

ANALISIS PEMASARAN PADI DI DESA RAJA BEJAMU KECAMATAN SINABOI KABUPATEN ROKAN HILIR

Kusnanto, Evy Maharani & Shorea Khaswarina

Agribusiness Department Faculty of Agriculture UR
Email : kusnanto.agb@gmail.com Hp. 085265809615

ABSTRACT

The aims of this research are: 1) To know the channels and marketing functions of paddy in the Raja Bejamu village Sub- district Sinaboi Rokan Hilir Regency. 2) Analyzing of the cost, margin and marketing efficiency of rice in the Raja Bejamu Village Sub-district of Sinaboi Rokan Hilir Regency. This study was conducted by survey method and sampling as respondents were 40 samples. Data analysis was using snowball sampling. The results showed that the rice marketing channel in the Raja Bejamu Village had only one of marketing channel was starting trader farmers to collectors and wholesalers. Marketing functions of paddy in the Raja Bejamu Village was conducted by marketing agencies such as farmes, traders and wholesalers covering exchange function, physical function and function facilities. At cost of farmers for consumption is Rp 36.9. At the traders marketing costs incurred are transport cost is Rp 326.1/kg kg and costs of sacks are Rp 883.8. Meanwhile, wholesalers unloading marketing spend Rp 80/kg, transportation costs is Rp 207.5/kg and other costs (meals, drinks and cigarettes) amounted Rp 25.9/kg. Meanwhile, marketing efficiency is Rp 25.21 and benefit of Marketing is Rp 736.6 as well as part of the farmers who received 78.13%.

Keywords: marketing, paddy, raja bejamu

LATAR BELAKANG PENELITIAN

Beras merupakan bahan pangan pokok bagi penduduk Indonesia yang memberikan energi dan zat gizi yang tinggi. Beras telah menjadi komoditas strategis dalam kehidupan bernegara di Indonesia. Peran beras, selain sebagai sumber pangan pokok juga menjadi sumber penghasilan bagi petani dan kebutuhan hidup sehari-hari bagi jutaan penduduk. Beras juga bisa dijadikan sebagai komoditas politik karena keberadaannya tidak dapat digantikan oleh komoditas lain dan harus dalam jumlah yang memadai. Meskipun pemerintah telah mengupayakan diversifikasi pangan, namun sampai saat ini belum mampu mengubah preferensi penduduk terhadap bahan pangan beras.

Rokan Hilir merupakan salah satu kabupaten yang mempunyai sumber daya alam yang besar dengan tingkat pertumbuhan penduduk yang cukup tinggi. Oleh karena itu, pembangunan pertanian menuju ketahanan pangan yang berkelanjutan layak untuk dikembangkan. Dengan sumber daya alam dan penduduk yang mendukung diharapkan Kabupaten Rokan Hilir mampu meraih pencapaian swasembada dalam konteks lokal sehingga mampu mengatasi ketahanan pangan khususnya di daerah Rokan Hilir. Namun dalam pencapaian tersebut Kabupaten Rokan Hilir tidak terlepas dengan permasalahan yang umumnya terjadi berkaitan dengan pembangunan dan pencapaian swasembada pangan.

Kabupaten Rokan Hilir terdiri dari 15 Kecamatan, salah satu kecamatan yang memproduksi padi adalah Kecamatan Sinaboi. Pada Kecamatan Sinaboi ini terdiri

dari 4 desa salah satunya yaitu Desa Raja Bejamu. Desa Raja Bejamu merupakan desa yang sangat berpotensi untuk dilakukan penanaman tanaman padi dengan skala besar, karena Desa Raja Bejamu ini merupakan satu dari beberapa desa yang memiliki topografi yang sesuai untuk pembudidayaan tanaman padi, baik dari kondisi tanah dan iklim yang ada di Desa Raja Bejamu. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Rokan Hilir dilihat dari luas lahan, luas panen dan produksi di Kecamatan Sinaboi tahun 2012 yakni 10.988/ha, 5.106/ha dan 19.607, 04/ton.

