

# Tesis Nurpalina

*by* Nurpalina Nurpalina

---

**Submission date:** 15-Nov-2023 07:42AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2228442339

**File name:** nurpalina\_Plagiart.pdf (1,013.95K)

**Word count:** 10854

**Character count:** 67297

# 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. (Anonimous,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 Inonesia 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 marjin 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
Provitas (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.

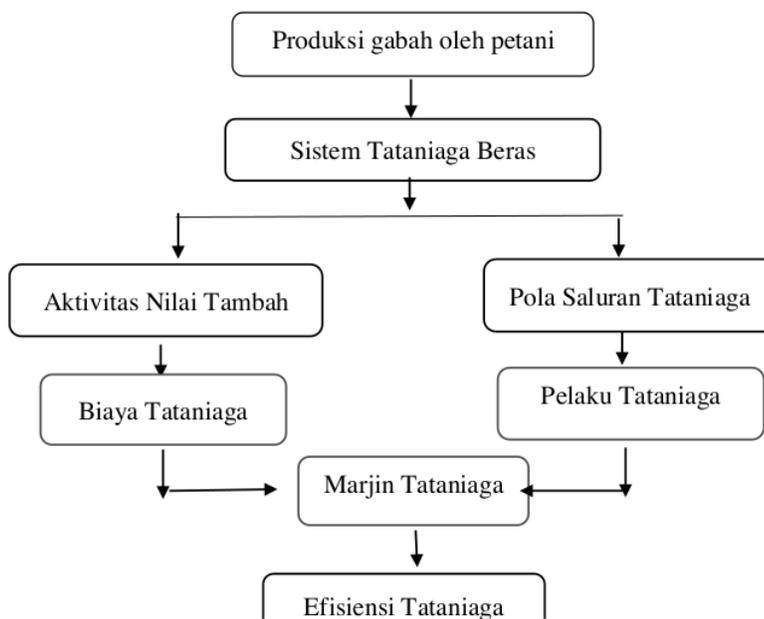
2. Bagaimana pola tataniaga beras dari sentra produksi beras Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung.
3. Bagaimana efisiensi tataniaga beras dari Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung.

## 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 di pengaruhi oleh jumlah lembaga yang turut serta. Oleh karena itu lembaga yang terlibat dalam saluran tataniaga ingin memperoleh keuntungan dari biaya-biaya yang telah di keluarkan 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.

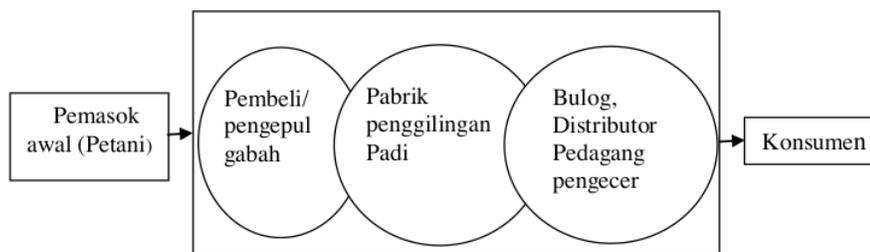
## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 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 Paulraj, 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 di daerah 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 penanganan 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:

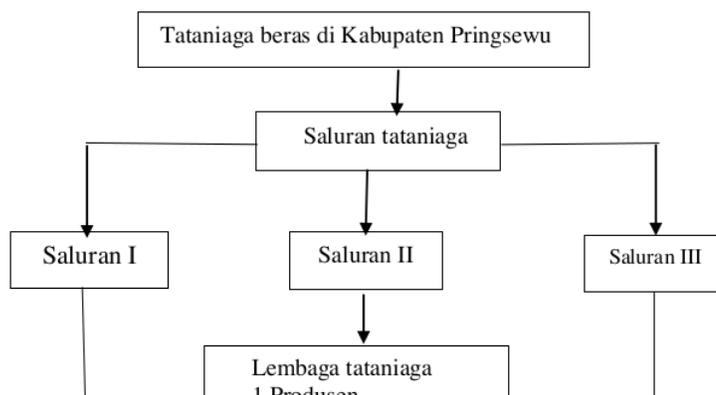
#### 1. Saluran I

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

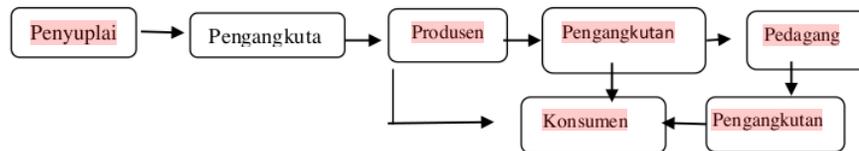
kegiatan masing-masing tataniaga. Margin pemasaran beras dipengaruhi oleh kekuatan pasar dalam rantai pemasaran (Bojnec dan Peter, 2005).

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).

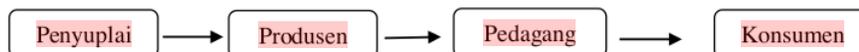
Proses penyampaian barang dari produsen ke konsumen menurut Kotler (1984), terdapat lima macam saluran pemasaran yaitu:

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



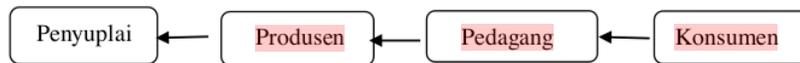
Gambar 4. Arus fisik produk dari bahan mentah hingga kekonsumen akhir.

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



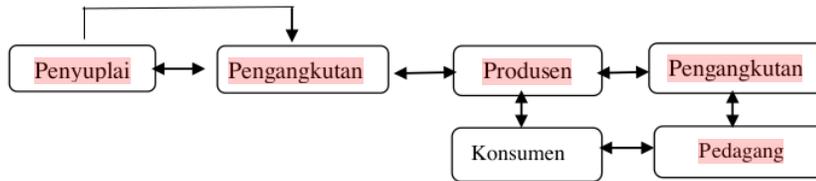
Gambar 5. Arus hak milik dari pelaku pemasaran satu ke pelaku yang lain.

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.



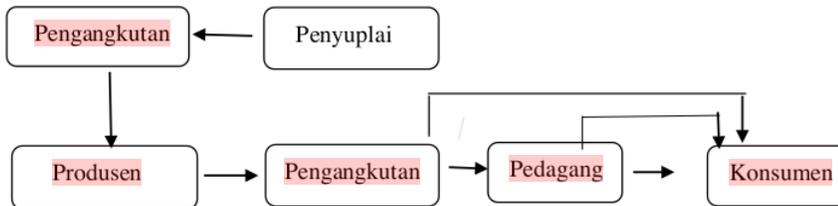
Gambar 6. Arus pembayaran dari konsumen hingga kepada penyuplai produk.

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

No	Penulis, Tahun, Judul	Tujuan	Alat Analisis	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 karena 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 integrasi 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 miris yang diperoleh dari penggilingan padi. Pasar Induk Beras Cipinang merupakan sentra perdagangan besar beras yang berasal dari berbagai provinsi di Jawa, Kalimantan dan Sumatera.
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

No	Penulis, Tahun, Judul	Tujuan	Alat Analisis	Hasil
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 tataniaga beras	Pengambilan data menggunakan data primer dan data sekunder	Manajemen tataniaga di Kecamatan Kotamobagu Selatan dimulai dari petani hingga ke konsumen 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.

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Rancangan Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode survey. Metode survey merupakan metode penelitian yang dilakukan pada jumlah populasi besar dengan hanya mengambil sebagian sampel yang terdapat dalam populasi tersebut. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive*, di Pekon Parerejo tepatnya

di Poktan Tunggul Sari 3 Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu dengan pertimbangan bahwa daerah ini merupakan salah satu sentra produksi dengan hamparan terluas dan jumlah petani terbanyak.

Penarikan sampel petani dan pedagang yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* atau secara sengaja. Setiap pelaku usahatani dan pelaku pemasaran tersebut akan ditarik sampel sebanyak 10% dari 667 populasi, jumlah responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 67 orang. Populasi dan jumlah sampel dalam penelitian ini secara rinci tercantum pada 5.

Tabel 5. Pelaku Usaha Di Daerah Penelitian

No	Pelaku Usahatani dan Pemasaran	Jumlah
1	Petani	67
2	Pedagang Pengepul	2
3	Pedagang Besar/Pemilik Huller	4
4	Pedagang Penecer	2

Sumber: Data diolah, 2022.

