

**PREFERENSI PEDAGANG SAYURAN TERHADAP SUB TERMINAL  
AGRIBISNIS (STA)  
(Studi Kasus : Sub Terminal Agribisnis Mantung Kecamatan Pujon  
Kabupaten Malang)**

**Suciati Nilam Sari<sup>1</sup>, Zainul Arifin<sup>2</sup>, Nikmatul Khoiriyah<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang

Email : [suciatinilam123@gmail.com](mailto:suciatinilam123@gmail.com)

<sup>2</sup>Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang

Email : [zainularifin@unisma.ac.id](mailto:zainularifin@unisma.ac.id)

Email : [nikmatul@uisma.ac.id](mailto:nikmatul@uisma.ac.id)

**Abstract**

This study aims to determine the characteristics of vegetable traders. The research was conducted at the Agribusiness Sub Terminal (Agribusiness Market) Pujon District, Malang Regency, East Java. Data collection was carried out directly by interviewing and giving questionnaires to vegetable traders. Sampling was done by accidental sampling with a sample of 68 vegetable traders. This research approach is descriptive quantitative method. The research can find out the first objectives, the characteristics of vegetable traders are dominated by male sex as many as 48 people (70.6%), ages between 40-49 as many as 31 people (45.6%), high school education as many as 27 people (39, 7%), income 2,100,000 – 3,000,000 as many as 29 people (42.6%) the number of family members is 3 as many as 19 people (27.9%). Through this research, it is expected to provide information related to the factors that influence the purchasing decisions of vegetables in the Agribusiness Sub Terminal.

*Keywords: Traders, Vegetables.*

**Abstract**

Penelitian bertujuan untuk mendeskripsikan karakteristik pedagang sayuran. Penelitian dilakukan di Sub Terminal Agribisnis (Pasar Agribisnis) Kecamatan Pujon Kabupaten Malang Jawa Timur. Pengambilan data dilakukan secara langsung dengan wawancara dan memberikan kuisioner kepada para pedagang sayuran. Pengambilan sampel dilakukan secara accidental sampling dengan sampel sebanyak 68 pedagang sayuran. Pendekatan penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Penelitian dapat di ketahui tujuan yang pertama karakteristik pedagang sayuran di dominasi jenis kelamin laki-laki sebanyak 48 orang (70,6%), umur antara 40-49 sebanyak 31 orang (45,6%), pendidikan SMA sebanyak 27 Orang (39,7%), pendapatan 2.100.000 – 3.000.000 sebanyak 29 orang (42,6%) jumlah anggota keluarga sejumlah 3 sebanyak 19 orang (27,9%). Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian sayuran di Sub Terminal Agribisnis.

*Kata Kunci: Pedagang, Sayuran.*

**PENDAHULUAN**

Pertanian di Indonesia merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian. Pertanian memiliki beberapa keunggulan dalam ruang lingkup agribisnis. Ruang lingkup agribisnis mencakup suatu kegiatan perdagangan ataupun pemasaran hasil pertanian yang dapat menghasilkan keuntungan bagi pelaku usaha. Menurut (Hindarti, 2020) menyatakan bahwa Pertanian merupakan salah satu sektor yang memberikan kontribusi cukup besar dalam pembangunan sosial ekonomi sebuah negara. Pada periode lima tahun terakhir, kontribusi sektor pertanian terhadap perekonomian nasional semakin nyata.

Selain terkenal dengan sebutan kota pelajar dan kota wisata Malang merupakan salah satu kota penghasil sayuran dan buah-buahan. Cuaca yang mendukung menjadi peluang besar para petani

dalam menjalankan usahatani termasuk buah dan sayuran. Kualitas yang baik menjadi daya tarik para konsumen untuk mengkonsumsi buah dan sayuran setiap hari.

Buah dan sayur merupakan sumber terbaik berbagai vitamin, mineral dan serat yang berperan sebagai antioksidan atau penangkal senyawa jahat dalam tubuh dan membantu meningkatkan imunitas (Mansur, 2020). Sayur merupakan tumbuhan yang mudah rusak. Kerusakan ini relatif tinggi terutama di Negara berkembang yaitu antara 30%-50%. Kerusakan ini terjadi karena pemahaman tentang penanganan pasca panen bagi kebanyakan orang belum memadai disamping dukungan teknologi perawatan bahan pangan nabati yang belum memungkinkan. Masih banyak ditemukan orang menjual buah-buahan dan sayuran yang hanya diletakkan begitu saja, terutama di pasar-pasar tradisional. Kalaupun di kemas dalam wadah seperti kotak dari kayu, ataupun keranjang, namun kemasan ini hanya berfungsi sebagai wadah untuk menjaga dari benturan (Hamidah, 2015).

