

ANALISIS RANTAI PASOK BERAS PADA GAPOKTAN TIO OLAMI DESA BONGOIME KECAMATAN TILONGKABILA KABUPATEN BONE BOLANGO

Rizki Sempadani Dako^{*1)}, Asda Rauf²⁾, Yuriko Boekoesoe³⁾

¹⁾Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

Jl.Prof Ing B.J Habibie, Moutong, Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango, 96119

²⁾³⁾Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

Jl.Prof Ing B.J Habibie, Moutong, Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango, 96119

ABSTRACT

This study aimed to: 1) analyze the structure of rice supply chain at Gapoktan Tio Olami Bongoime Village, Tilongkabila District, Bone Bolango Regency, 2) find out the flow of products, finance, and rice information at Gapoktan Tio Olami Bongoime Village, Tilongkabila District, Bone Bolango Regency, 3) find out the marketing efficiency of rice supply chain at Gapoktan Tio Olami, Bongoime Village, Tilongkabila District, Bone Bolango Regency. The research method used was descriptive analysis, and data testing used marketing margin analysis, farmer's share, and marketing efficiency. The results showed that the structure of rice supply chain at Gapoktan Tio Olami consisted of primary members, namely farmers, rice millers, wholesalers, retailers, BUMDes Swadaya and consumers as well as secondary members, namely farmer shops, banks, transportation service providers, the Department of Agriculture and transport workers. . The flow of rice products in Gapoktan Tio Olami flowed from farmers to consumers in the form of rice, the flow of money used a cash system at each link, and the flow of information flowed reciprocally when it came to the price of rice applied in the market. Channel III was the most efficient, with a marketing margin of Rp. 1,000/kg, 90% farmer's share, 3.27% marketing efficiency.

Keywords: Rice, Supply Chain, Marketing Efficiency

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan: 1) Menganalisis struktur rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime, Kecamatan Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango, 2) Mengetahui aliran produk, keuangan, dan informasi beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime Kecamatan Tilongkabila Kabupaten Bone Bolango, 3) Mengetahui efisiensi pemasaran pada rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime Kecamatan Tilongkabila Kabupaten Bone Bolango. Metode penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan uji data menggunakan analisis margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami terdiri dari anggota primer yaitu petani, penggiling padi, pedagang besar, pedagang pengecer, BUMDes Swadaya dan konsumen serta anggota sekunder yaitu toko tani, perbankan, penyedia jasa angkutan, Dinas Pertanian dan buruh angkut. Aliran produk beras di Gapoktan Tio Olami mengalir dari petani sampai ke konsumen dalam bentuk beras, aliran uang menggunakan sistem tunai pada setiap mata rantai, dan aliran informasi mengalir secara timbal balik mengenai harga beras yang berlaku di pasar. Saluran III adalah yang paling efisien dengan margin pemasaran Rp. 1.000/kg, *farmer's share* 90%, efisiensi pemasaran 3,27%.

Kata Kunci: Beras, Rantai Pasok, Efisiensi Pemasaran

PENDAHULUAN

Mengamati potensi dan isu pangan Indonesia sangat menarik. pertumbuhan industri pertanian di lahan pasang surut, perluasan populasi, pemerataan pembangunan, produktivitas yang lebih tinggi, dan tingkat kehidupan masyarakat. Pencapaian dan pelestarian swasembada pangan, khususnya beras, akan sangat terbantu dengan pemanfaatan dan pengembangan lahan pasang surut secara efektif. Makanan pokok bangsa Indonesia adalah beras, komoditas vital. Setiap tahun, konsumsi beras meningkat dengan laju

yang sama dengan pertumbuhan penduduk. Upaya untuk mensubstitusi berbagai makanan asli untuk konsumsi beras tampaknya meningkat setiap tahun.

Sejumlah sarana produksi beras terletak di Provinsi Gorontalo. Jika output beras diterjemahkan ke dalam jumlah beras yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan pangan masyarakat, maka Januari hingga Desember 2021 akan dihasilkan 130,88 ribu ton beras, meningkat 3,78 ribu ton (2,97 persen) dari total tahun 2020 sebesar 127,10

**Alamat Email:*

rizkisdako@gmail.com

ribu ton. . Salah satu Kabupaten di Provinsi Gorontalo yang dapat mengalami peningkatan produksi beras antara Januari hingga April 2022 dan periode yang sama tahun 2021 adalah Kabupaten Bone Bolango. Ini dianggap sebagai upaya untuk mengoordinasikan dan mengintegrasikan sejumlah aktivitas rantai pasokan terkait produk untuk meningkatkan efektivitas operasional, kualitas, dan layanan pelanggan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan untuk semua organisasi yang berkolaborasi, menurut Wisner dalam Warella (2021: 4). Aliran dan transformasi barang dari bahan mentah ke pelanggan akhir semuanya termasuk dalam rantai pasokan. Memanfaatkan manajemen rantai pasokan akan membantu Anda mendapatkan harga dan layanan terbaik. (Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo, 2022: 6).

Kecamatan Tilongkabila merupakan salah satu kecamatan penghasil beras terbesar kedua di Kabupaten Bone Bolango berdasarkan kondisi geografis saat ini. Penanaman padi sawah mendapat manfaat dari iklim dan potensi besar lahan padi sawah. Untuk memaksimalkan potensi wilayah Kecamatan Tilongkabila sebagai kawasan pengembangan usahatani padi sawah dan mencapai keberhasilan ketahanan pangan dan kesejahteraan petani dalam pertumbuhan usahatani padi sawah disana, diperlukan suatu organisasi atau wadah untuk mendorong skala ekonomi dan efisiensi usaha. Dibandingkan dengan desa lain di Kecamatan Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango, Provinsi Gorontalo, Desa Bongoime memiliki salah satu wilayah terluas yang dikhususkan untuk persawahan. Luas sawah desa ini mencapai 115.070,00 Ha. Produksi tanaman pangan sejenis padi pada dasarnya merata di seluruh wilayah Komunitas Bongoime, dimana seluruh wilayah desa ini memiliki sawah produktif dengan suplai irigasi dari irigasi teknologi (Pemerintah Desa Bongoime, 2021).

Di Desa Bongoime terdapat kelompok tani untuk mendukung tersedianya tenaga kerja untuk membantu kegiatan bercocok tanam. Total ada 9 kelompok tani yang tergabung dalam Gapoktan Tio Olami. Gapoktan merupakan wadah kerjasama antar kelompok tani yang terdiri dari beberapa kelompok tani dengan semangat bersama untuk kemajuan hasil pertanian, termasuk padi sawah. Lima di antaranya adalah kelompok tani dengan produk padi sawah, dan semuanya berada di Desa

Bongoime, Kecamatan Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango.

Dengan tingginya permintaan beras untuk keperluan industri dan rumah tangga tidak memberikan kemudahan bagi petani untuk memasarkannya, saluran pemasaran beras di wilayah ini perlu dikaji dan dilihat potensinya untuk meningkatkan efisiensi pemasaran beras dari wilayah ini. Kurangnya pengetahuan tentang harga beras yang dipasarkan biasanya menjadi masalah yang dihadapi petani. Sangat penting untuk melakukan penelitian tentang jenis kegiatan yang dilakukan oleh pelaku utama di sepanjang rantai dan berapa banyak keuntungan yang diterima masing-masing pelaku untuk membuat rantai pasokan lebih efisien.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur rantai pasok beras, mengetahui pola aliran produk, uang, dan informasi, serta mengetahui efisiensi rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime, Kecamatan Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango.

TINJAUAN PUSTAKA

Beras

Hasil utama penggilingan tanaman padi (*Oryza sativa* L.) adalah beras, yang berupa biji-bijian utuh, beras kepala, beras pecah, dan menir setelah semua lapisan sekam dihilangkan dan semua atau sebagian lembaga dan dedak lapisan telah dipisahkan (Badan Standardisasi Nasional, 2015). Beras adalah bulir yang telah dikupas; setelah proses penggilingan dan pemolesan, porsi ini dapat dimasak dan dikonsumsi. Endosperma, yang merupakan komponen utama dari bulir beras dan mengandung sebagian besar pati dan protein, sekam (kulit luar), aleuron (kulit kayu), bekatul, dan embrio (yang tidak lagi dapat tumbuh setelah pengolahan) menyusun gabah itu sendiri (Ide, 2013).