### 3.2 Waktu dan Lokasi

Penelitian ini dilakukan di Pekon Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu yang dilaksanakan dari Bulan Desember 2021 hingga April 2022. Alasan memilih lokasi penelitian karena Kecamatan Gadingrejo memiliki hamparan sawah lebih yang lebih luas dibandingkan kecamatan lainnya dan merupakan sentra produsen beras di Kabupaten Pringsewu.

Ciri dan karakteristik yang homogen diantaranya varietas tanaman yang diusahakan, luas hamparan, kepemilikan lahan yang diusahakan, teknologi yang digunakan, penanganan pasca panen, tingkat produksi dan kualitas produksi yang dihasilkan.

### 3.3 Metode Pengumpulan Data dan Penarikan Sampel

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *survey* (observasi lapangan) dan wawancara terhadap setiap pelaku pemasaran yang terlibat yaitu petani, pedagang pengumpul, huller/pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja), di Pekon Parerejo Kecamatan Gadingrejo dengan pertimbangan bahwa daerah ini merupakan salah satu sentra produksi dan pemasaran beras di Kabupaten Pringsewu. Sampel petani dipilih dengan metode *sample random*, berjumlah 10% dari total populasi petani. Penentuan petani sampel dilakukan secara acak pada pekon yang dipilih secara *purposive*

*sampling* (secara disengaja) karena memiliki hamparan sawah yang paling luas yaitu Pekon Parerejo dengan luas hamparan 317 Ha. Total petani yang mengusahakan tanaman padi di Pekon Parerejo berjumlah 667 orang, sehingga sampel dalam penelitian ini ditentukan berjumlah 67 petani, 4 Pemilik huller, 2 pedagang pengepul tingkat pekon, 2 pedagang pengecer disetiap pasar di wilayah Kabupaten Pringsewu (Pasar Pringsewu dan Gading) serta pasar di pusat Kota Bandar Lampung (Pasar Tani Kemiling, Tamin, Gintung, Smep, Pasar Bawah, Rajabasa, Tugu, Way Halim, Kangkung dan Gudang Lelang).

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data primer dengan melakukan wawancara dan pencatatan yang mendalam serta melaksanakan observasi langsung ke lokasi penelitian. Titik fokus dalam analisa data primer dibatasi pada margin pemasaran, biaya pemasaran dan saluran tataniaga. Selain itu juga untuk melengkapi dan memperkuat data primer maka diperlukan data sekunder yang diperoleh dari pustaka-pustaka sebelumnya, lembaga-lembaga terkait baik lembaga pemerintah maupun lembaga non pemerintah dan instansi terkait dalam penelitian.

### 3.4 Definisi Operasional Variabel

- a. Saluran tataniaga beras adalah rangkaian mata rantai perdagangan komoditi beras dari gabah di tingkat petani hingga menjadi beras di tingkat konsumen.
- b. Harga gabah dihitung dalam bentuk gabah kering panen dan gabah kering giling.
- c. Hasil produksi beras adalah produksi rata-rata beras yang dihasilkan dan dijual kepada pedagang pengepul yang dinyatakan dalam satuan kilogram.
- d. Jumlah pembelian setiap lembaga tataniaga adalah rata-rata pembelian beras setiap lembaga tataniaga dari saluran tataniaga dihitung dalam satuan kilogram.
- e. Aktivitas nilai tambah adalah segala aktivitas yang ditimbulkan akibat proses tataniaga dan dihitung dalam satuan rupiah/kg.
- f. Biaya tataniaga adalah semua jenis biaya yang timbul akibat aktivitas nilai tambah yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga dalam kegiatan tataniaga beras dan dihitung dalam satuan rupiah/kg yang meliputi biaya pengangkutan, penimbangan, pengemasan, dan biaya penyusutan beras.
- g. Marjin tataniaga adalah selisih harga beli dengan harga jual beras pada setiap

- tingkat pelaku tataniaga dalam satuan rupiah.
- h. Marjin keuntungan adalah selisih harga beli dengan harga jual beras pada setiap tingkat pelaku tataniaga dikurangi biaya-biaya tataniaga dan dihitung dalam satuan rupiah.
  - i. *Farmer's share* adalah persentase bagian harga yang diterima oleh petani dalam saluran tataniaga gabah/beras.
  - j. Pendapatan petani adalah selisih antara nilai hasil penjualan beras dengan total biaya usahatani padi yang dikeluarkan dinyatakan dalam satuan rupiah/kg
  - k. Harga pokok produksi padi adalah besarnya harga pokok petani untuk memproduksi padi dihitung dalam berdasarkan total biaya usahatani padi dibagi dengan total produksi padi (Rp/kg).

### 3.5 Metode Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan di lapangan, dibahas, dianalisa, diolah, serta ditabulasikan untuk kemudian dipindahkan ke dalam bentuk tabelaris yang sesuai dengan kebutuhan analisis pengujian. Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini melalui beberapa tahapan sebagai berikut :

#### 3.5.1 Analisa Share, Margin dan Profit Margin

Untuk mencari share petani digunakan rumus :

$$SN = \frac{H}{HI} \times 100\% \dots\dots\dots (Zulham, 2007)$$

Keterangan :

- SN : Share Petani / Produsen (%)
- HN : Harga beras di Tingkat Pedagang (Rp/ Kg)
- HI : Harga Beras di Tiap Tingkat Institusi (Rp/ Kg)

Untuk menghitung margin pemasaran digunakan perhitungan dengan rumus sebagai berikut :

$$MP = HBK - HJP \dots\dots\dots (Azzaino, 2005)$$

Keterangan :

- MP : Marjin Pemasaran Beras (Rp/Kg)
- HBK : Harga Beli Konsumen Beras (Rp/Kg)
- HJP : Harga Jual Produsen Beras (Rp/Kg)

Untuk mencari profit margin juga digunakan formula

$$PM = MP - BP \dots\dots\dots (Azzaino, 2005)$$

Keterangan :

PM : Profit Margin Beras (Rp/ Kg)

MP : Margin Pemasaran Beras (Rp/ Kg)

BP : Biaya Pemasaran Beras(Rp/ Kg)

## IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kabupaten Pringsewu merupakan salah satu dari 15 kabupaten kota yang berada di Provinsi Lampung dengan luas wilayah 625 km<sup>2</sup> dan terdiri dari 126 Pekon yang tersebar di 9 (Sembilan) kecamatan yaitu Kecamatan Pardasuka, Kecamatan Ambarawa, Kecamatan Pagelaran, Kecamatan Pagelaran Utara, Kecamatan Pringsewu, Kecamatan Gadingrejo, Kecamatan Sukoharjo, Kecamatan Banyumas, dan Kecamatan Adiluwih. Memiliki *Semboyan Jejama Secancangan* yang berarti bersama-sama bergandengan tangan untuk membangun Pringsewu.

Kabupaten Pringsewu dibentuk berdasarkan undang-undang No.48 Tahun 2008 yang diresmikan oleh Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Hi. Mardianto pada Tanggal 3 April 2009 dengan penjabat Bupati Pringsewu Pertama Ir. Hi. Masdulhaq. Setelah itu dilanjutkan oleh Ir. Hi. Helmi Mahmud dan Hi. Sudarno Edi.,SH.MH, yang mengantarkan kepada pemilihan bupati dan wakil bupati. Pada Tanggal 23 November 2011 dilantik bupati dan wakil bupati Pringsewu secara definitif yaitu Hi. Sujadi dan Hi.Haditya Narapati.,SCP. Pada Tanggal 3 Mei 2017 H.Sujadi dan H.Fauzi dilantik menjadi bupati dan wakil bupati Pringsewu periode 2017-2022.

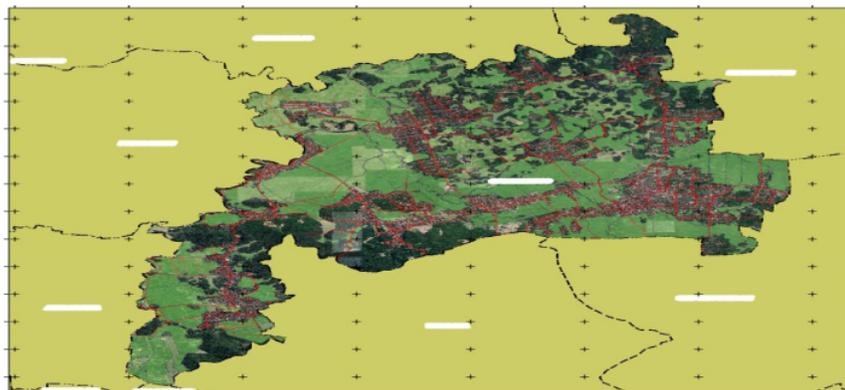
Wilayah Kabupaten Pringsewu 41,79% merupakan areal datar yang tersebar di Kecamatan Pringsewu, Ambarawa, Gading Rejo dan Sukoharjo. Untuk lereng berombak (8-15%) memiliki sebaran luasan sekitar 19,09% yang dominan terdapat di Kecamatan Adiluwih. Sementara kelerengan yang terjal (>25%) memiliki sebaran

luasan sekitar 21,49% terdapat di Kecamatan Pagelaran Utara dan Kecamatan Pardasuka. Potensi bidang pertanian di Kabupaten Pringsewu cukup luas, terlihat dari luas hamparan sawah yang mencapai 13.678 hektar atau 22,76% dari total luasan yang ada. Sentral sawah terbesar terletak di Kecamatan Gadingrejo sebesar 3.637 hektar atau sekitar 26% dari total lahan sawah yang ada serta lebih dari 2/3 dari total sawah adalah merupakan sawah irigasi. (BPS Pringsewu, 2021).

