



**ANALISIS TATA NIAGA BERAS DENGAN PENDEKATAN  
KELEMBAGAAN  
(STUDI: DI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER)**

**SKRIPSI**

Oleh

**Siti Nur Azizah  
NIM 130810101004**

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN  
JURUSAN ILMU EKONOMI DAN STUDI PEMBANGUNAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS JEMBER  
2017**



**ANALISIS TATA NIAGA BERAS DENGAN PENDEKATAN  
KELEMBAGAAN  
(STUDI : DI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER)**

**SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Ekonomi Pembangunan (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

**Siti Nur Azizah  
NIM 130810101004**

**PROGRAM STUDI ILMU EKONOMI  
JURUSAN ILMU EKONOMI DAN STUDI PEMBANGUNAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS JEMBER  
2017**

## PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati dan puji syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya, ayah Choirul Mukminin dan Ibu Susiyah, terima kasih atas dukungan moral dan finansialnya, serta terimakasih sudah dengan sabar menunggu dan memotivasi saya sampai akhirnya saya bisa menyelesaikan tugas akhir saya.
2. Guru-guruku yang sejak taman kanak-kanak hinggaperguruan tinggi atas curahan ilmu dan kesabaran dalam membimbing.
3. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

**MOTTO**

Sesungguhnya sesudah kesusahan akan ada kemudahan,  
sesudah kesusahan akan ada kemudahan.  
(terjemahan Surat *Al-Insyirah* ayat : 5-6)<sup>\*)</sup>

atau

“Kesulitan itu ibarat seorang bayi. Hanya bisa berkembang dengan cara merawatnya”.<sup>\*\*)</sup>

atau

*Build your dreams, or someone else will hire you to build theirs*<sup>\*\*\*)</sup>

---

<sup>\*)</sup> Departemen Agama Republik Indonesia. 1998. Al Qur'an dan Terjemahannya. Semarang: PT Kumudasmoro Graffindo.

<sup>\*\*)</sup> Douglas Jerrold dalam novel dr. Florentina R. Wahjuni. 2016. Tersenyumlah, Sekarang Juga. Jakarta Selatan: Transmedia

<sup>\*\*\*)</sup> Farrah Gray dalam Kim Quindlen. 2016. 21 Quotes For When You Really, Really Need A Good Day.

**PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Nur Azizah

NIM : 130810101004

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul: "*Analisis Tata Niaga Beras Dengan Pendekatan Kelembagaan (Studi :di Desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember*" adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 17 Oktober 2017

Yang menyatakan,

Siti Nur Azizah

NIM 130810101004

**SKRIPSI**

**ANALISIS TATA NIAGA BERAS DENGAN PENDEKATAN  
KELEMBAGAAN  
(STUDI : DI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG KABUPATEN  
JEMBER)**

Oleh :

Siti Nur Azizah  
NIM 130810101236

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Dra. Anifatul Hanim, M.Si.

Dosen Pembimbing Anggota : Drs.P. Edi Suswandi, M.P.

**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

JudulSkripsi : Analisis Tata Niaga Beras Dengan Pendekatan  
Kelembagaan (Studi : di Desa Pancakarya Kecamatan  
Ajung Kabupaten Jember)

NamaMahasiswa : Siti Nur Azizah

NIM : 130810101004

Fakultas : Ekonomidan Bisnis

Jurusan : IlmuEkonomidanStudi Pembangunan

Konsentrasi : Ekonomi Regional

TanggalPersetujuan : 19 Oktober 2017

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. Anifatul Hanim, M.Si  
NIP. 196507301991032001

Drs. P. Edi Suswandi, M.P.  
NIP. 195504251985031001

Mengetahui,  
Ketua Jurusan

Dr. Sebastiana Viphindartin, M. Kes  
NIP. 196411081989022001

**PENGESAHAN**

**Judul Skripsi**

**ANALISIS TATA NIAGA BERAS DENGAN PENDEKATAN KELEMBAGAAN  
(STUDI: DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG KABUPATEN JEMBER)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Siti Nur Azizah

NIM : 130810101004

Jurusan : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan

telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal:

.....

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

1. Ketua : Dr. Rafael Purতোমো S, M.Si. (.....)  
NIP. 19581024 198803 1 001
2. Sekretaris : Dr. Regina Niken Wilantari, S.E,M.Si (.....)  
NIP. 19740913 200112 2 001
3. Anggota : Dr. Siti Komariyah, S.E,M.Si. (.....)  
NIP. 19710610 200112 2 002

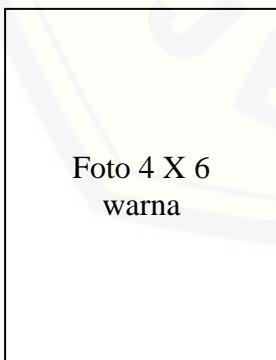


Foto 4 X 6  
warna

Mengetahui/Menyetujui,  
Universitas Jember  
Dekan Fakultas Ekonomidan Bisnis

Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak  
NIP. 197107271995121001



Analisis Tata Niaga Beras Dengan Pendekatan Kelembagaan  
(Studi : di Desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember)

**Siti Nur Azizah**

Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Jember

### ABSTRAK

Desa Pancakarya merupakan wilayah yang masyarakatnya banyak bekerja pada sektor pertanian. Sumber daya alam yang mendukung menjadikan sektor pertanian sebagai sektor utama di desa Pancakarya ini, sektor pertanian ini dalam pemasarannya tidak terlepas dari jaringan tata niaga yang dimainkan oleh lembaga-lembaga penyalur, untuk memasarkan hasil pertaniannya sampai ke tangan konsumen. Ada dua saluran tata niaga yang ada pada desa pancakarya, yakni yang pertama dari petani ke tengkulak, penggilingan padi skala besar, pedagang pengecer, konsumen. Saluran yang ke dua petani ke pedagang tengkulak, penggilingan padi skala kecil, penggilingan padi skala besar, pengecer dan konsumen. Dari kedua saluran tata niaga yang ada saluran pertama lebih efisien karena lembaga yang terlibat lebih sedikit. Margin pemasaran pada tataniaga padi di desa Pancakarya berturut-turut adalah pada pedagang tengkulak sebesar Rp. 400,-, pada penggilingan padi skala kecil sebesar Rp.3.700,- pada penggilingan padi skala besar Rp.1650,- dan pada pedagang pengecer adalah Rp.1.200,-. Jadi margin terbesar terletak pada penggilingan padi skala kecil. Dan untuk nilai *farmer share*, saluran tata niaga yang ada di desa Pancakarya tidak efisien hal tersebut dikarenakan nilai dari *Farmer Share* nya adalah sebesar 35.34 yakni  $< 40\%$ . dan faktor-faktor yang mempengaruhi petani di desa tersebut masih terlibat dengan saluran tata niaga yang tidak efisien yakni a. Petani tidak memiliki sarana dan peralatan yang memadai b. Adanya ikatan dari pinjaman modal c. Proses yang cepat dan mudah.

**Kata kunci:** Tata Niaga Beras, Margin Pemasaran, Efisiensi Pemasaran, *Farmer Share*.

*The Analysis Of Rice Trade System By Institutional Approach  
(Studi : in Pancakarya Village Ajung Subdistrict Jember Regency)*

**SITI NUR AZIZAH**

*Department of Economics and Development Studies, Faculty of Economics and  
Business, University of Jember*

**ABSTRACT**

*Pancakarya village is an area where many people work in agriculture sector. The natural resources that support the agricultural sector as the main sector in this Pancakarya village, this agricultural sector in marketing is inseparable from the trading network that is played by the channeling institutions, to market their agricultural products to the hands of consumers. There are two channels of governance that exist in the pancakarya village, the first from farmers to middlemen, large-scale rice mills, retailers, consumers. Farmers' second channel to wholesale traders, small-scale rice mills, large-scale rice grills, retailers and consumers. Of the two existing commercial channels the first channel is more efficient because the institutions involved are fewer. The marketing margin on grain farming in Pancakarya village is at the merchant trader of Rp. 400, -, on a small-scale rice mill of Rp.3.700, - on a large-scale rice mill Rp.1650, - and the retailer is Rp.1.200, -. So the biggest margin lies in small-scale rice milling. And for the value of farmer share, the existing trading channel in Pancakarya village is not efficient because the value of Farmer Share is 35.34 ie <40%. and the factors affecting the farmers in the village are still involved with the inefficient administrative channel yaknia. Petani do not have adequate facilities and equipment b. The existence of bonds from capital loans c. Fast and easy process.*

**Keywords:** *Rice Farming, Marketing Margin, Marketing Efficiency, Farmer Share.*

## RINGKASAN

**Analisis Tata Niaga Beras Dengan Pendekatan Kelembagaan (Studi : di Desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember);** Siti Nur Azizah, 130810101004; 2017:104 halaman; Program Studi Ekonomi Pembangunan Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Potensi tanah yang subur dan potensi laut mendukung Jember sebagai kota yang memiliki komoditi-komoditi unggulan yakni kopi, kakao, jagung hortikultura (salah satunya edamame dan buah naga), teh, ubi-ubian, tembakau, perikanan (tawar, laut), beras, bambu, dan tanaman keras. Adanya potensi alam tersebut mampu menjadikan Jember sebagai kabupaten yang mampu berswasembada, terutama pangan. Terkait pangsa pasar, masing-masing komoditi sudah merambah ke luar kota Jember meskipun begitu pada kenyataannya tidak sedikit petani yang hidupnya masih dibawah garis kemiskinan, seyogyanya dengan potensi alam yang melimpah harusnya masyarakat terutama petani memiliki standar hidup yang layak serta Jember mampu unggul dalam memenuhi kebutuhan pangannya.

Desa Pancakarya di Kecamatan Ajung merupakan desa yang mayoritas masyarakatnya menggantungkan hidup pada sektor pertanian, hal ini dikarenakan adanya sumber daya alam dan sumber daya manusiayang mendukung. Desa ini memiliki Sumber Daya Alam Lahan pertanian (sawah) seluas 370 Ha Yang masih dapat ditingkatkan produktifitasnya. Lahan perkebunan dan pekarangan Tembakau yang subur seluas 52 Ha. Tersedianya pakan ternak yang baik untuk mengembangkan peternakan seperti sapi, kambing dan ternak lain. Banyaknya sisa kotoran ternak sapi dan kambing, memungkinkan untuk dikembangkan usaha pembuatan pupuk organik. Adanya hasil panen padi, kacang tanah, jagung, ubi tanah, dan lainnya yang cukup melimpah. Adanya potensi sungai yang bisa dikembangkan untuk usaha perikanan air tawardan pengairan sawah. (Dinas Tanaman, Holtikultura dan Perkebunan Kab. Jember 2012).

Sumber daya alam yang mendukung menjadikan sektor pertanian sebagai sektor utama di desa Pancakarya ini, sektor pertanian ini dalam pemasarannya tidak terlepas dari jaringan tata niaga yang dimainkan oleh lembaga-lembaga penyalur, untuk memasarkan hasil pertaniannya sampai ke tangan konsumen. Sampai saat ini, potensi sumber daya yang ada belum benar-benar optimal diperdagangkan, hal ini dikarenakan minimnya pengetahuan (pendidikan) mayoritas petani disana dalam mengolah hasil pertaniannya hanya berbasis pada pengetahuan turun menurun atau adat. Selain itu kurangnya fasilitas pendukung seperti lembaga yang menanungi para petani di desa tersebut, kurangnya informasi harga serta lambatnya pengetahuan petani terkait harga panen mengakibatkan para petani hanya sebagai *price taker* dari para pelaku tata niaga padi di desa tersebut dan tidak memiliki posisi tawar menawar yang kuat.

Panjangnya saluran tata niaga mempengaruhi tingkat efisiensi saluran tersebut, semakin panjang saluran tata niaganya maka akan semakin tidak efisien. hal ini dikarenakan saluran tata niaga cenderung memperkecil bagian yang diterima petani dan memperbesar biaya yang harus dibayarkan oleh konsumen. Menurut Syahza (2003) disparitas antara harga gabah dan beras yang tinggi merupakan akibat dari panjangnya rantai distribusi komoditas pertanian. Keadaan ini akan menyebabkan besarnya biaya distribusi margin pemasaran yang tinggi sehingga ada bagian yang harus dikeluarkan sebagai keuntungan pedagang. Kendati pada umumnya petani tidak terlibat dalam rantai pemasaran produk, sehingga nilai tambah pengolahan dan perdagangan produk pertanian hanya dinikmati oleh pedagang.

## PRAKATA

Puji Syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sholawat serta salam semoga tetap tercurah kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Tata Niaga Padi Dengan Pendekatan Kelembagaan (Studi : di Desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember)”. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak baik itu berupa motivasi, nasehat, saran maupun kritik yang membangun. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dosen pembimbing skripsi ibu Dra. Anifatul Hanim, M.Si. dan Bapak Drs. P. Edi Suswandi, M.Patas curahan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan arahan dan motivasi selama penyelesaian skripsi ini. Terima kasih juga disampaikan pada Bapak dan Ibu Dosen Penguji atas perbaikan demi kesempurnaan penulisan skripsi ini.
2. Ketua Jurusan IESPIbu Dr. Sebastiana Viphindartin, M. Kes. , Sekretaris Jurusan IESP Ibu Dr. Lilis Yuliati, SE, MSi. , Ketua Program Studi S1 IESP Ibu Dr. Regina Niken Wilantari, MSi. , segenap Bapak dan Ibu dosen serta staf administrasi di Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, atas curahan ilmu, waktu, pelayanan, dan kebaikan-kebaikan lain selama studi.
3. Dekan FEB Bapak Dr. Muhammad Miqdad, SE, MM, Ak, CA, beserta seluruh civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember, atas kesempatan dan bantuannya selama menimba ilmu.
4. Kedua orang tua saya, ayah Choirul Mukminin dan Ibu Susiyah, terima kasih atas dukungan moral dan finansialnya, serta terimakasih sudah dengan sabar menunggu dan memotivasi saya sampai akhirnya saya bisa menyelesaikan tugas akhir saya.

5. Mobil Cepu Limited, dan Putera Sampoerna Foundation yang sudah dalam pembiayaan studi saya.
6. Fariz Dzulkarnain Hasan yang selalu senantiasa mendukung dan menemani saya.
7. Terima kasih kepada Golda Meir Lumbangaol, Dinda Sayudah Tara, Uci Fadilah, Ainul Rahma, Irma subuladan teman-teman satu atap saya, karena sudah sudah senantiasa mendukung dan menemani saya.
8. Terima kasih Nindya, Fisil, Dhini dan teman teman IESP angkatan 2013 karena sudah banyak memberi motivasi dan dukungan kepada saya.
9. Terima kasih untuk Almamater Fakultas Ekonomidan Bisnis Universitas Jember.
10. Terimakasih kepada masyarakat Desa Pancakarya sudah membantu saya dalam penelitian saya.
11. Dan terima kasih untuk pihak-pihak yang sudah membantu dan mendukung saya dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini, yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Serta semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah Anda berikan. Penulis juga menerima saran dan kritik demi penyempurnaan skripsi ini dan semoga dapat memberikan manfaat pada kita semua Amin.

Jember, 17 Oktober 2017

Penulis

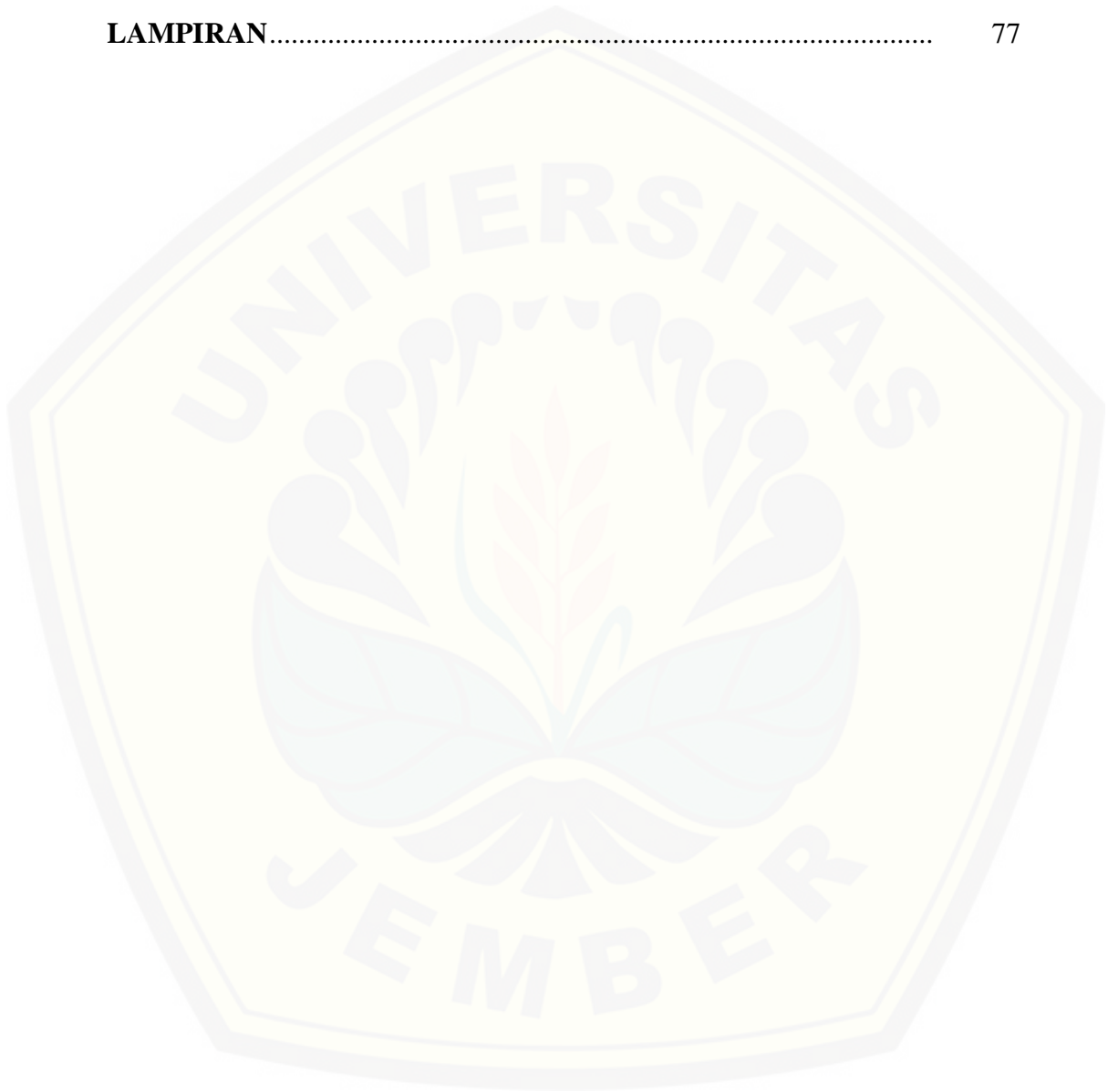
**DAFTAR ISI**

|   | <b>Halaman</b> |
|---|----------------|
| <b>HALAMAN SAMPUL</b> .....                       | i              |
| <b>HALAMAN JUDUL</b> .....                        | ii             |
| <b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....                  | iii            |
| <b>HALAMAN MOTO</b> .....                         | iv             |
| <b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....                   | v              |
| <b>HALAMAN PEMBIMBING SKRIPSI</b> .....           | vi             |
| <b>HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI</b> .....    | vii            |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....                   | viii           |
| <b>ABSTRAK</b> .....                              | ix             |
| <b>ABSTRACT</b> .....                             | x              |
| <b>RINGKASAN</b> .....                            | xi             |
| <b>PRAKATA</b> .....                              | xiii           |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                           | xv             |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....                         | xviii          |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                        | xix            |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....                      | xx             |
| <b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....                   | 1              |
| <b>1.1 Latar Belakang Masalah</b> .....           | 1              |
| <b>1.2 Rumusan Masalah</b> .....                  | 11             |
| <b>1.3 Tujuan Penelitian</b> .....                | 11             |
| <b>1.4 Manfaat Penelitian</b> .....               | 12             |
| <b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....              | 13             |
| <b>2.1 Landasan Teori</b> .....                   | 13             |
| 2.1.1 Efisiensi Tata Niaga .....                  | 13             |
| 2.1.2 Teori Produktivitas Dan Biaya .....         | 14             |
| 2.1.3 Definisi Tata Niaga Atau Pemasaran .....    | 16             |
| 2.1.4 Perbedaan Dalam Tata Niaga Produk Pertanian |                |

|   |    |
|---|----|
| dan Produk Industri .....   | 18 |
| 2.1.5 Fungsi Tata Niaga .....   | 20 |
| 2.1.6 Bentuk-Bentuk Saluran Tata Niaga.....                                   | 22 |
| 2.1.7 Manajemen Ritel .....   | 24 |
| 2.1.8 Biaya Tata Niaga.....   | 25 |
| 2.1.9 Pendekatan Konseptual Dalam Telaah Tata Niaga<br>Produk Pertanian ..... | 26 |
| <b>2.2 Penelitian Terdahulu</b> .....   | 33 |
| <b>2.3 Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu</b> .....                        | 37 |
| <b>2.4 Kerangka Pemikiran</b> .....   | 40 |
| <b>2.5 Hipotesis Penelitian</b> .....   | 42 |
| <b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b> .....   | 44 |
| <b>3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian</b> .....                                  | 44 |
| <b>3.2 Jenis dan Sumber Data</b> .....  | 44 |
| <b>3.3 Metode Analisis Data</b> .....   | 45 |
| <b>3.4 Unit Analisis dan Penentuan Responden</b> .....                        | 45 |
| <b>3.5 Definisi Operasional</b> .....   | 46 |
| <b>BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....                           | 47 |
| <b>4.1 Gambaran Umum</b> .....  | 47 |
| 4.1.1 Kondisi Geografis dan Demografis.....                                   | 47 |
| 4.1.2 Kondisi Sosial Budaya Petani .....                                      | 47 |
| 4.1.3 Deskripsi Responden.....  | 49 |
| <b>4.2 Hasil Analisis Data</b> .....  | 60 |
| 4.2.1 Pola Distribusi Komoditas Padi di Desa Pancakarya...                    | 61 |
| 4.2.2 Nilai Rantai Distribusi Komoditas Padi.....                             | 65 |
| 4.2.3 Nilai <i>Farmer Share</i> .....   | 68 |
| <b>4.3 Pembahasan</b> .....   | 69 |
| 4.3.1 Petani Tidak Memiliki Sarana dan Peralatan<br>yang Memadai .....        | 70 |
| 4.3.2 Adanya Ikatan dari Pinjaman Modal.....                                  | 71 |
| 4.3.3 Proses yang Cepat dan Mudah .....                                       | 71 |



|  |    |
|--|----|
| <b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN</b> ..... | 73 |
| <b>5.1 Kesimpulan</b> .....              | 73 |
| <b>5.2 Saran</b> .....                   | 74 |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....              | 75 |
| <b>LAMPIRAN</b> .....                    | 77 |



