



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**ANALISIS TATANIAGA GABAH/BERAS DARI  
KENEGARIAN CUPAK KECAMATAN GUNUNG TALANG  
KABUPATEN SOLOK**

**SKRIPSI**



**PRIMA SARI ESTI ESYA  
06114006**

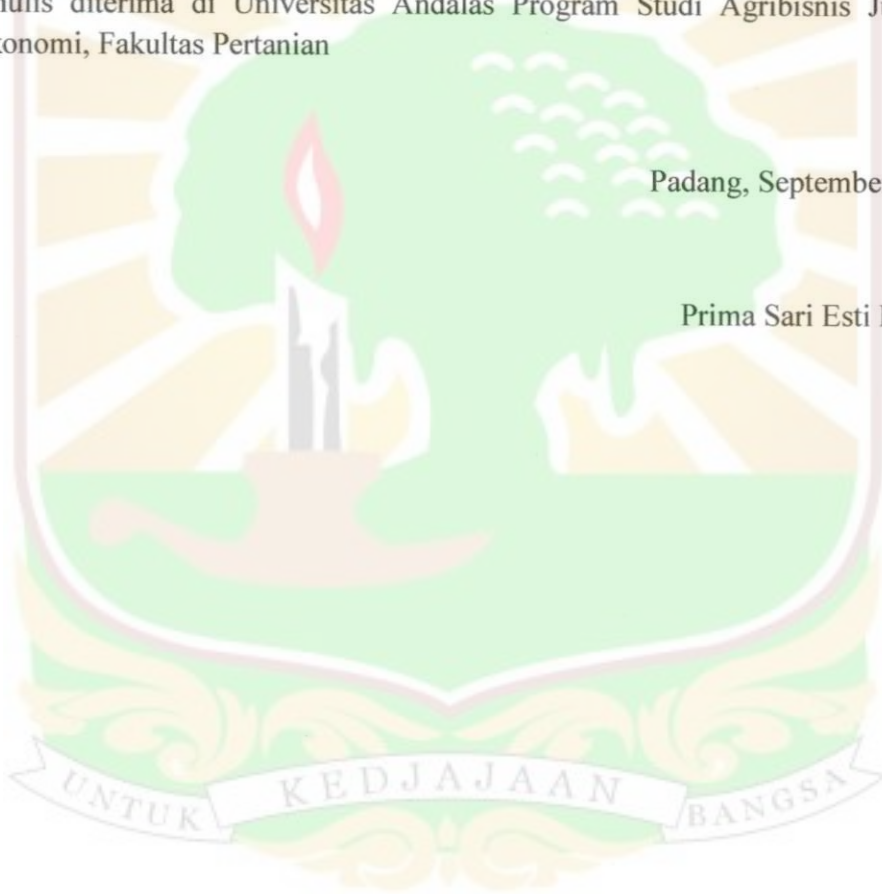
**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG 2011**

## BIODATA

Penulis dilahirkan di Batusangkar pada tanggal 24 Januari 1988 sebagai anak pertama dari lima orang bersaudara, dari pasangan Syaiful Sally dan Sandra. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di Sekolah Dasar Negeri 18 Sawah Ampang Kabupaten Solok (1994-2000). Sekolah lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SLTP Uswatun Hasanah Pesantren Terpadu Serambi Mekah Padang Panjang, lulus pada tahun 2003. Sekolah Madrasah Aliyah (MAN) ditempuh di MAN Nurul Maulid Perhentian Bendi Kabupaten Solok, lulus pada tahun 2006. Pada tahun 2006 penulis diterima di Universitas Andalas Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian

Padang, September 2011

Prima Sari Esti Eysa



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat Rahmat Karunia Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan hasil penelitian dengan judul : **Analisa Tataniaga Gabah/Beras dari Kenagarian Cupak kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok.**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Prof.Dr.Ir.H.Rahmat Syahni Z,MSc sebagai pembimbing 1 dan Ibu Ir. Hj. Zelfi Zakir, MSi sebagai pembimbing II, yang telah membimbing dan memberikan arahan serta petunjuk kepada penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini serta kepada kedua orang tua yang selalu memberikan dukungannya.

Selanjutnya ucapan terima kasih penulis ucapkan kepada Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas, seluruh staf pengajar dan karyawan lingkungan kampus Universitas Andalas, khususnya dilingkungan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Ucapan terima kasih juga penulis ucapkan kepada seluruh Instansi dan dinas yang terkait dalam penulisan skripsi ini, serta seluruh sahabat yang memberikan bantuan dan dukungan dalam penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga tulisan ini bermanfaat bagi kita semua, Amin.

Padang, September 2011

PSEE

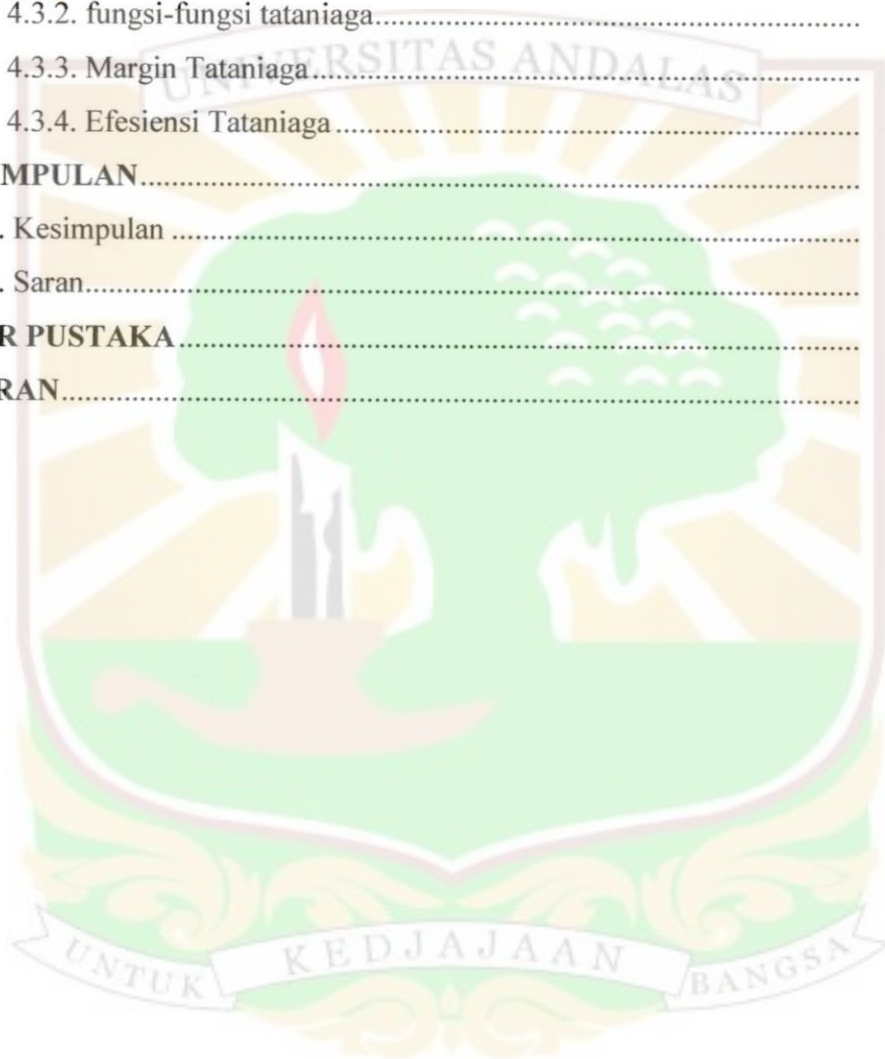


## DAFTAR ISI

|   | <u>Halaman</u> |
|---|----------------|
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                   | vii            |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                       | viii           |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....                     | x              |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                    | xi             |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....                  | xii            |
| <b>ABSTRAK</b> .....                          | xiii           |
| <b>ABSTRACT</b> .....                         | xiv            |
| <b>I. PENDAHULUAN</b> .....                   | 1              |
| 1.1. Latar Belakang .....                     | 1              |
| 1.2. Perumusan Masalah .....                  | 3              |
| 1.3. Tujuan Penelitian .....                  | 5              |
| 1.4. Manfaat Penelitian .....                 | 6              |
| <b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....             | 7              |
| 2.1. Tanaman Padi .....                       | 7              |
| 2.2. Konsep Tataniaga.....                    | 9              |
| 2.3 Masalah-Masalah Tataniaga Pertanian ..... | 15             |
| 2.4 Pembagian Lembaga Tataniaga .....         | 15             |
| 2.5 Potensi Perbaikan Tataniaga .....         | 17             |
| 2.6 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....        | 19             |
| <b>III. METODOLOGI PENELITIAN</b> .....       | 20             |
| 3.1. Tempat dan Waktu Penelitian .....        | 20             |
| 3.2. Metode Penelitian .....                  | 20             |
| 3.3. Metode Pengumpulan Data .....            | 20             |
| 3.4. Metode Pengambilan Sampel.....           | 21             |
| 3.5. Data Yang Dikumpulkan .....              | 22             |
| 3.6. Variabel Yang Diamati .....              | 24             |
| 3.7. Analisa Data .....                       | 25             |



|  |    |
|--|----|
| <b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....          | 29 |
| 4.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian .....     | 29 |
| 4.2. Identitas Petani Sampel dan Pedagang..... | 30 |
| 4.3. Tataniaga Gabah/Beras .....               | 35 |
| 4.3.1. Saluran Tataniaga .....                 | 36 |
| 4.3.2. fungsi-fungsi tataniaga.....            | 40 |
| 4.3.3. Margin Tataniaga.....                   | 43 |
| 4.3.4. Efisiensi Tataniaga .....               | 48 |
| <b>V. KESIMPULAN</b> .....                     | 49 |
| 5.1. Kesimpulan .....                          | 49 |
| 5.2. Saran.....                                | 50 |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....                    | 51 |
| <b>LAMPIRAN</b> .....                          | 53 |



## DAFTAR TABEL

| <u>Tabel</u>   | <u>Halaman</u> |
|--|----------------|
| 1. Identitas Petani Padi di Kenagarian Cupak.....  | 30             |
| 2. Identitas Pedagang Sampel Berdasarkan Umur, Pendidikan, Pengalaman Berdagang dan Jumlah Tanggungan di Kenagarian Cupak..... | 34             |
| 3. Pola Tataniaga Gabah/beras Dikenagarian Cupak.....  | 38             |
| 4. Rata-rata harga beli gabah/beras pada setiap tingkat lembaga niaga tataniaga gabah/beras di Kenagarian Cupak, 2011 .....    | 43             |
| 5. Analisis Margin Tataniaga Pola Saluran 1.....   | 44             |
| 6. Analisis Margin Tataniaga Pola Saluran 2.....   | 46             |
| 7. Efisiensi Tataniaga Kedua Pola Tataniaga.....   | 48             |



## DAFTAR GAMBAR

**Gambar**

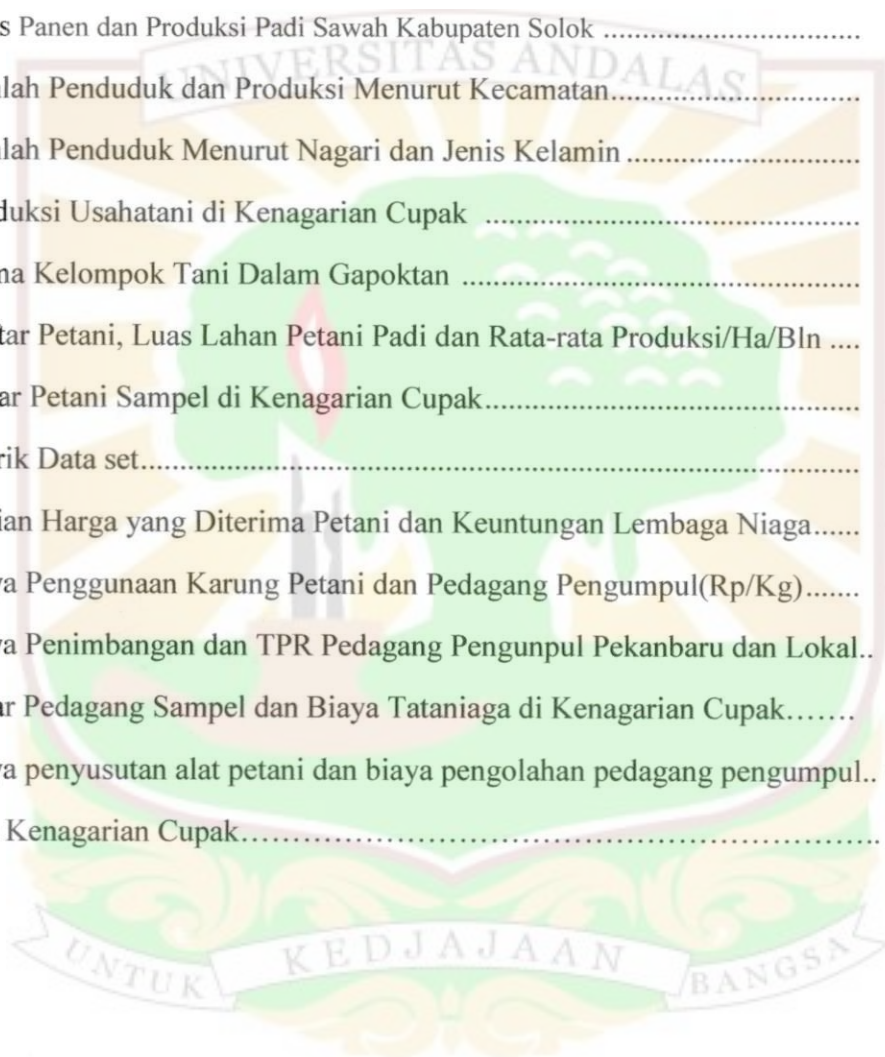
**Halaman**

|  |    |
|--|----|
| Skema Saluran Tataniaga Gabah/Beras di Daerah Penelitian Tahun,2011..... | 36 |
|--|----|



