' behavior patterns in selling grain are grain prices at harvest, economic conditions of farmer households, and farmer relations with rice trader collectors that determines the bargaining power of farmers.

Keywords: harvested dry grain, behavior, farmers, selling.

Abstrak: Usahatani padi sawah di lahan irigasi memiliki tujuan ganda yaitu untuk memenuhi kebutuhan beras keluarga dan memperoleh pendapatan dari penjualan surplus produksi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui keragaman perilaku petani dalam menjual gabah dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Penelitian dilakukan pada dua desa yaitu Desa Tirta Makmur dan Tirta Mulya di Kecamatan Air Manjunto Kabupaten Mukomuko pada bulan April sampai dengan Mei 2017. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan 14 orang ketua kelompok tani sebagai informan menyangkut perilaku petani padi sawah menjual gabah dan alasan-alasan yang melatarinya. Analisis data dilakukan secara deskriptif menggunakan model interaktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga pola perilaku petani dalam menjual gabah, yaitu penjualan langsung gabah kering panen (GKP) yang dilakukan sekitar 60% petani, tunda jual oleh 30% petani, dan pinjam jual oleh 10% petani. Pola penjualan dengan cara tunda jual menghasilkan penerimaan tertinggi yaitu Rp. 29.150.000/ha, dibandingkan dengan dua pola lainnya yaitu penjualan langsung (Rp. 25.200.000/ha) dan pinjam jual (Rp. 26.400.000). Faktor-faktor yang mempengaruhi keragaman pola perilaku petani dalam menjual gabah tersebut adalah harga gabah pada saat panen, kondisi perekonomian rumah tangga petani, dan relasi petani dengan pedagang pengumpul (*tauke*) beras yang mempengaruhi daya tawar petani.

Kata kunci: gabah kering panen, perilaku, petani, penjualan.

1. Pendahuluan

Padi adalah tanaman yang memiliki nilai ekonomi dan sosial. Pada awalnya, budidaya padi hanya diperuntukkan untuk kebutuhan pangan keluarga atau suatu komunitas, namun dewasa ini petani menanam lebih berorientasi agribisnis. BPS (2017) mencatat bahwa 70,16% rumah tangga petani di Indonesia melakukan kegiatan budidaya padi untuk dijual, baik sebagian atau seluruhnya.

Menguatnya orientasi agribisnis padi disebabkan karena terjadinya surplus produksi akibat intensifikasi sawah irigasi. Produktivitas padi di Indonesia meningkat dari rata-rata sekitar 3,5 ton gabah kering panen per hektar pada tahun 1970 menjadi 5,3 ton per hektar pada tahun 2014 (BPS 2015). Produksi padi nasional meningkat 275% antara tahun 1966 dan 2000 (Patel 2013). Surplus produksi ini tidak hanya diorientasikan untuk kebutuhan keluarga petani padi, tetapi juga dijual sampai di kota-kota. Hasil penjualan dibutuhkan untuk kembali membeli sarana produksi padi yang semakin besar akibat intensifikasi. Total biaya per musim tanam padi sawah per hektar sebesar Rp. 13,56 juta (BPS, 2017).

Biaya input usahatani padi yang relatif tinggi bagi petani kecil menyebabkan petani semakin terintegrasi dengan pasar untuk mendapatkan sarana produksi dan tenaga kerja. Ketergantungan yang semakin besar dengan pasar menyebabkan petani membutuhkan uang yang diperoleh dari hasil penjualan padi yang produktivitasnya semakin tinggi. Usahatani padi tidak lagi bersifat subsisten karena peran pasar input dan output semakin besar. Dalam kegiatan usahatani, petani padi harus masuk ke dalam struktur pembagian kerja yang lebih luas dan terintegrasi ke dalam pasar. Bernstein (2016) menyebut gejala ini sebagai “komodifikasi subsistensi”.

