

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Pembangunan pertanian merupakan bagian integral dari pembangunan nasional yang mempunyai peranan strategis dalam pemulihan ekonomi nasional. Salah satu peran strategis tersebut adalah dengan penyediaan pangan. Prioritas pembangunan pertanian dewasa ini tertuju pada usaha melestarikan swasembada pangan, meningkatkan ekspor non migas, mengurangi pengeluaran devisa, memperluas lapangan pekerjaan dan meningkatkan kesejahteraan petani serta meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Nahriyanti, 2008).

Tanaman padi (*Oriza sativa L*) merupakan salah satu komoditas pertanian yang mempunyai prospek cerah dalam pemasarannya, dan dapat membantu menghasilkan kebutuhan pokok manusia. Tanaman padi ini pantas menyandang gelar perdu serba guna, karena banyak digunakan sebagai bahan baku dalam percampuran bahan makanan. Sampai saat ini belum ada produk apapun baik alami maupun sintesis yang dapat menggantikan beras dalam posisinya sebagai kebutuhan makanan pokok masyarakat Indonesia. (Anonymous, 1979).

Bahan pangan utama khususnya beras menjadi pokok perhatian pemerintah dalam menjaga stabilitas keamanan dan ketahanan pangan nasional sebagai sasaran pembangunan pertanian (Usman, 2004). Beras merupakan bahan pangan utama bagi sebagian besar masyarakat di Indonesia dan merupakan sumber vitamin serta mineral yang sangat baik seperti niasin, vitamin D, kalsium, serat, besi, tiamin dan riboflavin. Kandungan vitamin yang terkandung dalam beras memberikan fondasi untuk metabolisme sistem kekebalan tubuh, dan berfungsi pada sistem organ. Sampai saat ini belum ada produk lain yang dapat menggantikan beras sebagai kebutuhan makanan pokok masyarakat Indonesia.

Beras memiliki arti penting dalam memenuhi kebutuhan dasar manusia. Lebih dari 90% penduduk Indonesia menggunakan beras sebagai bahan konsumsi utama. Berdasarkan data dari Perum Bulog menyatakan bahwa, konsumsi beras nasional di Indonesia termasuk tertinggi di dunia mencapai 29,13 juta ton pada Tahun 2017 (Bidarti, 2018).

Pengembangan komoditas pertanian jika dilihat dari aspek ekonomi sangat tergantung pada tingkat pendapatan atau kelayakan usaha. Dukungan sistem dan margin tataniaga yang proporsional akan lebih menggairahkan petani untuk berusaha lebih baik. Usaha perbaikan dibidang tataniaga sangat berperan, karena usaha peningkatan produksi saja tidak mampu untuk meningkatkan pendapatan petani bila tanpa didukung dan dihubungkan dengan situasi pasar. Tingginya biaya tataniaga akan berpengaruh terhadap harga eceran (harga konsumen) dan harga pada tingkat petani (harga produsen) (Nurasa, T. Darwis, V. 2007).

Tataniaga mempunyai fungsi yang luas dan berpengaruh terhadap seluruh aspek operasional usaha tersebut, sehingga diperlukan adanya suatu bagian yang tepat dan bertanggung jawab untuk tugas tataniaga yaitu manajemen tataniaga. Tataniaga tidak hanya merupakan lalu lintas barang dari produsen ke konsumen tetapi juga mencakup kegiatan sebelum dan sesudah tataniaga seperti perencanaan kegiatan (Nitisemito, 2002).

Mekanisme pasar dan pihak-pihak yang terlibat dalam tataniga adalah produsen, pedagang atau lembaga perantara dan konsumen yang masing-masing pihak berusaha untuk mendapatkan hasil yang optimal. Pemasaran menjadi sangat penting ketika petani mampu mengelola hasil usahanya sampai menghasilkan kuantitas dan kualitas baik. Ruang lingkup pemasaran ini merupakan proses perpindahan barang dan jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen (Wiboonpongse, 2001).

Jangkauan tataniaga sangat luas, berbagai tahap kegiatan harus dilalui oleh barang-barang dan jasa sebelum sampai ketangan konsumen. Aliran barang ini dapat terjadi karena adanya peranan lembaga tataniaga pada sistem pasar yang berlaku dan karakteristik aliran barang yang dipasarkan (Ministry,1999).

Penanganan terhadap usaha peningkatan produksi serta pendistribusian hasil merupakan suatu masalah yang memerlukan pemecahan, karena rendahnya pendapatan petani sangat berkaitan dengan tataniaga. Hal ini bertujuan untuk memperpendek saluran tataniaga serta memperkecil margin pemasaran. Analisa share diperlukan untuk menghitung bagian yang diterima petani, sedangkan margin pemasaran dan profit margin untuk mengetahui komponen-komponen biaya pemasaran yang paling tinggi, sehingga akan ditemukan cara pemecahannya serta biaya pemasaran dapat diperkecil dan harga akhir masih dapat dijangkau oleh konsumen (Sari,2008).

Kabupaten Pringsewu merupakan kawasan yang masih agraris serta merupakan salah satu sentra pertanian khususnya budidaya tanaman padi, sehingga struktur perekonomiannya masih di dominasi oleh sektor pertanian dan sangat berperan dalam menyumbang produksi beras untuk Provinsi Lampung khususnya untuk Kabupaten Pringsewu. Luas areal persawahan untuk Kecamatan Gadingrejo adalah 3.637 ha dan memiliki total penggilingan padi terbanyak di Kabupaten Pringsewu yaitu 70 buah penggilingan dengan rincian 67 kapasitas kecil dan 3 buah kapasitas sedang yang tersebar di 17 Pekon di Kecamatan Gadingrejo (Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu, 2021). Kecamatan Gadingrejo juga merupakan pasar induk dalam tataniaga beras untuk wilayah Kabupaten Pringsewu.

Luas tanam dan produktivitas tanaman merupakan faktor utama yang mempengaruhi hasil produksi padi. Produktivitas padi yang tinggi tidak diimbangi dengan harga jual yang memadai, hal itu di karenakan panjangnya saluran pemasaran dan masih rendahnya transparansi pelaku pasar yang terlibat dalam pemasaran. Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa Kecamatan Gadingrejo merupakan kecamatan dengan luas hamparan padi sawah tertinggi di Kabupaten Pringsewu.