## DAFTAR LAMPIRAN

| <u>Lampiran</u>   | <u>Halaman</u> |
|---|----------------|
| 1. Perkembangan Tanaman Padi Kabupaten Solok .....                          | 53             |
| 2. Luas Panen dan Produksi Padi menurut Kabupaten Kota.....                 | 54             |
| 3. Luas Panen dan Produksi Padi Sawah Kabupaten Solok .....                 | 55             |
| 4. Jumlah Penduduk dan Produksi Menurut Kecamatan.....                      | 56             |
| 5. Jumlah Penduduk Menurut Nagari dan Jenis Kelamin .....                   | 57             |
| 6. Produksi Usahatani di Kenagarian Cupak .....                             | 58             |
| 7. Nama Kelompok Tani Dalam Gapoktan .....                                  | 59             |
| 8. Daftar Petani, Luas Lahan Petani Padi dan Rata-rata Produksi/Ha/Bln .... | 60             |
| 9. Daftar Petani Sampel di Kenagarian Cupak.....                            | 61             |
| 10. Matrik Data set.....  | 62             |
| 11. Bagian Harga yang Diterima Petani dan Keuntungan Lembaga Niaga.....     | 65             |
| 12. Biaya Penggunaan Karung Petani dan Pedagang Pengumpul(Rp/Kg).....       | 66             |
| 13. Biaya Penimbangan dan TPR Pedagang Pengumpul Pekanbaru dan Lokal..      | 67             |
| 14. Daftar Pedagang Sampel dan Biaya Tataniaga di Kenagarian Cupak.....     | 68             |
| 15. Biaya penyusutan alat petani dan biaya pengolahan pedagang pengumpul..  | 69             |
| 16. Peta Kenagarian Cupak.....  | 70             |





## ANALISIS TATANIAGA GABAH/BERAS DARI KENAGARIAN CUPAK KECAMATAN GUNUNG TALANG KABUPATEN SOLOK

### ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok dari bulan April sampai Mei 2011. Tujuan penelitian ini adalah pertama : menganalisis saluran tataniaga gabah yang dilakukan petani dan lembaga niaga yang terkait dan alasan penetapan saluran tataniaga yang dilakukan petani Padi di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok dari aspek teknis, ekonomis dan aspek penunjang, kedua : menganalisis margin tataniaga dan bagian yang diterima petani gabah dan masing-masing lembaga niaga yang terkait dalam saluran tataniaga gabah dan beras, ketiga : menganalisis pola saluran tataniaga mana yang lebih efisien di Kenagarian Cupak. Manfaat penelitian ini adalah dapat memberikan masukan bagi petani sebagai produsen dalam memilih saluran tataniaga yang lebih efisien. Bagi pemerintah daerah, sebagai bahan informasi dalam membuat kebijakan khususnya yang dapat menunjang peningkatan pendapatan petani padi sawah.

Penelitian dilaksanakan dengan metode survei dan pengambilan sampel dengan *purposive*. Jumlah sampel petani sebanyak 30 orang, pedagang sebanyak 4 orang yang terdiri dari 2 orang pedagang pengumpul antar daerah dan 2 orang pedagang pengumpul lokal dan terdapat 10 pedagang pengecer dimana 8 orang berada di kota Pekanbaru dan 2 orang berada di kota Padang.

Dari hasil penelitian ini didapatkan dua saluran tataniaga yaitu dimulai dari petani, pedagang pengumpul nagari, pedagang pengumpul antar daerah, pedagang pengecer Pekanbaru. Saluran kedua dimulai dari petani, pedagang pengumpul nagari, pedagang pengumpul antar daerah dan pedagang pengecer lokal. Adanya dua pola saluran di daerah ini disebabkan karena tingkat permintaan yang berbeda masing-masing daerah.

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa margin tataniaga pada saluran 1 Rp 4334,00 dan margin tataniaga pada saluran 2 yaitu sebesar Rp 3734,00/Kg. Pada saluran 1, keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul saluran 1 sebesar Rp 3158,68/Kg lebih besar dari keuntungan yang diperoleh pedagang pengecer sebesar Rp 499,99/Kg, dengan total keuntungan sebesar Rp 3658,67/Kg. Pada saluran 2, keuntungan yang diperoleh oleh Pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 2732,36/Kg dengan total keuntungan sebesar Rp 3132,35/Kg. Sedangkan pendapatan yang diperoleh petani sampel adalah Rp 4162,73/Kg baik untuk saluran 1 maupun saluran 2.

Dari efisiensi tataniaga gabah/beras, saluran 2 merupakan saluran yang efisien karena mampu menyalurkan barang setiap 1 kg gabah/beras dengan biaya 7,80% dari nilai produk yang dipasarkan, sedangkan pada saluran 1 setiap 1 kg gabah dan beras membutuhkan biaya sebanyak 8,07% dari nilai produk yang dipasarkan.

Dari hasil penelitian disarankan agar gapoktan dapat memperbaiki tataniaga sehingga mampu meningkatkan harga gabah petani yang berujung pada peningkatan pendapatan petani terutama dalam mengatasi persoalan fluktuasi harga pada saat panen raya.

# RICE SUPPLY CHAIN FROM KENAGARIAN CUPAK, KECAMATAN GUNUNG TALANG, SOLOK DISTRICT

## ABSTRACT

The objectives of this study are (1) to analyze rice supply chain from Kenagarian Cupak, Kecamatan Gunung Talang (2) to calculate its supply-chain margin and farmers' revenue within supply chain (3) to identify the most efficient supply chain. Data were collected from 30 farmers, 2 collecting traders and 2 intra-regional traders, 8 rice retailers of Padang and 2 rice retailers of Pekanbaru.

There are two supply chain of rice from Kenagarian Cupak. First chain is from farmers-collecting traders-intra-regional traders-retailers of Pekanbaru. Second chain is from farmers-collecting traders-intra-regional traders-retailers of Padang. Difference chain is due to different demand. Supply-chain margin of the first chain is Rp 4334,00/kg and of the second chain is Rp 3734,00/Kg. Net benefit of collecting traders in first chain is Rp 3158,68/Kg, which is higher than retailers, Rp 499,99/Kg.. For second chain, net benefit of collecting traders is Rp 2732,36/Kg and total net benefit is Rp 3132,35/Kg. The farmers got Rp 4162,73/Kg revenue, either from first or from second chain. In addition, second chain is more efficient than the first. Second chain costs 7,79% of production value, while first chain needs 8,07% to market 1 kg of rice.

However, Gapoktan still can improve rice supply chain in order to enhance and to stable farmers' gate price.





# I. PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Pembangunan pertanian sebagai bagian integral dari pembangunan nasional mempunyai peranan strategis dalam pemulihan ekonomi nasional. Peranan strategis tersebut khususnya adalah dalam penyediaan pangan, penyediaan bahan baku industri, peningkatan ekspor, devisa negara, penyediaan kesempatan kerja, kesempatan berusaha, peningkatan pendapatan petani dan kesejahteraan masyarakat. Prioritas pembangunan pertanian dewasa ini adalah melestarikan swasembada pangan, peningkatan ekspor non migas dan mengurangi pengeluaran devisa yang sekaligus memperluas lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan petani serta meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Oleh sebab itu pengembangan wilayah pedesaan merupakan salah satu tujuan utama pembangunan pertanian, maka sangat diharapkan perkembangan agribisnis daerah yang berdaya saing sesuai dengan keunggulan komparatif masing-masing daerah, berkelanjutan, berkeadilan dan demokrasi (Nahriyanti, 2008).

Salah satu komoditas tanaman pangan yang memiliki posisi paling penting dalam pembangunan pertanian adalah beras. Beras adalah bahan makanan pokok yang dikonsumsi oleh hampir seluruh penduduk Indonesia. Beras memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat Indonesia dipandang dari aspek ekonomi, tenaga kerja, lingkungan hidup, sosial, budaya dan politik. Masalah beras bukan hal yang sederhana dan sangat sensitif sehingga penanganannya harus dilakukan secara hati-hati. Kesalahan yang dilakukan dalam kebijaksanaan perberasan akan berdampak tidak saja pada kondisi perberasan nasional tetapi juga pada berbagai bidang lain yang terkait. Oleh sebab itu dalam sejarah perberasan di Indonesia tidak pernah lepas dari peranan pemerintah yang secara sengaja turut serta dalam mengatur ekonomi perberasan nasional. Peranan beras yang sangat khusus merupakan salah satu alasan penting campur tangan pemerintah terhadap perberasan masih dilakukan (DEPTAN, 2009).

Pada tahun 2009 produksi padi di Sumatera Barat tercatat sebesar 2.105.790 ton atau mengalami peningkatan sebesar 7.13% (140.156 ton) dibanding tahun 2008 yang mencapai sebesar 1.965.634 ton. Peningkatan

produksi padi tersebut terutama disebabkan oleh meningkatnya hasil per hektar / produktivitas tanaman sebesar 1,32 Kw/Ha (dari 46.59 Kw/Ha menjadi 47.91 Kw/Ha) (Badan Pusat Statistik, 2010).

Salah satu penghasil padi terbesar di Sumatera Barat adalah Kabupaten Solok setelah Agam dengan tingkat Produksi 259.896/ton (Lampiran 2). Hal ini dapat dilihat dari jumlah produksi padi yang dihasilkan di Kabupaten Solok meningkat dari tahun ke tahun dengan sentra produksinya di Kecamatan Gunung Talang (Lampiran 1) (Badan Pusat Statistik, 2010).

Kabupaten Solok sebagai sentra produksi padi di Sumatra Barat perlu terus melakukan inovasi untuk meningkatkan produktivitas lahan. Hal ini berkaitan dengan ancaman mutasi lahan sawah yang semakin besar dimasa-masa yang mendatang. Kalau diamati untuk produksi padi pada tahun 2009 terjadi peningkatan produksi sebesar 5.79% dari 286.528 ton tahun 2008 menjadi 304.124,4 ton tahun 2009. Akan tetapi peningkatan ini perlu terus didorong untuk mengimbangi peningkatan jumlah penduduk dan kebutuhan pangan terutama beras dari waktu ke waktu (Badan Pusat Statistik Kabupaten Solok, 2010).

Kota Solok dan Kabupaten Solok juga merupakan penghasil beras utama yang bermutu tinggi dengan rasa nasi pera (lunak, dan mudah terpisah-pisah). Beras Solok dikenal masyarakat Sumatera Barat dan daerah tetangga seperti Propinsi Jambi, Bengkulu, Sumatera Selatan, Riau dan sampai ke ibukota Jakarta. (Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sumatra Barat, 2009).

Padi dan beras yang disenangi dengan nilai ekonomis tinggi ditentukan oleh varietas dan budidayanya. Konsumen Sumatera Barat biasanya menyenangi rasa nasi pera dan enak dengan varietas populer beras Anak Daro, Cisokan, Ceredek Merah, Padi Kuning dan lainnya. Varietas ini berkembang pada spesifik lokasi tertentu dimana varietas unggul sampai saat ini belum banyak berkembang pada agroekosistem tersebut. Disamping itu potensi hasilnya cukup baik dan disenangi oleh banyak petani dan masyarakat (Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sumatra Barat, 2009).

Gabah adalah bulir padi yang telah dipisahkan dari tangkainya (jerami). Dalam perdagangan komoditi, gabah merupakan tahap yang penting dalam pengolahan padi sebelum dikonsumsi karena perdagangan padi dalam partai besar



dilakukan dalam bentuk gabah. Dalam definisi teknis perdagangan untuk gabah, yaitu hasil tanaman padi yang telah dipisahkan dari tangkainya dengan cara perontokan.

Pengembangan suatu komoditas pertanian dari aspek ekonomi sangat tergantung pada tingkat pendapatan atau kelayakan usaha. Dukungan sistem pemasaran yang lancar dan dengan marjin tataniaga yang proporsional, akan sangat menggairahkan petani untuk berusaha lebih baik. Usaha perbaikan di bidang pemasaran memegang peranan penting karena usaha peningkatan produksi saja tidak mampu untuk meningkatkan pendapatan petani bila tidak didukung dan dihubungkan dengan situasi pasar. Hal ini menyebabkan semakin pentingnya bagian pemasaran bagi tiap usaha. Tingginya biaya pemasaran akan berpengaruh terhadap harga eceran (harga konsumen) dan harga pada tingkat petani (harga produsen).

Pada suatu usaha, pemasaran mempunyai fungsi yang luas dan dalam yang mempengaruhi seluruh aspek operasional usaha tersebut. Oleh karena itu perlu, adanya suatu bagian yang tepat dan bertanggung jawab untuk tugas pemasaran. Bagian yang tepat untuk memainkan peran itu adalah manajemen tataniaga. Pemasaran tidak hanya merupakan lalu lintas barang dari produsen ke konsumen tetapi juga mencakup kegiatan sebelum dan sesudah pemasaran seperti perencanaan kegiatan (Nitisemito, 1982).

## **1.2. Perumusan Masalah**

Nagari Cupak Kecamatan Gunung Talang kab Solok, merupakan salah satu Sentra produksi beras di sumbar hal ini didukung oleh kondisi agroklimat dan kesuburan lahan. Varietas unggul daerah berupa Cisokan dan Anak Daro merupakan varietas favorit bagi masyarakat Sumbar karena rasa nasi yang enak (pera) menjadikan Solok sebagai penghasil beras kualitas 1 dipropinsi ini. Selain pemasok untuk wilayah Sumatra Barat, beras dari negeri Cupak yang dikenal beras Solok juga dipasarkan ke provinsi lain, terutama daerah Pekanbaru provinsi Riau yang dalam pemasaran dikelola oleh Gapoktan Cupak Sepakat dan yang berperan sebagai lembaga pengumpul gabah/beras di kenagarian ini

Kecamatan Gunung Talang merupakan penghasil produksi gabah terbesar di Kab. Solok (Lampiran 1 ). Hal ini ditunjang karena tanah (lahan) Kecamatan Gunung Talang yang subur dengan iklim dan cuaca yang mendukung untuk pertumbuhan tanaman padi. Di kecamatan Gunung Talang varietas padi yang ditanam oleh petani adalah Anak daro dan Cisokan yang merupakan varietas lokal. Varietas Anak Daro sudah lama dikenal dan dibudidayakan oleh petani di Kota Solok. Beras hasil olahan dari varietas ini memiliki sifat pera, seperti hasil beras pada umumnya di Sumatera Barat. Umur tanam varietas Anak Daro mulaidari tanam sampai panen lebih lama dibandingkan varietas unggul lainnya yaitu 135 – 145 hari. Sementara Varietas Cisokan telah lama dikenal dan dibudidayakan oleh petani di Kota Solok. Beras hasil olahan dari padi varietas Cisokan bersifat pera, dengan kandungan amilosa 22%. Umur tanaman dari mulai tanam sampai panen adalah 110 - 120 hari, dengan warna gabah kuning bersih dan bentuk gabah ramping. Rata-rata hasil produksi saat panen adalah 4,5 - 5,0 t/ha dan bobot perseribu butir adalah 22 g. Varietas ini tahan wereng coklat biotipe 1, 2, 3 dan Sumatera Utara Peka wereng coklat biotipe 3, Agak tahan bakteri busuk hawar daun (*Xanthomonas oryzae*).