Kegiatan budidaya padi yang semakin komersial menyebabkan perubahan sosial pada komunitas petani padi. Perubahan sosial ini dapat dilihat secara struktural dalam hubungan, organisasi, dan ikatan antar unsur-unsur di dalam masyarakat (Sztompka, 2010), yang menyebabkan stratifikasi sosial secara vertikal dengan terbentuknya lapisan-lapisan masyarakat dan diferensiasi sosial secara horisontal yang ditunjukkan dengan semakin beragamnya kelompok-kelompok sosial (Narwoko dan Suyanto, 2011).

Komersialisasi padi tidak lantas membuat petani menjadi individualistis. Nilai-nilai sosial juga mempengaruhi tindakan ekonomi petani dalam usahatani padi. Ranah tindakan ekonomi petani sebagai aktor bergerak di antara kedua kutub ini. Tindakan ekonomi aktor terlekat pada interaksi sosial (*embeddedness*) ketika aktor tidak melakukan tindakan ekonomi terlepas dari norma-norma sosialnya (*under-socialized*) dan sekaligus juga tidak mengikuti secara ketat norma-norma yang telah dibangun secara sosial dalam kehidupan ekonominya (*over-socialized*) (Granovetter, 1985), ketika muncul peluang sumber-sumber ekonomi baru yang lebih menguntungkan (Blikololong, 2012). Kenyataan empiris di pedesaan Indonesia membuktikan bahwa petani bukanlah aktor yang pasif, namun mereka rasional mengejar peluang. Respons terhadap lingkungan alam dan kondisi sosial ekonomi yang khas menyebabkan petani melakukan berbagai penyesuaian dalam menghadapi kehidupan ekonominya (White, 1991).

Akibat intensifikasi pertanian padi, petani semakin rasional memanfaatkan peluang ekonomi dari usahatani padi dengan memanfaatkan jaringan sosial. Hal ini ditunjukkan oleh penjualan gabah petani kepada beragam pelaku usaha yaitu pedagang pengumpul (73,78%), pengusaha penggilingan padi (17,42%), pasar (2,18%), KUD (1,18%), koperasi lainnya (0,54%), Bulog (0,09%), dan lain-lain (4,81%) (BPS, 2017). Pemasaran gabah terutama dilakukan petani kepada pedagang pengumpul dan penggilingan padi (Haryani dan Mulyaqin, 2013; Sobichin, 2013; Ariaty *et al.*, 2016), sebagaimana data yang dirilis oleh BPS.

Perilaku petani dalam penjualan gabah di wilayah sentra pertanian padi di

Indonesia diproduksi dan direproduksi dalam interaksi sosial. Dalam skala mikro, fenomena ini sangat terlihat pada daerah irigasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keragaman perilaku petani padi di Kecamatan Air Manjuntjo, Kabupaten Mukomuko, Provinsi Bengkulu, dalam menjual gabah dan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

2. Metode Penelitian

Penelitian dilakukan di Desa Tirta Makmur dan Tirta Mulya, Kecamatan Air Manjuntjo, Kabupaten Mukomuko pada bulan April sampai dengan Mei 2017. Kedua desa termasuk dalam Daerah Irigasi Air Manjuntjo. Usahatani padi dilakukan oleh 14 kelompok tani (440 KK petani) pada lahan seluas 332,25 hektar (Tabel 1).

Tabel 1. Jumlah petani dan luas kepemilikan lahan sawah di Desa Tirta Makmur dan Tirta Mulya, Kecamatan Air Manjuntjo.

No.	Desa	Kelompok Tani	Jumlah anggota (orang)	Luas lahan (ha)	Rata-rata luas kepemilikan sawah (ha)
1.	Tirta Makmur	6	201	155,50	0,77
2.	Tirta Mulya	8	239	176,75	0,74
	Jumlah total	14	440	332,25	0,76

Sumber: Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) Kecamatan Air Manjuntjo (2016).

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan 14 orang ketua kelompok tani sebagai informan menyangkut perilaku petani padi sawah menjual gabah dan alasan-alasan yang melatarinya. Analisis data dilakukan secara deskriptif menggunakan model interaktif Miles dan Huberman (Miles *et al.* 2014). Pengumpulan dan analisis data serta penarikan kesimpulan merupakan suatu siklus interaktif sampai dengan selesainya penelitian.