Penghargaan Nasional Tahun 2012 di raih oleh Kabupaten Pringsewu atas tercapainya surplus dan melebihi target 6% dari produksi beras di Tahun 2008 dengan luas panen mencapai 25.116 hektar dengan perkiraan produksi mencapai 136.137 ton (GKG). Tanaman jagung menjadi komoditas kedua setelah padi yang tersebar sebanyak 75% di Kecamatan Adiluwih.

Jenis Tanah yang terdapat di Kabupaten Pringsewu adalah Regosol, Gleisol, Kambisol dan Podsolik. Secara geografis Kabupaten Pringsewu terletak diantara 104°45'25"- 105°08'42" Bujur Timur (BT) dan 5°08'10"- 5°34'27" Lintang Selatan (LS), dengan luas wilayah dimiliki sekitar 625 km<sup>2</sup> atau 62.500 ha. Secara administratif Kabupaten Pringsewu berbatasan dengan 3 (tiga) wilayah kabupaten sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Sendang Agung dan Kecamatan Kalirejo, Kabupaten Lampung Tengah.
- b. Sebelah Timur berbatasan Kecamatan Negeri Katon, Kecamatan Gedongtataan, Kecamatan Waylima dan Kecamatan Kedondong, Kabupaten Pesawaran.
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Bulok dan Kecamatan Cukuh Balak, Kabupaten Tanggamus.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Pugung dan Kecamatan Air Nanningan, Kabupaten Tanggamus.



Gambar 8. Peta wilayah Kecamatan Gadingrejo  
Sumber: Bappeda, Kabupaten Pringsewu, 2022

## 4.2. Deskripsi Responden

### 4.2.1 Karakteristik Petani (Produsen Beras)

Petani adalah pekerjaan manusia untuk menggunakan sumber daya hayati bertujuan untuk menghasilkan bahan makanan, bahan baku industri atau energi, dan mengelola lingkungan untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan menggunakan peralatan tradisional ataupun modern. Petani adalah penghasil beras yang menjual ke pengepul atau pengecer beras yang ada di Kabupaten Pringsewu. Karakteristik responden dalam penelitian ini adalah petani yang merupakan salah satu faktor yang dapat memperlancar pengembangan pemasaran beras serta sebagai pelaku usaha.

Metode wawancara digunakan untuk memperoleh data berdasarkan kuesioner yang diperoleh dari responden. Informasi mengenai responden petani/produsen beras yang ada di Kabupaten Pringsewu tertera pada Tabel 6. Karakteristik ini memiliki keterkaitan dengan tingkat pendapatan dan kesejahteraan hidup petani, karena karakteristik ini mencerminkan kemampuan bekerja, produktivitas, pola pikir, perencanaan dan berbagai kemampuan lainnya terutama dalam meningkatkan usaha pemasaran beras.

Karakteristik responden berdasarkan faktor sosial diantaranya yaitu umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, sedangkan faktor ekonomi meliputi lama usaha dan luas lahan.

#### a. Umur petani

Umur adalah satuan waktu yang mengukur keberadaan suatu benda atau makhluk dari segi waktu, baik yang masih hidup maupun yang sudah mati, usia dari lahir sampai sekarang. Penentuan umur dilakukan dengan menggunakan angka tahun. Berdasarkan Tabel 6 dapat dilihat bahwa usia petani terbanyak adalah berada di usia 42-50 tahun sebanyak 49,3 % dengan jumlah 33 orang. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden berada pada kisaran usia produktif.

Tjiptoherijanto (2001), menjelaskan bahwa umur produktif berada pada rentang usia 15 – 64 tahun. Usia yang produktif berarti dapat mengerjakan usahatani secara optimal dengan mencurahkan tenaga kerja fisik yang tersedia. Umur akan mempengaruhi kinerja perekonomian keluarga dan kemampuan fisik produsen dalam mengelola usahatannya ataupun pekerjaan tambahan lainnya.

Produsen yang berumur tua memiliki pengalaman kerja yang erat kaitannya dengan keberhasilan usahatani, sedangkan pada usia produktif motivasi dalam bekerja cenderung lebih tinggi, begitu juga kemampuan dan keterampilannya dalam bekerja pun lebih baik.

Tabel 6. Karakteristik Petani Pekon Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu Tahun 2022

No	Uraian	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Umur kepala keluarga		
	1. 41 tahun — 50 tahun	33	49.3
	2. 51 tahun — 60 tahun	26	38.8
	3. 61 tahun — 70 tahun	8	11.9
	Total	67	100
2.	Tingkat Pendidikan Formal		
	1. Tidak tamat SD	0	0
	2. SD	20	29.8
	3. SLTP	25	37.3
	4. SLTA	22	32.9
	Total	67	100
3.	Pengalaman		
	1. 1 tahun — 10 tahun	5	7.5
	2. 11 tahun — 20 tahun	33	49.3
	3. 21 tahun — 30 tahun	28	41.8
	4. 31 tahun — 40 tahun	0	0
	5. 41 tahun — 50 tahun	1	1,49
	Total	67	100
4.	Luas Lahan		
	1. 0.25 ha	6	8,9
	2. 0.5 ha	33	49,1
	3. 0.75 ha	20	29,8
	4. 1 ha	7	10,4
	5. 1.5 ha	1	1,5
	Total	67	100
5.	Jumlah tanggungan keluarga		
	1. 1 – 2 orang	10	14,9
	2. 3 – 4 orang	35	52,23
	3. 5 – 6 orang	22	32,83
	Total	67	100

Sumber: data primer setelah diolah, 2022

#### a. Tingkat pendidikan formal

Pendidikan adalah suatu proses pembelajaran, pengetahuan, keterampilan, dan kebiasaan seseorang atau sekelompok yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui pengajaran, pelatihan dan penelitian. Tingkat pendidikan merupakan faktor yang menunjang dalam keberhasilan usaha dan penyerapan teknologi oleh responden.

Tingkat pendidikan yang memadai akan lebih memperlancar aktifitas (kegiatan) sehari - hari para responden. Pendidikan yang baik berdampak terhadap

kemampuan responden dalam <sup>1</sup> menghadapi berbagai kendala yang timbul dan mencari solusi terbaik dalam menyelesaikannya. Sebaliknya tingkat pendidikan yang rendah akan menyulitkan bagi petani untuk berusaha lebih profesional.

Berdasarkan hasil survey dan wawancara menunjukkan bahwa jumlah petani dengan tingkat pendidikan formal tertinggi yang ditempuh adalah SMP yaitu sebanyak 25 orang (37,3%), namun tidak berbeda jauh dengan tingkat SMA yaitu 22 orang (32,9%). Hal ini menunjukkan bahwa pendidikan produsen beras di Pekon Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu kurang baik, tetapi kemampuan menerima inovasi dan adopsi teknologi serta sistem pemasaran beras sudah berjalan dengan baik.

#### b. Pengalaman

Pengalaman berusahatani adalah lamanya waktu yang ditempuh oleh produsen sejak melakukan proses usaha. Pengalaman dalam usaha tani <sup>1</sup> juga merupakan faktor yang dapat mempengaruhi kemampuan dalam mengalokasikan biaya serta faktor-faktor produksi. Petani yang memiliki pengalaman kerja lebih lama akan lebih mudah dalam mengambil keputusan yang lebih baik pada saat yang tepat.

Pengalaman petani di Pekon Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu adalah 3 - 10 tahun sebanyak 5 orang (7,5%), lama bertani selama 11-20 tahun sebanyak 33 orang (49,3%), pengalaman bertani selama 21 – 30 tahun sebanyak 27 orang (40,3%), dan pengalaman selama 31- 43 tahun sebanyak 2 orang (2,9%).

