

ANALISIS SISTEM PENJUALAN HASIL PANEN SAYURAN DI DESA SEKIP KECAMATAN LUBUK PAKAM KABUPATEN DELI SERDANG

Fajar Kunia¹, Leni Handayani²

Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah¹
Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah²

fajarkunia@umnaw.ac.id

Abstrak

Pengembangan usahatani sayuran mempunyai pencapaian tujuan yaitu peningkatan produktivitas tanaman dan peningkatan produktivitas kerja petani serta peningkatan industri rumah tangga. Dimana pengembangan usahatani ini dipengaruhi oleh pemberdayaan masyarakat petani, pengembangan kemitraan petani, permodalan petani, rencana bisnis petani dan sistem informasi manajemen. Sehingga terwujud pengembangan sayuran di Kecamatan Lubuk Pakam. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui sistem penjualan hasil panen sayuran yang dilakukan petani. Untuk mengetahui fluktuasi penjualan pada setiap jenis sayuran yang diusahakan. Untuk mengetahui peluang untuk meningkatkan penjualan berbagai jenis sayuran oleh petani di Desa Sekip Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang. Penelitian yang dilakukan ini berjenis penelitian kuantitatif dengan bentuk analisis dan subjek yang dijadikan sumber dalam penelitian ini adalah petani tanaman sayuran. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Metode analisis data dijelaskan secara deskriptif yaitu dengan menjelaskan sistem penjualan hasil panen sayur yaitu pasar tujuan serta sistem pembelian pembayaran oleh pembeli. Menjelaskan fluktuasi penjualan baik penjual maksimum, penjualan minimum, maupun penjualan rata-rata dan waktu penjualan pada setiap jenis sayuran. Menjelaskan peluang karakteristik sayuran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani menjual hasil panen sayuran kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul menjual sayur tersebut kepada pengecer yang ada di pasar Deli Mas, Pasar Bakaran Batu, Pasar Lama dan Baru, Pasar Sentral dan Pasar Sentral. Dari data responden menyatakan bahwa tidak pernah terjadi perubahan penjualan (jumlah penjualan) hasil panen sayuran. Selalu tetap karena hasil panen sangat tergantung pada luas lahan yang diusahakan petani. Artinya tidak ada sisa/tidak laku. Mayoritas petani menjual hasil penennya pagi dan sore hari dan sayuran yang rutin diminta adalah kangkung dan bayam

Kata Kunci : Sistem Penjualan, Hasil Panen, Sayuran

Abstract

The development of vegetable farming has the goal of increasing crop productivity and increasing farmer's work productivity as well as increasing home industries. Where farming development is influenced by community empowerment of farmers, farmer partnership development, farmer capital, farmer business plans and management information systems. So that the development of vegetables in Lubuk Pakam District is realized. This research was conducted to determine the system of selling vegetable crops by farmers. To find out the fluctuations in sales for each type of vegetable cultivated. To find out opportunities to increase sales of various types of vegetables by farmers in Sekip Village, Lubuk Pakam District, Deli Serdang Regency. This research is a quantitative research in the form of analysis and the subjects used as sources in this research are vegetable farmers. The data used are primary and secondary data. The method of data analysis is described descriptively, namely by explaining the sales system for vegetable crops, namely the destination market and the purchase payment system by the buyer. Explaining sales fluctuations, both maximum sales, minimum sales, as well as average sales and sales times for each type of vegetable. Explain the probability of the characteristics of vegetables. The results showed that the farmers sold their harvested vegetables to collectors and then the collectors sold the vegetables to retailers in the Deli Mas market, Bakaran Batu Market, Old and New Markets, Central Market and Central Market. From the respondent's data, it is stated that there has never been a change in sales

(amount of sales) of vegetable crops. Always fixed because the harvest is very dependent on the area of land cultivated by farmers. This means that there is no residual / not sold. The majority of farmers sell their harvest in the morning and evening and the vegetables that are routinely asked for are kale and spinach