3. Hasil Analisis dan Pembahasan

3.1 Budidaya padi di Air Manjuntjo

Petani di Air Manjuntjo menggarap sawah dengan pola tanam padi - padi - palawija dalam setahun. Musim Tanam Pertama (MT-I) dimulai sekitar pertengahan bulan Januari dan panen pada akhir bulan April. Padi disemai kembali untuk MT-II pada sekitar bulan Juni dan panen pada bulan September setiap tahun. Mulai awal bulan September menjelang musim hujan, irigasi dikeringkan oleh Kantor PU Pengairan untuk kegiatan pemeliharaan irigasi yang berlangsung sampai bulan November. Pada saat tersebut petani menanam palawija (jagung, hortikultura) pada MT-III. Setelah itu air kembali dialirkan ke saluran primer dan sekunder sebelum dialirkan kembali ke lahan-lahan sawah menjelang MT-I tahun berikutnya (Gambar 1).

Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des
MT-I (Padi)				MT-II (Padi)				MT-III (Palawija)			
								Pengerangan Irigasi			

Gambar 1. Pola tanam di lahan sawah irigasi Air Manjuntjo.

Biaya yang dibutuhkan dalam usahatani padi di Air Manjuntoro rata-rata sebesar Rp.11.182.500/ha pada satu musim tanam. Rata-rata hasil panen padi per hektar di Air Manjuntoro adalah 6 ton/ha. Keuntungan yang diperoleh petani padi dalam satu musim tanam rata-rata mencapai Rp. 12.817.500/ha (Tabel 1).

Tabel 1. Analisa usahatani padi per hektar per tahun hektar di Air Manjuntoro.

No.	Uraian	Keterangan
1.	Biaya produksi (Rp)	
	• Perbaikan pematang	650.000
	• Biaya bajak	1.800.000
	• Benih padi	70.000
	• Pembuatan semai	100.000
	• Biaya tanam	2.520.000
	• Pupuk	2.002.500
	• Aplikasi pemupukan	600.000
	• Pestisida	960.000
	• Aplikasi pestisida	800.000
	• Biaya panen	1.680.000
	Jumlah biaya produksi	11.182.500
2.	Hasil panen (6 ton/ha) (Rp)	24.000.000
3.	Pendapatan (Rp)	12.817.500
4.	R-C ratio	2,15

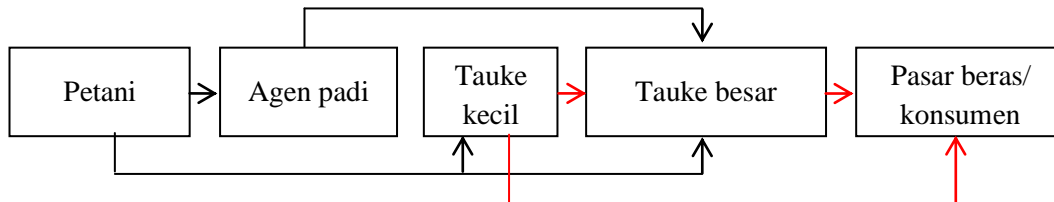
Petani padi di Air Manjuntoro berasal dari etnis Jawa yang mulai datang ke Air Manjuntoro sejak tahun 1990-an. Lahan sawah yang diusahakan merupakan milik sendiri, hanya sebagian kecil petani yang menggarap sawah milik keluarga dengan sistem bagi hasil 5:1. Setiap 5 bagian panen, petani penggarap mengeluarkan 1 bagian untuk pemilik lahan.

Sumber pembiayaan petani padi berasal dari modal sendiri dan pinjaman. Petani meminjam dana untuk pembelian pupuk, pestisida, dan biaya panen dari keluarga dekat, kios sarana produksi pertanian, pedagang pengumpul (tauke padi) pemilik penggilingan padi (*Rice Milling Unit / RMU*).