Kelompok Tani

Kelembagaan di tingkat petani yang dikenal dengan kelompok tani dibentuk untuk mengorganisir petani secara langsung dalam kegiatan usaha tani. Kelompok tani, menurut Kementerian Pertanian, adalah kumpulan petani, pemulia, dan pekebun yang bersatu karena nilai-nilai bersama, keadaan sosial ekonomi dan lingkungan yang serupa, dan persahabatan untuk memajukan dan memperluas perusahaan mereka. Untuk

mengatasi permasalahan pertanian bersama dan meningkatkan daya tawar petani baik di pasar input maupun pasar hasil pertanian, dibentuklah perkumpulan petani dari dan untuk petani (Sitanggang, 2020: 21).

Gapoktan (Gabungan Kelompok Tani)

Gapoktan, yaitu adanya beberapa kelompok tani yang bekerja sama dan berada di bawah satu kesatuan wilayah administrasi pemerintahan untuk mencapai kepentingan bersama secara kooperatif, sebagaimana dijelaskan oleh Yasa (2018: 38). Beberapa Kelompok Tani bersatu untuk membentuk Gabungan Kelompok Tani atau Gapoktan, dan berkolaborasi untuk meningkatkan skala ekonomi dan efektivitas usaha (Peraturan Menteri Pertanian No. 67, 2016: 8). Pada tahap pengembangan, Gapoktan dapat menawarkan akses informasi, teknologi, dan uang tunai kepada para anggotanya sekaligus membina kerja sama melalui usaha patungan dengan perusahaan lain. Apabila Poktan dan Gapoktan digabungkan, diharapkan akan terbentuk Kelembagaan Petani yang kuat, mandiri, dan berdaya saing (Peraturan Menteri Pertanian No. 67, 2016: 17).

Rantai Pasok

Seluruh aktivitas dan interaksi dari pemasok, produsen, distributor, hingga pelanggan akhir termasuk dalam rantai pasok. Di antara para pelaku yang berpartisipasi dalam pertukaran ini adalah arus produk, arus informasi, dan arus uang. Rantai pasokan adalah kumpulan atau jaringan bisnis yang berkolaborasi untuk memproduksi dan mengirimkan barang dan jasa ke pelanggan akhir. Sedangkan rangkaian ini terdiri dari pembeli, produsen, grosir, pengecer, dan pemasok bahan baku. sehingga tiga aliran terlibat dan terhubung satu sama lain ketika rantai pasokan bergerak (Tubagus, 2016).

Margin Pemasaran

Margin tataniaga itu juga dapat dicirikan sebagai nilai dari layanan yang diberikan dalam melaksanakan operasi perdagangan dari tingkat produsen sampai ke titik konsumen akhir. Didefinisikan sebagai selisih harga atau selisih antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani produsen. Biaya fisik dan material harus dikeluarkan selama kegiatan pengangkutan komoditas dari titik produksi ke titik konsumsi. Biaya perdagangan adalah biaya yang dikeluarkan

saat mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen (Elfandari, 2015: 18).

Farmer's Share

Farmer's share Selain keuntungan pemasaran, pangsa adalah ukuran efektivitas pemasaran. Indikator ini melacak jumlah remunerasi yang diterima petani atas kontribusi mereka terhadap harga jual produk akhir di saluran pemasaran tertentu. Bagian petani yang lebih berharga menunjukkan rantai pasokan yang lebih efektif. Namun, bagian petani yang tinggi tidak selalu berarti bahwa pemasaran berfungsi secara efektif. Nilai bagian petani adalah kebalikan dari nilai margin pemasaran. Nilai margin pemasaran menurun seiring dengan meningkatnya nilai bagian petani (Hidayat, 2017: 12).

Efisiensi Pemasaran

Efisiensi adalah rasio input ke output dan rasio output ke input. Maksud di balik penggunaan tolok ukur ini akan menentukan apa yang dimaksud dengan input dan bagaimana angka pembandingan diperoleh. Secara umum, peningkatan efisiensi mengarah pada biaya yang lebih rendah untuk menghasilkan hasil tertentu atau, dengan biaya tertentu, hasil yang lebih banyak. Ini memerlukan meminimalkan limbah (Sutanto, 2014: 76).

METODE PENELITIAN

Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Bongoime Kecamatan Tilongkabila Kabupaten Bone Bolango dengan pertimbangan bahwa Kabupaten ini merupakan salah satu daerah sentra produksi tanaman pangan khususnya Kecamatan Tilongkabila yang merupakan penghasil beras terbesar kedua di daerah ini dengan luas lahan padi sawah terbesar berada di Desa Bongoime. Waktu pengumpulan data dilaksanakan selama 3 bulan sejak bulan Juli sampai bulan September 2022.

Jenis dan Sumber Data

Data primer dan sekunder digunakan dalam penelitian ini. Data primer berasal dari observasi lapangan, wawancara langsung, diskusi dengan pihak terkait, dan dokumentasi yang diperoleh langsung dari objek penelitian yaitu rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime Kecamatan Tilongkabila Kabupaten Bone Bolango. Data sekunder dikumpulkan melalui tinjauan

literatur, penelitian perpustakaan, studi sebelumnya, dan informasi dari organisasi yang terhubung.

Populasi dan Sampel

Teknik penentuan sampel untuk petani menggunakan *Probability Sampling* dengan teknik *Simple Random Sampling* (secara acak sederhana) karena sampel petani penelitian memiliki probabilitas yang diketahui. Menurut konsensus (Arikunto, 2006), jika jumlah subjek kurang dari 100, maka semuanya harus dimasukkan dalam sampel penelitian untuk dijadikan penelitian populasi. Selain itu, jika subjeknya banyak, dapat diambil 10-15% atau 20-25% atau lebih. Berdasarkan penilaian ini, 10% dari populasi, atau $202 \times 10\% = 20,2$ atau 21 petani padi, termasuk dalam sampel.

Penentuan responden penggiling padi dan lembaga pemasaran dilakukan dengan teknik *Non Probability Sampling* karena probabilitas sampel dalam penelitian tidak diketahui. Responden ditentukan secara *Purposive Sampling*, dimana faktor-faktor tertentu diperhitungkan saat menentukan sampel (Sugiyono, 2017: 124). Pertimbangan khusus ini termasuk, misalnya, informan yang dianggap paling tahu atau yang benar-benar akrab dengan masalah penelitian. Berdasarkan metode yang dilakukan, diperoleh tiga orang penggiling padi, tiga orang pedagang besar, dua orang pedagang pengecer, dan seorang pengelola BUMDES Swadaya Desa Bongoime, Kecamatan Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango.

Teknik Analisis Data

Analisis deskriptif digunakan untuk menentukan rumusan masalah pertama dan kedua yaitu struktur dan aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi pada rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami. Untuk menyelesaikan rumusan masalah yang ketiga dilakukan dengan menggunakan analisis efisiensi pemasaran. Efisiensi pemasaran tersebut dapat diketahui dengan cara menghitung margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran dengan rumus sebagai berikut.

$$Mji = Pfi - Pri$$

Keterangan:

- Mji : Margin pemasaran (Rp)
- Pri : Harga di tingkat tertentu (Rp)
- Pfi : Harga di tingkat berikutnya (Rp)

$$Fs = (Pf/Pc) \times 100\%$$

Keterangan:

- Pf : Harga di tingkat petani (Rp/Kg)
- Pc : Harga di tingkat konsumen (Rp/Kg)
- Fs : *farmer's share*

Kriteria keputusan *farmer's share* menurut Prayitno, dkk. (2013: 59) adalah sebagai berikut:

1. Jika $Ps > 70\%$, sistem pemasaran dikatakan efisien, hal ini berarti kinerja rantai pasok efisien.
2. Jika $Ps < 70\%$, sistem pemasaran dikatakan tidak efisien, hal ini berarti kinerja rantai pasok tidak efisien.

$$Ep = (Bp / Np) \times 100\%$$

Keterangan:

- Ep : Efisiensi Pemasaran
- Bp : Biaya Pemasaran
- Np : Nilai Harga Produk

Kriteria rantai pasok yang paling efisien dapat dilihat dari perbandingan nilai efisiensi pemasaran tiap saluran, yaitu semakin kecil nilai efisiensi maka semakin efisien saluran pemasaran tersebut (Hastang, 2014 dalam Indriani, 2019).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Struktur Rantai Pasok Beras

