

ANALISIS MARGIN PEMASARAN BERAS KECAMATAN SIBULUE KABUPATEN BONE

(Studi Kasus di Desa Polewali – Desa Kalibong – Desa Massenrengpulu)

Muhdiar, Andi S. Halimah*

*Staf Pengajar Universitas Muhammadiyah Parepare

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran beras, besarnya margin pemasaran yang diperoleh setiap lembaga pemasaran pada masing-masing saluran pemasaran beras di tiga desa di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone, yaitu Desa Kalibong, Desa Polewali, dan Desa Massenrengpulu. Responden penelitian adalah petani, pedagang besar dan pedagang pengecer. Hasil penelitian menunjukkan pemasaran beras di wilayah ini terdapat tiga bentuk saluran distribusi pemasaran yaitu saluran pemasaran I, petani konsumen. Saluran pemasaran II, petani pedagang besar pedagang pengecer konsumen. Saluran pemasaran III, petani pedagang besar konsumen. Pada saluran I tidak mempunyai jumlah margin pemasaran karena tidak melalui perantara, pada saluran II jumlah margin yang diperoleh sebesar Rp.1.000 terdiri dari margin pedagang besar sebesar Rp.500,00, pedagang pengecer sebesar Rp. 500,00. Sedangkan untuk saluran III jumlah margin yang diperoleh sebesar Rp.500,00. Jadi saluran pemasaran yang menguntungkan yaitu saluran I.

Kata Kunci : Pemasaran Beras, Saluran Pemasaran

ABSTRACT

This study aims was to determine the rice marketing channel, the magnitude of marketing margins earned any marketing agencies in each of the rice marketing channel at 3 villages in Subdistrict of Sibulue-Bone Regency, namely Kalibong, Polewali, and Massenrengpulu village. Respondent in research are farmers, traders, wholesalers and retailers. The results found that rice marketing in this area there are three forms of marketing distribution channel that is marketing channel I, farmer consumer. Marketing channel II, farmers wholesalers retailers consumer. Marketing channel III, farmers wholesalers consumers. In channel I does not have the amount of marketing margin because it does not go through intermediaries, on channel II the amount of margin earned by Rp.1.000 consists of margin traders of Rp.500, 00, retailers of Rp. 500.00. As for channel III the amount of margin obtained is Rp.500.00. So a profitable marketing channel that is channel I.

Keywords : rice marketing, marketing chanel

PENDAHULUAN

Beras merupakan komoditi yang sangat penting bagi masyarakat Indonesia, baik sebagai makanan pokok

maupun sebagai komoditi strategi. Sebagai makanan pokok, diperkirakan lebih dari 95 persen masyarakat Indonesia mengonsumsi beras. Sebagai komoditi strategi, fluktuasi harga beras

mendapat perhatian khusus dari pemerintah. Fluktuasi harga yang terlalu tinggi, disatu sisi dapat memberatkan daya beli masyarakat, sementara disisi lain dapat merugikan petani. Tingginya konsumsi beras mengakibatkan permintaan beras didalam negeri tinggi dan tidak seimbang dengan ketersediaan beras. Oleh karena itu pemerintah melakukan kebijakan impor beras. Tingginya jumlah impor beras menyebabkan dua masalah bagi petani di Indonesia terutama dalam persaingan harga dengan beras impor murah yang mendapatkan subsidi dari negara asalnya, (Krisnamurthi, 2006).

Tingginya tingkat konsumsi beras di Indonesia membuat ketergantungan akan impor semakin meningkat karena ketidakmampuan kebutuhan domestik. Impor beras produksi yang tinggi tidak mampu mencukupi permintaan beras dalam negeri yang tinggi sehingga pada 2010-2011 impor melonjak menjadi 1,33 juta ton. Kondisi ekonomi perberasan baik itu yang menyangkut aspek penawaran, permintaan maupun harga beras terus mengalami gejolak fluktuasi akibat adanya perubahan fenomena yang terjadi.

