

**SIKAP PETANI MELON TERHADAP PEDAGANG
PERANTARA
DI KECAMATAN POLOKARTO KABUPATEN SUKOHARJO**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Memperoleh Derajat Sarjana Pertanian
Di Fakultas Pertanian
Universitas Sebelas Maret**

Jurusan/Program Studi Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian



**Oleh :
ANNE YUSTIANA
H 0402003**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2010

HALAMAN PENGESAHAN

**SIKAP PETANI MELON TERHADAP PEDAGANG
PERANTARA**

DI KECAMATAN POLOKARTO KABUPATEN SUKOHARJO

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Anne Yustiana

H0402003

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal :

dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Tim Penguji

Ketua

Anggota I

Anggota II

Ir Sutarto, Msi
NIP.19530405 198303 1 002

Agung Wibowo, SP, MSi
NIP.19760226 200501 1 003

Dr. Ir. Suwanto, MSi
NIP.19561119 198303 1 002

Surakarta,

Mengetahui
Universitas Sebelas Maret
Fakultas Pertanian
Dekan

Prof. Dr. Ir. Suntoro, MS
NIP. 19551217 198203 1 003

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat RahmatNya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “SIKAP PETANI MELON TERHADAP PEDAGANG PERANTARA DI KECAMATAN POLOKARTO KABUPATEN SUKOHARJO” dengan baik.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak mulai awal penelitian sampai akhir pembuatan skripsi ini. Berkaitan dengan itu maka pada penulisan skripsi ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Ir, Suntoro,MS, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret
2. Ir Sutarto,Msi selaku Pembimbing Akademik sekaligus Pembimbing Utama skripsi
3. Agung Wibowo,SP,Msi selaku Pembimbing Pendamping yang telah memberikan bimbingan dan arahan baik dalam studi penulis maupun dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Dr. Ir. Suwanto, Msi selaku Penguji tamu yang telah memberikan saran dan masukannya guna perbaikan skripsi ini.
5. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuannya dalam penyelesaian skripsi ini

Penulis menyadari bahwa dalam isi dari skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu, penulis menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Terlepas dari kekurangan yang ada semoga skripsi ini berguna bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Surakarta, April
2010

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|----------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | ii |
| KATA PENGANTAR..... | iii |
| DAFTAR ISI..... | iv |
| DAFTAR GAMBAR..... | vi |
| DAFTAR TABEL | vii |
| RINGKASAN | viii |
| SUMMARY | ix |
| I. PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Perumusan Masalah | 2 |
| C. Tujuan Penelitian | 2 |
| D. Kegunaan Penelitian | 2 |
| II. LANDASAN TEORI | 3 |
| A. Tinjauan Pustaka | 3 |
| B. Kerangka Berfikir | 13 |
| C. Hipotesis | 14 |
| D. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel | 15 |
| III. METODE PENELITIAN | 18 |
| A. Metode Dasar Penelitian | 18 |
| B. Lokasi Penelitian | 18 |
| C. Metode Penentuan Populasi dan Sampel | 19 |
| D. Jenis dan Sumber Data | 20 |
| E. Metode Pengumpulan Data | 20 |
| F. Metode Analisis Data | 23 |
| IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN..... | 25 |
| A. Keadaan Alam..... | 25 |
| B. Keadaan Lahan | 26 |
| C. Keadaan Penduduk | 27 |

| | |
|--|-----------|
| D. Keadaan Pertanian | 31 |
| E. Keadaan Sarana Perekonomian | 32 |
| F. Keadaan Transportasi dan Komunikasi | 33 |
| V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 35 |
| A. Faktor-faktor Pembentuk Sikap | 35 |
| B. Sikap petani Terhadap Pedagang Perantara | 38 |
| C. Analisis Hubungan Faktor-faktor Pembentuk Sikap dengan Sikap Petani Terhadap Pedagang Perantara..... | 41 |
| VI. KESIMPULAN DAN SARAN | 47 |
| A. KESIMPULAN | 47 |
| B. SARAN..... | 48 |
| DAFTAR PUSTAKA | 49 |
| LAMPIRAN | |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--|----------------|
| Gambar 1. Skema Kerangka Berfikir Hubungan Antara Faktor- Faktor Pembentuk Sikap dengan Sikap Petani Melon terhadap Pedagang Perantara | 14 |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1 Pengukuran variabel pendidikan formal | 16 |
| Tabel 2 Pengukuran variabel pendidikan non formal | 16 |
| Tabel 3 Pengukuran variabel pengalaman pribadi | 16 |
| Tabel 4 Pengukuran variabel pengaruh orang lain..... | 17 |
| Tabel 5 Pengukuran variabel harga dari pedagang perantara | 17 |
| Tabel 6 Pengukuran variabel peran pedagang perantara | 17 |

| | | |
|----------|--|----|
| Tabel 7 | Luas panen dan produksi melon di kabupaten Sukoharjo..... | 19 |
| Tabel 8 | Jumlah petani melon di Kecamatan Polokarto | 19 |
| Tabel 9 | Luas lahan pertanian dan penggunaan lahan di kecamatan Polokarto tahun 2006 | 26 |
| Tabel 10 | Jumlah penduduk menurut umur dan jenis kelamin di kecamatan Polokarto | 27 |
| Tabel 11 | Jumlah Penduduk Usia 10 Tahun Keatas Menurut Pendidikan Tertinggi Yang Ditamatkan di Kecamatan Polokarto tahun 2006..... | 29 |
| Tabel 12 | Jumlah Penduduk Menurut Pekerjaan di Kecamatan Polokarto..... | 30 |
| Tabel 13 | Luas Panen dan Produksi Total Komoditas Pertanian di Kecamatan Polokarto Tahun 2006..... | 31 |
| Tabel 14 | Sarana Perekonomian di Kecamatan Polokarto tahun 2006 | 32 |
| Tabel 15 | Sarana Transportasi dan Komunikasi di Kecamatan Polokarto tahun 2006..... | 33 |
| Tabel 16 | Distribusi responden berdasarkan tingkat pendidikan formal..... | 35 |
| Tabel 17 | Distribusi responden berdasarkan tingkat pendidikan non formal | 36 |
| Tabel 18 | Distribusi responden berdasarkan pengalaman pribadi | 37 |
| Tabel 19 | Distribusi responden berdasarkan pengaruh orang lain | 38 |
| Tabel 20 | Hasil analisis sikap petani melon terhadap pedagang perantara..... | 39 |
| Tabel 21 | Uji Hipotesis antara faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani terhadap harga (Y1) | 42 |
| Tabel 22 | Uji Hipotesis antara faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani terhadap peran (Y2)..... | 44 |