**DAFTAR TABEL**

|  | <b>Halaman</b> |
|--|----------------|
| Tabel 1.1 Luas Panen Menurut Kecamatan 2015 .....  | 7              |
| Tabel 1.2 Produktifitas Padi Menurut Kecamatan 2015 .....  | 8              |
| Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....   | 33             |
| Tabel 2.2 Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu .....  | 37             |
| Tabel 4.1 Karakteristik Petani Padi di Desa Pancakarya .....   | 50             |
| Tabel 4.2 Karakteristik Pedagang Tengkulak Desa Pancakarya.....  | 54             |
| Tabel 4.3 Karakteristik Penggilingan Padi Skala Kecil yang<br>Menerima Padi dari Petani Desa Pancakarya..... | 55             |
| Tabel 4.4 Karakteristik Penggilingan Padi Skala Besar yang<br>Menyerap Padi dari Desa Pancakarya.....        | 56             |
| Tabel 4.5 Karakteristik Pedagang Pengecer yang Menjual Beras<br>dari Padi Petani Desa Pancakarya .....       | 57             |

**DAFTAR GAMBAR**

|   | <b>Halaman</b> |
|---|----------------|
| Gambar 2.1 Bentuk Saluran Pemasaran.....  | 23             |
| Gambar 2.2 Sistem Tata Niaga Beras di Indonesia Tahun 1980an .....                              | 32             |
| Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran.....  | 42             |
| Gambar 4.1 Saluran Tata Niaga Padi di Desa Pancakarya<br>Kecamatan Ajung Kabupaten Jember ..... | 62             |
| Gambar 4.2 Margin Pemasaran Padi Setiap Pelaku Tata Niaga<br>Padi di Desa Pancakarya .....      | 66             |

**DAFTAR LAMPIRAN**

|  | <b>Halaman</b> |
|--|----------------|
| Lampiran 1 Angket Kuesioner.....   | 81             |
| Lampiran 2 Data Responden.....   | 87             |
| Lampiran 3 Data Distribusi.....  | 96             |
| Lampiran 4 Analisis Margin Pemasaran Komoditas Padi di Desa<br>Pancakarya..... | 97             |
| Lampiran 5 Dokumentasi.....  | 98             |

## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang terkenal dengan negara agraris, negara yang identik dengan masyarakatnya yang bergerak pada sektor pertanian. Didukung dengan kondisi geografis yang strategis, wilayahnya yang dilalui garis khatulistiwa serta iklim yang tropis. Kondisi dan letak yang strategis ini memiliki beberapa keuntungan antara lain perbedaan musim menjadi jelas dan relatif lama yang masing-masing memiliki durasi tiga sampai enam bulan, sinar matahari yang cukup juga mendukung terpenuhinya kebutuhan tanaman untuk melakukan proses fotosintesis, serta curah hujan yang umumnya cukup memadai untuk mendukung masyarakatnya bercocok tanam. Selain itu, letak Indonesia juga berada di antara dua lautan dan dua benua yang mempengaruhi iklim terutama arah angin. Ada dua faktor alam yang mempengaruhi kondisi pertanian di Indonesia yang pertama negaranya yang berbentuk kepulauan yang kedua yakni banyaknya gunung berapi yang berpengaruh terhadap tingkat kesuburan tanah di Indonesia.

Indonesia menjadi negara agraris dikarenakan yang pertama sektor pertanian masih menjadi *leading sector* dalam ekonomi Indonesia, hal ini ditunjukkan oleh pengaruhnya yang besar terhadap produk domestik bruto (PDB). Selain itu sebagian besar yakni sekitar 33 persen (42,47 juta) penduduk usia 15 tahun ke atas bekerja pada sektor pertanian (BPS, 2014). Meskipun demikian masih banyak masalah pertanian di Indonesia yang menjadikan sektor pertanian sulit berkembang dibandingkan negara lain, masalah tersebut antara lain adalah (1) Maraknya pengalihan lahan dari sektor pertanian ke sektor non pertanian yang menjadikan lahan pertanian semakin sempit (2) Dalam mengolah lahannya petani masih menggunakan tenaga kerja dari keluarga sendiri sehingga menyebabkan terjadinya pengangguran terselubung (3) Akses terhadap kredit, teknologi dan informasi pasar sangat minim (4) petani masih mengalami kesulitan dalam

mendapatkan pupuk dan benih bermutu saat musim tanam tiba (5) kebijakan pemerintah mengimpor beras, yang menjadikan hasil panen petani mengalami fluktuasi (6) pasar komoditi pertanian yang sifatnya mono/oligopsoni yang dikuasai oleh pedagang besar sehingga terjadi eksploitasi harga yang merugikan petani. Untuk masalah pertanian yang keenam ini terkait dengan sistem tata niaga pertanian, dimana petani lebih memilih menjual hasil panennya ke pedagang-pedagang tengkulak karena kebutuhan yang mendesak, tidak adanya sarana pengolahan dan penyimpanan serta adanya ikatan kredit dengan para lembaga-lembaga pemasaran yang menjadikan petani sudah tidak memiliki posisi tawar menawar (*Bargaining position*) sehingga petani terpaksa mengikuti saluran tata niaga yang ada..

Potensi alam Indonesia memberikan kesejahteraan bagi masyarakatnya, akan tetapi pada kenyataannya masih banyak masyarakat Indonesia yang hidup dibawah garis kemiskinan utamanya para petani, masih banyak petani yanghidup dibawah garis kemiskinan dan hidup dibawah tekanan. Terutama bagi para petani di pedesaan, yang minim fasilitas serta infrastruktur yang tidak memadai. Memang sektor pertanian masih menunjukkan peningkatan dalam menyerap tenaga kerja, akan tetapi apabila hanya sebagai petani gurem justru sektor pertanian akan menambah angka kemiskinan yang signifikan. Menurut BPS petani gurem adalah petani yang memiliki atau menyewa lahan pertaniankurang dari0.5 ha. Jumlah petani gurem dari tahun 1993 sampai dengan 2003 menunjukkan bahwa jumlah petani gurem meningkat dari 10,8 juta menjadi 13,7 juta. Pada tahun 2002 BPS juga menunjukkan bahwasanya dari total penduduk miskin lebih dari setengahnya adalah petani yang tinggal di pedesaan. Dan pada 2013 jumlah rumah tangga petani gurem di Indonesia adalah 14.250.000 atau sekitar 55,53% dari total rumah tangga petani di Indonesia (Badan Pusat Statistik, 2013). Hal tersebut cukup menunjukkan bahwa tingkat kesejahteraan petani Indonesia masih dibawah rata-rata.

Hampir 70% penduduk dunia termiskin berada di wilayah pedesaan yang penghidupan pokoknya bersumber dari pola pertanian subsisten. Bagi mereka, bagaimana mempertahankan hidup sehari-hari merupakan masalah pokok yang

menyita seluruh perhatian dan tenaganya. Karena itu, jika negara menghendaki pembangunan yang berkesinambungan, maka ia harus memulainya dari daerah pedesaan dan sektor pertanian pada khususnya. Sektor pertanian hanya dianggap sebagai sumber tenaga kerja dan bahan-bahan pangan yang murah demi berkembangnya sektor-sektor industri, yang dinobatkan sebagai sektor unggulan dalam strategi pembangunan ekonomi secara keseluruhan. (Todaro, 2000:327).

Menurut Instruksi Presiden (Inpres) Nomor 5 Tahun 2015 tentang Kebijakan Pengadaan Gabah/Beras dan Penyaluran Beras oleh Pemerintah. Namun dengan Inpres tersebut, serapan gabah dan beras petani oleh Perum Bulog belum optimal. Untuk itu pemerintah kembali melengkapi Inpres dengan Peraturan Menteri Pertanian (Permentan) Nomor 21/PP.200/4/2015 tentang Pedoman Harga Pembelian Gabah dan Beras di Luar Kualitas Pemerintah. Dalam Permentan tersebut pedoman HPP dibagi dalam dua jenis. *Pertama*, pedoman HPP gabah di luar kualitas pemerintah di penggilingan. *Kedua* yakni HPP beras di luar kualitas di Gudang Bulog dengan kualitas premium.

Untuk pedoman gabah beras di luar kualitas pemerintah di penggilingan dibagi menjadi tujuh jenis plus kriteria kadar air dan kadar hampa. Pertama yakni gabah kering giling (GKG) dengan kadar air maksimum 14% , kadar hampanya maksimum 3% dengan harga Rp 4.600 per kg. Kedua gabah kering simpan 1 (GKS-1) dengan kadar air maksimum 14%, kadar hampa 4% sampai 6% seharga Rp 4.150 per kg. Untuk GKS-2 dengan kadar air 14%-18% , kadar hampa 7%-10% seharga Rp 4.000 per kg. Sementara gabah di luar kualitas 1 (GLK-1) kadar air 14%-18% dengan kadar hampa 11%-15% seharga Rp 3.900 per kg. Untuk GLK-2 dengan kadar air 19%-25% kadar hampa sebesar 11%-15% maka harganya Rp 3.500 per kg. Sedangkan GLK-3 dengan kadar air 26%-30% dan kadar hampa 11%-15% dengan harga Rp 3.300 per kg. Untuk gabah kering panen (GKP) dengan kriteria kadar air 19%-25% , kadar hampanya 7-10% seharga Rp 3.750 per kg. Selain itu, HPP beras di luar kualitas di Gudang Bulog dengan kualitas premium (KP) I seharga Rp 7.700 per kg. KP II ditetapkan sebesar Rp 7.500 per kg, kualitas medium HPP sebesar Rp 7.300 per kg dan kualitas rendah seharga Rp 7.150 per kg.

Sektor pertanian memegang peranan penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara karena mayoritas masyarakat Indonesia bekerja pada sektor pertanian, terlebih lagi bahwa hasil pertanian merupakan kebutuhan dasar dari masyarakat sehingga harga pangan sangat berpengaruh bagi masyarakat. Seharusnya sektor pertanian menjadi sektor yang mendapatkan perhatian lebih dari pemerintah agar terjadi pertumbuhan ekonomi yang adil dan merata. Simatupang (1997) mengemukakan beberapa pertimbangan tentang pentingnya mengakselerasi sektor pertanian di Indonesia sebagai berikut:

(1) Sektor pertanian masih tetap sebagai penyerap tenaga kerja, sehingga akselerasi pembangunan sektor pertanian akan membantu mengatasi masalah pengangguran. (2) Sektor pertanian merupakan penopang utama perekonomian desa dimana sebagian besar penduduk berada. Oleh karena itu, akselerasi pembangunan pertanian paling tepat untuk mendorong perekonomian desa dalam rangka meningkatkan pendapatan sebagian besar penduduk Indonesia dan sekaligus pengentasan kemiskinan. (3) Sektor pertanian sebagai penghasil makanan pokok penduduk, sehingga dengan akselerasi pembangunan pertanian maka penyediaan pangan dapat terjamin. Langkah ini penting untuk mengurangi ketergantungan pangan pada pasar dunia. (4) Harga produk pertanian memiliki bobot yang besar dalam indeks harga konsumen, sehingga dinamikanya amat berpengaruh terhadap laju inflasi. Oleh karena itu, akselerasi pembangunan pertanian akan membantu menjaga stabilitas perekonomian Indonesia. (5) Akselerasi pembangunan pertanian sangatlah penting dalam rangka mendorong ekspor dan mengurangi impor produk pertanian, sehingga dalam hal ini dapat membantu menjaga keseimbangan neraca pembayaran. (6) Akselerasi pembangunan pertanian mampu meningkatkan kinerja sektor industri. Hal ini karena terdapat keterkaitan yang erat antara sektor pertanian dengan sektor industri yang meliputi keterkaitan produk, konsumsi dan investasi.

Pembangunan sistem agrobisnis dapat mewujudkan masyarakat sejahtera (khususnya petani) melalui pembangunan sistem agrobisnis dan usaha agrobisnis yang berdaya saing dan kerakyatan, berkelanjutan dan desentralistik. Pembangunan sistem agrobisnis ini merupakan pembangunan yang



mengintegrasikan pembangunan pertanian dengan pembangunan industri jasa terkait dalam suatu kluster industri yang mencakup lima subsistem, yaitu subsistem agrobisnis hulu (*input* produksi) subsistem usaha tani, sub sistem pengolahan, subsistem pemasaran dan subsistem jasa. Oleh karena itu, tujuan pembangunan pertanian yakni ; (a) meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani melalui pengembangan sistem agrobisnis dan usaha agrobisnis; (b) mengembangkan aktivitas ekonomi pedesaan melalui pengembangan sistem agrobisnis dan perusahaan-perusahaan agrobisnis yang berdaya saing; (c) mewujudkan sistem ketahanan pangan yang berbasis pada keragaman sumber daya bahan pangan, kelembagaan dan budaya pangan lokal di setiap daerah; dan (d) meningkatkan kesempatan kerja dan kesempatan berusaha secara adil melalui pengembangan sistem agrobisnis. (Sokartawi 1993:18).

Soekartawi (1993) wilayah pedesaan identik dengan petani dan kemiskinan, membutuhkan perhatian lebih terkait pembangunan di sektor pertanian. Pembangunan pertanian dikatakan berhasil, apabila terjadi pertumbuhan sektor pertanian yang tinggi sekaligus terjadi perubahan masyarakat tani yang kurang baik menjadi lebih baik.

Pertanian berperan sebagai penyedia pangan sebagai bentuk ketahanan pangan, akan tetapi dalam ketahanan pangan pertanian saat ini menurun derajat kepentingannya, menurunnya kepentingan ini karena adanya kebijakan impor yang seharusnya ditempatkan sebagai residual atau menutupi defisit kebutuhan beras dalam negeri akan tetapi pada kenyataannya tidak demikian, sehingga saat musim panen raya tiba beras impor yang lebih murah membanjiri tanah air, sehingga harga padi pun turun drastis. Mulai dari tahun 1984 sampai dengan 1993, Indonesia mengimpor rata-rata 160 ribu ton beras pertahun. Kemudian terjadi kenaikan jumlah menjadi rata-rata 1,10 juta ton per tahun pada periode 1994-1997. Pada masa krisis 1998-2000 meningkat lagi menjadi 4,65 juta per tahun. Sepanjang 2001-2005 ada sedikit penurunan impor beras bertahan diatas 2 juta ton per tahunnya, hal ini yang membuat Indonesia praktis selalu berada pada lima besar negara pengimpor beras. (Supadi dalam Mikhsan Modjo, kajian Monash Indonesian islamic student westall:2006).

Sektor pertanian merupakan sektor yang sangat rentan, hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya adalah iklim dan cuaca, seperti kemarau yang panjang akan membuat hasil panen petani tidak maksimal atau mungkin gagal panen, Curah hujan yang tinggi pula bisa mengurangi bahkan merusak hasil panen, karena curah hujan yang tinggi dapat mengakibatkan banjir yang menyebabkan gagal panen bagi petani. Hal-hal yang tidak dapat diprediksi seperti ini juga menjadi faktor yang menentukan hasil panen petani. Selain itu adanya fluktuasi harga juga menjadi permasalahan yang dihadapi oleh para petani, ketika musim panen tiba harga padi dipasaran turun drastis, sedangkan saat musim tanam tiba harga beras melambung tinggi dikarenakan menurunnya *demand* tentu saja hal ini menjadikan petani harus berjuang lebih keras dalam mencukupi kebutuhannya. Biaya hidup selama menunggu masa panen tiba juga menjadi permasalahan bagi petani, sehingga tidak sedikit petani yang tergantung pada *ijon* atau tengkulak, petani biasanya berhutang baik kebutuhan untuk input pertaniannya, bahkan tidak sedikit dari mereka yang berhutang kebutuhan hidup kepada pengijon karena masih menunggu masa panen tiba. Sehingga menyebabkan petani terikat dengan perjanjian tertentu misalnya karena telah berhutang, saat musim panen tiba hasil panen petani harus dijual kepada pengijon tersebut dengan harga yang telah ditentukan oleh pengijon. Hal ini menjadikan petani tidak memiliki kekuatan untuk tawar menawar (*bargaining position*) lagi. Tidak cukup sampai disitu petani harus membagi margin hasil panennya kepada masing-masing saluran tata niaga, seperti tengkulak, penimbang, penggilingan padi, pengecer, dll. Sampai akhirnya hasil panen tersebut sampai kepada konsumen.

Potensi tanah yang subur dan potensi laut mendukung Jember sebagai kota yang memiliki komoditi-komoditi unggulan yakni kopi, kakao, jagung hortikultura (salah satunya edamame dan buah naga), teh, ubi-ubian, tembakau, perikanan (tawar, laut), beras, bambu, dan tanaman keras. Adanya potensi alam tersebut mampu menjadikan Jember sebagai kabupaten yang mampu berswasembada, terutama pangan. Terkait pangsa pasar, masing-masing komoditi sudah merambah ke luar kota Jember meskipun begitu pada kenyataannya tidak

sedikit petani yang hidupnya masih dibawah garis kemiskinan, seyogyanya dengan potensi alam yang melimpah harusnya masyarakat terutama petani memiliki standar hidup yang layak serta Jember mampu unggul dalam memenuhi kebutuhan pangannya.

Ajung termasuk sepuluh kecamatan dengan produktifitas terbesar se kabupaten Jember yakni 60,86 kw/hektar dan dengan luas panen 6.442 hektar yang termasuk tertluas ke sembilan se kabupaten Jember salah satu desa yang memiliki produktifitas tinggi adakah desa Pancakarya.