Tabel 1. Data Luas Hamparan, Luas Tanam, Luas Panen Dan Produksi Tahun 2022

No	Kecamatan	Luas Hamparan (ha)	Luas Tanam (ha)	Luas Panen (ha)	Produksi
1.	Adiluwih	756	756	756	5.897
2.	Ambarawa	1.785	1.785	1.785	3.547
3.	Banyumas	658	654	654	2.748
4.	Gadingrejo	3.637	3.505,5	3.505,5	6.695
5.	Pagelaran	1.544,5	1.544,5	1.544,5	3.512
6.	Pagelaran Utara	445	445	445	1.671
7.	Pardasuka	2.175	2.174,5	2.174,5	3.429
8.	Pringsewu	1.475	1.475	1.475	2.968
9.	Sukoharjo	1.067,5	1.067,5	1.067,5	4.794
Total		13.500	13.436	65.841	35.241

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu, 2022.

Tataniaga pertanian menggambarkan rantai distribusi suatu komoditas dari produsen ke konsumen akhir pada suatu wilayah yang terlibat dalam perdagangan. Setiap pelaku pemasaran memperoleh kegiatan margin pengangkutan dan pemasaran, sehingga semakin banyaknya pelaku kegiatan pemasaran yang terlibat maka akan semakin berpotensi panjangnya rantai distribusi pemasaran dan dapat mengakibatkan kenaikan harga ditingkat konsumen maka dibutuhkan metode pemasaran (Jaya, 2021).

Lembaga tataniaga yang terlibat juga mempengaruhi harga yang akan diterima oleh para produsen. Semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat dalam pemasaran hasil produksi, maka akan semakin rendah harga yang akan diterima oleh para produsen (Dewi *et al.*, 2017). Harga beras berdasarkan kualitas premium dan medium yang terjadi dalam sistem tataniaga beras di tingkat penggilingan Provinsi Lampung Tahun 2021 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Harga Beras Tertinggi dan Terendah di Propinsi Lampung Tahun 2021 Berdasarkan Kualitas.

No	Bulan	Tertinggi		Terendah	
		Premium (Rp/Kg)	Medium (Rp/Kg)	Premium (Rp/Kg)	Medium Rp/Kg)
1	Januari	10.500	10.000	8.500	8.000
2	Februari	10.500	10.500	8.600	7.900
3	Maret	10.500	9.650	8.000	8.250
4	April	10.500	9.400	7.500	7.600
5	Mei	10.500	9.200	7.400	7.800
6	Juni	10.000	10.000	6.500	7.700
7	Juli	10.000	10.000	7.600	8.000
8	Agustus	10.000	9.200	7.700	7.200
9	September	10.000	9.250	7.700	8.000
10	Oktober	10.000	10.200	7.800	8.000
11	November	10.500	10.000	7.800	8.000
12	Desember	10.500	9.150	9.000	8.000

Sumber : BPS Lampung, 2021.

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa selama Tahun 2021 harga tertinggi beras adalah Rp10.500/kg dan harga terendah Rp7.200/kg. Produsen pada umumnya tidak ikut serta dalam saluran tataniaga, dan nilai tambah perdagangan pengolahan hasil pertanian hanya dapat dinikmati oleh pedagang. Harga ditentukan secara sepihak oleh pedagang, sehingga produsen hanya sebagai penerima (*price taker*) dari harga yang ditetapkan pedagang. Kondisi seperti itu jelas akan mempengaruhi tingkat pendapatan produsen dan motivasi mereka untuk memproduksi dan mengembangkan usahatani.

Badan Pusat Statistik Tahun 2020, menyatakan bahwa pada masa panen raya umumnya harga beras akan lebih rendah. Terhitung Bulan Februari hingga April Tahun 2020 harga beras secara bertahap terus meningkat menjelang akhir tahun dan awal Tahun 2021 yang disebabkan oleh kurangnya pasokan beras (Octania, 2021). Kenaikan harga beras medium mengikuti kenaikan harga gabah di tingkat petani maupun di tingkat penggilingan. Harga gabah kering panen di tingkat petani pada Bulan Mei Tahun 2021 naik 187 persen secara bulanan dengan diikuti kenaikan harga gabah kering giling yang meningkat 1,27 persen (Setianto, 2021).

Harga eceran tertinggi untuk beras yang sudah digiling di atur dalam Peraturan Kementerian Perdagangan (Permendag) nomor. 27 Tahun 2017 guna menghindari kenaikan harga beras yang tidak terduga (Aryani *et al*, 2019).

Tabel 3. Data Produksi dan Konsumsi Beras di Kabupaten Pringsewu Tahun 2016 - 2020

Keterangan	Tahun				
	2016	2017	2018	2019	2020
Jumlah penduduk	419,92	426,63	426,63	403,11	403,11
Konsumsi Perkapital/Tahun (Kg)	119,00	119,00	119,00	119,00	119,00
Konversi GKG ke Beras (Ton)	89,43	86,84	86,84	70,70	92,81
Luas panen (Ha)	29,17	25,90	24,90	25,42	27,01
Provititas (Ton/Ha)	537,7	555,0	555,8	557,2	548,0
Produksi GKG (Ton)	156,88	138,42	138,42	112,69	147,93
Surplus beras	48,46	36,07	36,07	22,73	44,84
Total konsumsi beras (Ton/Th)	49,97	50,77	50,77	47,97	47,97

Sumber data. Dinas Pertanian Pringsewu, 2021.

Berdasarkan uraian tersebut diatas maka beberapa permasalahan yang perlu dikaji dalam penelitian ini yaitu:

1. Aktivitas tataniaga apa saja yang dilakukan oleh setiap pelaku pada sistem tataniaga beras di Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu.
2. Bagaimana pola tataniaga beras dari sentra produksi beras Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung.
3. Bagaimana efisiensi tataniaga beras dari Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung.