RINGKASAN

ANNE YUSTIANA H0402003 SIKAP PETANI MELON TERHADAP PEDAGANG PERANTARA DI KECAMATAN POLOKARTO KABUPATEN SUKOHARJO. Dibawah bimbingan Ir.Sutarto,MSi dan Agung Wibowo,SP,Msi. Fakultas pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Pemasaran merupakan hal yang penting dalam usahatani, karena pemasaran berpengaruh terhadap tinggi rendahnya pendapatan petani, berkaitan dengan tingkat harga yang diterima petani. Bila mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan. Petani sebagai pelaksana usahatani melon sering dihadapkan pada masalah pemasaran hasil produksi

(Tjahjadi,1987). Dalam memasarkan hasil produksinya petani menjualnya ke pedagang perantara, tanpa keberadaan dari pedagang perantara belum tentu petani dapat menjual sendiri hasil produksinya. Oleh karena itu pedagang perantara sebagai pelaksana dari kegiatan pemasaran, diharapkan dapat melaksanakan tugas dan fungsi pemasaran dengan baik.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor pembentuk sikap petani melon terhadap pedagang perantara, mengkaji sikap petani melon terhadap pedagang perantara melon, mengkaji hubungan faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani melon terhadap pedagang perantara.

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan teknik survei. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive*. Lokasi yang dipilih adalah kecamatan Polokarto, dengan pertimbangan bahwa daerah ini memiliki produktivitas melon tertinggi menurut kecamatan di Kabupaten Sukoharjo pada tahun 2005. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara sensus yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Dalam hal ini jumlah unit populasi yang diambil adalah 32 petani melon di Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo. Untuk mengetahui hubungan antara faktor pembentuk sikap dengan sikap petani melon terhadap pedagang perantara digunakan uji korelasi Rank Spearman(r_s).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa factor pembentuk sikap yaitu pendidikan formal mayoritas responden mempunyai tingkat pendidikan SLTP-SLTA, pendidikan nonformal dalam kategori rendah, pengalaman pribadi dalam kategori tinggi, dan pengaruh orang lain dalam kategori sedang.

Berdasarkan hasil analisis r_s dan uji signifikansi pada taraf kepercayaan 95% menunjukkan bahwa pendidikan formal mempunyai hubungan yang tidak signifikan dengan sikap petani terhadap harga dan terhadap peran pedagang perantara. Pendidikan non formal mempunyai hubungan yang tidak signifikan dengan sikap petani terhadap harga dan terhadap peran pedagang perantara. Pengalaman pribadi mempunyai hubungan yang signifikan dengan sikap petani terhadap harga maupun terhadap peran pedagang perantara. Pengaruh orang lain yang dianggap penting mempunyai hubungan yang signifikan dengan sikap petani terhadap harga dan mempunyai hubungan yang tidak signifikan dengan sikap petani terhadap peran pedagang perantara

SUMMARY

ANNE YUSTIANA, H0402003. THE ATTITUDE OF MELON'S FARMER TOWARD THE AGENT TRADER IN POLOKARTO SUBDISTRICT OF SUKOHARJO REGENCY. Under guidance of Ir. Sutarto and, MSi and Agung Wibowo, SP, MSi. Faculty of Agriculture, Sebelas Maret University of Surakarta.

Marketing is the important thing in farming effort, because marketing has an effect to the high or low of the farmer earnings, related to the cost level which is accepted by the farmers. If the marketing mechanisms work well, hence all involved parties will be profited. Farmers as the executor of farming effort of melon are often given to the problems of production results marketing (Tjahjadi,

1987). In the marketing of their production results, the farmers sell them to the agent trader. Without the existence from the agent trader, the farmers may not obviously sell their own production result. Therefore the agent trader as the executor of marketing activity is expected to be able to execute the duty and function of marketing better.

This research aims to find out the factors of attitude framer of melon's farmer to the agent trader, to examine the attitude of melon's farmer to the melon's agent trader, to examine the relationship of attitude framer with the attitude of melon's farmer to the agent trader.

The basic method of this research is descriptive method with survey technique. The determination of the research location is done by purposive. The selected location is Polokarto Subdistrict, with the consideration that this area has the highest productivity of melon according to the subdistrict in Sukoharjo Regency in the year of 2005. The sample of this research is done by census that is the technique of sample determination when all population members are used as the sample. In this case, the number of population unit is 32 of melon's farmer in Polokarto Subdistrict of Sukoharjo Regency. To find out the relationship between the factors of attitude with the attitude framer of melon's farmer to the agent trader used the correlation test of Rank Spearman (r_s).

From the result of analysis, the result of the data test yields that the factors of attitude framer that is the formal education of the respondents majority have the education level of junior high school until senior high school, non formal education in low category, personal experiences in high category, and influences of other people in middle category.

Based on the analysis result of r_s and the significant test at the belief level is 95%, it indicates that formal education has the relationship which is not significant with the attitude framer to the cost and agent trader role. Non formal education has the relationship which is not significant with the attitude framer to the cost and agent trader role. Personal experiences have the significant relationship with the attitude framer to the cost or agent trader role. Influences of other people which are considered as important have the relationship which is not significant with the attitude framer to the cost and agent trader role.