Keywords: Sales System, Harvest, Vegetables

PENDAHULUAN

Indonesia selama ini dikenal sebagai negara agraris yang memiliki sumber daya alam yang melimpah, sehingga sangat potensial untuk pengembangan usaha agribisnis di era globalisasi saat ini. Usaha ini diharapkan mampu memberi kontribusi besar terhadap sektor pertanian dalam meningkatkan perekonomian. Pembangunan sektor pertanian sebagai sektor pangan utama di Indonesia sangat penting dalam pembangunan Indonesia. Hal ini karena lebih dari 55 persen penduduk Indonesia bekerja dan melakukan kegiatannya di sektor pertanian dan tinggal di pedesaan (Krisnandhi dalam Siddik dkk, 2017).

Peningkatan produksi pertanian khususnya tanaman hortikultura merupakan salah satu upaya pemerintah dalam membangun pertanian menuju pertanian yang tangguh, hal ini dikarenakan sektor pertanian memegang peranan yang sangat penting sebagai sumber utama kehidupan dan pendapatan masyarakat petani. Sistem pertanian yang tangguh dalam pembangunan sub sektor tanaman hortikultura, diarahkan untuk memenuhi kebutuhan sayur yang didukung oleh kemampuan memproduksinya. Pemerintah, khususnya Departemen Pertanian telah memberikan perhatian besar dalam pengembangan komoditas hortikultura. Hal ini dilandasi oleh

prospek permintaannya yang terus meningkat dan potensi produksi yang masih bisa ditingkatkan. Dalam upaya peningkatan produksi, mutu dan daya saing produk hortikultura perlu disikapi dengan pengembangan hortikultura secara terpadu dan merupakan kesatuan yang tidak bisa dipisahkan (Ridwan dkk, 2014).

Sayur-sayuran merupakan komoditas hortikultura yang memiliki nilai tambah bagi pembangunan nasional karena dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Kegiatan usahatani hortikultura khususnya komoditas sayuran yang saat ini mulai banyak dikembangkan, selain memiliki peranan yang sangat besar dalam rangka pemenuhan gizi masyarakat, komoditas ini juga sangat potensial dan prospektif untuk dijalankan karena metode pembudidayaannya sangat mudah dan sederhana (Tarigan, 2009).

Dengan adanya pengembangan hortikultura dapat dikatakan bahwa tanaman sayur-sayuran memiliki prospek yang cerah sebab permintaan akan produk pertanian ini cukup tinggi. Hal ini dikarenakan sayuran sudah menjadi bagian dari menu sehari-hari masyarakat Indonesia sehingga tidak mengherankan jika produk pertanian ini selalu tersedia di pasaran. Dalam berbagai kegiatan usaha di bidang pertanian sering terjadi situasi ekstrim, yaitu kejadian yang

mengandung risiko (risk events) dan kejadian yang tidak pasti (uncertainty events). Risiko produksi pertanian lebih besar dibandingkan risiko non-pertanian, karena pertanian sangat dipengaruhi oleh alam seperti cuaca, hama penyakit, suhu, kekeringan, dan banjir. Selain alam, risiko juga dapat ditimbulkan oleh kegiatan pemasaran. Risiko harga disebabkan karena harga pasar tidak dapat dikuasai petani. Fluktuasi harga lebih sering terjadi pada hasil-hasil pertanian. Besar kecilnya risiko yang dihadapi oleh petani akan berdampak pada tingkat produksi dan pendapatan yang diperoleh petani. Adanya risiko tersebut berdampak pada tingkat pendapatan petani. Semakin tinggi risiko yang dihadapi oleh petani, maka peluang mengalami kerugian semakin tinggi. Perilaku petani terhadap risiko dipengaruhi oleh tingkat pendapatan dan variabel-variabel sosial ekonomi (Siahaan, 2016).

Penjelasan singkat tentang usaha komoditi sayuran tersebut dapat menggambarkan bahwa dalam usahatani sayuran memiliki kendala yang lebih besar dibandingkan dengan usahatani komoditi yang lainnya. Kendala yang dimaksud adalah tingginya tingkat risiko yang dihadapi, baik yang terkait dengan risiko produksi maupun pemasarannya (Fadli, 2013).

Hasil penelitian Sianturi (2011) menunjukkan bahwa 1). Jumlah petani di daerah penelitian mengalami penurunan selama 3 tahun terakhir (2008- 2010),

Penelitian ini dilakukan pada Petani Sayuran di Desa Sekip Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang Provinsi Sumatera Utara. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive (sengaja). Adapun

2). Terdapat 4 pola kombinasi tanam yaitu sawi-bayam-kangkung, sawi-bayam, sawi- kangkung. Namun nilai R/C tertinggi pada usahatani monokultur sawi, 4). Ada hubungan antara luas lahan dengan pola kombinasi komoditi yakni semakin luas lahan maka semakin banyak jenis komoditi yang ditanam dan ada hubungan antara luas lahan dengan pendapatan yakni semakin luas lahan maka semakin besar pendapatan yang diperoleh

Hasil penelitian Fadli (2013) menunjukkan bahwa 1). Faktor distribusi fisik yang terdiri dari pengelolaan pesanan, persediaan, pergudangan dan transportasi mempengaruhi penjualan, 2). Faktor utama yang diidentifikasi dapat mempengaruhi kenaikan penjualan sayuran yaitu biaya pengelolaan pesaran, persediaan, pegudangan dan transportasi, 3). Efektivitas CV Argotama Gemilang dalam pendistribusian buah dan sayuran dilihat dari segi biaya, ketepatan waktu dan ketepatan kualitas berjalan cukup efektif.

Penelitian bertujuan mengetahui sistem penjualan hasil panen sayuran yang dilakukan petani. Untuk mengetahui fluktuasi penjualan pada setiap jenis sayuran yang diusahakan. Untuk mengetahui peluang untuk meningkatkan penjualan berbagai jenis sayuran oleh petani di Desa Sekip Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang

METODE PENELITIAN

pertimbangannya adalah karena daerah ini merupakan salah satu wilayah penghasil sayuran di Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Penelitian ini di dilaksanakan pada bulan Maret hingga April

Tahun 2021. Metode analisis data dijelaskan secara deskriptif yaitu dengan menjelaskan sistem penjualan hasil panen sayur yaitu pasar tujuan serta sistem pembelian pembayaran oleh pembeli. Menjelaskan fluktuasi penjualan baik penjual maksimum, penjualan minimum, maupun penjualan rata-rata dan waktu penjualan pada setiap jenis sayuran. Menjelaskan peluang karakteristik sayuran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Pembelian dan Pembayaran oleh Konsumen

Berdasarkan hasil wawancara dengan petani sampel bahwa tidak pernah terjadi fluktuasi atau perubahan penjualan (jumlah penjualan) hasil panen sayuran. Selalu tetap karena

hasil panen sangat tergantung pada luas lahan yang diusahakan petani. Umumnya ada dua faktor yang memengaruhi fluktuasi penjualan sayur yaitu musim kemarau dan hama penyakit. Sayur juga sangat membutuhkan air dan kelembapan udara yang cukup. Jika hal tersebut tidak terpenuhi pertumbuhan sayur akan terganggu. Artinya sayur akan rusak dan penjualan berkurang. Begitu pula dengan hama penyakit namun sejauh ini masih bias diatasi oleh petani.

Hasil panen sayuran juga tidak pernah bersisa. Bagaimanapun petani tetap mengusahakan agar hasil panen tidak bersisa walau harus menurunkan harga serendah-rendahnya. Hasil panen yang mungkin tersisa adalah sayuran yang rusak dalam jumlah sedikit. Tabel 1 dibawah ini menunjukkan produksi hasil sayuran dalam satu periode tanam :

Tabel 1 Produksi Sayuran dalam Satu Periode Tanam

No.	Jenis Sayuran	Rata-Rata Produksi (Kg)
1.	Kangkung	186,86
2.	Sawi	223,2
3.	Bayam	269,8
4.	Terong Ungu	25
5.	Kacang Panjang	300