Responden telah memiliki pengalaman dalam berusahatani dan tentunya pengalaman dalam proses tataniaga beras di Kabupaten Pringsewu. <sup>1</sup> Semakin lama pengalaman dalam menjalankan usahanya maka semakin efisien petani tersebut dalam mengalokasikan biaya produksi serta cara berusahatani yang lebih intensif.

#### d. Luas lahan

Hampan yang digarap oleh petani di daerah penelitian adalah luasan 0,5 ha sebanyak 33 orang (49,1%), luasan 0,75 ha sebanyak 20 orang (29,8%), luasan 1 ha sebanyak 7 orang (10,5%) dan luasan 1,5 ha sebanyak 1 orang (1,5%).

Hampan yang diusahakan oleh petani pada umumnya adalah milik sendiri dengan status warisan atau dari membeli. Pengolahan lahan dilakukan dengan menggunakan hand tractor, sedangkan pupuk yang digunakan umumnya terdiri atas pupuk kandang, Urea, dan NPK. Fasilitas usaha tani yang dimiliki adalah cangkul, arit, sabit, hand sprayer, pompa air, lantai jemur dan lumbung gabah. Jumlah pupuk yang

digunakan setiap hektarnya disesuaikan dengan rekomendasi dari Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu yaitu Pupuk Kandang 1000 kg, Urea 200 kg, dan NPK 300 kg. Petisida yang umum digunakan adalah Score, Metindo, Alif Plus, Virtaco, dan Naturgen.

e. Jumlah tanggungan

Berdasarkan hasil dari survey dan wawancara diperoleh hasil bahwa jumlah tanggungan paling sedikit yaitu 1- 2 orang sebanyak 10 responden (14,9%), jumlah tanggungan 5 – 6 orang sebanyak 22 responden (32,83%) dan jumlah tanggungan sebanyak 3 – 4 orang mencapai 35 responden (52,23%). Jumlah tanggungan dalam suatu rumah tangga akan mempengaruhi besar konsumsi yang harus dikeluarkan oleh rumah tangga tersebut. Semakin besar jumlah tanggungan dalam keluarga akan semakin besar biaya yang dikeluarkan.

Mapandin (2005:46), Menjelaskan dalam penelitiannya bahwa jumlah anggota keluarga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi konsumsi. Keterkaitan sosial yang berkorelasi positif terhadap konsumsi rumah tangga, maka akan memperkecil jumlah modal yang dapat digunakan untuk menjalankan usahanya.

#### 4.2.2 Karakteristik Pedagang Pengepul

Pengembangan tataniaga beras dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya karakteristik pedagang pengepul yang merupakan gambaran keadaan yang menjalankan usahanya. Karakteristik tersebut meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman dan jumlah tanggungan dalam keluarga. Hubungan karakteristik pedagang pengepul sangat erat dengan tingkat pendapatan dan kesejahteraannya, karena karakteristik ini mencerminkan kemampuan bekerja, produktivitas, pola pikir, perencanaan dan berbagai kemampuan lainnya dalam upaya meningkatkan usahanya.

Tabel 7. Karakteristik Pedagang Pengepul Pekon Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu Tahun 2022

No	Karateristik	Satuan	Rata-rata
1.	Umur	Tahun	50 - 51
2.	Tingkat Pendidikan Formal	Tahun	12
3.	Pengalaman	Tahun	15- 20
4.	Jumlah Tanggungan	Jiwa	3 - 4

Sumber: data primer setelah diolah, 2022

a. Umur

Berdasarkan Tabel 7 dapat di lihat bahwa umur pedagang pengepul di Pekon Parerejo relative masih dalam usia produktif yaitu 50 - 51 tahun . Umur adalah usia hidup responden yang berhubungan dengan kemampuan dan tingkat produktiitas kerjanya. Semakin produktif tingkat umur responden maka semakin optimal kinerjanya dalam melakukan aktivitas tataniaga yang dilakukannya.

#### b. Tingkat pendidikan

Berdasarkan hasil survey dan wawancara dengan dengan 2 orang pedagang pengepul, diperoleh informasi bahwa tingkat pendidikannya berada pada jenjang sekolah mengah atas (SMA). Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pedagang pengepul di Pekon Parerejo sudah cukup baik., karena dengan pendidikan yang baik responden akan memiliki kemampuan yang baik dalam menghadapi kendala serta mencari solusi terbaik dalam menyelesaikannya. Sebaliknya dengan tingkat pendidikan yang rendah akan berdampak buruk dan sulit untuk berusaha kearah yang lebih professional dan mengantisipasi kendala yang dihadapi dalam menjalankan usahanya.

#### c. Pengalaman

Pengalaman merupakan faktor yang mempengaruhi kemampuan dalam mengalokasikan biaya dan faktor – faktor produksi. Responden yang memiliki pengalaman lebih lama dalam berusahanya lebih mudah dalam mengambil keputusan yang lebih baik pada saat yang tepat. Pengalaman Pedagang pengepul di Pekon Parerejo berada dalam kisaran waktu 15 – 20 tahun, sehingga dapat dikatakan bahwa responden sangat berpengalaman dalam menjalankan usahataninya. Semakin lama pengalaman dalam menjalankan usahanya maka akan semakin efisien pedagang pengepul dalam mengalokasikan biaya dan cara berusahatani yang lebih intensif.

#### c. Jumlah tanggungan

Jumlah tanggungan keluarga sangat erat kaitannya dengan biaya hidup yang dikeluarkan. Semakin banyak jumlah tanggungan dalam keluarga maka akan semakin besar biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sehingga akan memperkecil jumlah modal yang dapat digunakan untuk menjalankan usahanya. Hal ini dapat diimbangi dengan ketersediaan tenaga kerja yang bersumber dari keluarga, sehingga dapat menghemat jumlah biaya atau upah yang harus dikeluarkan. Demikian pula jumlah anak yang tertanggung dalam keluarga dan anggota-anggota keluarga yang cacat maupun lanjut usia akan berdampak pada besar kecilnya pengeluaran suatu keluarga. Mereka tidak dapat menanggung biaya hidupnya sendiri sehingga mereka bergantung pada kepala keluarga dan istrinya. Anak-anak yang belum dewasa perlu di bantu biaya pendidikan, kesehatan, dan biaya hidup lainnya (Pratama, 2014).

Jumlah tanggungan pedagang pengepul yang ada di lokasi penelitian berkisar antara 3- 4 (2/3 orang anak dan 1 istri). Menurut (Mantra, 2003) yang termasuk jumlah anggota keluarga adalah seluruh jumlah anggota keluarga rumah tangga yang tinggal dan makan dari satu dapur dengan kelompok penduduk yang sudah termasuk dalam kelompok tenaga kerja. Kelompok yang dimaksud makan dari satu dapur adalah bila pengurus kebutuhan sehari-hari dikelola bersama-sama menjadi satu. Jadi yang termasuk dalam jumlah anggota keluarga adalah mereka yang belum dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari karena belum bekerja (dalam umur non produktif), sehingga membutuhkan bantuan orang lain (dalam hal ini orang tua).

Semakin besar ukuran rumah tangga berarti semakin banyak anggota rumah tangga yang pada akhirnya akan semakin berat beban rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Jumlah anak yang bertanggung dalam keluarga dan anggota-anggota keluarga yang cacat maupun lanjut usia akan berdampak pada besar kecilnya pengeluaran suatu keluarga. Mereka tidak dapat menanggung biaya hidupnya sendiri sehingga mereka bergantung pada kepala keluarga dan istrinya. Anak-anak yang belum dewasa perlu di bantu biaya pendidikan, kesehatan, dan biaya hidup lainnya (Pratama, 2014).

#### **4.2.3 Pedagang Besar/Huller**

Pedagang besar/*Huller* yang ada di daerah penelitian terdiri dari 4 responden kategori umur dalam usia produktif (35-45 tahun) memiliki pengalaman dalam usahanya berkisar antara 10-15 tahun. Umumnya para pedagang besar ini bersifat turun temurun dalam menjalankan usahanya dengan tambahan modal yang berasal dari asset keluarga maupun bekerjasama dengan pihak bank. Menurut Kusumah (2011), setiap lembaga mempunyai fungsi yang berbeda dengan lembaga lain, bahkan untuk satu lembaga tataniaga dapat memiliki fungsi yang berbeda jika dalam saluran tataniaga yang berbeda. Fungsi tataniaga yang berjalan dengan baik akan memuaskan pihak-pihak yang terlibat dan mampu meningkatkan nilai dari suatu produk (Ariyono,2012)

Pedagang besar/*huller* dalam menjalankan fungsinya mendapatkan gabah dari pedagang pengepul yang ada di daerah setempat. Pembelian juga dilakukan dari luar kabupaten yaitu Kabupaten Tanggamus, Metro, Mesuji, Lampung Tengah, Lampung Timur dan Kalianda serta antar propinsi meliputi Bengkulu, Jambi dan Sumatra Selatan.