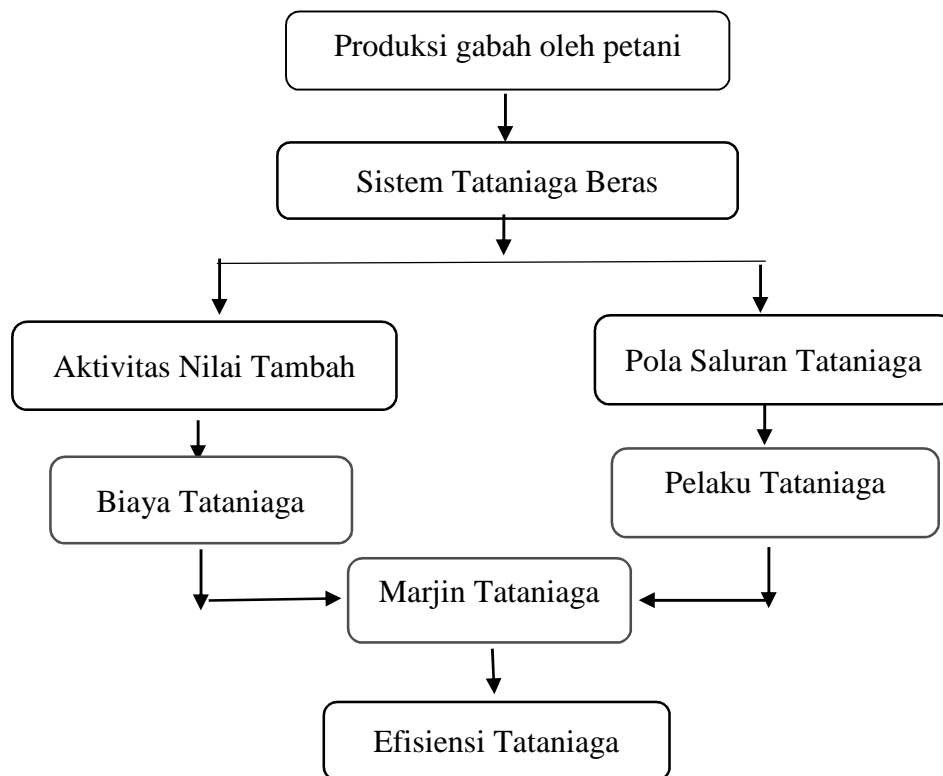
## 1.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang teridentifikasi dalam penelitian ini bertujuan :

1. Mengidentifikasi aktivitas nilai tambah tataniaga yang dilakukan oleh setiap pelaku pada sistem tataniaga beras di Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu.
2. Mengidentifikasi pola sistem tataniaga beras di Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu.
3. Mendiskripsikan saluran tataniaga beras di Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu.

4. Menganalisis efisiensi tataniaga beras dari Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung.

### 1.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Tataniaga Beras di Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu.

Produsen adalah seseorang yang melakukan usahatani untuk memenuhi perekonomian. Beras adalah sebuah komoditas usaha tani yang dilakukan produsen di Kabupaten Pringsewu. Beras merupakan makanan pokok dan menjadi konsumsi primadona bagi sebagian besar penduduk Indonesia. Beras juga memiliki peran strategi dalam meningkatkan perekonomian Indonesia. Semakin majunya perekonomian maka kebutuhan beras juga semakin meningkat. Konsumsi beras Indonesia cenderung akan meningkat dengan meningkatnya populasi dan kenaikan tingkat pendapatan secara umum.

Hasil produksi yang dihasilkan oleh produsen perlu dipasarkan melalui saluran tataniaga yang menyalurkan barang dan jasa hingga sampai ke konsumen. Panjang pendeknya saluran tataniaga tersebut dipengaruhi oleh jumlah lembaga yang turut serta. Oleh karena itu lembaga yang terlibat dalam saluran tataniaga ingin memperoleh keuntungan dari biaya-biaya yang telah dikeluarkan dengan menekan harga atau menaikkan harga penjualan. Hal ini juga, mempengaruhi besar kecilnya harga yang diterima dan harga yang dibayarkan oleh konsumen.

Apabila yang terjadi adalah saluran tataniaga yang panjang, maka harga yang diterima produsen kecil dan harga yang dibayarkan konsumen tinggi, begitupun sebaliknya apabila saluran tataniaganya pendek maka harga yang diterima produsen tinggi.

#### **1.4 Kontribusi Penelitian**

Hasil penelitian ini memberikan kontribusi bagi beberapa lembaga maupun pelaku dalam tataniaga diantaranya :

1. Bagi produsen, penelitian ini bermanfaat untuk memberi wawasan dan sebagai rekomendasi dalam mengambil kebijakan yang berkaitan dengan tataniaga beras sehingga dapat dijadikan dasar menyusun strategi usaha untuk meningkatkan pendapatan.
2. Sebagai bahan referensi untuk melengkapi informasi bagi para pelaku dalam tataniaga beras.
3. Sebagai rekomendasi untuk mengatasi permasalahan tataniaga beras bagi pengambil kebijakan di Kabupaten Pringsewu.

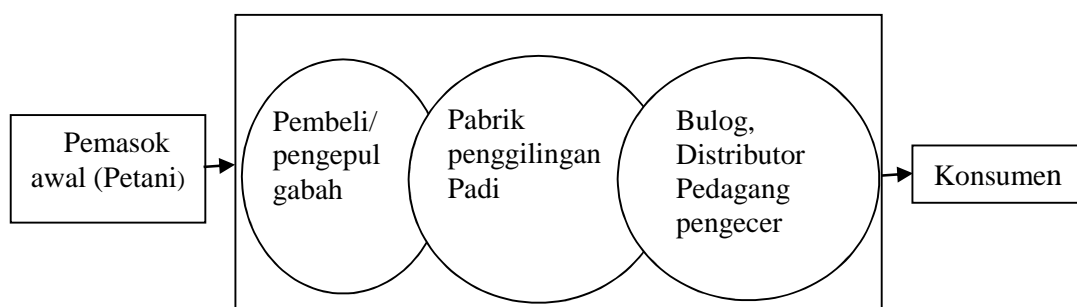
## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Teori Tataniaga

Tataniaga merupakan suatu istilah yang diartikan sama dengan pemasaran atau distribusi, yaitu sebagai kegiatan ekonomi yang memiliki fungsi untuk menyampaikan atau membawa barang maupun jasa dari produsen hingga konsumen. Sistem tataniaga dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat, yaitu:

- a. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya.
- b. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang itu (Mubyarto,1989).