Rantai pasok mengacu pada semua kegiatan atau usaha bisnis yang melibatkan semua peserta, termasuk yang memproduksi barang atau jasa, dimulai dari produsen dan/atau pemasok bahan baku dan diakhiri dengan konsumen akhir (Lokollo, 2012: 1). Semua bisnis yang terhubung dengan perusahaan inti, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pemasok dan pelanggannya, dianggap sebagai anggota inti rantai pasok. Ada pelaku utama dan peserta sekunder dalam rantai pasokan. Semua peserta yang mengontrol dan mengoperasikan rantai pasokan secara langsung dianggap sebagai anggota utama. Aktor yang berfungsi sebagai anggota sekunder memasok anggota primer dengan sumber daya, informasi, dan layanan. (Stock dan Lambert, 2001: 63).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami masih sangat sederhana. Pihak-pihak yang terlibat adalah petani, penggilingan padi, pedagang besar, pedagang pengecer, BUMDes Swadaya serta konsumen sebagai mata rantai terakhir. Anggota primer rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime terdiri dari petani, penggilingan padi, pedagang

besar, pedagang pengecer, BUMDes Swadaya Desa Bongoime, dan konsumen. Sedangkan anggota sekunder terdiri dari toko tani, perbankan, penyedia jasa angkutan, Dinas Pertanian dan media informasi.

1. Anggota Primer

Melalui bagian-bagian penyusun rantai pasok tersebut dapat ditelaah struktur rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime. Kajian tentang tindakan pelaku kunci dalam rantai pasok beras di Kelompok Tani Tio Olami, Desa Bongoime, dilakukan untuk lebih memahami sistem rantai pasok beras di wilayah penelitian.

a. Petani

Pada penelitian ini, petani merupakan anggota rantai yang mengawali rantai pasok beras. Sebagian besar responden petani padi sawah pada Gapoktan Tio Olami mempunyai lahan sendiri dengan rata-rata 0,41 ha dan produktivitas rata-rata 1.204 kg. Tanaman padi yang ditanam umumnya adalah varietas *ciherang* dan *inpari 32*. Bibit berasal dari bantuan pemerintah dan sebagian membeli bibit sendiri dari kios sarana produksi benih, bibit, pupuk dan pestisida terdekat. Seluruh petani responden merupakan kaum laki-laki dan dalam 1 tahun hanya menanam 2 kali bahkan ada yang hanya 1 kali.

Petani berperan sebagai penyedia sarana produksi bagi lembaga penggiling beras. Hal ini dikarenakan petani akan menghasilkan gabah yang menjadi input utama penggiling untuk melakukan kegiatan produksi. Petani melakukan serangkaian kegiatan usahatani padi mulai dari penyemaian benih, pengolahan lahan, penanaman bibit, pemupukan, perawatan dan pemeliharaan hingga pemanenan. Petani memiliki peran penting karena menyangkut kualitas dan kuantitas beras yang disalurkan pada rantai pasok.

Padi yang telah dipanen akan disortir kembali oleh petani untuk pengemasan per karung gabah yang disediakan oleh petani sendiri dan akan dibawa ke penggilingan mitra masing-masing petani. Pengangkutan gabah dilakukan dengan mobil *pick up*, motor roda tiga, maupun angkutan umum yaitu bentor yang disewa oleh petani. Hasil penelitian menunjukkan bahwa gabah padi hasil panen seluruh petani responden tidak ada yang dijual kepada penggilingan, begitu juga sebaliknya penggilingan padi tidak pernah membeli beras langsung dari petani, baik dalam bentuk gabah atau pun sudah dalam bentuk beras. Sebagian

besar petani menjual beras kepada pedagang pengecer yang langsung menjemput beras di penggilingan padi mitra petani. Petani juga menjual beras kepada pedagang besar dan BUMDes Swadaya milik Desa Bongoime.

b. Penggilingan Padi

Setelah gabah dipasok oleh petani, selanjutnya kegiatan pengolahan gabah menjadi beras dilakukan oleh penggilingan padi. Proses pengolahan gabah menjadi beras dilakukan secara manual dan juga dengan bantuan alat dan mesin pertanian. Proses-proses tersebut antara lain pengeringan gabah, penggilingan (pemecahan kulit), penyosohan (poles/pemutihan), pemisahan, dan pengemasan. Dengan kata lain, kegiatan penambahan nilai kebanyakan terkonsentrasi pada penggilingan padi.

Menurut hasil penelitian terdapat 3 tempat penggilingan padi di Desa Bongoime, Kecamatan Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango yang menjadi mitra petani Gapoktan Tio Olami. Terdapat 40 – 50 petani yang bermitra di setiap penggilingan. Awalnya petani mengadakan kerjasama dengan pihak penggilingan berupa bantuan pinjaman modal untuk biaya pengolahan lahan, biaya penggunaan saprodi dan biaya tenaga kerja. Setelah panen, petani akan mengembalikan bantuan pinjaman modal tersebut kepada pihak penggilingan berupa beras yang dihasilkan. Penggilingan di tingkat desa merupakan pengusaha yang memiliki modal dan sarana transportasi serta gudang penyimpanan stok beras. Adapun cara pembayaran yang diterima penggiling dari petani berupa beras.

c. Pedagang besar

Pedagang besar melakukan pembelian dan penjualan beras dalam skala besar, dan merupakan anggota rantai pasok yang menghubungkan petani dengan pedagang pengecer dan konsumen. Pedagang besar lebih sering membeli/memasok beras dari importir daripada membeli langsung dari petani. Namun, terkadang sesekali pedagang besar juga membeli beras langsung dari petani, meskipun intensitasnya tetap lebih sering membeli beras kepada importir.

Selain harga beras yang lebih murah jika dari importir yaitu Rp.9.000/Kg sampai Rp.9.500/Kg dengan rata-rata Rp.9.250/kg, sedangkan jika membeli dari petani yaitu Rp.9.000/kg sampai Rp.9.600/kg dengan rata-rata Rp.9.300/kg. Kualitas beras impor juga masih lebih bagus, sehingga lebih digemari

oleh konsumen dibandingkan dengan beras produksi petani. Pedagang besar yang membeli beras kepada petani maupun importir, akan langsung menjemput beras dengan angkutan milik pribadi ke tempat penyimpanan milik pedagang besar tersebut, dengan menggunakan kemasan karung plastik 50 Kg.

Pedagang besar sudah tidak lagi melakukan *grading* untuk mengelompokkan beras berdasarkan kualitas beras. Beras yang dibeli dari petani disimpan di gudang penyimpanan milik sendiri, kemudian dijual kepada pedagang pengecer dengan harga Rp.485.000/karung atau Rp.9.700/kg sampai Rp.500.000/karung atau Rp.10.000/kg.

d. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer adalah lembaga pemasar yang menjual beras ke konsumen yang berada di pasar dan sekitarnya. Beras tersebut dibeli dari penggiling padi, pedagang besar maupun petani. Sistem penjualan dari pedagang besar ke pengecer biasanya menggunakan sistem konsinyasi yaitu barang dijual terlebih dahulu, beberapa hari kemudian baru uang ditransfer oleh pengecer. Pengecer menjual beras dalam ukuran kiloan menggunakan kertas plastik kresek. Sistem pembayaran menggunakan *cash and carry system*. Harga jual beras ke konsumen akhir Rp.10.500/Kg sampai dengan Rp.11.000/Kg. Konsumen akhir beras yaitu masyarakat Kabupaten Bone Bolango dan Kota Gorontalo.

e. BUMDes Swadaya Desa Bongoime

BUMDes singkatan dari Badan Usaha Milik Desa adalah badan hukum yang didirikan oleh desa dan/atau bersama desa-desa guna mengelola usaha, memanfaatkan aset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa pelayanan, dan/atau menyediakan jenis usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat Desa. Desa Bongoime di Kecamatan Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango mendirikan BUMDes Swadaya dengan salah satu unit bisnisnya menampung dan membeli beras petani dengan harga sesuai pasar. Pak Umar Ibrahim sebagai ketua BUMDes menemui petani pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime secara langsung untuk pembelian beras. Beras yang dibeli adalah beras dengan kualitas premium dalam kemasan 50 kg per karung dengan harga Rp.450.000/karung sampai Rp.480.000/karung. Beras akan diangkut dengan mobil pick-up oleh buruh angkut ke tempat penyimpanan BUMDes dengan biaya

Rp.2.500/karung. Beras dijual kembali melalui perantara atau buruh pemasaran dengan harga Rp.480.000/karung sampai Rp.550.000/karung. Sedangkan buruh pemasaran mendapatkan 4% dari harga jual per karung. Pembeli beras dari BUMDes berasal dari masyarakat sekitar Desa Bongoime dan sekitarnya.

f. Konsumen

Konsumen adalah anggota rantai yang membeli beras baik dari pedagang pengecer maupun BUMDes Swadaya untuk dikonsumsi atau dimanfaatkan untuk kebutuhannya sendiri. Umumnya konsumen yang membeli beras dari pedagang beras dan BUMDes Swadaya merupakan konsumen pemilik rumah makan dan konsumen rumah tangga yang berada di Kabupaten Bone Bolango dan Kota Gorontalo.