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemasaran merupakan hal yang penting dalam usahatani, karena pemasaran berpengaruh terhadap tinggi rendahnya pendapatan petani, berkaitan dengan tingkat harga yang diterima petani. Bila mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan.

Oleh karena itu peranan lembaga pemasaran yang biasanya terdiri dari produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, pengecer menjadi penting.

Kecamatan Polokarto merupakan daerah penghasil melon dengan produktivitas tertinggi di kabupaten Sukoharjo. Petani sebagai pelaksana usahatani melon sering dihadapkan pada masalah pemasaran hasil produksi (Tjahjadi,1987). Dalam memasarkan hasil produksinya petani menjualnya ke pedagang perantara, tanpa keberadaan dari pedagang perantara belum tentu petani dapat menjual sendiri hasil produksinya. Oleh karena itu pedagang perantara sebagai pelaksana dari kegiatan pemasaran, diharapkan dapat melaksanakan tugas dan fungsi pemasaran dengan baik. Dalam hal ini pedagang perantara berperan dalam kegiatan pemasaran. Berkaitan dengan adanya pedagang perantara, petani memiliki sikap tertentu. Sehingga perlu penelitian lebih lanjut mengenai sikap petani terhadap pedagang perantara.

B. Perumusan Masalah

1. Apa saja faktor-faktor pembentuk sikap petani melon terhadap pedagang perantara ?
2. Bagaimana sikap petani melon terhadap pedagang perantara melon ?
3. Bagaimana hubungan faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani melon terhadap pedagang perantara

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui faktor-faktor pembentuk sikap petani melon terhadap pedagang perantara.
2. Mengkaji sikap petani melon terhadap pedagang perantara melon.
3. Mengkaji hubungan faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani melon terhadap pedagang perantara.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti, hasil penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan merupakan salah satu syarat memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bagi pembaca, sebagai sumber informasi untuk penelitian selanjutnya.

II. LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Sikap

Menurut Azwar (1995) dalam interaksi sosialnya, individu bereaksi membentuk pola sikap tertentu terhadap berbagai objek psikologis yang dihadapinya. Diantara berbagai faktor yang mempengaruhi sikap adalah pengalaman pribadi, kebudayaan, orang lain yang dianggap penting, media massa, institusi atau lembaga pendidikan dan lembaga agama, serta faktor emosi dalam diri individu.

2. Petani

Menurut Hernanto (1993) petani adalah setiap orang yang melakukan usaha untuk memenuhi sebagian atau seluruh kebutuhan hidupnya di bidang pertanian dalam arti luas yang meliputi usaha tani pertanian, peternakan, perikanan dan pemungutan hasil hutan.

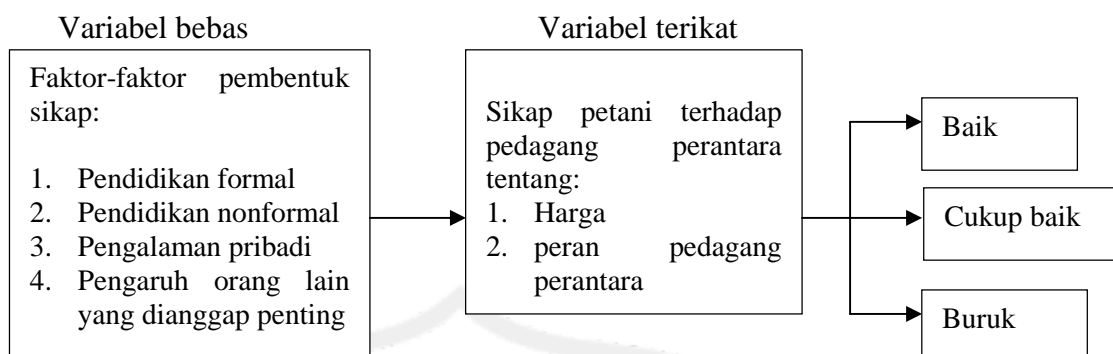
3. Melon

Menurut Sutarya (1995) melon merupakan salah satu jenis tanaman buah-buahan yang tumbuhnya merambat. Batang tanaman melon panjang bersegi lima, bercabang-cabang dan berbulu halus. Bentuk daun tanaman melon menyerupai daun mentimun, bersudut lima, diameter daun kira-kira 8 – 15 cm. Bunga jantan dan bunga betina letaknya berpisah, tetapi masih dalam satu pohon, warna kuning dan bentuknya seperti lonceng.

4. Pedagang perantara

Pedagang perantara atau tengkulak baik besar maupun kecil memegang peranan penting dalam pemasaran hasil-hasil pertanian. Daerah produksi pertanian yang pada umumnya menyebar dan petani secara perorangan biasanya menjual hasil produksinya dalam jumlah yang kecil sehingga pedagang perantara yang mengumpulkan, menyortir dan mengangkut untuk dijual kepada konsumen (Mubyarto,1989).

B. Kerangka Berpikir



C. Hipotesis

Diduga faktor pembentuk sikap memiliki hubungan yang nyata dengan sikap petani melon terhadap pedagang perantara di Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo

III. METODE PENELITIAN

A. Metode Dasar Penelitian, Penentuan Lokasi, Populasi dan Sampel

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan teknik survei. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* yaitu menetapkan lokasi penelitian berdasarkan ciri atau alasan yang telah dipandang mempunyai hubungan dengan permasalahan yang diteliti (Singarimbun dan Effendi, 1995). Lokasi yang dipilih adalah kecamatan Polokarto, dengan pertimbangan bahwa daerah ini memiliki produktivitas melon tertinggi menurut kecamatan di Kabupaten Sukoharjo pada tahun 2005. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara sensus yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sugiyono, 1993). Dalam hal ini jumlah unit populasi yang diambil adalah 32 petani melon di Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo.

B. Jenis dan Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder yang bersifat kuantitatif (berupa angka) dan kualitatif (berupa keterangan/penjelasan). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, pencatatan.

C. Metode Analisis Data

Untuk menguji sikap petani melon terhadap pedagang perantara digunakan rumus lebar interval, sedangkan untuk mengetahui hubungan antara faktor pembentuk sikap dengan sikap petani melon terhadap pedagang perantara digunakan uji korelasi Rank Spearman(r_s) dan uji t taraf kepercayaan 95% .

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Faktor-faktor Pembentuk Sikap

1. Pendidikan Formal

Tabel 1. Distribusi responden berdasarkan tingkat pendidikan formal

| No | Tingkat Pendidikan | Jumlah Orang | Persentase (%) |
|--------|--------------------|--------------|----------------|
| 1. | > SLTA | 4 | 12,50 |
| 2. | SLTP-SLTA | 20 | 62,50 |
| 3. | SD | 8 | 25,00 |
| Jumlah | | 32 | 100,00 |

Sumber : Analisis data primer tahun 2007.

Berdasarkan tabel 1 bahwa sebagian besar (62,5%) responden mempunyai tingkat pendidikan SLTP-SLTA, untuk tingkat pendidikan SD sebanyak 8 orang (25,00%) dan untuk tingkat pendidikan diatas SLTA sebanyak 4 orang (12,5%). Hal ini membuktikan bahwa petani telah memiliki kesadaran untuk melaksanakan pendidikan formal, dimana pendidikan formal tersebut telah memberikan kesempatan responden untuk mampu belajar menulis dan membaca, selain itu pendidikan formal yang menghasilkan pengetahuan dan dapat berpengaruh terhadap sikap dan ketrampilan petani dalam berusahatani.

2. Pendidikan Non Formal

Tabel 2. Distribusi responden berdasarkan tingkat pendidikan non formal

| Variabel | Kriteria | Skor | Jumlah | Persentase(%) |
|-----------------------|----------|-----------|--------|---------------|
| Pendidikan non formal | Tinggi | 4,68-6,00 | - | - |
| | Sedang | 3,34-4,67 | 9 | 28,12 |
| | Rendah | 2,00-3,33 | 23 | 71,88 |

Sumber : Analisis data primer tahun 2007.

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dalam mengikuti kegiatan pendidikan non formal sebanyak 23 orang (71,88%) dalam kategori rendah, sementara 9 responden (28,12%) dalam kategori sedang. Hal ini dikarenakan pada waktu penyuluhan mereka tidak datang karena sibuk atau sakit. apabila mereka mempunyai kesulitan maka mereka akan menemui PPL secara langsung.

3. Pengalaman Pribadi

Tabel 3. Distribusi responden berdasarkan pengalaman pribadi

| Variabel | Kriteria | Skor | Jumlah | Persentase(%) |
|--------------------|----------|-----------|--------|---------------|
| Pengalaman pribadi | Tinggi | 4,68-6,00 | 15 | 46,87 |
| | Sedang | 3,34-4,67 | 11 | 34,38 |
| | Rendah | 2,00-3,33 | 6 | 18,75 |

Sumber : Analisis data primer tahun 2007.

Berdasarkan tabel 3 dapat diketahui bahwa sebagian besar petani mempunyai pengalaman membudidayakan melon selama >10 tahun sebanyak 15 responden (46,87%) dalam kategori tinggi, sementara 11 responden (34,38%) menunjukkan kategori sedang, dan yang menunjukkan kategori rendah sebanyak 6 responden (18,75%). Hal ini dapat diartikan bahwa petani di Kecamatan Polokarto memang memiliki keinginan yang tinggi untuk membudidayakan melon, hal ini dapat ditunjukkan dari lamanya berusaha tani yakni lebih dari 10 tahun. Semakin lama petani yang membudidayakan melon maka mereka akan lebih mengetahui seluk beluk pemasaran melon dan tentunya akan lebih selektif dalam mengambil keputusan untuk menjual ke pedagang mana yang dapat dipercaya dan memberikan harga yang tinggi.

4. Pengaruh Orang Lain Yang Dianggap Penting

Tabel 4. Distribusi responden berdasarkan pengaruh orang lain

| No | Jumlah orang lain | Kriteria | Jumlah | Persentase(%) |
|----|-------------------|----------|--------|---------------|
| 1. | >4 | Tinggi | 5 | 15,63 |
| 2. | 2-3 | Sedang | 27 | 84,37 |
| 3. | 1 | Rendah | - | - |

Sumber : Analisis data primer tahun 2007

Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui bahwa jumlah orang lain yang dapat mempengaruhi pendapat, pikiran, dan tingkah laku petani terhadap pedagang perantara yaitu 2-3 pihak dalam kategori sedang sebanyak 27 responden (84,37%). Sesuai dengan hasil wawancara, rata-rata yang paling banyak memberikan informasi pada responden adalah PPL dan petani lain. Hal ini dikarenakan pihak-pihak tersebut lebih mudah dijumpai petani. Petani lain memiliki kesamaan dalam hal berusaha tani melon dan bisa saling tukar menukar pengalaman dalam menjual hasil melonnya..

B. Sikap Petani Terhadap Pedagang Perantara

Tabel 5 Hasil analisis sikap petani melon terhadap pedagang perantara

| No | Sikap petani terhadap pedagang perantara | Kategori | Skor | Jumlah | Persentase (%) |
|----|--|-----------|-------------|--------|----------------|
| 1. | Harga | Baik | 4,68 - 6,00 | 27 | 84,38 |
| | | Cukupbaik | 3,34 - 4,67 | - | - |
| | | Buruk | 2,00 - 3,33 | 5 | 15,62 |
| 2. | Peran | Baik | 4,68 - 6,00 | 28 | 87,50 |
| | | Cukupbaik | 3,34 - 4,67 | 3 | 9,37 |
| | | Buruk | 2,00 - 3,33 | 1 | 3,13 |