Tataniaga adalah suatu sistem kegiatan yang melibatkan teknologi dan sumberdaya manusia dalam mengubah berbagai sumber bahan mentah menjadi barang jadi dan menyalurkan produk yang dihasilkan oleh produsen ke konsumen (Chen dan Paulral, 2004). Suatu tataniaga memberikan pengakuan bahwa nilai suatu produk diciptakan dalam aktivitas perusahaan dan disalurkan kepada konsumen akhir dengan harga tertentu (Poter, 1985).



Gambar 2. Ilustrasi Rantai Tataniaga Beras (Chan dan Paulraj, 2004).

Para pelaku dalam kegiatan tataniaga beras tertera pada Gambar 2, yang terdiri dari pemasok awal/petani, pembeli/pengepul, pabrik penggilingan padi/huller, pedagang, distributor, pengecer dan konsumen akhir yang berkontribusi dalam menciptakan nilai tambah komoditas beras. Tujuan sistem tataniaga adalah



untuk memastikan konsumen mendapatkan barang atau jasa yang tepat dalam jumlah dan waktu yang tepat dengan biaya serendah-rendahnya (Swastika, 2010).

Lembaga yang terlibat dalam saluran tataniaga beras di Kabupaten Pringsewu pada umumnya produsen menjual hasil produksi berasnya kepada pedagang pengumpul, kemudian akan dijual kembali ke pedagang pengecer dan akhirnya sampai ke konsumen akhir. Lembaga pada saluran tataniaga menunjukkan pelaku pasar yang beroperasi dalam kegiatan jual beli. Siapa saja pelaku pasar yang terlibat dapat diketahui dengan meninjau dari beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait komoditas padi. Semakin panjang tataniaga yang dilalui, maka akan semakin tinggi biaya yang dikeluarkan akibat aktivitas nilai tambah komoditas, sehingga akan berpengaruh pada harga jual. Saluran tataniaga yang panjang biasanya dicirikan dengan banyaknya lembaga tataniaga. Jual beli dalam kegiatan tersebut pada setiap lembaga dilakukan sesuai fungsinya. Keberadaan lembaga-lembaga tataniaga tersebut beragam antar satu lokasi dengan lokasi penelitian lainnya. Hal ini mengakibatkan setiap lokasi penelitian memiliki saluran tataniaga, struktur, dan perilaku pasar yang berbeda-beda.

Menurut Ellis *et al.* (1992) yang membagi lembaga tataniaga berdasarkan fungsinya menjadi pedagang gabah-beras, penggilingan, dan pedagang beras. Namun kategorisasi tersebut perlu memperhatikan fleksibilitas pada masing-masing lembaga tataniaga yang memiliki kemampuan melewati batasan kategori, karena lembaga tataniaga mungkin dapat melakukan fungsi penjualan beras dan gabah dalam waktu bersamaan.

Suatu lembaga tataniaga dapat berganti fungsi dari satu musim ke musim lainnya. Proses pengkategorian lembaga tataniaga juga menggunakan pendekatan fungsi yang dijalankan dan atau skala usaha. Lembaga tataniaga yang umumnya terlibat dapat dikategorikan menjadi petani, pedagang pengumpul, kelompok tani, pengumpul luar daerah, pedagang grosir, pedagang ritel (Zalukhu 2009, dan Mardianto *et al.* 2005).

Tataniaga mencerminkan kinerja suatu sistem produksi dan distribusi beras (Saliem *et al.*, 2008). Kebijakan industri tataniaga beras harus mencakup seluruh jaringan yang terkait dalam tataniaga, mulai dari petani, pedagang pengepul gabah, penggilingan padi, pedagang beras didaerah produksi dan pedagang beras di pasar induk baik perkotaan atau pengecer.

Beberapa aspek yang menentukan ketahanan pangan yang kokoh yaitu aspek produksi, aspek distribusi dan harga yang terjangkau merupakan komponen penting

dalam menciptakan aksesibilitas masyarakat terhadap bahan pangan terutama beras (Sumaryanto *et al*, 2004). Kegiatan tataniaga beras yang efisien dapat di cerminkan oleh biaya penangan seperti transportasi, pengolahan, pengemasan dan penyimpanan yang rendah serta keseimbangan margin yang didapat oleh pelaku pasar sesuai dengan proporsi sumber daya baik tenaga, waktu dan biaya yang dikeluarkan (Sumaryanto,dkk).

## 2.2. Fungsi Tataniaga

Menurut Kohls dan Uhls (1990), fungsi tataniaga dikelompokkan kedalam 3 (tiga) fungsi utama yang meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi pelancar. Tataniaga beras yang ada di Indonesia melibatkan beberapa lembaga tataniaga yang saling berhubungan. Berdasarkan hasil pengamatan, lembaga-lembaga tataniaga yang ditemui di lokasi penelitian pada umumnya terdiri atas petani, tengkulak, RMU, pedagang grosir, dan pedagang ritel.

Letak fungsi dan peranan tata niaga yaitu pengangkutan, penyimpanan, pengolahan serta pembiayaan (Mubyarto,1989). Lembaga tata niaga/ pemasaran melakukan fungsi yang meliputi kegiatan:

### a. Fungsi Pertukaran

1. Pembelian/ *Buying* adalah memilih barang-barang yang dibeli untuk dijual dengan harga dan kualitas produk tertentu.
2. Penjualan / *Selling* adalah sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutupi ongkos-ongkos dengan harapan mendapatkan laba.

### b. Fungsi Pengadaan/ Penyediaan

1. Penyimpanan/*Storage* adalah fungsi penyimpanan barang-barang pada saat barang selesai diproduksi sampai pada saat barang dikonsumsi.
2. Pengangkutan/ *Transportation* adalah fungsi pemindahan barang dari tempat barang dihasilkan ke tempat barang dikonsumsi.

### c. Fungsi Pemberian Fasilitas

1. Standarisasi/*Standardization* adalah penentuan batas-batas dasar dalam pembentukan spesifikasi barang-barang hasil manufaktur atau normalisasi.
2. Permodalan/ Pembiayaan/ *Financing* adalah fungsi mendapatkan modal dari sumber eksternal guna menyelenggarakan kegiatan pemasaran.
3. Penanggungungan resiko/*Risk Taking* adalah fungsi menghindari dan mengurangi resiko yang berkaitan dengan pemasaran.
4. Informasi pasar/*Market Information* adalah fungsi untuk mengumpulkan dan penafsiran keterangan-keterangan tentang macam barang yang beredar dipasaran, jumlah, macam barang yang dibutuhkan konsumen, dan harga. (Winardi, 1989)

### 2.3 Sistem Tataniaga Beras

Sistem tataniaga adalah kumpulan lembaga-lembaga yang secara langsung dan tidak langsung terlibat dalam kegiatan pemasaran barang dan jasa, yang saling mempengaruhi dengan tujuan mengalokasikan sumber daya secara efisien guna memenuhi kebutuhan manusia sebanyak-banyaknya. Komponen-komponen sistem tataniaga tersebut adalah para produsen, penyalur, dan lembaga-lembaga lainnya yang secara langsung ataupun tidak langsung terlibat dalam proses pertukaran barang dan jasa (Radiosunu, 1995).

Berbagai kegiatan dalam sistem tataniaga beras terjadi dari hulu hingga hilir yang dimulai dari tingkat petani hingga ke konsumen akhir (Hadiguna, 2007). Berbagai pihak yang terkait dalam kegiatan tataniaga beras yaitu petani, pedagang gabah tingkat desa hingga antar pulau, pabrik penggilingan padi, perusahaan perum Bulog, distributor, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen akhir seperti rumah tangga, pengusaha restoran, warung makan dan individu langsung (Mardianto *et al*, 2017). Hasil panen padi berupa gabah dari petani baik dalam bentuk Gabah Kering Panen (GKG) maupun Gabah Kering Giling (GKG). Umumnya dijual ke pengepul gabah tetapi ada juga yang menjual langsung ke pabrik penggilingan padi karena adanya kelebihan hasil produksi yang dapat dijual oleh petani (Swastika, 2010).

Tataniaga beras di Indonesia melibatkan beberapa lembaga tataniaga yang saling berhubungan. Lembaga – lembaga tataniaga di lokasi penelitian pada umumnya terdiri dari petani, pengepul, huller, pedagang grosir, dan pedagang ritel. Adanya lembaga-lembaga tersebut di beberapa lokasi tentunya beragam, sehingga mengakibatkan setiap lokasi penelitian memiliki saluran tataniaga, struktur, dan perilaku pasar yang berbeda - beda.

Sistem rantai tataniaga beras mencakup kegiatan mulai dari panen padi, pengeringan dan penggilingan gabah hingga menghasilkan beras untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Rantai tataniaga (*supply chain* atau *value chain*) merupakan suatu pengakuan bahwa nilai suatu produk diciptakan didalam aktivitas produsen dan disalurkan kepada konsumen akhir pada harga tertentu (Porter, 1985).

Berbagai proses yang terjadi di tingkat pabrik penggilingan beras /huller yaitu meliputi pengeringan, penggilingan dan pengemasan beras, namun tidak menutup kemungkinan juga pabrik penggilingan padi bermitra dengan Bulog. Dalam hal bermitra dengan Bulog biasanya penggilingan padi mendapatkan pesanan untuk

mengadakan beras sesuai dengan kuota tertentu sesuai kesepakatan dengan pihak Bulog. Ditingkat pedagang beras dapat dikelompokkan menjadi pedagang besar dan pedagang pengecer. Pedagang besar umumnya masih terdapat penambahan nilai melalui grading pengemasan, karena pedagang besar biasanya menggunakan beberapa merek dagang tertentu, sedangkan untuk pedagang pengecer dapat langsung menjual berasnya ke konsumen langsung (Dwiningsih, 2009).

Struktur aliran tataniaga gabah/beras di Provinsi Lampung mengalir dari daerah sentra produksi ke ibu kota provinsi dengan dua aliran yaitu:

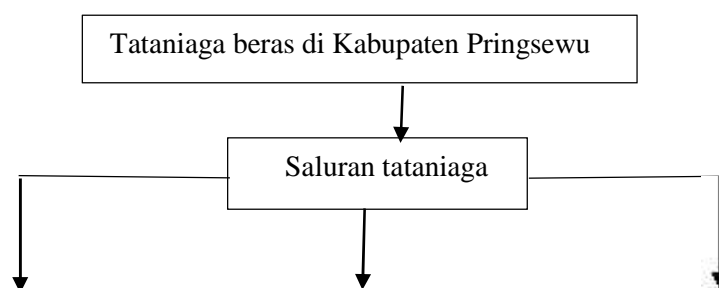
#### 1. Saluran I

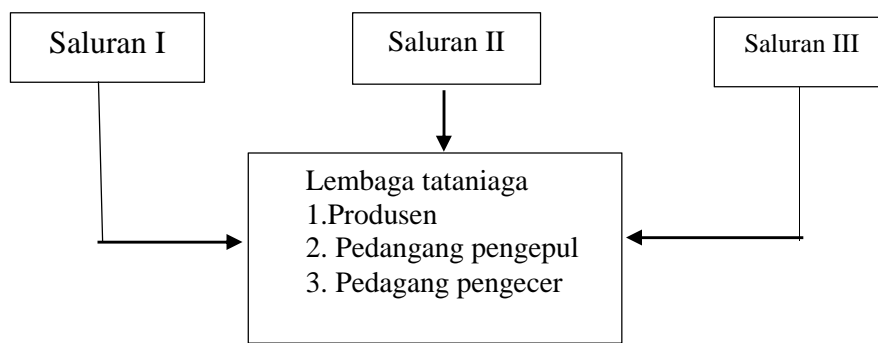
Petani menjual gabah ke pedagang pengumpul sebagai kaki tangan pedagang besar, gabah dikumpulkan dan disalurkan oleh pedagang besar ke huller (penggilingan). Gabah mengalami perlakuan meliputi proses pengeringan, penggilingan, dan grading beras di bagian huller. Beras yang telah dikemas dan diberi label selanjutnya disalurkan ke pedagang grosir. Beras dari grosir disalurkan ke pengecer-pengecer untuk dijual ke konsumen. Beras selanjutnya di pasarkan oleh grosir ke berbagai kota lain terutama Kota Bandar Lampung sebagai sentra pemasaran di Provinsi Lampung.