Nagari Cupak merupakan salah satu sentra produksi gabah di Kecamatan Gunung Talang. Kenagarian Cupak tahun 2009 mempunyai luas tanam 681 hektar dengan luas panen 412 Ha dengan rata-rata produksi 520 Kw/Ha dan dengan jumlah petani padi 7360 di Kecamatan Gunung Talang (Lampiran 6) (BPL Kecamatan Gunung Talang, 2010).

Kemudian menurut penyuluh pertanian lapangan dan warga Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok, tanaman padi di Kecamatan Gunung Talang mempunyai hasil panen yang lebih bagus dari segi rasa, dan warna yang lebih baik jika di bandingkan dengan daerah-daerah lain terutama di Kenagarian Cupak. Hal ini disebabkan karena tanaman padi di Kecamatan Gunung Talang Kenagarian Cupak memiliki pengairan irigasi yang lebih baik sehingga memiliki beras yang berkualitas dibandingkan daerah lain (BPP Kecamatan Gunung Talang, 2010).

Besarnya produksi gabah di Kabupaten Solok dari tahun ke tahun menunjukkan hasil yang meningkat. Khususnya di Kecamatan Gunung Talang



yaitu pada tahun 2007 memproduksi sebanyak 50.619 ton, tahun 2008 sebanyak 52.909.8 ton dan tahun 2009 memproduksi 60.544.5 ton (Lampiran 1).

Menurut hasil wawancara yang telah dilakukan dengan penyuluh dan ketua Gapoktan Cupak Sepakat di kenagarian Cupak, salah satu daerah tujuan pemasaran gabah di wilayah ini adalah kota Pekanbaru karena memiliki tingkat permintaan yang terbanyak. Gapoktan Cupak sepakat satu-satunya Gapoktan yang aktif memasarkan produksi gabah anggota kelompok ke Pekanbaru, selain kedudukan Gapoktan disini sebagai lembaga pemasaran dia juga berperan sebagai pedagang pengumpul. Daerah tujuan pemasaran yang lain adalah Dharmasraya dan Padang

Dari hasil prasurvey di Kenagarian Cupak didapatkan adanya 2 pola saluran pemasaran yang berbeda yaitu : pola 1 dimulai dari petani, Gapoktan, pedagang pengecer ke Kota Pekanbaru. Pola 2 dimulai dari petani, pedagang pengumpul disini adalah Gapoktan dan pedagang pengecer lokal, Lokal disini dimaksudkan adalah kota Padang. Perbedaan saluran ini yang menyebabkan adanya perbedaan harga yang diperoleh petani dan lembaga niaga, dimana petani di Kenagarian Cupak lebih banyak menjual gabah ke Kota Pekanbaru, harga gabah yang dijual petani ke pedagang pengumpul adalah Rp. 4666,00/Kg, tingkat permintaan ke Pekanbaru lebih banyak yaitu sebanyak 8 ton/2minggu dengan harga penjualan Rp. 8500,00/Kg. Sementara permintaan ke pedagang pengecer lokal hanya Rp 500Kg/minggu dengan harga penjualan 8000/Kg. (Gapoktan Cupak Sepakat). Sehingga timbul pertanyaan apa alasan penetapan tujuan dari petani menjual ke kota Pekanbaru

Dalam menganalisis margin tataniaga kita juga perlu melihat tingkat keuntungan di tiap lembaga niaga dari petani dan di tiap lembaga niaga yang terkait. Untuk itu perlu diketahui besarnya biaya yang diperlukan untuk kegiatan produksi yang dilakukan petani, disamping biaya tataniaga yang dikeluarkan petani maupun lembaga niaga yang terlibat. Namun dalam hal ini penulis membatasi kegiatan pengkajian hanya dari aspek tataniaga saja. Karena tidak melakukan pengkajian usahatani yang dilakukan petani di kenagarian Cupak.

Selain itu, dalam efisiensi pemasaran juga dipertanyakan pola saluran pemasaran ke kota mana yang lebih efisien?, dikarenakan adanya 2 pola saluran yang ditemui saat penelitian.

Berkaitan dengan uraian diatas, maka peneliti perlu melakukan suatu penelitian yang berjudul ” **Analisis Tataniaga Gabah/Beras di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok** ”.

### **1.3 Tujuan penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mendeskripsikan saluran tataniaga gabah yang dilakukan petani dan lembaga niaga yang terkait dan alasan penetapan saluran pemasaran yang dilakukan petani gabah di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok.
2. Untuk mengetahui margin tataniaga yang diterima petani gabah dan masing-masing lembaga niaga yang terkait dalam saluran pemasaran Gabah di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok.
3. Untuk melihat efisiensi saluran tataniaga yang dilakukan petani sampel dan lembaga niaga yang terkait.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberikan masukan bagi petani sebagai produsen dalam memilih saluran pemasaran yang lebih efisien maupun lembaga-lembaga pemasaran dalam menentukan target pemasaran yang lebih memberikan keuntungan. Bagi pemerintah daerah, sebagai bahan informasi dalam membuat kebijakan khususnya yang dapat menunjang peningkatan pendapatan petani gabah serta dalam rangka pembangunan subsektor pertanian yang dapat meningkatkan perekonomian daerah.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tanaman Padi

Padi adalah salah satu tanaman budidaya terpenting dalam peradaban. Meskipun terutama mengacu pada jenis tanaman budidaya, padi juga digunakan untuk mengacu pada beberapa jenis dari marga (*genus*) yang sama, yang biasa disebut sebagai padi liar. Produksi padi dunia menempati urutan ketiga dari semua sereal, setelah jagung dan gandum. Namun demikian, padi merupakan sumber karbohidrat utama bagi mayoritas penduduk dunia. Hasil dari pengolahan padi dinamakan beras.

Tumbuhan padi (*Oryza sativa* L.) termasuk golongan tumbuhan Graminae dengan batang yang tersusun dari beberapa ruas. Tanaman padi membentuk rumpun dengan anakannya, biasanya anakan akan tumbuh pada dasar batang. Pembentukan anakan terjadi secara tersusun yaitu pada batang pokok atau batang batang utama akan tumbuh anakan pertama, anakan kedua tumbuh pada batang bawah anakan pertama, anakan ketiga tumbuh pada buku pertama pada batang anakan kedua dan seterusnya. Semua anakan memiliki bentuk yang serupa dan membentuk perakaran sendiri (Luh, 1991).

Gabah adalah bulir padi yang telah dipisahkan dari tangkainya (jerami). Dalam perdagangan komoditi, gabah merupakan tahap yang penting dalam pengolahan padi sebelum dikonsumsi karena perdagangan padi dalam partai besar dilakukan dalam bentuk gabah. Dalam definisi teknis perdagangan untuk gabah, yaitu hasil tanaman padi yang telah dipisahkan dari tangkainya dengan cara perontokan. Gabah terdiri atas 3 bagian diantaranya yaitu :

1. Gabah Kering Panen (GKP), gabah yang mengandung kadar air lebih besar dari 18% tetapi lebih kecil atau sama dengan 25% ( $18\% < KA < 25\%$ ), hampa/kotoran lebih besar dari 6% tetapi lebih kecil atau sama dengan 10% ( $6\% < HK < 10\%$ ), butir hijau/mengapur lebih besar dari 7% tetapi lebih kecil atau sama dengan 10% ( $7\% < HKp < 10\%$ ), butir kuning/rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%.
2. Gabah Kering Simpan (GKS), adalah gabah yang mengandung kadar air lebih besar dari 14% tetapi lebih kecil atau sama dengan 18%

( $14\% < KA < 18\%$ ), kotoran/hampa lebih besar dari 3% tetapi lebih kecil atau sama dengan 6% ( $3\% < HK < 6\%$ ), butir hijau/mengapur lebih besar dari 5% tetapi lebih kecil atau sama dengan 7% ( $5\% < HKp < 7\%$ ), butir kuning/rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%.

3. Gabah Kering Giling (GKG), adalah gabah yang mengandung kadar air maksimal 14%, kotoran/hampa maksimal 3%, butir hijau/mengapur maksimal 5%, butir kuning/rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%.

Kegiatan pasca panen padi meliputi: kegiatan panen, pengumpulan, perontokan, pengeringan, pengilingan dan atau penepungan, pengemasan serta penyimpanan. Tujuan dari kegiatan pasca panen padi, yakni agar dihasilkan mutu gabah dan beras yang berkualitas, sehingga harga gabah atau beras yang dinikmati petani bisa lebih tinggi. Untuk itu perlu dipahami bahwa penanganan pasca panen padi adalah merupakan subsistem dari sistem agribisnis padi yang mencakup kegiatan mulai dari panen sampai dengan menghasilkan beras atau tepung beras. Sedangkan tujuan dari pemanenan padi yakni memperoleh gabah yang sebanyak-banyaknya. Untuk itu langkah-langkahnya: tetapkan waktu panen yang tepat. Cirinya di antaranya kadar air 23 – 27 %, kenampakan malai 90 % kuning. Selanjutnya siapkan tenaga. Siapkan alat: ani-ani, thresher, reaper, dll. Siapkan wadah : karung, keranjang, dll. Siapkan tali, Potong batang padi bagian atas, tengah atau bawah sesuai dengan cara perontokan. Masukkan ke dalam wadah atau diikat dan kemudian angkut ke tempat proses selanjutnya.

Langkah berikutnya adalah perontokan gabah. Tujuannya untuk mendapatkan gabah sebanyak-banyaknya. Caranya: Siapkan alat perontok (bisa pakai iles, atau pedal thresher), Siapkan alas, Siapkan wadah : karung, lakukan perontokan secara manual atau mekanis, kumpulkan gabah hasil perontokan. Masukkan gabah ke dalam karung dan angkut ke tempat proses selanjutnya.

Selanjutnya gabah perlu dikeringkan. Tujuan pengeringan adalah mendapatkan gabah dengan kadar air 14 %. Pengeringan bisa dilakukan dengan penjemuran atau alat pengering (mesin dryer). Lalu simpanlah gabah tersebut. Tujuannya adalah untuk memperpanjang daya simpan dan mempertahankan kualitas. Gabah tersebut sewaktu waktu sudah siap untuk digiling menjadi beras.



## 2.2 Konsep Pemasaran

### 2.2.1. Definisi dan Fungsi Pemasaran

Analisa pemasaran suatu komoditi dari aktifitas pertanian merupakan suatu bagian di dalam analisa ekonomi. Dalam pelaksanaan kegiatan ekonomi, pemasaran menghendaki adanya tingkat efisiensi yang tinggi. Pada dasarnya, konsep efisiensi pemasaran adalah suatu ukuran yang relatif (Azzaino, 1981).

Menurut Mubyarto (1989), istilah tataniaga di negara kita diartikan sama dengan pemasaran atau distribusi yaitu suatu macam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Disebut tataniaga karena niaga berarti dagang, sehingga tataniaga berarti segala sesuatu yang menyangkut "aturan permainan" dalam hal perdagangan barang-barang. Karena perdagangan itu biasa dijalankan melalui pasar maka tataniaga disebut juga pemasaran (*marketing*).

Menurut Kottler (1997), pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial, dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain. Dalam implikasinya dikenal juga dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, promosi, distribusi, konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, dan pemasaran.

Menurut Downey *et al* (1992) *cit* Valentine (2004), pemasaran dapat didefinisikan sebagai telaah terhadap aliran produk secara fisis dan ekonomi, dari produsen melalui pedagang perantara. Pemasaran melibatkan banyak kegiatan yang berbeda, yang menambah nilai produk pada saat produk bergerak melalui sistem tersebut.

Dalam proses pengaliran barang dari produsen ke konsumen terdapat beberapa fungsi pemasaran yang harus dilakukan. Fungsi pemasaran ini adalah semua jasa-jasa kegiatan dan tindakan yang diberikan dalam proses pengaliran barang dari produsen ke tangan konsumen (Teken *et al*, 1973).

Ada tiga tipe fungsi pemasaran menurut Downey *et al* (1992) *cit* Valentine (2004) yaitu :

1. Fungsi pertukaran (*exchange function*) yaitu produk harus dijual dan dibeli sekurang-kurangnya sekali dalam proses pemasaran. Fungsi ini melibatkan

- kegiatan yang menyangkut pengalihan hak pemilikan dalam sistem pemasaran.
2. Fungsi fisik tertentu harus dilaksanakan, seperti : pengangkutan, penggudangan dan pemrosesan produk. Kegunaan waktu, tempat dan bentuk ditambahkan pada produk ketika produk diangkut, disimpan, dan proses untuk memenuhi keinginan konsumen.
  3. Fungsi penyediaan sarana adalah kegiatan-kegiatan yang menolong sistem pasar untuk beroperasi lebih lancar.

Dalam banyak kenyataan, kelemahan dalam sistem pertanian di negara berkembang, termasuk Indonesia adalah kurangnya perhatian dalam bidang pemasaran. Fungsi-fungsi pemasaran, seperti pembelian, pengolahan, sortasi, penyimpanan dan pengangkutan sering tidak berjalan seperti yang diharapkan sehingga efisiensi pemasaran menjadi lemah.

Selanjutnya Mubyarto (1989), menyatakan pula bahwa pemasaran komoditi pertanian di Indonesia merupakan bagian yang paling lemah dalam mata rantai pertanian maupun dalam aliran arus komoditi dimana pemasaran diperkirakan menjadi penghambat utama dari usaha peningkatan produksi pertanian. Untuk meningkatkan produksi suatu komoditi ini diperlukan suatu sistem pemasaran yang baik dan mampu menampung hasil usaha tani mulai dari produsen sampai ke konsumen akhir.

Pemasaran pertanian menurut Limbong *et al* (1987) adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik dari barang-barang hasil pertanian dari produsen sampai ke konsumen, dalam hal ini termasuk kegiatan-kegiatan yang menghasilkan perubahan bentuk dari barang yang ditujukan untuk lebih memudahkan penyalurannya dan memberikan kepuasan yang lebih tinggi kepada konsumen.

Dalam pemasaran produk pertanian, masalah yang sering terjadi adalah ketidakadilan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Berbagai alasan yang menyebabkan besarnya margin tataniaga yaitu posisi penawaran petani yang lemah. Petani cenderung tunduk pada aturan pembeli, terutama menyangkut spesifikasi kualitas. Alasan lainnya adalah besarnya biaya angkut dari sentra produksi ke pasar konsumen akhir. Resiko



kerusakan dan kehilangan dibebankan pada biaya transportasi dari keseluruhannya dapat mencapai 45% sampai dengan 55% dari biaya tataniaga (Silitonga, 1994).