Tabel 1.1. Luas Panen Padi Menurut Kecamatan 2015

|    | <b>Kecamatan</b> | <b>Luas Lahan<br/>Ha.</b> |
|----|------------------|---------------------------|
| 1  | Sumberbaru       | 10231                     |
| 2  | Tanggul          | 8940                      |
| 3  | Bangsalsari      | 8601                      |
| 4  | Jombang          | 7401                      |
| 5  | Rambipuji        | 7188                      |
| 6  | Panti            | 6873                      |
| 7  | Ledokombo        | 6844                      |
| 8  | Jenggawah        | 6815                      |
| 9  | Ajung            | 6442                      |
| 10 | Gemukmas         | 6194                      |
| 11 | Mumbulsari       | 5960                      |
| 12 | Kencong          | 5869                      |
| 13 | Puger            | 5675                      |
| 14 | Balung           | 5659                      |
| 15 | Sukowono         | 5056                      |
| 16 | Kalisat          | 4983                      |
| 17 | Mayang           | 4796                      |
| 18 | Wuluhan          | 4740                      |
| 19 | Sumberjambe      | 4557                      |
| 20 | Semboro          | 4505                      |
| 21 | Silo             | 4318                      |
| 22 | Sukorambi        | 4298                      |
| 23 | Ambulu           | 3804                      |
| 24 | Patrang          | 3657                      |
| 25 | Pakusari         | 3500                      |

|    | <b>Kecamatan</b> | <b>Luas (Ha)</b> |
|----|------------------|------------------|
| 26 | Sumpersari       | 3457             |
| 27 | Tempurejo        | 3370             |
| 28 | Umbulsari        | 3158             |
| 29 | Arjasa           | 3149             |
| 30 | Jelbuk           | 2975             |
| 31 | Kaliwates        | 1649             |

Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Jember

Tabel 1.2. Produktifitas Padi Menurut Kecamatan 2015

|    | <b>Kecamatan</b> | <b>Produktifitas Kw/Ha</b> |
|----|------------------|----------------------------|
| 1  | Wuluhan          | 69,38                      |
| 2  | Puger            | 68,94                      |
| 3  | Umbusari         | 68,91                      |
| 4  | Ambulu           | 67,47                      |
| 5  | Kencong          | 65,96                      |
| 6  | Semboro          | 65,15                      |
| 7  | Jombang          | 64,06                      |
| 8  | Balung           | 63,8                       |
| 9  | Tanggul          | 63,72                      |
| 10 | Bangsalsari      | 61,01                      |
| 11 | Ajung            | 60,86                      |
| 12 | Sumberbaru       | 60,84                      |
| 13 | Jenggawah        | 60,83                      |
| 14 | Temourejo        | 60,33                      |
| 15 | Mumbulsari       | 60,29                      |
| 16 | Panti            | 59,99                      |
| 17 | Gumukmas         | 59,9                       |
| 18 | Silo             | 59,8                       |
| 19 | Rambipuji        | 59,53                      |
| 20 | Patrang          | 59,23                      |
| 21 | Pakusari         | 58,95                      |
| 22 | Sumpersari       | 58,64                      |
| 23 | Kaliwates        | 57,95                      |
| 24 | Jelbuk           | 57,85                      |
| 25 | Mayang           | 57,57                      |

| Kecamatan      | Produktifitas<br>(Kw/Ha) |
|----------------|--------------------------|
| 26 Sukorambi   | 57,47                    |
| 27 Sumberjambe | 56,81                    |
| 28 Sukowono    | 56,67                    |
| 29 Arjasa      | 56,05                    |
| 30 Ledokombo   | 55,03                    |
| 31 Kalisat     | 53,93                    |

Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Jember

Desa Pancakarya merupakan desa yang mayoritas masyarakatnya menggantungkan hidup pada sektor pertanian, hal ini dikarenakan adanya sumber daya alam dan sumber daya manusia yang mendukung. Desa ini memiliki Sumber Daya Alam Lahan pertanian (sawah) seluas 370 Ha Yang masih dapat ditingkatkan produktifitasnya. Lahan perkebunan dan pekarangan Tembakau yang subur seluas 52 Ha. Tersedianya pakan ternak yang baik untuk mengembangkan peternakan seperti sapi, kambing dan ternak lain. Banyaknya sisa kotoran ternak sapi dan kambing, memungkinkan untuk dikembangkan usaha pembuatan pupuk organik. Adanya hasil panen padi, kacang tanah, jagung, ubi tanah, dan lainnya yang cukup melimpah. Adanya potensi sungai yang bisa dikembangkan untuk usaha perikanan air tawar dan pengairan sawah. (Dinas Tanaman, Hortikultura dan Perkebunan Kab. Jember 2012).

Sumber daya alam yang mendukung menjadikan sektor pertanian sebagai sektor utama di desa Pancakarya ini, sektor pertanian ini dalam pemasarannya tidak terlepas dari jaringan tata niaga yang dimainkan oleh lembaga-lembaga penyalur, untuk memasarkan hasil pertaniannya sampai ke tangan konsumen. Sampai saat ini, potensi sumber daya yang ada belum benar-benar optimal diperdagangkan, hal ini dikarenakan minimnya pengetahuan (pendidikan) mayoritas petani disana dalam mengolah hasil pertaniannya hanya berbasis pada pengetahuan turun menurun atau adat. Selain itu kurangnya fasilitas pendukung seperti lembaga yang menanungi para petani di desa tersebut, kurangnya informasi harga serta lambatnya pengetahuan petani terkait harga panen mengakibatkan para petani hanya sebagai *price taker* dari para pelaku tata niaga padi di desa tersebut dan tidak memiliki posisi tawar menawar yang kuat.

Secara fisik dikenal tiga macam penyaluran suatu barang hasil produksi yaitu :

1. Penyaluran langsung yaitu penyaluran produk dari produsen langsung ke konsumen.
2. Penyaluran semi langsung yaitu penyaluran produk dari produsen ke konsumen melalui satu perantara.
3. Penyaluran tidak langsung yaitu, penyaluran produk dari produsen ke konsumen melalui dua atau lebih perantara.

Panjangnya saluran tata niaga mempengaruhi tingkat efisiensi saluran tersebut, semakin panjang saluran tata niaganya maka akan semakin tidak efisien. Hal ini dikarenakan saluran tata niaga cenderung memperkecil bagian yang diterima petani dan memperbesar biaya yang harus dibayarkan oleh konsumen.

Menurut Syahza (2003) disparitas antara harga padiran beras yang tinggi merupakan akibat dari panjangnya rantai distribusi komoditas pertanian. Keadaan ini akan menyebabkan besarnya biaya distribusi margin pemasaran yang tinggi sehingga ada bagian yang harus dikeluarkan sebagai keuntungan pedagang. Kendati pada umumnya petani tidak terlibat dalam rantai pemasaran produk, sehingga nilai tambah pengolahan dan perdagangan produk pertanian hanya dinikmati oleh pedagang.

Menurut Supriatna (2003) cara penjualan padi atau padi secara langsung sulit dihindari, karena disamping petani mempunyai kebutuhan yang mendesak, pada umumnya mereka juga tidak mempunyai sarana pengeringan dan penyimpanan yang memadai. Hal ini akan menyebabkan harga padi atau padi petani anjlok disaat suplai padi pada waktu panen meningkat, sehingga menghadapi petani pada posisi tawar yang sangat lemah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kelembagaan yang diharapkan mampu menjawab pertanyaan, siapa yang paling berperan dalam proses tata niaga siapa yang menentukan harga produk, siapa yang mendapat margin terbesar dan terkecil, serta apakah tata niaga yang ada sudah efisien atau terlalu panjang. Dengan demikian objek yang diteliti adalah sebagai lembaga dan struktur kelembagaan yang terkiat dalam suatu rantai bisnis, seperti produsen, broker/makelar, agen, pedagang besar/ distributor/importir, pedagang

pengumpul/tengkulak, pengolah, pedagang, pengecer, dsb. Lembaga-lembaga inilah yang menentukan tingkat harga di petani. Sehingga mendorong saya untuk menganalisis masalah tata niaga beras di desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember.

## 1.2 Rumusan Masalah

Disparitas antara harga padidan beras yang tinggi merupakan akibat dari panjangnya rantai distribusi komoditas pertanian. Keadaan ini akan menyebabkan besarnya biaya distribusi margin pemasaran yang tinggi sehingga ada bagian yang harus dikeluarkan sebagai keuntungan pedagang. Kendati pada umumnya petani tidak terlibat dalam rantai pemasaran produk, sehingga nilai tambah pengolahan dan perdagangan produk pertanian hanya dinikmati oleh pedagang. Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui :

1. Bagaimana pola tata niaga yang ada di desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember, dan bagaimana tingkat efisiensi pada pola tata niaganya dengan pendekatan margin pemasaran dan *farmer share* ?
2. Faktor apa yang melatar belakangi masyarakat di Desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember tetap memilih saluran tata niaga yang lebih panjang atau bisa dikatakan sebagai saluran tata niaga yang lebih tidak efisien ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk melihat dan menganalisis:

1. sistem tata niaga beras di desa Pancakarya kecamatan Ajung, dapatkah sistem tata niaga yang digunakan saat ini dikategorikan sebagai sistem tata niaga yang efisien apabila dilihat dari nilai *farmer share*
2. Faktor-faktor yang melatar belakangi para petani masih memilih saluran tata niaga yang dikategorikan tidak efisien.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi:

1. Peneliti

Penelitian diharapkan mampu menjadi syarat dalam mendapatkan gelar sarjana ekonomi, selain itu penulisan ini diharapkan mampu menambah serta wawasan serta sarana pengaplikasian teori-teori yang didapatkan selama perkuliahan.

2. Dosen

Diharapkan mampu menjadi bahan pertimbangan serta alat dalam menilai kelayakan tulisan sebagai syarat untuk mendapatkan gelar.

3. Pembaca

Tulisan ini diharapkan mampu menambah wawasan bagi pembaca serta diharapkan mampu menjadi referensi bagi pembaca dalam menyelesaikan ataupun menjadi acuan untuk melakukan penelitian di masa yang akan datang.



## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Landasan Teori

#### 2.1.1. Efisiensi Tata Niaga

Efisiensi suatu saluran distribusi dapat dilihat dengan konsep margintata niaga. Margintata niaga didefinisikan sebagai perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani produsen atau dapat pula dinyatakan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tata niaga sejak dari tingkat produsen sampai ke titik konsumen akhir. (Unggul Priyadi, dkk, 2004).

Menurut Hammond dan Dahl (1977) menyatakan bahwa margin tata niaga menggambarkan perbedaan harga di tingkat konsumen (Pr) dengan harga di tingkat produsen (Pf). Setiap lembaga distribusi melakukan fungsi-fungsi yang berbeda sehingga menyebabkan perbedaan harga jual dari lembaga satu dengan yang lainnya sampai ke tingkat konsumen akhir. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat semakin besar perbedaan harga antar produsen dengan harga di tingkat konsumen. Margin tata niaga dapat dikatakan sebagai jumlah dari margin pada setiap lembaga tata niaga yang terlibat dalam. Rendahnya biaya tata niaga belum tentu mengindikasikan tingkat efisien yang tinggi. Salah satu yang dapat digunakan dalam menilai efisiensi atau tidaknya suatu tata niaga dapat dilihat dari nilai *Farmer's Share* yakni dengan membandingkan nilai yang didapatkan petani dengan harga yang diayarkan oleh konsumen.

Downey dan Steven (1992) menyebutkan bahwa efisiensi tata niaga merupakan tolak ukur atas produktivitas proses tata niaga dengan membandingkan sumberdaya yang digunakan terhadap keluaran yang dihasilkan selama berlangsungnya proses tata niaga. Menurut Soekartawi (1989), efisiensi tata niaga diukur dengan membandingkan nilai output dan input dan efisiensi tata niaga akan terjadi jika: (1) Biaya tata niaga bisa ditekan sehingga adanya keuntungan, (2) Adanya kompetisi pasar yang sehat, (3) Persentasi perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi, (4) Tersedianya fasilitas fisik tata niaga. Maka diharapkan dengan pola saluran tata

niaga yang efisien dapat diketahui saluran tata niaga yang dapat mendatangkan manfaat bagi lembaga tata niaga yang terlibat dari saluran tata niaga yang efisien tersebut. Proses tata niaga suatu komoditi memerlukan lembaga-lembaga tata niaga atau disebut sebagai perantara. Menurut Philip Kotler (1997) menyatakan bahwa saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang dan jasa siap untuk digunakan dan dikonsumsi. Saluran distribusi pada dasarnya merupakan perantara yang menjembatani anatar produsen dan konsumen. Perantara dalam tata niaga akan memperlancar kegiatan tata niaga, dan setiap perantara melakukan tugas membawa produk dan kepemilikannya lebih dekat ke pembeli akhir yang merupakan satu tingkat saluran. Perantara atau lembaga tata niaga ini dapat perorangan atau lembaga. (Rismayani, 2007).

#### 2.1.2. Teori Produktifitas Dan Biaya

Konsep produktivitas erat hubungannya dengan efisiensi dan efektivitas (Gomes, 2000). Efektivitas dan efisiensi yang tinggi akan menghasilkan produktivitas yang tinggi. Dan jika efektivitas dan efisiensi rendah, maka diasumsikan telah terjadi kesalahan manajemen. Jika efektivitas tinggi tetapi efisiensi rendah dimungkinkan terjadi pemborosan (biaya tinggi), sementara bila efisiensi tinggi namun efektivitas rendah, berarti tidak tercapai sasaran atau terjadinya penyimpangan dari target.

Produktivitas dipengaruhi oleh suatu kombinasi dari banyak faktor antara lain kualitas bibit, pupuk, jenis teknologi yang digunakan, ketersediaan modal, kualitas infrastruktur dan tingkat pendidikan/pengetahuan petani/buruh tani. Selain faktor faktor tersebut praktek manajemen (pemupukan, pemberian pestisida dan sebagainya) juga sangat mempengaruhi produktivitas (Suparmi, 1986).

Produksi merupakan konsep arus. Apa yang dimaksud dengan konsep arus (*flow concept*) adalah produksi merupakan kegiatan yang diukur sebagai tingkat-tingkat output per unit periode/waktu. Sedangkan outputnya sendiri diasumsikan konstan kualitasnya. Jadi bila berbicara mengenai peningkatan produksi, berarti peningkatan output dengan mengasumsikan faktor-faktor yang lain yang

sekiranya berpengaruh tidak berubah sama sekali (konstan) (Miler dan Miner, 1999). Dalam pengertian umum, fungsi produksi tersebut dapat ditunjukkan dengan rumus berikut :

$$Q = f(K,L) \quad (2.1)$$

Q adalah tingkat output per unit periode, K adalah arus jasa dan cadangan atau sediaan modal per unit periode, L adalah arus jasa dari pekerja perusahaan per unit periode. Persamaan ini menunjukkan bahwa kuantitas output secara fisik ditentukan oleh kuantitas inputnya secara fisik, dalam hal ini adalah modal dan tenaga kerja. Tujuan setiap perusahaan adalah mengubah input menjadi output. Petani mengkombinasikan tenaga mereka dengan bibit, tanah, hujan, pupuk, dan peralatan serta mesin untuk memperoleh hasil panen, dan lain sebagainya (Walter Nicholson, 2002)

Bagi Seorang produsen termasuk petani dalam melaksanakan kegiatan produksinya, tidak akan terlepas dari kewajiban melakukan pengeluaran terhadap berbagai input yang akan digunakan untuk menghasilkan sejumlah produksi misalnya pada penggunaan tenaga kerja, pembelian pupuk dan obat-obatan, pembayaran sewa dan lain-lain. Keseluruhan biaya ini telah dikeluarkan dengan maksud untuk memperlancar kegiatan proses produksi. Pengeluaran inilah yang disebut biaya produksi.

Menurut Abdurrachman (1982), bahwa biaya; harga cost pada umumnya ialah jumlah uang yang dibayar atau dibelanjakan untuk suatu produk atau jasa tertentu. Jumlah uang yang sebenarnya dikeluarkan atau dibebankan untuk pembelian barang atau jasa. Sehubungan adanya biaya dalam proses produksi, maka dikenal pula istilah lain yaitu biaya langsung (*Direct Cost*) dan biaya tidak langsung (*Indirect Cost*). Biaya langsung adalah harga bahan baku dan tenaga kerja yang secara langsung dibelanjakan atau dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk atau jasa. Sedangkan biaya tidak langsung adalah pengeluaran yang tidak berhubungan langsung dengan proses produksi seperti biaya sewa, penerangan, pemeliharaan, dan sebagainya.

Untuk menganalisis pembiayaan petani dapat dilakukan dengan pendekatan prinsip-prinsip ekonomi dalam mengambil keputusan penggunaan biaya dalam produksi pertanian. Dalam proses produksi jangka pendek, biaya produksi terdiri dari dua komponen yaitu biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya Variabel (*Variable Cost*). Biaya tetap tidak langsung berkaitan dengan output sedangkan biaya variabel berubah dengan berubahnya output (Hyman, 1986).

### 2.1.3. Definisi Tata Niaga Atau Pemasaran

Kohl dan Uhl (2002) mendefinisikan tata niaga sebagai suatu aktivitas bisnis yang terdapat aliran barang dan jasa dari produksi hingga ke konsumen. Produksi yang dimaksud disini adalah penciptaan kepuasan dengan memproses barang dan jasa memiliki nilai guna. Dan kepuasan sendiri dibentuk dari proses produktif yang dikategorikan menjadi kegunaan bentuk, tempat, waktu dan kepemilikan. Sedangkan untuk pendekatan dalam tata niaga pertanian sendiri dikelompokkan menjadi pendekatan kelembagaan, pendekatan fungsi, pendekatan barang, dan pendekatan sistem. (1) Pendekatan kelembagaan adalah suatu pendekatan yang menekankan pada pemasaran dari segi organisasi lembaga yang terlibat dalam proses penyampaian barang dan jasa seperti: produsen, pedagang besar dan pedagang pengecer. (2) Pendekatan fungsi adalah mengkategorikan aktivitas dan tindakan atau perlakuan ke dalam fungsi yang bertujuan untuk menyampaikan proses penyampaian barang dan jasa. Fungsi pemasaran meliputi: fungsi pertukaran, fungsi pengadaan, fungsi pelancar. (3) Pendekatan barang pendekatan yang lebih menekankan perhatian terhadap kegiatan yang ditujukan kepada barang dan jasa yang selama proses penyampaiannya dari produsen hingga ke konsumen. Pendekatan ini lebih menekankan pada komoditi yang akan diamati. (4) Pendekatan sistem merupakan suatu kumpulan komponen-komponen yang bekerja secara bersama-sama dan dengan cara yang terorganisir. Suatu komponen mungkin sistem yang tersendiri dan lebih kecil yang disebut subsistem.

Tata niaga dalam bidang pertanian merupakan keragaan aktivitas bisnis yang mengarahkan aliran barang dari petani kepada konsumen. Pemasaran produk

pertanian terdapat unsur pokok kegiatan pemasaran yakni produk harga dan distribusi yang dimana satu sama lain saling berkaitan. Sehingga untuk menciptakan pemasaran yang baik serta memberikan kepuasan terhadap konsumen, maka unsur tadi perlu dirancang sebaik mungkin terutama dengan memperhatikan apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen (Rahayu 2009).

Kotler menjelaskan Tata niaga atau pemasaran memiliki sifat yang tidak statis atau cenderung dinamis, menyesuaikan dengan keadaan yang terus berkembang dan berubah, sehingga muncul *vertical marketing system*, *horizontal marketing systems*, dan *multichannel marketing systems*.

- a. *Vertical marketing systems* ini mencakup lembaga produsen, grosir, dan pengecer sebagai satu kesatuan dan salah satunya diangkat sebagai koordinator/ pemimpi. Tujuan dari sistem ini adalah untuk mengurangi konflik yang mungkin timbul diantara ketiga lembaga tersebut.
- b. *Horizontal marketing systems*, dalam hal ini satu penyalur mengajak jenis usaha lain untuk bekerja sama menghadapi peluang pasar yang muncul. Misalnya jaringan toko swalayan mengajak pihak perbankan untuk membuka kantor bank didalam tokonya. Kerja sama ini lebih seperti *joint venture* karena kekhawatiran salah satu pihak seperti kekurangan modal, personil, dan kurang pengalaman. Kerja sama ini dapat dilakukan untuk sementara atau permanen, kerja sama ini juga biasa disebut *ymbiotic marketing*.
- c. *Multichannel marketing system*, ini dilakukan karena pesatnya perkembangan konsumen, meliputi daerah tempat tinggal yang terpencar, selera, segmentasi produsen perlu membuka kesempatan untuk memperbanyak *channels of distributionnya*.

Charles F Philips dan Delbert J. Duncan dalam buku "*Marketing Principles and Methods*" menyebutkan bahwa "*Marketing which is often referred to as distrobution by businessman-includes all the activities necesssary to place tangible goods in the hand of house hold consumers and users*" yang artinya, marketing yang oleh para pedagang diartikan sama dengan distribusi dimaksudkan disini adalah segala kegiatan menyampaikan untuk menyampaikan barang-barang ke tangan konsumen dan ke konsumen industri.

Maynard dan Beckman dalam bukunya *Principles of Marketing* menyatakan bahwa “*Marketing embraces all business activities involved in the flow of goods and services from physical production to consumption*” yang artinya pemasaran adalah segala usaha yang menyalurkan barang dan jasa dari sektor produksi ke sektor konsumsi.

#### 2.1.4. Perbedaan Dalam Tata Niaga Produk Pertanian Dan Produk Industri.

Menurut G.Kartasaputra dalam bukunya “Marketing Produk Pertanian dan Produk Industri” menjelaskan bahwa pemasaran produk-produk hasil bumi memiliki perbedaan dengan pemasaran produk-produk industri, baik secara teknis maupun dalam bidang organisasinya. Perbedaan tersebut disebabkan oleh sifat-sifat produk yang memang berbeda dan perbedaan pada proses produksinya.