Disparitas antara harga gabah dan beras yang tinggi merupakan akibat dari panjangnya rantai distribusi komoditas pertanian (Syahza, 2003). Keadaan ini akan menyebabkan besarnya biaya distribusi (marjin pemasaran yang tinggi), serta ada bagian yang harus dikeluarkan sebagai keuntungan pedagang. Kendati pada umumnya petani tidak terlibat dalam rantai pemasaran produk, nilai

tambah pengolahan dan perdagangan produk pertanian hanya dinikmati oleh pedagang. Informasi harga yang diterima petani terutama dari lembaga pengumpul seringkali terdapat perbedaan dengan harga pasar. Petani tidak mengetahui secara pasti naik turunnya harga gabah, sementara pedagang pengumpul mendapatkan informasi yang lebih cepat dari lembaga pemasaran lain (Bakari, 2014).

Data BPS 2017 menunjukkan salah satu provinsi yang mengalami surplus beras adalah Sulawesi Selatan yaitu sebesar 2,6 juta ton dari total produksi gabah kering giling alias GKG sebesar 5,8 juta ton atau setara 3,6 juta ton beras sepanjang tahun 2016 hingga 2017, dengan luas panen seluas 919.098 hektar (ha) atau meningkat 6,51% dari 14.116.638 ha menjadi 15.035.736 ha. Bahkan, daerah ini menargetkan produksi GKG menembus 6,2 juta ton pada tahun ini, dengan mencetak sekitar 2.500 hektar sawah baru. Dalam lima tahun terakhir, Sulsel mencetak sekitar 30 ribu hingga 40 ribu sawah baru yang tersebar di 24 kabupaten/kota. Adapun sentra produksi padi tersebar di kawasan kabupaten Bone, Soppeng, Wajo, Sidrap, Sinjai, Luwu, Pinrang dan Bulukumba (Rusman, 2017) .

Sektor pertanian merupakan sektor ekonomi yang mempunyai peranan terbesar dalam struktur perekonomian Kabupaten Bone, dan peranan sektor ini Tahun 2016 hampir mencapai 40 persen. Sumbangan terbesar diberikan oleh sub sektor tanaman bahan makanan yang

memberikan kontribusi sebesar 14,02 persen, sementara sumbangan terkecil datang dari sub sektor kehutanan yaitu hanya 0,91 persen terhadap perekonomian Kabupaten Bone. Pertumbuhan sektor pertanian pada Tahun 2016 sebesar 7,55 persen. Sektor ini sedikit mengalami perbaikan dari tahun sebelumnya yang tumbuh 6,85 persen. Dari keseluruhan sub sektor pertanian, hanya sub sektor tanaman perkebunan dan sub sektor kehutanan yang pertumbuhannya sedikit melambat dibandingkan tahun sebelumnya.

Kabupaten Bone tercatat sebagai salah satu daerah dengan jumlah produksi 399,18 ribu ton atau berkontribusi sebesar 13,54 persen dari total produksi padi Sulsel, dengan luas panen terbesar yaitu 77,67 ribu hektar (Anonim, 2016). Dari beberapa wilayah kabupaten ini yang menjadi lumbung beras, tulisan ini berfokus pada tiga desa yang ada di Kecamatan Sibulue, yaitu Desa Kalibong (600ha), Desa Polewali (315 ha), dan Desa Massenrengpulu (244 ha); dimana ketiga desa tersebut memiliki luas lahan persawahan dengan sistem non-irigasi.

Besaran produksi padi dari ketiga desa tersebut berfluktuasi di setiap tahunnya, untuk data tahun 2014 hingga 2016 tercatat ada peningkatan jumlah produksi namun di tahun 2015 mengalami penurunan dibanding tahun sebelumnya sebesar \pm 4.300 ton (BPS, 2017). Faktor yang diduga berpengaruh terhadap fluktuasi produksi beras di wilayah ini, diantaranya jumlah tenaga kerja, tingginya biaya transportasi, serta