Secara ideal sistem tataniaga harus dapat memberikan kepuasan untuk kepentingan produsen, lembaga niaga dan konsumen melalui mekanisme yang efisien dan mengintegrasikan permintaan dan penawaran melalui peranan pedagang yang aktifitasnya menambah kegunaan komoditi.

Menurut Soekartawi (2002), untuk komoditi pertanian, pemasaran terjadi karena aspek-aspek yaitu kebutuhan yang mendesak, tingkat komersialisasi produsen (petani), keadaan harga yang menguntungkan dan karena peraturan. Seringkali ditemukan bahwa karena petani sangat memerlukan uang kontan secepat mungkin, maka petani memasarkan produksi pertaniannya, walaupun pada kondisi yang kurang menguntungkan. Namun sebaliknya, khusus petani komersial, mereka memasarkan produksinya bila memang kondisi menguntungkan baginya.

#### 2.2.2. Lembaga dan Saluran Pemasaran

Lembaga tataniaga menurut Hanafiah (1986) adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi tataniaga dimana barang-barang bergerak dari produsen sampai pihak konsumen. Sedangkan menurut Azzaino (1982), lembaga pemasaran adalah setiap orang, perusahaan, atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam pengaliran barang dari produsen ke konsumen. Salah satu faktor penting dalam kegiatan arus barang dan jasa adalah menciptakan saluran tataniaga yang efisien.

Swastha *et al* (1991), mendefinisikan saluran pemasaran sebagai saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Sedangkan Kottler (1995) menyatakan saluran pemasaran adalah sekelompok perusahaan atau perorangan yang memiliki hak pemilikan atas produk atau membantu memindahkan hak pemilikan produk atau jasa dari produsen ke konsumen.

Panjang pendeknya saluran pemasaran akan mempengaruhi tinggi rendahnya margin pemasaran. Semakin panjang saluran pemasaran maka akan semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat yang akan mengambil

keuntungan dari fungsi pemasaran yang dilakukan dan menyebabkan semakin tinggi margin pemasaran. Tinggi rendahnya margin pemasaran akhirnya dibebankan kepada konsumen akhir dengan eceran yang lebih tinggi atau kepada produsen dengan mengurangi harga jual produsen (Azzaino, 1982).

### 2.2.3 Margin Pemasaran

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), margin pemasaran atau tataniaga komoditas pertanian adalah selisih harga dari dua tingkat rantai pemasaran atau selisih harga yang dibayarkan di tingkat pengecer (konsumen) dengan harga yang diterima oleh produsen (petani/nelayan/peternak). Dengan kata lain, margin pemasaran merupakan perbedaan harga ditingkat konsumen (harga yang terjadi karena perpotongan kurva permintaan primer/ *primary demand curve* dengan kurva penawaran turunan/ *derived supply curve*) dengan harga ditingkat produsen (harga yang terjadi karena perpotongan kurva permintaan primer/ *primary supply* dengan permintaan turunan/ *derived demand*).

Menurut Rangkuti (2004), penentuan margin untuk masing-masing distributor atau wholesaler sangat berbeda, tergantung dari jenis produk yang akan didistribusikan umumnya berkisar antara 2 % sampai 25 %, sedangkan di tingkat pengecer besarnya margin adalah 25 % sampai 40 % (bahkan ada juga yang menerapkan margin sebesar 50 %).

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), keuntungan pemasaran komoditas pertanian merupakan selisih antara harga yang dibayarkan ke produsen (petani, nelayan, peternak) dan harga yang dibayarkan konsumen akhir. Keuntungan pemasaran dapat pula disebut margin pemasaran (*marketing margin*).

Perbedaan jarak dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan. Oleh karena produsen tidak dapat bekerja sendiri untuk memasarkan produknya sehingga memerlukan pihak lain atau lembaga pemasaran untuk membantu memasarkan hasil produksinya, misalnya pedagang pengumpul, pedagang besar, pengecer, dan sebagainya (Rahim dan Hastuti, 2007).



#### 2.2.4 Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran dapat didefinisikan sebagai peningkatan ratio output-input yang dapat dicapai dengan cara yaitu pertama, output tetap konstan sedangkan input mengecil; kedua, output meningkat sedangkan input tetap konstan; ketiga, output meningkat dalam kadar yang lebih tinggi daripada peningkatan output; dan keempat, output menurun dalam kadar yang lebih rendah ketimbang penurunan input (Rahim dan Hastuti, 2007).

Menurut Rahim dan Hastuti (2007) Efisiensi pemasaran komoditas pertanian merupakan ratio yang mengukur keluaran atau produksi komoditas pertanian suatu sistem atau proses untuk setiap unit masukan dengan membandingkan sumberdaya yang digunakan terhadap keluaran (output) yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran komoditas pertanian dengan melalui efisiensi penetapan harga dan efisiensi operasional ataupun efisiensi ekonomi (efisiensi produksi, efisiensi distribusi, dan kombinasi produk optimum).

Soekartawi (2002), menjelaskan bahwa sistem pemasaran adalah kegiatan yang berkisar antara pemasok barang dan jasa, perusahaan dan pasar yang paling berhubungan dan biasanya dipengaruhi oleh faktor lingkungan. Efisiensi pemasaran akan terjadi kalau biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi, persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu jauh, tersedianya fasilitas fisik pemasaran, serta adanya kompetisi pasar yang sehat.

Mubyarto (1989), menyatakan mengenai sistem pemasaran yang dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat yaitu :

- a. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya.
- b. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari pada keseluruhan harga yang harus dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang itu. Maksud adil dalam hal ini adalah pemberian balas jasa pada fungsi-fungsi pemasaran sesuai dengan sumbangan masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat.





Menurut Drajat (1991) cit Valentine (2004), ciri sistem pemasaran yang efisien yaitu sistem yang menyediakan jasa yang efisien dan ekonomis dalam pengambilan harga didalam transaksi jual beli, dan mekanisme harga yang efektif. Suatu sistem pemasaran yang baik akan dicerminkan margin pemasaran yang proporsional pada pelaku pemasaran. Hal ini terjadi jika arus informasi harga atau lembaga pemasaran berjalan lancar sehingga setiap pelaksana pemasaran segera dapat menyesuaikan diri dengan perubahan harga yang terjadi.

Menurut Soekartawi (2002), ada tiga faktor yang mempengaruhi efisiensi pemasaran yaitu :

a. Struktur Pasar (*Market Structure*)

Produsen dan konsumen harus mengetahui dan memahami struktur pasar. Tiga hal yang perlu diketahui untuk melakukan tindakan pemasaran yang efisien yaitu : (1) ukuran (besar kecilnya) serta jumlah produsen dan konsumen, (2) sistem keluar masuknya barang, (3) pengetahuan jumlah produsen agar mereka dapat memasok produk dalam jumlah yang memadai dan tersedia setiap saat jika dibutuhkan.

b. Pelaksanaan Pasar (*Market Conduct*)

Para pelaku pasar harus memahami bagaimana proses mengalirnya barang hingga ditangan konsumen. Empat hal perlu dilihat yaitu : (1) bagaimana barang tersebut membentuk harga; (2) apakah barang tersebut dikenakan pajak sesuai mutu dan kualitas; (3) apakah berdagang di pasar secara sehat; dan (4) apakah ada perlakuan khusus untuk memenuhi mutu yang diperlukan konsumen.

c. Penampilan Pasar (*Market Performance*)

Pelaku pasar harus memahami penampilan pasar yang menyangkut penggunaan teknologi dalam pemasaran, pertumbuhan pasar, efisiensi penggunaan sumber daya, penghematan biaya dan peningkatan jumlah barang yang dipasarkan sehingga mendatangkan keuntungan yang maksimum.

### 2.3 Masalah-Masalah Tataniaga Pertanian

masalah-masalah tataniaga pertanian yang berhubungan dengan sifat dan ciri khas produksi pertanian.

- a. Produksi yang diperoleh dari usaha secara kecil-kecilan.
- b. Produksi bersifat musiman.
- c. Produksi terpencar.
- d. Produk hasil-hasil pertanian bersifat bulky

### 2.4 Pembagian Lembaga Tataniaga

#### 2.4.1 pembagian berdasarkan tahap-tahap dalam proses tataniaga

Menurut Hamid (1994) bahwa proses tataniaga adalah meliputi prosesproses pengumpulan, pengimbangan, dan penyebaran sehingga lembaga yang bekerja didalamnya dapat dibedakan sebagai berikut :

##### a. Pedagang pengumpul lokal

Mereka adalah pedagang yang membeli hasil-hasil pertanian dari petani-petani produsen, kemudian hasil itu dikumpulkan pada suatu tempat dan dijual kepada pedagang-pedagang lain. Pedagang pengumpul membeli barang sesuai sengan kapasitas muatan truk atau alat-alat angkutan yang lain.

##### b. Pedagang penerima atau penyebar

Pedagang ini membeli barang dalam jumlah yang besar dan pedagang-pedagang pengumpul yang kemudian barang itu disimpan untuk dijual kepada pedagang lain. Mereka yang menerima barang dan kemudian menjual kepada pedagang pengecer disebut pedagang penyebar atau sedang mereka yang tidak langsung menjual kepedagang pengecer disebut pedagang penerima. Keduanya sering disebut *jobber*.

##### c. Pedagang pengecer

Meraka yang secara langsung menjual atau mengecerkkan barang kepada konsumen disebut pedagang pengecer atau *retailer*.

##### d. Makelar

Mereka adalah pedagang perantara yang secara aktif menghubungkan pihak pembeli dengan pihak penjual. Kegiatan mereka adalah

mengumpulkan keterangan tentang sumber-sumber penawaran dan permintaan.

e. Komisioner

Adalah pedagang perantara yang diberi kepercayaan untuk memperjual-belikan suatu barang dan dari usaha itu dia mendapat komisi. dia sering disebut *comission merchant*.

f. Pelelang

Pelelang yakni pedagang perantara yang menyediakan tempat dan kesempatan bagi pembeli atau penjual barang sehingga suatu barang dapat berpindah tangan. Fungsinya pelelang dalam usaha jual beli barang mengikuti pembentukan harga secara terbuka.

g. Peddler

Yaitu pedagang pengecer keliling, misalnya pedagang sayur, daging dan buah.

#### 2.4.2 Pembagian Berdasarkan Pemilikan dan Penguasaan atas Barang.

Menurut Hamid (1994) lembaga tataniaga yang memiliki dan menguasai barang berarti secara pasti ia menguasai pula barang tersebut. Tetapi tidak semua lembaga tataniaga yang menguasai suatu barang juga memiliki barang tersebut. Bahkan ada lembaga tataniga yang tidak memiliki dan tidak menguasai suatu barang, tetapi perannya sangat penting dalam pengaliran barang dari produsen ke konsumen. Oleh karena itu dapat dikelompokkan lembaga-lembag tataniaga dimaksud :

- a. Lembaga tataniaga yang memiliki dan menguasai barang-barang seperti pedagang pengumpul, pedagang penerima dan penyebar, pedagang pengecer, pedagang pengecer keliling.
- b. Lembaga tataniaga yang tidak memiliki tapi menguasai barang seperti broker atau makelar.

Lembaga tataniaga yang tidak memiliki dan tidak menguasai barang seperti perusahaan pengangkutan dan perusahaan gudang.



## 2.5 Potensi Perbaikan Tataniaga

### 2.5.1 Memperluas dan Memperbesar Permintaan Konsumen

Menurut Hamid (1994) Memperluas dan memperbesar permintaan konsumen berarti menambah jumlah populasi konsumen dan menambah pengeluaran konsumen terhadap suatu barang. Usaha itu dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. membuat barang sedemikian rupa sehingga mempunyai kegunaan yang baru.
- b. Memperbaiki kualitas.
- c. Melakukan advertensi dan promosi.

### 2.5.2 Memperbaiki sistim pengangkutan dan komunikasi

Menurut Hamid (1994) mengenai pengangkutan dan komunikasi lelah banyak disinggung pada uraian yang lewat. Jika sistim pengangkutan dan komunikasi berjalan dengan keadaan baik akan berakibat :

- a. Jumlah barang didaerah konsumsi lebih banyak dan jumlah permintaan didaerah produksi akan meningkat. Hal ini berarti harga eceran barang-barang itu akan lebih rendah didaerah konsumsi dan harga petani akan meningkat karena meningkatnya permintaan.
- b. Dengan baiknya kondisi jalanan, maka sudah barang pasti alat-alat angkutan akan lebih cepat menempuh suatu route perjalanan dibanding pada kondisi jalanan yang jelek.
- c. Resiko-resiko busuk atau rusak dapat dikurangi. Dengan baiknya jalanan dan alat angkut barang-barang yang mudah busuk dapat lebih cepat tiba ditempat konsumen sehingga lebih cepat dapat dijual sebelum menjadi busuk.

### 2.5.3 Melakukan dan Memperbaiki Standarisasi dan Grading

Menurut Hamid (1994) oleh karena pendapatan selera dan prefensi konsumen tidak sama maka mereka membeli brang yang mempunyai penggunaan yang sama dalam jumlah dan kualitas yang berbeda-beda. Ada konsumen yang menginginkan jumlah sedikit tapi dengan grade atau kulitas yang tinggi, ada pula

konsumen yang menginginkan jumlah yang banyak meskipun kualitas barang itu rendah. Dengan demikian sangat diperlukan adanya standarisasi dan grading agar barang dapat dijual lebih banyak dan konsumen dapat membeli sesuai dengan selera, preferensi dan usahanya akan lebih mudah.

Usaha memperbesar permintaan konsumen haruslah disesuaikan dengan kondisi-kondisi konsumen yang akan diuraikan berikut ini.

- a. Ketersediaan dan kemampuan konsumen untuk membeli suatu barang
- b. Tingkat elastisitas permintaan konsumen

#### 2.5.4 Tataniaga yang teratur baik

Menurut Hamid (1994) tataniaga yang teratur dimaksudkan adalah suatu keadaan dimana kebijaksanaan dan praktek-praktek tataniaga yang dapat dijalankan dapat mengakibatkan adanya pengaruh terhadap peningkatan potensi permintaan, pengaliran barang secara kontiniu berdasarkan waktu, jumlah, tempat yang tepat pada selera yang disenangi oleh konsumen. Pengaturan tataniaga suatu barang haruslah disesuaikan dengan kondisi pasar yang berlaku. Hal-hal yang perlu diusahakan untuk menciptakan tataniaga yang teratur berikut ini antara lain dapat diuraikan beberapa cara atau usaha.