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Dari Tabel 1 diatas dapat diketahui bahwa produksi jenis sayur yang paling banyak adalah kacang panjang yaitu sebanyak 3000 kg dalam satu periode tanam oleh petani sampel di Desa Sekip Kecamatan

Tabel 2. Periode Tanaman Sayuran

No.	Jenis Sayuran	Periode Tanam (Hari)
1.	Kangkung	25
2.	Sawi	25
3.	Bayam	25

Lubak Pakam Kabupaten Deli Serdang. Tabel 2 di bawah ini menunjukkan lama periode tanam sayuran di Desa Sekip Kecamatan Lubak Pakam Kabupaten Deli Serdang:

4.	Terong Ungu	40
5.	Kacang Panjang	50

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Dari Tabel 2 di atas diketahui bahwa sayur kangkung, sawi dan bayam di panen dalam umur 25 hari, terong ungu dipanen dalam umur 40 hari sedangkan kacang panjang di panen pada umur 50 hari. Setiap jenis sayuran tersebut tidak dipanen dalam waktu sekali panen saja, namun pemanenan dilakukan secara bertahap. Karena disesuaikan dengan kemampuan petani untuk memanen dan dengan memperhitungkan waktu penjualan sayuran tersebut.

Tabel 3. Waktu Penjualan Sayuran Oleh Petani Sampel

No.	Jenis Sayuran	Periode Tanam (Hari)
1.	Pagi setelah panen	3
2.	Sore setelah panen	8
3.	Pagi dan Sore setelah panen	18
	Total	30

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Dari Tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa mayoritas petani sampel menjual hasil panennya pada waktu pagi dan sore hari yaitu sebanyak 18 petani, sedangkan yang hanya menjual hasil panen pada pagi hari sebanyak 3 petani saja dan yang menjual hasil panen pada sore hari setelah panen sebanyak 8 orang petani. Ada beberapa alasan mengapa petani menjual pada waktu-waktu tersebut, misalnya pada sore hari karena petani tersebut memanen sayuran pada siang hari untuk dijual sore harinya. Jika dijual untuk pagi hari, petani harus memanen secepat mungkin pada pagi hari tersebut, namun ada juga karena telah di panen sore kemarin untuk dijual pagi hari besoknya. Petani yang

Tabel 4. Harga Sayuran

No.	Jenis Sayuran	Harga Rata-	Rentang (Rp/Kg)
-----	---------------	-------------	-----------------

Beberapa petani yang menanam sayur secara bertahap tentu saja akan memanen sayuran juga secara bertahap. Biasanya sayur dipanen setiap hari hingga semua hasil panen habis.

Waktu Penjualan Sayuran

Berdasarkan penelitian di lapangan ada tiga waktu penjualan yang dilakukan oleh petani sampel. Dijelaskan pada Tabel 3. berikut :

menjual hasil sayuran mayoritas dilakukan pada pagi dan sore setelah panen. Biasanya untuk pasar yang terdekat yaitu Pasar Deli Mas waktu penjualan pada pagi hari, sedangkan untuk pasar cukup jauh biasanya dijual pada sore hari kepada pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul menjualnya pada pagi hari di pasar tersebut.

Harga Sayuran (Harga Yang Diterima Petani)

Berdasarkan wawancara langsung dengan petani sampel bahwa secara keseluruhan ke lima jenis sayuran yang diusahakan petani sampel cenderung tidak terjadi fluktuasi harga dari hari ke hari, namun fluktuasi harga biasanya terjadi per minggunya.

		Rata (Rp/Kg)	
1.	Kangkung	2000	2000-2500
2.	Sawi	3000	2000-8500
3.	Bayam	3000	3000-4600
4.	Terong Ungu	6500	6500
5.	Kacang Panjang	4000	4000

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Dari Tabel 4. di atas rentang yang paling tinggi adalah pada sayuran sawi dengan rentang 6000 – 8500. Hal ini karena harganya cukup berfluktuasi tajam, Sayur kangkung secara tetap berada pada harga Rp. 25.000/bal atau sama dengan Rp. 2000/Kg (1 Bal = 12 Kg). namun pernah terjadi penurunan harga menjadi Rp, 2000/Kg. Untuk sayur sawi cenderung tetap pada harga Rp. 28.000/bal atau sama dengan Rp. 3.000/kg (1 Bal = 12 Kg). Harga sawi paling rendah adalah Rp. 25.000/bal atau sama dengan Rp. 2.000/kg yang paling tinggi mencapai Rp. 100.000/bal atau sama dengan Rp. 8.500/Kg.