minimnya harga jual. Minimnya harga jual menyebabkan nilai produksi dan margin pemasaran beras yang diterima oleh petani cukup rendah. Faktor tersebut selanjutnya berdampak pada produksi beras dan pendapatan petani di masing-masing wilayah, sehingga perlu diketahui distribusi beras dan margin pemasaran beras di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di tiga desa di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone, yaitu Desa Kalibong, Desa Polewali, dan Desa Massenrengpulu dengan luas persawahan yang memadai dianggap representatif sebagai wilayah kajian. Jenis penelitian yang akan digunakan adalah penelitian dengan menggunakan metode survei. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan angket, observasi, dan wawancara pada petani dan pedagang beras yang ada di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone. Pengambilan sampel populasi menggunakan purposive sampling. Responden penelitian ini adalah petani, dimana purposive masing – masing desa di ambil secara acak yaitu setiap desa 5 petani, 5 pedagang jadi seluruhnya 10 petani dan yang menjadi sampel yaitu di 3 Desa, jadi semuanya menjadi 30 petani. Dimana petani yang dimaksud yaitu petani beras berjumlah 15 orang, pedagang besar berjumlah 5 orang, dan pedagang pengecer berjumlah 10 orang.

Adapun analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis data

kuantitatif yang menguraikan data dalam bentuk angka-angka dengan rumus margin pemasaran (Rahim dan Hastuti, 2007). Hal ini bertujuan :

1. Untuk mengetahui distribusi pemasaran dengan menggunakan saluran pemasaran.
2. Untuk mengetahui margin pemasaran akan dihitung dengan rumus :

$$\text{MP} = \text{Pr} - \text{Pf}$$

MP = Margin Pemasaran (Rp)

Pr = harga ditingkat pengecer (Rp)

Pf = harga ditingkat petani (Rp)

Dan menggunakan analisis data deskriptif yang menguraikan hasil wawancara dari responden.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Distribusi Beras

Petani Beras adalah orang yang melakukan usaha pertanian untuk memenuhi sebagian atau menjual hasil produksinya dengan cara menjual langsung ke konsumen dan ke pedagang. Petani menjual ke pedagang besar yaitu dengan menggunakan transportasi mobil dengan biaya Rp. 2.500/50 kg, retribusi dengan biaya Rp. 2.500, dan biaya komisi sebesar Rp. 250/50 kg. Petani menjual produksinya ke pedagang besar dengan harga Rp. 6.500/kg, kemudian pedagang besar menjual kembali kepada pedagang pengecer dengan harga Rp. 7.000 setelah itu pedagang pengecer menjualnya ke konsumen akhir dengan harga Rp. 7.500.

Lembaga pemasaran beras yang ada di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone dilakukan petani dengan baik, maka dapat menguntungkan bagi petani beras itu sendiri. Dalam proses penentuan harga beras masih dalam kebijakan pemerintah, namun hal ini tidak ada yang merasa dirugikan baik itu petani maupun pedagang. Usaha untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen dibutuhkan peran dari individu lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran beras yang ada di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone adalah :

a. Produsen (Petani)

Produsen adalah petani yang melakukan usaha beras yang ada di Kecamatan Sibulue yang berjumlah 15 petani responden, dimana pihak pertama yaitu petani itu sendiri yang menyalurkan beras sampai pada konsumen.

b. Pedagang Besar

Pedagang Besar adalah pedagang yang membeli barang dengan jumlah yang besar dari produsen (petani) dan menjualnya ke pedagang pengecer kemudian dijual kembali langsung kepada konsumen. Pedagang besar ini berjumlah 5 pedagang beras.

c. Pedagang Pengecer

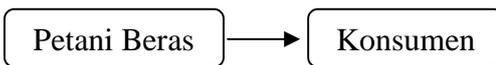
Pedagang Pengecer adalah pedagang yang membeli barang dari pedagang grosir dan menjualnya kembali kepada konsumen akhir, Pedagang pengecer ini berjumlah 10 pedagang. Dan menjualnya biasanya dalam partai

kecil atau persatuan. Sistem penyaluran inilah yang dilakukan oleh petani dalam memasarkan beras yang ada di Kecamatan Sibulue.