Petani menjual hasil panen dalam bentuk GKP sejak tahun 2009. Sebelumnya, petani tidak menjual gabah namun menjual beras. Intensifikasi dan ekstensifikasi padi di Air Manjuntoro sejak tahun awal 2000-an menyebabkan peningkatan intensitas pertanaman padi dari satu kali setahun menjadi dua kali setahun akibat perbaikan dan pengembangan sarana irigasi, penggunaan pupuk dan pestisida anorganik, dan mekanisasi pertanian (penggunaan bajak traktor dan mesin perontok gabah). Petani lebih senang menjual GKP untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan (utang) sebelumnya. Hal ini juga diungkapkan oleh Saragih dan Tinaprilla (2015) dalam penelitian mereka di Kabupaten Cianjur, Jawa Barat bahwa petani padi lebih menyukai menjual GKP dibandingkan dengan gabah kering giling (GKG) karena menginginkan uang tunai secepatnya setelah panen.

3.2. Keragaman Pola Penjualan Gabah

Petani menjual gabah hasil panen kepada agen padi, pedagang pengumpul (tauke) kecil dan tauke besar. Jaringan pemasaran gabah di Air Manjuntio disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Jaringan pemasaran gabah di Air Manjuntio.

Keterangan:

- Penjualan gabah
- Penjualan beras

Terdapat tiga perilaku menjual gabah yang dipraktekkan oleh petani di Air Manjuntio, yaitu (1) penjualan langsung GKP di lahan setelah panen, (2) pinjam jual GKP, dan (3) tunda jual dengan melakukan pascapanen padi dari GKP menjadi GKG terlebih dahulu. Penjualan langsung GKP dilakukan petani setelah panen. Pinjam jual GKP juga demikian, namun harga yang didapatkan petani lebih mahal 200 rupiah per kg. Dalam sistem pinjam jual, tauke padi hanya membayar uang panjar, sementara pelunasan harga gabah dilakukan sekitar satu bulan kemudian setelah gabah atau hasil produksi berasnya dijual. Sementara itu tunda jual adalah sistem pemasaran gabah oleh petani dalam bentuk GKG yang dilakukan pada saat harga gabah tinggi 1-2 bulan setelah panen.

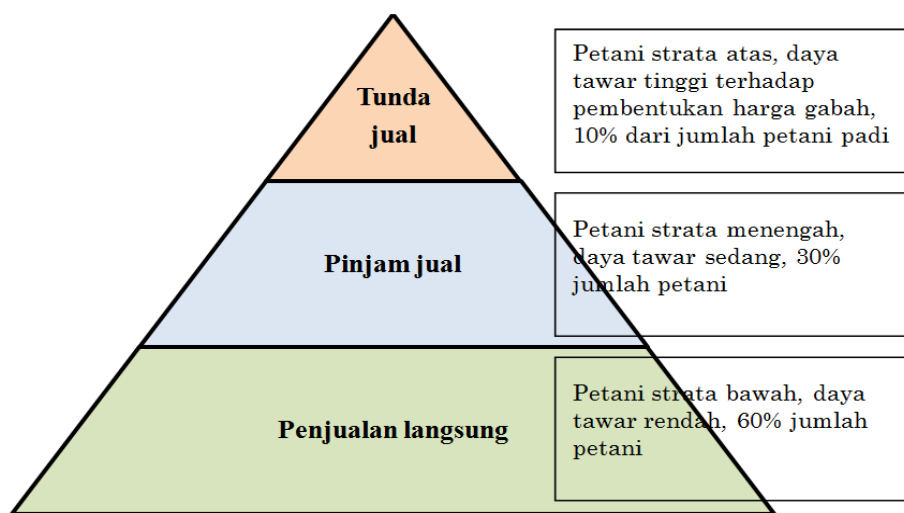
Penjualan langsung dan pinjam jual meskipun dilakukan pada saat yang sama namun didasari motivasi yang berbeda. Penjualan langsung didorong oleh motivasi petani untuk sesegera mungkin mendapatkan uang untuk berbagai keperluan seperti membayar utang petani padi dan memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Petani yang melakukan hal ini adalah petani yang mengandalkan pendapatan dari usahatani padi sawah sebagai sumber pendapatan utama, menguasai lahan relatif sempit, dan berada pada strata ekonomi bawah. Desakan pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga merupakan salah satu penyebab rendahnya daya tawar petani padi dalam struktur pasar gabah yang bersifat oligopsoni (Nurhadi, 2011).

