

Analisis Saluran Tataniaga Beras di Wilayah Kecamatan Singosari Kabupaten Malang

Agistari Linawarti
Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang
Email: agistari89@gmail.com

Abstract

The purpose of this study was to determine the form of rice distribution channels, as well as knowing the price received by farmers from the price paid by consumers, and those who enjoy the largest margin in the rice distribution channel. In that condition, confirmed by the obtained policy for rice distribution arrangement that is fair marketing margin. This research was conducted in the area Singosari Malang. Watugede village chosen as a sample, because the village has a community food distribution agency which is a program of the government which became the central point of rice production. The approach is quantitative descriptive analysis. Determination of respondents using purposive sampling is to select a sample of farmers as much as 100 people. Selected farmers based on the consideration of his cultivated rice area and education (ability to provide the required information).

Keywords: *rice, business administration, marketing distribution channels*

PENDAHULUAN

Selama periode 2010-2012 di Kecamatan Singosari, hasil produksi tanaman padi cenderung konstan. Pada tahun 2011 hasil produksi padi mencapai sebesar 44,82 ribu ton, ini berarti sama seperti periode yang sama tahun sebelumnya. Produksi ini sejalan dengan luas panen tanaman padi yang juga cenderung konstan. Total luas lahan sawah yang mencakup lahan teknis, lahan semi teknis, lahan sederhana, lahan desa/non PU dan lahan tadah hujan atau bisa juga dikatakan sebagai total lahan pertanian di Kecamatan Singosari sebesar 1.560 Ha dari 11.851 Ha luas wilayah Singosari atau mencakup sekitar 13,16 persen. Seperti periode sebelumnya, proporsi lahan semi teknis masih paling luas dibanding jenis lainnya yaitu 695 Ha. Berkikutnya teknis seluas 865 Ha, semi teknis seluas 465 Ha, lahan sederhana seluas 193 Ha, tadah hujan seluas 22 Ha dan sisanya lahan desa/non PU seluas 15 Ha. (BPS Kabupaten Malang, 2013).

Luas tanaman padi menurut kelompok varietas di Kecamatan Singosari dengan jenis padi sawah yaitu, 1.278 Ha jenis padi unggul dan 229 Ha jenis padi lokal, sehingga jumlah padi sawah 1.507 Ha. Memiliki kesamaan dengan padi sawah hasil intensifikasi yaitu 1.993 Ha dan padi bukan sawah sebesar 310 Ha sehingga total luas tanam padi yaitu 2.303 Ha. (BK3P Kabupaten Malang, 2013).

Luas panen dan produksi padi Kecamatan Singosari tahun 2013 yaitu 3.675 Ha dengan rata-rata produksi 83,65 Kw/Ha sehingga produksi mencapai 30.744 ton. Berbeda dengan luas panen dan produksi padi sawah dan ladang tahun 2013, padi sawah dengan panen 3.319 Ha dengan rata-rata 87,72 Kw/Ha dan produksi 29.115 ton, sedangkan padi ladang (gogo) menghasilkan panen 310 Ha dengan rata-rata 52,55 Kw/Ha dan produksi 1.629 ton. (BK3P Kabupaten Malang, 2013).

Distribusi pangan padi di desa Watugede Gapoktan Makmur Santosa dalam melakukan pembelian padi gabah kering panen sama dengan penjualan pada bulan Januari-Desember tahun 2011 yaitu 60.198 ton, sehingga sisa dan stok padi tidak mempunyai yaitu 0 ton. Tahun 2012 mengalami peningkatan yaitu bulan Januari-Desember sama dalam pembelian dan penjualan gabah kering panen yaitu 66.695 ton, sehingga sisa dan stok padi tidak menghasilkan yaitu 0 ton. Berbeda dengan tahun 2013 bulan Januari-Desember pembelian dan penjualan tidak mencapai target, sehingga menghasilkan sisa 2.455 ton. Cadangan padi pada tahun 2011 dan 2012 bulan Januari-Desember lebih sedikit penjualan dibandingkan pembelian yaitu 8.600 ton, sehingga mempunyai stok 4.383 ton. Berbeda dengan tahun 2013 bulan Januari-Desember mempunyai sisa 2.224 ton dengan penjualan 10.741 ton.

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bentuk saluran distribusi beras, serta mengetahui harga yang diterima petani dari harga yang dibayar konsumen, dan pihak yang menikmati margin terbesar dalam saluran distribusi beras tersebut. Dalam kondisi itu, ditegaskan dengan diperoleh kebijakan untuk penataan distribusi beras.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Studi ini termasuk penelitian deskriptif yang mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi, termasuk tentang hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan, serta proses-proses yang sedang berlangsung, dan pengaruh-pengaruh dari suatu fenomena. Jadi, penelitian deskriptif dimaksudkan untuk pengukuran yang cermat terhadap fenomena-fenomena masyarakat (sosial) tertentu. (Hasan, 2002).

Penelitian ini dilakukan di wilayah Kecamatan Singosari Kabupaten Malang. Desa Watugede dipilih sebagai sampel, karena desa tersebut memiliki Lembaga Distribusi Pangan Masyarakat (LDPM) yang merupakan program dari pemerintah yang menjadi titik sentral produksi padi.

Pendekatan analisis adalah kuantitatif deskriptif. Penentuan responden dengan menggunakan *purposive sampling* yaitu memilih sampel petani sebanyak 100 orang. Dipilih petani berdasarkan pertimbangan luas sawah garapannya dan pendidikannya (kemampuannya memberikan informasi yang dibutuhkan). Penentuan responden pedagang berdasarkan pertimbangan jenis pedagang dan kemampuannya memberikan informasi (pendidikan). Dipilih responden yang mewakili pedagang lokal (penggilingan padi) sebanyak 10 orang, pedagang besar sebanyak 8 orang dan pengecer sebanyak 2 orang. Penelusuran dari pelaku (aktor) dari tiap saluran/rantai lembaga pemasaran (tataniaga) dilakukan dengan *snowball sampling*.

Data sekunder yang dilakukan pada penelitian ini yaitu pengumpulan data dan informasi yang diperoleh dari literatur dan instansi terkait. Data ini bertujuan untuk menunjang tahapan penelitian dan melengkapi hasil pengumpulan data yang dilakukan melalui data primer.

Analisis bentuk saluran distribusi beras dan harga yang diterima petani dari harga akhir yang diterima konsumen di Kecamatan Singosari, dalam Ashayeri dan Lemmes (2005) model analisis yang digunakan untuk mengetahui biaya tataniaga beras adalah menggunakan analisis *Economic Value Added (EVA)*, yaitu analisis untuk mengetahui nilai tambah ekonomi dari suatu produk setelah mengalami

pengolahan. Nilai tambah ekonomi ini adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh petani dan lembaga pemasaran yang terlibat dalam tataniaga beras, sehingga di dapatkan total biaya yang dikeluarkan selama pemasaran beras berlangsung, yaitu dengan rumus sebagai berikut:

$$EVA = \frac{\text{Pendapatan Bersih}}{\text{Total Biaya}} \times 100\%$$

Dalam saluran distribusi pemasaran beras dari petani hingga ke konsumen, sistem tataniaga di lokasi penelitian terdiri dari beberapa lembaga pemasaran. Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam tataniaga beras adalah pedagang gabah, penggilingan padi, pedagang besar, pedagang pasar, dan pedagang pengecer.

Pedagang gabah membeli gabah dari petani dengan pembelian gabah menggunakan sistem ijon yaitu dengan menggunakan perkiraan harga berdasarkan kesepakatan antara petani dan pedagang gabah, serta sistem pembelian gabah dari petani yang digunakan adalah secara kuintal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Di Desa Watugede terdapat dua unit penggilingan yang memonopoli pembelian gabah dari petani, dan unit penggilingan mereka memiliki aturan mainnya sendiri dalam tataniaga beras dilokasinya. Aturan main disini adalah dalam 1 kuintal gabah harga disesuaikan dengan harga pasar (Rp 4.000 Kg), tetapi penggilingan padi mempunyai aturan potongan kapang (gabah yang tidak ada isinya) dan kotoran (jerami) yaitu 2-7% sesuai dengan kondisi gabah, dan apabila dalam kondisi basah mencapai 10%. Meskipun unit penggilingan memiliki peran monopoli di titik lokasinya namun antar unit penggilingan dari setiap lokasi saling bersaing terutama kualitas beras.

Pedagang besar adalah lembaga pemasaran (tataniaga) yang melakukan pembelian dari penggilingan dan petani kemudian mendistribusikan sejumlah lembaga tataniaga lainnya (tingkat pengecer) baik di wilayah Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang maupun wilayah lainnya disekitar Kecamatan Singosari, kabupaten lain di wilayah Jawa Timur dan ke konsumen akhir dalam skala yang besar (penjualan minimal 5 kuintal pertansaksi). Pada umumnya pedagang besar memiliki jaringan yang kuat dengan lembaga tataniaga lainnya (pengecer) dalam bentuk langganan, misalnya pengambilan beras tahap kedua, pengecer sudah harus membayar pengambilan beras tahap pertama. Pedagang besar yang membeli beras di Kecamatan Singosari pada umumnya memiliki kerjasama dengan penggilingan mengenai kuantitas dan kualitas serta harga.

Pedagang pasar yaitu membeli beras dari pedagang besar dalam bentuk kemasan. Pada umumnya pedagang pasar memiliki jaringan yang kuat dengan lembaga tataniaga lainnya (pengecer) dalam bentuk langganan, misalnya pengambilan beras tahap kedua, pedagang pasar sudah harus membayar pengambilan beras tahap pertama. Pedagang pasar yang membeli beras di Kecamatan Singosari pada umumnya memiliki kerjasama dengan pedagang besar mengenai kuantitas dan kualitas serta harga.

Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran (tataniaga) yang menjual beras langsung ke konsumen akhir. Penjualan pedagang pengecer pada umumnya berskala kecil yang berkisar tidak lebih dari 100 kg setiap transaksi.

Pedagang pengecer biasanya berada di pasar-pasar lokal (pasar desa) atau lingkungan pemukiman penduduk pada wilayah Kabupaten Malang. Pedagang pengecer adalah pedagang yang berhubungan langsung dengan konsumen sehingga memiliki pengetahuan yang dalam mengenai selera konsumen akhir.

Volume distribusi pemasaran beras dari penggilingan sebanyak 67,16 persen mengalir ke pedagang besar dari Kecamatan Singosari, volume distribusi penjualan ke pedagang besar 32,84 persen dari Kecamatan Karangploso. Di Desa Watugede volume distribusi penjualan beras ke pedagang besar dari Kecamatan Singosari sebanyak 67,16 persen, sedangkan dari Kecamatan Karangploso sebanyak 32,84 persen, ditingkat pengecer tidak ada penjualan karena penggilingan mendistribusikan ke pedagang besar.

Distribusi volume penjualan pedagang besar responden di Kecamatan Singosari sebanyak 33,44 persen ke pengecer di sekitar Kecamatan Singosari dan 44,32 persen ke pengecer di Kecamatan Karangploso. Sedangkan distribusi penjualan ke konsumen dari kedelapan responden sebanyak 22,24 persen. Distribusi volume penjualan pengecer diasumsikan 100 persen dijual ke konsumen akhir.

Saluran pemasaran di Desa Watugede terdiri dari tiga saluran pemasaran yang terdiri dari tiga tingkatan lembaga pemasaran yakni pedagang gabah, penggilingan, pedagang besar, pedagang pasar, dan pengecer. Pada saluran I petani menjual gabah ke pedagang gabah, selanjutnya dari penggilingan beras di distribusikan ke beberapa pedagang besar yang berasal dari Kecamatan Singosari. Beras yang di beli dari penggilingan kemudian di distribusikan ke pedagang besar dari Kecamatan Singosari. Dari pedagang besar akan mendistribusikan ke pedagang pasar dan pengecer-pengecer di sekitar wilayah Kecamatan Singosari dan juga menjual langsung ke konsumen akhir di pasar-pasar induk di Kecamatan Singosari. Sedangkan pada saluran II, petani juga menjual gabahnya ke pedagang gabah yang kemudian diolah oleh penggilingan, dari penggilingan kemudian mendistribusikan ke pedagang besar, dari pedagang besar selain menjual ke pengecer juga menjual langsung ke konsumen di pasar-pasar induk di Kecamatan Singosari.

Pada saluran III, petani menjual gabah ke penggilingan, dari penggilingan menjual ke pedagang besar yang berasal dari Kecamatan Karangploso. Penjualan ke pedagang besar dari Kecamatan Karangploso hanya terbatas pada musim panen raya saja. Dari pedagang besar kemudian mendistribusikan ke pengecer-pengecer di sekitar Kecamatan Singosari dan wilayah di sekitar Kecamatan Singosari.

Pangsa pasar terbesar yang ada di lokasi penelitian adalah saluran I masing-masing 27,6 persen di Desa Watugede. Saluran tersebut memiliki rantai/jaringan lembaga tataniaga yang terpanjang dari saluran lainnya. Saluran tersebut terdiri dari pedagang gabah, penggilingan padi, pedagang besar, pedagang pasar, dan pengecer. Sedangkan pangsa yang terendah adalah saluran III di Desa Watugede yaitu 10,3 persen, pada saluran ini hanya terdiri dari dari pedagang besar dan menjual langsung ke konsumen.

Komponen biaya yang memiliki proporsi terbesar adalah biaya pengolahan (Rp 260,00 perkilogram), upah bongkar muat gabah (Rp 150,00 perkilogram), pengangkutan (Rp 75,00 perkilogram) dan label (Rp 200,00 perkilogram). Sedangkan saluran tataniaga yang menanggung biaya terbesar adalah saluran I dimana saluran ini memiliki saluran distribusi pemasaran terpanjang yang terdiri dari pedagang gabah, penggilingan, pedagang besar, pedagang pasar, dan pengecer.

Total biaya tataniaga perkilogram pada saluran I sebesar Rp 1705,00 perkilogram, pada saluran II sebesar Rp 1265,00 perkilogram, dan saluran III sebesar Rp 1445,00 perkilogram.

Biaya proses produksi terdiri dari biaya saprodi ditambah dengan biaya tenaga kerja seperti bajak, mopok, daud, tandur, dan penyiangan. Petani dalam setiap kali panen gabah menghasilkan sampai 8,2 ton, sehingga dapat dihasilkan biaya proses produksi Rp 1200,00 perkilogram. Pengangkutan gabah yang dilakukan oleh petani dengan harga yang berbeda sesuai jarak yang ditempuh. Apabila jarak dekat dipatok harga Rp 75000,00 per ton dan jarak jauh dipatok harga Rp 150000,00 per ton. Sedangkan bongkar muat gabah sebesar Rp 15000,00 per ton dan biaya panen dalam 1 kuintal sebesar Rp 35000,00. Pengemasan beras dengan harga 1 kuintal Rp 35000,00 dengan perhitungan harian yaitu setiap orang melakukan pengemasan beras 1,5 ton per orang. Begitupula dengan label yaitu dalam setiap plastik menghasilkan 5 kilogram beras.

Margin tataniaga beras di Desa Watugede. Pada saluran distribusi I petani menikmati keuntungan dari usaha taninya sebesar 31,58 persen, sedangkan margin tataniaga di tingkat pedagang gabah sebesar 4,38 persen, penggilingan yaitu sebesar 13,16 persen. Pada saluran II petani menikmati keuntungan sebesar 47,37 persen, penggilingan menikmati keuntungan 19,74 persen. Saluran III petani menikmati keuntungan sebesar 35,64 persen, sedangkan pedagang besar menikmati keuntungan 37,62 persen.

Saluran tataniaga yang memiliki nilai margin terkecil adalah saluran distribusi pemasaran di Desa Watugede pada saluran III yaitu sebesar Rp 3080,00 per kilogram. Pada saluran III petani menjual gabahnya secara langsung ke penggilingan tanpa melalui pedagang gabah, nilai margin keuntungan yang dapat dinikmati oleh petani pada saluran ini mencapai 35,64 persen dari nilai margin total, akan tetapi saluran ini tidak banyak dilakukan oleh petani yaitu hanya 18,9 persen (lihat tabel 5.14), pada saluran ini memiliki pangsa pasar terkecil dari saluran tataniaga dari saluran lainnya di lokasi penelitian. Saluran tataniaga yang memiliki nilai margin tertinggi adalah pemasaran beras di Desa Watugede pada saluran I adalah masing-masing sebesar Rp 5700,00 per kilogram. Nilai margin tertinggi dinikmati oleh penggilingan dan pedagang besar. Nilai margin tertinggi oleh penggilingan di Desa Watugede karena penggilingan di Desa Watugede membeli gabah kepada petani dengan sistem ijon, yaitu memberi pinjaman yang dibayar dengan gabah yang harganya ditentukan oleh penggilingan. Kondisi ini menyebabkan harga yang diterima petani di Desa Watugede lebih rendah.

Pada lokasi penelitian pembeli dominan beras ditingkat petani adalah unit penggilingan. Mengacu dari volume penjualan petani yang dominan di desa Watugede sebanyak 100 persen volume penjualan dilakukan ke penggilingan, kategori pembeli lainnya adalah pedagang besar yang hanya terjadi di Kecamatan Singosari.

Beras di saat musim kemarau dan musim hujan yaitu musim hujan lebih menguntungkan bagi petani karena petani produksinya lebih banyak, sehingga musim hujan rata-rata produksi pertanian meningkat yang dikelola dengan baik. Tetapi harga lebih rendah dari musim kemarau walaupun demikian petani tetap untung karena produksi lebih banyak. Musim hujan juga menguntungkan bagi pedagang dan pengecer karena musim hujan pasokan beras biasanya lebih sedikit sedangkan konsumen tetap sehingga harga lebih baik. Sebaliknya musim hujan

lebih merugikan bagi penggilingan padi karena ongkos produksi cenderung lebih besar sedangkan keuntungan dari beras cenderung tetap.

Fenomena distribusi beras yang terjadi dilapangan yaitu kendala distribusi beras di daerah Malang yang cenderung di jadikan tempat berlabuhnya beras dari daerah lain seperti Ngawi, Bojonegoro, Lumajang, dan lain-lain. Oleh karena itu harga cenderung turun di saat panen raya dan itu sangat berpengaruh terhadap peredaran beras lokal yang semakin sulit dengan datangnya beras dari daerah lain. Ditambah lagi dengan operasi pasar yang tidak melihat dampak sangat besar dari penyerapan beras dari produk lokal itu sendiri.

Keuntungan produk lokal yaitu adanya kebijakan dari beberapa instansi pemerintahan yang mendukung dari peredaran beras di daerah Kabupaten Malang, misalnya Resi Gudang, Lembaga Distribusi Pangan Masyarakat (LDPM), Tunda Jual, dan lain-lain. Sehingga beban dari petani, pedagang, dan pengecer sedikit teratasi dengan beberapa program diatas.

Nilai *farmer's share* terbesar yang diterima petani adalah 35,64 persen terdapat pada saluran pemasaran III di Desa Watugede sedangkan nilai *farmer's share* terkecil diterima oleh petani di Desa Watugede pada saluran I. Hal tersebut dikarenakan harga yang rendah di tingkat petani dan harga yang tinggi di tingkat konsumen karena beras dijual ke Kecamatan Singosari yang memiliki harga yang lebih tinggi daripada harga di wilayah desa Watugede. Seperti dikemukakan sebelumnya bahwa harga yang diterima petani di desa Watugede yang lebih rendah karena penggilingan membeli dengan sistem ijon.

Rasio keuntungan dan biaya saluran tataniaga di Desa Watugede pada saluran tataniaga yang memiliki rasio keuntungan dan biaya terbesar adalah saluran I sebesar 6,17 persen artinya setiap kenaikan biaya Rp 1,00 persatuan akan diperoleh kenaikan keuntungan sebesar Rp 6.17,00 persatuan. Sedangkan saluran pemasaran yang memiliki rasio keuntungan dan biaya terkecil adalah saluran III sebesar 1,11 persen. Lembaga tataniaga yang memiliki rasio keuntungan dan biaya terbesar adalah pedagang pengecer yaitu sebesar 1,67 persen, dan lembaga tataniaga yang memiliki rasio keuntungan dan biaya terkecil adalah pedagang besar yaitu sebesar 1,11 persen.

Berdasarkan analisis margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan dan biaya terhadap setiap saluran di lokasi penelitian, disimpulkan bahwa secara umum pola saluran distribusi pemasaran beras di Kecamatan Singosari dinilai kurang efisien yang diindikasikan oleh margin tataniaga yang cukup tinggi yang berkisar antara Rp 3.080,00 sampai Rp 5.700,00. *Farmer's share* pada saluran I dan III di Desa Watugede relatif rendah yaitu berkisar antara 31,58 sampai 35,64 persen. Dari lokasi penelitian dapat diketahui bahwa saluran pemasaran beras yang paling efisien adalah saluran II di Desa Watugede karena saluran tersebut memiliki margin tataniaga sebesar Rp 3.800,00 yang relatif lebih rendah 47,37 serta ratio keuntungan dan biayanya juga relatif rendah (1,27 persen). Namun pangsa pasar beras yang disalurkan melalui saluran pemasaran yang paling efisien secara operasional dari lokasi penelitian masih kecil dibandingkan dengan saluran lainnya.

Kebijakan untuk penataan distribusi beras di wilayah Kecamatan Singosari Kabupaten Malang, yaitu pada sistem tunda jual ini Gapoktan/kelompok tani masing-masing diberi pinjaman lunak dari Badan Ketahanan Pangan Provinsi Jawa Timur melalui Bank Jatim sebesar Rp 50.000.000,- yang dikembalikan dua tahun kemudian dengan bunga 3%/tahun flat. Di kabupaten Malang untuk tahun 2013 ada

7 (tujuh) gapoktan/kelompok tani. Gapoktan/kelompok tani dapat mengakses program tersebut setelah melalui proses: identifikasi administrasi, identifikasi kinerja gapoktan/ kelompok tani dan proses verifikasi.

Realisasi pelaksanaan kegiatan tunda jual di masing-masing gapoktan/kelompok tani sebagian besar dimanfaatkan untuk pembelian gabah. Melalui pinjaman Kredit Tunda Jual tersebut gapoktan/kelompok tani pelaksana telah mampu mengembangkan usaha dan memperoleh keuntungan dari dana pinjaman selama satu tahun berjalan. Sehingga harapan besar bagi petani anggota senantiasa mengembangkan usahanya agar tujuan untuk peningkatan kesejahteraan keluarganya dapat tercapai.

Laporan perkembangan dana bergulir kelembagaan Sistem Tunda Jual tahun 2014 Kelompok Tani Suka Makmur Desa Watugede Kecamatan Singosari, dalam bulan Januari dengan penjualan beras 500 ton yang harga per kilogram Rp. 8.300,- dengan nilai penjualan Rp. 4.150.000,-. Begitupula dengan bulan Februari dengan pembelian beras 1.500 ton yang harga per kilogram Rp. 8.100,- sehingga nilai pembelian Rp. 12.150.000,-. Sedangkan penjual beras 825 ton dengan harga Rp. 8.200,- memperoleh nilai penjualan Rp. 6.970.000,-.

Dalam bulan Maret Desa Watugede menghasilkan pembelian beras 1.500 ton dengan harga per kilogram Rp. 7.800,- menghasilkan nilai Rp. 11.700.000,-. Sedangkan penjualan beras 500 ton dengan harga per kilogram Rp. 8.000,- memperoleh total Rp. 4.000.000,-. Begitupula pada bulan Mei melakukan penjualan beras 500 ton dengan harga per kilogram Rp. 7.300,- memperoleh hasil Rp. 3.650.000,-. Sedangkan penjualan 1.000 ton dengan harga per kilogram Rp. 7.300,- menghasilkan total Rp. 7.300.000,-. Dalam bulan Juni Desa Watugede melakukan penjualan beras 250 ton dengan harga Rp. 7.300,- dengan total Rp. 1.825.000,- dan penjualan beras 900 ton dengan harga Rp. 7.300,- dengan total Rp. 6.570.000,-.

Kegiatan Penguatan LDPM merupakan kegiatan yang difasilitasi oleh pemerintah Pusat (Kementrian Pertanian) untuk memberdayakan Gapoktan, agar Gapoktan sebagai organisasi petani dapat tumbuh dan berkembang menjadi “*prime mover*” bagi upaya peningkatan kesejahteraan petani. Tahapan Penyaluran Dana Bansos Kegiatan Penguatan-LDPM (APBN) yang digunakan untuk mendukung kegiatan pemberdayaan dan penguatan modal usaha Gapoktan terdiri dari 3 tahapan yaitu:

- 1) *Tahap Penumbuhan* Tahun 2010 (1 Gapoktan): Gapoktan Karya Mandiri Sejahtera, Desa Tajinan, Kecamatan Tajinan
- 2) *Tahap Pengembangan* Tahun 2011 (1 Gapoktan): Gapoktan Alam Sari, Desa Pamotan Kecamatan Dampit
- 3) *Tahap Mandiri* Tahun 2012 (1 Gapoktan): Gapoktan Sido Beres, Desa Sumberejo Kecamatan Gedangan

Pada Tahap Penumbuhan tahun 2010 dana Bansos dialokasikan pada Gapoktan Karya Mandiri Sejahtera, Desa Tajinan Kecamatan Tajinan sebesar Rp. 150.000.000 dengan komponen kegiatan antara lain untuk pembangunan gudang milik Gapoktan untuk penyimpanan pangan dengan alokasi dana Rp. 35.000.000,- dan selebihnya dana sebesar Rp. 115.000.000,- digunakan Gapoktan agar dapat melakukan pengadaan gabah/beras dan/atau jagung, dan/atau pangan pokok lokal spesifik lainnya sebagai cadangan pangan; dan penguatan modal usaha Gapoktan untuk dapat melakukan pembelian-penjualan gabah/beras/jagung dari petani

anggotanya dan/atau di luar anggotanya pada saat panen raya minimal sesuai Harga Pembelian Pemerintah (HPP) untuk gabah/beras dan/atau Harga Referensi Daerah (HRD) untuk jagung.

Pada Tahap Pengembangan tahun 2011 dana Bansos dialokasikan pada Gapoktan Alam Sari, Desa Pamotan Kecamatan Dampit sebelumnya sudah mendapatkan Rp. 150.000.000 dengan komponen kegiatan antara lain untuk pembangunan gudang milik Gapoktan untuk penyimpanan pangan dengan alokasi dana Rp. 35.000.000,- dan selebihnya dana sebesar Rp. 115.000.000,- digunakan Gapoktan agar dapat melakukan pengadaan gabah/beras dan/atau jagung, dan/atau pangan pokok lokal spesifik lainnya sebagai cadangan pangan; dan penguatan modal usaha Gapoktan untuk dapat melakukan pembelian-penjualan gabah/beras/jagung dari petani anggotanya dan/atau di luar anggotanya pada saat panen raya minimal sesuai Harga Pembelian Pemerintah (HPP) untuk gabah/beras dan/atau Harga Referensi Daerah (HRD) untuk jagung.

Untuk Tahap Mandiri Tahun 2012, Adapun gapoktan yang memasuki tahap Mandiri yaitu Gapoktan Sido Beres Desa Sumberejo Kecamatan Gedangan, Komponen kegiatan untuk dana Bansos tahun kedua antara lain: (a) pembelian-penjualan gabah/beras/jagung dari petani anggotanya dan/atau di luar anggotanya pada saat panen raya; dan atau (b) untuk pengadaan gabah/beras dan/atau jagung dan/atau pangan pokok lokal spesifik lainnya dalam rangka memperkuat cadangan pangan.

Untuk Tahap Pasca Mandiri Pada tahun 2013, gapoktan yang telah memasuki tahap Pasca Mandiri yaitu Gapoktan Makmur Santoso Kecamatan Singosari, Gapoktan Tani Asri kecamatan Pakis dan Gapoktan Subur Rahayu Kecamatan Bululawang. Gapoktan yang memasuki tahap Pasca Mandiri diharapkan mampu secara mandiri untuk mengembangkan usahanya dari pemupukan modal yang telah diperoleh dan di harapkan mampu memperluas mitra usaha yang salah satunya mengakses kerjasama dengan perbankan untuk menambah dana usahanya agar dapat lebih berkembang. Dampak akhir dari seluruh dukungan pemerintah tersebut melalui kegiatan Penguatan-LDPM adalah mampu meningkatkan ketahanan pangan di tingkat rumah tangga petani sehingga petani dapat hidup dengan layak. (Laporan Tahunan BK3P Kabupaten Malang, 2013)

Distribusi hasil pertanian atau unit usaha pemasaran menurut gapoktan Sri Banturono menurut pembelian dengan volume gabah 9,000 kg dengan nilai Rp 39,600, sedangkan penjualan dengan volume beras 5,670 kg dan nilai Rp 39,690. Gapoktan Tani Mulyo tidak melakukan pembelian beras dan gabah serta tidak melakukan penjualan gabah dan beras.

Gapoktan Sri Rejeki melakukan pembelian gabah 4,200 kg dengan nilai pembelian Rp 16,800, begitupula volume penjualan beras 2,000 kg dengan nilai Rp 15,600. Gapoktan Tani Asri menghasilkan volume penjualan gabah 4,000 kg dan nilai penjualan Rp 17,200, sedangkan volume penjualan beras 2,200 kg dengan nilai Rp 17,600, begitupula dengan volume pembelian gabah 4,000 kg dan nilai pembelian Rp 16,800 serta volume pembelian beras 8,000 kg dan nilai pembelian Rp 62,400. Gapoktan Makmur Santoso tidak ada melakukan pembelian dan penjualan dalam hal gabah, tetapi melakukan penjualan beras dengan volume 1,200,00 kg dan nilai Rp 8,640.0.

Volume stok akhir bulan distribusi di Gapoktan Makmur Santoso dalam hal gabah 3.576 ton dan stok akhir beras 6,075 ton, begitupula dengan kondisi

keuangan atau dana belanja Bansos Gapoktan Makmur Santoso dalam tahap I yaitu Rp. 115.000.000,- serta tahap II Rp. 75.000.000,-. Kondisi unit usaha distribusi Gapoktan Makmur Santoso yaitu Rp. 184,679,997 dan unit cadangan sebesar 16,856,400. Stok akhir bulan yang ada di unit cadangan pangan Gapoktan Makmur Santosa adalah 0.978 ton untuk gabah dan 0.200 ton untuk beras.

KESIMPULAN

Analisis pola saluran distribusi pemasaran beras dan nilai tambah distribusi adalah terdapat tiga saluran pemasaran di Desa Watugede. Lembaga tataniaga yang terlibat dalam pemasaran beras adalah penggilingan padi, pedagang besar yang berasal dari Kecamatan Singosari dan Kecamatan Karangploso, pedagang pasar, dan pedagang pengecer Kecamatan Singosari maupun pengecer Kecamatan Karangploso. Pangsa pasar terbesar terdapat pada saluran I di Desa Watugede. Pada pangsa ini terdiri dari empat lembaga pemasaran yaitu penggilingan, pedagang besar, pedagang pasar, dan Pengecer. Sistem penentuan harga dalam transaksi dan kerjasama antar lembaga tataniaga memberikan informasi bahwa tataniaga beras di tingkat petani di lokasi penelitian didominasi oleh penggilingan. Sistem penentuan harga dalam transaksi dengan memanfaatkan sistem pinjaman modal dari lembaga tingkat penggilingan dengan sistem pembelian penggilingan yang menggunakan sistem ijon, penguasaan informasi yang lebih unggul sehingga posisi petani tidak memiliki kekuatan tawar (*bargaining power*) dan cenderung sebagai penerima harga. Tingkat efisiensi pemasaran berdasarkan pendekatan margin tataniaga, *farmers share* dan rasio keuntungan dan biaya ditemukan saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran III di Desa Watugede. Namun saluran tersebut memiliki pangsa pasar terendah dari seluruh saluran pemasaran yang ada di lokasi penelitian.

Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga di Desa Watugede yaitu petani sebagai produsen menanggung biaya tataniaga karena yang dijual oleh petani adalah gabah. Selain biaya proses produksi petani juga menanggung biaya proses produksi pada saat musim tanam sampai musim panen, sedangkan lembaga tataniaga yang menanggung biaya paling kecil adalah pedagang pengecer. Margin tataniaga beras di Desa Watugede, pada saluran I-II-III yaitu pada saluran distribusi I petani menikmati keuntungan dari usaha taninya. Lembaga tataniaga yang menikmati nilai margin tertinggi adalah pedagang besar sedangkan margin tataniaga di tingkat penggilingan dan pengecer memiliki nilai yang sama. Saluran tataniaga yang memiliki nilai margin terkecil adalah saluran distribusi pemasaran di Desa Watugede pada saluran III. Pada saluran III petani menjual gabahnya secara langsung ke penggilingan tanpa melalui pedagang gabah, nilai margin keuntungan yang dapat dinikmati oleh petani pada saluran ini lebih tinggi, akan tetapi saluran ini tidak banyak dilakukan oleh petani.

Pada umumnya pedagang besar memiliki jaringan yang kuat dengan lembaga tataniaga lainnya (pengecer) dalam bentuk langganan, misalnya pengambilan beras tahap kedua, pengecer sudah harus membayar pengambilan beras tahap pertama. Pedagang besar yang membeli beras di Kecamatan Singosari pada umumnya memiliki kerjasama dengan penggilingan mengenai kuantitas dan kualitas serta harga. Pedagang besar adalah lembaga pemasaran (tataniaga) yang melakukan pembelian dari penggilingan dan petani kemudian mendistribusikan sejumlah lembaga tataniaga lainnya (tingkat pengecer) baik di wilayah

Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang maupun wilayah lainnya disekitar Kecamatan Singosari, kabupaten lain di wilayah Jawa Timur dan ke konsumen akhir dalam skala yang besar (penjualan minimal 5 kuintal pertansaksi).

Kebijakan efektivitas saluran distribusi beras di wilayah Kecamatan Singosari dengan menggunakan Lembaga Distribusi Pangan Masyarakat (LDPM) dan kebijakan Tunda Jual yang dirasakan dapat memberi manfaat untuk keberlangsungan distribusi beras di Desa Watugede atau sebelum dan selama pengolahan. *Untuk Tahap Pasca Mandiri*, pada tahun 2013 gapoktan yang telah memasuki tahap Pasca Mandiri yaitu Gapoktan Makmur Santoso Kecamatan Singosari, Gapoktan Tani Asri kecamatan Pakis dan Gapoktan Subur Rahayu Kecamatan Bululawang. Gapoktan yang memasuki tahap Pasca Mandiri diharapkan mampu secara mandiri untuk mengembangkan usahanya dari pemupukan modal yang telah diperoleh dan di harapkan mampu memperluas mitra usaha yang salah satunya mengakses kerjasama dengan perbankan untuk menambah dana usahanya agar dapat lebih berkembang.

Dari penjelasan diatas ada beberapa saran yang diusulkan antara lain Perlu ada kontrol kebijakan pemerintah Kecamatan Singosari dalam menjaga stabilitas ketersediaan beras, sehingga ketahanan pangan untuk konsumsi beras di wilayah Kecamatan Singosari dapat terjaga, khususnya bagi daerah-daerah yang defisit terhadap kebutuhan penduduknya dan bagi daerah-daerah yang jangkauan yang jauh terhadap akses pasar. Sarana dan prasarana kegiatan pusat ekonomi seperti pasar induk perlu di fasilitasi untuk mencegah terjadinya aliran komoditas yang terkonsentrasi ke Kecamatan Singosari, sehingga beberapa wilayah yang memerlukan pasokan beras untuk kebutuhan daerahnya dapat memperolehnya di wilayah itu sendiri. Pada tingkat petani penguatan dan pemanfaatan lembaga kelompok tani yang sudah terbentuk, menyangkut kegiatan produksi dan kegiatan penjualan sehingga dapat meningkatkan posisi tawar. Hal ini diharapkan peningkatan harga jual petani terutama pada musim panen raya. Kerjasama antara petani dan penggilingan perlu ditinjau kembali mengingat keterikatan petani dengan penggilingan menyangkut sistem pinjaman dan sistem pembelian yang kurang menguntungkan petani. Sistem pemasaran yang baik akan menciptakan keadilan harga baik dari lembaga pemasaran, petani dan konsumen pada akhirnya.

Daftar Rujukan

- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ariwibowo, A. 2012. *Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati. Economics Development Analysis Journal*. Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
- Ashayeri, J dan Lemmes, L. 2005. *Economic Value Added of Supply Chain Demand Planning: A S ystem Dynamic Simulation*. Tilburg University, Nedherland.
- Badan Pusat Statistik. 2013. *Indeks Harga Konsumen Komoditas Beras 7 Kota di Jawa Timur*.
- Badan Pusat Statistik. 2013. *Statistik Daerah Kecamatan di Kabupaten Malang*.
- Badan Pusat Statistik. 2004. *Survei Pendapatan Petani di Propinsi Jawa Timur*.

- Bulog. 2012. *Kebijakan Pengadaan Gabah/Beras dan Penyaluran Beras oleh Pemerintah*. Jakarta: Instruksi Presiden Nomer 3 Tahun 2012.
- Mears, L. 1982. *Era Baru Ekonomi Perberasan Indonesia*. Yogyakarta: UGM Press.
- Natawidjaja, R.S. 2001. *Dinamika Pasar Beras Domestik. Dalam A. Suryana dan S. Mardianto (Ed). Bunga Rampal Ekonomi Beras*. Jakarta: LPEM-FEUI.
- Nurnaningsih. 2014. *Sebaran Komoditas Padi dan Tataniaga Beras di Kabupaten Sigi Biromaru Provinsi Sulawesi Tengah*. Malang: Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
- Pratiwi, P. 2008. *Swasembada Beras dari Masa ke Masa. Telaah Efektivitas Kebijakan dan Perumusan Strategi Nasional*. Bogor: IPB Press Kampus Darmaga.
- Rosanti et al., 2011. *Produksi dan Tataniaga Beras di Propinsi Lampung*. Politeknik Negeri Lampung.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syahza, A. 2003. *Paradigma Baru: Pemasaran Produk Pertanian Berbasis Agribisnis*. Jakarta: Jurusan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanegara.
- Tambunan. T. 2008. *Tataniaga dan Pengendalian Harga Beras di Indonesia*. Kadin Indonesia.
- Todaro, Michael P. 2000. *Pembangunan Ekonomi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Viona, M. 2013. *Konstruksi Sosial dan Ekonomi Tataniaga Beras: Fenomologi Tataniaga Beras dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang*. Program Sarjana Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro.
- Yustika, Ahmad E. 2008. *Ekonomi Ekonomi Kelembagaan Definisi, Teori, dan Strategi*. Malang: Bayumedia Publishing.