Saluran Pemasaran Beras

Saluran pemasaran adalah jalur yang dilalui oleh arus barang dari produsen ke perantara sampai pada konsumen. Dari hasil penelitian yang dilakukan, diketahui bahwa pada saluran pemasaran beras di Kecamatan Sibulue terdapat dua saluran yaitu saluran langsung dan tidak langsung. Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut:

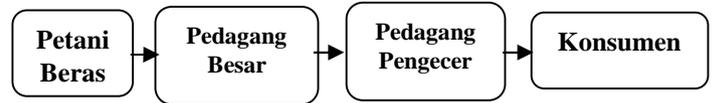
1. Saluran Pemasaran I



Saluran pemasaran I terdiri dari petani beras dan konsumen. Pada saluran ini merupakan pemasaran langsung dimana petani beras langsung berhubungan dengan konsumen, bentuk saluran ini sangat mudah untuk dilalui dan sebagian kecil dilakukan oleh petani beras yang ada di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone. Berdasarkan penelitian terdapat beberapa petani yang melakukan penjualan secara langsung tanpa adanya perantara, tipe ini terjadi sewaktu-waktu saat petani membutuhkan sesuatu untuk kebutuhan hidupnya. Bentuk saluran langsung merupakan bentuk saluran yang paling mudah untuk dilalui tanpa adanya perantara, saluran langsung dapat meningkatkan penerimaan petani karena dengan biaya pemasaran sedikit dan bentuk saluran pemasaran yang pendek membuat petani lebih bisa mendapatkan keuntungan.

2. Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran II adalah bentuk saluran distribusi yang menggunakan jasa perantara.



Pada saluran II terdiri dari petani beras, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen. Sistem pemasaran pada saluran tidak langsung ini dilakukan oleh responden pedagang beras, dimana petani (produsen) menjual hasil produksinya kepada pedagang besar kemudian pedagang besar menjual kembali ke konsumen akhir. Pedagang besar melakukan penawaran kepada pedagang pengecer setelah itu pedagang pengecer menjual kembali ke konsumen akhir. Pedagang besar melakukan penawaran kepada pedagang pengecer dan pedagang pengecer dapat melakukan penawaran rendah pada konsumen akhir sesuai dengan kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa pedagang yang berada di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone adalah pedagang beras dimana pedagang tersebut menjual produksinya ke konsumen akhir dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dari hasil pembelian sebelumnya.

3. Saluran III

Saluran pemasaran III adalah bentuk saluran distribusi yang menggunakan jasa perantara.



Pada saluran III terdiri dari petani beras, pedagang besar, dan konsumen. Seperti pada saluran II yaitu petani (produsen) menjual hasil produksinya kepada pedagang besar kemudian pedagang besar menjual kembali ke konsumen akhir.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima petani. Distribusi margin untuk biaya adalah bagian dari margin yang digunakan oleh lembaga pemasaran dalam melaksanakan fungsi pemasaran atau sebagai biaya pemasaran. Sedangkan distribusi margin pemasaran untuk keuntungan adalah bagian dari margin yang digunakan sebagai keuntungan pemasaran.

Tabel 1. Margin Pemasaran Beras di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone pada saluran I.

No.	Unsur Margin Pemasaran	Saluran I	
		Nilai Rata-Rata (Rp/Kg)	%
1	Harga Jual (dari Petani)	6500	100
2	Harga Beli (langsung ke Konsumen)	6500	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2018.

Tabel 1 menunjukkan bahwa saluran pemasaran yaitu dari petani langsung dijual ke konsumen. Pada

saluran ini tidak memiliki margin karena petani langsung memasarkan kepada konsumen petani juga tidak perlu mengeluarkan biaya pemasaran karena konsumen sendiri yang datang langsung ke petani.

Tabel 2. Margin Pemasaran Beras di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone pada saluran II.

No.	Lembaga Pemasaran	Saluran II	
		Nilai Rata-Rata (Rp/Kg)	%
1	Harga Jual (dari Petani)	6500	
2	a. Harga Beli	6500	
	b. Biaya Angkut	22.73	2.73
	c. Keuntungan	477.27	47.7
	d. Harga Jual	7000	
3	Pedagang pengecer		
	a. Harga Beli	7000	
	b. Biaya Pemasaran :		
	- Retribusi	1.09	0.11
	- Komisi	81.52	8.15
	- Pengangkutan	46.74	4.67
	c. Keuntungan	370.65	37.1
	d. Harga Jual	7500	
4	Konsumen Akhir		
	Harga Beli	7500	
5	Margin Pemasaran	1000	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2018.