2. Anggota Sekunder

Anggota sekunder rantai pasok beras merupakan pihak yang memperlancar aktivitas rantai pasok dalam menyediakan bahan baku yang dibutuhkan. Mulai dari kebutuhan budi daya, pengemasan, penjualan, sampai kebutuhan transportasi (Indriani, 2019: 101). Lembaga yang mendukung kegiatan rantai pasok beras adalah sebagai berikut.

a. Toko Tani

Toko tani sebagai pihak penyedia sarana produksi seperti bibit, pupuk, obat-obatan, dan alat-alat pertanian untuk memenuhi kebutuhan petani. Pembayaran di Toko Tani menggunakan sistem *cash and carry*, dimana konsumen harus membayar lunas terlebih dahulu, baru dapat memperoleh barang yang diinginkan.

b. Perbankan

Perbankan dalam hal ini adalah Bank Rakyat Indonesia (BRI) sebagai pihak yang membantu pedagang besar melakukan pembayaran kepada petani. Sistem pembayaran ditransfer melalui nomor rekening pedagang besar.

c. Penyedia jasa angkutan

Penyedia jasa angkutan sebagai pihak yang membantu distribusi beras kepada pedagang, baik pedagang besar maupun pedagang pengecer. Petani menggunakan alat angkutan seperti bentor dan motor roda tiga untuk distribusi beras yang dapat ditempuh untuk jarak dekat. Sedangkan mobil *pick up* disewa oleh pedagang besar untuk mengirim beras dalam jumlah besar ke konsumen.

d. Dinas pertanian

Pemerintah daerah dan provinsi memberi dukungan dalam bentuk bantuan bibit kepada sebagian petani pada Gapoktan Tio Olami dan alat-alat pertanian kepada kelompok tani yang tergabung dalam Gapoktan Tio Olami.

e. Buruh Angkut

Buruh angkut yang dimaksud adalah pekerja yang bekerja dengan menjual jasa untuk mengangkut beras dari tempat satu ke tempat yang lain. Buruh angkut disewa oleh pedagang besar untuk mengangkut beras dalam jumlah yang banyak dari gudang ke angkutan yang akan mendistribusikan produk ke konsumen.

Struktur rantai pasokan pertanian berbeda karena tidak selalu mengikuti urutan urutan rantai. Petani dapat melewati perantara, produsen, dan distributor dengan menjual produk pertaniannya langsung ke pasar eceran (Marimin dan Magfiroh, 2013). Produksi bahan baku (gandum) oleh petani, transportasi ke penggilingan beras, pengolahan (pengeringan, penggilingan, dan pengepakan) di penggilingan beras, distribusi ke pedagang yang berbeda (grosir dan pengecer), dan akhirnya konsumsi oleh konsumen semuanya termasuk dalam persediaan. manajemen rantai beras.

Pada gambar 1 menunjukkan bahwa terdapat 5 saluran distribusi beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime. Sebagian besar petani lebih memilih menjual hasil produksi beras kepada pedagang pengecer yaitu pada saluran dua (II) dengan volume penjualan dari petani ke pedagang pengecer sebesar 12.366 kg per musim tanam. Selanjutnya pedagang pengecer menjual beras kepada konsumen di pasar harian di Kabupaten Bone Bolango dan Kota Gorontalo.

Saluran satu dan dua merupakan saluran pemasaran yang paling tidak dominan, hanya 9,5% petani yang menjual beras kepada pedagang besar. Hal ini disebabkan oleh pedagang besar lebih sering membeli beras dari importir luar daerah dengan harganya yang lebih murah dan kualitas lebih bagus daripada hasil produksi petani Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar petani masih bergantung pada pedagang pengecer disebabkan oleh pengecer langsung menjemput beras pada petani, sehingga petani tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi.

Pada saluran IV, petani mendistribusikan beras kepada penggilingan padi sebagai upah dari jasa gilingan. Penggiling menjual beras tersebut kepada pengecer seharga Rp. 9.500/kg atau Rp. 475.000/karung. Kemudian pengecer menjual kembali beras tersebut kepada konsumen dengan harga Rp. 10.500/kg atau Rp. 525.000/karung.

Pada tingkat petani di Gambar 1 terjadi tahap produksi dengan penyediaan input dan saprodi terutama bibit sebagian berasal dari bantuan Dinas Pertanian dan sebagian lainnya diperoleh dari pembelian di toko tani secara *cash*. Pupuk dan pestida sebagian besar berasal dari toko tani yang dibeli secara tunai oleh petani, dan yang lainnya mendapat bantuan dari Dinas Pertanian. Petani melakukan serangkaian kegiatan usahatani padi mulai dari penyemaian benih, pengolahan lahan, penanaman bibit, pemupukan, perawatan dan pemeliharaan hingga pemanenan. Kemudian petani menggunakan jasa penggilingan padi untuk mengolah gabah menjadi beras.

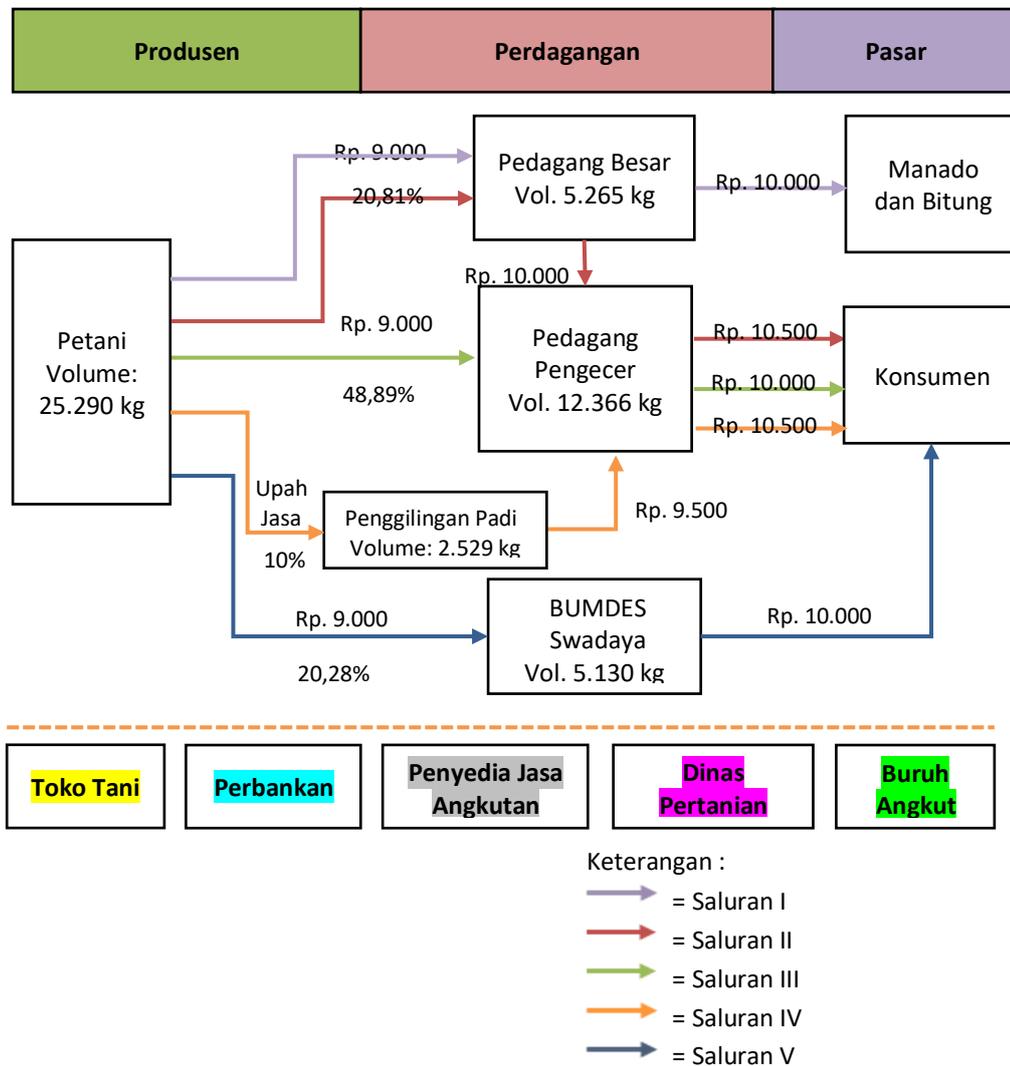
Pengolahan gabah menjadi beras terdiri dari proses penjemuran dan penggilingan yang kemudian dikemas dalam karung 50 kg. Penggilingan padi menjadi gudang sementara bagi para petani untuk menyimpan beras hingga habis terjual. Beras kemudian dijual ke pedagang besar, pedangan pengecer, dan BUMDes Swadaya Desa Bongoime menggunakan jasa angkutan berupa mobil *pick-up*. Sebagian dari pedagang menggunakan sistem pembayaran transfer atas pembelian beras kepada petani. Sebagian lainnya menggunakan transaksi *cash and carry system* atau tunai untuk pembayaran atas pembelian beras. Informasi mengenai harga beras yang beredar diperoleh dari radio, televisi, maupun komunikasi antar petani dan pedagang melalui alat komunikasi (telepon genggam).