##### 1. Sifat dan proses barang hasil bumi

- a) Kegiatan-kegiatan yang diperlukan sifatnya hanya “mengatur” yaitu mengatur agar pertumbuhan dapat tumbuh dengan baik, dan dengan pertumbuhan tanaman yang baik maka hasilnya akan dapat diambil dengan baik. Dengan demikian dapat dikatakan produksi organisasi.
- b) Produksinya bersifat inelastis, artinya produksinya tidak dapat ditingkatkan sesuai keinginan dan waktu-waktu yang dikehendaki. Mengingat segala sesuatunya tergantung pada iklim dan kondisi tanah. Kadang-kadang hujan yang terlalu panjang dan kekeringan dapat menggagalkan produksi ini.
- c) Dalam hal peningkatan produksi terutama secara intensifikasi penambahan biaya (untuk pembelian pupuk, obat-obatan, pemberantas hama dan penambahan tenaga kerja) hasilnya memang akan diperoleh, akan tetapi makin meningkat tambahan itu makin tidak seimbang pula hasil yang diperoleh (The Law of Diminishing Marginal Returns).
- d) Karena sifatnya mudah rusak, maka usaha peningkatan produk tergantung dari permintaan dari pasar atau para konsumen, dekatnya pasar, lancarnya pemasaran, banyaknya permintaan dan terciptanya harga yang wajar merupakan pangkal kegairahan dalam meningkatkan produksi.

## 2. Sifat dan proses produksi barang industri

- a) Produksi industri merupakan produksi mekanis, dapat diperbesar atau diperkecil, dapat diubah-ubah bentuk dan kualitasnya, sehingga merupakan produksi yang bersifat elastis, sesuai dengan kehendak pasar (konsumen) dan pertimbangan perusahaannya.
- b) Biaya eksploitasi (overhead cost) pada produksi industri umumnya besar tetapi sebagian besar terletak pada investasi-investasi, hal ini disebabkan produksi jangka panjang, yang selanjutnya akan sangat menguntungkan produksi-produksinya yang berjangka pendek.
- c) Aktivitas produksi jangka pendek atau besar kecilnya produksi dalam waktu itu tergantung dari tersedianya dana variabel (pembiayaan yang disesuaikan dengan besar/kecilnya produksi) dan pertimbangan-pertimbangan pemasarannya sehubungan dengan arus permintaan akan produk.
- d) Makin besarnya produksi jangka pendek (tentunya di bawah tingkat optimal daya kemampuan mesin-mesinnya) dapat menurunkan biaya per satuan. Dengan kata lain apabila produksi dalam jumlah besar akan lebih menguntungkan dibandingkan dengan produksi yang kecil.

Produk pertanian dan produk industri memiliki ciri-ciri khusus yang menonjol dalam pemasarannya (di bidang teknik organisasinya) hal ini disebabkan oleh perbedaan pada sifat dan proses produksi, sebagai berikut: (1) Pemasaran produk-produk pertanian harus menjamin agar produk-produk tersebut dapat cepat tersalurkan, mengingat produk-produk tersebut cepat rusak. Karena sebagian besar rakyat Indonesia adalah petani yang dengan penggalakan pembangunan pertanian produk-produknya akan meningkat, maka pemerintah bertindak sangat bijaksana menghadapi hal ini pemerintah menganjurkan dan membantu agar tiap-tiap desa membentuk KUD, karena KUD bertindak sebagai transit market, yang kemudian KUD akan mengatur pemasarannya lebih lanjut, baik dengan menyalurkannya kepada BULOG ataupun kepada para pedagang dan supplier bahan pangan. Hal tersebut dilakukan agar pemasaran produk pertanian dapat terwujud dengan baik dan cepat. (2) Pemasaran produk-produk industri juga

harus mejamin produk-produknya cepat tersalurkan, tetapi dalam hal ini terdapat antara atau jangka waktu, dimana pemasraan dilakukan dengan perhitungan dan pertimbangan yang matang dan apabila permintaan produk tersebut kecil, maka kerugian tidak akan sebesar dengan produk pertanian. Apabila dalam pemasaran produk tersebut kurang lancar, produk dapat dibawa ke daerah lain atau dipasarkan komisi dan kredit penjual, atau kalau perlu diolah kembali sehingga dapat menjadi produk baru yang mendekati selera konsumen.

#### 2.1.5. Fungsi Tata niaga

H. Abdul Manap dalam bukunya “Revolusi Manajemen Pemasaran” menyebutkan fungsi-fungsi tata niaga dibagi menjadi 10 (sepuluh) macam yaitu:

##### 1. Fungsi perencanaan barang (*Merchandising function*).

Yaitu perencanaan yang berkenaan dengan pemasaran barang atau jasa yang tepat dalam jumlah yang tepat, waktu dan harga yang tepat. Maksud dari *Merchandising* disini adalah agar dengan perencanaan yang tepat dapat diperoleh peluang yang lebih baik, sehingga dapat menguasai pasar dan perlu diputuskan bentuk dari barang da jasa yang akan dipasarkan, serta cara dalam menarik konsumen.

##### 2. Fungsi Pembelian (*Buying Function*)

*Buying* dalam proses pemasaran merupakan fungsi bagaimana cara memperoleh bahan-bahan dan peluang-peluang bisnis yang ada dan diminati pasar nantinya. Membeli disini memiliki arti dimana pihak konsume tidak menunggu sampai barang atau jasa disodorkan untuk ditawarkan, melainkan memilih sesuai selera dan kebutuhan konsumen itu sendiri.

##### 3. Fungsi Penjualan (*Selling Function*)

Suatu kegiatan yang berusaha mengarahkan atau mempengaruhi secara efektif calon-calon konsumen untuk dapat memenuhi keinginan da kebutuhan sumber pednapatan yang diperlukan untuk mendapatkan keuntungan dalam perusahaan.

##### 4. Standarisasi (*Standarization and Grading*)



Standarisasi adalah usaha untuk menetapkan suatu barang dan ciri-ciri tertentu yang dianggap sama seperti kualitas, ukuran, jumlah dan yang dianggap penting lainnya. Sedangkan *grading* adalah usaha memilih sekumpulan barang-barang dari berbagai standar atau mutu dan menggabungkannya ke dalam beberapa *grade* (mutu) tertentu. Jadi dengan adanya standarisasi dan mutu barang tersebut dapat dibeli dari penjualan di mana saja. Serta mempermudah proses pertukaran melalui pengurangan pemeriksaan akan contoh barang.

5. Fungsi penyimpanan (*storage function*)

Penyimpanan perlu dilakukan mengingat permintaan atas berbagai macam barang yang mengandung sifat teratur. Hal ini dipengaruhi oleh perubahan selera konsumen tersebut, sehingga peran penyimpanan dalam menjaga mutu dan meningkatkan mutu akan barang-barang yang disimpan.

6. Fungsi pengangkutan (*Transportation function*)

Transportasi yaitu suatu proses pemindahan barang dan jasa dari tempat satu ke tempat yang lain. Dimana dalam proses ini menciptakan kegunaan tempat dan kegunaan waktu, sehingga fungsi pengangkutan jelas merupakan suatu usaha yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran.

7. Fungsi pembelanjaan (*Financing Function*)

Merupakan fungsi untuk mencari dan mengusahakan modal dalam bentuk uang ataupun lainnya yang mengalirnya arus barang dan jasa, fungsi *financing* ini dapat dipenuhi dari modal sendiri, kredit, dari lembaga keuangan atau pihak luar. Dalam pemasaran fungsi *financing* ini sangat diperlukan untuk memulai suatu usaha produksi utama dalam perusahaan, karena apabila ini macet, maka produksi juga akan macet.

8. Fungsi kemasan (*Packaging function*)

Pengemasan mencakup aktivitas mengembangkan sebuah wadah dan sebuah desain grafis bagi suatu produk. Kemasan merupakan bagian vital dari sebuah produk. Karena kemasan dapat mempengaruhi keputusan pembelian mereka.

9. Fungsi Komunikasi (*Communication Function*)

Dalam fungsi ini kita dapat masukan segala yang dapat memperlancar hubungan keluar seperti; Informasi, riset, surat kabar dan publikasi.

#### 10. Fungsi pengurangan resiko (*Risk bearing function*)

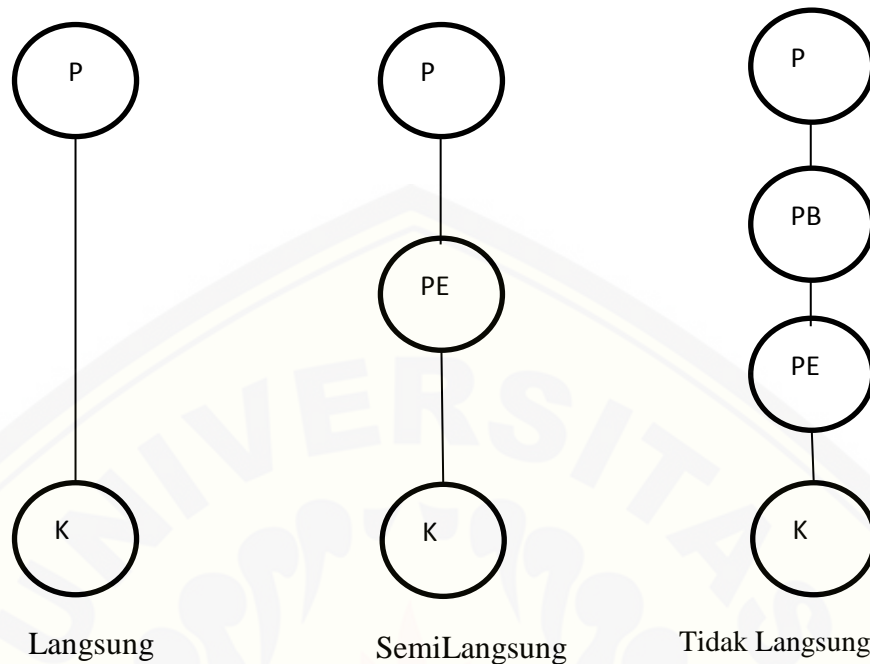
Dalam pemasaran resiko dapat bermacam-macam seperti : barang-barang rusak ditengah jalan, kemungkinan terjadi pencurian, barang-barang tersebut dapat terbakar di dalam gudang dan sebagainya.

Sepuluh fungsi pemasaran tersebut merupakan aktivitas yang saling berhubungan satu dengan yang lain dalam menentukan tata niaga atau pemasaran.

#### 2.1.6. Bentuk-Bentuk Saluran TataNiaga

Produsen tidak mampu menyalurkan hasil produksinya secara langsung ke tangan konsumen karena diantara produsen dan konsumen memiliki jarak. Jarak inilah yang membutuhkan perantara, yang biasa disebut sebagai *trade channels* atau *channel of distribution* yang melakukan berbagai fungsi. Produsen tidak mungkin melakukan sendiri penyaluran hasil produknya karena tidak efisien, modal investasi besar, pengawasan lebih sulit, banyak personil dan sebagainya. Dan untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen ada beberapa cara:

1. Penyaluran langsung dari produsen ke konsumen
2. Penyaluran semi langsung.
3. Dalam saluran ini terdapat satu perantara, yaitu menggunakan saluran perdagangan eceran.
4. Penyaluran tidak langsung
5. Saluran ini menggunakan lebih dari satu perantara



Gambar 2.1 Bentuk Saluran Pemasaran

Kotler mengungkapkan dinamika dari saluran tata niaga, karena saluran tata niaga tidak statis bahkan lebih dinamis menyesuaikan dengan keadaan yang terus berkembang dan berubah, sehingga muncul *vertical marketing system*, *horizontal marketing systems*, dan *multichannel marketing systems*.

- 1) *vertical marketing systems* ini mencakup lembaga produsen, grosir, dan pengecer sebagai satu kesatuan dan salah satunya diangkat sebagai koordinator/ pemimpi. Tujuan dari sistem ini adalah untuk mengurangi konflik yang mungkin timbul diantara ketiga lembaga tersebut.
- 2) *Horizontal marketing systems*, dalam hal ini satu penyalur mengajak jenis usaha lain untuk bekerja sama menghadapi peluang pasar yang muncul. Misalnya jaringan toko swalayan mengajak pihak perbankan untuk membuka kantor bank didalam tokonya. Kerja sama ini lebih seperti *joint venture* karena kekhawatiran salah satu pihak seperti kekurangan modal, personil, dan kurang pengalaman. Kerja sama ini dapat dilakukan untuk sementara atau permanen, kerja sama ini juga biasa disebut *ymbiotic marketing*.

- 3) *Multichannel marketing system*, ini dilakukan karena pesatnya perkembangan konsumen, meliputi daerah tempat tinggal yang terpencar, selera, segmentasi produsen perlu membuka kesempatan untuk memperbanyak *channels of distributionnya*.

#### 2.1.7 Manajemen Ritel

Pengecer atau ritel adalah salah satu lembaga yang terlibat dalam saluran pemasaran, menurut Kotler(2000:520) ritel atau pedagang eceran adalah *Retailing includes all the activities involved selling goods or service directly to final consumers for personal, no business use. A retailer or retailstore is any business enterprise whose sales volume comes primarily from retailing.*

Barry Berman and Joe Evans (1998:3) menuliskan bahwa *retailing consists of those business activities involved in the sale of goods and services to consumers for their personal, family or household. It is final stage in the distributions process.*

William J.Stanton (1987:316) menyatakan bahwa *retailing includes all activities directly related to the sale of goods and service to the ultimate consumer for personal, not business use.*

Menurut H.Abdul Manap (2016:200) menjelaskan bahwa ritel atau pengecer adalah suatu kegiatan menjual barang dan jasa kepada konsumen akhir. Ini merupakan mata rantai terakhir dalam penyaluran barang maupun jasa. Penghasilan retailer ini adalah menjual secara eceran ke konsumen akhir. Konsumen akhir yang memiliki banyak keinginan dan permintaan, sehingga mengharuskan para pengecer atau retailer memiliki persediaan berbagai macam barang. Ada beberapa tipe retailer menurut Kotler (2000:520) yakni:

1. *Store retailers* yaitu seperti *departement store*, supermarket, outlet dari suatu perusahaan, *warehouse clubs*, dsb.
2. *Nonstore retailing*, yang dibedakan menjadi empat macam yaitu *direct selling* yakni penjualan dari pintu ke pintu, seperti mendatangi ibu-ibu pengajian, pertemuan dll. Kemudian ada *direct marketing* yang berasal dari *direct mail* seperti penyebaran brosur, katalog termasuk telemarketing yang

menggunakan media televisi dan internet. Selanjutnya ada *automatic vending* yakni menjual barang-barang dengan menggunakan mesin seperti mesin *soft drink*. Yang terakhir adalah *buying services*, usaha ini tidak memiliki toko melainkan melayani anggota khusus, seperti karyawan sebuah perkantoran, dan kelompok lainya yang dalam pembeliannya mendapatkan diskon.

3. *Retail organizations* toko eceran ini milik perorangan yang mandiri namun dikelola oleh organisasi perusahaan seperti toko waralaba dan sebagainya.

#### 2.1.8 Biaya Tata Niaga

Proses tata niaga suatu komoditi yang melalui perantara ini memerlukan biaya tata niaga. Biaya tata niaga ini menjadi bagian dari tambahan harga yang harus dibayarkan oleh konsumen. Biaya tata niaga akan semakin besar apabila semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, semakin panjang saluran tata niaga maka akan semakin tinggi harga yang dibayarkan konsumen karena tambahan biaya tata niaga. Biaya tata niaga terdiri atas semua jenis pengeluaran yang dikorbankan oleh setiap lembaga tata niaga yang berperan secara langsung dan tidak langsung dalam proses perpindahan barang dari produsen hingga ke konsumen, dan keuntungan yang diambil oleh lembaga tata niaga atas modalnya dan jasa tenaganya dalam menjalankan aktivitas pemasaran tersebut.

Biaya tata niaga antara satu komoditi memiliki perbedaan nilai dengan komoditi yang lain. Komoditi yang mudah rusak atau yang memakan tempat yang besar untuk mengangkut dan menyimpannya juga akan memakan biaya tata niaga yang relatif tinggi dibanding dengan komoditi yang tahan lama atau yang ringkas. Faktor resiko juga mempengaruhi biaya tata niaga, dimana jika resiko rusak atau penurunan mutu komoditi besar, maka biaya tata niaga juga akan cenderung bertambah besar. Saluran pemasaran adalah rute yang dilalui oleh produk pertanian ketika produk bergerak dari *farm gate* yaitu petani produsen ke pemakai terakhir (konsumen). Produk pertanian yang berbeda akan mengikuti saluran pemasaran yang berbeda pula. Umumnya saluran pemasaran terdiri atas sejumlah lembaga pemasaran dan pelaku pendukung. Mereka akan secara bersama-sama

mengirimkan dan memindahkan hak kepemilikan atas produk dari tempat produksi hingga ke penjual terakhir (Musselman dan Jackson, 1992).

#### 2.1.9 Pendekatan Konseptual Dalam Telaah Tata Niaga Produk Pertanian

Kompleksitas tata niaga produk pertanian mengimplikasikan sejumlah keadaan pasar yang menjual produk pertanian dengan berbagai kualitas, harga, karakteristik penjual dan pembeli, negosiasi harga sebagainya. Dalam upaya mempelajari realitas tata niaga produk pertanian yang tidak linier dan rumit diperlukan alternatif pendekatan konseptual. Pendekatan konseptual dapat diartikan sebagai cara pandang terhadap suatu masalah dari satu sudut pandang tertentu, sehingga masalah tersebut menjadi semakin jelas dan mudah diselesaikan.

1. Pendekatan Komoditi untuk menganalisis kinerja pasar produk pertanian adalah pendekatan komoditas (*comodity oriented*) dengan fokus kajian pada fungsi pemasaran yang berlangsung saat itu (*marketing function oriented*). Melalui pendekatan komoditi, beberapa elemen tataniaga seperti karakteristik produk, situasi penawaran dan permintaan produk (baik domestik maupun internasional), respon konsumen terhadap spesifikasi produk dan tingkat harga, dapat dikaji secara mendalam. Pendekatan ini sering digunakan untuk meneliti tata niaga komoditas pertanian penting, seperti beras, minyak kelapa sawit dan sebagainya. Pendekatan komoditi, dapat digunakan untuk mengevaluasi seluruh sistem tata niaga komoditas pertanian yang bersangkutan. Keunggulan pendekatan ini memungkinkan peneliti fokus pada satu jenis komoditi pertanian, sehingga kompleksitas realitas sistem tataniaga dan aliran produknya dari produsen hingga ke konsumen dapat disederhanakan dan diilustrasikan dengan lebih jelas.
2. Pendekatan Kelembagaan Metode untuk menganalisis berbagai lembaga dan struktur kelembagaan yang terlibat dalam proses tata niaga dikenal sebagai pendekatan institusional atau kelembagaan. Pendekatan kelembagaan bertujuan menjawab pertanyaan “*who?*” atau siapa yang berperan dalam proses tata niaga suatu produk pertanian. Dalam

pendekatan kelembagaan dikenal beberapa lembaga yang berperan penting dalam proses tata niaga seperti tengkulak, penebas, pedagang pengumpul, pedagang besar, broker atau makelar dan sebagainya. Lembaga-lembaga pemasaran inilah aktor pengambil keputusan sesungguhnya dalam sistem tata niaga produk pertanian. Kajian sebatas lembaga pemasar saja tidak cukup memadai sebab di akhir analisis harus dapat dideskripsikan bagaimana interaksi di sepanjang aliran produk dari produsen hingga konsumen berkoordinasi sinergis membentuk integrasi pasar dan mencapai efisiensi sistem tata niaga secara keseluruhan.

3. Pendekatan Fungsional Pendekatan fungsional adalah metode untuk mempelajari sistem pemasaran dengan mengklasifikasikan proses pemasaran produk pertanian berdasarkan fungsinya. Pendekatan ini berupaya menjawab pertanyaan *what* dan *who does what?* Dalam pendekatan fungsional, ditelaah antara lain bagaimana fungsi-fungsi pemasaran diorganisasikan dalam suatu sistem tata niaga sehingga dapat meningkatkan guna tempat, guna bentuk dan guna waktu produk pertanian.

4. Pendekatan Analisis Efisiensi Pemasaran

Pendekatan ini dilakukan untuk mengevaluasi kinerja pasar. Seringkali upaya pencapaian efisiensi tata niaga merupakan kepentingan bagi banyak pihak seperti pemerintah, petani, pedagang dan masyarakat konsumen. Lazimnya dikenal ada tiga penyebab inefisiensi mekanisme tata niaga produk pertanian yaitu: panjangnya saluran pemasaran, tingginya biaya pemasaran, dan kegagalan pasar. Efisiensi tata niaga dapat diukur melalui evaluasi efisiensi operasional dan efisiensi harga. Efisiensi operasional dapat diaplikasikan pada kondisi di mana biaya pemasaran berkurang namun output meningkat, sedangkan efisiensi harga merupakan mekanisme evaluasi kinerja pasar berdasarkan asumsi pasar bersaing sempurna. Evaluasi dengan metode efisiensi harga dapat memberikan informasi kemampuan sistem tata niaga untuk mengalokasikan sumberdaya dan mengkoordinasikan proses produksi dan pemasaran

sesuai dengan keinginan konsumen (Crawford, 2000) sebab pada pasar persaingan sempurna harga pasar mencerminkan biaya produksi. Sebagaimana ukuran efisiensi pada umumnya, efisiensi harga dapat diukur melalui rasion antara input dan output.