Fungsi penjualan dilakukan dengan menjual beras ke grosir dan pedagang ritel yang tersebar di pasar tradisional di Bandar Lampung. Kemitraan juga dilakukan dengan pihak Bulog untuk memenuhi permintaan dalam rangka mencukupi stok dan melaksanakan program pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan (Program PKH).

Fungsi penjualan juga dilakukan dengan menjual produk beras ke luar Lampung dengan daerah tujuan Banten dan Jakarta, yang dikemas secara khusus sesuai permintaan konsumen.

Pengemasan secara khusus ini dengan tujuan akan adanya perlakuan lagi oleh pihak pembeli dan dikemas sesuai dengan kemasan yg telah disiapkan oleh pedagang grosir. Permintaan khusus pun diterima oleh pedagang besar (Huller) berupa produk beras pecah kulit yang dikemas dalam kemasan besar (100 Kg). Selanjutnya oleh pihak Grosir akan diolah lagi dengan proses bleaching dan dikemas berdasarkan ukuran kemasan dan kualitasnya.

#### 4.2.4 Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer adalah pedagang yang menjual barang hasil pertanian (beras) ke konsumen dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dalam partai kecil. Pedagang pengecer merupakan mediator antara grosir dan pelanggan. Keuntungan pedagang pengecer umumnya lebih tinggi karena pengecer membeli barang dengan harga lebih murah dan menjualnya dengan harga lebih tinggi.

Wawancara dilakukan terhadap 2 orang pedagang pengecer. Karakteristik keduanya masih dalam usia produktif dengan pengalaman antara 10–15 tahun. Beras yang disalurkan oleh pedagang pengecer berasal dari /penggilingan beras yang berada di daerah penelitian selanjutnya didistribusikan ke pasar tradisional yang ada di Kabupaten Pringsewu dengan berbagai kualitas dan kemasan. Berbeda dengan pedagang eceran yang ada di sepuluh pasar tradisional yang ada di Bandar Lampung, yaitu mendapatkan pasokan dari pedagang grosir tetapi ada juga yang mendapatkannya langsung dari penggilingan beras yang di pasok secara bersamaan dengan pedagang grosir pada waktu yang sama. Jika pengecer membeli langsung ke penggilingan beras tentunya keuntungan yang didapat akan lebih besar dibandingkan dengan membeli dari pedagang grosir.

#### 4.3. Klasifikasi Usaha Tani

Luas lahan merupakan faktor penting dalam usahatani yang mempengaruhi produsen dalam mengambil keputusan dalam hal penggunaan bibit, pupuk, obat-obatan dan lainnya. Lahan juga dapat di artikan sebagai media tumbuh bagi tanaman dan tumbuhan, tempat hewan dan manusia melakukan aktivitas kehidupannya.

Rantai pemasaran adalah kegiatan dalam menyalurkan beras mulai dari petani hingga ke konsumen akhir. Rantai pemasaran penelitian ini dimulai dari penjualan padi oleh petani kepada pedagang pengepul dan dari tingkat petani ke tingkat produsen

penggilingan beras. Kegiatan di pabrik penggilingan meliputi pengeringan, penggilingan dan pengemasan dengan menggunakan merek dagang tertentu sesuai dengan permintaan dari distributor atau pedagang besar yang telah melakukan kontrak dengan pabrik penggilingan. Kegiatan pengiriman dilakukan sesuai perjanjian kedua belah pihak, antara pihak penggilingan dengan pihak distributor.

Pedagang gabah terdapat dua jenis yaitu pedagang penebas dan pedagang pengepul. Pedagang gabah penebas yaitu membeli padi langsung dari petani di hamparan sebelum dipanen dengan memperkirakan hasil produksi dan melakukan penawaran harga. Sistem pembayaran dilakukan di awal sebagai tanda jadi, setelah harga beli disepakati maka pelunasan dilakukan setelah panen dan perontokan gabah. Pedagang pengepul adalah pedagang yang membeli gabah dari petani, pedagang penebas dan dari pedagang lainnya. Sistem pembayaran dilakukan tunai setelah gabah di timbang dan siap untuk diangkut.

<sup>1</sup> Berdasarkan hasil penelitian, saluran pemasaran beras di daerah penelitian selama ini terdapat 3 tipe rantai pemasaran yaitu :

1. Tipe I. Petani → Pengepul penebas (GKP) → Produsen penggilingan beras.  
Petani menjual padi kepada pedagang pengepul. kemudian pedagang pengepul menjual ke penggilingan beras.
2. Tipe II. Petani → Pedagang Pengepul (GKP/GKG) → Penggilingan beras  
Petani menjual padi kepada pedagang pengepul dalam bentuk gabah kering panen dan gabah kering giling, kemudian pedagang pengepul menjualnya kembali ke penggilingan beras.
3. Tipe III. Petani → (GKG) → Produsen penggilingan beras.  
Petani menjual padi langsung ke penggilingan beras. Pada saluran tipe III petani mendapatkan keuntungan lebih tinggi bila dibandingkan dengan tipe I dan tipe II. Hal ini dikarenakan pada tipe III petani mendapatkan keuntungan lebih tinggi akibat adanya pemotongan mata rantai tataniaga.

Saluran pemasaran beras yang ada di Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu <sup>1</sup> cukup singkat, sehingga dapat memperbesar keuntungan yang diterima oleh petani, pengepul dan produsen penggilingan padi, tanpa merugikan konsumen akhir. Petani menjual gabah dalam dua cara yaitu menjual Gabah kering panen (GKP) dan gabah kering giling (GKG) .

#### **4.4 Identifikasi Aktivitas Nilai Tambah Setiap Pelaku Pada Sistem Tataniaga**

Berdasarkan hasil survey dapat diidentifikasi aktivitas nilai tambah beberapa pelaku yang terdiri atas petani, pedagang pengumpul, pemilik huller, pedagang beras

lokal, pedagang beras antardaerah, pengecer, dan konsumen. Aktivitas setiap pelaku tertera pada Tabel 8.

Tabel.8 Aktivitas nilai tambah dan biaya yang ditimbulkan

No.	Pelaku	Aktivitas nilai tambah	Biaya yg ditimbulkan (Rp/kg)
1	Petani	Pengangkutan	100
		Penjemuran	10
		Pengemasan	120
		Penyimpanan	100
		Total nilai tambah	330
		Harga pokok produksi gabah	4.670
2	Pedagang pengumpul	Harga jual gabah	5.100
		Pengangkutan	100
		Pengemasan	0
3	Penggilingan padi	Penimbangan	10
		Total nilai tambah	110
		Harga jual gabah	5.300
4	Pedagang lokal	Pengangkutan	100
		Pengemasan	80
		Penyimpanan	100
		Total nilai tambah	480
		Harga jual beras	10.750
		Harga jual beras	11.000
5	Pedagang antarkota	Pengangkutan	300
		Pengemasan	80
		Penyimpanan	100
		Total nilai tambah	480
		Harga jual beras	11.000
		Harga jual beras	11.825
6	Pedagang pengecer	Pengemasan	170
		Penimbangan	10
		Penyimpanan	100
		Komisi pemasaran	50
7	Konsumen Lokal	Total nilai tambah	330
		Harga jual beras	11.825
		Harga jual beras	10.750
Konsumen Bandar Lampung			11.825

Aktivitas setiap pelaku dalam sistem tananiaga beras adalah perontokan, penjemuran, pengangkutan, pengemasan, penggilingan, pemutihan, penimbangan, penyimpanan, dan pencarian informasi. Biaya yang diakibatkan oleh aktivitas tersebut dari yang tertinggi hingga yang terendah secara berturut-turut adalah penggilingan padi dengan total adalah Rp 500/kg beras; pedagang beras antarkota Rp 480/kg; petani dan pedagang pengecer Rp 330/kg; pedagang pengumpul Rp110/kg dan pedagang lokal Rp100/kg.

#### 4.5 Identifikasi pola tataniaga beras dari Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung

Pola sistem tataniaga beras yang teridentifikasi dari Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung terdiri atas 4 saluran yaitu:

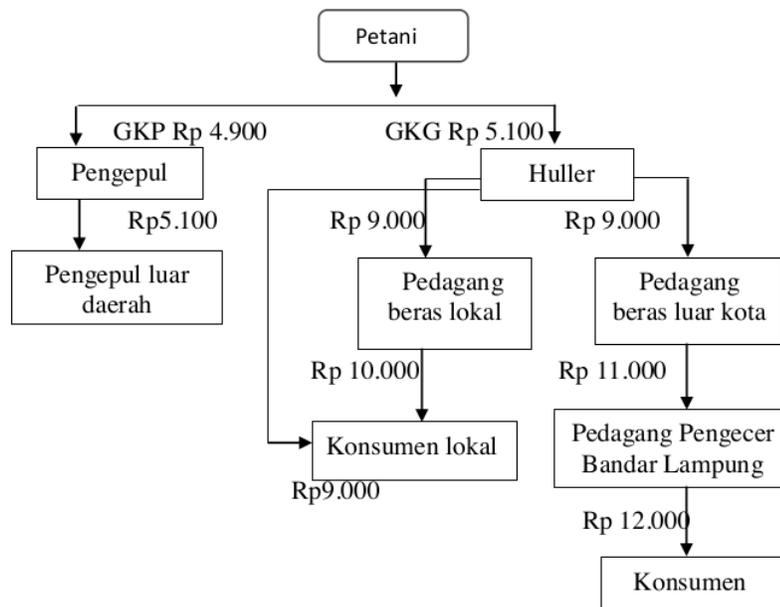
**Saluran 1:** Petani (GKP) → Pengepul lokal → Pengepul luar daerah

**Saluran 2:** Petani (GKG) → Huller → Konsumen lokal

**Saluran 3:** Petani (GKG) → Huller → Pedagang lokal → Konsumen lokal

**Saluran 4:** Petani (GKG) → Huller → Pedagang luar kota → Pedagang pengecer → Konsumen

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa petani langsung menjual Gabah Kering Panen (GKP) tanpa proses pengeringan kepada pengepul seharga Rp 4.900/kg dan menjual Gabah Kering Giling (GKG) kepada huller seharga Rp 5.100/kg dengan sistem pembayaran dilakukan dengan cara tunai. Proses penjemuran gabah panen dilakukan oleh petani selama 2 sampai 3 hari untuk mencapai kadar air yang disyaratkan oleh penggilingan padi. Secara menyeluruh pola saluran tataniaga gabah/beras yang teridentifikasi dari sentra produksi Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung tertera pada Gambar 8.



Gambar 8. Pola saluran tataniaga beras dari tingkat petani produsen Kabupaten Pringsewu ke kota Bandar Lampung

#### 4.6 Analisis Efisiensi Tataniaga Beras Dari Kabupaten Pringsewu Ke Kota Bandar Lampung

Hasil perhitungan analisis tataniaga tertera pada Tabel 9. Berdasarkan hasil analisis tersebut terlihat bahwa nilai margin pemasaran dan margin keuntungan terbesar diterima oleh Huller pada saluran 2, 3, dan 4. Share marjin tataniaga huller berturut-turut adalah 43 persen; 39 persen; dan 33 persen. Marjin keuntungan 79 persen; 66 persen; dan 48 persen. Hampir separuh bagian keuntungan dalam saluran pemasaran gabah/beras dinikmati oleh pemilik Huller (penggilingan padi). Sementara petani menerima margin pemasaran dan margin keuntungan tertinggi pada saluran 1 sebesar 96; saluran 2 sebesar 27 persen; saluran 3 sebesar 24 persen; dan saluran 4 sebesar 20 persen.

Efisiensi tataniaga dapat dilihat dari merata atau tidaknya *share* pada setiap pelaku yang terlibat dalam rantai tataniaga beras dari sentra produksi Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung. Besarnya marjin tataniaga setiap pelaku (petani; *huller*; pedagang antar kota; dan pedagang pengecer) yang terlibat dalam saluran tataniaga gabah/beras dari Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung sebagai berikut petani 20 persen; *huller* 33 persen; pedagang antarkota 17 persen; dan pedagang pengecer 8 persen. Dapat dilihat bahwa besarnya margin pemasaran dan margin keuntungan setiap tataniaga relatif tidak merata, dan share tertinggi diperoleh penggilingan padi (*huller*), hal ini menunjukkan bahwa saluran tataniaga relatif tidak efisien.

Tabel 9. Hasil perhitungan marjin tataniaga, marjin keuntungan dan *farmer's share* pada setiap saluran tataniaga yang teridentifikasi

No	Pelaku Tataniaga	Harga/Biaya tataniaga (Rp/kg)	Saluran Tataniaga			
			1	2	3	4
1	Petani (HPP)	2.435				
	Aktivitas tataniaga					
	Pemanenan	250				
	Perontokan	500				
	Penjemuran	250				
	Pengangkutan	500				
	Pengemasan	250				
	Total biaya tataniaga	1.750				
	Harga GKP	4.900				
	Marjin tataniaga	2.465				
	Margin keuntungan & Share MK (%)	715	0,90	0,21	0,17	0,12
	Share MT (%)		0,96	0,27	0,24	0,20
2	Pedagang pengumpul					
	Aktivitas tataniaga					
	Pengangkutan	100,00				

Penimbangan	10,00			
Penyusutan	20,83			
Total biaya tataniaga	130,83			
Harga jual gabah	5.100			
Marjin tataniaga	200			
Margin keuntungan (Rp)	69	0,10		
Share MT (%)		0,04		

### 3 Huller

Aktivitas tataniaga				
Pengangkutan	100,00			
Pengeringan	25,00			
Penggilingan 1	350,00			
Pemutihan	350,00			
Pengayakan	250,00			
Penimbangan	10,00			
Pengemasan	200,00			
Penyimpanan	100,00			
Total biaya tataniaga	1.385			
Harga jual beras	9.000			
Marjin tataniaga	3.900			
Margin keuntungan (Rp)	2.515	0,79	0,66	0,48
Share MT (%)		0,43	0,39	0,33

### 4 Pedagang lokal

Aktivitas tataniaga				
Pengangkutan	300,00			
Pencarian informasi	50,00			
Total biaya tataniaga	350			
Harga jual beras	10.000			
Marjin tataniaga	1.000			
Margin keuntungan (Rp)	650		0,2	
Share MT (%)			0,1	

### 5 Pedagang antarkota

Aktivitas tataniaga				
Pengangkutan	300,00			
Penimbangan	10,00			
Pengemasan	200,00			
Penyimpanan	100,00			
Total biaya tataniaga	610,00			
Harga jual beras	11.000			
Marjin tataniaga	2.000			
Margin keuntungan (Rp)	1.390			0,27
Share MT (%)				0,17

### 6 Pedagang pengecer

Aktivitas tataniaga				
Pecah kemasan	200,00			
Penimbangan	20,00			
Penyimpanan	100,00			
Total biaya tataniaga	320			

Harga jual beras	12.000				
Marjin tataniaga	1.000				
Margin keuntungan (Rp)	680			0,13	
Share MT ( %)				0,08	
Total marjin keuntungan		723	3.169	3.819	5.239
Total		13.500	13.436	65.841	35.2

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian tentang Tataniaga Beras di Kabupaten Pringsewu adalah :

1. Aktivitas tataniaga yang dilakukan setiap pelaku pada sistem tataniaga beras di Kabupaten Pringsewu meliputi perontokan, penjemuran, pengangkutan, pengemasan, penggilingan, penimbangan, penyimpanan, dan pencarian informasi.
2. Pola tataniaga beras dari Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung terdiri dari 4 (empat) saluran yaitu:
  - a. **Saluran 1:** Petani (GKP) → Pengepul lokal → Pengepul luar daerah
  - b. **Saluran 2:** Petani (GKG) → Huller → Konsumen lokal
  - c. **Saluran 3:** Petani (GKG) → Huller → Pedagang lokal → Konsumen lokal
  - d. **Saluran 4:** Petani (GKG) → Huller → Pedagang luar kota  
Pedagang → pengecer → Konsumen
3. Hasil analisis efisiensi tataniaga beras dari Kabupaten Pringsewu ke Kota Bandar Lampung kurang efisien ditandai dengan *share* (bagian harga yang dibayarkan konsumen akhir) yang diterima oleh setiap pelaku dalam sistem tataniaga relatif tidak merata.
4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola tataniaga gabah/beras di Kabupaten Pringsewu yang memberikan farmer's share tertinggi adalah saluran I yaitu petani menjual dalam bentuk GKP kepada pengepul lokal yang nantinya akan dijual kepada pengepul luar daerah.

