

## ANALISIS VALUE CHAIN DAN BIAYA TRANSAKSI KOMODITAS UBI KAYU DI KECAMATAN PANUMBANGAN KABUPATEN CIAMIS

Noneng Nurjanah, SP., MT  
Prodi Logistik Bisnis Politeknik Pos Indonesia  
Email : Noneng.nurjanah@gmail.com

### ABSTRACT

*Processing cassava into tapioca flour and chips adds value to cassava. In the process of creating this added value involves several actors such as: farmers, dealers, and craftsmen. Activities undertaken in the value-added process will form an interconnected chain known as the value chain. Each involved actor also engages in activities to achieve a transaction that requires a fee charge called transaction fee. The results showed that there are 4 types of value chain of cassava commodity. The chain has a linkage between one actor with another. Added value for the largest farmers is on the chain 1 of the Farmers - Bandar - Tapioca Flour Maker with a value of 17.79%. The added value of airports in each value chain is the smallest added value with a value of 0.63% - 2.71%, a substantial added value of 3.98% is obtained by reducing transportation costs. Craftsmen both tapioca flour and chips are the biggest value added players that is 78.23% - 91.80%. Transaction fee is the cost to do the check and balance process so that the next party does not have chance to harming the previous party and the cost to maintain the partnership relationship. The biggest transaction cost is sacrificed by tapioca starch producers which is Rp.70.000, - per month. The cost of the smallest transaction is sacrificed by the dealer that is Rp.40.000, - per month. While farmers almost did not sacrifice the existence of transaction costs.*

**Keyword :** *Cassava, Value-added, Value-chain, Cost Transaction*

### Pendahuluan

Ubi kayu merupakan komoditas tanaman kedua terbesar yang dibudidayakan oleh masyarakat di Kecamatan Panumbangan setelah jagung. Ketersediaan ubi kayu yang cukup banyak mendorong tumbuhnya agroindustri pengolahan ubi kayu menjadi berbagai jenis olahan diantaranya tepung tapioka atau keripik ubi kayu. Pengolahan tersebut merupakan salah satu upaya untuk memberikan nilai tambah untuk komoditas ubi kayu yang dianggap sebagai komoditas dengan harga jual yang rendah. Aktivitas – aktivitas yang dilakukan dalam proses pemberian nilai tambah akan membentuk suatu rantai yang saling terkait yang dikenal dengan istilah rantai nilai.

Analisis rantai nilai adalah suatu alat analisis yang dapat menggambarkan keadaan ekonomi setiap pelaku dalam

menciptakan nilai tambah (GTZ dalam Ergantara, 2009). Pemetaan rantai nilai berguna untuk mengetahui pelaku dan fungsi pelaku aktivitas rantai nilai yang memegang peranan penting dalam tujuan perusahaan (Kaplinsky and Morris, 2000).

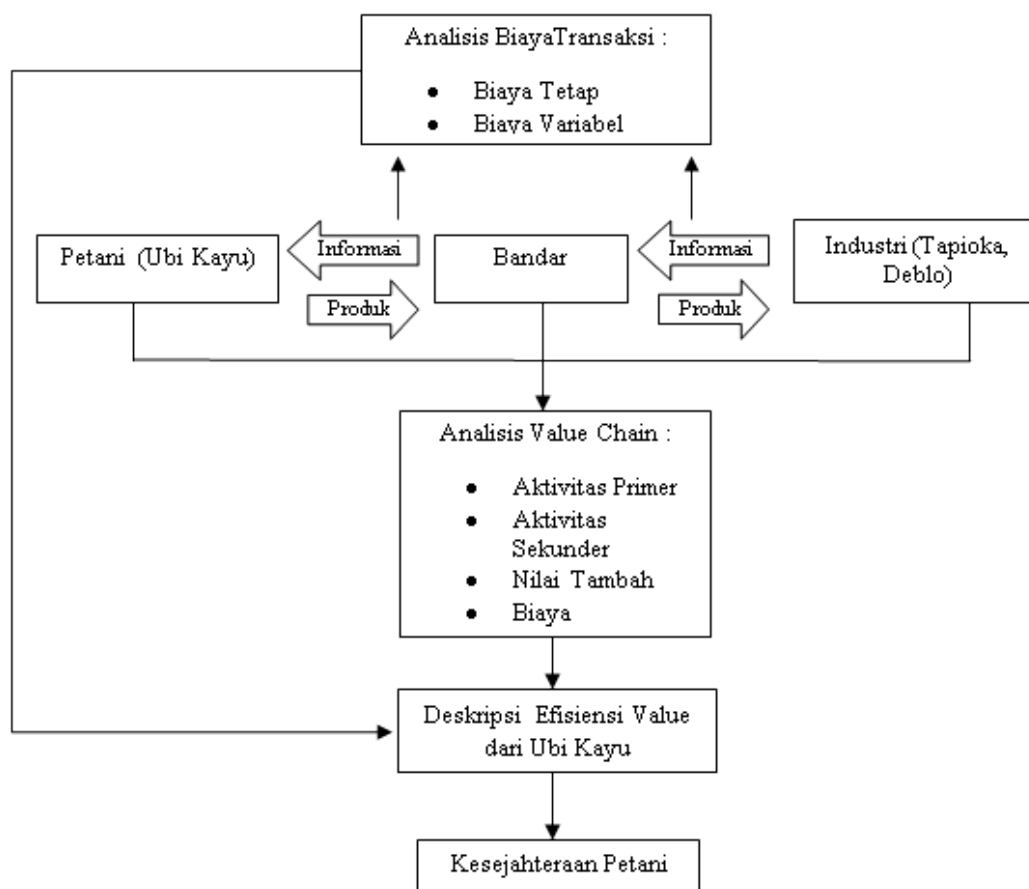
Permasalahan yang muncul dalam tataniaga ubi kayu di Kecamatan Panumbangan adalah pabrik pengolahan tepung tapioka maupun produsen keripik tidak menerima pasokan bahan baku langsung dari petani melainkan dari bandar. Hal ini dikarenakan petani tidak dapat memenuhi permintaan pasokan dalam skala besar serta petani biasanya tidak memberikan perlakuan pasca panen yang baik sesuai dengan keinginan industri pengolahan. Sistem kelembagaan maupun koperasi atau lembaga lainnya yang dapat mengumpulkan, mengatur, dan membantu petani untuk memperoleh informasi tersebut tidak terdapat di

Kecamatan ini, sehingga petani harus menjual ubi kayunya kepada bandar dikarenakan tidak ada pilihan lain untuk menjual hasil panen ubi kayu.

Keadaan ini mengakibatkan persaingan pasar yang tidak kompetitif, dimana petani hanya bias menjual ubi kayu kepada bandar, sehingga bandar yang dapat menentukan harga beli. Berdasarkan wawancara dengan salah satu bandar, diketahui bahwa bandar menetapkan harga beli ubi kayu berdasarkan jenis varietas ubi kayu, kualitas, serta pengrajin tujuan (pabrik tepung tapioka atau pengrajin keripik). Sebagai contoh harga ubi kayu sebagai bahan baku untuk industri tepung tapioka akan berbeda dengan ubi kayu sebagai bahan baku keripik, hal ini dikarenakan terdapat perbedaan nilai tambah dari produk akhir yang dihasilkan. Akan tetapi, petani secara langsung tidak dapat menikmati perbedaan harga tersebut,

karena bandar yang merupakan saluran pemasaran bagi petani yang paling utama menentukan harga ubi kayu pada tingkat yang sama.

Bandar memiliki informasi yang lebih baik mengenai saluran pemasaran ubi kayu, sehingga bandar melakukan proses sortasi terhadap ubi kayu yang dibeli dari petani. Bandar dapat memutuskan jumlah pasokan bahan baku yang akan dikirim ke pabrik pengolahan tepung tapioka atau industri keripik dengan harga ubi kayu yang berbeda. Informasi mengenai pasar yang dimiliki oleh bandar diperoleh dengan mengeluarkan berbagai jenis biaya. Bandar sebagai pelaku usaha tidak akan berani menanggung beban biaya tersebut sendiri, sehingga biaya dibebankan kepada petani. Penambahan biaya yang dibebankan kepada petani berakibat terhadap rendahnya harga beli ubi kayu ditingkat petani. Penambahan biaya ini disebut dengan biaya transaksi.



**Gambar 1. Kerangka Pemikiran**

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, tujuan penelitian ini adalah untuk menggambarkan peta rantai nilai pada aktivitas rantai komoditas ubi kayu menjadi tepung tapioka dan keripik serta menganalisis besarnya biaya transaksi yang terjadi dalam rantai nilai tersebut. Penelitian dilakukan di Kecamatan Panumbangan dengan responden yang terdiri dari Petani, Bandar, dan Pengrajin Tepung Tapioka atau Keripik. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis kuantitatif dan disajikan dalam bentuk analisis deskriptif. Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan alat analisis berupa analisis rantai nilai dan analisis biaya transaksi.

**Metodologi Penelitian**

Sampel untuk penelitian ini ditentukan dengan menggunakan metode *multiple*

*cluster random sampling*, dengan teknik pengumpulan data adalah teknik wawancara, studi pustaka, dan observasi lapangan. Wawancara dilakukan kepada petani ubi kayu, bandar, pengelola industri tepung tapioka dan keripik di Kecamatan Panumbangan..

1. Langkah pertama dalam analisis rantai nilai suatu komoditas adalah melakukan pemetaan rantai nilai yang menggambarkan aktivitas atau fungsi yang dilakukan oleh pelaku untuk memberikan nilai tambah suatu komoditas dari awal sampai menghasilkan suatu produk yang memiliki nilai yang lebih tinggi. Setelah rantai nilai dipetakan, langkah selanjutnya adalah menghimpun data dan informasi mengenai aspek pasti (biaya dan rasio keuntungan) dari rantai nilai. Langkah-langkah yang diperlukan

berdasarkan Natawidjadja, et al (2007) antara lain :

- a. Menghitung biaya (modal) yang dibutuhkan
  - b. Menghitung rasio keuangan, yaitu perhitungan beban biaya, nilai tambah (*value add*) dan margin penjualan.
2. Langkah kedua adalah Perhitungan biaya transaksi dilakukan pada setiap rantai yang terbentuk dalam aktivitas pemberian nilai tambah ubi kayu.

### Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini melibatkan 16 orang petani, 3 orang bandar, dan 4 orang pemilik industri sebagai responden (terdiri dari 1 orang pengrajin tepung tapioka, 1 orang pengrajin keripik deblo, dan 2 orang pengrajin keripik comet).

#### A. Analisis Rantai Nilai dalam Saluran Distribusi Komoditas Ubi Kayu

Dalam rantai nilai komoditas ubi kayu bandar berperan dalam proses perpindahan ubi kayu dari petani sampai kepada konsumen (pabrik pembuatan tepung tapioka atau pengrajin keripik). Bandar membeli ubi kayu yang belum di panen dari petani. Berdasarkan hal tersebut berarti bandar melakukan proses pemanenan, penyortiran, pengemasan dan pengiriman ubi kayu sampai ke pabrik tepung tapioka atau pengrajin keripik. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat empat rantai saluran pemasaran ubi kayu di Kecamatan panumbangan berdasarkan pengrajin akhir yang mengolah ubi kayu, yaitu :

1. **Rantai 1 (Petani – Bandar – Pengrajin tepung tapioka dan Pengrajin keripik deblo)** : melibatkan satu orang bandar yang selanjutnya disebut bandar I. Petani menjual ubi kayu kepada bandar I di kebun dan belum di panen. Bandar I membayar petani berdasarkan

jumlah ubi kayu yang berhasil di panen oleh Bandar. Bandar I melakukan sortir ubi kayu kepada ketegori baik, sedang, dan rendah. Bandar I menjual ubi kayu dengan kualitas baik kepada pengrajin keripik deblo dan ubi kayu dengan kualitas sedang atau rendah ke pabrik tepung tapioka.

2. **Rantai 2 (Petani – Bandar – Pengrajin tepung tapioka)** : melibatkan bandar yang selanjutnya di sebut Bandar II. Petani menjual ubi kayu yang belum di panen kepada Bandar II. Bandar II menjual ubi kayu hanya kepada pengrajin tepung tapioka di Kecamatan Panumbangan.
3. **Rantai 3 (Petani – Bandar – Pengrajin Keripik comet)** : melibatkan bandar yang selanjutnya disebut bandar III. Bandar III membeli ubi kayu dari petani yang belum di panen. Bandar III hanya menjual ubi kayu kepada pengrajin keripik deblo dan pengrajin keripik comet. Bandar III mengirim pasokan ubi kayu satu minggu satu kali kepada masing-masing pengrajin.
4. **Rantai 4 (Petani – Bandar yang sekaligus pengrajin keripik comet)** : rantai 4 menunjukkan adanya fungsi koordinasi yang lebih besar. Bandar IV bertindak sebagai bandar sekaligus sebagai pengrajin keripik comet. Rantai 4 ini akan menunjukkan bahwa margin yang diperoleh pengrajin akan lebih besar jika dibandingkan dengan pengrajin keripik comet pada rantai sebelumnya. Hal tersebut disebabkan harga beli ubi kayu pada rantai 4 lebih murah karena saluran distribusi yang dilewati menjadi lebih pendek.

Setiap rantai yang terbentuk dalam saluran distribusi komoditas ubi kayu dari petani sampai dengan pengrajin (tepung tapioka maupun keripik),

memberikan nilai tambah yang berbeda untuk setiap pelaku yang terlibat. Untuk memahami lebih lanjut mengenai perbandingan nilai tambah yang diperoleh setiap pelaku dalam rantai nilai

komoditas ubi kayu disajikan dalam tabel 1.1. Nilai tambah tersebut dihitung berdasarkan harga ubi kayu, biaya (modal) yang dibutuhkan, serta margin penjualan

Tabel 1.1. Perbandingan Rantai Nilai Komoditas Ubi Kayu (dalam persen)

| Jenis Rantai            | Petani (%) | Bandar (%) | Pengrajin (%) |
|-------------------------|------------|------------|---------------|
| Rantai Tepung tapioka   | 17,79      | 3,98       | 78,23         |
| Rantai Keripik Deblo    | 6,25       | 2,71       | 91,03         |
| Rantai Keripik Comet I  | 7,57       | 0,63       | 91,80         |
| Rantai Keripik Comet II | 6,53       | -          | 93,47         |

Nilai tambah yang diperoleh petani, bandar maupun pengrajin mengalami sedikit perubahan bila pelaku terakhir (pengrajin) melakukan aktivitas tambahan (Tabel 1.2). Aktivitas ini bertujuan untuk memperoleh harga jual yang lebih baik

atau menekan biaya produksi. Aktivitas ini terdiri dari penggunaan oven untuk pengeringan tepung tapioka dan penambahan rasa untuk keripik comet yaitu rasa pedas. Untuk pengrajin keripik deblo sampai saat ini belum melakukan aktivitas lainnya.

Tabel 12. Perbandingan Rantai Nilai Komoditas Ubi Kayu dengan aktivitas Tambahan (dalam persen)

| Jenis Rantai                  | Petani (%) | Bandar (%) | Pengrajin (%) |
|-------------------------------|------------|------------|---------------|
| Rantai Tepung tapioka         | 14,45      | 3,9        | 78,65         |
| Rantai Keripik Deblo          | 6,25       | 2,71       | 91,03         |
| Rantai Keripik Comet Pedas I  | 7,73       | 0,64       | 91,62         |
| Rantai Keripik Comet Pedas II | 6,65       |            | 93,35         |

**B. Analisis Biaya Transaksi dalam Pemasaran Komoditas Singkong**

Biaya transaksi secara umum merupakan suatu biaya yang dikorbankan untuk mencegah adanya kerugian yang tidak diinginkan oleh pelaku yang disebabkan oleh pelaku selanjutnya. Biaya ini bukan hanya didasarkan kepada biaya-biaya yang bisa dihitung dan terukur, tetapi juga loyalitas dan kesepakatan yang berlaku untuk menjaga kemitraan yang telah berjalan. Untuk menjaga loyalitas dan kesepakatan tersebut para pelaku yang terlibat dalam rantai nilai komoditas ubi kayu menjaga hubungan yang baik. Dalam proses penjagaan hubungan ini bukan tidak mungkin pelaku

mengeluarkan biaya yang cukup besar namun secara rinci tidak dapat dihitung dengan tepat pada penelitian ini.

Petani, bandar maupun pengrajin yang akan menjual hasil usahanya dan merasa tidak mengetahui keadaan pasar atau merasa bahwa kelembagaan yang memfasilitasi berpeluang untuk merugikan dirinya maka akan melakukan suatu aktivitas pencarian informasi. Proses pencarian informasi setiap pelaku berbeda-beda dimana petani ubi kayu pada umumnya merasa tidak pernah melakukan kegiatan tersebut.

Aktivitas pencarian informasi akan menghasikan suatu biaya yang disebut biaya transaksi yang secara umum

dipengaruhi juga oleh biaya negosiasi, biaya pelaksanaan keputusan, dan biaya monitoring dan pemaksaan (Mburu : 2002). Penjelasan berikut menjabarkan mengenai biaya transaksi yang harus dikeluarkan masing-masing pelaku yang terlibat dalam saluran distribusi rantai pasok.

#### **a. Biaya Transaksi Pengrajin Tepung Tapioka**

Untuk mengetahui besarnya biaya transaksi yang dikeluarkan oleh pengrajin tepung tapioka perlu dilakukan pendekatan kepada aktivitas-aktivitas untuk mencapai suatu transaksi. Aktivitas-aktivitas yang dilakukan tersebut adalah :

- Aktivitas 1 : Pencarian informasi harga, terdiri dari : Pengrajin menghubungi karyawan Cap Obeng dan Bumi Karya untuk membandingkan harga. Kegiatan ini dilakukan via telepon. Pengrajin menghubungi pengrajin tepung tapioka di daerah Kec Cigitung yang memiliki hubungan pertemanan yang juga menjual ke pengumpul tersebut. Kegiatan dilakukan via telepon .
- Aktivitas 2 : Biaya opportunity, Biaya ini dibagi menjadi dua bagian :Biaya peluang apabila pengrajin menjual tepung tapioka ke pembuatan baso di Ciawi, dengan harga Rp.4700,-.biaya peluangnya adalah Rp.100,-.
- Aktiivitas 3 : Memperoleh bahan baku, Aktivitas ini jarang dilakukan karena biasanya pabrik langsung memperoleh bahan baku dari bandar

Pada aktivitas 1 untuk mendapatkan informasi komonikasi dilakukan menggunakan telepon seluler. Tetapi berdasarkan pengakuan pengrajin biaya pulsa telepon berkisar antar Rp.40.000,- per bulan.

Aktivitas 2 merupakan biaya yang dikorbankan untuk mendapatkan

peluang-peluang lain yang lebih baik bagi suatu transaksi. Pada tabel 11 terlihat bahwa pengrajin juga memilih mengorbankan keuntungan Rp.100,- per kg.Jika dalam satu bulan permintaan rata-rata adalah 4 kuintal, maka total biaya peluang yang dikorbankan adalah Rp.40.000,00 per bulan.

Aktivitas 3 menunjukkan biaya transaksi yang dikeluarkan pengrajin dalam membina jaringan dan hubungan yang baik dengan bandar. Sejauh ini pengrajin tidak mengeluarkan biaya untuk mencari informasi mengenai pasokan bahan baku dikarenakan bandar yang secara langsung menawarkan barang. Tetapi pengrajin tetap melakukan pencarian informasi mengenai harga beli ubi kayu dari tingkat bandar.

Berdasarkan pemaparan diatas, biaya transaksi yang dapat dihitung dan dikeluarkan oleh bandar adalah Rp.80.000,00 per bulan yang terdiri dari biaya pencarian informasi dan biaya peluang. Selain biaya yang dapat dihitung tersebut biaya lain yang dikorbankan pengrajin adalah biaya-biaya untuk membina suatu jaringan. Biaya-biaya tersebut dapat berupa biaya jamuan saat berkunjung, biaya traktiran kopi, rokok dan lain sebagainya.

#### **b. Biaya Transaksi Pengrajin Keripik (Deblo dan Comet)**

Pengrajin keripik deblo maupun comet telah memiliki pelanggan yang menampung hasil produksi. Konsumen terdiri dari toko kue klontongan, pengumpul, dan rumah tangga. Konsumen biasanya datang langsung ketempat produksi untuk membeli deblo atau memesan melalui telepon. Harga ditentukan oleh pengrajin yang disesuaikan dengan harga pasar (harga produk lain yang sejenis). Aktivitas yang dilakukan oleh pengrajin keripik (deblo dan comet) untuk mencapai kesepakatan transaksi, adalah sebagai berikut :

- Aktivitas 1 : Pencarian informasi, terdiri dari : Pengrajin mencari informasi mengenai harga jual produk sejenis (Comet, Deblo dan keripik) untuk menentukan harga jual. Pengrajin juga mencari informasi mengenai harga beli ubi kayu.
- Aktivitas 2 : Mendapatkan Bahan Baku, yaitu Pengrajin menghubungi bandar melalui telepon untuk mengirimkan pasokan bahan baku. Baku baku berupa ubi kayu didapatkan oleh pengrajin dari bandar dengan cara memesan melalui telepon. Aktivitas ini membutuhkan biaya berupa biaya pulsa telepon. Biaya pemakaian pulsa telepon yang harus dikorbankan adalah rata-rata Rp.40.000,00 per bulan.

#### **c. Biaya Transaksi Bandar**

Aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh bandar yang dapat menimbulkan biaya transaksi adalah sebagai berikut :

- Aktivitas 1 : Pencarian informasi tentang pengrajin, Bandar mencari informasi mengenai pengrajin yang memerlukan pasokan ubi kayu untuk bahan baku industrinya. Bandar mencari pengrajin didalam dan diluar Kecamatan Panumbangan. Beberapa kriteria pengrajin yang dicari oleh bandar adalah : Harga beli tinggi, Biaya yang dikeluarkan rendah, Transportasi mudah dijangkau
- Aktivitas 2 : Pencarian informasi tentang petani ubi kayu, Aktivitas ini dilakukan setelah bandar memperoleh informasi yang pasti mengenai saluran pemasaran selanjutnya. Aktivitas ini dilakukan dengan meluangkan waktu kerja untuk berkeliling mencari petani ubi kayu. Biasanya aktivitas ini dilakukan minimal 1 kali seminggu.

Proses pencarian informasi mengenai petani ubi kayu dilakukan oleh bandar dengan meluangkan waktu sehari penuh. Sehingga apabila diberikan nilai dari biaya yang dikeluarkan mengacu kepada standar upah hari orang kerja yaitu Rp.20.000,-. Biaya lain yang dikorbankan oleh bandar dalam pencarian informasi adalah biaya bensin kendaraan sebesar 2 liter atau senilai dengan Rp.10.000,-. Aktivitas ini biasanya dilakukan minimal 1 kali dalam 1 bulan sehingga total biaya yang harus dikorbankan adalah Rp.30.000,- per bulan.

#### **d. Biaya Transaksi Petani**

Dalam penelitian ditemukan bahwa petani menjadi pihak yang tidak mengeluarkan biaya transaksi atau dibebankan biaya transaksi oleh bandar. Hal ini terjadi karena bandar yang mendatangi petani untuk membeli ubi kayu yang dimiliki oleh petani, dan melakukan negosiasi harga. Sehingga, petani hanya melakukan aktivitas pemilihan bandar yang datang yang memberikan penawaran harga terbaik.

#### **Kesimpulan**

Berdasarkan tujuan penelitian , maka kesimpulan berdasarkan hasil penelitian adalah terdapat 4 jenis rantai nilai komoditas ubi kayu di Kecamatan Panumbangan, yaitu :

1. Rantai 1 (Petani – Bandar – Pengrajin tepung tapioka dan Pengrajin keripik deblo),
2. Rantai 2 (Petani – Bandar – Pengrajin tepung tapioka),
3. Rantai 3 (Petani – Bandar – Pengrajin Keripik comet),
4. Rantai 4 (Petani – Bandar (sekaligus pengrajin keripik comet).

Berdasarkan rantai tersebut, nilai tambah yang paling besar dimiliki oleh pengrajin baik pengrajin keripik deblo-comet

maupun pengrajin tepung tapioka (78,23% - 91,80%), Nilai tambah bagi petani berada pada urutan kedua, dimana nilai tambah yang paling besar iadalah pada rantai 1 yaitu Petani – Bandar – Pengrajin Tepung Tapioka dengan nilai sebesar (14,45 % - 17,79%), Nilai tambah Bandar paling kecil dengan nilai 0,63% - 2,71%..

Biaya transaksi yang paling besar dikorbankan oleh pengrajin tepung tapioka yaitu sebesar Rp.70.000,- per bulan. Biaya transaksi yang paling kecil dikorbankan oleh bandar yaitu sebesar Rp.40.000,- per bulan. Sedangkan petani hampir tidak mengorbankan adanya biaya transaksi.

#### Daftar Pustaka

- Abdul Rodjak, 2002. *Dasar-dasar Manajemen Usaha Tani*. Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran. Bandung.
- Alberta. 2000. “*Success Stories Barley Food Service Value Chain*”. Melalui <[http://www.canadianvaluechainnetwork.ca/pdf/Value\\_Chain\\_Initiative\\_Success\\_Stories.pdf](http://www.canadianvaluechainnetwork.ca/pdf/Value_Chain_Initiative_Success_Stories.pdf)>
- Aria, M Banda 2008. *Analisis Value Chain Manggis Untuk Ekspor*. Skripsi Sarjana Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran.
- Ergantara, Rani I. 2009. *Strategi Pengembangan Rantai Nilai Agroindustri Stroberi*. Skripsi Sarjana Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran.
- Friska, Yusniana. 2006. *Perkembangan Kelembagaan Pemasaran Brokoli (Brassica oleracea L) dari Tingkat Petani Sampai ke Tingkat Pedagang Pengecer di Desa Cibodas*. Skripsi Sarjana Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran.
- GTZ. 2007. “*The Methodology of Value Chain Management*.” *ValueLinks Module 2*.
- Hartiani, Erli. 2006. *Nilai Tambah dan Kontribusi Pendapatan Perajin Agroindustri Kecimpring Singkong*. Skripsi Sarjana Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran.
- Indra, 2011. “Pentingnya Memacu Investasi Sektor Pertanian.” Melalui <http://www.brighten.or.id>
- Krisman toroadji, Teguh. 2010. “*Ekonomi Kelembagaan (8)*.” Melalui <<http://teguhfp.wordpress.com>>
- Morris, Kaplinsky. 2000. “*A Handbook for Value Chain Research*.” Melalui <[www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf](http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf)>
- Natawidjaja, Ronnie S., Trisna Insan Noor and Tomy Perdana. 2007. “*The Tomato Value Chain from West Java Frams to Jakarta Retail*”. Padjadjaran University, Bandung, Indonesia
- Natawidjaja, Ronnie S. 2010. “*Farmer’s Search In Agricultural Markets*.” *SOCA*, Vol 10, No 2.
- Prihatman, Kemal., Esti. 2002. “*Tepung Tapioka*.” Melalui <<http://www.ristek.go.id>>
- Yustika, Ahmad Erani. 2006. *Ekonomi Kelembagaan : Definisi, Teori, dan Strategi*. Malang: Bayumedia Paublishing.
- Van Den Berg, Michael, et. Al. “*Making Market Work Better for The Poor*.” Melalui <[www.market4poor.org](http://www.market4poor.org)>