Sumber : Analisis data primer tahun 2007

a. Sikap petani terhadap harga

Sikap petani terhadap harga dari pedagang perantara berkaitan dengan penilaian petani melon terhadap harga dari pedagang perantara. Sikap petani terhadap harga meliputi sikap petani melon terhadap harga

tawar dan nilai ekonomis. Data responden tentang sikap mereka terhadap harga pedagang perantara dapat dilihat pada table 5.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa petani melon mempunyai sikap yang baik terhadap harga yang diberikan pedagang perantara. Hal ini dapat dilihat dari segi harga yang diterima petani, petani memandang bahwa harga yang rendah terjadi karena faktor pasar. Rata-rata harga yang rendah yang terjadi saat ini dikarenakan faktor pasar, Petani merasa bahwa harga tersebut memang pantas untuk hasil panennya tentunya sudah diperhitungkan dari semua biaya produksi yang telah dikeluarkan, dan dilihat juga dari melon yang telah dihasilkan petani. Kualitas melon akan mempengaruhi harga yang akan ditawarkan oleh pedagang.

b. Sikap petani terhadap peran

Sikap petani terhadap peran pedagang perantara berkaitan dengan penilaian petani melon terhadap peran pedagang dalam pemasaran melon. Sikap petani terhadap peran meliputi sikap petani melon terhadap kemanfaatan pedagang perantara dan jaminan usahatani. Data responden tentang sikap mereka terhadap peran pedagang perantara dapat dilihat pada tabel 5

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa petani melon mempunyai sikap yang baik terhadap peran pedagang perantara dalam pemasaran melon. Dilihat dari segi kemanfaatan pedagang perantara, pedagang banyak membantu petani dalam memasarkan hasil panennya. Dilihat dari segi kemanfaatan pedagang perantara banyak membantu petani dalam memasarkan hasil panennya. Petani menganggap bahwa pedagang perantara lebih mampu memasarkan melon dari pada mereka sendiri. Pedagang perantara mempunyai pengalaman dan relasi yang banyak, sehingga lebih mudah dalam memasarkan melon.

C. Analisis hubungan antara faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani terhadap pedagang perantara

1. Hubungan antara faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani terhadap harga

Tabel 6. Uji Hipotesis antara faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani terhadap harga (Y1)

| No | Faktor-faktor pembentuk sikap | Sikap petani terhadap harga (Y1) | Sikap petani terhadap harga (Y1) | | |
|----|--|----------------------------------|----------------------------------|----------|---------|
| | | | RS | T hitung | T table |
| 1. | Pendidikan Formal (X1) | 0,216 | 1,212 | 2,031 | NS |
| 2. | Pendidikan NonFormal (X2) | 0,202 | 1,129 | 2,031 | NS |
| 3. | Pengalaman pribadi (X3) | 0,377* | 2,19 | 2,031 | S |
| 4. | Pengaruh orang lain yang dianggap penting (X4) | 0,365* | 2,148 | 2,031 | S |

Sumber : Analisis data primer tahun 2007

Dari tabel 6 di atas dapat diketahui bahwa nilai rs sebesar 0,216 dan t hitung sebesar $1,212 < t \text{ tabel } (2,031)$. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pendidikan formal dengan harga yang diberikan pedagang perantara. Hubungan yang tidak signifikan ini menunjukkan bahwa tinggi rendahnya pendidikan formal yang dimiliki petani tidak mempengaruhi sikap petani terhadap harga yang diberikan pedagang perantara. Petani tetap dapat memberikan penilaian terhadap harga dari pedagang tanpa harus melihat apakah petani tersebut mempunyai tamatan pendidikan yang tinggi ataupun mempunyai tamatan pendidikan yang rendah. Pedagang tetap memberikan tawaran harga kepada petani tanpa melihat jenjang pendidikan formal yang telah ditamatkan oleh petani. Jika kedua belah pihak telah terjadi kesepakatan, maka pedagang akan membeli hasil panen melon tersebut.

Dari tabel 6 di atas dapat diketahui bahwa nilai rs sebesar 0,202 dan t hitung sebesar $1,129 < t \text{ tabel } (2,031)$. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pendidikan non formal dengan sikap petani terhadap harga dari pedagang perantara. Petani tetap dapat memberikan penilaian terhadap harga dari pedagang tanpa harus melihat apakah petani tersebut pernah mengikuti ataupun tidak pernah mengikuti pendidikan non formal. Karena petani jarang mengikuti kegiatan penyuluhan yang diadakan PPL dengan berbagai alasan yang diutarakan oleh petani, sehingga pengetahuan yang diterima petani sangat

kurang. Petani lebih suka mencari informasi dari petani lain yang mudah dijumpai dilahan pertanian maupun dirumah-rumah mereka, tanpa harus meninggalkan pekerjaan yang mereka anggap lebih penting dibanding harus mengikuti kegiatan penyuluhan.

Dari tabel 6 diatas dapat diketahui bahwa nilai rs sebesar 0,377 serta nilai t hitung sebesar 2,19 > t tabel (2,031). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara pengalaman pribadi dengan sikap petani terhadap harga dari pedagang perantara. Hal ini berarti bahwa tinggi rendahnya pengalaman pribadi mempengaruhi sikap petani terhadap harga dari pedagang perantara. Semakin tinggi pengalaman petani maka semakin baik sikap petani terhadap harga dari pedagang perantara. Semakin tinggi pengalaman petani dalam berusahatani melon, maka petani memperoleh informasi mengenai perkembangan harga dari waktu ke waktu.

Dari tabel 6 diatas dapat diketahui bahwa nilai rs sebesar 0,365 dan t hitung sebesar 2,148 > t tabel (2,031). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara pengaruh orang lain dengan sikap petani terhadap harga dari pedagang perantara. Hal ini berarti bahwa, besarnya pengaruh orang lain yang dianggap penting mempengaruhi sikap petani terhadap harga dari pedagang perantara. Semakin banyak orang yang memberikan masukan tentang harga dari berbagai harga yang diterima petani lainnya, maka semakin baik sikap petani terhadap harga dari pedagang perantara.