- a. Diskriminasi harga
- b. Menyediakan dan menciptakan pasar yang baik
- c. Stabilisasi harga

#### 2.5.5 Mengurangi Biaya dan Memperkecil Margin

Cara mengurangi biaya dan memperkecil margin dan meningkatkan efisiensi kegiatan dari lembaga tataniaga dapat ditempuh 3 cara yakni :

- a. mengetahui dan mengadopsi teknologi baru sibiidang handling dalam setiap tahap atau tiap fase proses tataniaga.
- b. Mengorganisir unit-unit usaha agar lebih efisien yang mencakup lokasi perlengkapan, tata letak, pembiayaan administrasi dan ukuran usaha
- c. Mengetahui dan mengadopsi teknik-teknik tata laksana dan yang baik untuk mencapai efisiensi.



## 2.6 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Menurut Kurniawanti (1997) bahwa dengan komoditi sayur-sayuran, diketahui ada dua pola saluran tataniaga sayuran yang berjalan selama penelitian berlangsung mulai dari penjualan petani ke pedagang perantara dan dibeli untuk konsumsi dua restoran di kotamadya Padang. Bagian yang diambil petani dalam penelitian cukup besar yaitu sebesar 72,72% dari harga akhir dibanding penjualan sayuran petani lain kepada pedagang pengecer yaitu sebesar 24,36% dari harga akhir. Artinya lebih dari separuh harga penjualan sayuran restoran diterima petani.

Nasrul (2003) menyatakan bahwa komoditi Bawang Daun, diketahui bahwa keuntungan petani dalam pemasaran bawang daun ini lebih besar bila dibandingkan dengan keuntungan lembaga niaga lainnya yang terlibat dalam pemasaran jagung pipilan ini. Bagian yang diterima petani dari harga akhir adalah sebesar 23,33%, pedagang pengumpul 3,33%, pedagang antar daerah 12,11% pedagang besar 10% dan pedagang pengecer 7,56%.

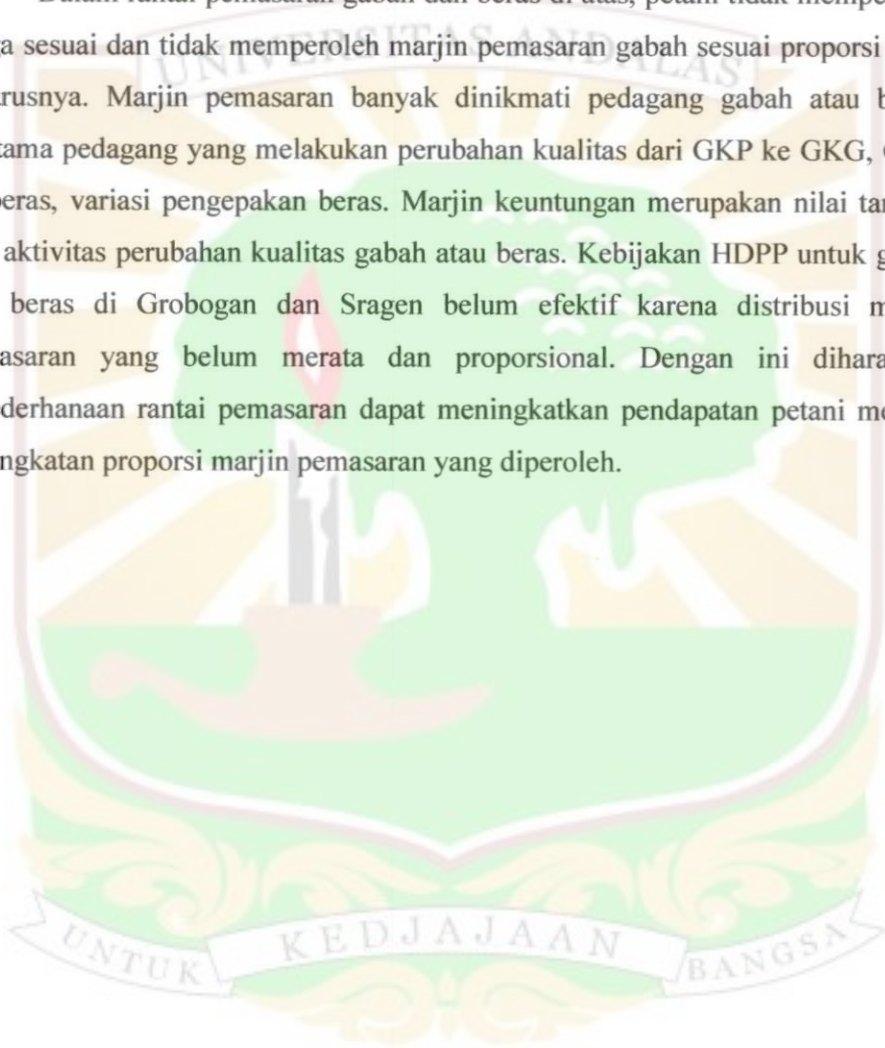
Dari hasil penelitian Nuryanti (2005) dengan judul Analisis Distribusi Marjin Pemasaran Gabah dan Beras di Jawa Tengah dilakukan di Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Sragen dengan pertimbangan daerah tersebut mempunyai luas areal panen padi terbesar, sedang mengalami musim panen, dan terdapat dominasi aktivitas perdagangan gabah/beras dari petani sampai konsumen akhir.

Rantai pemasaran gabah atau beras di Grobogan dimulai oleh petani yang menjual GKP (Gabah Kering Panen) kepada pedagang pengumpul, penebas, atau penggilingan padi dengan harga Rp 1100/kg. Pedagang pengumpul, penebas, atau penggilingan padi menjual lagi dalam bentuk GKP dengan harga Rp 1200/kg. Para pedagang tersebut harus membayar biaya muat dari petani sebesar Rp 5/kg serta biaya transportasi dari petani kepedagang pengumpul, penggilingan padi yang lain, atau pedagang besar dan kontraktor sebesar Rp 20/kg. Marjin keuntungan dari pedagang pengumpul tersebut adalah Rp 75/kg GKP. Sampai dengan pelaku pemasaran GKP keduatersebut, GKP umumnya diubah menjadi GKG (Gabah Kering Giling) melalui proses pengeringan. Berdasarkan pengamatan rantai pemasaran gabah di Kabupaten Sragen, terdapat kecenderungan yang sama dengan karakteristik rantai pemasaran di Kabupaten



Grobogan. Petani menjual GKP kepada para pedagang pengumpul. Harga jual GKP di tingkat petani kepada pedagang pengumpul, penebas, atau penggilingan padi sebesar Rp 1100/kg. Para pedagang pengumpul membayar biaya muat dari petani sebesar Rp 5/kg serta biaya transportasi sebesar Rp 20/kg. Pedagang pengumpul yang menjual GKP dalam bentuk GKP juga ke pedagang yang lebih sering bertindak sebagai pedagang perantara (broker). Margin keuntungan para pedagang pengumpul tersebut sebesar Rp 75/Kg.

Dalam rantai pemasaran gabah dan beras di atas, petani tidak memperoleh harga sesuai dan tidak memperoleh margin pemasaran gabah sesuai proporsi yang seharusnya. Margin pemasaran banyak dinikmati pedagang gabah atau beras, terutama pedagang yang melakukan perubahan kualitas dari GKP ke GKG, GKG ke beras, variasi pengepakan beras. Margin keuntungan merupakan nilai tambah dari aktivitas perubahan kualitas gabah atau beras. Kebijakan HDPP untuk gabah dan beras di Grobogan dan Sragen belum efektif karena distribusi margin pemasaran yang belum merata dan proporsional. Dengan ini diharapkan kesederhanaan rantai pemasaran dapat meningkatkan pendapatan petani melalui peningkatan proporsi margin pemasaran yang diperoleh.



### III. METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok. Pemilihan tempat penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*), didasarkan pada pertimbangan bahwa Kenagarian Cupak merupakan daerah sentra produksi gabah. didasarkan pada pertimbangan bahwa Kenagarian Cupak merupakan daerah sentra produksi gabah, dimana jarak lokasi petani dengan Heller hanya berkisar 2-5 km. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan sesuai rekomendasi dari Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas yakni dari bulan April – Mei 2011.

#### 3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Survei adalah metode yang digunakan untuk menyelidiki, membedah dan mengevaluasi keadaan untuk memperoleh fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi maupun politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah (Nazir, 2003). Teken (2003) menambahkan, metode survei bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang mewakili daerah itu dengan benar dan tidak semua individu dalam populasi diamati, melainkan hanya sebagian fraksi dan populasi dan hasil yang diharapkan harus padat menggambarkan sifat dari populasi.

Penelitian ini dilakukan secara berurutan dengan cara mengamati saluran pemasaran Gabah/beras mulai dari tingkat petani sampel sebagai produsen di Kenagarian Cupak, pedagang pengumpul dan sampai ke pedagang pengecer yang terlibat dalam proses pemasaran gabah/beras, mengkaji margin pemasaran dan saluran yang efisien dari pemasaran gabah/beras petani di kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok, ke Pekanbaru dan Padang.

#### 3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan



petani dan pedagang sampel secara perorangan dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) dan pengamatan langsung di lapangan.

Data sekunder diperoleh melalui instansi terkait seperti Dinas Pertanian Sumatera Barat, Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, Dinas Pertanian Kabupaten Solok, dan instansi terkait serta studi kepustakaan.

### 3.4 Metode Pengambilan Sampel

Untuk penelitian, digunakan sampel yang terdiri dari :

#### 1. Sampel petani

Populasi dari penelitian ini berasal dari anggota Gabungan Kelompok Tani yang berada di Kenagarian Cupak kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok yang bernama Gapoktan Cupak Sepakat, merupakan penghasil gabah terbesar di Kabupaten Solok.

Jumlah kelompok tani yang bergabung dalam Gapoktan Cupak Sepakat adalah 26 kelompok. Gapoktan Cupak Sepakat ini adalah Gapoktan satu-satunya yang berada di kenagarian Cupak yang langsung memasarkan ke Kota Pekanbaru. sedangkan untuk jumlah anggota di dalam Gapoktan Cupak Sepakat adalah 429 orang (lampiran 7 ). Dari populasi ini diambil sampel sebanyak 30 orang secara *purposive* dengan kriteria petani yang memproduksi dengan varietas Anak Daro dan Cisokan dan pada MT April-Mei 2010. Karena sampel tersebut sudah dapat dikategorikan ke dalam sampel besar yang memiliki sebaran data mendekati sebaran normal (Nazir, 2003).

#### 2. Sampel Pedagang

Populasi pedagang yang terdapat di Kenagarian Cupak adalah sebanyak 14 orang, yaitu terdiri dari 4 orang pedagang pengumpul dan 10 orang pedagang pengecer. Sampel pedagang diambil berdasarkan keterlibatannya dalam pemasaran gabah/beras dari petani sampel sampai ke konsumen akhir. Pada penelitian ini sampel pedagang yang dijadikan sumber informasi adalah pedagang yang terlibat dalam proses pemasaran gabah/beras petani sampel. Pedagang Sampel didapat secara berantai mulai dari tingkat petani sampel, lembaga niaga (gabungan kelompok tani) ke pedagang pengecer sampai ke konsumen akhir. pada saat penelitian ditemukan 2 pola saluran pemasaran gabah/beras di Kenagarian

Cupak. Pada saluran satu pedagang pengecer berada didaerah Pekanbaru, dimana Kota Pekanbaru merupakan kota tujuan utama dalam pemasaran gabah di Kenagarian Cupak. Jumlah permintaan gabah dari Kota Pekanbaru paling banyak, sehingga daerah ini dijadikan daerah tujuan utama pemasaran gabah/beras yang berasal dari Gapoktan Cupak Sepakat. Pada saluran 2 pedagang pengecer termasuk kedalam pedagang lokal, dimana pedagang lokal disini adalah yang berada di Kota Padang.

### 3.5 Data yang Dikumpulkan

Untuk mencapai tujuan penelitian, maka data primer yang dikumpulkan adalah :

1. Data dari petani :

- a. Identitas petani meliputi: nama, umur, pendidikan, pengalaman berdagang, pekerjaan utama/sampingan, sarana dan prasarana yang dimiliki, jumlah modal, dan sumber modal, hubungan sosial antara lembaga niaga yang terlibat, alasan melakukan penjualan dengan lembaga niaga terkait.
- b. Lahan usahatani: meliputi luas lahan, status lahan, dan lokasi sawah petani.
- c. Jumlah produksi yang digunakan dalam penelitian ini adalah jumlah produksi selama satu kali panen.
- d. Harga (Rp/kg), adalah harga penjualan gabah petani. Harga yang digunakan adalah harga pada saat penelitian dilakukan.
- e. Informasi pemasaran meliputi: tempat penjualan, kepada siapa dijual, jarak tempat menjual, periode penjualan, volume penjualan, sistem penetapan harga jual, biaya yang dikeluarkan untuk penjualan, sistem penjualan, sistem pembayaran, harga jual dan hubungan/ keterkaitan antara petani dengan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, dan alasan petani menjual gabah/beras ke pedagang pengecer ke kota Pekanbaru dan serta fungsi pemasaran yang dilakukan.



- f. Informasi yang berhubungan dengan aspek ekonomi meliputi, informasi pasar dan permasalahannya.

2. Data dari pedagang :

- a. Identitas pedagang meliputi: nama, umur, pendidikan, statusnya dalam saluran distribusi, pengalaman berdagang, pekerjaan utama/sampingan, sarana dan prasarana yang dimiliki, jumlah modal, dan sumber modal, hubungan sosial antara lembaga niaga yang terlibat, alasan melakukan penjualan dengan lembaga niaga terkait.
- b. Informasi mengenai kegiatan perdagangan/ pemasaran gabah yang dilakukan pedagang pengumpul meliputi kegiatan fungsi pemasaran sebagai berikut :
  - b. Harga (Rp/kg), adalah harga penjualan gabah/beras pedagang. Harga yang digunakan adalah harga pada saat penelitian dilakukan.
  - c. Biaya (Rp/kg), adalah biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran. Terdiri dari biaya transportasi, bongkar muat, biaya karung, penjemuran, penggilingan dan pengemasan.
  - d. Informasi mengenai kegiatan perdagangan/pemasaran gabah/beras yang dilakukan pedagang meliputi :
    1. Pembelian menyangkut : sumber pembelian, volume pembelian, periode pembelian, tempat pembelian, sistem pembelian/penetapan harga/pembayaran, satuan harga, pengaruh kualitas gabah/beras terhadap harga pembelian.
    2. Penjualan menyangkut : lokasi penjualan, volume penjualan, periode penjualan, penetapan harga jual, sistem penjualan, pengaruh kualitas gabah/beras terhadap harga penjualan.
    3. Pengangkutan meliputi alat angkut yang digunakan, jenis, sistem pembayaran, kapasitas, kerusakan yang dialami selama proses pengangkutan.
    4. Bongkar muat menyangkut tenaga kerja yang digunakan untuk bongkar muat, dan permasalahan yang dihadapi.