Sayur bayam harga normal pada Rp. 36.000/bal atau sama dengan Rp. 3.000/Kg (1 Bal – 12 Kg). Pernah mengalami penurunan hingga Rp. 15.000/bal atau sama dengan Rp. 1.250/Kg. Sedangkan

Tabel 5. Batasan Waktu Sayuran dapat Disimpan

No.	Batasan Waktu (Hari)	Periode Tanam (Hari)
1.	2	Kangkung-Bayam
2.	3	Sawi
3.	5	Kacang Panjang
4.	7	Terong Ungu

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Ada 4 karakteristik sayuran yang diteliti yaitu :

1. Sayuran yang rutin diminta atau yang diminta setiap hari

terong Ungu selalu tetap pada harga Rp. 130.000/bal atau sama dengan Rp. 6.500/kg (1 bal = 20 kg) pernah turun menjadi Rp. 80.000/bal atau Rp. 4.000/kg. Harga kacang panjang sekitar Rp. 40.000/bal atau samadengan Rp. 4.000/kg (1 bal = 10 Kg), pernah mengalami penurunan hingga Rp. 30.000/bal atau Rp. 3000/Kg.

Peluang Meningkatkan Penjualan Berbagai Jenis Sayuran Berdasarkan Karakteristik Sayuran

Untuk mengetahui jenis sayuran berdasarkan 4 karakteristik sebelumnya diketahui terlebih dahulu batasan waktu sayuran dapat disimpan pada Tabel Kecamatan Lubak Pakam Kabupaten Deli Serdang 5.berikut :

tetapi dengan harga yang relative rendah dan fluktuasi permintaan rendah.

2. Sayuran yang tidak rutin diminta atau tidak diminta

- setiap hari tetapi dengan harga yang relatif tinggi dan fluktuasi permintaan tinggi.
3. Sayuran yang dapat di simpan lama
 4. Sayuran yang tidak dapat di simpan lama

Ukuran berbagai karakteristik diatas adalah sebagai berikut :

1. Sayuran yang rutin diminta artinya setiap hari dibeli oleh pedagang pengumpul
Sayuran tidak rutin diminta artinya sayuran tidak setiap hari dibeli pedagang pengumpul (sisa)

2. Fluktuasi permintaan tinggi artinya sering sekali terjadi turun naiknya jumlah penjualan
Fluktuasi permintaan rendah artinya sangat jarang terjadi turun naiknya jumlah penjualan (stabil)
3. Ukuran tinggi rendahnya harga
4. Ukuran lama waktu sayur dapat disimpan

Kemudian keempat karakteristik di atas digabung menjadi 4 gabungan karakteristik dan masing-masing diuji dengan 15 sampel petani maka dihasilkan sebagai berikut :

Tabel 6. Jenis Sayuran Berdasarkan Karakteristik

No.		Sayur yang rutin diminta setiap hari, harga cukup rendah dan fluktuasi permintan rendah	Sayur yang rutin diminta setiap hari, harga cukup rendah dan fluktuasi permintan tinggi
1.	Dapat disimpan lama (< 2 hari)	Bayam dan Kangkung	Terung Ungu
2.	Tidak dapat disimpan lama (> 2 hari)	Sawi	Kacang Panjang

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Dengan menggabungkan 4 karakteristik sayuran maka diketahui bahwa :