Sayuran merupakan unsur yang paling bagi makanan sehat. Tingginya kandungan vitamin dan mineral dalam sayuran memiliki pengaruh serta manfaat bagi tubuh jika di konsumsi setiap hari. Jika dikonsumsi dengan porsi yang di anjurkan konsumsi buah dan sayuran dapat mengurangi risiko defisiensi gizi mikro dan serangan penyakit tidak menular. Kurangnya konsumsi sayuran merupakan penyebab risiko yang tinggi dari angka kematian di Dunia.

Berdasarkan uraian di atas penelitian bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor preferensi pedagang dalam membeli sayuran di Sub Terminal Agribisnis

## LANDASAN TEORI

Sub Terminal Agribisnis merupakan merupakan salah satu pasar sayur besar yang memiliki penjualan dalam jumlah banyak sehingga dapat meningkatkan nilai tambah bagi petani dan pelaku pasar. Menurut (Rahman, Safitri da Cahyono, 2020) Sub Terminal Agribisnis (STA) merupakan pasar dari hasil pertanian para petani atau yang dikenal sebagai farmgate market (pasar tingkat petani) khususnya tanaman hortikultura jenis olrikultura, kelompok tanaman sayur-sayuran. Sub Terminal Agribisnis sebagai suatu infrastruktur pasar, tidak saja merupakan tempat transaksi jual beli, namun juga merupakan wadah yang dapat mengakomodasi berbagai kepentingan pelaku agribisnis, seperti sarana dan prasarana pengemasan, sortasi, grading, penyimpanan, ruang pameran (operation room), transportasi dan pelatihan. Selain itu, STA sekaligus merupakan tempat berkomunikasi dan saling tukar informasi bagi para pelaku agribisnis (Anugrah, 2016)

Menurut (Nugroho, 2017) ada beberapa alternatif strategi pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA).

### a. Melakukan Pemasaran Komoditas Pertanian

Fungsi utama Sub Terminal Agribisnis juga sebagai lembaga yang mewadahi pemasaran komoditas Pertanian. Dalam melakukan transaksi jual beli Sub Terminal Agribisnis dapat di lakukan secara langsung ataupun tidak langsung. Fungsi lain dari Sub Terminal Agribisnis yaitu sebagai pasar lelang yang mempertemukan pedagang dengan konsumen.

### b. Melakukan integrasi dengan kegiatan perdagangan lain

Bergabung dalam suatu kelembagaan menjadi peluang besar bagi Sub Terminal Agribisnis yang berperan sebagai lembaga pemasaran salah satunya bergabung dalam kegiatan kelompok tani. Menjadi kemitraan asosiasi serta menjadi perusahaan dalam pertanian dengan berperan sebagai penyuplai komoditas pertanian.

### c. Pengembangan promosi produk

Promosi produk menjadikan potensi yang cukup besar dalam mengenalkan sayuran di Sub Terminal Agribisnis dalam masyarakat umum. Dengan melakukan promosi membuat masyarakat mengetahui produk-produk yang ada di pasar sayur, kegiatan ini juga harus dilakukan secara terus menerus agar dapat menarik perhatian pedagang baru dalam keputusan pembelian di pasar sayur. Kegiatan promosi dapat di lakukan dengan cara branding produk sehingga ada perbandingan sayuran di pasar sayur Sub Terminal Agribisnis dengan wilayah lainnya.

d. Optimalisasi fungsi SDM pengelola dan anggota

STA perlu meningkatkan kualitas pegawai dalam menjalankan fungsi yang ada. Dalam menjalankan fungsi transaksi jual beli, STA membutuhkan tenaga ahli dalam manajemen pengelolaan kerjasama dengan lembaga pertanian, tenaga ahli untuk mengelola pasar lelang dan pengelolaan outlet serta pasar. Terkait dengan fungsi informasi, maka dibutuhkan tenaga ahli dalam pengelolaan informasi pasar serta pengelolaan.