### 5.2 Saran

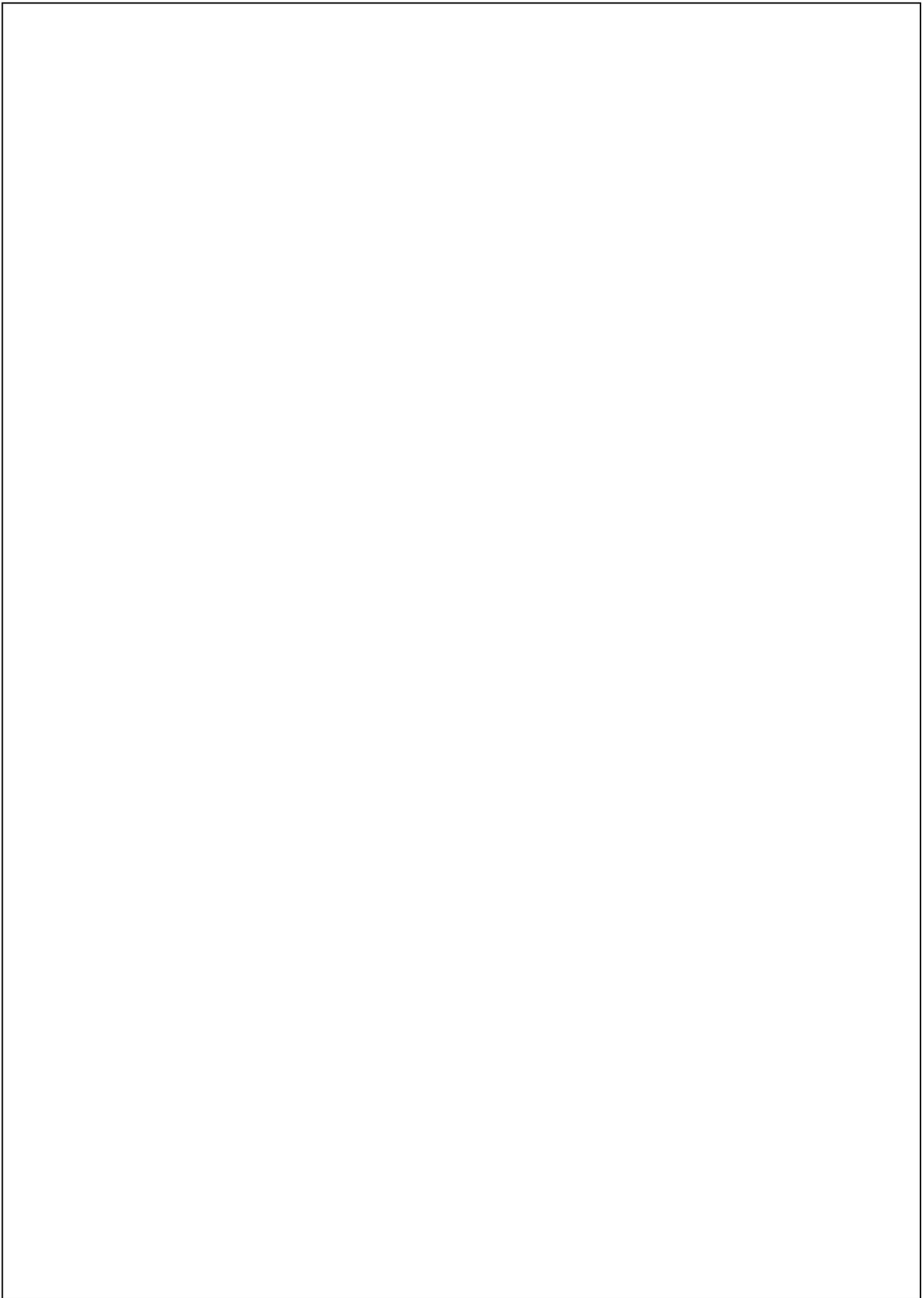
Disarankan untuk menggunakan saluran I, karena pada saluran ini petani mendapatkan bagian harga yang paling tinggi dibandingkan saluran tataniaga lainnya. Hasil penelitian ini juga dapat dijadikan rekomendasi bagi para pemangku kebijakan di bidang ketahanan pangan untuk terus berupaya memotivasi petani dalam upaya meningkatkan produksi dan kualitas gabah yang dihasilkan.