#### 2. Saluran II.

Petani menjual gabah ke pedagang pengumpul yang merupakan kaki tangan pemilik *huller* desa. Pada tingkat *huller* desa, gabah mengalami proses pengeringan, penggilingan, dan grading beras. Selanjutnya beras dikemas dengan tanpa diberi label dan disalurkan ke pengecer desa untuk dijual ke konsumen (Noer, dkk., 2010).

Mekanisme tataniaga beras mencakup kegiatan pembelian bahan baku gabah dari petani, kemudian transportasi ke pabrik penggilingan padi untuk selanjutnya di proses dalam pengolahan mulai dari pengeringan dan penggilingan di pabrik. Setelah selesai di proses kemudian dilanjutkan dengan dilakukan pengemasan oleh pihak pabrik penggilingan selanjutnya langsung di bawa ke pergudangan beras dan di distribusikan ke berbagai pedagang besar maupun ke pedagang pengecer yang pada akhirnya sampai pada konsumen.





Gambar 3. Saluran dan lembaga tataniaga beras di Kabupaten Pringsewu

### 2.3 Lembaga dan Fungsi Tataniaga

Lembaga tataniaga menunjukkan pelaku pasar beroperasi dalam kegiatan jual beli. Untuk mengetahui siapa saja pelaku pasar yang terlibat dapat ditinjau dari beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait komoditas padi. Saluran tataniaga yang panjang biasanya dicirikan dengan banyaknya lembaga tataniaga. Kegiatan jual beli tersebut setiap lembaga melakukan fungsinya.

Menurut Kohls dan Uhls (1990), fungsi tataniaga dikelompokkan kedalam tiga fungsi utama yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi pelancar. Menurut fungsinya, petani hanya melakukan fungsi pertukaran saja yaitu dengan menjual gabah kepada pembeli, sedangkan pengepul dan huller selain melakukan fungsi pertukaran dan fungsi fisik (pengeringan, penggilingan/pengolahan, dan transportasi), juga melakukan fungsi pelancar yaitu permodalan, penanggungungan risiko, dan informasi. Untuk distributor dan retail juga melakukan ketiga fungsi tersebut kecuali fungsi pengeringan dan penggilingan.

Menurut Ellis *et al.* (1992), lembaga tataniaga dibagi berdasarkan fungsinya menjadi pedagang gabah-beras, penggilingan, dan pedagang beras. Namun kategorisasi tersebut perlu memperhatikan fleksibilitas pada masing-masing lembaga tataniaga yang memiliki kemampuan melewati batasan kategori sehingga lembaga tataniaga mungkin dapat melakukan fungsi penjualan beras dan gabah dalam waktu bersamaan. Suatu lembaga tataniaga juga mungkin berganti fungsi dari satu musim ke musim lainnya. Proses pengkategorian lembaga tataniaga juga menggunakan pendekatan fungsi yang dijalankan dan atau skala usaha.

Lembaga tataniaga yang umumnya terlibat dapat dikategorikan menjadi petani, pedagang pengumpul, kelompok tani, pengumpul luar daerah, pedagang grosir, pedagang ritel (Zalukhu 2009, dan Mardianto *et al.* 2005).

## 2.4 Konsep Tataniaga Hasil Pertanian

Komoditi pertanian, khususnya yang menyangkut kepentingan orang banyak, kebijakan harga sering diatur oleh pemerintah, tetapi komoditi lain yang tidak diatur oleh pemerintah, besar kecilnya harga barang diserahkan pada pasar. Kebijaksanaan harga yang diatur oleh pemerintah ditetapkan melalui dua macam harga, yaitu harga dasar (*floor price*) dan harga atap (*ceiling price*) (Soekartawi, 2002).

Saluran tataniaga atau saluran distribusi terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan (fungsi) yang dilakukan untuk menyalurkan produk atau status kepemilikannya dari produsen ke konsumen (Saladin, 1996). Rantai tataniaga yang panjang dalam tataniaga komoditi pertanian sering ditemukan, sehingga banyak pelaku lembaga pemasaran terlibat dalam rantai pemasaran tersebut. Akibatnya adalah terlalu besarnya keuntungan pemasaran tersebut (Soekartawi, 1993).

Pemasaran menjadi salah satu hal penting dalam sistem tataniaga beras, mulai dari penyediaan bahan baku oleh produsen hingga barang jadi yang diterima oleh konsumen. Rantai tataniaga adalah suatu proses sosial. Melalui proses inilah individu maupun kelompok memperoleh yang mereka butuhkan serta mempertukarkan produk dengan individu dan kelompok lain (Kotler, 2001). Rantai tataniaga dapat kita kaji dengan mengetahui efektivitas pemasaran yang tercapai pada setiap lembaga pemasaran, karena efektivitas tersebut sangat berkaitan erat dengan pendapatan yang diperoleh setiap pelaku pemasaran.

Salah satu usaha untuk memperpendek mata rantai tataniaga adalah dengan jalan membantu petani untuk meningkatkan pendapatannya. Sisi ekonomi mikro menyatakan bahwa harga beras yang terlalu tinggi akan sangat berbahaya bagi perekonomian Indonesia. Hal ini disebabkan karena beras merupakan salah satu komoditas utama dalam pembentukan inflasi. Pemerintah selalu berupaya untuk selalu menjaga harga beras agar terus berada pada tingkat yang menguntungkan bagi petani dan konsumen. Harga beras di Indonesia terlihat bahwa harga beras di petani masih rendah, sedangkan harga beras di level konsumen cukup tinggi (Yustiningsih, 2012).

Distribusi tataniaga menggambarkan rantai distribusi suatu komoditas dari produsen ke konsumen akhir hingga pada suatu wilayah yang melibatkan suatu kegiatan perdagangan. Setiap pelaku pemasaran memperoleh kegiatan margin pengangkutan dan pemasaran sehingga semakin banyaknya pelaku kegiatan pemasaran yang terlibat maka akan semakin berpotensi panjangnya rantai distribusi

pemasaran dan dapat mengakibatkan kenaikan harga ditingkat konsumen maka dibutuhkan metode pemasaran (Jaya 2021).

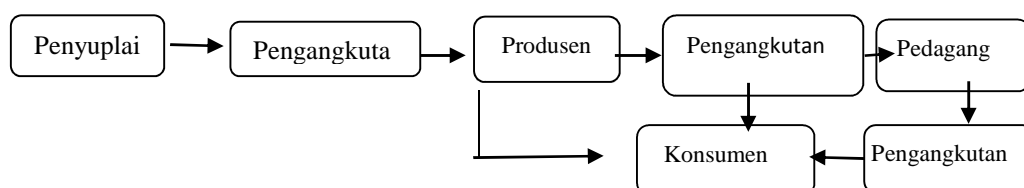
Purcell (1979), menyatakan bahwa tujuan pemasaran produk hasil pertanian adalah untuk menganalisa aktivitas bisnis yang terjadi, mulai dari produsen hingga sampai ke konsumen akhir. Pemasaran berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan keinginan produsen dan konsumen dalam melengkapi proses produksi dari hulu hingga hilir (Asmaranka *et al*, 2017). Margin merupakan intensi dalam kegiatan masing-masing tataniaga. Margin pemasaran beras dipengaruhi oleh kekuatan pasar dalam rantai pemasaran (Bojnec dan Peter, 2005).

Sistem pemasaran menentukan efisiensi pasar dalam tataniaga komoditas beras. Bila pemasarannya tidak lancar maka tidak akan memberikan harga yang layak bagi petani. Kondisi ini akan mempengaruhi motivasi petani untuk bercocok tanam di musim tanam berikutnya, namun sebaliknya jika harga naik maka motivasi petani akan bangkit lagi. Hasil penawaran yang meningkat akan menyebabkan harga jatuh kembali (*ceteris paribus*) (Daniel, 2002). Fakta di lapangan sering ditemukan pedagang perantara (makelar) yang membeli gabah dari petani dengan harga yang sangat rendah, selanjutnya dijual dengan harga yang sangat tinggi pada konsumen akhir. Hal ini menunjukkan bahwa panjangnya mata rantai pemasaran akan menambah biaya pemasaran sehingga menyebabkan semakin menipisnya keuntungan di tingkat petani.

Tujuan komersil dapat dicapai dengan memperhitungkan faktor-faktor produksi dan saluran pemasaran yang ditempuh terhadap suatu jenis produksi. Umumnya saluran pemasaran yang terpendek memberikan penerimaan yang terbesar dan resiko pemasaran yang terkecil bagi produsen (Kotler, 2001).

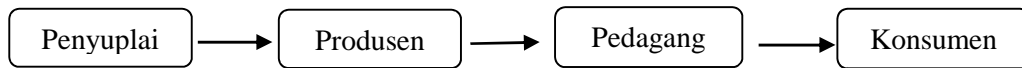
Proses penyampaian barang dari produsen ke konsumen menurut Kotler (1984), terdapat lima macam saluran pemasaran yaitu:

1. Arus fisik (*physical flow*); mengisahkan gerakan nyata dari produk fisik, mulai dari bahan mentahnya sampai kepada konsumen terakhir.



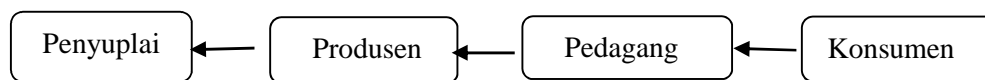
Gambar 4. Arus fisik produk dari bahan mentah hingga kekonsumen akhir.

2. Arus hak milik (*title flow*); merincikan peralihan hak milik dari badan pemasaran yang satu kepada yang lain.



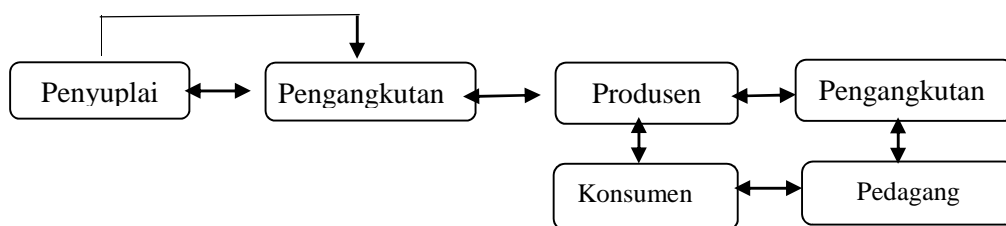
Gambar 5. Arus hak milik dari pelaku pemasaran satu ke pelaku yang lain.

3. Arus pembayaran (*payment flow*); menunjukkan kaum pelanggan membayar melalui lembaga keuangan lainnya kepada pihak penyalur, dan penyalur meneruskan pembayaran itu kepada pihak produsen, dan penyuplai.



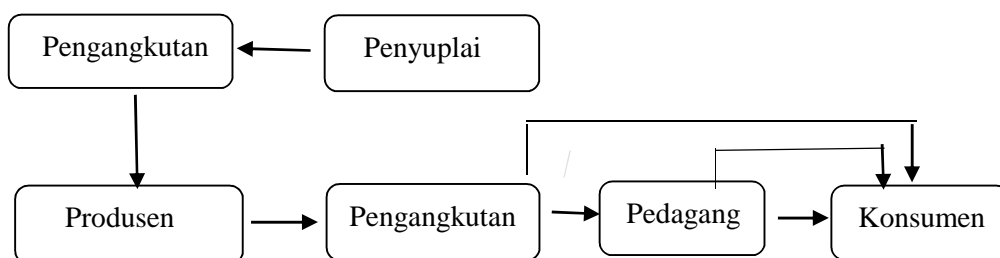
Gambar 6. Arus pembayaran dari konsumen hingga kepada penyuplai produk.