2. Hubungan antara faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani terhadap peran

Tabel 7. Uji Hipotesis antara faktor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani terhadap peran (Y2)

| No | Faktor-faktor pembentuk sikap | Sikap petani terhadap peran (Y2) | | |
|----|-------------------------------|----------------------------------|----------|---------|
| | | RS | T hitung | T table |

| | | | | | |
|----|--|--------|-------|-------|----|
| 1. | Pendidikan Formal (X1) | 0,081 | 0,445 | 2,031 | NS |
| 2. | Pendidikan Non Formal (X2) | 0,124 | 0,685 | 2,031 | NS |
| 3. | Pengalaman Pribadi (X3) | 0,351* | 2,054 | 2,031 | S |
| 4. | Pengaruh orang lain yang dianggap penting (X4) | 0,178 | 0,991 | 2,031 | NS |

Sumber : Analisis data primer tahun 2007

Dari tabel 7 diatas dapat diketahui bahwa nilai rs sebesar 0,081 serta nilai t hitung sebesar $0,445 < t$ tabel (2,031). Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pendidikan formal dengan peran pedagang perantara. Hubungan yang tidak signifikan ini menunjukkan bahwa tinggi rendahnya pendidikan formal yang dimiliki petani tidak mempengaruhi sikap petani terhadap peran pedagang perantara. Petani pada umumnya tidak mudah percaya kepada orang lain artinya setiap kali berhadapan dengan orang yang baru dikenalnya yang selalu dicurigai sebagai penipu. Perilaku seperti ini disebabkan mereka pernah mengalami kepahitan hidup seperti ditipu orang, hal ini akan ditanamkan kepada anak cucunya.

Dari tabel 7 diatas dapat diketahui bahwa nilai rs sebesar 0,124 serta nilai t hitung sebesar $0,685 < t$ tabel (2,031). Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pendidikan non formal dengan sikap petani terhadap peran pedagang perantara. Hal ini berarti bahwa pendidikan nonformal yang dimiliki petani tidak mempengaruhi sikap petani terhadap peran pedagang perantara. Meskipun dengan mengikuti kegiatan penyuluhan, pengetahuan dan ketrampilan petani dapat bertambah, tetapi dengan melihat keadaan dilapang mayoritas petani jarang mengikuti kegiatan penyuluhan. Hal ini menjadi salah satu faktor yang menghambat kemajuan petani.

Dari tabel 7 diatas dapat diketahui bahwa nilai rs sebesar 0,351 serta nilai t hitung sebesar $2,054 > t$ tabel (2,031). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara pengalaman pribadi dengan peran pedagang perantara. Hubungan yang signifikan ini menunjukkan bahwa tinggi rendahnya pengalaman yang dimiliki petani

mempengaruhi sikap petani terhadap peran pedagang perantara. Semakin tinggi pengalaman petani maka semakin baik sikap petani terhadap peran pedagang perantara. Pedagang perantara membantu petani dalam memasarkan buah melon. dengan adanya pedagang perantara, memudahkan petani dalam menjual hasil panennya dan petani dapat langsung memperoleh uang. Uang tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan petani.

Dari tabel 7 diatas dapat diketahui bahwa nilai rs sebesar 0,178 serta nilai t hitung sebesar $0,991 < t \text{ tabel } (2,031)$. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pengaruh orang lain dengan peran pedagang perantara. Hubungan yang tidak signifikan ini menunjukkan bahwa tinggi rendahnya pengaruh orang lain tidak mempengaruhi sikap petani terhadap peran pedagang perantara. Hal ini menunjukkan bahwa responden dalam memberikan sikapnya tidak selalu dibentuk oleh pengaruh orang lain yang dianggap penting tetapi lebih dipengaruhi oleh pengalaman petani itu sendiri dalam berhubungan dengan pedagang perantara.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Faktor-faktor yang membentuk sikap petani terhadap pedagang perantara :
 - a. Pendidikan formal mayoritas responden yaitu 20 responden (62,50%) mempunyai tingkat pendidikan SLTP-SLTA
 - b. Pendidikan non formal mayoritas responden yaitu 23 responden (71,88%) termasuk dalam kategori rendah
 - c. Pengalaman pribadi mayoritas responden yaitu 15 responden (46,87%) termasuk dalam kategori tinggi.
 - d. Pengaruh orang lain yang dianggap penting mayoritas responden yaitu 27 responden (84,37%) termasuk dalam kategori sedang
2. Sikap petani terhadap pedagang perantara:

- a. Sikap petani terhadap harga, mayoritas responden yaitu 27 responden (84,38%) termasuk dalam kategori baik
 - b. Sikap petani terhadap peran, mayoritas responden yaitu 28 responden (87,50 %) termasuk dalam kategori baik
3. Hubungan antara factor-faktor pembentuk sikap dengan sikap petani terhadap pedagang perantara :
- a. Pendidikan formal mempunyai hubungan yang tidak signifikan dengan sikap petani terhadap harga dan pendidikan formal mempunyai hubungan yang tidak signifikan dengan sikap petani terhadap peran pedagang perantara
 - b. Pendidikan non formal mempunyai hubungan yang tidak signifikan dengan sikap petani terhadap harga dan pendidikan non formal mempunyai hubungan yang tidak signifikan dengan sikap petani terhadap peran pedagang perantara
 - c. Pengalaman pribadi mempunyai hubungan yang signifikan dengan sikap petani terhadap harga dan pengalaman pribadi mempunyai hubungan yang signifikan dengan sikap petani terhadap peran pedagang perantara.
 - d. Pengaruh orang lain yang dianggap penting mempunyai hubungan yang signifikan dengan sikap petani terhadap harga dan mempunyai hubungan yang tidak signifikan dengan sikap petani terhadap peran pedagang perantara.

B. Saran

1. Sebaiknya hubungan kerjasama antara petani melon dengan pedagang tetap dipertahankan dengan baik agar kedua belah pihak mendapatkan keuntungan
2. Perlu peningkatan usaha dari PPL agar petani mau mengikuti kegiatan penyuluhan sehingga mampu meningkatkan usahatani melon.
3. Petani diharapkan lebih aktif berusaha mencari informasi tentang harga melon dipasaran agar petani tidak dirugikan oleh pedagang.