- a. 15 sampel yang diteliti menjawab jenis sayuran yang termasuk ke dalam karakteristik 1 dan 3 yaitu sayuran yang rutin diminta setiap hari, dengan harga yang rendah, fluktuasi rendah dan dapat disimpan lama adalah kangkung dan bayam. Termasuk sayur yang diminta setiap hari dengan fluktuasi permintaan tinggi, harga jual lebih murah yaitu kangkung seharga Rp. 3.000/Kg dan bayam

- b. Rp. 2.000 cukup dapat disimpan lama yaitu dua hari
- b. 15 sampel yang diteliti menjawab jenis sayuran yang termasuk ke dalam gabungan karakteristik 1 dan 4 yaitu sayuran yang rutin diminta setiap hari, dengan harga yang rendah, permintaan tidak berfluktuasi dan tidak dapat disimpan lama adalah Sawi. Termasuk sayur yang diminta setiap hari, permintaan tidak fluktuasi, harga jual rendah yaitu Rp. 3.000/Kg serta tidak dapat disimpan lama hanya hingga tiga hari saja.

- c. 15 sampel yang diteliti menjawab jenis sayuran yang termasuk ke dalam gabungan karakteristik 2 dan 3 yaitu sayuran yang tidak rutin diminta tetapi dengan harga yang tinggi, fluktuasi permintaan tinggi dan dapat disimpan lama adalah terong ungu. Terong ungu diminta setiap hari, tidak pernah terjadi fluktuasi permintaan, harga cukup tinggi yaitu Rp. 6.500/Kg dan dapat disimpan selama hingga tujuh hari.
- d. 15 sampel yang diteliti menjawab jenis sayuran yang termasuk ke dalam gabungan karakteristik 2 dan 4 yaitu sayuran yang tidak rutin diminta tetapi dengan harga yang tinggi, fluktuasi permintaan tinggi dan tidak dapat disimpan lama adalah Kacang Panjang. Sayuran jenis tersebut rutin diminta setiap hari, dengan tidak pernah terjadi fluktuasi permintaan, harga tinggi sekitar Rp. 4000/Kg dan dapat disimpan lama hingga lima hari.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Petani menjual hasil panen sayuran kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul menjual sayur tersebut kepada pengecer yang ada di pasar Deli Mas, Pasar Bakaran Batu, Pasar Lama dan Baru, Pasar Sentral dan Pasar Sentral.
2. Tidak pernah terjadi perubahan penjualan (jumlah penjualan) hasil panen sayuran. Selalu tetap karena

hasil panen sangat tergantung pada luas lahan yang diusahakan petani. Artinya tidak ada sisa/tidak laku. Mayoritas petani sampel menjual hasil penennya pada waktu pagi dan sore hari

3. Sayur yang rutin diminta setiap hari, dengan harga yang rendah, fluktuasi rendah dan dapat disimpan lama adalah Kangkung dan Bayam.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadli.2013. Analisis Risiko Usaha Diversifikasi Sayuran Pada Petani Gapoktan Rukun Tanidi Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor Jawa Barat. (Skripsi). Institut Perbaikan Bogor: Bogor
- Ridwan., Hastuti, D., dan Prabowo, R. 2014. "Analisis Pendapatan Petani Kangkung Darat (Ipomea Repians Poir) Tradisional". Jurnal Mediagro. Vol 10 (2): 81- 89
- Siahaan, R. 2016. Analisis Risiko Usahatani Padi Organik dan Non Organik (Studi Kasus: Desa Lubuk Bayas, Kecamatan Perbaungan, Kabupaten Serdang Bedagai). (Skripsi). Universitas Sumatera Utara: Medan.
- Siddik, A. J., Soetoro., Pardani, C. 2017. "Analisis Biaya Pendapatan Dan R/C Usahatani Kangkung Darat". Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh
- Sianturi, M, 2011. Analisis Usahatani Sayuran di Kelurahan Tanah Enam Ratus Kecamatan Medan Marelan, Skripsi, Universitas Sumatera Utara

Tarigan,P,E,S.2009.AnalisisRisikoP
roduksiSayuranOrganikPada
Permata Hati Organic Farm
di Bogor, Jawa
Barat.(Skripsi).InstitutPertan
ianBogor: Bogor.