Petani yang menjual GKP dengan sistem pinjam jual memiliki daya tawar yang lebih kuat dalam pembentukan harga terhadap tauke padi dibandingkan dengan petani yang melakukan penjualan langsung. Mereka tidak terburu-buru menjual hasil panennya karena tidak terlalu terdesak secara ekonomi sehingga "memaksa" tauke padi yang memerlukan gabah dalam persaingan pasar untuk menaikkan harga GKP. Tauke padi lebih menyukai cara pembelian tunda jual karena tidak perlu menyediakan uang tunai dalam jumlah besar karena hanya cukup membayar panjar (uang muka) sebanyak 3-5 juta rupiah untuk mendapatkan 6 ton GKP sehingga dapat meningkatkan volume pembelian gabah. Petani yang melakukan tunda jual memiliki sumber pendapatan lain

selain dari usahatani padi, seperti kebun kelapa sawit sehingga dapat menyediakan ongkos panen padi dengan modal sendiri. Secara sosial, mereka berada pada strata ekonomi menengah.

Penjualan GKP dengan sistem pinjam jual memerlukan kepercayaan petani kepada tauke padi. Mereka harus yakin bahwa tauke membayar tepat waktu satu bulan setelah pembelian padi sesuai dengan perjanjian. Tidak sembarangan tauke dapat membeli gabah petani dengan sistem pinjam jual, hanya tauke yang memiliki hubungan yang baik dan dipercaya petani yang dapat melakukannya. Ikatan antara petani dan tauke dilakukan dengan perjanjian tertulis.

Petani yang melakukan tunda jual menempati posisi atas dalam struktur perekonomian petani padi di Air Manjuntjo, memiliki lahan sawah relatif luas, dan kemampuan ekonomi rumah tangga kuat. Tunda jual dilakukan sebagai strategi untuk meningkatkan margin keuntungan dari penjualan GKG. Petani akan menjual gabah 1-3 bulan setelah panen menunggu harga tertinggi. Menurut Bapak 'Spj', seorang tauke beras yang berada di Desa Lubuk Gedang, Kecamatan Lubuk Pinang, jumlah petani yang melakukan tunda jual di Air Manjuntjo sekitar 10%, tunda jual 30%, dan penjualan langsung 60% (Gambar 3).



Gambar 3. Stratifikasi petani padi sawah berdasarkan sistem penjualan gabah di Air Manjuntjo.

Munculnya tiga cara penjualan gabah selain dipengaruhi oleh kondisi petani, juga disebabkan oleh persaingan antar tauke padi untuk mendapatkan gabah. Tidak ada ikatan hubungan antara petani dan tauke dalam bentuk utang piutang menyebabkan petani dapat menjual gabah kepada siapa saja tauke yang memberikan penawaran paling menarik. Sifat gabah yang dapat disimpan lama menyebabkan daya tawar petani padi terhadap harga relatif tinggi di hadapan tauke padi, sehingga tauke harus mengembangkan strategi pembelian tertentu dengan menjalin hubungan baik dengan petani. "Bujukan" agar petani mau melepas GKP dengan sistem pinjam jual adalah bentuk kecerdikan tauke untuk menekan biaya pembelian gabah, sekaligus upaya memelihara kepercayaan petani kepada tauke padi.

Motivasi ekonomi petani, kondisi perekonomian rumah tangga, dan relasi sosial petani dengan tauke, menyebabkan perbedaan daya tawar petani padi pada sistem penjualan gabah secara langsung, pinjam jual, dan tunda jual. Perbedaan ketiga cara menjual gabah ini ditampilkan pada Tabel 2. Berbagai penelitian juga menunjukkan kesimpulan yang hampir sama yaitu bahwa daya tawar petani meningkat karena dipengaruhi oleh kuantitas dan kualitas padi, tingkat pendapatan rumah tangga petani, kepemilikan modal usahatani, dan waktu penjualan (Nurhadi, 2011), serta status kepemilikan lahan dan luas garapan (Raharto, 2010).

Tabel 2. Perbedaan cara penjualan gabah di Air Manjuntjo.

Uraian	Penjualan langsung	Pinjam jual	Tunda jual
Waktu penjualan	Pada saat panen	Pada saat panen	1-3 bulan setelah panen
Jenis gabah yang dijual	GKP	GKP	GKG
Produktivitas (kg/ha)	6.000	6.000	5.300
Kegiatan pascapanen	Tidak ada	Tidak ada	Penjemuran, penyimpanan
Biaya pascapanen (Rp)	0	0	75/kg GKP
Susut gabah (%)	0	0	± 12
Harga per kg (Rp)	4200	4.400	5.500
Hasil penjualan gabah (Rp/hektar)*	25.200.000	26.400.000	29.150.000
Cara pembayaran	Langsung	1 bulan setelah pembelian	Langsung
Pembayaran uang muka	0	3-5 juta rupiah	0
Perjanjian petani dengan tauke	Tidak ada	Tertulis	Tidak ada

Tabel 2 menunjukkan bahwa waktu penjualan yang berbeda digunakan petani sebagai cara untuk meningkatkan harga jual gabah. Motivasi ekonomi ini didorong karena petani selalu ingin mencari harga terbaik ketika akan menjual gabah yang selalu tertekan harganya pada saat musim panen. Ini bukan hanya terjadi di Air Manjuntjo, namun merupakan fenomena umum yang terjadi di berbagai sentra produksi padi di Indonesia (Nurasa dan Rachmat, 2013). Pola penjualan dengan cara tunda jual menghasilkan penerimaan tertinggi yaitu Rp. 29.150.000/ha, dibandingkan dengan dua pola lainnya yaitu penjualan langsung GKP (Rp. 25.200.000/ha) dan pinjam jual GKP (Rp. 26.400.000).

3.3. Daya Tawar Aktor dalam Penjualan Gabah

Cara penjualan gabah oleh petani di Air Manjuntjo tercipta oleh interaksi sosial antara petani dengan pedagang pengumpul padi (agen dan tauke). Berbagai perilaku

penjualan gabah tidak terjadi dalam “ruang hampa” namun dihasilkan dari hubungan-hubungan sosial yang dibangun antar aktor.

Kondisi masing-masing aktor akan menentukan kuat lemahnya daya tawar terhadap harga gabah (Gambar 4). Ketika daya tawar petani lemah dan daya tawar tauke kuat, maka harga gabah akan tertekan. Petani harus menjual secara langsung gabah pada musim panen untuk mendapatkan uang tunai demi memenuhi berbagai kebutuhan ekonominya. Sebaliknya, tunda jual terjadi ketika daya tawar petani menguat dan daya tawar tauke melemah dalam pembelian gabah di luar musim panen yang menyebabkan kenaikan harga gabah. Pinjam jual gabah pada saat musim panen terjadi karena posisi tawar petani dan tauke sama-sama kuat sehingga petani mendapatkan keuntungan dari kenaikan harga gabah dan tauke juga untung karena dengan sistem pembayaran panjar. Pinjam jual terbangun karena rasa saling percaya (*trust*) antara petani dan tauke dalam jual beli gabah.

Daya tawar tauke Kuat Lemah	PENJUALAN LANGSUNG	PINJAM JUAL
	TUNDA JUAL	TUNDA JUAL
	<i>Lemah</i>	<i>Kuat</i>
	Daya tawar petani	

Gambar 4. Daya tawar petani dan tauke dalam pembentuk cara penjualan gabah di Air Manjuntjo.

4. Kesimpulan

Terdapat tiga pola penjualan gabah pada daerah irigasi di Kecamatan Air Manjuntjo, Kabupaten Mukomuko, Provinsi Bengkulu, yaitu penjualan langsung gabah kering panen (GKP) yang dilakukan sekitar 60% petani, tunda jual oleh 30% petani, dan pinjam jual oleh 10% petani. Keragaman cara penjualan gabah ini disebabkan oleh hubungan antara daya tawar petani dengan tauke.