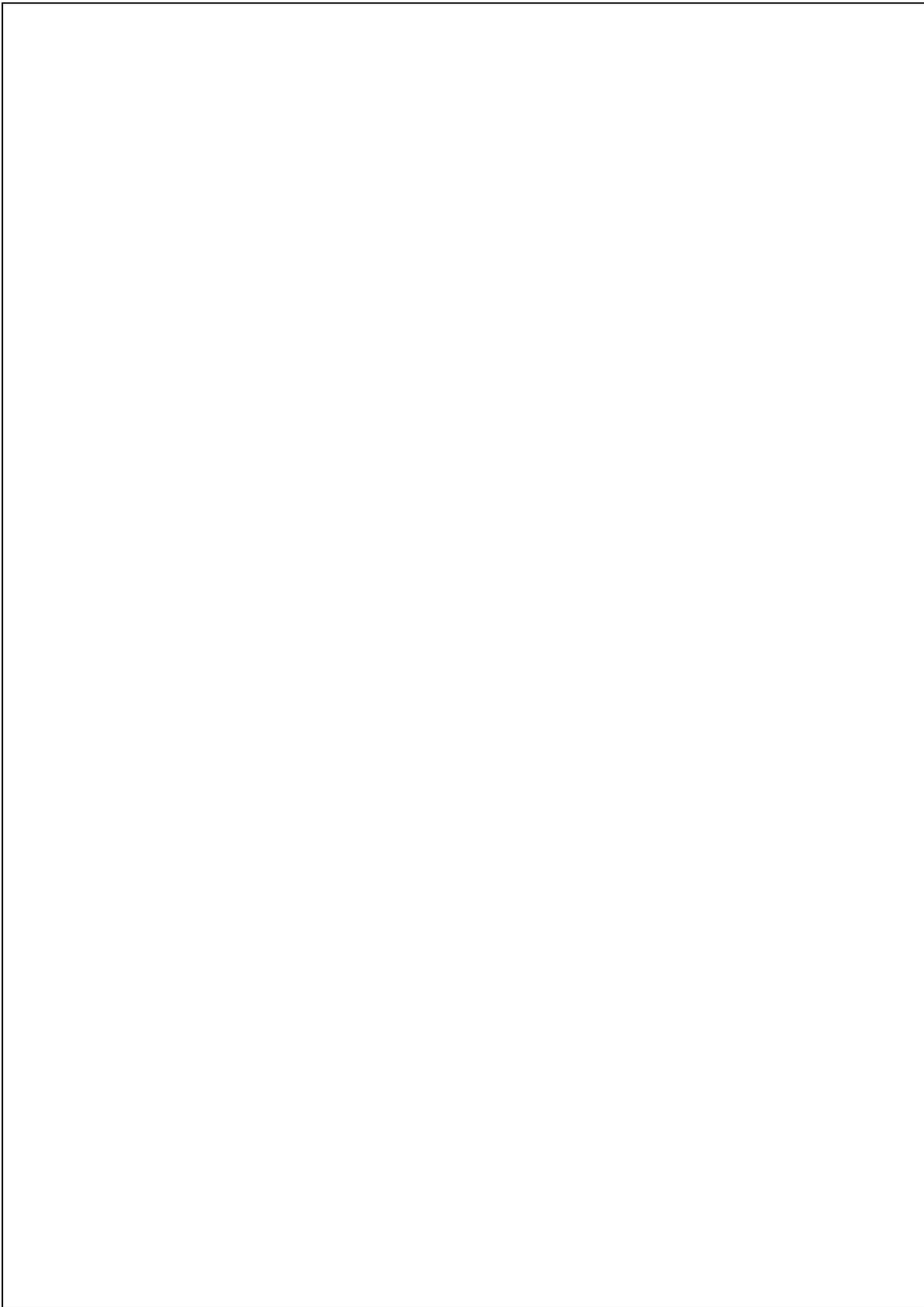
## DAFTAR PUSTAKA

- Anonimous. (1979). Pengembangan Padi Sawah. Departmen Pertanian, Jakarta
- Aryani, D., Thirtawati dan M. Sufri. (2019). Dampak Penetapan Harga Eceran Tetinggi Terhadap Harga Dan Ketersediaan Beras Di Tingkat Pedagang Pasar Tradisional Sumatera Selatan. JSEP 12 (3).
- Azzaino dan Zulkifli. (2005). Pengantar Tata Niaga Pertanian. Departemen Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Badan Pusat Statistik Indonesia (2020). Di Akses Pada Tanggal 15 Agustus 2021. <https://www.bps.go.id/>.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Pringsewu. (2021). Kabupaten Pringsewu dalam Angka 2021. Pringsewu: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung (2021). Harga Produsen Beras di Penggilingan Provinsi Lampung 2021. Lampung: Badan Pusat Statistik.
- Bagoes, Mantra, Ida. (2003). Demografi Umum. Pustaka Pelajar. Yogyakarta
- Bidarti, A. (2018). Manajemen Tata niaga (*Supply Chain Management*) Beras Kasus CV Lintas Indo Comodity Mandiri di Sumatera Selatan. Disertasi. Universitas Gadjah Mada Yogyakarta. Tidak dipublikasikan.
- Cahyono, S. dan Tjokropandojo, D.S. (2021). Peran Kelembagaan Petani dalam Mendukung Keberlanjutan Pertanian Sebagai Basis Pengembangan Ekonomi Lokal. Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota B SAPPK V2N1
- Chen, I. J., and Paulraj, A. (2004). *Towards A Theory of Supply Chain Management: the Constructs and Measurements*. In: Journal of Operations Management, 22/2: 119-150 ([http://en.wikipedia.org/wiki/Supply\\_chain](http://en.wikipedia.org/wiki/Supply_chain)).
- Dewa. K. S., Swastika dan Sumaryanto. (2010). Tata niaga Beras di Indonesia (Kasus Provinsi Jabar, Kalbar, Dan Kalsel). Pusat Sosial Ekonomi Dan Kebijakan Pertanian.
- Dewi, Noviana., Jum'atri Yusri., dan Ari Jolanda Saputra. (2017). Analisis Struktur Perilaku dan Kinerja Pasar (*Structure, Conduct And Market Performan*) Komoditi Padi di Desa Bunga Raya dan Desa Kemuning Muda Kecamatan Bunga Raya Kabupaten Siak. Fakultas Pertanian. Universitas Riau.
- Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu. (2021). Data Produksi dan Konsumsi Beras di Kabupaten Pringsewu. Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu. Pringsewu.
- Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu. (2022). Luas Hampanan, Luas Tanam, Luas Panen dan Poduksi. Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu. Pringsewu.
- Dwiningsih, N. (2009). Manajemen Tata niagaan (Supply Chain Management) dan E-Commerce. Modul Kuliah Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Keuangan Dan Perbankan Indonesia.

- Food and Agriculture Organization. (2020). *FAO Cereal Supply and Demand Brief*. Diambil dari: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/en/>.
- Hafsah, M. J. T.Sudaryanto. (2018). Sejarah Intensifikasi Padi dan Kementerian Pertanian RI. Modul Pemberdayaan Pengawasan Mahasiswa Dalam Upaya Khusus Peningkatan Produksi Padi, Jagung Dan Kedelai Tahun 2015. Kementerian Pertanian RI. Jakarta.
- Hadiguna, A.H. (2007.) Alokasi Pasokan Berdasarkan Produk Unggulan Untuk Tata niaga Sayur Segar. *Jurnal Teknik Industri* 9 (2).
- Jaya, Sri Ihwana. (2021). Analisis Distribusi Pemasaran Komoditas Beras (Studi Kasus: Pabrik Penggilingan Padi Ud. Aqmil Jaya di Desa Lumpangang). Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Kohls RL dan Uhls JN. (1990). *Marketing of Agricultural Products Ninth Edition*. New York: McMillan Publishing Company.
- Kottler, Philip. (1987). Prinsip-Prinsip Pemasaran. Erlangga. Jakarta.
- Mapandin, WY. (2005). Tesis: Hubungan Faktor Sosial Budaya dengan Konsumsi Makanan Pokok Rumah Tangga pada Masyarakat. Semarang, Universitas Diponegoro.
- Mardianto, Sudi, Yana Supriatna, dan Nur K. Agustin. (2005). Dinamika Pola Pemasaran Gabah dan Beras di Indonesia. Bogor: Forum Penelitian Agro Ekonomi, Vol 23, No. 2.
- Mubyarto. (1989). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES Jakarta.
- Nazir, M. (2003). *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Nitisemito, (2002). Analisis Sistem Pemasaran Gabah dan Beras (Studi Kasus Petani Padi di Sumatra Utara)". Bogor : Puslitbang Sosek Pertanian
- Noer, I. (2014). *Rice Market Integration Lampung Province*. *Jurnal Ilmiah ESAI* 8 (1). Jurusan Ekonomi dan Bisnia. Oliteknik Negeri Lampung.
- Noer, Irmayani., Muhammad Zaini dan Cholid Faith. (2018). *Tataniaga Pertanian*. UP Politeknik Negeri Lampung.
- Nurasa, T. Darwis, V. (2007). Analisis Usahatani dan Keragaman Margin Pemasaran Bawang Merah di Kabupaten Brebes. Bogor. Pusat Analisis Social Ekonomi dan Kebijakan Pertanian.
- Octavia, G. (2021). Peran Pemerintah dalam Tata niaga Beras Indonesia. *Makalah Kebijakan* No. 32.
- Pontoh, R., Sutomo. W.P dan Mauna Tn. B. M. (2016). Permintaan Dan Penawaran Beras Di Indonesia (Pada Tahun 2003-Tahun 2013). *16 (4) Tahun 2016*. Universitas Sam Ratulangi.
- Porter. M. (1985). *Value Chain Framework*. Diakses Pada Tanggal 23 September 2021.
- Saliem, H.P., Supriyati, E.M. Lokollo, and K.S. Indraningsih. (2008). Food Security in the Era of Decentralization in Indonesia in Rusastra *et al. (Eds)*. Food Security and Poverty in the Era of Decentralization in Indonesia. CAPSA Working Paper No. 102. ISBN. 978-979-9317-71-1.

- Sari, D.K., D., Rosanti, N. (2021). Analisis Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Rumah Tangga Petani Jagung di Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan. *Jurnal Ilmu – Ilmu Agribisnis*. Vol 2 No 1 ( 64 -70).
- Setianto. (2021). Peningkatan Harga Beras Premium. Di Akses Dari: <https://money.kompas.com/read/2021/06/02/134512926/bulanmei2021.hargaberas-premium-naik-jadi-rp-9627-per-kilogram>.
- Sepang. G.Y.M., J.R. Mandei, C.B.D Pakasi. (2017). Manajemen Tata niaga Beras Di Kecamatan Kotamobagu Selatan, Kota Kotamobagu. *Jurnal Agri Sosial Ekonomi Unsrat* 13 (1): 225-238.
- Soeheroe, Tjokroprajitno. (1994). *Matematika Ekonomi*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta
- Soekartawi, et. al. (1993). Risiko dan Ketidakpastian dalam Agribisnis. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Swastika. D.K.S. (2010). *Rice Marketing System in Indonesia: A Case Study at Subang and Karawang Districts, West Java*. Collaborative Study between Food and Agriculture Organization (FAO) and Directorate General of Processing and Marketing of Agricultural Products, Ministry of Agriculture-Republic of Indonesia.
- Swastha. (1981). Saluran Pemasaran. Penerbit Fakultas Ekonomi UGM. Yogyakarta.
- Tomek. W. G dan K.L. Robinson. (1990). *Agricultur Product Prices*. 2nd edition. Cornell University Press. Ithaca and London.
- Usman, S. (2024). Politik Pangan. CIRED, Yogyakarta.
- Wiboonpongse A. (2001). *Rice Marketing System in Thailand*. Chiang Mai: Multiple Cropping Centre. Chiang Mai University.
- Zalukhu J. (2009). Analisis Usahatani dan Tataniaga Padi Varietas Unggul Nasional (Kasus Varietas Bondoyudo pada Gapoktan Tani Bersatu, Kecamatan Cibungbulang, Kabupaten Bogor) [skripsi]. Bogor: Fakultas Ekonomidan Manajemen, Institut Pertanian
- Zulham, Armen. (2007). Margin Pemasaran dan Resiko Pedagang: Kasus Pengembangan Rumput Laut di Provinsi Gorontalo. Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan. Jakarta





# LAMPIRAN



# Tesis Nurpalina

---

## ORIGINALITY REPORT

---

18%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

---

## PRIMARY SOURCES

---



repository.utu.ac.id

Internet Source

18%

---

Exclude quotes On

Exclude matches < 11%

Exclude bibliography On