Dalam menjalankan fungsinya sebagai tempat pendidikan dan pelatihan, STA mendorong kelompok tani ataupun pelaku usaha pertanian lain sebagai objek. Kelompok tani ataupun pelaku usaha pertanian lain sangat membutuhkan pendidikan dan pelatihan dalam berbagai subsistem usaha pertanian mengingat persaingan perdagangan komoditas pertanian semakin ketat.

e. Membangun sarana dan prasarana

Sarana prasarana STA saat ini masih belum ideal, diperlukan berbagai penambahan dan perbaikan. Untuk menjalankan fungsi transaksi jual beli maka bangunan utama yang harus dimiliki STA dalam waktu dekat adalah gudang penyimpanan dan grading. Bangunan tersebut merupakan kebutuhan utama dari asosiasi dan kelompok tani dalam rangka menjual produk. Dalam rangka mengimplementasikan STA sebagai pusat pendidikan dan pelatihan, STA harus didukung oleh prasarana dan sarana yang dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas pelatihan dan pendidikan. Oleh karena itu, penjelasan mengenai prasarana dan sarana harus ditelaah secara mendalam.

Selain sebagai tempat pendidikan dan pelatihan STA mendorong kelompok tani ataupun pelaku usaha pertanian lain sebagai objek. Kelompok tani ataupun pelaku usaha pertanian lain sangat membutuhkan pendidikan dan pelatihan dalam berbagai sub sistem usaha pertanian mengingat persaingan perdagangan komoditas pertanian semakin ketat.

Preferensi pedagang adalah pilihan suka/ketertarikan pedagang dalam melakukan keputusan membeli barang dalam jumlah yang banyak di antara banyaknya pilihan dalam rentang waktu yang singkat. Preferensi pedagang adalah dapat dilihat dari atribut yang dipakai pada produk sehingga ada rasa kepuasan dalam memenuhi keinginan. Menurut (Ilham, 2019) Preferensi adalah hasrat individu di dalam memilih sesuatu yang lebih disukai daripada yang lain. Preferensi adalah bagian dari faktor dalam pembuatan suatu keputusan seseorang. Faktor tersebut diantaranya adalah sikap, persepsi, dan nilai. Faktor tersebut saling mempengaruhi individu dalam mengambil keputusan

Atribut produk adalah pengembangan suatu produk yang menawarkan barang/jasa yang melibatkan apa yang melekat pada produk yang di tawarkan. Semakin tinggi tingkat kepentingan terhadap suatu produk berate semakin penting pula atribut tersebut bagi pembeli (Marbun, Ginting, dan Emalisa, 2017). a. Harga adalah satuan nilai alat pembayaran yang terdapat dalam pemasaran produk sehingga menentukan berapa banyak keseluruhan biaya yang harus dikeluarkan oleh konsumen yang bersifat moneter yang digunakan untuk dapat memiliki, membeli, dan memanfaatkan kombinasi dari produk serta pelayanan yang ditawarkan oleh produk tersebut. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar agar dapat dimiliki ataupun dikonsumsi oleh konsumen sehingga dapat memenuhi keinginan Tempat adalah salah satu aspek untuk memudahkan konsumen dalam mencari produknya. Promosi adalah media untuk mengenalkan, mengajak, mempersuasi, dan mempengaruhi konsumen untuk mempertimbangkan, membeli dan konsumsi produk yang ditawarkan oleh perusahaan atau pemasar.

## METODE PENELITIAN

Objek penelitian yang diteliti adalah karakteristik pedagang sayuran dalam membeli sayuran di Sub Terminal Agribisnis. Faktor tersebut diukur dengan penilaiaana atribut yang dimiliki pedagang sayur. Atribut sayuran yang digunakan dalam penelitian ini meliputi Harga, Produk, Tempat dan Promosi. Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari tepatnya tanggal 20 hingga 30 Januari 2022.

Desain dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Menggunakan metode (*purposive sampling*) dengan teknik accidental sampling dan pengumpulan data menggunakan kuisioner. Jawaban diidentifikasi menggunakan skala likert dengan skor 1-5. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 68 pedagang sayuran.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Responden Pedagang Sayuran

#### 1. Karakteristik Pedagang Sayuran berdasarkan Jenis Kelamin

Penelitian ini dilakukan kepada 68 Pedagang Sayuran Sub Terminal Agribisnis yang melakukan pembelian sayuran. Jenis kelamin pedagang sayuran yang diteliti berdasarkan laki-laki dan perempuan. Jenis kelamin memberikan dampak pada kriteria pembelian sayuran di Sub Terminal Agribisnis Mantung. Berikut merupakan hasil penelitian dari masing-masing Pedagang Sayuran :