Sedangkan data sekunder yang dikumpulkan meliputi :

1. Keadaan umum daerah penelitian yang meliputi letak, luas dan pembagian wilayah administrasi, topografi, iklim dan sebagainya.
2. Lembaga sosial dan ekonomi yang ada dilokasi penelitian meliputi penduduk, tenaga kerja, fasilitas pelayanan, sarana dan prasarana penunjang dan kelembagaan lokal yang ada.
3. Data pendukung lainnya.

### 3.7 Variabel yang Diamati

Adapun variabel yang diamati untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan saluran pemasaran gabah/beras yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam pemasaran gabah/beras dari petani ke konsumen akhir, lembaga niaga yang diamati adalah Gapoktan Cupak Sepakat, variabel yang diamati adalah :
  - a. Mengetahui saluran pemasaran, maka variabel yang diamati adalah :
    - 1) Luas lahan yang dimiliki petani sampel,
    - 2) Produksi per panen,
    - 3) Saluran pemasaran gabah/beras yang dilalui.
  - b. Mengetahui fungsi pemasaran, maka variabel yang diamati adalah :
    - 1) Fungsi pertukaran, yaitu pembelian dan penjualan
    - 2) Fungsi fisik, yaitu pengangkutan
    - 3) Fungsi fasilitas, yaitu penanggungan resiko, pembiayaan, dan informasi pasar, komunikasi dan permodalan.
2. Untuk menganalisis margin pemasaran dan bagian yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran, variabel yang akan diamati yaitu:
  - a. Harga penjualan Gabah/beras oleh petani dan setiap lembaga pemasaran ( $H_n = \text{Rp/Kg}$ ). yang terlibat dalam pemasaran gabah
  - b. Biaya pemasaran, mulai dari produsen sampai konsumen akhir. Biaya – biaya tersebut terdiri dari :
    - 1) biaya pembelian
    - 2) biaya pengangkutan
    - 3) biaya bongkar muat



- 4) penjemuran
  - 5) penggilingan
  - 6) transportasi
  - 7) pengemasan
- c. Keuntungan yang diambil oleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer.
3. Untuk mengetahui efisiensi saluran pemasaran gabah/beras variabel yang diamati adalah saluran pemasaran gabah/beras yang dilalui dari petani di Kenagarian Cupak sampai konsumen akhir dan biaya pemasaran yang terdiri dari biaya transportasi dan bongkar muat dan pengolahan.

### 3.8 Analisa Data

1. Untuk menjawab tujuan pertama digunakan analisa deskriptif kualitatif

Analisa deskriptif digunakan untuk melihat saluran gabah/beras yang dilakukan petani dan lembaga niaga yang terkait serta alasan penetapan saluran pemasaran yang terdapat di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang. Dari data primer bisa didapatkan struktur dan saluran pemasaran gabah/beras yang dimulai dari petani sampai ke konsumen akhir. Menurut Umar (1999), analisa deskriptif merupakan suatu bentuk analisa yang digambarkan dengan kalimat yang dibagi berdasarkan masing-masing kategori untuk memperoleh kesimpulan.

2. Untuk menjawab tujuan kedua dilakukan analisa kuantitatif

a. **Margin Pemasaran**

Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani produsen untuk satu produk yang sama (Azzaino, 1982). Sedangkan margin suatu lembaga pemasaran merupakan penjumlahan dari biaya dan tingkat keuntungan yang didapat dari suatu lembaga pemasaran. Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari produsen ke konsumen. Margin dihitung berdasarkan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap rantai pemasaran atau dengan menjumlahkan antara

biaya tataniaga dengan besarnya keuntungan pada setiap lembaga pemasaran. Secara matematis, margin tataniaga dapat dirumuskan, sebagai berikut

$$M = Hk - Hp$$

Dimana :

M = margin pemasaran (tataniaga) (Rp/Kg)

Hk = harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir (Rp/Kg)

Hp = harga yang diterima oleh petani produsen (Rp/Kg)

Oleh karena dalam proses penyaluran gabah/beras sampai ke pedagang pedagang pengecer para lembaga pemasaran mengambil keuntungan sebagai balas jasa, maka :  $M = B + \Pi$

Dimana :

M = Margin Tataniaga (Rp/Kg)

B = Biaya Tataniaga (Rp/Kg)

$\Pi$  = Keuntungan yang diambil lembaga niaga (Rp/Kg)

b. Bagian yang diterima petani

Besar bagian yang diterima petani produsen dari harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Lp = \frac{Hp}{Hk} \times 100\%$$

Dimana :

Lp = Bagian yang diterima petani (%)

HP = Harga gabah/beras yang diterima petani (Rp/Kg)

Hk = Harga gabah/beras yang dibayar oleh konsumen (Rp/Kg)

(Azzaino, 1982)

c. Persentase Keuntungan Lembaga Niaga

Dalam proses penyaluran gabah/beras mulai dari petani (produsen) sampai ke konsumen akhir, memerlukan biaya seperti biaya pengangkutan, biaya bongkar muat dan lain-lain. Disamping itu, lembaga niaga juga mengambil keuntungan sebagai balas jasa.

Untuk mengetahui persentase biaya pemasaran dan besarnya keuntungan yang diterima petani produsen dari harga yang dibayarkan oleh pedagang pengecer dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :



$$\% \text{ Biaya Pemasaran} = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Harga yang diterima konsumen akhir}} \times 100\%$$

$$\% \text{ Keuntungan Lembaga Niaga} = \frac{\text{Keuntungan lembaga niaga}}{\text{Harga yang diterima konsumen akhir}} \times 100\%$$

(Azzaino, 1982)

3. Untuk menjawab tujuan ketiga digunakan analisa kuantitatif

Analisa kuantitatif digunakan untuk melihat efisiensi saluran pemasaran gabah/beras yang terjadi di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang. Dimana diamati saluran pemasaran gabah yang dimulai dari petani sampai ke konsumen akhir. Kemudian mengingat tujuan penelitian adalah untuk melihat efisiensi pemasaran maka dihitung efisiensi pemasarannya.

#### **Efisiensi Tataniaga**

Menurut Soekartawi (2002), bahwa sistem pemasaran adalah kegiatan yang berkisar antara pemasok barang dan jasa, perusahaan dan pasar yang paling berhubungan dan biasanya dipengaruhi oleh faktor lingkungan. Efisiensi pemasaran akan terjadi kalau biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi, persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu jauh, tersedianya fasilitas fisik pemasaran, serta adanya kompetisi pasar yang sehat. Efisiensi pemasaran ( $E_p$ ) adalah nisbah antara biaya pemasaran dengan nilai produk yang dijual, dinyatakan dengan persen. Dalam hal ini, nilai produk yang dijual sama dengan harga yang dijual ke konsumen akhir. Maka nilai produk yang dijual sama dengan harga yang dijual ke pedagang pengecer. Saluran pemasaran dikatakan efisien jika proses pemasaran yang dilalui mampu menyalurkan produk dengan biaya pemasaran yang rendah.

$$E_p = \frac{\text{Biaya pemasaran}}{\text{Nilai produk yang dipasarkan}} \times 100\%$$

(Soekartawi, 2002)

Dimana :

Biaya pemasaran = biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran gabah/beras yaitu terdiri dari biaya transportasi, bongkar muat dan pengolahan (Rp/Kg).

Nilai produk yang dipasarkan = harga jual yang ditetapkan oleh pedagang pengecer (Rp/Kg).





## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian

#### 4.1.1. Letak Geografis dan Pembagian Luas Administratif

Secara geografis, Kecamatan Gunung Talang terletak antara  $00^{\circ} 52'48''$  “ dan  $01^{\circ} 04'40''$  LS dan  $100^{\circ} 31'34''$  “ dan  $100^{\circ} 41'58''$ BT. Luas daerah 385,00 Km<sup>2</sup>, dengan curah hujan 2.570 mm, Ketinggian dari permukaan laut 950 meter dan terdapat dua (2) buah Sungai yaitu Batang Talang dan Batang Barus, jumlah penduduk di Kecamatan Gunung Talang adalah sebanyak 42.758 jiwa (lampiran 1) dan memiliki delapan Nagari yaitu Nagari Cupak, Nagari Talang, Nagari Sungai Janieh, Nagari Jawi-Jawi, Nagari Koto Gadang, Nagari Koto Gaek , Nagari Batang Barus dan Nagari Air Batumbuk. Dari ke delapan Nagari tersebut yang menjadi tempat penelitian adalah Nagari Cupak (Lampiran 16 )

Nagari Cupak memiliki luas daerah 193.8 Ha dengan curah hujan 2.570 mm, Ketinggian dari permukaan laut 600 meter.

Batas wilayah :

- a. Sebelah Utara : Nagari koto baru
- b. Sebelah Selatan : Nagari Talang
- c. Sebelah Barat : Nagari Gantuang Ciri dan Jawi-Jawi
- d. Sebelah Timur : Nagari Muara Panas dan Koto Anau

Kenagarian Cupak terdiri dari 9 Jorong. Adapun kesembilan Jorong tersebut adalah Jorong A. A Sonsang, Jorong Balai Tengah, Jorong Balai Pandan, Jorong Pasar Baru, Jorong Pasar Usang, Jorong Panyalai, Jorong Sawah Taluek, Jorong Sungai Rotan dan Jorong Tengah Padang. Jumlah penduduk di kenagarian Cupak sebanyak 42.758 jiwa yang terdiri dari 6.237 jiwa laki-laki dan 8.070 jiwa perempuan Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah penduduk menurut jenis kelamin dapat dilihat pada (lampiran 5).

### 4.2. Identitas Petani dan Pedagang

#### 4.2.1 Petani sampel

Keadaan umum petani sampel di daerah penelitian ini adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan petani yang melakukan usahatani padi di

Kenagarian Cupak. Jumlah petani sampel yang diamati adalah 30 orang. Untuk lebih jelasnya identitas petani dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Identitas Petani Sampel Kenagarian Cupak 2010

| Keterangan                    | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| 1. Umur Petani:               |                |                |
| a. $\leq 40$ Tahun            | 13             | 33,33          |
| b. 41-50 Tahun                | 11             | 36,66          |
| c. $> 51$ Tahun               | 6              | 20,00          |
| 2. Tingkat Pendidikan         |                |                |
| a. SD                         | 13             | 43,33          |
| b. SMP                        | 11             | 36,66          |
| c. SMA                        | 5              | 16,66          |
| d. Sarjana                    | 1              | 3,33           |
| 3. Pengalaman Berusahatani    |                |                |
| a. 1- 5 Tahun                 | 9              | 30,00          |
| b. 6-10 Tahun                 | 13             | 43,33          |
| c. $> 11$ Tahun               | 8              | 26,66          |
| 4. Jumlah Tanggungan Keluarga |                |                |
| a. 0-3 Orang                  | 11             | 36,66          |
| b. 4-6 Orang                  | 15             | 50,00          |
| c. $> 6$ Orang                | 4              | 13,33          |
| 5. Status Lahan               |                |                |
| a. Milik Sendiri              | 30             | 100,00         |
| b. Sewa                       |                |                |
| 6. Luas lahan                 |                |                |
| a. 0,25 ha                    | 9              | 30,00          |
| b. $< 0,125$                  | 21             | 70,00          |
| 7. Produksi/Panen (Ton/Bln)   |                |                |
| a. 0,5-1                      | 22             | 73,33          |
| b. $< 0,5$                    | 8              | 26,67          |
| 8. jarak sawah ke heller (Km) |                |                |
| a. 3-5                        | 17             | 56,66          |
| b. $< 3$                      | 13             | 43,33          |

Didalam usahatani tingkat umur akan menentukan produktivitas kerja. Ini disebabkan karena petani yang berusia muda akan memiliki kemampuan fisik lebih besar dari yang berusia tua. Dari tabel 1 terlihat umur 41-50 tahun sebanyak 53,3% dan umur dibawah 40 tahun sebanyak 33,3% yang mana ini tergolong dalam usia produktif sedangkan sisanya diatas 50 tahun tergolong usia lanjut. Umur petani akan berpengaruh pada kekuatan untuk bekerja dan kemampuan petani untuk dapat menerima hal-hal baru yang dianjurkan dalam pengembangan usahatannya. Dalam pengelolaan usahatannya, kerja manusia dipengaruhi salah satunya oleh faktor umur (Hernanto,1997)

Berdasarkan tingkat pendidikan yang dimiliki petani sampel terlihat bahwa petani yang tamat SD yaitu 13 orang ( 43,3% ), 11 orang ( 36,6% ) berpendidikan



SMP, 5 orang ( 16,6% ) berpendidikan SMA, 1 orang ( 3,3% ) berpendidikan perguruan tinggi. Tingkat pendidikan petani merupakan salah satu faktor penting yang akan mempengaruhi tingkat pengetahuan dan cara berfikir dalam pengambilan keputusan tentang pengelolaan usahataniya guna meningkatkan pendapatan mereka. Menurut Hernanto (1997), keterbatasan pendidikan akan menutup cakrawala gagasan pada pemikiran petani. Oleh karena itu dalam mengelola usahataniya, petani hanya berpijak pada posisi pemikiran dan gagasan yang apa adanya karena apa-apa saja yang dilakukan oleh petani tersebut merupakan pengalaman yang turun temurun dan sosialisasi dari leluhurnya.

Pengalaman petani sampel gabah tergolong rendah yaitu 1-5 tahun. Petani yang memiliki pengalaman yang lebih lama akan mampu mengelola usahataniya dengan baik. Dimana semakin lama pengalaman yang dimiliki petani maka petani tersebut akan cenderung memiliki tingkat keterampilan yang tinggi. Pengalaman berusahatani yang dimiliki oleh petani akan mendukung keberhasilan dalam berusahatani (Sumantri, dkk, 2004).

Jumlah tanggungan keluarga mempengaruhi kemampuan petani dalam mengelola usahataniya. Besarnya jumlah tanggungan keluarga akan membuat petani lebih giat untuk mengelola usahataniya guna memenuhi kebutuhan anggota keluarga. Dari Tabel dapat dilihat petani sampel lebih banyak memiliki jumlah tanggungan keluarga 4-6 orang. Anggota keluarga rata-rata dimanfaatkan sebagai tenaga kerja dalam usahatani. Namun jumlah anggota ini tidak semua yang ikut dalam usahatani padi ini. Menurut Soekartawi (1995) bahwa semakin banyak jumlah anggota keluarga merupakan beban disatu sisi, akan tetapi dari sisi lain merupakan sumber tenaga kerja keluarga.