Pola Aliran Produk, Uang, dan Informasi Beras

Pada mekanisme rantai pasok, terdapat tiga aspek yang harus dikelola dan diperhatikan dengan baik. Pertama yaitu aliran produk yang mengalir dari hulu ke hilir, kedua yaitu aliran uang dari hilir ke hulu, dan yang ketiga yaitu aliran informasi yang dapat mengalir dari hilir ke hulu maupun sebaliknya. Pola aliran pada rantai pasok beras Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime dapat dilihat pada gambar 2.

Aliran produk rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime merupakan penyaluran produk berupa beras. Aliran uang merupakan penyaluran nilai dalam bentuk rupiah yang terdiri dari biaya yang

dibayarkan dan keuntungan yang diterima oleh setiap mata rantai. Sedangkan aliran informasi berkaitan dengan proses komunikasi antar pelaku rantai pasok.



Gambar 1. Struktur Rantai Pasok Beras di Gapoktan Tio Olami

1. Aliran Produk

Aliran produk beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime dimulai dari petani sebagai produsen beras, dimana petani memproduksi gabah kering panen (GKP). Penanaman padi dilakukan setiap 2 tahun 5 kali dengan serangkaian kegiatan usahatani padi mulai dari penyemaian benih, pengolahan lahan, penanaman bibit, pemupukan, perawatan dan pemeliharaan hingga pemanenan. Setelah panen, petani menggunakan jasa penggilingan padi untuk mengolah GKP menjadi beras. Terdapat 4 saluran distribusi beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime. Setelah dikemas dalam kemasan karung 50 kg, beras di distribusikan

kepada penggiling padi sebesar 10% dari total produksi sebagai upah dari jasa gilingan dan beberapa lembaga pemasaran yang terdiri dari pedagang besar, pedagang pengecer, dan BUMDes Swadaya.

Beras langsung dijual ke pedagang beras dengan proses distribusi yang bergantung pada kesepakatan yang telah direncanakan. Ada kalanya pengiriman dilakukan dari lokasi penggilingan sampai ke pedagang pengecer melalui proses transportasi kendaraan yaitu mobil *pick up* yang disewa oleh pedagang dengan menggunakan biaya sesuai dengan tempat tujuan dengan harga Rp. 5.000 sampai Rp 7.000 per karung. Pedagang pengecer menjual beras dalam ukuran

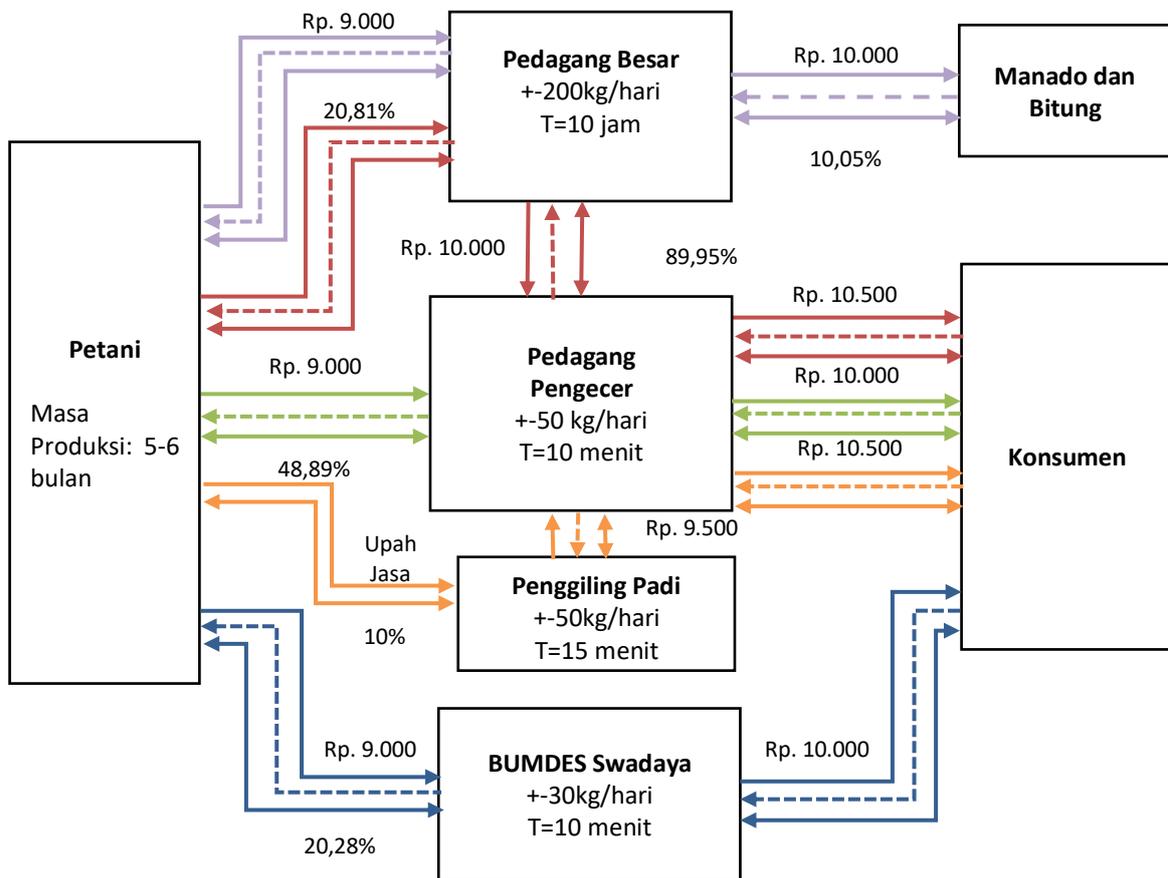
kiloan menggunakan kertas plastik kresek di pasar harian yang berada di Kabupaten Bone Bolango dan Kota Gorontalo dengan penjualan berkisar 100-200 kg per hari. Seringkali pedagang pengecer juga menjual beras dalam kemasan karung dan diantarkan langsung ke konsumen yang berada di Kota Gorontalo.