4. Arus informasi (*information flow*); merincikan cara pertukaran informasi di antara berbagai badan dalam rangka saluran pemasaran.



Gambar 7. Arus informasi antarlembaga pemasaran

5. Arus tempat (*place flow*); yaitu tujuan dari aliran arus fisik dan hak milik yaitu perpindahan produk dari lokasi produsen sampai ke lokasi konsumen.



Gambar 8. Arus perpindahan tempat dari produsen ke konsumen

## 2.4 Penelitian Terdahulu Tentang Tataniaga Beras

Penelitian terdahulu merupakan suatu referensi dasar penelitian, landasan dan acuan untuk peneliti selanjutnya dalam memperluas dan memperdalam teori yang berkaitan dengan topik dalam penelitian yang akan dilaksanakan. Penelitian mengenai tataniaga beras dalam bidang pertanian selama kurung waktu 10 tahun (2011-2021) diringkas dalam Tabel 4.



Tabel 4. Penelitian Terdahulu Tentang Tataniaga Beras Tahun 2011- 2021.

No	Penulis, Tahun, Judul	Tujuan	Alat Anallisis	Hasil
1	Desi Aryani, Thirtawati dan Marwan Sufri. (2019). Dampak Penetapan harga Eceran Tetinggi Terhadap Harga Dan Ketersediaan Beras Di Tingkat Pedagang Pasar Tradisional Sumatera Selatan	Menganalisa dampak penetapan harga eceran tertinggi terhadap harga dan ketersediaan berasa di tingkat pedagang	Sampel lokasi dipilih secara purposive bertingkat, penarikan sampel responden dilakukan dengan metode Accidental sampling.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak semua pedagang tahu dan setuju dengan kebijakan penentuan HET ..Penentuan HET menyebabkan perubahan harga dan kualitas beras yang dijual dkarena proporsi penjualan beras premium menjadi lebih besar dari sebelumnya, sedangkan tidak ada perubahan untuk merek dagang, tetapi ada informasi tambahan tentang jenis kualitas beras pada kemasan beras
2	Agustina Bidarti, (2018). Manajemen Tataniaga (Supply Chain Management) Beras Kasus CV Lintas Indo Comodity Mandiri di Sumatera Selatan	Mendeskripsikan struktur tataniaga tahap supplier network beras di Sumatera Selatan sehingga didapat pemetaan tataniaga beras dalam proses pengadaan bahan baku di CV Lintas Indo Comodity Mandiri	Alat analisis yang digunakan SCOR, Key Performance Indicator (KPI), Analytical Hierarchy Process (AHP), Objective Matrix (OMAX), dan Traffic Light System (TLS).	kinerja tataniaga beras tahap supplier network berdasarkan analisis SCOR, AHP, OMAX dan TLS dengan nilai total sebesar 7,28 berada dalam kategori kuning mendekati hijau sebagai pencapaian yang baik dan memuaskan
	Dewa K.S. Swastika dan Sumaryanto. (). Tataniaga Beras di Indonesia (Kasus Provinsi Jabar, Kalbar, Dan Kalsel). Pusat Sosial Ekonomi Dan Kebijakan Pertanian.	Untuk mengetahui tataniaga beras di Indonesia	Analisis integrase pasar	Meskipun aktivitas penambahan nilai lebih terkonsentrasi pada pabrik penggilingan padi, namun margin keuntungan dari penjualan beras sangat kecil. Insentif bagi pabrik penggilingan padi untuk tetap eksis adalah hasil penjualan produk sampingan berupa dedak dan menir yang diperoleh dari penggilingan padi. Pasar Induk Beras Cipinang merupakan sentra perdagangan besar beras yang berasal dari berbagai provinsi di Jawa, Kalimantan dan Sumatera.

No	Penulis, Tahun, Judul	Tujuan	Alat Anallisis	Hasil
4	Rika Hampun Hadiguna (2007.) Alokasi Pasokan Berdasarkan Produk Unggulan Untuk Tataniaga Sayur Segar. Jurnal Tenik Industri 9 (2).	menerapkan logika fuzzy dalam penentuan alokasi pasokan untuk produk unggulan pada tataniaga agroindustri sayuran	Kombinasi teknik pareto dan metode perbandingan eksponensial (MPE)	Model yang dibangun dapat membantu pengambil keputusan dalam penentuan kebutuhan pasokan dan pengalokasiannya kepada setiap pemasok. Penerapan logika fuzzy sangat membantu mempermudah permodelan tanpa mengurangi tingkat kompleksitas dari sistem tataniaga sayuran
5	Galuh Oktavia. 2021. Peran Pemerintah Dalam Tataniaga Beras Indonesia	Menganalisa tataniaga beras Indonesia untuk mengambil kebijakan	Mengumpulkan data dari berbagai sumber	Mengatur jumlah pihak yang terlibat diperlukan untuk menghubungkan petani dengan konsumen langsung. Perum bulog adalah kunci dari tataniaga beras Indonesia
6	Sepang. G.Y.M., J.R. Mandei, C.B.D Pakasi. 2017. Manajemen Tataniaga Beras Di Kecamatan Kotamobagu Selatan	Mengetahui manajemen manajemen tataniaga beras	Pengambilan data menggunakan data primer dan data sekunder	Manajemen tataniaga di Kecamatan Kotamobagu Selatan dimulai dari petani hingga ke kekonsumen langsung dalam bentuk beras. Proses aktivitas dalam penerapan manajemen tataniaga dibagi menjadi 3 aliran utama yang dikelola dengan baik yaitu aliran barang, aliran keuangan dan aliran informasi sehingga produksi beras disetiap anggota tataniaga selalu tersedia.