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, S. 1995. *Sikap Manusia dan Pengukurannya*. Pusaka Pelajar. Yogyakarta.
- Hernanto. 1993. *Petani Kecil dan Tantangan Pembangunan*. Ganesha. Yogyakarta
- Mubyarto. 1987. *Politik Pertanian Dan Pembangunan Pedesaan*. Sinar Harapan. Jakarta.
- Singarimbun, M dan Effendi, S. 1995. *Metode Penelitian Survei*. LP3ES. Jakarta
- Sutarya, R. 1995. *Pedoman Bertanam Sayuran Dataran Rendah*. UGM Press. Yogyakarta.
- Tjahjadi, N. 1987. *Bertanam Melon*. Kanisius. Yogyakarta.

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

SIKAP PETANI MELON TERHADAP PEDAGANG PERANTARA DI KECAMATAN POLOKARTO KABUPATEN SUKOHARJO

A. Identitas Responden

1. No. sampel :
2. Nama :
3. Jenis kelamin :
4. Umur :
5. Pekerjaan :
6. Desa :

B. Variabel Pembentuk Sikap

- **Pendidikan formal**

Apakah pendidikan terakhir di bangku sekolah yang pernah Saudara tempuh /diikuti ?

- a. Tidak lulus SD/tidak sekolah
- b. Lulus SD
- c. Lulus SLTP
- d. Lulus SLTA
- e. Lulus Diploma
- f. Lulus Sarjana

- **Pendidikan non formal**

- Penyuluhan pertanian

1. Pernahkah Saudara mengikuti penyuluhan tentang pertanian? Bila pernah, berapa kali Saudara mengikuti penyuluhan tersebut dalam satu musim tanam?

.....

2. Apa saja penyuluhan pertanian yang pernah diikuti?

.....

3. Adakah penyuluhan mengenai hortikultura?Jelaskan!

.....

.....

- Kursus/ Pelatihan

1. Pernahkah Saudara mengikuti kursus / pelatihan tentang pertanian? Bila pernah, berapa kali Saudara mengikut kursus/ pelatihan tersebut dalam satu musim tanam?

.....

2. Apa saja kursus/ pelatihan yang pernah diikuti?

.....

.....

3. Adakah pelatihan mengenai hortikultura?Jelaskan!

.....

.....

.....

- **Pengalaman pribadi**

1. Berapa lama Saudara menanam melon ?

- a. ≤ 5 tahun
- b. 6 – 10 tahun
- c. > 10 tahun

2. Bagaimana suka duka Saudara dalam menanam melon?

.....

.....

.....

3. Saudara selalu menjual melon ke pedagang perantara.

- a. setuju
 - b. kurang setuju
 - c. tidak setuju
4. Sudah berapa lama Saudara menjual hasil panen ke pedagang perantara?
 - a. ≤ 5 tahun
 - b. 6 – 10 tahun
 - c. > 10 tahun
 5. Apakah Saudara mempunyai pengalaman yang baik maupun pengalaman yang buruk terhadap pedagang perantara?Jelaskan!

.....

.....

.....

.....

• **Pengaruh orang lain yang dianggap penting**

1. Siapa saja yang memberikan informasi/nasehat tentang pemasaran melon kepada Saudara?(lingkarkanlah jawaban bisa lebih dari satu)
 - a. PPL
 - b. Kontak tani
 - c. Tokoh masyarakat
 - d. Perangkat desa
 - e. Petani lain/teman
2. Apakah informasi/nasehat tersebut sangat bermanfaat bagi Saudara?
 - a. Ya
 - b. Tidak

Kalau ya beri penjelasan :

.....

.....

.....

3. Cara penyampaian informasi/nasehat tersebut bagaimana?

.....

.....

.....

C. Sikap Petani Melon Terhadap Pedagang Perantara

1. Harga tawar yang rendah diberikan pedagang disebabkan oleh:
 - a. Harga rendah karena faktor pasar

- b. Harga rendah karena biaya transportasi
 - c. Harga rendah karena permainan pedagang
2. Apa yang dimaksud dengan pedagang perantara?
.....
.....
3. Kepada siapa Saudara menjual melon?
- a. Pedagang pengumpul / tengkulak / penebas
 - b. Pedagang besar
 - c. Pedagang pengecer
 - d. Konsumen

Alasan :
.....

4. Dalam kegiatan transaksi jual beli, apakah terjadi tawar menawar harga antara Saudara dengan pedagang?
Jawab :

5. Dengan harga yang telah disepakati, Saudara merasa untung atau rugi?
Jelaskan!
Jawab :
.....
.....

Petunjuk : Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan memberi tanda cek (V)
pada kolom yang tersedia menurut jawaban Saudara

| No | Pernyataan | S | R | TS |
|----|---|---|---|----|
| 1a | Harga melon saat ini rendah | | | |
| b | Petani dapat melakukan penawaran harga dari pedagang | | | |
| c | Harga panen terakhir menjadi acuan harga panen saat ini | | | |
| d | Petani boleh menjual melonnya ke pedagang lain secara bebas | | | |
| e | Pedagang perantara adalah orang yang dapat membantu petani memasarkan hasil melonnya | | | |
| f | Petani dapat menjual melon tanpa melalui pedagang perantara | | | |
| 2a | Pedagang perantara menjamin melon akan laku di pasaran | | | |
| b | Pedagang perantara berperan dalam menjaga mutu produk dari petani | | | |
| c | Pedagang perantara memberikan jaminan usaha tani | | | |
| d | Petani tidak memperoleh manfaat dari pedagang perantara | | | |
| e | Petani sangat tergantung kepada pedagang perantara dalam menjual melon | | | |
| f | Petani memanfaatkan informasi dari pedagang perantara untuk menanam melon musim berikutnya | | | |
| g | Jaminan usaha tani yang diberikan pedagang perantara berupa kepastian bahwa produknya akan dibeli saat panen tiba | | | |
| h | Petani merasa lebih mudah memasarkan melon dengan adanya | | | |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| | pedagang perantara | | | |
| i | Petani yakin pedagang perantara dapat membeli berapapun besarnya produksi petani | | | |