Tabel 1 Karakteristik pedagang sayuran berdasarkan jenis Kelamin.

| No            | Jenis kelamin | Jumlah Responden | Presentase (%) |
|---------------|---------------|------------------|----------------|
| 1             | Laki-laki     | 48               | 70,6           |
| 2             | Perempuan     | 20               | 29,4           |
| <b>Jumlah</b> |               | <b>68</b>        | <b>100</b>     |

Sumber: Data Primer diolah (2022)

Dari tabel 1 dapat dilihat bahwa pedagang yang membeli sayuran di Sub Terminal Agribisnis cenderung lebih banyak laki-laki dari pada perempuan. Pedagang sayuran laki-laki dengan jumlah responden sebanyak 48 dan presentase 70,6%.

#### 2. Karakteristik Pedagang Sayuran berdasarkan Umur

Umur responden menjadi ukuran seseorang dalam melakukan suatu tindakan termasuk ketika menjalankan usaha tani. Semakin bertambahnya usia seseorang maka semakin turun pula tingkat pengetahuan maupun menentukan kualitas sayuran yang dibeli. Sehingga perlu diketahui pedagang sayuran berdasarkan umur responden Sub Terminal Agribisnis yang disajikan dalam tabel.

Tabel 2. Karakteristik pedagang sayuran berdasarkan Umur

| No            | Umur                   | Jumlah Responden | Presentase (%) |
|---------------|------------------------|------------------|----------------|
| 1.            | 30 – 39 Tahun          | 28               | 41,2           |
| 2.            | 40 – 49 Tahun          | 31               | 45,6           |
| 3.            | 50 Tahun - Lanjut Usia | 9                | 13,2           |
| <b>Jumlah</b> |                        | <b>68</b>        | <b>100</b>     |

Sumber: Data Primer diolah (2022)

Maka diketahui jadi 68 responden didominasi oleh responden yang memiliki usia 40-49 tahun pada usia ini bisa disebut dalam kategori usia pra produktif. Hal tersebut dikarenakan lokasi yang menjadi tempat penelitian adalah pasar sayur Sub Terminal Agribisnis.

#### 3. Karakteristik Pedagang sayuran berdasarkan Pendidikan

Pendidikan sangatlah penting untuk menentukan sumber daya manusia yang memiliki wawasan serta pengetahuan yang cukup luas. Setiap pedagang sayuran memiliki tingkat pendidikan yang berbeda. Hal ini berdampak pada pola pikir seseorang dalam melakukan tindakan terhadap keputusan yang diambil. Pengetahuan yang dimiliki berdampak pada kriteria pada pembelian sayuran dimana seseorang mempertimbangkan kualitas sayuran yang dibeli. Keadaan pedagang berdasarkan pendidikan dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 3 Karakteristik pedagang sayuran berdasarkan Pendidikan

| No            | Pendidikan       | Jumlah Responden | Presentase (%) |
|---------------|------------------|------------------|----------------|
| 1.            | SD               | 18               | 26,5           |
| 2.            | SMP              | 14               | 20,6           |
| 3.            | SMA              | 27               | 39,7           |
| 4.            | Perguruan Tinggi | 9                | 13,2           |
| <b>Jumlah</b> |                  | <b>68</b>        | <b>100</b>     |

Sumber: Data Primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel 3 dapat dilihat pedagang sayuran yang pendidikan terakhir SMA  
Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis 2019 | 4 |

dengan tingkat presentase paling tinggi sebanyak 39,7 %. Berdasarkan hasil yang diperoleh maka dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan pedagang sayuran di Sub Terminal Agribisnis tergolong sedang.

#### 4. Karakteristik Pedagang Sayuran berdasarkan Pendapatan

Pendapatan adalah uang yang di dapat dari hasil kerja suatu bidang sehingga mendapatkan upah kemudian digunakan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Pendapatan pedagang keuntungan yang didapat dari hasil penjualan sesuai dengan banyaknya sayuran yang terjual. Untuk mengetahui pendapatan pedagang dapat di lihat dari tabel berikut :

Tabel 4. Karakteristik pedagang sayuran berdasarkan Pendapatan

| No            | Pendapatan              | Jumlah Responden | Persentase (%) |
|---------------|-------------------------|------------------|----------------|
| 1             | 1.000.000 – 2.000.000   | 9                | 13,2           |
| 2             | 2.100.000 – 3.000.000   | 29               | 42,6           |
| 3             | 3.100.000 – 4.000.000   | 18               | 26,5           |
| 4             | 4.100.000 - > 5.000.000 | 12               | 17,6           |
| <b>Jumlah</b> |                         | <b>68</b>        | <b>100</b>     |

Sumber: Data Primer diolah (2022)

Berdasarkan tingkat pendapatan pedagang dengan penghasilan 2.100.000 – 3.000.000 ada 29 orang dengan presentase 42,6 %. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata penghasilan pedagang sayuran Sub Terminal Agribisnis tidak lebih dari 3.000.000 per bulan.

#### 5. Karakteristik Pedagang Sayuran berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga

Jumlah anggota keluarga adalah keluarga yang masih menjadi tanggungan dari keluarga tersebut yang menunjukkan seberapa banyak tanggungan hidup pedagang dalam kehidupan sehari-hari. Semakin banyak jumlah keluarga seseorang, maka akan semakin banyak tanggungan yang dimiliki. Karakteristik pedagang sayuran berdasarkan jumlah anggota keluarga dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 5. Karakteristik pedagang sayuran berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga

| No            | Anggota keluarga | Jumlah Responden | Persentase (%) |
|---------------|------------------|------------------|----------------|
| 1             | 1                | 6                | 8,8            |
| 2             | 2                | 12               | 17,6           |
| 3             | 3                | 19               | 27,9           |
| 4             | 4                | 18               | 26,5           |
| 5             | 5                | 7                | 10,3           |
| 6             | 6                | 5                | 7,4            |
| 7             | 8                | 1                | 1,5            |
| <b>Jumlah</b> |                  | <b>68</b>        | <b>100</b>     |

Sumber : Data Primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel 5 yang di dapat bahwa pedagang ya memiliki jumlah anggota keluarga paling banyak didominasi 3 ada 19 orang dengan persentase 27,9%.

### KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, sehingga peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut :

Karakteristik pedagang sayuran yang membeli sayuran di Sub Terminal Agribisnis cenderung lebih banyak laki-laki sebanyak 48 orang (70,6%) dari segi umur antara 40-49 sebanyak 31 orang (45,6%) pada usia ini bisa disebut dalam kategori usia pra produktif, kemudian karakteristik pedagang sayuran berdasarkan pendidikan SMA sebanyak 27 Orang (39,7%) dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan pedagang sayuran di Sub Terminal Agribisnis tergolong sedang, pendapatan 2.100.000 – 3.000.000 sebanyak 29 orang (42,6%) dan karakteristik pedagang yang memiliki jumlah anggota keluarga sejumlah 3 sebanyak 19 orang (27,9%).

---

**DAFTAR PUSTAKA**

- Dwi Nugroho, Agus, Lestari Rahayu Waluyati, Fatkhiyah Rohmah, and Ali Hasyim Al Rosyid. 2017. "Strategi Pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA) Salak Pondoh Di Kabupaten Sleman , &." *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*.
- Ramadhani Aisyah ,Susilowati Dwi, Hindarti Sri. "Studi Kasus di Abang Sayur Organik Kota Malang."
- Hamidah, Siti. 2015. "Sayuran Dan Buah Serta Manfaatnya Bagi Kesehatan Disampaikan Dalam Pengajian Jamaah Langar Mafaza Kotagede Yogyakarta." *Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta*: 1–10.
- Hidayat, Alfin, Hermanto, & Umi, R, D. "Implikasi Kualitas Produk , Harga dan Tempat Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Produksi Benih Tanaman Pangan Di Paiton Probolinggo."
- Khoiriyah Nikmatul, & Mansur Moh. 2020. "Bauran Pemasaran dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Buah Dan Sayur Di Supermarket Kec Lowokwaru Kota Malang." 8(2): 92–104.
- Marbun, Irsa Izriyani, Rahmanta Ginting, & Emalisa. 2017. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Kopi Luwak Bermerek Di Kota Medan." *Journal of Agriculture and Agribusiness Socioeconomics* 3(6): 1–14.  
<https://jurnal.usu.ac.id/index.php/ceress/article/view/8220>.
- Junaidi Muhammad, Hindarti Sri, Khoiriyah Nikmatul . 2020. "Efisiensi Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Bawang Merah A . Tempat Dan Waktu Penelitian B . Metode Pengambilan Sampel." 8(2): 69–82.