5. Pendekatan Perilaku, Struktur dan Kinerja Pasar Pendekatan ini lebih dikenal dengan istilah *Structure, Conduct, and Performance (SCP) Approach*, yang untuk pertamakalinya dikenalkan oleh JS.Bain pada tahun 1994. Pendekatan tersebut didasarkan atas tiga hal yang saling berkaitan *Pasar* Struktur pasar menjelaskan bagaimana pelaku pasar terorganisasi berdasarkan karakteristik yang mempengaruhi hubungan antara penjual dan pembeli, antar pembeli dan antar penjual di pasar tersebut. Dengan kata lain struktur pasar mengindikasikan derajat kompetisi dalam pasar yang berpengaruh signifikan pada perilaku harga. Adapun kriteria yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi struktur pasar adalah: tingkat konsentrasi pembeli dan penjual, tingkat deferensiasi produk, hambatan masuk, tingkat informasi, tingkat integrasi dan diversifikasi. Dari hasil identifikasi berdasarkan kriteria tersebut struktur pasar akan dapat diklasifikasikan menjadi pasar kompetitif, oligopolistik, monopolistik, oligopsonistik atau monopsonistik. *Market Conduct* atau Perilaku Pasar *Market conduct* merupakan cara partisipan pasar beradaptasi terhadap situasi pasar. Terdapat lima dimensi *market conduct* yaitu:

- a. Prinsip dan metode yang digunakan pelaku pasar untuk menentukan harga dan tingkat output yang dijualnya
- b. kebijakan harga strategis dari pelaku pasar baik secara individual maupun berkelompok
- c. aktivitas promosi dari pelaku pasar
- d. alat koordinasi dan adaptasi harga, produk dan promosi yang dilakukan dalam hubungan antar penjual yang kompetitif. Koordinasi ini mungkin berbentuk kolusi baik terbuka maupun



tertutup di antara *price maker* pada pasar persaingan tidak sempurna.

- e. ada tidaknya strategi penetapan harga predatoris

*Market conduct* dapat mengindikasikan tingkat efisiensi sistem tata niaga yang berlangsung, Adapun indikator yang digunakan adalah:

- a. jumlah pelaku pasar yang cukup banyak untuk membentuk pasar kompetitif
- b. ada tidaknya pelaku pasar yang menjual pada tingkat harga lebih rendah dari pesaingnya
- c. adanya upaya pelaku pasar untuk meningkatkan pencitraan dan kualitas produk untuk merangsang minat beli
- d. pelaku pasar berorientasi pada kualitas dan jasa layanan
- e. tidak adanya kerjasama hukum antara pelaku pasar dalam penetapan harga
- f. klaim atas produk dilakukan dengan prosedur yang benar
- g. diferensiasi produk didasarkan atas perbedaan fisik yang jelas, bukan atas dasar perbedaan psikologis yang dapat dimanipulasi melalui unsur advertensi (periklanan).

*Market Performance* Kinerja pasar atau *market performance* adalah penilaian atas sejauh mana pasar mampu mengkoordinasikan alokasi sumberdaya ekonomi secara efisien untuk kesejahteraan masyarakat? Untuk itu perlu disusun beberapa elemen *market performance* yaitu tujuan yang ingin dicapai sebagai berikut:

- a. Tujuan komunitas
- b. Komponen kelembagaan dan fungsional dari sistem pemasaran
- c. Faktor-faktor lingkungan yang sesuai sehingga sistem pemasaran dapat berjalan

Untuk mengetahui *market performance* beberapa hal berikut dapat diamati sebagai indikator relatif;

- a. Biaya produksi rata-rata dan tingkat keuntungan yang diperoleh masing-masing pelaku pasar.

- b. Efisiensi produksi relatif yang umumnya dipengaruhi oleh skala usaha dan kapasitas produksi.
- c. Besarnya biaya promosi relatif terhadap biaya produksi.
- d. Karakteristik produk, desain, kualitas dan ragam produk.
- e. Progresivitas usaha baik pengembangan produk maupun teknik produksi.
- f. Ukuran margin pemasaran relatif terhadap sumberdaya yang digunakan.
- g. Ukuran dari *marketing loss*.

(6) Pendekatan Manajerial Manajemen tata niaga adalah proses yang dilakukan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan program pemasaran dengan tujuan meraih keuntungan dan memuaskan konsumen. Strategi manajerial setiap unit usaha dalam memasarkan produknya tentu tidak sama. Pendekatan manajerial dipelajari secara khusus pada buku kedua yang menelaah tata agroniaga dari aspek manajerial khususnya untuk tata niaga produk agroindustri.

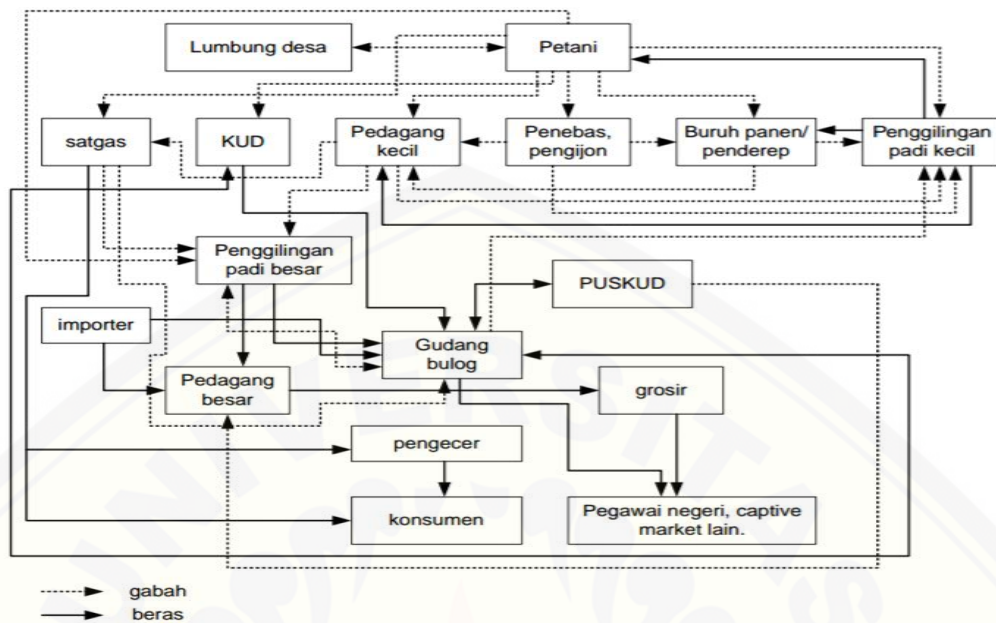
H. Abdul Manap (2016) menyatakan ada tiga pendekatan yang dilakukan dalam tata niaga yakni:

1. Pendekatan serba lembaga (*Institutional approach*)
2. Pendekatan serba fungsi (*Functional approach*)
3. Pendekatan serba barang (*Commodity approach*).

Pendekatan lain dalam tata niaga yakni pendekatan secara teori, pendekatan dari segi biaya dan sebagainya, pendekatan analisis efisiensi pemasaran, pendekatan struktur, perilaku dan kinerja pasar dan pendekatan manajerial. Pendekatan-pendekatan diatas memiliki tujuan untuk menjawab pertanyaan *what, who, dan how*.

Pendekatan yang digunakan dalam menganalisis tata niaga di desa Pancakarya adalah pendekatan kelembagaan. Pendekatan ini menganalisis berbagai lembaga yang terlibat dalam struktur pemasaran pendekatan ini juga biasa disebut sebagai pendekatan institusional. Pendekatan ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan siapa yang berperan dalam saluran tata niaga untuk suatu produk pertanian. Dalam pendekatan kelembagaan ini dikenal beberapa lembaga yang

berperan penting dalam proses pemasaran produk pertanian seperti tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar broker atau makelar, penggilingan padi dan lain sebagainya. Lembaga-lembaga pemasaran inilah phak yang menentukan dalam sistem tata niaga produk pertanian. Berikut adalah ilustrasi profil kelembagaan tata niaga beras di Indonesia pada era 1980an. Yang pada saat ini Indonesia masih menjadi negara produsen beras yang mampu berwasembada bahkan sebagai produsen beras terbesar se-Asia. Pada masa itu kebijakan difokuskan pada peningkatan produksi beras nasional. Hal ini dilakukan dengan alasan dalam mewujudkan stabilitas nasional disektor ideologi, politik, ekonomi, sosial budaya, pertahanan, dan keamanan lebih mudah dicapai jika kebutuhan pangan rakyat mampu terpenuhi. Selain itu jika harga pangan dapat ditekan pada level yang rendah, maka upah buruh juga dapat ditekan. Sehingga dari aspek biaya Indonesia menarik untuk dijadikan wilayah tujuan investasi bagi sektor industri, terutama yang menggunakan modal asing. Untuk mencapai tujuan ini, pemerintah mendirikan BULOG (Badan Usaha Logistik) sebagai lembaga yang memiliki kewenangan untuk menjalankan mekanisme tata niaga beras nasional. Bagan dibawah ini akan sedikit menjelaskan bagaimana pendekatan kelembagaan dapat diterapkan untuk mengkaji masalah empirik tata niaga produk pertanian. Dalam gambar PUSKUD, KUD dan gudang BULOG mempresentasikan peran institusinal BULOG dalam tata niaga beras di Indonesia.



Gambar 2.2 Sistem Tata Niaga Beras Di Indonesia Tahun 1980an

Beberapa penelitian terdahulu terkait dengan sistem tata niaga telah dilakukan oleh Purba (2010) yang melakukan penelitian tentang ubi jalar dengan kesimpulan bahwasannya saluran tata niaga yang paling efisien merupakan saluran terpendek, selain itu, analisis kuantitatif yang dilakukan menyatakan bahwa saluran ini memiliki margin tata niaga terkecil yang bernilai Rp325 dengan *farmer's share* terbesar (74,51%) dan analisis  $\pi/c$  terbesar bernilai 1,17. Pendeknya saluran tata niaga memotong biaya-biaya yang kurang efektif. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Aditama (2011) mengenai tata niaga beras menghasilkan satu saluran tata niaga beras menghasilkan satu saluran tata niaga paling efisien berdasarkan margin terkecil (Rp1.464) dan nilai *farmer's share* terbesar (71%). Jika dilihat dari rasio  $\pi/c$ , terdapat beberapa saluran yang lebih efisien. Saluran dengan margin terkecil dan nilai *farmer's share* terbesar memberikan prospek besar bagi petani sehingga memiliki volume penjualan terbesar.

## 2.2. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

| NO | NAMA            | JUDUL  | ALAT ANALISIS  | HASIL  |
|----|-----------------|--|--|--|
| 1  | Henny Rosmawati | Analisis Efisiensi Pemasaran Pisang Produksi Petani di Kecamatan Lengkiti Kabupaten Ogan Komering Ulu.   | Efisiensi Pemasaran <i>FARMER'S SHARE</i> Margin Pemasaran | Saluran pemasaran pisang di Kecamatan Lengkiti yang paling efisien adalah saluran I. 2. <i>Farmer's share</i> yang tertinggi diterima pada saluran pemasaran I yaitu 41,666% dan pada saluran pemasaran II dan III hanya 37,5%. Margin pemasaran tertinggi diperoleh pada pedagang pengumpul desa pada saluran I yaitu Rp. 700 dan pada pedagang pengumpul kabupaten pada saluran III yaitu Rp. 650.   |
| 2  | Abdul Aziz      | Analisis Efisiensi Tata Niaga Komoditas Manggis (Studi Kasus di Desa Kracak Kecamatan Leuwiliang Bogor). | SCP (Struktur, Conduct, Perfoemance)                       | Struktur pasar yang terbentuk pada sistem tata niaga manggis Desa Kracak termasuk kategori struktur pasar bersaing tidak sempurna. Hal ini dicirikan dari jumlah penjual lebih banyak dibandingkan pembeli, jenis komoditas yang diperdagangkan bersifat homogen, hambatan keluar masuk pasar tinggi karena dibutuhkan akses dan kerjasama dalam transaksi dan modal yang cukup besar, serta penentuan harga dan informasi pasar cenderung dikuasai oleh lembaga tata niaga. Saluran yang terbentuk pada sistem tata niaga manggis terdapat dua kategori di antaranya saluran yang tujuan tata niaga ekspor terdapat tiga saluran yaitu saluran satu, saluran dua, dan saluran tiga. Saluran tata niaga tujuan pemasaran dalam negeri terdapat dua saluran yaitu saluran empat dan saluran lima. |

| NO | NAMA  | JUDUL  | ALAT ANALISIS   | HASIL  |
|----|---|--|---|--|
| 3  | Rosita Galib  | Pengkajian Kelembagaan UPJA, Distribusi dan Pemasaran Jagung di Kalimantan Selatan.  | Analisis kelembagaan dilakukan secara diskriptif, dan kelayakan lembaga UPJA dianalisa dengan analisis finansial. Untuk distribusi dan pemasaran dilakukan penggalan informasi mengenai margin tata niaga, struktur pasar, dan pola pemasaran yang sedang berlangsung | Hasil pengkajian menunjukkan bahwa distribusi dan pemasaran jagung berjalan lancar cuma belum efisien dilihat dari fluktuasi harga yang diterima pada saat panen raya dan beberapa bulan sesudahnya. Kondisi UPJA memperhatikan, hasil kerja dan jam kerja per tahun masih rendah, penambahan alat baru sebagai hasil usaha UPJA belum ada, biaya tidak tetap relatif tinggi, belum dikelola seperti unit usaha yang menguntungkan, alsintan yang dikelola UPJA, rata-rata sudah rusak dan menjalani perbaikan sehingga kondisinya tidak optimal lagi. |
| 4  | Yudhit Restika Putri, Siswanto Imam Santoso, Wiludjeng Roessali | <i>Famer Sharedan Efisiensi Saluran Pemasaran Kacang Hijau (Vigna radiata, L.) Di Kecamatan Godong Kabupaten Grobogan.</i> | <i>Farmers share</i><br>Margin pemasaran<br>Efisiensi pemasaran   | Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai <i>farmer share</i> yang diperoleh dari hasil analisis pada pola saluran pemasaran I sebesar 89,29%, pola saluran II 50,28% dan pola saluran III 49,86%.<br>Pada nilai margin pemasaran diperoleh hasil saluran I Rp 1.500,00, saluran II Rp 9.000,00 dan saluran III Rp 9.150,00, serta pola saluran yang paling efisien yaitu pola saluran I.   |

| NO | NAMA                   | JUDUL  | ALAT ANALISIS  | HASIL  |
|----|------------------------|--|--|--|
| 5  | Agus Ariwibowo         | Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati. KABUPATEN PATI | Margin pemasaran   | Hasil penelitian yaitu di Kecamatan Pati terdapat tiga pola distribusi, yaitu pola distribusi pertama, Dari petani ke pedagang tengkulak ke penggilingan padi ke pedagang pengepul ke pedagang pengecer ke konsumen; kedua, Dari petani ke pedagang tengkulak ke penggilingan padi ke pedagang pengecer ke konsumen; ketiga, Dari petani ke penggilingan padi ke pedagang pengepul ke pedagang pengecer ke konsumen. Margin pemasaran tertinggi pada varietas padi dominan tertinggi terjadi pada penggilingan padi sebesar 44,4 persen, kemudian pedagang tengkulak 7,5 persen, pedagang pengepul 3.6 persen, dan pedagang pengecer 3,4 persen dari keseluruhan nilai margin pemasaran padi sawah.  |
| 6  | I Agistari Linawarti   | Analisis Saluran Tata niaga Beras di Wilayah Kecamatan Singosari Kabupaten Malang                    | EVA / nilai tambah ekonomi                                 | Margin tata niaga beras di Desa Watugede, pada saluran I-II-III yaitu pada saluran distribusi I petani menikmati keuntungan dari usaha taninya. Lembaga tata niaga yang menikmati nilai margin tertinggi adalah pedagang besar sedangkan margin tata niaga di tingkat penggilingan dan pengecer memiliki nilai yang sama. Saluran tata niaga yang memiliki nilai margin terkecil adalah saluran distribusi pemasaran di Desa Watugede pada saluran III. Pada saluran III petani menjual padinya secara langsung ke penggilingan tanpa melalui pedagang padi, 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 |
| 7  | Aldha Hermianty Alang, | Sistem Tata niaga Kedelai di Desa Cipeyeum   | analisis struktur dan perilaku pasar, Analisis margin tata | Terdapat empat saluran tata niaga dengan lima lembaga yang diidentifikasi dengan metode snowball. Lembaga tata niaga ini masing-masing melakukan fungsi dan menghadapi struktur pasar  |

| NO | NAMA                         | JUDUL  | ALAT ANALISIS   | HASIL   |
|----|------------------------------|--|---|---|
|    | danHeny Kuswanti, Suwarsinah | Kecamatan Haurwangi, Kabupaten Cianjur.  | niaga, analisis farmer's share analisis rasio $\pi/c$ .   | yang beragam. Analisis kuantitatif menunjukkan satu saluran tata niaga yang paling efisien dengan margin sebesar Rp917 nilai farmer's share sebesar 85,89%, dan rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 7,06. Oleh karena itu, Petani sebaiknya melakukan penjualan kedelai tidak dengan sistem borong dan langsung kepada pedagang pengumpul besar tanpa melalui pedagang pengumpul kecil karena akan menambah share petani tersebut.  |
| 8  | Ade Supriatna                | Analisis Sistem Pemasaran Padi /Beras (Studi Kasus Petani Padi di Sumatra Utara) | Penelitian ini bersifat deskriptif menggunakan metoda <i>Participatory Rural Appraisal (PRA)</i> dengan pendekatan <i>Snow Ball Sampling</i> dimana petani sebagai titik awal ( <i>starting point</i> ) | Struktur aliran tata niaga padi/beras pada garis besarnya ditemukan dua aliran, yaitu: (I) saluran pemasaran pertama, petani menjual padi ke pedagang pengumpul sebagai kaki tangan pedagang kongsi. Dari pedagang pengumpul, padi disalurkan oleh pedagang kongsi ke pedagang kilang. Dari pedagang kilang, padi mulai mengalami perlakuan meliputi proses pengeringan, penggilingan dan grading beras. Beras yang telah dikemas disalurkan ke pedagang grosir, dari grosir disalurkan ke pengecer-pengecer untuk dijual ke konsumen; dan (II) saluran pemasaran kedua, petani menjual padi ke pedagang pengumpul yang merupakan kaki tangan pemilik penggilingan desa. Di penggilingan desa, padi mengalami proses pengeringan, penggilingan dan grading beras. Selanjutnya beras dikemas dan disalurkan ke pengecer desa untuk dijual ke konsumen. Mayoritas petani (85%) menempuh saluran pemasaran pertama dan sisanya (15%) menempuh saluran pemasaran kedua. |



2.3 Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu

Tabel 2.2 Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

| NO | PENELITI        | JUDUL  | PERBEDAAN   |
|----|-----------------|--|---|
| 1  | Henny Rosmawati | Analisis Efisiensi Pemasaran Produksi Petani di Kecamatan Lengkiti Kabupaten Ogan Komering Ulu             | Objek yang diteliti, penelitian terdahulu menganalisis efisiensi pemasaran pisang, sedangkan penelitian sekarang meneliti efisiensi tata niaga padi. perbedaan wilayah penelitian, penelitian terdahulu meneliti di kecamatan Lengkiti Kabupaten Ogan Komering Ulu, Sedangkan penelitian sekarang meneliti di desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember  |
| 2  | Abdul Aziz      | Analisis Efisiensi Tata niaga Komoditas Manggis : Studi Kasus di Desa Karacak kecamatan Leuwiliang, Bogor. | Objek yang diteliti, objek yang diteliti pada penelitian terdahulu adalah efisiensi tata niaga komoditas manggis, sedangkan penelitian sekarang adalah meneliti efisiensi tata niaga padi. Wilayah penelitian terdahulu adalah, di Desa Karacak kecamatan Leuwiliang, Bogor. Sedangkan untuk penelitian sekarang menganalisis tata niaga padi di desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember. Alat analisis pada penelitian terdahulu ini adalah menggunakan analisis SCP ( <i>Structure, Conduct, Performance</i> )Sedangkan penelitian sekarang menggunakan alat analisis Farmer's Share, Efisiensi Pemasaran, Margin Pemasaran. |
| 3  | Rosita Galib    | Pengkajian Kelembagaan UPJA, Distribusi dan Pemasaran Jagung di Kalimantan Selatan.                        | Objek dari penelitian ini adalah Kelembagaan UPJA, serta pemasaran Jagung, sedangkan penelitian sekarang menganalisis sistem tata niaga padi. Penelitian terdahulu dilakukan di Kalimantan Selatan, sedangkan penelitian sekarang dilakukan di Desa Pancakarya, Kecamatan Ajung Kabupaten Jember. Pada penelitian terdahulu menggunakan alat analisis Untuk distribusi dan pemasaran dilakukan penggalan informasi mengenai margin tata niaga, dan  |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
|   |   |   | pola pemasaran yang sedang berlangsung. Sedangkan penelitian sekarang menggunakan analisis <i>Farmer's share</i> , efisiensi pemasaran, margin pemasaran.   |
| 4 | Yudhit Restika Putri, Siswanto Imam Santoso, Wiludjeng Roessali | <i>Farmer's Share</i> dan Efisiensi Saluran Pemasaran Kacang Hijau( <i>Vigna radiata</i> , L.) Di Kecamatan Godoong Kabupaten Grobogan. | Objek yang diteliti pada penelitian terdahulu ini adalah kacang hijau, sedangkan penelitian sekarang objek yang diteliti adalah padi. Wilayah yang digunakan untuk penelitian terdahulu dilakukan di Kecamatan Godoong Kabupaten Grobogan, sedangkan untuk penelitian saat ini dilakukan di Desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember.   |
| 5 | Agus Ariwibowo  | Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras Di Kecamatan Pati Kabupaten Pati.   | Wilayah Penelitian terdahulu dilakukan di Kecamatan Pati Kabupaten Pati, sedangkan untuk penelitian saat ini dilakukan di Desa Pancakarya Kecamatan Jember Kabupaten Jember. Untuk alat analisis penelitian terdahulu menggunakan margin pemasaran, sedangkan untuk penelitian saat ini menggunakan alat analisis <i>Farmer's share</i> , Efisiensi Pemasaran, dan Margin Pemasaran.  |
| 6 | I Agistari Linawarti  | Analisis Saluran Tata niaga Beras di Wilayah Kecamatan Singosari Kabupaten Malang   | Penelitian terdahulu ini menganalisis tata niaga beras di kecamatan Singosari, Kabupaten Malang, sedangkan penelitian saat ini menganalisis tata niaga padi di desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember. Alat analisis yang digunakan untuk penelitian terdahulu adalah EVA/ nilai Tambah Ekonomi. Sedangkan penelitian sekarang menggunakan alat analisis <i>farmer's share</i> , efisiensi pemasaran, dan margin pemasaran. |
| 7 | Aldha Hermianty Alang, dan Heny Kuswanti, Suwarsinah            | Sistem Tata niaga kedelai di desa Cipeyeum, Kecamatan Haurwangi Kabupaten Cianjur.  | Objek yang diteliti pada penelitian terdahulu ini adalah tta niaga kedelai di desa Cipeyeum Kecamatan Haurwangi Kabupaten Cianjur. Sedangkan untuk penelitian saat ini meneliti tata niaga padi di desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember. Wilayah yang digunakan untuk meneliti pada penelitian terdahulu adalah di desa Cipeyeum Kecamatan Haurwangi Kabupaten Cianjur. Sedangkan untuk                                   |