Lahan yang diolah petani sampel 100% merupakan lahan milik sendiri. Seluruh lahan petani sampel ditanami padi, dengan luas lahan dimiliki petani sampel di Kenagarian Cupak kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok 0,25Ha sebanyak 30% dan < 0,25 sebanyak 70% seluruh lahan petani disini ditanami tanaman padi. Menurut Soekartawi (1995), luas lahan pertanian akan mempengaruhi skala usaha, dan skala usaha pada akhirnya akan mempengaruhi efisiensi atau tidaknya usaha pertanian.

Sumber modal yang dimiliki petani sampel berasal dari masing-masing petani, akan tetapi apabila petani mengalami kesulitan didalam berusahatani maka Gapoktan (gabungan kelompok tani) yang berperan untuk melayani semua keluhan yang dialami oleh petani, seperti pembelian pupuk dan kebutuhan lainnya yang diperlukan oleh petani. Petani akan mendapatkan pinjaman dana apabila petani tersebut terkendala didalam budidaya dan petani akan mengembalikan pinjaman dana tersebut setelah panen. Apabila terjadi penurunan produksi petani dapat mengembalikan dana tersebut pada musim panen berikutnya.

Identitas petani merupakan gambaran dari sampel petani di lapangan, dimana identitas ini mempengaruhi petani dalam menjual gabahnya. Identitas petani juga menggambarkan bagaimana pola pikir petani dilihat dari umur dan tingkat pendidikan. Menurut Hernanto (1997), keterbatasan pendidikan akan menutup cakrawala gagasan pada pemikiran petani. Oleh karena itu dalam mengelola usahatannya, petani hanya berpijak pada posisi pemikiran dan gagasan yang apa adanya karena apa-apa saja yang dilakukan oleh petani tersebut merupakan pengalaman yang turun temurun dan sosialisasi dari leluhurnya. Selain itu, pengalaman berusahatani juga mempengaruhinya, dimana semakin lama pengalaman petani maka semakin banyak pengetahuan yang dimiliki petani. Menurut Sumantri, dkk (2004), semakin lama pengalaman yang dimiliki petani maka petani tersebut akan cenderung memiliki tingkat keterampilan yang tinggi. Pengalaman berusahatani yang dimiliki oleh petani akan mendukung keberhasilan dalam berusahatani. Dengan begitu petani dapat mengetahui bagaimana karakter pedagang, sehingga petani dapat memilih kepada siapa gabah dijual dan terjadi kerja sama yang baik antara petani dengan pedagang.

#### **4.2.2 Pedagang**

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, didapatkan adanya 4 orang pedagang pengumpul dan 10 pedagang pengencer, kaitan 4 orang pedagang pengumpul dengan gapoktan adalah anggota dari gabungan kelompok tani. Pedagang ini adalah pedagang yang terlibat dalam tataniaga gabah/beras di Kenagarian Cupak dimana pedagang pengumpul yang dimaksudkan adalah Gapoktan Cupak Sepakat. Pedagang sampel didapat secara berantai dari petani ke



pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang pengumpul membeli gabah dengan menjemput langsung ke lokasi petani dengan jarak 2-5 Km dari heller dan status mereka disini adalah sebagai pedagang pengumpul nagari dikarenakan mereka mengumpulkan semua gabah yang ada dikenagarian Cupak kemudian pedagang pengumpul menjualnya ke pedagang pengecer. Adapun status pedagang pengumpul disini adalah sebagai pedagang pengumpul daerah dikarenakan pedagang pengumpul yang langsung mengantarkan kedaerah tersebut. Identitas pedagang juga mempengaruhi pedagang dalam memasarkan gabah/beras yang meliputi umur, pendidikan, pengalaman berdagang dan jumlah tanggungan keluarga. Untuk lebih jelasnya identitas pedagang dapat dilihat pada Tabel 2.

Dari Tabel 2 dapat diketahui bahwa pedagang yang terlibat dalam tataniaga gabah/beras ini adalah pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, pada pedagang pengumpul ada 1 orang yang berumur  $\leq 40$  tahun dan 3 orang yang berumur 41-50 tahun, pada pedagang pengecer ada 5 orang yang berumur  $\leq 40$  tahun dan 5 orang yang berumur 41-50 tahun, dan tidak ada yang berumur di atas 50 tahun. Dari segi umur semua pedagang masih tergolong usia produktif.

Pendidikan merupakan faktor penting dalam melihat kemampuan pedagang karena pendidikan usaha seseorang untuk mengembangkan kepribadian dan tingkat pendapatan. Dilihat dari tingkat pendidikan 2 orang pedagang pengumpul dan 6 pedagang pengecer memiliki pendidikan SD, 2 orang pedagang pengecer yang memiliki pendidikan SMP dan 2 orang pedagang pengecer yang memiliki tingkat pendidikan SMA.

Pengalaman berdagang dapat mempengaruhi pedagang tersebut dalam pengembangan usahanya. Ditinjau dari pengalaman berdagang yang memiliki pengalaman 1-5 tahun sebanyak 3 orang pedagang pengumpul dan 7 orang pedagang pengecer, dan yang memiliki pengalaman 6-10 tahun sebanyak 1 orang pedagang pengumpul dan 3 orang pedagang pengecer, jelasnya pada Tabel 2.

Jumlah tanggungan juga mempengaruhi dalam pengembangan usaha. Pedagang akan lebih serius berusahanya apabila sudah mempunyai keluarga dan akan termotivasi untuk mengembangkan usahanya apabila memiliki jumlah tanggungan keluarga yang banyak, kebanyakan dari pedagang sampel sudah berkeluarga.

Tabel 2. Identitas Pedagang Sampel Berdasarkan Umur, Pendidikan, Pengalaman Berdagang, dan Jumlah Tanggungan Keluarga di Kenagarian Cupak, tahun 2011.

| Keterangan                    | Pedagang Pengumpul (Orang) | Persen (%) | Pedagang Pengecer (Orang) | Persen (%) |
|-------------------------------|----------------------------|------------|---------------------------|------------|
| 1. Umur Pedagang:             |                            |            |                           |            |
| a. ≤ 40 Tahun                 | 1                          | 25%        | 5                         | 50%        |
| b. 41-50 Tahun                | 3                          | 75%        | 5                         | 50%        |
| 2. Tingkat Pendidikan         |                            |            |                           |            |
| a. SD                         | 2                          | 50%        | 6                         | 60%        |
| b. SMP                        |                            |            | 2                         | 20%        |
| c. SMA                        | 1                          | 25%        | 2                         | 20%        |
| d. Sarjana                    | 1                          | 25%        |                           |            |
| 3. Pengalaman Berusaha        |                            |            |                           |            |
| a. 1- 5 Tahun                 | 3                          | 75%        | 7                         | 70%        |
| b. 6-10 Tahun                 | 1                          | 25%        | 3                         | 30%        |
| c. > 11 Tahun                 |                            |            |                           |            |
| 4. Jumlah Tanggungan Keluarga |                            |            |                           |            |
| a. 0-3 Orang                  | 2                          | 50%        | 6                         | 60%        |
| b. 4-6 Orang                  | 1                          | 25%        | 3                         | 30%        |
| c. > 6 Orang                  | 1                          | 25%        | 1                         | 10%        |

Pedagang pengumpul disini adalah gabungan kelompok tani Cupak Sepakat mereka menyewa alat transportasi untuk pengangkutan gabah/beras berupa truk ke Kota Pekanbaru.

Identitas pedagang merupakan gambaran dari sampel pedagang di lapangan, dimana identitas ini mempengaruhi pedagang dalam membeli gabah. Identitas pedagang ini juga menggambarkan bagaimana pola pikir pedagang dilihat dari umur dan tingkat pendidikan. Selain itu, pengalaman berusahatani padi dan pedagang untuk berdagang juga mempengaruhinya, dimana semakin lama pengalaman pedagang maka semakin banyak pengetahuan yang dimiliki pedagang. Dan pedagang dapat mengetahui bagaimana karakter petani sehingga pedagang dapat memilih kepada siapa membeli gabah/beras agar terjadi kerja sama yang baik antara pedagang dengan petani.

### 4.3 Tataniaga Gabah/Beras

Dari hasil penelitian diketahui bahwa dari kegiatan tataniaga gabah/beras dengan melibatkan lembaga niaga Gapoktan Cupak Sepakat. Setelah petani melakukan panen, maka petani sampel menjual hasil panennya kepada lembaga



niaga Gapoktan Cupak Sepakat yang berada di Kenagarian Cupak dimana kedudukannya disini adalah sebagai pedagang pengumpul.

Tataniaga dapat didefinisikan sebagai suatu rangkaian kegiatan termasuk periklanan (*advertising*), penjualan (*Selling*), hubungan masyarakat (*Public relation*), promosi penjualan (*Sales promotion*), *direct mail*, penentuan harga (*pricing*), riset pasar (*market research*), dan sebagainya (Smith, 2001).

Harga pembelian gabah/beras pada saat penelitian di Kenagarian Cupak berdasarkan harga pasar pada saat itu, Petani menjual gabah/beras mereka kepada pedagang pengumpul dikarenakan ada keterkaitan, dimana antara petani dan pedagang berada dalam satu organisasi yaitu Gapoktan Cupak Sepakat, dalam memasarkan gabah/beras. Di kenagarian Cupak ada dua pola tataniaga yang dilalui oleh petani, pola saluran 1 petani menjual hasil gabah/beras mereka kepada pedagang pengumpul dimana peran gapoktan disini adalah sebagai pedagang pengumpul nagari dan setelah itu pedagang pengumpul melakukan pengolahan menjual kepada pedagang pengecer ke kota Pekanbaru dan gapoktan disini berperan sebagai pedagang pengumpul antar daerah dan pada pola saluran 2 petani menjual gabah kepada pedagang pengumpul dan setelah itu dilakukan pengolahan seperti penjemuran, penggilingan, dan pengemasan kemudian menjualnya kepada pedagang pengecer lokal dikota Padang.

Pasar komoditas pertanian merupakan bertemunya permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) dalam *bargaining* antara petani sebagai penjual dan pembeli sebagai konsumen atau perantara (tengkulak, pengumpul, pedagang besar, dan pengecer) (Rahim dan Hastuti, 2007).

#### **4.3.1 Saluran Tataniaga**

Untuk melihat saluran tataniaga gabah/beras di Kenagarian Cupak dilakukan dengan menelusuri kegiatan tataniaga mulai dari tingkat petani samapi ke konsumen akhir. Dari hasil penelitian diketahui kegiatan tataniaga gabah/beras melibatkan beberapa pelaku ( lembaga tataniaga). Lembaga niaga yang terlibat adalah petani, pedagang pengumpul (gabungan kelompok tani Cupak Sepakat) selain mereka berperan sebagai pedagang pengumpul nagari juga berkedudukan sebagai pedagang pengumpul antar daerah, kemudian di jual ke pedagang

pengecer di kota Pekanbaru dan konsumen akhir, pedagang pengecer lokal dan pedagang pengecer disini adalah kota Padang.

Berdasarkan penelusuran saluran tataniaga gabah/beras mulai dari petani sampel sampai ke konsumen akhir dapat disajikan rantai tataniaga gabah/beras berikut ini ( Gambar 1 ).

Dari hasil pengamatan di peroleh dua macam pola saluran tataniaga yang terjadi, yaitu :

Saluran 1 : Petani ---- Pedagang Pengumpul ---- Pedagang pengecer kota Pekanbaru ---- konsumen akhir

Saluran 2 : Petani ---- Pedagang pengumpul ---- Pedagang pengecer Padang---- konsumen akhir

Untuk lebih jelasnya pada gambar 1 disajikan mata rantai tataniaga gabah/beras didaerah penelitian periode April-Mei 2011

**Saluran 1 = 10950 Kg (58,4%)**



**Saluran 2 = 7800 Kg (41,6%)**

Gambar 1. Skema saluran tataniaga gabah/beras Kenagarian Cupak,2011

Berdasarkan gambar diatas, dalam menghitung persentase hasil yang melewati masing-masing lembaga niaga, ditentukan dengan menjumlahkan hasil produksi masing-masing petani sampel yang melewati suatu lembaga niaga dibagi dengan jumlah keseluruhan produksi sampel dikali 100 %.

Adanya dua pola saluran tataniaga didaerah ini disebabkan karena tingkat permintaan masing-masing daerah berbeda-beda. Pada saluran 1, petani sampel sebanyak 17 orang (lampiran 8) menjual gabah/beras ke Gapoktan dimana kedudukannya adalah sebagai pedagang pengumpul Nagari, petani melakukan panen dengan menggunakan tong palambuik, sabit dan mesin pompa setelah itu dimasukan ke karung, jarak antara sawah petani ke heller 3-5 km dan kemudian



pedagang pengumpul menjemput gabah ke sawah petani untuk melakukan pengolahan seperti penjemuran, penggilingan dan pengepakan di heller di Kenagarian Cupak, kemudian menjualnya ke pedagang pengecer yang berada di kota Pekanbaru dikarenakan tingkat permintaan yang paling banyak, Pedagang pengumpul disini berkedudukan sebagai pedagang pengumpul antar daerah. Selain itu pedagang pengecer yang membeli beras dari pedagang pengumpul ini merupakan pedagang yang berasal dari kenagarian Cupak, mereka berada di tempat yang berbeda-beda dan tidak semua pedagang pengecer disini yang menjual beras mereka di karenakan ada beberapa orang dari mereka yang mempunyai rumah makan. Oleh karena itu tingkat permintaan beras asli Solok ini selalu dalam jumlah yang banyak dibandingkan dengan tingkat permintaan lokal. tingkat permintaan 8 ton/2 minggu. Setelah itu pedagang pengecer menjual gabah ke konsumen akhir.

Pada saluran 2, petani sampel sebanyak 13 orang menjual gabah/beras mereka ke Gapoktan, kedudukan Gapoktan disini adalah sebagai pedagang pengumpul nagari dikarenakan mereka mengumpulkan gabah petani di kenagarian tersebut, dan juga merupakan lembaga niaga yang membantu petani ketika mereka membutuhkan bantuan untuk usahatani, seperti mendapatkan pinjaman dana untuk pembelian pupuk dan lain-lain. Jarak antara sawah petani dengan jalan adalah 1-3 km. Kemudian pedagang pengumpul membawa gabah ke heller untuk dilakukan pengolahan seperti penjemuran, penggilingan dan pengepakan yang berkedudukan sebagai pedagang pengumpul Nagari lalu dijual ke pedagang pengecer lokal kemudian pedagang pengecer lokal menjual ke konsumen akhir, yaitu yang berada di kota Padang salah satu diantara mereka mempunyai rumah makan nasi yang menjual eceran hanya 1 orang saja. Tetapi tingkat permintaan gabah/beras pada pola saluran 2 tidak banyak dan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengumpul pada saluran 2 tidak sebanyak pada pola saluran 1.