S : Setuju

R : Ragu – ragu

TS : Tidak setuju

Lampiran

Tabulasi variable

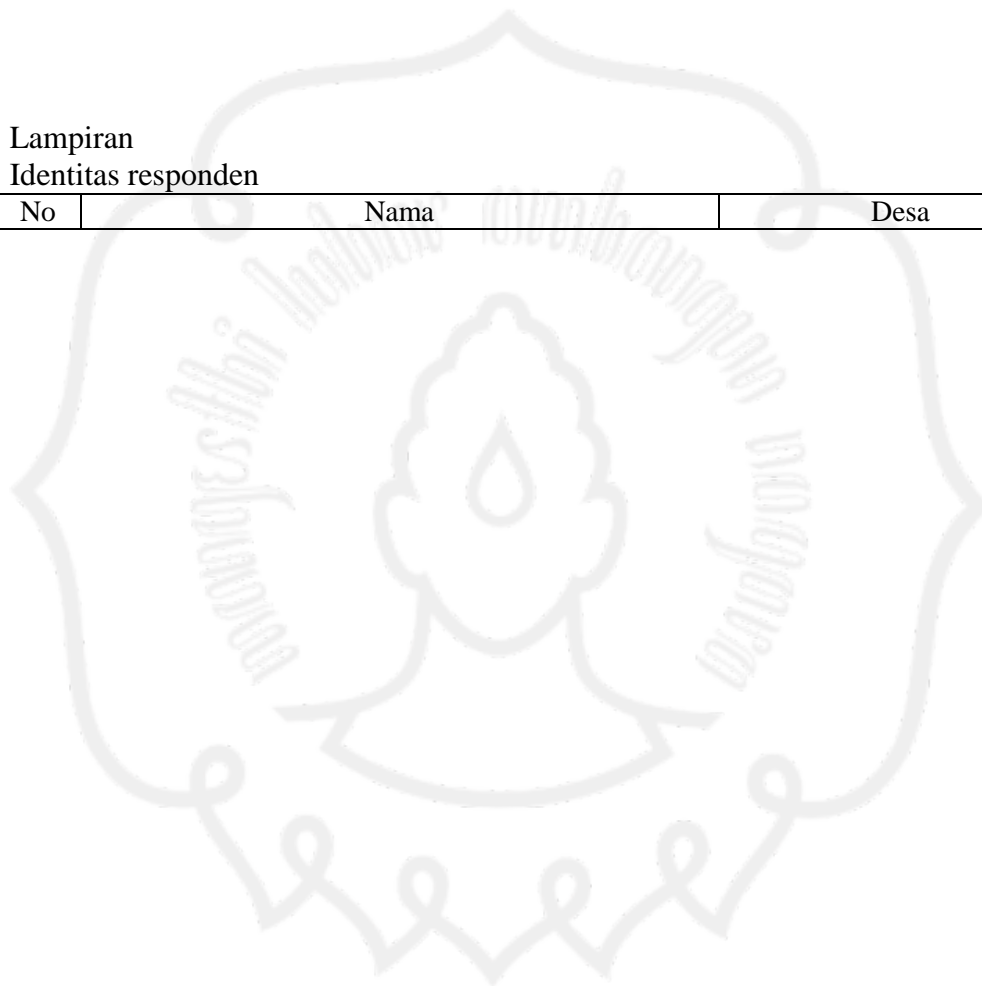
| No | X1 | X2.1 | X2.2 | X3.1 | X3.2 | X4 | Y1.1 | Y1.2 | Y2.1 | Y2.2 |
|----|----|------|------|------|------|----|------|------|------|------|
| 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 4 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 6 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 7 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| 8 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 9 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 10 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 11 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 12 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 13 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 14 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 15 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 16 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 17 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 18 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 19 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 20 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 21 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 22 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 23 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 24 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 25 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 26 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| 27 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 28 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 29 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 30 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 31 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 32 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |

Keterangan :

- X1 : Pendidikan Formal
- X2 : Pendidikan Non Formal
- X3 : Pengalaman Pribadi
- X4 : Pengaruh Orang Lain
- Y1 : Sikap Petani Terhadap Harga
- Y2 : Sikap Petani Terhadap Peran

Lampiran
Identitas responden

| No | Nama | Desa |
|----|------|------|
|----|------|------|



| | | |
|----|-----------------|----------|
| 1 | Mukti | Jatisobo |
| 2 | Sarwono | Jatisobo |
| 3 | Kasno | Jatisobo |
| 4 | Sutanto | Jatisobo |
| 5 | Yadi | Mranggen |
| 6 | Hadi supatno | Mranggen |
| 7 | Mulyanto | Mranggen |
| 8 | Hartanto | Mranggen |
| 9 | Sukiman | Mranggen |
| 10 | Nuryadi | Rejosari |
| 11 | Parto | Rejosari |
| 12 | Mitro | Rejosari |
| 13 | Kusnadi | Rejosari |
| 14 | Kasimo | Rejosari |
| 15 | Warso | Rejosari |
| 16 | Sukiyo | Rejosari |
| 17 | Yitno | Rejosari |
| 18 | Sumidi | Rejosari |
| 19 | Mulyono | Rejosari |
| 20 | Tukimin | Tepisari |
| 21 | Suparno | Tepisari |
| 22 | Suharto | Tepisari |
| 23 | Panut | Tepisari |
| 24 | Suharno | Tepisari |
| 25 | Suharno Suharto | Kemasan |
| 26 | Widodo | Kemasan |
| 27 | Sutar | Godog |
| 28 | Suhar | Godog |
| 29 | Sutrisno | Godog |
| 30 | Sardi | Bakalan |
| 31 | Suseno | Bakalan |
| 32 | Sumardi | Bakalan |