---

|   |               |  |  |
|---|---------------|--|--|
|   |               |  | penelitian saat ini meneliti di desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember.<br>Alat analisis yang digunakan pada penelitian erdahulu adalah analisis struktur dan perilaku pasar, Analisis margin tata niaga, analisis farmer's share, dan analisis rasio $\pi/c$ . Sedangkan untuk penelitian saat ini menggunakan <i>Farmer's Share</i> , efisiensi pemasraan, Margin pemasaran. |
| 8 | Ade Supriatna | Analisis Sistem Pemasaran Padi/ Beras (Studi Kasus Petani Padi di Sumatra Utara) | Penelitian terdahulu ini dilakukan penelitian di Sumatera Utara) Sedangkan untuk penelitian saat ini dilakukan di desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember.<br>Untuk penelitian ini menggunakan <i>Participatory Rural Appraisal (PRA)</i> .   |

---

## 2.4 Kerangka Pemikiran

Adanya peraturan Peraturan Menteri Pertanian (Permentan) Nomor 21/PP.200/4/2015 tentang Pedoman Harga Pembelian Gabah dan Beras yang menyatakan bahwa Dalam Permentan tersebut pedoman HPP dibagi dalam dua jenis. Pertama, pedoman HPP gabah di luar kualitas pemerintah di penggilingan. Kedua, yakni HPP beras di luar kualitas di Gudang Bulog dengan kualitas premium. Untuk pedoman gabah beras di luar kualitas pemerintah di penggilingan dibagi menjadi tujuh jenis plus kriteria kadar air dan kadar hampa. Pertama yakni gabah kering giling (GKG) dengan kadar air maksimum 14% , kadar hampanya maksimum 3% dengan harga Rp 4.600 per kg. Kedua gabah kering simpan 1 (GKS-1) dengan kadar air maksimum 14%, kadar hampa 4% sampai 6% seharga Rp 4.150 per kg. Untuk GKS-2 dengan kadar air 14%-18% , kadar hampa 7%-10% seharga Rp 4.000 per kg.

Sementara gabah di luar kualitas 1 (GLK-1) kadar air 14%-18% dengan kadar hampa 11%-15% seharga Rp 3.900 per kg. Untuk GLK-2 dengan kadar air 19%-25% kadar hampa sebesar 11%-15% maka harganya Rp 3.500 per kg. Sedangkan GLK-3 dengan kadar air 26%-30% dan kadar hampa 11%-15% dengan harga Rp 3.300 per kg. Sedangkan untuk kualitas gabah dari petani desa Pancakarya hanya mampu memenuhi pada standar GLK-2 hal ini diketahui dari wawancara dengan pedagang tengkulak dan penggilingan padi yang menerima padi dari petani desa Pancakarya. dengan harga pembelian yang lebih rendah yakni Rp.3.500,- dari pasar menjadikan petani lebih memilih menjual hasil panennya ke pedagang tengkulak yang membelinya dengan harga lebih tinggi yakni Rp 3.800,-.

Menurut Kotler saluran Tataniaga adalah serangkaian lembaga yang melakukan semua fungsi yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen dan konsumen. Saluran tataniaga terdiri dari serangkaian lembaga atau perantara yang akan memperlancar kegiatan tataniaga dari tingkat produsen dan konsumen. Tiap perantara yang melakukan tugas membawa produk dan kepemilikannya lebih dekat ke pembeli akhir yang merupakan satu tingkat saluran.

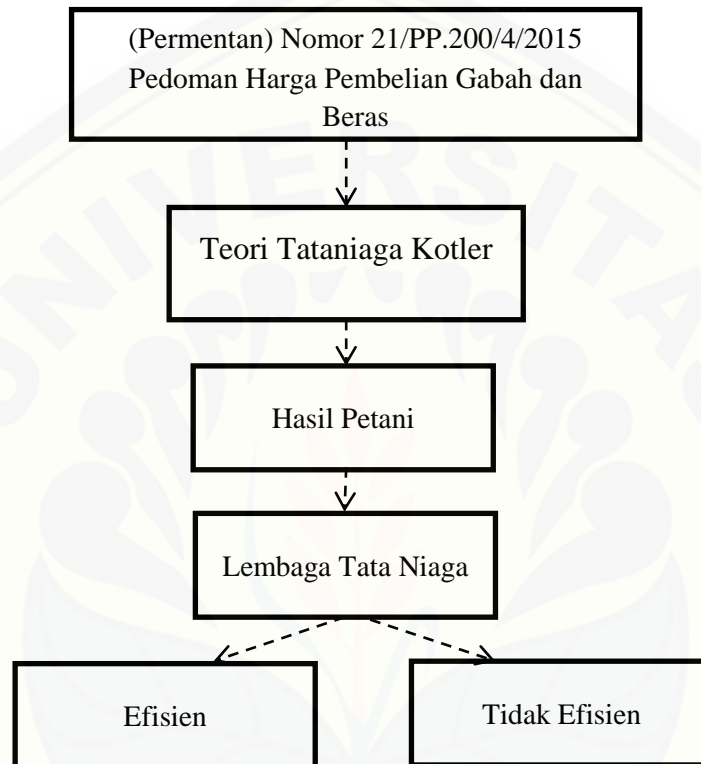
Petani pada umumnya tidak menjual langsung hasil panennya kepada konsumen atau rumah tangga, melainkan mereka menjual kepada tengkulak atau penimbang. Tengkulak atau penimbang ini akan mencari dan mendatangi petani secara langsung untuk membeli hasil panen petani, kemudian menjualnya kepada penggilingan untuk diproses dari padi menjadi beras, setelah dari penggilingan beras akan dijual kepada pedagang besar atau pedagang pengumpul. Kemudian dari pedagang pengumpul beras akan disalurkan melalui pedagang pengecer hingga sampai ketangan konsumen (rumah tangga).

Hasil pembelian tengkulak berupa padi kering sawah (GKS) akan dijual ke penggilingan padi, setelah dari penggilingan padi langsung kepada pengecer, karena pihak penggilingan padi langsung bekerja sebagai pengolah sekaligus pedagang pengumpul yakni langsung menjual berasnya langsung kepada pedagang pengecer. Selama proses tersebut masing-masing lembaga melakukan fungsi tata niaga melakukan fungsi tata niaga misalnya, pembelian, transportasi, bongkar-muat, pengolahan, penyortiran, pengeringan, penyimpanan dan lain-lain. Untuk melakukan kegiatan tersebut modal yang dibutuhkan tidaklah sedikit. Penggilingan padi memiliki modal yang besar dan posisi yang kuat dalam tata niaga beras sehingga mereka mampu menentukan harga pembelian dan harga penjualan dalam batas-batas tertentu, sehingga mampu menghasilkan keuntungan yang diinginkan.

Proses penyaluran barang yang melalui banyak pihak menyebabkan saluran tata niaga barang akan semakin panjang, dan semakin panjang saluran tata niaganya maka akan semakin memperbesar biaya pemasaran dan margin pemasaran, karena masing-masing saluran pemasaran akan mengambil keuntungan, tentu saja hal ini akan meningkatkan harga yang harus dibayarkan oleh konsumen.

Masing-masing lembaga pemasaran memiliki fungsi yang berbeda antara satu dengan lain, ditandai dengan aktivitas yang dilakukan. Dengan terlaksananya fungsi pemasaran maka akan membentuk adanya biaya pemasaran. Besarnya biaya pemasaran ini akan menentukan tingkat harga yang diterima oleh produsen dan lembaga pemasaran atas jasa yang digunakan dari harga jual akan didapatkan

margin keuntungan yang merupakan pengukuran untuk efisiensi pemasaran. Artinya semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat dalam pendistribusian beras maka sistem pemasaran tersebut tidak efisien. Untuk memudahkan dan mengarahkan penelitian ini maka disusun skema kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran

## 2.5 Hipotesis Penelitian

Dari landasan teori yang telah disebutkan, maka ada beberapa hipotesis yang diajukan yakni sebagai berikut :

1. Saluran tata niaga beras di Desa Pancakarya Kecamatan Ajung Kabupaten Jember terdiri dari dua saluran tata niaga.
2. *Farmer's Share* yang diterima petani kurang dari 40% maka dikategorikan tidak efisien.

3. Faktor yang mempengaruhi petani dalam memilih saluran lebih panjang atau tidak efisien adalah adanya perjanjian antar lembaga pemasaran yang terkait dengan kredit atau pinjaman modal sehingga masing-masing lembaga tidak memiliki *bargaining power* dan saling terikat lembaga satu dengan lembaga yang lain.



### **BAB 3. METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi dan Waktu Penelitian dilakukan di Desa Pancakarya, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember. Pemilihan lokasi di Desa Pancakarya ini dilakukan secara *purposive sampling* dengan pertimbangan bahwa Jember adalah daerah yang menjadi salah satu lumbung pangan bagi provinsi Jawa Timur. Dan di Desa Pancakarya merupakan salah satu desa di Kecamatan Ajung yang masyarakatnya hampir sebagian besar adalah bergerak pada sektor pertanian.

#### **3.2. Jenis dan Sumber Data**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif yakni suatu penelitian yang dilakukan dengan tujuan untuk memberikan gambaran atau deskripsi tentang suatu keadaan secara objektif. Penelitian ini digunakan untuk memecahkan atau menjawab permasalahan yang sedang dihadapi pada situasi sekarang. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan fenomena atau karakteristik individual, situasi atau kelompok tertentu secara akurat. Penelitian ini dilakukan dengan memusatkan pada aspek-aspek tertentu dan sering menunjukkan hubungan antara variabel yang satu dengan variabel yang lain.

Data yang diambil terdiri dari dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan petani yang ada di Desa Ajung serta pihak-pihak yang terkait dengan sistem tata niaga yang meliputi produsen, makelar, agen, pedagang besar, distributor, pedagang pengumpul/tengkulak, hingga pengiilingan padi sebagai pengolah. Data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik Nasional, Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember, Dinas pertanian kabupaten Jember, Jurnal, Artikel, dan Studi penelitian terdahulu serta referensi yang mampu mendukung penelitian ini.



### 3.3. Metode Analisis Data

Metode analisis ini peneliti menggunakan analisis data *Farmer's Share* dan margin pemasaran yang merupakan selisih harga ditingkat konsumen dan harga ditingkat konsumen dan harga ditingkat produsen.

#### 1. *Farmer's Share*

Pendekatan ini digunakan untuk menjawab mengenai rantai tata niaga utama dan harga yang terjadi pada setiap rantai. *Farmer's share*

$$(FS) = Pf/Pr \times 100\%$$

Dimana :

FS = farmer share atau jumlah bagian yang diterima petani (%)

Pf = harga pembelian di tingkat petani (Rp/kg)

Pr = harga eceran ditingkat konsumen (Rp/Kg)

apabila nilai FS > 40 % maka dikatakan efisien, dan

apabila nilai FS < 40% tidak efisien.

#### 2. Margin Pemasaran

Menurut Widiastuti dan Harisudin (2013) untuk menghitung margin dari setiap lembaga pemasarn digunakan rumus:

$$Mp = Pr - Pf \text{ atau}$$

$$Mp = Bp + Kp$$

Dimana :

Mp = Margin Pemasaran ( Rp/Kg)

Pr = Harga ditingkat konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga ditingkat Produsen (Rp/Kg)

Bp = biaya pemasaran (Rp/Kg)

Kp = Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg)

### 3.4 Unit Analisis dan Penentuan Responden

Unit analisis diartikan sebagai sesuatu yang berkaitan dengan fokus/komponen yang diteliti. Unit analisis ini dilakukan oleh peneliti agar validitas dan reabilitas penelitian dapat terjaga. Karena terkadang peneliti masih bingung membedakan antara objek penelitian, subjek penelitian dan sumber data. Dalam

penelitian populasi dari penelitian adalah seluruh tata niaga yang ada di desa Pancakarya kecamatan Ajung Kabupaten Jember. sedangkan untuk sampelnya adalah saluran tata niaga yang melibatkan pedagang tengkulak-pengilingan padi-pedagang pengecer.

Penentuan responden dalam penelitian ini berdasarkan purposive sampling dan populasi yaitu responden yang terdiri atas petani di Desa Pancakarya yaitu pada kelompok tani. Penentuan responden lembaga-lembaga tata niaga padi dilakukan dengan menggunakan teknik snowball sampling yaitu suatu teknik penarikan contoh non probabilitas yang sebagai alat untuk memepelajari struktur dari jaringan sosial. Snowball sampling digunakan dimana. Hanya ada sedikit pengetahuan tentang populasi sasaran. Snowball sampling menggunakan sekelompok kecil informan awal. (salganik dan hackathorn, 2004). Dengan metode ini penelusuran saluran tata niaga mulai dari tingkat petani sampai penggilingan padi. . Penentuan responden diambil berdasarkan informasi dari responden sebelumnya sehingga jalur tata niaga tidak terputus.

### 3.5 Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahpahaman atas pengertian penafsiran maka digunakan definisi operasional sebagai berikut :

1. Tata niaga padi adalah segala kegiatan yang berhubungan dengan penyaluran produksi fisik tanaman padi dari produsen (petani) hingga ke konsumen .
2. Margin tata niaga adalah perbedaan harga yang didapatkan antara petani dan harga yang dibayarkan oleh konsumen (Rp).
3. Nilai *Farmer Share* adalah nilai yang didapatkan dari harga jual ditingkat petani dibagi dengan harga pembelian yang dibayarkan konsumen. Apabila kurang dari 40 persen maka tidak efisien dan apabila lebih dari 40 persen maka efisien. (%)
4. Efisiensi tata niaga merupakan tolak ukur atas produktifitas proses pemasaran dengan membandingkan sumberdaya yang digunakan terhadap output yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran.

## BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan beberapa hasil sebagai berikut :

1. Saluran tata niaga di desa Pancakarya kecamatan Ajung Kabupaten Jember terdapat dua saluran tata niaga yaitu: pertama, dari petani ke pedagang tengkulak ke penggilingan padi skala kecil ke penggilingan padi skala besar ke pedagang pengecer ke konsumen. Yang kedua, dari petani ke pedagang tengkulak ke penggilingan padi skala besar ke pedagang pengecer ke konsumen.
2. Dari penjelasan diatas diketahui bahwa margin pemasaran tertinggi berturut-turut terjadi pada penggilingan padi skala kecil (34.41%) penggilingan padi skala besar(15.6%) pedagang pengecer(11.17%) pedagang tengkulak (3.72%). Sedangkan untuk margin keuntungannya adalah, penggilingan padi skala besar Rp. 1.100,- per kilogram beras penggilingan padi skala kecil Rp.170,- per kilogram beras pedagang pengecer Rp. 820,- per kilogram beras. pedagang tengkulak Rp. 125,- per kilogram GKS .
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi petani tetap menggunakan saluran yang tidak efisien tersebut adalah:
  - a) Petani tidak memiliki sarana dan peralatan yang memadai
  - b) Adanya ikatan dari pinjaman modal
  - c) Proses yang cepat dan mudah.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian saran yang dapat saya ajukan adalah sebagai berikut:

1. Petani dapat lebih memanfaatkan adanya kelompok tani yang ada guna memperkuat posisi petani dalam produsen pertanian, dengan bersatunya petani maka dalam penjualannya petani bisa mengumpulkan hasil panennya dan kemudian menjual ke lembaga pemasaran yang lebih efisien dan lebih menguntungkan petani. Selain itu dengan memperkuat kelompok tani yang ada petani lebih mampu menyampaikan aspirasinya kepada pemerintah, misalnya terkait dengan bantuan modal dan fasilitas pendukung pertanian.
2. Pemerintah harusnya ikut andil dalam mengatasi masalah petani yang saat ini dihadapi terkait pemasaran hasil pertanian. Misalnya pemerintah bisa mengembangkan sarana pertanian yang dikhususkan untuk mendorong petani agar tidak menjual hasil pertaniannya berubah padi dengan membangun penggilingan padi khusus petani yang memfasilitasi petani untuk menjemur, menggiling dan sarana penyimpanan bagi petani. Meskipun berbayar setidaknya harga yang ditetapkan kurang dari harga yang ditetapkan oleh penggilingan padi pada umumnya, sehingga mendorong petani untuk lebih memilih menjual dalam bentuk beras daripada padi, sehingga memperkecil disparitas antara harga padidan harga beras.
3. Selain itu bantuan modal dan non modal, serta subsidi barang-barang produksi seperti pupuk, bibit unggul, alat-alat pertanian, sosialisasi pertanian yang baik dan cara menganggulagi hama yang benar sangat dibutuhkan petani agar mampu memaksimalkan hasil produksinya sehingga pendapatan petani mampu mencukupi kebutuhan sehari-hari dan modal untuk tanam selanjutnya sehingga petani tidak perlu meminjam kepada tengkulak atau pihak lain.
4. Pemerintah harus menaikkan HPP agar petani lebih tertarik untuk menjual hasil panennya kepada pemerintah daripada kepada saluran tata niaga yang ada dengan begitu memicu saluran tata niaga yang ada juga akan meningkatkan harga pembeliannya kepada petani.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aditama P. 2011. “*Analisis Tata Niaga Beras di Desa Kenduren, Kecamatan Wendung, Kabupaten Demak*” . [ Skripsi ]. Bogor: Bogor Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- C Glend Waters dalam bayu swasta, 1982. “*Lembaga, saluran dan fungsi-fungsi tata niaga pertanian, pemasarannya. tingkah laku dan penampilan pasar. Modul praktikum tata niaga hasil pertanian.*”
- Damanik, Rikson. 2013, *Teori Motivasi Dua Faktor Herzberg (1996)*.
- Downey, W. David dan P. E Steven 1986, “*Manajemen Agribisnis*”. Penerbit Erlangga, Jakarta, 495 hal.
- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran Jakarta*. PT Prenhallindo, 330 hal.
- Limbong dan soitourus (1987), dalam Firdaus , Arif Maulana. 2004. “ Analisis Efisiensi pemasaram ubi jalar Cilembu (Kasus di Desa Cilembu, Kecamatan Pamulihan, Kabupaten Sumedang. Provinsi Jawa Barat . *Skripsi*. Bogor. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekoomi Pertanian Fakultas Pertania. 134 hal.
- Michael P. 2000. *Pembangunan ekonomi di Dunia Ketiga*. Jakarta: Erlangga.
- Meier Gerald M. 1995. *Leading Issues in Economic Development*. New York : Sixth dition.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta. 305.
- Muselman, VA dan Jackson, JH. 1992 *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Erlangga Jakarta.
- Nitisemito, Alex. S. Drs. 1982. *Manajemen Pemasaran*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Priyadi, Unggul et *all*. 2004. “*Analisis Distribusi Ayam Broiler di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.*”
- Purba S. 2010 “*Analisis Tata Niaga Ubi Jalar (Studi Kasus : Desa Gunung Malang Kecamatan Tenjolaya, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat)*”.*Skripsi*. Bogor : Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Rahayu, Endang, 2009.” *Mereposisi Peran Pemasaran Pertanian dalam Revitalisasi Pertanian*”. Surakarta: Universitas Negeri Surakarta.
- Rismayani, 2007 . “*Analisis Usahatabi dan pemasaran hasi*”. USU *press*. Medan

- Salgani, M. J., Heckathorn, D. D. (2004). Sampling and Estimation in hidden Population Using Respondent-Driven Sampling. *Sociological Methodology*, 34(1), 193-240. Voicu, M.C., Babonea, A.M (2011) Using the Snowball Method In Marketing Research On Hidden Population. *CKS – Challenge Of the Knowledge*, 2011(91).1341.
- Soekartawi. 1992. Peran, Prospek, dan Tantangan Industri Pertanian di Indonesia. *Makalah Seminar Nasional “Demokrasi Ekonomi denganPelaksanaannya”*.Surabaya. tidak dipublikasikan.
- Soekartowi, 1999. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. 205 hal.
- Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1990) 303-305.
- Supadi dalam N Ikhsan Modjo, “*Kajian Monash Indonesian Islamic Student Westall*:2006 Dr. Noer Soetrisno, Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKM, Kantor Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Deputi Menko, Bayu Krisnamurthi Harian Republika (24/01/2006).
- Supriatna, Ade. 2003. “ *Analisis Sistem Pemasaran Padidan Beras (Studi Kasus Petani Padi di Sumatera Utara)*”. Bogor : Puslitbang Sosek Pertanian.
- Sutrisno. 2010. “*Upaya Peningkatan Pendapatan Petani Melalui Pemasaran Beras*”. Pati: Kantor Penelitian dan Pengembangan Kabupaten Pati.
- Syahza, Almasdi. 2003. “*paradigma baru : pemasaran produk pertanian berbasis Agribisnis*”. Jakarta ; Jurnal Ekonomi, TH. VIII/01/Juli, PPD&I Fakultas Ekonomi Tarumanegara.