Sistem pemasaran padi yang terdapat di Desa Raja Bejamu ini hasil produksinya langsung dijual kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul menjual langsung ke pedagang besar yang berada di Medan. Hasil produksi padi di Desa Raja Bejamu ini dijual dalam dua bentuk, pertama dijual dalam bentuk Gabah Kering Basah (GKB) dan yang kedua dijual dalam bentuk Gabah Kering Panen (GKP).

Dalam bentuk Gabah Kering Basah (GKB) harga jual lebih rendah dibandingkan dalam bentuk Gabah Kering Panen (GKP), karena gabah basah ini ditimbang dalam keadaan basah langsung dari lahan tanpa adanya penjemuran terlebih dahulu atau tidak adanya penyortiran baik itu batang maupun daun jadi dalam proses penimbangan pun berbobot sedangkan penjualan dalam bentuk gabah kering mesti adanya proses penjemuran dan penyortiran tentu akan ringan dalam penimbangan dari sinilah petani lebih memilih untuk menjual dalam bentuk gabah basah dibandingkan dengan gabah kering walaupun harga gabah basah lebih murah dibandingkan dengan gabah kering dan secara proses pun lebih diuntungkan dalam penjualan gabah basah karena lebih efisien baik dari segi waktu maupun biaya, harga jual gabah basah yaitu Rp 3.750/Kg, sedangkan harga jual untuk gabah kering yaitu Rp 4.500/Kg.

Petani padi di Desa Raja Bejamu ini menjual hasil produksi padinya kepada pedagang pengumpul yang ada di Kecamatan Sinaboi bahkan ada yang dari luar Kecamatan seperti Kecamatan Bangko, Serusa dan Rimba Melintang. Petani menjual kepedagang pengumpul karena sudah terbiasa atau adanya sistem langganan bukan itu saja petani memiliki ikatan atau perjanjian dengan pedagang pengumpul berupa peminjaman modal dengan perjanjian harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan ketika panen tiba. Petani di Desa Raja Bejamu menjual gabah dalam bentuk gabah kering basah dengan harga Rp 3.750/kg kepada pedagang pengumpul karena lebih efisien dan lebih menguntungkan baik dari segi waktu maupun tenaga, kemudian pedagang pengumpul menjual langsung gabah tersebut kepada pedagang besar yang berasal dari Medan dengan harga Rp 4.800/kg, pedagang besar berasal dari Medan ini menampung semua hasil panen padi yang ada di Desa Raja Bejamu bahkan dari Desa yang ada di Kecamatan Sinaboi (Petugas Penyuluh Lapangan Raja Bejamu, 2012).

Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Mengetahui saluran dan fungsi pemasaran padi di Desa Raja Bejamu Kecamatan Sinaboi Kabupaten Rokan Hilir. 2) Menganalisis biaya, margin, dan efisiensi pemasaran padi di Desa Raja Bejamu Kecamatan Sinaboi Kabupaten Rokan Hilir.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Raja Bejamu Kecamatan Sinaboi. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan dengan pertimbangan ingin mengetahui pemasaran padi di Kecamatan Sinaboi Kabupaten Rokan Hilir, kemudian dipilih Desa Raja Bejamu sebagai lokasi penelitian. Penentuan lokasi berdasarkan luas tanam, luas panen dan produktivitas padi terbanyak di bandingkan desa yang lain. Luas pertanian yang ada di Desa Raja Bejamu adalah 1.082 Ha dengan jumlah petani sebanyak 400 orang. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan November 2013 sampai dengan April 2014.

Metode Pengambilan Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survei. Pengambilan sampel dilakukan dengan cara *Simple Random Sampling* dimana penarikan sampel dilakukan secara acak dan memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih dengan besarnya sampel adalah sebanyak 40 responden. Sebanyak 40 orang sampel petani padi akan diambil sebagai sampel dengan pertimbangan berada dalam wilayah yang sama yaitu Desa Raja Bejamu Kecamatan Sinaboi Kabupaten Rokan Hilir. Pengambilan sampel pedagang atau tengkulak padi dilakukan dengan cara *Snowball Sampling* yaitu sebanyak 6 orang, dimana pedagang pengumpul sebanyak 5 orang dan pedagang besar 1 orang. Pedagang pengumpul yang menyalurkan hasil produksi padi ke daerah-daerah sekitar seperti Kecamatan Sinaboi, Rimba Melintang dan Bangko, satu diantaranya pedagang yang berasal dari Medan.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan mengajukan pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu didalam kuesioner dengan jalan wawancara petani, pedagang dan pengamatan langsung seperti identitas petani, pendapatan petani, situasi pemasaran dan sebagainya. Data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS), Badan Informasi Penyuluh (BIP).

Analisis Data

Analisis Saluran dan Fungsi Pemasaran

Saluran pemasaran padi di Kabupaten Rokan Hilir dapat dianalisis dengan mengamati lembaga pemasaran yang membentuk saluran pemasaran tersebut. Lembaga-lembaga pemasaran ini berperan sebagai perantara dalam penyampaian barang dari produsen ke konsumen akhir dan arus barang yang melalui lembaga-lembaga yang menjadi perantara membentuk saluran pemasaran. Perbedaan saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu jenis barang akan berpengaruh pada pembagian pendapatan yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat di dalamnya.

Analisis Pemasaran Padi

Analisis pemasaran padi dilakukan untuk melihat biaya, margin dan efisiensi padi yang ada di Desa Raja Bejamu Kecamatan Sinaboi Kabupaten Rokan Hilir.

Analisis Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima petani (Sudiyono, 2001); $MP = H_k - H_p$

Keterangan:

M_p = Margin Pemasaran (Rp/kg)

H_k = Harga yang dibayar konsumen akhir (Rp/kg)

H_p = Harga yang diterima produsen (Rp/kg).

Analisis Keuntungan Pemasaran

Analisis yang digunakan untuk melihat keuntungan pemasaran padi digunakan rumus (Soekartawi, 1993) : $\Pi = M - B$

Keterangan:

Π = Keuntungan pemasaran (Rp/kg)

M = Margin pemasaran (Rp/kg)

B = Biaya pemasaran (Rp/kg).

Analisis Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah perbandingan antara sumberdaya yang digunakan terhadap keluaran yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran. Untuk menghitung efisiensi pemasaran (Soekartawi, 2002).

$$E_p = \frac{TBP}{TNP} \times 100\%$$

Keterangan:

L_p = Efisiensi pemasaran (%)

TBP = Total biaya pemasaran (Rp/kg)

TNP = Total nilai produk yaitu harga beli pada konsumen (Rp/kg)

Bagian Yang Diterima Petani

Bagian yang diterima petani menurut Azzainto *dalam* Harianto (2013) untuk menghitung bahagian yang diterima petani adalah sebagai berikut:

$$L_p = \frac{H_p}{H_k} \times 100\%$$

Keterangan:

L_p = Bagian atau presentase yang diterima petani (%)

H_k = Harga Konsumen (Rp/kg)

H_p = Harga Produsen (Rp/kg)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Petani Padi

Petani di Desa Raja Bejamu merupakan penduduk campuran dari berbagai suku yang mana asli penduduk lokal dan pendatang, tanah yang diolah merupakan hasil dari pembukaan lahan yang dulunya hutan yang memang dibiarkan oleh pemerintah dan sampai sekarang masih ada masyarakat pendatang dari luar Kecamatan Sinaboi yang datang untuk membuka lahan untuk diolah menjadi pertanian.

Berkembangannya usaha perkebunan kelapa sawit di Provinsi Riau maka ikut juga masyarakat Desa Raja Bejamu mengalih fungsikan lahan pertanian menjadi tanaman kelapa sawit karena didorong oleh pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan pendapatan dari sektor pertanian. Sehingga banyak petani

yang lebih tertarik membudidayakan tanaman kelapa sawit dibandingkan dengan tanaman padi serta masyarakat Desa Raja Bejamu juga mengalih fungsikan lahan pertaniannya menjadi perkebunan kelapa sawit. Sejauh ini memang sudah ada peran pemerintah untuk tidak mengalih fungsikan lahan pertanian menjadi perkebunan tetapi cuma sebatas bicara tidak ada tindakan yang membuat para petani takut dan mengasih arahan serta anjuran saja. Tetapi masih ada sebagian lahan masyarakat Desa Raja Bejamu yang tidak dialih fungsikan menjadi lahan perkebunan hal ini karena sadar akan mahalnnya harga kebutuhan sembako seperti beras.

Pertanian di Desa Raja Bejamu masih alami dan mengolah lahan pertaniannya satu tahun sekali dan masih menggunakan bibit yang 6 bulan panen, Pada tahun 2012 produksi padi Desa Raja Bejamu meningkat yaitu 9.984,6 ton, luas panen 2.322/ha sedangkan luas panen 625/ha dibandingkan dengan lain yang ada di Kecamatan Raja Bejamu. Adapun untuk penanaman benih dimulai pada bulan desember hal ini dikarenakan pada bulan desember biasanya masyarakat percaya adanya musim penghujan karena pertanian di Desa Raja Bejamu tidak adanya sistem irigasi sehingga petani memulai penanaman dibulan desember. Bibit yang digunakan oleh para petani umumnya yaitu Padi Sikuning atau lebih dikenal luas oleh masyarakat yaitu Kuku Balam. Petani padi di Desa Raja Bejamu ini memegang peran penting sebagai pendapatan untuk menopang hidup keluarga walaupun pada kenyataannya produktivitas tanaman padi yang diusahakan petani masih rendah karena hanya dibudidayakan satu tahun sekali. Secara teknis rendahnya produksi pembudidayaan padi disebabkan kurangnya pengetahuan petani, seperti pengolahan lahan, pemilihan bibit, pemupukan dan pemeliharaan.

Sebagian besar petani memiliki pengalaman berusaha yang cukup baik, tetapi masih kurang dan perlu adanya peran dari pemerintah untuk membimbing para petani untuk berusaha yang baik dengan sedikit mengeluarkan modal dan menghasilkan keuntungan yang besar. Berdasarkan Tabel 1 tersebut menjelaskan bahwa Desa Raja Bejamu adalah desa yang sangat berpotensi dibidang pertanian khususnya tanaman padi dengan luas Tanam sebanyak 625 ha dan luas panen 2.322 ha serta produksi 9.984,6 ton.

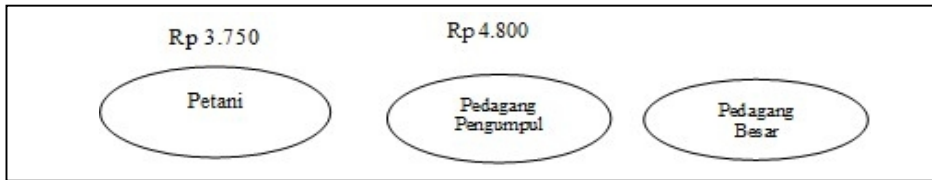
Pemasaran hasil pertanian petani padi memasarkannya ke Medan seperti Tebing Tinggi dan Pematang Siantar. Adapun kendala-kendala yang sering dihadapi para petani padi diantaranya adalah sulitnya mendapatkan pupuk seperti pupuk urea dan serangan hama penyakit seperti wereng, penggulung daun, orong-orong, keong mas dan burung.

Pengelolaan usahatani padi ditangani langsung oleh PPL (Petugas Penyuluh Lapangan) yaitu sumber bagi petani untuk mendapatkan informasi tentang permasalahan yang ada. Maju dan berkembangnya petani di Raja Bejamu ini tergantung pada motivasi yang diberikan oleh para penyuluh lapangan. Petani di Desa Raja Bejamu ini berjumlah 400 petani yang mana setiap kelompok tani ada 25 anggota kelompok yang berjumlah 16 kelompok. Pada setiap anggota kelompok tani di awasi dan dibimbing langsung oleh petugas penyuluh lapangan (Petugas penyuluh lapangan Raja Bejamu,2012).

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran gabah yang terjadi di Desa Raja Bejamu Kecamatan Sinaboi Kabupaten Rokan Hilir berdasarkan data yang diperoleh di lapangan diketahui bahwa saluran pemasarannya adalah bersifat homogen atau hanya

terdapat satu saluran pemasaran yaitu dari petani yang menjual ke pedagang pengumpul kemudian kepedagang besar. Saluran pemasaran padi yang terdapat di Desa Raja Bejamu dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini.



Gambar 1
Saluran Pemasaran Padi di Desa Raja Bejamu
Kecamatan Sinaboi Kabupaten Rokan Hilir

Saluran pemasaran padi di Desa Raja Bejamu terdiri dari 40 petani yang menjual kepada 5 pedagang pengumpul yang berada di berbeda Kecamatan seperti Kecamatan Sinaboi, Bangko serta Rimba Melintang dan 1 pedagang besar yang berada di Kota Medan Sumatera Utara. Jumlah petani yang menjual kepada masing-masing pedagang pengumpul berbeda satu sama lain.

Dalam saluran pemasaran ini, petani mengeluarkan biaya konsumsi mereka mengeluarkan Rp. 883,8 untuk biaya pekerja. Salah satu alasan petani mengeluarkan konsumsi yaitu karena petani merasa kasihan dengan pekerja panen selain itu sudah jadi kewajiban untuk memberikan konsumsi. Biaya upah panen biasanya berfluktuasi mengikuti perputaran harga pasaran gabah di Raja Bejamu yang diambil pedagang pengumpul. Adapun harga jual petani kepada pedagang pengumpul yaitu Rp 3.750/kg, sedangkan pedagang pengumpul menjual kepedagang besar adalah sebesar Rp 4.800/kg.

Sistem pembayaran pada pemasaran gabah melalui dua cara yaitu pembayaran tunai ataupun peminjaman modal diawal penanaman. Dalam pembayaran tunai yaitu dilakukan pada saat selesai penimbangan maka akan langsung pembayaran tunai tanpa adanya hutang/bon. Sedangkan dalam hal ini yang dimaksud dengan pembayaran diawal penanaman adalah disaat petani kekurangan modal untuk biaya berusaha tani tetapi tidak semua petani meminjam modal kepedagang pengumpul hanya sebagian kecil aja bagi petani yang kurang mampu. Pedagang pengumpul hanya menjual gabah ke satu pedagang besar saja di Kota Medan, ini disebabkan karena sudah adanya langganan atau terikat perjanjian harga yang disepekat oleh pedagang. Selain itu mereka juga sudah cukup lama menjalin hubungan kerja sama sehingga mereka sudah saling percaya satu sama lainnya antara pedagang pengumpul dengan pedagang besar. Jumlah pembelian gabah pada masing-masing pedagang pengumpul berbeda, tergantung dari banyaknya petani yang menjual pada pedagang pengumpul dan besarnya modal yang dimiliki oleh pedagang pengumpul. Namun pada umumnya, jumlah pembelian gabah tidak stabil karena adanya peminjaman modal dari petani kepedagang pengumpul yang sebelumnya telah terbina hubungan baik seperti hubungan kekeluargaan satu sama lain.

Fungsi-fungsi Pemasaran

Proses pemasaran komoditi pertanian ada beberapa fungsi-fungsi pemasaran yang harus dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran untuk meningkatkan nilai guna komoditi pertanian. Fungsi-fungsi pemasaran pertanian dilakukan oleh lembaga-lembaga yang terlibat dalam pemasaran padi yaitu petani, pedagang

pengumpul, dan pedagang pengecer. Adapun fungsi-fungsi pemasaran tersebut meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.

Fungsi Pertukaran

Fungsi Pembelian

Tata cara pembelian yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dengan membeli dari beberapa petani yang datang langsung kelahan milik petani yaitu berupa gabah setiap selesai melakukan pemanenan. Dalam hal ini, biaya transportasi ditanggung oleh pedagang pengumpul dengan biaya Rp 326,1/kg. Kegiatan transaksi jual beli padi pada umumnya terjadi dilahan petani setelah pedagang pengumpul melakukan penimbangan. Adapun sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu dengan sistem pembayaran langsung tunai (*cash*) dengan harga Rp 3.750/kg. Penetapan harga ditingkat petani ditentukan oleh pedagang pengumpul.

Pembelian yang dilakukan oleh pedagang besar juga secara tunai, gabah dijual dijemput langsung oleh pedagang besar yang berasal dari Medan namun pedagang besar tidak datang langsung kelahan tetapi melalui kaki tangan pedagang besar dengan harga 4.800/kg. Harga beli gabah dari pedagang pengumpul ditetapkan oleh pedagang besar. Adanya perbedaan harga antara harga ditingkat petani dengan harga ditingkat pedagang pengumpul disebabkan karena adanya biaya yang harus dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dalam proses pemasaran.

Fungsi Penjualan

Petani melakukan penjualan secara langsung setelah panen, petani tidak melakukan penyimpanan dalam jumlah banyak atau pengolahan dalam bentuk beras. Alasan petani tidak melakukan penyimpanan dalam jumlah banyak karena akan butuhnya biaya untuk membayar hutang yang sebelumnya mereka pinjam kepada pedagang pengumpul maupun tetangga oleh karena itu petani melakukan penjualan secara langsung. Sedangkan untuk pengolahan dalam bentuk beras yaitu petani mempertimbangkan biaya dan waktu yang mereka butuhkan selain itu bobot berat gabahpun akan berkurang karena adanya penjemuran.

Hasil penelitian dilapangan menyatakan bahwa petani padi melakukan penjualan secara langsung kepada pedagang pengumpul yang ada di desa Raja Bejamu dan ada juga dari desa lain seperti serusa dan Rimba Melintang setelah itu pedagang pengumpul langsung menjual kepedagang besar yang ada didaerah Medan.

Fungsi Fisik

Ditingkat pedagang pengumpul, pengangkutan gabah menggunakan mobil *pick up*. Umumnya pedagang pengumpul di daerah penelitian melakukan pengangkutan dengan mobil *pick up* milik orang lain yang disewa. Kemudian pedagang pengumpul akan membawa gabah tersebut ke jalan lintas agar memudahkan dalam proses transaksi baik di pihak petani, pedagang pengumpul maupun pedagang besar. Biaya pengangkutan yang dikeluarkan pedagang pengumpul adalah sebesar 326,1 /kg. Pemasaran gabah oleh pedagang pengumpul di Desa Raja Bejamu ke pedagang besar yang berasal dari Kota Medan adalah dengan menggunakan mobil Mitsubishi fuso. Jadi setelah gabah tersusun di pinggir jalan lintas maka mereka akan mengangkutnya ke mobil fuso yang ditutupi dengan plastik terpal. Umumnya mereka berangkat pada sore ataupun malam hari karena proses panen gabah pada umumnya selesai sore hari. Biaya

transportasi yang dikeluarkan oleh pedagang besar dalam pengangkutan gabah tersebut adalah Rp 207,5 /kg.

Fungsi Fasilitas

Fungsi Pembiayaan

Pemasaran padi di Desa Raja Bejamu untuk pembiayaan ditanggung oleh masing-masing lembaga pemasaran dimana sumber modal berasal dari modal pribadi. Pada petani biaya yang dikeluarkan adalah biaya pemanenan Rp 2.025,9k/g dan konsumsi Rp 36,9. Pada pedagang pengumpul biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah biaya transportasi sebesar Rp 326,1/kg dan biaya karung Rp 883,8. Sedangkan pedagang besar mengeluarkan biaya pemasaran bongkar muat sebesar Rp 80/kg, biaya transportasi sebesar Rp 207,5/kg dan biaya makan, minum dan rokok sebesar Rp25,9/kg.