Pedagang besar biasanya langsung menjemput beras pada petani dengan kendaraan milik sendiri. Wilayah pemasaran beras pedagang besar adalah Kota Gorontalo, Kabupaten Bone Bolango, Manado, dan Bitung. Pengiriman beras berkisar 5.000-10.000 kg sesuai permintaan konsumen yaitu pedagang pengecer yang menjual beras di pasar harian. Biaya pengiriman dihitung 4% per karung dari harga beras yang dijual.

Petani juga menjual beras kepada BUMDes Swadaya Desa Bongoime, dimana

BUMDes menjemput langsung produk pada petani. Pengangkutan beras menggunakan mobil *pick up* dengan biaya Rp. 5.000/karung. BUMDes menjual beras ke masyarakat dan rumah makan di wilayah sekitar Kecamatan Tilongkabila dalam kemasan karung. Penjualan dilakukan melalui perantara buruh pemasaran yang mendapat bagian 4% per karung dari harga jual beras kepada konsumen.

Penggilingan padi di Desa Bongoime menerima pembayaran jasa penggilingan dari petani sebesar 10% dari jumlah beras yang dihasilkan. Penggilingan kemudian menjual beras tersebut kepada pedagang pengecer dari Pasar Kampung Bugis, Pasar Tumbihe, Pasar Botupingge, Pasar Bone Pantai, Pasar Moodu, Pasar Liluwo, dan Gedung Azizah.



Gambar 2. Pola Aliran Produk, Uang, dan Informasi dalam Rantai Pasok Beras

2. Aliran Uang

Mekanisme aliran uang pada rantai pasok ditekankan pada sistem transaksi

pembayaran yang digunakan oleh masing-masing mata rantai. Komponen dari aliran uang yaitu biaya dan keuntungan yang

didapatkan oleh setiap pelaku rantai pasok yang terlibat dari hilir ke hulu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aliran uang rantai pasok beras pada Gapokta Tio Olami Desa Bongoime menggunakan sistem pembayaran secara tunai dari petani dengan lembaga pemasaran sampai ke konsumen. Sedangkan pembayaran jasa gilingan dari petani ke penggilingan padi dalam bentuk beras sebesar 10% dari hasil yang diproduksi.

Harga jual beras di tingkat petani adalah Rp. 9.000/kg atau Rp. 450.000/kg kepada lembaga pemasaran yaitu pedagang besar, pengecer, dan BUMDes Bongoime. Di tingkat pedagang besar, harga beras sebesar Rp. 500.000 dijual kepada pedagang pengecer dan pedagang luar kota yaitu Manado dan Bitung, kemudian pengecer menjual beras kepada konsumen dengan harga Rp. 10.500/kg. Pedagang pengecer yang membeli langsung kepada petani, menjual beras dengan harga Rp. 10.000/kg secara eceran di pasar. Hal yang sama dilakukan juga oleh BUMDes Swadaya milik Desa Bongoime dengan menjual beras seharga Rp.500.000/karung dengan menggunakan buruh pemasaran yang mendapatkan 2-4% dari harga jual per karung.

Sebagian dari pedagang menggunakan sistem pembayaran transfer atas pembelian beras kepada petani. Sebagian lainnya menggunakan transaksi *cash and carry system* atau tunai untuk pembayaran atas pembelian beras. Sistem penjualan dari pedagang besar ke pengecer biasanya menggunakan sistem transfer dimana barang dijual terlebih dahulu, beberapa hari kemudian baru uang ditransfer oleh pengecer. Sistem pembayaran yang digunakan oleh pedagang pengecer dan konsumen yaitu sistem pembayaran tunai langsung di lokasi jual beli.

3. Aliran Informasi

Dalam rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime, aliran informasi menjadi komponen yang penting dalam melancarkan aliran produk/barang dan aliran keuangan. Informasi yang disampaikan melalui proses komunikasi dilakukan untuk menjaga rasa kepercayaan antara setiap anggota rantai pasok beras. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aliran informasi mengalir secara timbal balik pada setiap pelaku di setiap mata rantai pasokan, mulai informasi dari petani di hulu sampai kepada informasi dari konsumen akhir di hilir rantai pasok beras.

a. Aliran Informasi Petani dengan Penggilingan Padi

Hasil penelitian menunjukkan aliran informasi yang terjadi antara petani beras dan penggiling padi terjadi dua arah, yaitu informasi mengalir dari petani kepada penggiling, begitu juga sebaliknya informasi mengalir dari penggiling kepada petani beras. Informasi yang mengalir dari petani kepada penggiling berupa informasi jumlah gabah padi sekali panen yang dihasilkan oleh petani, serta mekanisme pembayaran yang akan dilakukan petani kepada penggiling tersebut. Sedangkan informasi yang mengalir dari penggiling kepada petani beras berupa harga/biaya jasa penggilingan yang berlaku, serta kualitas dan kuantitas beras hasil gilingan, apakah hasilnya bagus atau hasil gilingan banyak yang pecah karena kurang kering pada tahap penjemuran gabah padi. Proses penyampaian informasi antara petani dan penggiling padi dilakukan secara komunikasi langsung (tatap muka) atau menggunakan SMS/Telepon.

b. Aliran Informasi Petani dengan Lembaga Pemasaran

Aliran informasi antara petani dengan lembaga pemasaran terjadi dua arah, yaitu mengalir dari petani kepada pedagang beras, begitu juga sebaliknya informasi mengalir dari pedagang beras kepada petani. Aliran informasi yang mengalir dari petani kepada pedagang beras umumnya berbentuk informasi jumlah beras yang tersedia untuk dijual, informasi harga jual beras, serta jenis beras yang diproduksi oleh petani. Sedangkan informasi yang mengalir dari pedagang beras kepada petani yaitu harga jual beras di pasar. Proses penyampaian informasi antara petani dan penggiling padi dilakukan secara komunikasi langsung (tatap muka).

c. Aliran Informasi Penggilingan Padi dengan Pedagang Pengecer

Aliran informasi diantara pelaku penggilingan dengan pedagang pengecer terjadi secara dua arah, yaitu mengalir dari penggilingan kepada pedagang pengecer dan pedagang pengecer kepada penggilingan. Bentuk informasi yang mengalir dari penggilingan kepada pedagang pengecer yaitu informasi jumlah beras yang diproduksi, harga jual dan kualitas beras. Informasi yang mengalir dari pedagang pengecer kepada penggilingan berupa harga beras yang berlaku di pasar. Penyampaian informasi antara penggilingan padi dan pedagang pengecer ini

dilakukan secara komunikasi langsung (tatap muka) atau menggunakan SMS dan Telepon.

d. Aliran Informasi Pedagang Besar dengan Pedagang Pengecer

Aliran informasi antara pedagang besar dengan pedagang pengecer mengalir secara dua arah, yaitu informasi yang mengalir dari pedagang besar kepada pengecer maupun sebaliknya dari pedagang pengecer kepada pedagang besar. Informasi yang mengalir dari pedagang besar kepada pengecer berupa jumlah dan jenis beras yang akan didistribusikan serta informasi kapan waktu pengiriman beras tersebut. Sebaliknya informasi dari pengecer kepada pedagang besar berupa informasi tentang harga beli beras sesuai dengan harga pasar yang berlaku. Pertukaran informasi terjadi secara langsung saat transaksi berlangsung maupun menggunakan alat komunikasi yaitu telepon.

Efisiensi Rantai Pasok Beras

Keragaan struktur rantai pasok dapat dianalisis secara kualitatif, termasuk dalam menganalisis kinerja atau *performance* yang dihasilkan. Analisis kinerja rantai pasok secara kualitatif perlu didukung adanya ukuran kinerja yang kuantitatif agar menghasilkan hasil kinerja yang lebih terukur dan objektif (Qhoirunisa, 2014 dalam Indriani 2019). Ada beberapa cara pengukuran kinerja rantai pasok yang telah ditemukan dan digunakan para ahli dan peneliti salah satunya adalah melalui pendekatan efisiensi pemasaran. Dua dimensi dari efisiensi pemasaran dapat meningkatkan keluaran masukan yaitu efisiensi operasional dan efisiensi penetapan harga. Dalam kajian efisiensi operasional, analisis yang sering dijadikan acuan efisiensi operasional adalah analisis margin pemasaran dan *farmer's share*. Berikut adalah analisis efisiensi pemasaran beras di Gapoktan Tio Olami dengan uji data menggunakan margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran.

1. Margin Pemasaran

Pada penelitian ini margin pemasaran dihitung dari para pelaku pada setiap saluran rantai pasok. Margin pemasaran merupakan bagian dari total biaya yang dibayarkan dan pendapatan yang diterima oleh setiap pelaku pada setiap mata rantai yang terlibat dalam rantai pasok.

Tabel 1.

Margin Pemasaran Beras Saluran I

Uraian	Satuan (Rp/Kg)
1. Petani	
a. Harga Jual	9.000
2. Pedagang Besar	
a. Harga Beli	9.000
b. Biaya Pemasaran	645
c. Harga Jual	10.000
d. Keuntungan	355
e. Margin Pemasaran	1.000
3. Konsumen Akhir	
a. Harga Beli	10.000
Total Margin Pemasaran	1.000

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Pada saluran pertama rantai pasok komoditas beras di Gapoktan Tio Olami terdiri dari petani sebagai produsen yang memproduksi beras dan pedagang besar yang membeli beras dari petani serta menjual beras ke Manado dan Bitung. Berikut adalah tabel margin pemasaran saluran kedua rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime.

Margin pemasaran beras pada saluran I rantai pasok di Gapoktan Tio Olami terdiri dari margin pemasaran antara tingkat petani dengan pedagang besar yaitu sebesar Rp.1.000/Kg. Total biaya pemasaran pada saluran I rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami sebesar Rp. 645/kg dengan total keuntungan Rp. 355/kg.

Pada saluran II rantai pasok komoditas beras di Gapoktan Tio Olami terdiri dari petani sebagai produsen yang memproduksi beras, pedagang besar yang membeli beras dari petani, dan pedagang pengecer yang membeli beras dari pedagang besar serta menjual beras kepada konsumen akhir.

Tabel 2.

Margin Pemasaran Beras Saluran II

Uraian	Satuan (Rp/Kg)
1. Petani	
a. Harga Jual	9.000
2. Pedagang Besar	
a. Harga Beli	9.000
b. Biaya Pemasaran	570
c. Harga Jual	10.000
d. Keuntungan	430
e. Margin Pemasaran (m1)	1.000
3. Pedagang Pengecer	
a. Harga Beli	10.000
b. Biaya Pemasaran	227
c. Harga Jual	10.500
d. Keuntungan	273
e. Margin Pemasaran (m2)	500

Uraian	Satuan (Rp/Kg)
4. Konsumen Akhir	
a. Harga Beli	10.000
Total Marjin Pemasaran (m1+m2)	1.500

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Margin pemasaran beras pada saluran II rantai pasok di Gapoktan Tio Olami terdiri dari margin pemasaran antara tingkat petani dengan pedagang besar yaitu sebesar Rp.1.000/Kg. Margin pemasaran antara tingkat pedagang besar dengan pedagang pengecer yaitu sebesar Rp.500/Kg. Total biaya pemasaran pada saluran II rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami sebesar Rp. 233/kg dengan total keuntungan Rp. 1.267/kg.

Pada saluran III rantai pasok komoditas beras di Gapoktan Tio Olami terdiri dari petani sebagai produsen yang memproduksi beras dan pedagang pengecer yang membeli beras dari petani serta menjual beras kepada konsumen akhir.

Tabel 3.

Marjin Pemasaran Beras Saluran III

Uraian	Satuan (Rp/Kg)
1. Petani	
a. Harga Jual	9.000
2. Pedagang Pengecer	
a. Harga Beli	9.000
b. Biaya Pemasaran	327
c. Harga Jual	10.000
d. Keuntungan	673
e. Marjin Pemasaran	1.000
3. Konsumen Akhir	
a. Harga Beli	10.000
Total Marjin Pemasaran	1.000

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Margin pemasaran beras pada saluran III rantai pasok di Gapoktan Tio Olami terdiri dari margin pemasaran antara tingkat petani dengan pedagang pengecer yaitu sebesar Rp.1.000/Kg. Total biaya pemasaran pada saluran III rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami sebesar Rp. 327/kg dengan total keuntungan Rp. 673/kg.

Pada saluran keempat rantai pasok komoditas beras di Gapoktan Tio Olami terdiri dari penggiling padi yang memperoleh beras dari upah jasa penggilingan gabah menjadi beras dan pedagang pengecer sebagai lembaga pemasaran yang membeli beras dari penggiling padi serta menjual beras kepada konsumen akhir. Berikut adalah tabel marjin pemasaran saluran keempat rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime.

Tabel 4.
Margin Pemasaran Beras Saluran IV

Uraian	Satuan (Rp/Kg)
1. Petani	
a. Harga Jual	9.000
2. Penggiling Padi	
a. Harga Jual	9.500
b. Biaya pemasaran	225
c. Marjin Pemasaran (m1)	500
3. Pedagang Pengecer	
a. Harga Beli	10.500
b. Biaya Pemasaran	227
c. Harga Jual	10.500
d. Keuntungan	773
e. Marjin Pemasaran (m2)	1.000
4. Konsumen Akhir	
a. Harga Beli	10.500
Total Marjin Pemasaran (m1+m2)	1.500

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Margin pemasaran beras pada saluran keempat rantai pasok di Gapoktan Tio Olami terdiri dari margin pemasaran antara tingkat penggiling padi dengan pedagang pengecer yaitu sebesar Rp.1.500/Kg. Total biaya pemasaran pada saluran IV rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami sebesar Rp. 227/kg dengan total keuntungan Rp. 773/kg.

Pada saluran V rantai pasok komoditas beras di Gapoktan Tio Olami terdiri dari petani sebagai produsen yang memproduksi beras dan BUMDes Swadaya milik Desa Bongoime sebagai lembaga pemasaran yang membeli beras dari petani serta menjual beras kepada konsumen akhir. Berikut adalah tabel marjin pemasaran saluran V rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime.

Margin pemasaran beras pada saluran V rantai pasok di Gapoktan Tio Olami terdiri dari margin pemasaran antara tingkat petani dengan BUMDes Swadaya yaitu sebesar Rp. 1.000/Kg dengan total biaya pemasaran pada saluran V rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami sebesar Rp. 500/kg dengan total keuntungan Rp. 500/kg.

Tabel 5.

Margin Pemasaran Beras Saluran V

Uraian	Satuan (Rp/Kg)
1. Petani	
a. Harga Jual	9.000
2. BUMDes Swadaya	
a. Harga Beli	9.000
b. Biaya Pemasaran	500
c. Harga Jual	10.000
d. Keuntungan	500
e. Margin Pemasaran	1.000

Uraian	Satuan (Rp/Kg)
3. Konsumen Akhir	
a. Harga Beli	10.000
Total Marjin Pemasaran	1.000

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Margin pemasaran merupakan salah satu indikator untuk mengukur efisiensi pemasaran pada rantai pasok beras di Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime. Pemasaran dikatakan efisien apabila mempunyai margin yang rendah dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada setiap mata rantai. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa perbedaan harga pemasaran yang dikeluarkan petani dan penggiling padi sebagai produsen serta lembaga pemasaran yaitu pedagang besar, pedagang pengecer, dan BUMDes Swadaya dipengaruhi oleh biaya yang dikeluarkan. Dengan melalui banyaknya lembaga pemasaran maka semakin besar biaya pemasaran yang dikeluarkan sehingga margin yang diperoleh nilainya besar. Saluran II, III dan IV dapat dikatakan menguntungkan bagi petani dan penggiling padi sebagai produsen karena hanya melalui dua lembaga pemasar sehingga nilai margin lebih kecil dibandingkan saluran I yang melalui tiga lembaga pemasar.

2. *Farmer's Share*

Bagian harga yang diterima oleh petani sebagai produsen dalam pemasaran beras (*Farmer's Share*) merupakan perbandingan

harga yang diterima petani sebagai produsen dengan harga yang dibayarkan konsumen akhir. *Farmer's Share* berbanding terbalik dengan marjin pemasaran, artinya semakin tinggi marjin pemasaran maka bagian harga yang diterima petani sebagai produsen semakin rendah.