<http://globalivebook.blogspot.com/2013/07/teori-motivasi-dua-faktor-herzberg-1966.html> , diakses pada 25 Juli 2017, 7:11.

**LAMPIRAN****LAMPIRAN 1****ANGKET KUESIONER****ANGKET UNTUK PETANI****ANALISIS TATA NIAGA PADI DENGAN PENDEKATAN  
KELEMBAGAAN  
STUDI : DI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER****Oleh : Siti Nur Azizah****A. Identitas Responden**

1. Nama :
2. Alamat :

**B. Daftar Pertanyaan****a) Karakteristik Responden**

1. Untuk sawah yang saat ini saudara kelola, apakah sewa atau milik pribadi ?
  - Apabila milik pribadi berapa luas lahan yang anda kelola ?
  - Apabila menyewa berapa lahan yang anda kelola ?
2. Apa varietas padi yang sering saudara gunakan dalam usaha tani ? dan apa alasannya ?
3. Dari mana sumber modal saudara untuk melakukan kegiatan usahatani ?
  - Apabila pinjam, kepada siapa saudara meminjam ? dan dengan cara apa saudara membayarnya ?
4. Berapa pendapatan usahatani saudara dalam satu kali panen ?
5. Untuk hasil panen yang saudara peroleh, selanjutnya apa yang saudara akan lakukan dengan hasil panen tersebut ?
6. Apabila dijual kepada siapa anda menjualnya ? Dan kenapa anda menjualnya ?

7. Apabila dijual dalam bentuk apa /? Gabah kering atau gabah basah?
8. Apabila anda jual, berapa harga yang anda dapatkan untuk gabah per kilo nya?





**ANGKET UNTUK TENGGULAK****ANALISIS TATA NIAGA PADI DENGAN PENDEKATAN  
KELEMBAGAAN  
STUDI : DI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER**

Oleh : Siti Nur Azizah

**A. Identitas Responden**

1. Nama :
2. Alamat :

**B. Daftar Pertanyaan****1. Karakteristik Responden**

- a) Gabah yang sudah saudara beli, apakah akan diolah sendiri atau akan dijual ?
- b) Apabila dijual kepada siapa anda menjualnya ? Dan apa alasannya ?
- c) Dari mana sumber modal utama yang saudara miliki ? Apabila meminjam, kepada siapa anda meminjam ? Dan bagaimana cara pembayarannya ?
- d) Di mana wilayah pembelian yang saudara lakukan ?
- e) Berapakah kisaran volume pembelian dalam sekali musim panen ?
- f) Dalam bentuk apa pembelian padi sawah yang saudara lakukan ?
- g) Dalam bentuk apa penjualan yang saudara lakukan ?
- h) Berapakah kisaran pembelian gabah dari petani ?
- i) Berapa harga jual yang anda peroleh untuk gabah yang anda jual per kilo ?
- j) Biaya apa saja yang anda keluarkan dalam proses pemasaran gabah tersebut ? (Satuan Kg)
  - Biaya transportasi
  - Biaya bongkar muat
  - Biaya lain-lain

k) Kegiatan apa saja yang saudara lakukan dalam proses pembelian padi sawah ?

## 2. Margin pemasaran

|                     |   |       |       |
|---------------------|---|-------|-------|
| A. Harga Beli       | : |       | Rp    |
| B. Biaya pemasaran  |   |       |       |
| Transportasi        | : | Rp    |       |
| Bongkar muat        | : | Rp    |       |
| Dll                 | : | Rp    |       |
|                     |   | ----- |       |
| Total biaya         | : |       | Rp    |
|                     |   | ----- |       |
| C. Harga Jual       |   |       | Rp.   |
|                     |   |       | ----- |
| D. Margin pemasaran | : |       | Rp    |

**ANGKET UNTUK PENGGILINGAN PADI KECIL****ANALISIS TATA NIAGA PADI DENGAN PENDEKATAN  
KELEMBAGAAN  
STUDI : DI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER**

Oleh : Siti Nur Azizah

**A. Identitas Responden**

1. Nama :
2. Alamat :

**B. Daftar Pertanyaan****1. Karakteristik Responden**

- a) Dari mana sumber modal utama yang saudara miliki ? Apabila meminjam, kepada siapa anda meminjam ? Dan bagaimana cara pembayarannya ?
- b) Di mana wilayah pembelian yang saudara lakukan ?
- c) Berapakah kisaran volume pembelian dalam sekali musim panen?
- d) Dalam bentuk apa pembelian yang saudara lakukan ?
- e) Dalam bentuk apa penjualan yang saudara lakukan ?
- f) Berapakah kisaran harga pembelian yang saudara tetapkan?
- g) Berapakah kisaran harga penjualan yang saudara tetapkan ?
- h) Biaya apa saja yang anda keluarkan dalam proses pemasaran gabah tersebut ? (Satuan Kg)
  - Biaya transportasi
  - Biaya bongkar muat
  - Biaya lain-lain
- i) Kegiatan apa saja yang saudara lakukan dalam proses pemasaran gabah ?

**2. Margin pemasaran**

|                     |   |       |       |
|---------------------|---|-------|-------|
| A. Harga Beli       | : |       | Rp    |
| B. Biaya pemasaran  |   |       |       |
| Transportasi        | : | Rp    |       |
| Bongkar muat        | : | Rp    |       |
| Dll                 | : | Rp    |       |
|                     |   | ----- |       |
| Total biaya         | : |       | Rp    |
|                     |   | ----- |       |
| C. Harga Jual       |   |       | Rp.   |
|                     |   |       | ----- |
| D. Margin pemasaran | : |       | Rp    |

**ANGKET UNTUK PENGGILINGAN PADI BESAR****ANALISIS TATA NIAGA PADI DENGAN PENDEKATAN  
KELEMBAGAAN  
STUDI : DI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER**

Oleh : Siti Nur Azizah

**A. Identitas Responden**

1. Nama :
2. Alamat:

**B. Daftar Pertanyaan****1. Karakteristik Responden**

- a) Dari mana sumber modal utama yang saudara miliki ? Apabila meminjam, kepada siapa anda meminjam ? Dan bagaimana cara pembayarannya ?
- b) Di mana wilayah pembelian yang saudara lakukan ?
- c) Berapakah kisaran volume pembelian dalam sekali musim panen ?
- d) Dalam bentuk apa pembelian yang saudara lakukan ?
- e) Dalam bentuk apa penjualan yang saudara lakukan ?
- f) Berapakah kisaran harga pembelian yang saudara tetapkan?
- g) Berapakah kisaran harga penjualan yang saudara tetapkan ?
- h) Biaya apa saja yang anda keluarkan dalam proses pemasaran gabah tersebut ? (Satuan Kg)
  - Biaya transportasi
  - Biaya bongkar muat
  - Biaya lain-lain
- j) Kegiatan apa saja yang saudara lakukan dalam proses pemasaran gabah ?

**2. Margin pemasaran**

|                     |   |       |       |
|---------------------|---|-------|-------|
| A. Harga Beli       | : |       | Rp    |
| B. Biaya pemasaran  |   |       |       |
| Transportasi        | : | Rp    |       |
| Bongkar muat        | : | Rp    |       |
| Dll                 | : | Rp    |       |
|                     |   | ----- |       |
| Total biaya         | : |       | Rp    |
|                     |   | ----- |       |
| C. Harga Jual       |   |       | Rp.   |
|                     |   |       | ----- |
| D. Margin pemasaran | : |       | Rp    |

**ANGKET UNTUK PENGE CER**

**ANALISIS TATA NIAGA PADI DENGAN PENDEKATAN  
KELEMBAGAAN  
STUDI : DI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER**

**Oleh : Siti Nur Azizah**

**A. Identitas Responden**

1. Nama :
2. Alamat:

**B. Daftar Pertanyaan**

**1. Karakteristik Responden**

- a) Dari mana sumber modal utama yang saudara miliki ? apabila meminjam kepada siapa saudara meminjam ? Dan bagaimana metode pembayarannya ?
- b) Kepada siapa saudara menjual beras ?
- c) Dengan harga berapa saudara menjual beras tersebut ?
- d) Biaya apa yang saudara keluarkan dalam proses pemasaran beras tersebut ?

**2. Margin pemasaran**

|                     |   |       |       |
|---------------------|---|-------|-------|
| A. Harga Beli       | : |       | Rp    |
| B. Biaya pemasaran  |   |       |       |
| Transportasi        | : | Rp    |       |
| Bongkar muat        | : | Rp    |       |
| Dll                 | : | Rp    |       |
|                     |   | ----- |       |
| Total biaya         | : |       | Rp    |
|                     |   | ----- |       |
| C. Harga Jual       |   |       | Rp.   |
|                     |   |       | ----- |
| D. Margin pemasaran | : |       | Rp    |



## LAMPIRAN 2.

## DATA RESPONDEN

**DATA PETANI DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER**

| NO | NAMA             | ALAMAT          | JENIS<br>KELAMIN<br>(P/L) | LUAS<br>LAHAN<br>(Ha) | Varietas<br>Padi | Bentuk<br>Penjualan |
|----|------------------|-----------------|---------------------------|-----------------------|------------------|---------------------|
| 1  | Abdul Jamil      | Desa Pancakarya | L                         | 0,216                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 2  | Abu Mustofa      | Desa Pancakarya | L                         | 0,32                  | Mikongga         | Killoan             |
| 3  | Ahmad Ghufron    | Desa Pancakarya | L                         | 0,226                 | IR 64            | Killoan             |
| 4  | Aroful Masri     | Desa Pancakarya | L                         | 0,1068                | Mikongga         | Killoan             |
| 5  | Asbullah Bajjuri | Desa Pancakarya | L                         | 0,234                 | Mikongga         | Killoan             |
| 6  | Asmo Kasiran     | Desa Pancakarya | L                         | 0,895                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 7  | B. Ami Tom       | Desa Pancakarya | P                         | 0,276                 | Mikongga         | Killoan             |
| 8  | B. Budi          | Desa Pancakarya | P                         | 0,592                 | Bagendit         | Killoan             |
| 9  | B. Satu'a        | Desa Pancakarya | P                         | 0,236                 | IR 64            | Killoan             |
| 10 | B. Siti Kusni    | Desa Pancakarya | P                         | 0,367                 | Mikongga         | Killoan             |
| 11 | B.Toha           | Desa Pancakarya | P                         | 0,154                 | Mikongga         | Killoan             |
| 12 | Bari             | Desa Pancakarya | L                         | 0,298                 | Mikongga         | Killoan             |
| 13 | Buhari           | Desa Pancakarya | L                         | 0,194                 | Bagendit         | Tebasan             |
| 14 | Dofri            | Desa Pancakarya | L                         | 0,161                 | IR 64            | Killoan             |
| 15 | Endang Laili     | Desa Pancakarya | P                         | 0,3992                | Bagendit         | Killoan             |
| 16 | H. Ahmad         | Desa Pancakarya | L                         | 0,954                 | Mikongga         | Killoan             |
| 17 | H. Ahmad Hasan   | Desa Pancakarya | L                         | 3,137                 | IR 64            | Killoan             |
| 18 | H. Hanifah       | Desa Pancakarya | P                         | 0,5756                | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 19 | H. Jakfar        | Desa Pancakarya | L                         | 0,646                 | Mikongga         | Killoan             |
| 20 | H. Musakur       | Desa Pancakarya | L                         | 0,431                 | Bagendit         | Killoan             |
| 21 | H. Mustafa       | Desa Pancakarya | L                         | 1,146                 | Bagendit         | Killoan             |
| 22 | H. Nasirudin     | Desa Pancakarya | L                         | 0,923                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 23 | H. Nur Ali       | Desa Pancakarya | L                         | 0,802                 | IR 64            | Killoan             |
| 24 | H. Sakur         | Desa Pancakarya | L                         | 0,1813                | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 25 | H. Sukur         | Desa Pancakarya | L                         | 0,074                 | Bagendit         | Killoan             |
| 26 | H.Faruk/fatima   | Desa Pancakarya | L                         | 0,467                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 27 | H.Misbah         | Desa Pancakarya | L                         | 0,19                  | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 28 | H.Mohtar Bari    | Desa Pancakarya | L                         | 0,652                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 29 | H.Nur Kholis     | Desa Pancakarya | L                         | 0,188                 | Bagendit         | Killoan             |
| 30 | H.Wasirudin      | Desa Pancakarya | L                         | 0,2026                | Mikongga         | Killoan             |
| 31 | Hablul           | Desa Pancakarya | L                         | 0,195                 | Mikongga         | Tebasan             |

| NO | NAMA               | ALAMAT          | JENIS<br>KELAMIN<br>(P/L) | LUAS<br>LAHAN<br>(Ha) | Varietas<br>Padi | Bentuk<br>Penjualan |
|----|--------------------|-----------------|---------------------------|-----------------------|------------------|---------------------|
| 32 | Hablul Jamil       | Desa Pancakarya | L                         | 0,29                  | IR 64            | Killoan             |
| 33 | Hablul Mustofa     | Desa Pancakarya | L                         | 0,208                 | Ciherang         | Killoan             |
| 34 | Hamdi              | Desa Pancakarya | L                         | 0,25                  | Bagendit         | Tebasan             |
| 35 | Hamsah Fansuri     | Desa Pancakarya | L                         | 0,215                 | Mikongga         | Killoan             |
| 36 | Hanapi             | Desa Pancakarya | L                         | 0,1677                | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 37 | Hari               | Desa Pancakarya | L                         | 0,961                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 38 | Hawa               | Desa Pancakarya | P                         | 0,366                 | Mikongga         | Killoan             |
| 39 | Her                | Desa Pancakarya | L                         | 0,0689                | IR 64            | Killoan             |
| 40 | HJ. Fatimah        | Desa Pancakarya | P                         | 0,143                 | Pak Tiwi         | Tebasan             |
| 41 | HJ. Sakiyah        | Desa Pancakarya | P                         | 0,349                 | IR 64            | Killoan             |
| 42 | HJ. Supiyah        | Desa Pancakarya | P                         | 0,3666                | Mikongga         | Killoan             |
| 43 | Holila             | Desa Pancakarya | P                         | 0,259                 | Mikongga         | Killoan             |
| 44 | Hos                | Desa Pancakarya | L                         | 0,29                  | IR 64            | Killoan             |
| 45 | Hosin              | Desa Pancakarya | L                         | 0,0597                | Pak Tiwi         | Tebasan             |
| 46 | Hotimah            | Desa Pancakarya | P                         | 0,209                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 47 | Husnul fatimah     | Desa Pancakarya | P                         | 0,128                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 48 | IR. Imam<br>Muhyat | Desa Pancakarya | L                         | 0,4411                | Mikongga         | Killoan             |
| 49 | Iskak              | Desa Pancakarya | L                         | 0,182                 | IR 64            | Killoan             |
| 50 | Ismail             | Desa Pancakarya | L                         | 0,648                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 51 | Jainuri            | Desa Pancakarya | L                         | 0,378                 | Ciherang         | Killoan             |
| 52 | Jamal P.Holil      | Desa Pancakarya | L                         | 0,1629                | Mikongga         | Killoan             |
| 53 | Jami'a Sukardi     | Desa Pancakarya | L                         | 0,2392                | Mikongga         | Tebasan             |
| 54 | Jamil              | Desa Pancakarya | L                         | 0,278                 | Bagendit         | Tebasan             |
| 55 | Jamilatun          | Desa Pancakarya | P                         | 0,522                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 56 | Jariya Kosim       | Desa Pancakarya | L                         | 0,051                 | Ciherang         | Tebasan             |
| 57 | Jasimo             | Desa Pancakarya | L                         | 0,18                  | Mikongga         | Killoan             |
| 58 | Juaria             | Desa Pancakarya | L                         | 1,824                 | Mikongga         | Killoan             |
| 59 | Kasiani            | Desa Pancakarya | P                         | 0,1041                | Pak Tiwi         | Tebasan             |
| 60 | Kasipah            | Desa Pancakarya | P                         | 0,22                  | Mikongga         | Killoan             |
| 61 | Kasmuri            | Desa Pancakarya | L                         | 0,242                 | IR 64            | Tebasan             |
| 62 | Komsatun           | Desa Pancakarya | L                         | 0,8385                | Mikongga         | Tebasan             |
| 63 | Kusnan             | Desa Pancakarya | L                         | 0,111                 | Mikongga         | Killoan             |
| 64 | M. Jupri           | Desa Pancakarya | L                         | 0,157                 | IR 64            | Killoan             |
| 65 | M. Karlik          | Desa Pancakarya | L                         | 1,069                 | IR 64            | Killoan             |
| 66 | M. Mufit           | Desa Pancakarya | L                         | 0,7664                | Mikongga         | Killoan             |
| 67 | M. Rofi'i          | Desa Pancakarya | L                         | 0,893                 | Mikongga         | Killoan             |

| NO  | NAMA                   | ALAMAT          | JENIS<br>KELAMIN<br>(P/L) | LUAS<br>LAHAN<br>(Ha) | Varietas<br>Padi | Bentuk<br>Penjualan |
|-----|------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------------|------------------|---------------------|
| 68  | M. Soleh               | Desa Pancakarya | L                         | 0,24                  | Bagendit         | Tebasan             |
| 69  | M.Hosin                | Desa Pancakarya | L                         | 0,165                 | Mikongga         | Killoan             |
| 70  | Mahfud Gojali          | Desa Pancakarya | L                         | 0,105                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 71  | Mari'un Alima          | Desa Pancakarya | L                         | 0,41                  | Ciherang         | Tebasan             |
| 72  | Mariyam                | Desa Pancakarya | P                         | 0,337                 | IR 64            | Killoan             |
| 73  | Markunik               | Desa Pancakarya | L                         | 0,286                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 74  | Marmi                  | Desa Pancakarya | P                         | 0,152                 | IR 64            | Tebasan             |
| 75  | Marsi                  | Desa Pancakarya | L                         | 0,225                 | Pak Tiwi         | Tebasan             |
| 76  | Marsi                  | Desa Pancakarya | P                         | 0,241                 | Bagendit         | Killoan             |
| 77  | Marsiti Tanem          | Desa Pancakarya | P                         | 0,36                  | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 78  | Masamah                | Desa Pancakarya | P                         | 0,256                 | IR 64            | Killoan             |
| 79  | Mat Sahid              | Desa Pancakarya | L                         | 0,081                 | Bagendit         | Killoan             |
| 80  | Misto                  | Desa Pancakarya | L                         | 0,51                  | Ciherang         | Killoan             |
| 81  | Mu'awawah              | Desa Pancakarya | P                         | 0,6                   | Mikongga         | Killoan             |
| 82  | Muhaimin               | Desa Pancakarya | L                         | 0,405                 | Mikongga         | Killoan             |
| 83  | Mukdia Sarpani         | Desa Pancakarya | L                         | 0,045                 | Pak Tiwi         | Tebasan             |
| 84  | Mulyono                | Desa Pancakarya | L                         | 0,305                 | Ciherang         | Killoan             |
| 85  | Munaji Al ajib         | Desa Pancakarya | L                         | 0,402                 | Bagendit         | Killoan             |
| 86  | Murdi'a Sarpani        | Desa Pancakarya | L                         | 0,54                  | Ciherang         | Tebasan             |
| 87  | Mursid Suharto         | Desa Pancakarya | L                         | 0,127                 | IR 64            | Killoan             |
| 88  | Musiran                | Desa Pancakarya | L                         | 0,068                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 89  | Mustariya              | Desa Pancakarya | P                         | 0,1                   | IR 64            | Killoan             |
| 90  | Mutawib                | Desa Pancakarya | L                         | 0,113                 | Mikongga         | Killoan             |
| 91  | Nadiro                 | Desa Pancakarya | L                         | 0,082                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 92  | Nasution               | Desa Pancakarya | L                         | 1,064                 | IR 64            | Killoan             |
| 93  | Nawawi                 | Desa Pancakarya | L                         | 0,286                 | Mikongga         | Killoan             |
| 94  | Ngatina                | Desa Pancakarya | P                         | 0,914                 | Bagendit         | Killoan             |
| 95  | Nur Indah              | Desa Pancakarya | P                         | 0,496                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 96  | Nursari Al<br>matyasir | Desa Pancakarya | L                         | 0,589                 | IR 64            | Killoan             |
| 97  | Nursiya Sukari         | Desa Pancakarya | P                         | 0,284                 | Bagendit         | Killoan             |
| 98  | P. Dawam<br>Samiri     | Desa Pancakarya | L                         | 0,106                 | Mikongga         | Killoan             |
| 99  | P. Holil               | Desa Pancakarya | L                         | 0,125                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 100 | P. Isnaini             | Desa Pancakarya | L                         | 0,22                  | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 101 | P. Jahit               | Desa Pancakarya | L                         | 1,142                 | Bagendit         | Killoan             |
| 102 | P. Mursid<br>Suwanto   | Desa Pancakarya | L                         | 0,084                 | IR 64            | Killoan             |
| 103 | P. Siknawi             | Desa Pancakarya | L                         | 0,383                 | Bagendit         | Tebasan             |

| NO  | NAMA             | ALAMAT          | JENIS<br>KELAMIN<br>(P/L) | LUAS<br>LAHAN<br>(Ha) | Varietas<br>Padi | Bentuk<br>Penjualan |
|-----|------------------|-----------------|---------------------------|-----------------------|------------------|---------------------|
| 104 | P. To Anang      | Desa Pancakarya | L                         | 0,407                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 105 | P.Djoko          | Desa Pancakarya | L                         | 0,0847                | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 106 | P.Pandi          | Desa Pancakarya | L                         | 0,698                 | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 107 | P.Romli Sutar    | Desa Pancakarya | L                         | 0,2863                | IR 64            | Killoan             |
| 108 | P.Sutopo         | Desa Pancakarya | L                         | 0,218                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 109 | P.Tajab Kasimo   | Desa Pancakarya | L                         | 0,145                 | Mikongga         | Killoan             |
| 110 | Paiman           | Desa Pancakarya | L                         | 0,0504                | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 111 | Rasfih           | Desa Pancakarya | L                         | 0,182                 | IR 64            | Killoan             |
| 112 | Rini Puji Astuik | Desa Pancakarya | P                         | 0,215                 | IR 64            | Killoan             |
| 113 | Rohmad           | Desa Pancakarya | L                         | 0,504                 | IR 64            | Killoan             |
| 114 | Rosul            | Desa Pancakarya | L                         | 0,446                 | Bagendit         | Tebasan             |
| 115 | Rudi             | Desa Pancakarya | L                         | 0,118                 | Pak Tiwi         | killoan             |
| 116 | Rudi Sarito      | Desa Pancakarya | L                         | 0,157                 | Mikongga         | Killoan             |
| 117 | Rumina B. Faruk  | Desa Pancakarya | P                         | 0,416                 | IR 64            | Killoan             |
| 118 | Sagima           | Desa Pancakarya | P                         | 0,106                 | Bagendit         | Killoan             |
| 119 | Sa'i             | Desa Pancakarya | L                         | 0,868                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 120 | Salama           | Desa Pancakarya | P                         | 0,51                  | IR 64            | Killoan             |
| 121 | Salamun          | Desa Pancakarya | L                         | 0,2588                | Mikongga         | Killoan             |
| 122 | Salamun Musiya   | Desa Pancakarya | L                         | 0,625                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 123 | Salasia          | Desa Pancakarya | P                         | 0,136                 | Bagendit         | Killoan             |
| 124 | Salma B. Jainul  | Desa Pancakarya | P                         | 0,1846                | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 125 | Salma B.Halim    | Desa Pancakarya | P                         | 0,187                 | Mikongga         | Killoan             |
| 126 | Samhadi          | Desa Pancakarya | L                         | 0,398                 | Bagendit         | Tebasan             |
| 127 | Sani             | Desa Pancakarya | P                         | 0,159                 | IR 64            | Killoan             |
| 128 | Sara             | Desa Pancakarya | L                         | 0,0632                | Ciherang         | killoan             |
| 129 | Sarinten         | Desa Pancakarya | P                         | 0,0625                | Bagendit         | Tebasan             |
| 130 | Sarintun         | Desa Pancakarya | P                         | 0,0525                | Mikongga         | Killoan             |
| 131 | Sarmiati         | Desa Pancakarya | P                         | 0,108                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 132 | Siti aisah       | Desa Pancakarya | P                         | 0,6577                | Mikongga         | Killoan             |
| 133 | Siti Maryam      | Desa Pancakarya | P                         | 0,1066                | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 134 | Slamet           | Desa Pancakarya | L                         | 0,1829                | Ciherang         | Killoan             |
| 135 | Sri              | Desa Pancakarya | P                         | 0,065                 | Bagendit         | Tebasan             |
| 136 | Sudarmono        | Desa Pancakarya | L                         | 0,826                 | Ciherang         | Killoan             |
| 137 | Sugito           | Desa Pancakarya | L                         | 0,065                 | Ciherang         | Tebasan             |
| 138 | Sulastri         | Desa Pancakarya | P                         | 0,093                 | Pak Tiwi         | Tebasan             |
| 139 | Sumarto          | Desa Pancakarya | L                         | 0,208                 | Mikongga         | Killoan             |
| 140 | Sumiati          | Desa Pancakarya | P                         | 0,282                 | IR 64            | Killoan             |

| NO  | NAMA            | ALAMAT          | JENIS<br>KELAMIN<br>(P/L) | LUAS<br>LAHAN<br>(Ha) | Varietas<br>Padi | Bentuk<br>Penjualan |
|-----|-----------------|-----------------|---------------------------|-----------------------|------------------|---------------------|
| 141 | Sunar           | Desa Pancakarya | L                         | 0,118                 | Mikongga         | Killoan             |
| 142 | Sunarmo         | Desa Pancakarya | L                         | 0,13                  | Mikongga         | Killoan             |
| 143 | Sunaryo         | Desa Pancakarya | L                         | 0,118                 | Bagendit         | Tebasan             |
| 144 | Supeno          | Desa Pancakarya | L                         | 0,154                 | Ciherang         | Killoan             |
| 145 | Surajak         | Desa Pancakarya | L                         | 0,054                 | IR 64            | Killoan             |
| 146 | Surina          | Desa Pancakarya | P                         | 0,2539                | Pak Tiwi         | Killoan             |
| 147 | Suriya          | Desa Pancakarya | P                         | 1,09                  | IR 64            | Tebasan             |
| 148 | Suwarni         | Desa Pancakarya | P                         | 0,382                 | Ciherang         | Killoan             |
| 149 | Takim           | Desa Pancakarya | L                         | 0,168                 | Mikongga         | Killoan             |
| 150 | Talip           | Desa Pancakarya | L                         | 0,258                 | Bagendit         | Tebasan             |
| 151 | Ti Misdan       | Desa Pancakarya | P                         | 0,105                 | Mikongga         | Killoan             |
| 152 | Tiani           | Desa Pancakarya | P                         | 0,51                  | Ciherang         | Killoan             |
| 153 | Towila Warda    | Desa Pancakarya | P                         | 0,161                 | Mikongga         | Tebasan             |
| 154 | Toyib           | Desa Pancakarya | L                         | 0,375                 | Bagendit         | Killoan             |
| 155 | Tum B. Taji     | Desa Pancakarya | P                         | 0,147                 | IR 64            | Tebasan             |
| 156 | Tuni Nur Afifah | Desa Pancakarya | P                         | 0,174                 | IR 64            | Killoan             |
| 157 | Umi Lailatul    | Desa Pancakarya | P                         | 0,149                 | Bagendit         | Killoan             |
| 158 | Usnan           | Desa Pancakarya | L                         | 0,153                 | IR 64            | Tebasan             |
| 159 | Wiwik           | Desa Pancakarya | P                         | 0,1942                | Bagendit         | Killoan             |
| 160 | Yanto           | Desa Pancakarya | L                         | 0,356                 | Mikongga         | Tebasan             |

**DATA TENGGULAK DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG KABUPATEN JEMBER**

| NO | NAMA             | ALAMAT          | SUMBER MODAL      | VOLUME PEMBELIAN/MUSIM | WILAYAH PEMBELIAN    | BENTUK PEMBELIAN | BENTUK PENJUALAN | TUJUAN PENJUALAN         | KEGIATAN YANG DILAKUKAN                        |
|----|------------------|-----------------|-------------------|------------------------|----------------------|------------------|------------------|--------------------------|--|
| 1  | Muslimin         | Desa Pancakarya | Penggilingan Padi | 40-60 Ton              | Desa dalam Kecamatan | GKS              | GKS              | Penggilingan skala kecil | Penaksiran harga, pemotongan padi, Pengarungan |
| 2  | M. Hosain/Pak Ho | Desa Pancakarya | Penggilingan Padi | 50-60 Ton              | Desa dalam Kecamatan | GKS              | GKS              | Penggilingan skala Besar | Penaksiran harga, pemotongan padi, Pengarungan |
| 3  | Supeno           | Desa Pancakarya | Penggilingan Padi | 30-40 Ton              | Desa dalam Kecamatan | GKS              | GKS              | penggilingan skala kecil | Penaksiran harga, pemotongan padi, Pengarungan |
| 4  | Sugik            | Desa Pancakarya | Penggilingan Padi | 30-50 Ton              | Desa dalam Kecamatan | GKS              | GKS              | Penggilingan skala kecil | Penaksiran harga pemotongan padi, pengarungan  |
| 5  | Sugiono          | Desa Pancakarya | Sendiri           | 30-40 Ton              | Desa dalam Kecamatan | GKS              | GKS              | penggilingan skala kecil | Penaksiran harga pemotongan padi, pengarungan  |
| 6  | Supardi/ Tole    | Desa Kaliwining | Penggilingan Padi | 40-60 Ton              | Desa dalam Kecamatan | GKS              | GKS              | Penggilingan skala Besar | Penaksiran harga pemotongan padi, pengarungan  |
| 7  | Wahid            | Desa Pancakarya | Penggilingan Padi | 30-50 Ton              | Desa dalam Kecamatan | GKS              | GKS              | Penggilingan skala kecil | Penaksiran harga pemotongan padi, pengarungan  |

**DATA PENGGILINGAN PADI SKALA KECIL DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG  
KABUPATEN JEMBER**

| <b>NO</b> | <b>NAMA</b>  | <b>ALAMAT</b> | <b>SUMBER MODAL</b>                   | <b>TUJUAN</b>            | <b>BENTUK PEMBELIAN</b> | <b>BENTUK PENJUALAN</b> | <b>WILAYAH PEMBELIAN</b>     | <b>VOLUME PEMBELIAN</b> | <b>KEGIATAN</b>  |
|-----------|--------------|---------------|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------------|-------------------------|--|
| 1         | Harapan      | Kasian        | Sendiri, dan pinjam Bank              | penggilingan skala besar | GKS                     | Beras Non Label         | Beberapa Kecamatan di Jember | 100-250 Ton/Musim       | pengeringan, Penggilingan dan pengarungan                            |
| 2         | Sumber Mas   | Wirolegi      | Sendiri, dan pinjam Bank              | penggilingan skala besar | GKS                     | Beras Non Label         | Beberapa Kecamatan di Jember | 150-350 Ton/Musim       | pengeringan, Penggilingan dan pengarungan                            |
| 3         | Nyoto Wijaya | Pancakarya    | Sendiri, dan pinjam Bank dan Non bank | penggilingan skala besar | GKS                     | Beras Non Label         | Beberapa Kecamatan di Jember | 100-200 Ton/musim       | pengelompokan jenis beras, pengeringan, Penggilingan dan pengarungan |

**DATA PENGGILINGAN PADI SKALA BESAR DESA PANCAKARYA KECAMATAN AJUNG KABUPATEN JEMBER**

| NO | NAMA             | ALAMAT                 | SUMBER MODAL                | TUJUAN                         | BENTUK PEMBELIAN | BENTUK PENJUALAN | WILAYAH PEMBELIAN               | VOLUME PEMBELIAN   | KEGIATAN   |
|----|------------------|------------------------|-----------------------------|--------------------------------|------------------|------------------|---------------------------------|--------------------|--|
| 1  | MACAN TERBANG    | Curah Soko, Kaliwining | Sendiri, Bank, dan Non Bank | Pedagang pengecer dan Konsumen | Beras dan GKS    | Beras berlabel   | Wilayah kabupaten se Jawa Timur | 800-1500 Ton/Musim | pengelompokan jenis beras, pengeringan, Penggilingan dan pemberian label |
| 2  | RAJAWALI GAUTAMA | Jl. Argopuro 124       | Sendiri, Bank, dan Non Bank | Pedagang pengecer dan Konsumen | Beras dan GKS    | Beras berlabel   | Wilayah kabupaten se Jawa Timur | 800-1000 Ton/Musim | pengelompokan jenis beras, pengeringan, Penggilingan dan pemberian label |



**DATA PEDAGANG PENGECEK DESA PANCAKARYA KECAMATAN  
AJUNG KABUPATEN JEMBER**

| <b>NO</b> | <b>NAMA</b> | <b>ALAMAT</b>                 | <b>VOLUME<br/>PENJUALAN</b> | <b>BENTUK<br/>PEMBELIAN</b> | <b>BENTUK<br/>PENJUALAN</b> | <b>KEGIATAN PEMASARAN</b>  |
|-----------|-------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--|
| 1         | Fedy        | Jl. Jawa 4<br>Jember          | 0,3 - 0,9<br>Ton/bulan      | Beras berlabel              | Beras berlabel              | Mempermudah penyaluran<br>beras ke konsumen,<br>menambah biaya pengeluaran |
| 2         | Ulim        | Jl. Tawang<br>mangu<br>Jember | 0,3-0,5<br>Ton/Bulan        | Beras berlabel              | Beras berlabel              | Mempermudah penyaluran<br>beras ke konsumen,<br>menambah biaya pengeluaran |
| 3         | Affan       | Pasar<br>Gebang<br>Jember     | 1-3 Ton/Bulan               | Beras berlabel              | Beras berlabel              | Mempermudah penyaluran<br>beras ke konsumen,<br>menambah biaya pengeluaran |
| 4         | Juariyah    | Pasar<br>Tanjung<br>Jember    | 2-5 Ton/Bulan               | Beras berlabel              | Beras berlabel              | Mempermudah penyaluran<br>beras ke konsumen,<br>menambah biaya pengeluaran |
| 5         | Agus Jaya   | Pasar<br>Mangli<br>Jember     | 1-3 Ton/Bulan               | Beras berlabel              | Beras berlabel              | Mempermudah penyaluran<br>beras ke konsumen,<br>menambah biaya pengeluaran |

## LAMPIRAN 3

## DATA DISTRIBUSI

TABEL DISTRIBUSI HASIL PANEN PETANI DI DESA PANCAKARYA

| KETERANGAN                    | FREKUENSI | PRESENTASE |
|-------------------------------|-----------|------------|
| Pedagang Tengkulak            | 160       | 100%       |
| penggilingan Padi Skala Kecil | -         |            |
| Penggilingan Padi Skala besar | -         |            |
| Pedagang Pengecer             | -         |            |
| <b>TOTAL</b>                  | 160       | 100%       |

TABEL DISTRIBUSI HASIL PEMBELIAN PENGGILINGAN PADI SKALA KECIL DI DESA PANCAKARYA

| KETERANGAN                    | FREKUENSI | PRESENTASE |
|-------------------------------|-----------|------------|
| BULOG                         | -         | -          |
| KUD                           | -         | -          |
| Penggilingan padi skala besar | 3         | 100%       |
| Pedagang Pengecer             | -         | -          |
| <b>TOTAL</b>                  | 3         | 100%       |

TABEL DISTRIBUSI HASIL PEMBELIAN PENGGILINGAN PADI SKALA BESAR DI DESA PANCAKARYA

| KETERANGAN        | FREKUENSI | PRESENTASE |
|-------------------|-----------|------------|
| Pedagang Pengecer | 10        | 100        |
| <b>TOTAL</b>      | 10        | 100%       |

TABEL DISTRIBUSI HASIL PEMBELIAN PEDAGANG TENGGULAK DI DESA PANCAKARYA

| KETERANGAN                    | FREKUENSI | PRESENTASE |
|-------------------------------|-----------|------------|
| Penggilingan padi skala kecil | 5         | 71.5%      |
| penggilingan padi skala besar | 2         | 28.5%      |
| Pedagang Pengecer             | -         | -          |
| <b>TOTAL</b>                  | 7         | 100%       |

## LAMPIRAN 4

## ANALISIS MARGIN PEMASARAN KOMODITAS PADI DI DESA PACAKARYA

| URAIAN                                  | HARGA<br>(Rp) | PRESENTASE<br>(%)  |
|---|---------------|--------------------|
| <b>1. PETANI</b>                        |               |                    |
| a. Harga Jual (GKS) <sup>1</sup>        | 3.800         | 35.34 <sup>6</sup> |
| <b>2. PEDAGANG TENGGULAK</b>            |               |                    |
| a. Harga Beli                           | 3.800         | 35.34              |
| <b>Margin Pemasaran</b>                 | <b>400</b>    | <b>3.72</b>        |
| b. Biaya Pemasaran <sup>2</sup>         | 275           | 2.55               |
| c. Margin Keuntungan                    | 125           | 1.17               |
| d. Harga Jual                           | 4.200         | 39.06              |
| <b>3. PENGGILINGAN PADI SKALA KECIL</b> |               |                    |
| a. Harga Beli                           | 4.200         | 39.06              |
| <b>Margin Pemasaran</b>                 | <b>3.700</b>  | <b>34.41</b>       |
| b. Biaya Pemasaran <sup>3</sup>         | 290           | 2.69               |
| c. Margin Keuntungan                    | 170           | 1.58               |
| d. Harga Jual                           | 7.900         | 73.48              |
| <b>4. PENGGILINGAN PADI SKALA BESAR</b> |               |                    |
| a. Harga Beli                           | 7.900         | 73.48              |
| <b>Margin Pemasaran</b>                 | <b>1.650</b>  | <b>15.6</b>        |
| b. Biaya Pemasaran <sup>4</sup>         | 550           | 5.11               |
| c. Margin Keuntungan                    | 1.100         | 10.23              |
| d. Harga Jual                           | 9.550         | 88.83              |
| <b>5. PEDAGANG PENGECEER</b>            |               |                    |
| a. Harga Beli                           | 9.550         | 88.83              |
| <b>Margin Pemasaran</b>                 | <b>1.200</b>  | <b>11.17</b>       |
| b. Biaya Pemasaran <sup>5</sup>         | 380           | 3.54               |
| c. Margin Keuntungan                    | 820           | 7.63               |
| d. Harga Jual                           | 10.750        | 100                |

Keterangan :

1. Gabah Kering Sawah
2. Biaya bongkar muat, pemotongan, Transportasi
3. Biaya pengeringan, penggilingan, bongkar muat, Transportasi
4. Pengarungan dan pelabelan, Transportasi.
5. Biaya transportasi
6. Harga jual ditingkat pelaku x 100 / harga jual ditingkat pengecer
7. Rendemen Giling dijadikan beras per Kg gabah (80%) x harga jual-biaya produksi.

LAMPIRAN 5

DOKUMENTASI



Gambar 1. Wawancara petani di desa Pancakarya



Gambar 2. Wawancara petani di Desa Pancakarya



Gambar 3. Wawancara Petani di Desa Pancakarya



Gambar 4. Wawancara Petani di Desa Pancakarya



Gambar 5. Wawancara Petani di Desa Pancakarya



Gambar 6. Wawancara Petani di desa Pancakarya



Gambar 7. Wawancara dengan pedagang Tengkulak



Gambar 8. Wawancara dengan Pedagang Tengkulak



Gambar 9. Wawancara dengan pemilik Penggilingan padi skala kecil di Desa Pancakarya



Gambar 10. Wawancara dengan pemilik Penggilingan padi skala besar “Macan Terbang”





Gambar 11. Wawancara pedagang pengecer

JEMBER



Gambar 12. Wawancara Pedagang Pengecer

JEMBER