Fungsi Penanggulangan Risiko

Hasil penelitian lapangan menyatakan bahwa fungsi penanggulangan resiko sangat penting untuk memperkecil resiko yang terjadi, baik tingkat petani, pedagang pengumpul maupun pedagang besar. Resiko yang dihadapi petani dan pedagang pengumpul adalah harga. Karena penetapan harga yang dilakukan adalah berdasarkan ketetapan dari pedagang besar.

Fungsi Informasi Pasar

Pada saluran pemasaran ini, yang terlibat dalam menentukan harga padi dari petani dilakukan oleh pedagang besar karena pedagang besar menyesuaikan harga gabah yang ada di Kabupaten lain seperti Siak dan biasanya awal panen dan pertengahan panen harga gabah stabil tetapi pada akhir panen maka harga gabah tidak stabil hal ini dikarenakan stok gabah sudah banyak dan gabah yang dipanen sudah tidak bagus lagi dan warna kulit gabah tidak cerah seperti umumnya karena diserang oleh hama penyakit seperti wereng atau belalang. Adapun harga jual gabah yang ditetapkan petani kepedagang pengumpul yaitu Rp3.750/kg dan pedagang pengumpul menjual ke toke besar sebesar Rp 4.800/kg. Rata-rata pedagang pengumpul membeli gabah kering basah (GKB) sebesar 3.250/kg pada lahan dengan rata-rata 2 ha.

Analisis Saluran Pemasaran

Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani. Komponen margin pemasaran terdiri dari : biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran atau biaya fungsional dan keuntungan (*profit*) lembaga pemasaran. Analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui distribusi biaya dari setiap aktifitas pemasaran dan keuntungan dari setiap lembaga perantara serta bagian harga yang diterima petani, atau dengan kata lain analisis margin pemasaran dilakukan untuk mengetahui tingkat kompetensi dari para pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran / distribusi (Sudiyono, 2001).

Margin pemasaran dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu sudut pandang harga dan biaya pemasaran. Pada analisis pemasaran yang sering menggunakan konsep margin pemasaran yang dipandang dari sisi harga ini. Margin pemasaran merupakan selisih harga yang yang dibayar konsumen akhir dan harga yang terima petani

produsen. Margin pemasaran dapat didefinisikan dengan dua cara yaitu: 1. Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima petani (produsen). 2. Margin pemasaran merupakan biaya dari balas jasa-jasa pemasaran.

Perlakuan yang berbeda-beda yang diberikan masing-masing pelaku pemasaran terhadap komoditas yang dipasarkan menyebabkan perbedaan harga jual antar tiap lembaga yang terlibat hingga sampai ke konsumen akhir. Perbedaan harga inilah yang disebut dengan margin pemasaran. Margin pemasaran pada saluran pemasaran padi di Desa Raja Bejalu dapat dilihat Pada Tabel 1.

Tabel 1
Analisis Saluran Pemasaran Padi di Desa Raja Bejalu
untuk 1 Kg Gabah per satu kali Proses Produksi

No	Keterangan	Jumlah (Rp/kg)	Persentase (%)
1	Petani		
	1. Harga jual	3.750	
	2. Biaya Konsumsi	36,9	
	3. Keuntungan	3.713	
2	Pedagang Pengumpul		
	1. Harga Beli	3.750	
	2. Harga Jual	4.800	
	3. Biaya Pemasaran	1209,9	
	a. Biaya Transportasi	326,1	26,95
	b. Biaya Karung	883,8	73,05
	4. Margin pemasaran	1.050	
3	Pedagang Besar		
	1. Harga Beli	4.800	
	2. Biaya pemasaran	553	
	a. BongkarMuat	80,0	14,55
	b. Transportasi	207,5	37,73
	c. Lain-lain	25,9	4,71
	d. Penyusutan 5%	240	43,64
Efisiensi Pemasaran (%)			25,21
Keuntungan Pemasaran		736,6	
Bagian yang diterima petani			78,13