Pola tunda jual (daya tawar petani kuat dan tauke lemah) menghasilkan penerimaan tertinggi bagi petani yaitu Rp. 29.150.000/ha, dibandingkan dengan dua pola lainnya yaitu penjualan langsung (Rp. 25.200.000/ha) ketika daya tawar petani kuat dan tauke lemah, serta pinjam jual (Rp. 26.400.000) pada saat petani dan tauke memiliki daya tawar yang sama-sama kuat. Faktor-faktor yang mempengaruhi keragaman pola perilaku petani dalam menjual gabah tersebut adalah harga gabah pada saat panen, kondisi perekonomian rumah tangga petani, dan relasi petani dengan pedagang pengumpul (*tauke*).

Pustaka

- Ariaty, W., A. Rifai, E. Maharani. Analisis Marjin Pemasaran Agroindustri Beras di Kecamatan Bungaraya Kabupaten Siak. *Jom Faperta*, 3(1):1-6.
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2015. Statistik 70 Tahun Indonesia Merdeka. BPS. Jakarta. 363 hlm.

- _____. 2017. Hasil Survei Struktur Ongkos Tanaman Padi 2017. BPS. Jakarta. 106 hlm.
- Bernstein, H. 2016. Agrarian Political Economy and Modern World Capitalism: the Contributions of Food Regime Analysis. *The Journal of Peasant Studies*. 43(3):611-647.
- Blikololong, J.B. 2012. Evolusi Konsep Embeddedness dalam sosiologi ekonomi (sebuah review). *UG Jurnal*. 6(12):23-29.
- Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3):481-510.
- Haryani, D., T. Mulyaqin. 2013. Kajian Analisis Margin Pemasaran dan Integrasi Pasar Gabah/Beras di Provinsi Banten. *Buletin IKATAN*, 3(1):56-69.
- Miles, M.B., A.M. Huberman, J. Saldana. 2014. *Qualitative Data Analysis: a Methods Sourcebook*. California (US): SAGE Publication. 341 hlm.
- Narwoko, J.D., B. Suyanto. 2011. *Sosiologi: Teks Pengantar dan Terapan*. Kendana. Jakarta. 448 hlm.
- Nurasa, T., M. Rachmat. 2013. Nilai Tukar Petani Padi di Beberapa Sentra Produksi Padi di Indonesia. *Jurnal Agro Ekonomi*, 31(2):161-179.
- Nurhadi, E. 2011. Strategi Penguatan Posisi Tawar Petani melalui Perbaikan Struktur Pasar dan Pengembangan Lembaga Ekonomi Pedesaan. *Jurnal EKSEKUTIF*, 2:243-254.
- Patel, R. 2013. The long green revolution. *The Journal of Peasant Studies*. 40(1):1-63.
- Raharto, S. 2010. Strategi Pemberdayaan Kelembagaan Petani dan Pasar Perberasan guna meningkatkan Nilai Tukar Petani serta Ketersediaan Pangan. *J-SEP*, 4(2):83-88.
- Saragih, A.E., N. Tinaprilla. 2015. Sistem Pemasaran Beras di Kecamatan Cibeber, Kabupaten Cianjur. *Forum Agribisnis*, 5(1):1-24.
- Sobichin, M. 2013. Nilai Rantai Distribusi Komoditas Gabah dan Beras di Kabupaten Batang. *Economics Development Analysis Journal*, 2(1):2-8.
- Sztompka, P. 2010. *Sosiologi Perubahan Sosial*. Prenada. Jakarta. 383 hlm.
- White, B. 1991. Economic Diversification and Agrarian Change in Rural Java, 1900-1990. Di dalam: P. Alexander, P. Boomgard, B. White, editor. *In The Shadow of Agriculture: Non-Farm Activities in Javanese Economy, Past and Present*. Royal Tropical Institute. Amsterdam. Hlm. 41-69.