Besar *share* yang diterima petani paling besar adalah pada saluran I, III dan V. Pada ketiga saluran ini, petani lebih diuntungkan dibandingkan saluran II karena hanya petani, penggiling padi, pedagang pengecer, dan BUMDes Swadaya yang bertindak sebagai pemasar. Berdasarkan kaidah keputusan *farmer's share* menurut Prayitno dkk (2013: 59), jika nilai *farmer's share* (*producer's share*) lebih dari 70%, maka pemasaran efisien. Sebaliknya jika lebih kecil dari 70%, maka pemasaran tidak efisien.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelima saluran pemasaran beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime, Kecamatan Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango efisien karena nilai *farmer's share* kelima saluran lebih dari 70%. *Farmer's share* saluran I, III dan V lebih besar nilainya jika dibandingkan dengan pemasaran beras pada saluran II dan IV. Dengan kata lain, pemasaran beras saluran I, III dan V lebih efisien jika dibandingkan dengan pemasaran beras pada saluran II dan IV.

Tabel 6.

Farmer's Share Rantai Pasok Beras

Saluran	Harga Jual di Tingkat Produsen (Rp/Kg)	Harga Jual di Tingkat Konsumen (Rp/Kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
I	9.000	10.000	90,00
II	9.000	10.500	85,71
III	9.000	10.000	90,00
IV	9.000	10.500	85,71
V	9.000	10.000	90,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

3. Efisiensi Pemasaran

Dengan adanya saluran pemasaran yang dilaksanakan pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime dengan pelaku pemasaran yaitu petani sebagai produsen serta pedagang besar, pedagang pengecer dan BUMDes Swadaya sebagai lembaga pemasaran untuk menyalurkan produk beras ke konsumen, senantiasa berharap kepuasan dari aktivitas pemasaran yang dilakukan.

Kriteria rantai pasok yang paling efisien dapat dilihat dari perbandingan nilai efisiensi pemasaran tiap saluran, yaitu semakin kecil

nilai efisiensi maka semakin efisien saluran pemasaran tersebut (Indriani, 2019: 126). Hal ini menunjukkan bahwa saluran yang paling efisien adalah saluran III (3,27%), sedangkan saluran II merupakan saluran yang paling tidak efisien. Hal ini disebabkan oleh saluran III memiliki margin pemasaran yang kecil yaitu Rp. 1.000/kg, biaya pemasaran yang cukup rendah yaitu Rp. 327/kg, dan saluran pemasaran yang cukup pendek yaitu melibatkan hanya sedikit lembaga pemasaran, yaitu petani dan pedagang pengecer.

Tabel 7.
Efisiensi Rantai Pasok Beras

Saluran Pemasaran	Margin Pemasaran (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/Kg)	Nilai Produk (Rp/Kg)	Efisiensi Pemasaran (%)
I	1.000	645	10.000	6,45
II	1.500	797	10.500	7,59
III	1.000	327	10.000	3,27
IV	1.500	452	10.500	4,30
V	1.000	500	10.000	5,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Rendahnya biaya pemasaran disebabkan oleh saluran pemasaran yang pendek yaitu hanya melibatkan dua lembaga pemasaran dan jarak distribusi yang dekat antara produsen dengan pasar. Saluran yang memiliki nilai efisiensi paling tinggi yaitu saluran II (7,59%) karena memiliki saluran pemasaran yang lebih panjang dengan melibatkan tiga lembaga pemasaran yaitu petani, pedagang besar, dan pedagang pengecer. Hal ini menyebabkan biaya pemasaran dan margin pemasaran yang lebih besar dibandingkan pada saluran lainnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Struktur rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami terdiri dari 5 saluran rantai pasok beras pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime, yaitu saluran I; petani – pedagang besar – Manado dan Bitung, saluran II; – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen, saluran III; petani – pedagang pengecer – konsumen, saluran IV; petani – penggiling padi – pedagang pengecer – konsumen dan saluran V; petani – BUMDes Swadaya Desa Bongoime – konsumen.
2. Aliran produk beras di Gapoktan Tio Olami mengalir dari petani sampai ke konsumen dalam bentuk beras dalam kemasan karung 50kg dan kiloan dalam kantong kresek. Aliran uang menggunakan sistem tunai pada setiap mata rantai. Aliran informasi mengalir secara timbal balik mengenai harga beras yang berlaku di pasar.
3. Saluran yang paling efisien adalah saluran III yang memiliki margin pemasaran yang kecil yaitu Rp. 1.000/kg, *farmer's share* yang tinggi yaitu 90%, efisiensi pemasaran rendah yaitu 3,27%. Rendahnya biaya pemasaran disebabkan oleh saluran pemasaran yang pendek yaitu hanya melibatkan dua lembaga pemasaran dan

jarak distribusi yang dekat antara produsen dengan pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsini. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo. 2022. *Luas Panen dan Produksi Padi di Gorontalo 2021 (Angka Tetap)*. Gorontalo: gorontalo.bps.go.id.
- Badan Standardisasi Nasional. 2015. *Beras*. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Chopra, Sunil., & Peter Meindl. 2014. *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. Pearson: Prentice Hall.
- Elfandari, A. Faika. 2015. Analisis Margin dan Efisiensi Pemasaran Day Old Duck (DOD) Pada Beberapa Lembaga Pemasaran di Kabupaten Sidrap. *Skripsi. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Peternakan, Universitas Hasanuddin*.
- Hidayat, Aceng., Sri Ayu Andayani, dan Jaka Sulaksana. 2017. Analisis Rantai Pasok Jagung (Studi Kasus pada Rantai Pasok Jagung Hibrida (Zea Mays) di Kelurahan Cicurug Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka). *Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan Agrivet*. Vol. 5 No. 1
- Ide, Pangkalan. 2013. *Agar Jantung Sehat*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Indriani, Ria., Rahim Darman dan Mahyuddin. 2021. *Rantai Pasok Aplikasi pada Komoditas Cabe Rawit di Provinsi Gorontalo*. Gorontalo: Ideas Publishing.
- Indriani, R. 2019. *Kinerja Rantai Pasok Cabe Rawit di Provinsi Gorontalo*. Disertasi. Sekolah Pascasarjana. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Lokollo, Erna Maria. 2012. *Bunga Rampai: Rantai Pasok Komoditas Pertanian Indonesia*. Bogor: IPS Press.

- Pemerintah Desa Bongoime. 2021. Profil Desa Bongoime Kecamatan Tilongkabila Kabupaten Bone Bolango Tahun 2021.
- Peraturan Menteri Pertanian. 2016. Peraturan MentanNo.67/Permentan/SM.050/12/2016 Tentang: Pembinaan Kelembagaan Petani. Diakses pada 31 Mei 2022. dari litbang.pertanian.go.id:
<https://www.litbang.pertanian.go.id/regulasi/119/>
- Prayitno, Arie Budi., Ali Ibrahim Hasyim, dan Suriaty Situmorang. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah di Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*. Vol. 1 No. 1 Hal. 53-59.
- Sitanggang, Hendrik. 2020. Peran LSM dalam Penguatan Kelompok Tani (Studi Peran Mercy Corps Indonesia di Kabupaten Humbang Hasundutan). Tesis. Studi Pembangunan Universitas Sumatera Utara.
- Stock, James R., dan Douglas M Lambert. 2001. *Strategic Logistic Management*. USA: McGraw-Hill International Edition.
- Sugiyono, 2017. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif. Kualitatif. dan R&D*. Bandung: Alfabeta Bandung.
- Sutanto, Himawan Arif., dan Sri Imaningati. 2014. Tingkat Efisiensi Produksi dan Pendapatan pada Usaha Pengolahan Ikan Asin Skala Kecil. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan (Jejak)*. Vol. 7 No. 1 Hal. 73-84.
- Tubagus, Lilis Suryani., Marjam Mangantar, Hendra N. Tawas. 2016. Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Komoditas Cabai Rawit di Kelurahan Kumelembuai Kota Tomohon. *Jurnal EMBA*. Vol. 4 No. 2 Hal. 518-640.
- Warella, Samuel Y., Abdurrozaq Hasibuan, Haris Sandi Yudha, Sisca Mardia, Sony Kuswandi, Miswar Tumpu, Yanti, David Tjahjana, Adhi Prasetio. 2021. *Manajemen Rantai Pasok*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Yasa, Tri Nurhatika. 2019. Peran Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) dalam Pemberdayaan Petani di Desa Pematang Lalang Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Skripsi. Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam. Fakultas Dakwah dan Komunikasi. Universitas Islam Negeri. Sumatera Utara.