Pada saluran pemasaran, petani sebagai produsen yang menjual gabah ke pedagang pengumpul dengan harga jual sebesar Rp 3.750/kg. Sedangkan harga jual pedagang pengumpul ke pedagang besar sebesar yaitu Rp 4.800/kg. Adapun jumlah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar untuk satu kali proses yaitu biaya bongkar dan muat Rp 80,0/kg, biaya transportasi Rp 207,5/kg dan biaya lain-lain Rp 25,9/kg. Jadi total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang besar yaitu Rp 313,4/kg. Margin pemasaran pada saluran pemasaran ini adalah Rp 1.050/kg yang didapat dari selisih harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar pihak konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani melakukan pemasaran gabah rata-rata hasil produksinya Rp 3.250/kg.

Selain itu efisiensi juga dapat dilihat dari margin, biaya dan keuntungan yang diterima oleh setiap lembaga pemasaran yang ada dalam lembaga pemasaran tersebut. Tabel 1. Efisiensi pemasaran gabah adalah 25,21%. Hal ini karena terdapat satu saluran pemasaran padi dan juga biaya pemasaran padi yang dikeluarkan tidak tinggi pada Desa Raja Bejalu. Penelitian lapangan menunjukkan keuntungan pemasaran padi yang dilakukan petani pada saluran pemasaran adalah 736,6/kg sebagaimana yang ditunjukkan pada tabel 1. Untung menghitung besarnya bagian yang diterima petani padi adalah dengan melihat perbandingan antara bagian harga pada petani dengan harga pada konsumen akhir. Dalam penelitian ini konsumen akhirnya adalah pedagang besar (tauke). Dari hasil

penelitian diketahui bahwa bagian yang diterima petani adalah sebesar 78,13%. Tabel 1. Bagian yang diterima petani padi di Desa Raja Bejamu berada pada posisi 78,13%, karena petani yang memasarkan padi hanya melalui satu pemasaran saja. Karena apabila semakin panjang saluran pemasaran yang dilalui maka semakin kecil bagian yang akan diterima oleh petani.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Saluran Pemasaran padi di Desa Raja Bejamu hanya ada satu saluran pemasaran saja pada petani padi dimulai dari petani ke pedagang pengumpul dan ke pedagang besar. Fungsi pemasaran padi di Desa Raja Bejamu ini dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran seperti petani, pedagang pengumpul dan pedagang besar yang meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.
2. Besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan pada saluran padi di Desa Raja Bejamu Kecamatan Sinaboi Kabupaten Rokan Hilir yaitu total biaya pemasaran Rp 1.560,2 sedangkan margin Rp 1.050 dan efisiensi 25,21%.

Saran

1. Dalam hal penentuan dan pergerakan harga yang terjadi, diperlukan koordinasi antara pihak Petani, pedagang pengumpul serta pedagang besar. Sehingga petani tidak terlalu dirugikan oleh pedagang pengumpul yang memberikan harga seenaknya saja. Selain itu diharapkan juga petani untuk selalu aktif mencari perubahan harga gabah yang terjadi.
2. Seharusnya pemerintah menyediakan heller untuk penggilingan padi agar memudahkan petani untuk melakukan penggilingan gabah dalam skala besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Hidayani. 2013. Analisis Saluran Pemasaran Beras Di Desa Sidondo 1 Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. *Skripsi* Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu. (Tidak Dipublikasikan).
- Hidayati. 2001. Analisis Pemasaran Beras Di Desa Rokan Baru Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. *Skripsi* Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru. (Tidak dipublikasikan).
- Irdawati. 2007. Analisis Nilai Tukar Komoditas Padi Di Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar. *Skripsi* Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru. (Tidak dipublikasikan).
- Natalis. 2013. Analisis Pemasaran Beras di Kabupaten Klaten. *Skripsi* Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Malang. (Tidak dipublikasikan).
- Sudiyono, A. 2001. Pemasaran Pertanian. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang (UMM Press). Malang.