Saluran II dapat dilihat pada tabel 2, bahwa saluran pemasaran ini terdiri dari Petani Pedagang Besar, Pedagang Pengecer dan Konsumen. Total Margin sebesar Rp.1.000, dengan Total Biaya

Pemasaran sebesar Rp.152,08. Komponen untuk biaya Pedagang Besar adalah sebesar Rp. 22,73, untuk biaya pemasaran dengan perhitungan biaya pengangkutan sebesar Rp. 22,73. Sedangkan untuk pedagang pengecer komponen biaya pemasaran yaitu sebesar Rp.129,35, dengan perhitungan biaya pengangkutan sebesar Rp. 46,74, biaya komisi sebesar Rp. 81,52, biaya retribusi sebesar Rp.1,09. Pada saluran ini memiliki margin lebih kecil karena jumlah keuntungannya hanya sedikit.

Tabel 3. Margin Pemasaran Beras di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone pada saluran I.

No.	Unsur Margin Pemasaran	Saluran I	
		Nilai Rata-Rata (Rp/Kg)	%
1	Harga Jual (dari Petani)	6500	100
2	Pedagang Besar		100
	a. Harga Beli	6500	
	b. Biaya Angkut	22.73	2.27
	c. Keuntungan	477.27	47.7
	d. Harga Jual	7000	
3	Konsumen Akhir		
	Harga Beli	7000	
4	Margin Pemasaran	500.00	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2018.

Saluran pemasaran III terdiri dari Petani, Pedagang Besar, dan Konsumen (tabel 3). Total Margin sebesar Rp. 500,00 dengan total biaya pemasaran sebesar Rp. 22,73. Komponen untuk biaya Pedagang Besar adalah sebesar

Rp. 22,73, untuk biaya pemasaran dengan perhitungan biaya pengangkutan sebesar Rp. 22,73. Pada saluran ini memiliki margin tapi lebih kecil karena melalui satu lembaga pemasaran yaitu lembaga pemasaran yang terdiri dari petani, pedagang besar, dan konsumen.

KESIMPULAN

Pemasaran Beras di Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone terdapat tiga bentuk saluran distribusi pemasaran yaitu saluran pemasaran I, petani konsumen. Saluran pemasaran II, petani pedagang besar pedagang pengecer konsumen. Saluran pemasaran III, petani pedagang besar konsumen. Pada saluran I tidak mempunyai jumlah margin pemasaran karena tidak melalui perantara, pada saluran II jumlah margin yang diperoleh sebesar Rp.1.000 terdiri dari margin pedagang besar sebesar Rp.500,00, pedagang pengecer sebesar Rp. 500,00. Sedangkan untuk saluran III jumlah margin yang diperoleh sebesar Rp.500,00. Jadi saluran pemasaran yang menguntungkan yaitu saluran I.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2016. Produksi Padi SulSel Capai 2,94 Juta Ton, Bone Berkontribusi Terbesar. Bumi Arung Palakka, Website Resmi Pemerintah Kabupaten Bone.
- Bakari, Indriyati H., 2014. Analisis Margin Pemasaran Beras Di Kecamatan Kabila Kabupaten Bone Bolango. Thesis, Universitas Negeri Gorontalo.

- BPS SulSel, 2017. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Padi Sawah dan Padi Ladang. Pelayanan Statistik Terpadu Sulawesi Selatan, Makassar.
- Krisnamurthi. B. 2006. Fakta dan Kebijakan Perberasan. Republika. Jakarta
- Rahim, ABD. Dan D.R Dwi Hastuti. 2007, Ekonomika Pertanian. Penerbit Penebar Swadaya. Bogor.
- Rusman, Mohamad., 2017. Potensi SulSel Yang Mendunia. Bisnis Sulawesi, Makassar.
- Syahza, Almasdi. 2003. Paradigma Baru: Pemasaran Produk Pertanian Berbasis Agribisnis. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara.