

ANALISIS EFISIENSI TATANIAGA BAWANG MERAH DATARAN TINGGI DI KABUPATEN KUNINGAN

Mela Agusfina Priatna¹, Yayat Rahmat Hidayat², Tety Suciaty³

*^{1,2,3}Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Swadaya Gunung Jati
yayat.rh@ugj.ac.id*

ABSTRACT

Analysis of The Efficiency of Highland Shallot Tataniaga in Kuningan District. This study aims to: (1) describe the pattern of shallot trade channels in Cikaso Village, Kramatmulya District, Kuningan Regency, (2) analyze the margin and farmer's share of shallots in Cikaso Village, Kramatmulya District, Kuningan Regency, (3) and analyze the level of efficiency of shallot trade in Cikaso Village, Kramatmulya District, Kuningan Regency. This research was conducted in March-May 2022. The results showed that there are 4 shallot trade channels in Cikaso Village, Kramatmulya District, Kuningan Regency, namely: channel I farmers - intermediary traders - wholesalers - retailers - final consumers, channel II farmers - intermediary traders - wholesalers - retailers - final consumers, channel III farmers - wholesalers - retailers - final consumers, channel IV farmers - wholesalers - wholesalers - final consumers. The results of the trading margin of each channel are: channel I of Rp 12,000 with a farmer's share value of 60%, channel II trading margin of Rp 15,000 farmer's share value of 55%, channel III obtained Rp 12,000 farmer's share value of 60% and channel IV margin of Rp 10,000 with a farmer's share value of 64%. The most efficient shallot tataniaga channel in Cikaso Village, Kramatmulya District, Kuningan Regency is in channel IV with an efficiency value of 4%.

Keywords: *Efficiency, Farmer's Share, Margin, Trade*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan : (1) mendeskripsikan pola saluran tataniaga bawang merah di Desa Cikaso Kecamatan Kramatmulya Kabupaten Kuningan, (2) menganalisis margin dan farmer's share bawang merah di Desa Cikaso Kecamatan Kramatmulya Kabupaten Kuningan, (3) dan menganalisis tingkat efisiensi tataniaga bawang merah di Desa Cikaso Kecamatan Kramatmulya Kabupaten Kuningan. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret-Mei 2022. Hasil penelitian menunjukkan terdapat 4 saluran tataniaga bawang merah di Desa Cikaso Kecamatan Kramatmulya Kabupaten Kuningan yaitu: saluran I petani – Pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen akhir, saluran II petani – pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang grosir – pedagang pengecer – konsumen akhir, saluran III petani – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen akhir, saluran IV petani – pedagang besar – pedagang grosir – konsumen akhir. Hasil margin tataniaga setiap saluran yaitu: saluran I sebesar Rp 12.000 dengan nilai farmer's share 60%, margin tataniaga saluran II sebesar Rp 15.000 nilai farmer's share sebesar 55%, saluran III memperoleh sebesar Rp 12.000 nilai farmer's share sebesar 60% dan margin saluran ke IV sebesar Rp 10.000 dengan nilai farmer's share sebesar 64%. Saluran tataniaga bawang merah di Desa Cikaso Kecamatan Kramatmulya Kabupaten Kuningan yang paling efisien yaitu pada saluran ke IV dengan nilai efisiensi sebesar 4%.

Kata kunci: Efisiensi, Farmer's Share, Margin, Tataniaga.

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara agraris yang memiliki banyak ragam tanaman pertanian dan holtikultura membuat sektor pertanian menjadi sektor yang memegang peranan yang sangat penting dan strategis dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Masyarakat Indonesia banyak yang bergantung pada pertanian sebagai sumber mata pencaharian untuk memperoleh pendapatan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Bawang merah adalah tanaman holtikultura yang dimanfaatkan sebagai sayuran dan rempah-rempah, bawang merah juga merupakan komoditi yang cukup penting bagi pendapatan petani dan negara karena bawang merah sangat besar kontribusinya

selain dipasarkan di dalam negeri komoditi ini juga diekspor sampai luar negeri Rukmana dalam (Talumingan and Kumaat 2015).

Di Indonesia, bawang merah juga merupakan salah satu tanaman hortikultura yang banyak diusahakan oleh petani dikarenakan tingkat permintaan terhadap bawang merah sangat tinggi, hal ini dapat dilihat dari konsumsi masyarakat Indonesia terhadap bawang merah pada tahun 2015-2019 mengalami peningkatan (BPS, 2020).

Jawa Barat merupakan provinsi yang memiliki potensi dalam membudidayakan bawang merah setelah Jawa Tengah dan Jawa Timur bisa dilihat dari produksi bawang merah dari tahun 2015-2019 mengalami peningkatan yang pesat dari 129,148 sampai 173,463 ton. Daerah penghasil bawang merah di Jawa Barat adalah, Bandung, Garut, Sukabumi, Cirebon, Majalengka dan Kuningan. Salah satu daerah yang memiliki potensi bawang merah adalah Kuningan.

Kabupaten Kuningan merupakan salah satu daerah penghasil bawang merah setelah Majalengka dan Cirebon, di daerah Kuningan ini bawang merah merupakan hasil pertanian hortikultura terbanyak dibanding jenis hortikultura lainnya seperti cabai, kubis, bawang daun dan lainnya (BPS, 2014). Dalam 3 tahun terakhir pada 2018-2020 Luas tanam komoditas bawang merah di Kabupaten Kuningan mengalami fluktuasi yang berpengaruh terhadap luas panen dan produksinya pada tahun 2018 menghasilkan jumlah produksi sebanyak 27,170 ton bawang merah dengan luas tanam 274 ha, lalu pada tahun 2019 menghasilkan 44,442 ton dengan luas tanam 393 ha, kemudian pada tahun 2020 menghasilkan 27,130 ton dengan luas tanam 275 ha. Salah satu desa di Kabupaten Kuningan yang membudidayakan bawang merah ialah Desa Cikaso di Kecamatan Kramatmulya.

Beberapa varietas bawang merah yang dikembangkan di Kabupaten Kuningan adalah varietas Bima, Sakato, Trisula dan Sumenep. Menurut UPTD Kramatmulya Desa Cikaso memiliki potensi yang baik dalam budidaya bawang merah, berikut data produksi bawang merah. Komoditas bawang merah di Desa Cikaso dalam 3 tahun terakhir mengalami fluktuasi seperti yang terjadi di Kabupaten Kuningan penyebabnya ialah dikarenakan luas panen pada tahun 2018-2020 tidak tetap, namun demikian produktivitas bawang merah dalam setiap tahunnya mengalami peningkatan, pada tahun 2018 luas panen 25 ha dengan produksi 275 ton/ha, produktivitas 11 ton/ha, pada tahun 2019 dengan luas panen 32 ha, produksi 368 ton/ha menghasilkan produktivitas sebesar 11,5 ton/ha dan yang terakhir pada tahun 2020 luas panen bawang merah seluas 21 ha dengan produksi 244 ton/ha menghasilkan produktivitas sebesar 11,6 ton/ha. Komoditas bawang merah merupakan produk hortikultura yang banyak dibutuhkan masyarakat sehingga petani harus dapat memasarkan produk dengan baik agar dapat memenuhi permintaan pasar. Pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam sistem agribisnis. Bila mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan. Peran lembaga Dalam pemasaran ini membantu berjalannya proses perpindahan suatu barang dari hulu ke hilir dimana lembaga ini terdiri dari produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, broker, eksportir, importir dan yang lainnya.

Tataniaga merupakan salah satu aspek dalam pemasaran yang menekankan suatu produk dari produsen dapat sampai ke tangan konsumen namun pada kenyataannya terkadang dalam sistem pemasaran keuntungan yang diterima petani cenderung lebih sedikit dan belum bisa mensejahterakan petani produsen, disebabkan banyaknya lembaga yang terlibat membuat harga ditingkat konsumen akhir dinilai belum seimbang bila dibanding dengan harga yang diterima petani. Penyebab perbandingan harga di tingkat petani dengan margin diterima pedagang perantara bisa diakibatkan karena banyaknya fungsi lembaga pemasaran mengakibatkan tingginya biaya tataniaga.

Fenomena yang biasanya terjadi dalam tataniaga bawang merah di Cikaso adalah terdapat perbedaan harga di tingkat petani dengan harga di tingkat konsumen yang relatif tinggi sehingga bagian yang diterima petani (*farmer's share*) menjadi rendah. Dikarenakan banyaknya lembaga yang terlibat dan petani yang masih bergantung terhadap para tengkulak.

Tataniaga bawang merah di setiap lembaga harus memiliki keuntungan stabil agar setiap lembaga diuntungkan dan mendapatkan keuntungan yang sama, dengan adanya penelitian ini dapat melihat saluran tataniaga bawang merah sudah efisien atau tidak.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Kuningan. Penentuan lokasi dilakukan dengan metode *purposive sampling* (sengaja), peneliti mengambil responden di Desa Cikaso dikarenakan daerah tersebut banyak petani yang menanam bawang merah. Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dengan menggunakan metoda survey. Menurut (Sugiyono 2017) metode survey merupakan metode yang digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah (bukan buatan).

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *snowball sampling*, populasi yang terpilih untuk dilibatkan dalam penelitian ini adalah petani bawang merah dan lembaga tataniaga bawang merah yang terlibat. Pengumpulan data peneliti menggunakan data primer dan sekunder, sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh dari responden melalui wawancara langsung kepada petani, lembaga tataniaga yang terlibat dengan bantuan daftar pertanyaan (kuisisioner), sedangkan untuk data sekunder dalam penelitian ini bersumber dari dinas pertanian dan BPP daerah setempat serta dari Instansi BPS, data yang diperoleh berupa luas tanam, luas panen dan produksi bawang merah.

Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan skema saluran tataniaga bawang merah, sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk mengetahui apakah saluran tataniaga sudah efisien. Analisis kuantitatif untuk menghitung mengetahui margin tataniaga, *farmer's share*, efisiensi tataniaga. Berikut rumus untuk menghitung analisis kuantitatif:

Analisis Margin Tataniaga

Analisis Margin tataniaga digunakan untuk mengetahui biaya-biaya tataniaga serta bagian yang diterima masing-masing pelaku pasar dalam pemasaran bawang merah. Untuk menghitung Margin tataniaga menggunakan rumus sebagai berikut :

$$MP = Pr - Pf$$

MP = Margin tataniaga
Pr = Harga di tingkat konsumen
Pf = Harga di tingkat produsen

Keuntungan

Keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin tataniaga dengan biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran (Latifa 2015).

Farmer's Share

Farmer's share adalah perbandingan presentase harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir (Jumiati dkk, 2021). Untuk menghitung besarnya bagian harga yang diterima petani bawang merah digunakan rumus menurut Swastha dalam (Killa'allo, Howara, and ... 2021), yaitu sebagai berikut:

$$\frac{FS}{Pr} = Pf \times 100\%$$

Keterangan :
FS : *Farmer's Share*
Pf : Harga ditingkat petani
Pr : Harga ditingkat konsumen akhir

Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga adalah kemampuan jasa-jasa tataniaga untuk dapat menyampaikan suatu produk dari produsen ke konsumen secara adil dengan memberikan kepuasan pada semua pihak yang terlibat untuk satu produk yang sama. Menurut Soekartawi Untuk mengetahui efisiensi tataniaga digunakan rumus sebagai berikut :

$$Ep = \frac{BT}{HK} \times 100\%$$

Keterangan :

- Ep = Efisiensi Tataniaga/Pemasaran
- BT = Biaya tataniaga (Rp/kg)
- HK = Harga di tingkat konsumen (Rp/kg)

- a. Jika, $Ep \leq 50\%$ maka saluran/skema tataniaga dikatakan efisien.
- b. Jika, $Ep > 50\%$ maka saluran/skema tataniaga dikatakan tidak efisien.

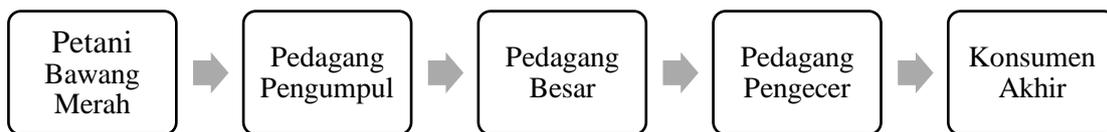
Tataniaga akan semakin efisien apabila nilai efisiensi pemasaran (Ep) semakin kecil Soekartawi dalam (Anwar 2011)

HASIL DAN PEMBAHASAN

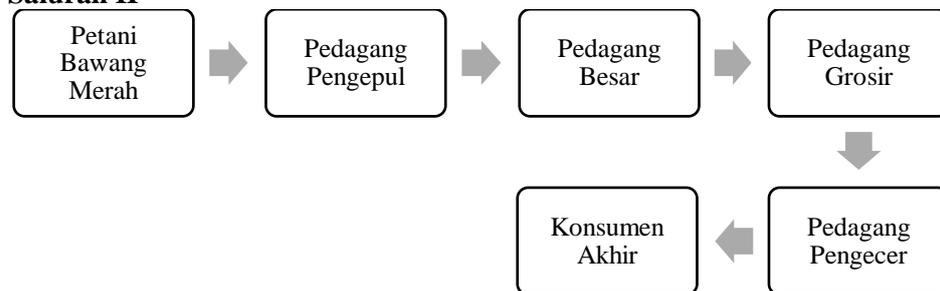
Analisis Tataniaga

Berdasarkan hasil penelitian tataniaga bawang merah di Desa Cikaso Kecamatan Kramatmulya Kabupaten Kuningan terdapat 4 saluran tataniaga dimana ada saluran yang panjang dan saluran yang pendek. Saluran tataniaga tersebut secara lengkap dapat dilihat pada bagan di bawah ini :

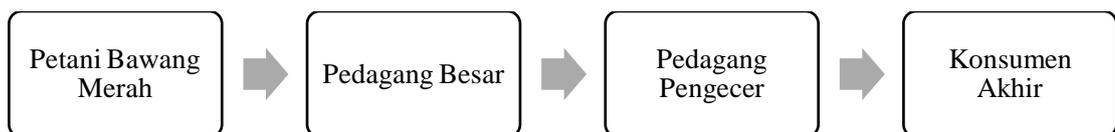
Saluran I



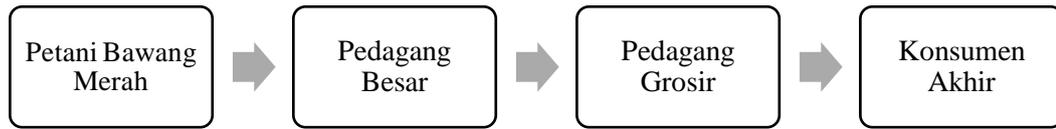
Saluran II



Saluran III



Saluran IV



Gambar 1. Saluran tataniaga bawang merah di Kabupaten Kuningan.

Petani bawang merah (produsen) melakukan kegiatan budidaya dengan membeli input produksi (bibit, pupuk), pengolahan tanah, penanaman, pemeliharaan hingga panen, petani menjual hasil panen kepada pengepul yang ada di Desa Cikaso adapun petani yang menjual ke pedagang besar.

1. Saluran tataniaga I ini diawali dari petani bawang merah yang menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul yang berada di Desa Cikaso. Pedagang pengumpul selanjutnya membawa bawang merah menuju ke pedagang besar untuk dijual sesuai dengan jumlah yang diminta, pengepul menjual ke pedagang besar yang berada di pasar Jagasatru kemudian dijual kembali oleh pedagang besar. Pedagang pengecer merupakan lembaga selanjutnya yang terlibat dalam saluran tataniaga I ini, biasanya pedagang pengecer mendatangi langsung pasar Jagasatru untuk membeli bawang merah yang kemudian dijual kembali kepada konsumen akhir. Berikut gambar saluran tataniaga I.
2. Saluran tataniaga II terdapat 5 lembaga yang terlibat alur tataniaga ke II menjadi saluran terpanjang pada penelitian ini dimana petani menjual bawang merah kepada pedagang pengepul, kemudian pedagang pengepul menjual kepada pedagang besar selanjutnya pedagang besar menjual kepada pedagang grosir/centeng kemudian pedagang centeng menjual kembali kepada pedagang pengecer yang kemudian dijual kepada konsumen.
3. Saluran tataniaga III terdapat 3 lembaga yang terlibat mulai dari petani Bawang merah yang menjual langsung ke pedagang besar lalu kemudian pedagang besar menjual pada pedagang pengecer dan pedagang pengecer yang menjual bawang kepada konsumen.
4. Pada saluran IV ini juga terdapat 3 lembaga yang terlibat, petani bawang merah menjual kepada pedagang besar kemudian pedagang besar menjual kepada pedagang grosir/centeng yang kemudian pedagang centeng menjual langsung kepada konsumen akhir.

Dalam tataniaga bawang merah terdapat harga yang ditentukan pada setiap lembaga berikut data harga bawang merah pada setiap saluran :

Tabel 1. Data Harga Pada Setiap Saluran

Saluran Tataniaga	Petani	Pengepul	Pedagang besar	Pedagang Grosir	Pedagang pengecer	Konsumen
Harga Bawang saluran 1	18.000	22.000	25.000		30.000	30.000
Harga Bawang saluran 2	18.000	22.000	25.000	28.000	33.000	33.000
Harga Bawang saluran 3	18.000		25.000		30.000	30.000
Harga Bawang saluran 4	18.000		25.000	28.000		28.000

Sumber : Pengolahan Data Primer (2021)

Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan Saluran Tataniaga Bawang Merah Pada Setiap Saluran

Tabel 2. Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan Saluran Tataniaga Bawang Merah Pada Setiap Saluran

Saluran Tataniaga	Biaya Tataniaga (Rp/Kg)	Keuntungan	Margin Tataniaga
Saluran Tataniaga I	3.458	8.542	12.000
Saluran Tataniaga II	5.532	9.469	15.000
Saluran Tataniaga III	5.669	6.331	12.000
Saluran Tataniaga IV	1.080	8.920	10.000

Sumber : Pengolahan Data Primer (2021)

Berdasarkan data pada Tabel menunjukkan bahwa saluran I memperoleh keuntungan tataniaga Rp.8.542,-, biaya tataniaga Rp.3.458 dan margin tataniaga Rp.12.000 . Saluran tataniaga II memperoleh keuntungan tataniaga Rp.9.469,-, biaya tataniaga Rp.5.532 dan margin tataniaga Rp. 15.000. Saluran III memperoleh keuntungan tataniaga 6.331,-, biaya tataniaga Rp.5.669 dan margin tataniaga Rp.12.000. Saluran tataniaga IV memperoleh keuntungan tataniaga Rp.8.920,-, biaya tataniaga Rp.1.080 dan margin tataniaga Rp. 10.000.

Farmer's Share

Farmer's share adalah untuk mengetahui bagian harga yang diterima petani dan harga ditingkat konsumen yang dinyatakan dalam persentase (Jumiati, 2013).

Tabel 3. Analisis Farmer's Share Pada Setiap Saluran Tataniaga

Indikator	Saluran tataniaga bawang merah			
	I	II	III	IV
Harga ditingkat Petani (Rp/Kg)	18.000	18.000	18.000	18.000
Harga ditingkat Lembaga/konsumen akhir (Rp/Kg)	30.000	33.000	30.000	28.000
jumlah	48.000	51.000	48.000	46.000
Farmer's Share (%)	60%	55%	60%	64%

Sumber : Pengolahan Data Primer (2021)

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa bagian yang paling besar diterima petani adalah pada saluran IV yaitu sebesar 64%. Menurut Sudiyono (2006) bila harga yang yang diterima petani <50% berarti belum efisien, bila bagian yang diterima petani >50% maka tataniaga dikatakan efisien.

Efisiensi Tataniaga

Analisis efisiensi tataniaga adalah analisis untuk mengetahui apakah saluran tataniaga sudah efisien atau tidak. Pengukuran efisiensi didasarkan pada perhitungan selisih antara harga aktual suatu komoditas dengan harga fungsi pemasaran atau disebut biaya tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat Untuk lebih jelasnya mengenai efisiensi tataniaga dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Analisis Efisiensi Tataniaga Pada Setiap Saluran Tataniaga

Indikator	Saluran Tataniaga (Rp/Kg)			
	I	II	III	IV
Biaya tataniaga	3.458	5.532	5.669	1.080
Harga ditingkat konsumen	30.000	33.000	30.000	28.000
Jumlah	12%	17%	19%	4%

Sumber : Pengolahan Data Primer (2021)

Efisiensi tataniaga dikatakan efisien jika :

$E < 50\%$ = maka saluran tataniaga dikatakan efisien

$E > 50\%$ = maka saluran tataniaga dikatakan tidak efisien

Hasil dari penelitian ini keempat saluran tataniaga bawang merah memiliki nilai efisiensi <50%, berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa semua saluran tataniaga bawang merah dikatakan efisien. menurut Soekartawi dalam Anwar (2011) tataniaga akan semakin efisien apabila nilai efisiensi pemasarannya semakin kecil.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Saluran tataniaga bawang merah di Desa Cikaso terdapat 4 saluran yaitu :

Pada saluran I : petani – pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen akhir.

Pada saluran ke II : petani – pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang grosir (centeng) – pedagang pengecer – konsumen akhir.

Pada saluran ke III : petani – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen akhir.

Pada saluran ke IV : petani – pedagang besar – pedagang grosir (centeng) – konsumen akhir.

2. Farmer's share saluran I dan III memperoleh hasil sebesar 60%, saluran II sebesar 55% dan saluran IV sebesar 64% dimana saluran ke IV ini menjadi saluran nilai farmer's sharenya paling besar. Margin saluran ke I dan III memiliki nilai yang sama yaitu Rp 12.000, saluran ke II Rp 15.000 dan saluran ke IV sebesar Rp 10.000.
3. Hasil dari penelitian efisien tataniaga bawang merah di Desa Cikaso dapat disimpulkan semua saluran dikatakan efisien. Tetapi saluran yang paling efisien adalah saluran ke IV.

Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian tersebut, terdapat beberapa saran untuk dijadikan acuan dari hasil penelitsn ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi petani ada baiknya petani menjual hasil produksinya dengan memanfaatkan saluran ke III dan IV untuk meningkatkan pendapatan, dibandingkan dengan saluran I dan II.
2. Bagi pemerintah setempat (peran kelompok tani Bina Karya) ada baiknya memperkuat lagi peranan penyuluhan terhadap petani untuk meningkatkan budidaya bawang merah dan meningkatkan pendapatan dalam usaha bawang merah.
3. Bagi peneliti dengan adanya penelitian efisiensi tataniaga ini peneliti maupun peneliti lain dapat memiliki acuan yang menjadi referensi sehingga dapat menambah pengetahuan dalam meneliti bawang merah

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada civitas akademika Fakultas Pertanian Universitas Swadaya Gunung Jati Cirebon.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, Chuzaimah. 2011. "Kajian Efisiensi Tataniaga Cabai Merah Pada Pedagang Pengecer Di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan." *Isbn* 170–79.
- Gentzora, Bintang Maulana, Trisna Insan Noor, and Eka Purna Yudha. "POTENSI NILAI MANFAAT EKONOMI DAN KESEDIAAN PETANI MEMBAYAR JASA LAYANAN IRIGASI CIPANGARANGAN THE POTENTIAL VALUE OF ECONOMIC BENEFIT AND FARMERS WILLINGNESS TO PAY CIPANGARANGAN IRRIGATION SERVICES." *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*. Juli 7.2 (2021): 1417-1438.
- Jumiati dkk 2013. 2021. "Analisis Saluran Tataniaga Dan Margin Tataniaga Kelapa Di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya." *Jurnal Agribisnis* 23(1):30–42.
- Killa'allo, E. T., D. Howara, and ... 2021. "Analisis Pemasaran Bawang Merah Di Desa Alitupu Kecamatan Lore Utara Kabupaten Poso." ... : *E-Jurnal Ilmu* ... 9(April):330–42.
- Latifa, Ainul. 2015. "Digital Repository Universitas Jember." 27.
- Sudiyono, A. 2006. *Pemasaran Pertanian*. Madang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. bandung: alfabeta.
- Talumingan, Erwin Ali Celcius, and Paulus A. Pangemanan Ribka M. Kumaat. 2015. "Efisiensi Pemasaran Bawang Merah (Erwin Ali, Celcius Talumingan, Paulus Pangermanan, Ribka Kumaat)." 00:21–32.

Yudha EP, Syamsiyah N, Pardian P, Dina RA. Rural areas are more resilient than urban areas to the COVID19 pandemic. Is it true? (Lessons from Indonesia). *Human Geographies – Journal of Studies and Research in Human Geography*. Vol. 17, No. 2, 2023, 171-192