Dari gambar di atas dapat dilihat ada dua pola saluran tataniaga gabah/beras di kenagarian Cupak yang melibatkan 2 lembaga tataniaga, yang terbagi menjadi 2 pola saluran tataniaga seperti ditampilkan pada Tabel 3. Dari tabel terlihat bahwa lebih kurang 18.750 Kg produksi gabah petani sampel

diantaranya 10.950 Kg (58,40%) jumlah melalui saluran 1 dan 7.800 Kg (41,60%) melalui saluran 2 sampai ke pedagang pengencer.

Tabel 3. Dua Pola Tataniaga Gabah/Beras dari Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang periode April - Mei 2011

| No | Pola      | Keterangan   | Jumlah Petani (Orang) | Jumlah Penjualan (Kg) | Persentase (%) |
|----|-----------|--|-----------------------|-----------------------|----------------|
| 1  | Saluran A | Petani - P.Pengumpul - P. pengecer Pekanbaru-konsumen akhir  | 17                    | 10.950                | 58,40          |
| 2  | Saluran B | Petani - P.pengumpul-Pedagang pengecer lokal- konsumen akhir | 13                    | 7.800                 | 41,60          |

Berdasarkan Tabel 3, diketahui jumlah petani yang melalui saluran 1 sebanyak 17 orang (56,67%) dan saluran 2 sebanyak 13 orang (43,33%). Pada umumnya petani yang melalui saluran 1 ini tidak mempunyai kendaraan, Petani pada saluran ini menjual hasil gabahnya melalui lembaga tataniaga (Pedagang pengumpul dan Pedagang pengecer) lembaga tataniaga disini dimaksudkan adalah Gapoktan. Pada saluran 2 petani menjual ke pedagang pengumpul karena adanya keterkaitan hubungan dengan pedagang pengumpul (Gapoktan), dan petani diberi pinjaman dana apabila mereka membutuhkan dana untuk usaha tani mereka. Pada saluran 2 ini mereka tidak mempunyai kendaraan dan dana untuk langsung membawanya dan melakukan pengolahan gabah menjadi beras sama halnya dengan petani pada saluran 1.

Dari penelitian didapatkan bahwa petani yang memilih saluran 1 dan 2, pada umumnya mereka sudah lama saling kenal dan berada dalam satu organisasi yaitu Gapoktan, yang membedakan saluran ini hanyalah kota tujuan oleh masing-masing pedagang pengumpul, dan juga jarak yang dilalui oleh masing-masing lembaga niaga. Kegiatan tataniaga dilakukan secara berantai mulai dari petani sampai ke konsumen akhir dan mereka menggunakan Heller sebagai fasilitas untuk pengolahan tetapi Heller tersebut tidak milik Gapoktan jadi biaya penyusutan alat tidak dihitung akan tetapi semua biaya dikeluarkan disini mulai dari penjemuran sampai pengepakan. Petani yang dijadikan sampel merupakan



langganan dari pedagang. Pada penelitian ini untuk menghitung margin tataniaga gabah/beras di kenagarian Cupak, maka harga akhir yang digunakan disini adalah harga jual yang digunakan oleh pedagang pengecer di Pekanbaru.

Harga gabah yang dijual petani ke pedagang pengumpul/Gapoktan sebesar Rp 4.666/Kg yang ditentukan langsung oleh pedagang pengumpul, sehingga petani tidak bisa tawar menawar harga karena petani hanya sebagai penerima harga. Tetapi harga yang diberikan pedagang pengumpul adalah harga pasar pada saat penelitian. Harga pasar disini adalah harga yang berlaku dipasaran pada saat penelitian di Kenagarian Cupak.

Harga jual yang digunakan oleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer berdasarkan dari harga pasar. Terjadinya perbedaan harga jual dari pedagang pengumpul dan pedagang pengecer karena adanya perbedaan biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh masing – masing lembaga (pedagang pengumpul dan pedagang pengecer). Perbedaan biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dapat dilihat dari perbedaan biaya transportasi. Biaya transportasi pada pedagang pengumpul sebesar Rp 40/Kg dengan kapasitas angkut 8 ton, untuk saluran 1 mereka menggunakan truck untuk transportasi mereka ke Pekanbaru. Pada saluran 2 biaya transportasi yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah Rp 40/kg karena mereka menjualnya ke pedagang pengecer kota Padang dengan kapasitas 2,5 ton untuk jenis mobil pick up (Lampiran 14).

Dalam tataniaga gabah/beras di Kenagarian Cupak dapat berbagai masalah yang sering terjadi yaitu permasalahan fungsi fasilitas yaitu petani terganggu oleh modal yang kecil. Menurut soekartawi (1993), dalam hal komoditi pertanian, khususnya komoditi pertanian yang menyangkut orang banyak maka kebiasaan harga diatur oleh pemerintah. Tetapi untuk komoditi yang lain, yang tidak diatur oleh pemerintah, tinggi/rendahnya harga barang diserahkan ke pasar. Permasalahan fungsi fisik berupa kondisi jalan yang kurang baik sehingga menyebabkan kurang lancarnya dalam transportasi untuk membawa hasil gabah/beras petani.

### 4.3.2 Fungsi-fungsi Tataniaga

#### 1) Petani Produsen

Petani produsen adalah petani yang memiliki tanaman Padi yang berasal dari sawah milik sendiri. Berdasarkan pernyataan Hamid (1994) fungsi-fungsi tataniaga, *pertama* fungsi pertukaran terdiri atas penjualan yaitu untuk mencari pembeli (konsumen dan langganan) suatu barang dengan motif keuntungan yang sebesar-besarnya. Proses penjualan gabah dari petani ke pedagang pengumpul dilakukan dengan cara penjemputan, adapun biaya-biaya yang dikeluarkan petani adalah biaya panen dan karung pedagang pengumpul yang menjemput hasil panen petani ke sawah. Petani menjual gabah dengan harga 4666/Kg ke lembaga tataniaga yang terkait (Gapoktan).

Di kenagarian Cupak sebagian besar petani menjual gabah ke pedagang pengumpul (Gapoktan), petani yang merupakan anggota daripada kelompok tani merasa sangat beruntung sekali dikarenakan mereka delalu siberi jalan keluar apabila terjadi kesulitan dalam pembudidayaan dan pembelian pupuk. Adapun keterkaitan antara petani dengan Gapoktan karena petani sampel merupakan bagian dari gabungan kelompok tani. Dari Gapoktan inilah mereka mendapatkan pinjaman dana untuk pembelian pupuk dan lain-lain. Selain itu Gapoktan ini juga buka setiap harinya sehingga lebih memudahkan petani untuk berkomunikasi dengan pengurus tentang keluhan yang terjadi dilapangan.

Petani yang menjual gabah/beras ke pedagang pengumpul lokal disini kedudukan juga suatu Gabungan Kelompok Tani dikarenakan mereka sudah langganan dan mempunyai keterkaitan hubungan. Selain itu adanya keterkaitan hubungan antara petani dengan pedagang pengumpul. Dimana petani sudah mengenal pedagang pengumpul sebelumnya, ini membuat petani menjual gabah/beras ke pedagang pengumpul. Dalam penetapan harga jual, pedagang pengumpul menentukan harga berdasarkan dari harga yang ditetapkan oleh harga Pasar dan petani hanya sebagai penerima harga dan sumber informasi harag disini adalah gapoktan.

#### 2) Pedagang pengumpul

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang berada pada sentra produksi di tiap nagari di Kenagarian Cupak dan membeli langsung ke petani. Pedagang



pengumpul ini mengumpulkan gabah yang berkedudukan sebagai pedagang pengumpul Nagari dan melakukan pengolahan seperti penjemuran kemudian disaat penjemuran terjadi penyusutan gabah sebanyak 5% setara biaya yang dikeluarkan adalah Rp. 233,3/kg, pedagang pengumpul disini tidak mengeluarkan biaya penggudangan dikarenakan mereka tidak mempunyai Heller dan setelah itu dilakukan penggilingan, dan pengemasan dimana biaya pengemasan yang dikeluarkan adalah Rp 5/Kg lalu dijual ke pedagang pengecer Pekanbaru sudah berupa beras dan pedagang lokal. Harga beli gabah ditingkat pedagang pengumpul ini adalah Rp 4.666,00/Kg. Pedagang pengumpul ini mengeluarkan biaya tataniaga berupa transportasi, dan bongkar muat, dan biaya pengolahan seperti penjemuran, penyusutan, penggilingan dan pengemasan, biaya ini dibebankan kepada pedagang pengumpul.

Pedagang pengumpul ini melakukan fungsi-fungsi tataniaga, berdasarkan pernyataan Rahim dan Hastuti (2007) fungsi-fungsi tataniaga, yaitu fungsi pertukaran terdiri atas penjualan yaitu mengalihkan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan. Jadi pedagang pengumpul ini melakukan penjualan kepada pedagang pengecer Pekanbaru karena lebih banyak tingkat permintaanya dibandingkan dengan yang dijual ke pedagang pengecer lokal.

Pedagang pengumpul juga melakukan fungsi pengadaan fisik yaitu dengan menyediakan alat transportasi berupa mobil pick up atau truk untuk membawa hasil panen petani. Hal ini didasarkan pernyataan Rahim dan Hartuti (2007), fungsi-fungsi tataniaga, fungsi pengadaan fisik terdiri atas fungsi pengangkutan (transport) yaitu bergerak dari tempat produksi ke tempat penjualan.

Fungsi fasilitas/pelancar juga dilakukan oleh pedagang pengumpul dengan melakukan pembayaran langsung kepada petani, menanggung resiko bila dibawa ke pedagang pengecer dan menentukan harga dengan membandingkan harga yang diberikan oleh pedagang pengecer local. Pernyataan ini didasari oleh Rahim dan Hartuti (2007), fungsi-fungsi tataniaga, yaitu fungsi fasilitas/pelancar terdiri atas terdiri atas permodalan (pembiayaan) yaitu mencari dan mengurus modal yang akan berkaitan dengan transaksi arus barang dari sektor produksi ke sektor konsumsi, penanggung resiko yaitu berhubungan dengan ketidakpastian (ongkos, kerugian dan kerusakan) serta fluktuasi harga.

### 3) Pedagang pengecer

Pedagang pengecer merupakan pedagang yang membeli beras dari pedagang pengumpul dan menjual di kota Pekanbaru dan lokal. Harga beli beras ditingkat pedagang pengumpul ini adalah Rp 4.666,00/Kg. Sedangkan harga jualnya adalah Rp. 8500/Kg untuk daerah Pekanbaru. Kemudian pedagang pengecer menjual beras dengan harga Rp 9000/Kg. Pedagang pengumpul mengeluarkan biaya berupa transportasi, bongkar muat, penjemuran, penggilingan dan pengepakan.

Fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pengecer yaitu fungsi pertukaran, fungsi pengadaan fisik dan fungsi fasilitas/pelancar. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh Pedagang pengecer adalah melakukan pembelian dengan harga pada tingkat pedagang pengumpul dan melakukan penjualan lagi ke konsumen akhir. Fungsi pengadaan fisik yang dilakukan adalah pengadaan alat transportasi mobil jenis pick up atau truk untuk membawa beras dari pedagang pengumpul dan mendistribusikan beras ke Kota Pekanbaru dan lokal. Fungsi fasilitas/ pelancar yang dilakukan oleh pedagang adalah menyiapkan modal untuk kelancaran proses transaksi dan distribusi gabah/beras. Modal transaksi yaitu uang untuk membeli beras dari petani, dan modal pendistribusian gabah/beras berupa biaya minyak dan tenaga sopir.

#### 4.3.3 Margin Tataniaga

Perhitungan margin tataniaga gabah mencakup semua biaya-biaya yang dikeluarkan dan bagian yang diperoleh masing-masing lembaga dalam melakukan kegiatan tataniaga. Analisis margin ini dilakukan mulai dari tingkat petani produsen di Kenagarian Cupak sampai ke konsumen akhir. Analisis tersebut dibuat berdasarkan harga rata-rata dalam satuan Rp/kg. Harga yang digunakan adalah harga beli dari setiap tingkat lembaga niaga dari saluran tataniaga yang ditemukan. Dari hasil penelitian ditemukan harga beli dari setiap tingkat lembaga seperti yang terdapat dalam Tabel 5.

Analisa dilakukan berdasarkan harga rata-rata gabah yang berlaku pada saat penelitian yaitu bulan April - Mei 2011 mulai dari tingkat petani produsen sampai ke pedagang pengecer.



Tabel 5. Rata-rata harga beli Gabah/beras pada setiap tingkat lembaga niaga dalam tataniaga beras di Kenagarian cupak, 2011

| No | Lembaga niaga               | Harga (Rp/Kg) |
|----|-----------------------------|---------------|
| 1. | Pedagang pengumpul          | Rp 4666       |
| 2. | Pedagang pengecer Pekanbaru | Rp 8500       |
| 3. | Pedagang pengecer local     | Rp 8000       |

Petani menjual dalam bentuk Gabah kepada pedagang pengumpul, dan pedagang pengumpul menjualnya dalam bentuk beras kepada pedagang pengecer. Semua biaya dan keuntungan dalam analisa margin tataniaga ini dinyatakan dalam satuan Rp/kg. Mengenai margin tataniaga untuk masing-masing saluran akan dibahas berikut ini.

(1) Margin tataniaga gabah/beras untuk pola saluran 1

Pola saluran 1 dimulai dari petani—pedagang pengumpul—pedagang pengecer ke kota Pekanbaru, dapat dilihat bahwa bagian yang diterima petani sebesar Rp 4.666,00/kg dari harga yang dibayarkan pedagang pengecer Rp 8500,00/kg. Untuk lebih jelasnya margin tataniaga pola 1 dilihat pada Tabel 6.

Dari Tabel 6, pola saluran tataniaga gabah, harga jual gabah di tingkat petani adalah sebesar Rp. 4.666,00/kg. Harga beli gabah oleh Pedagang Pengumpul dari petani adalah Rp. 4.666,00/kg. Dengan harga penjualan oleh pedagang pengumpul atau harga beli pedagang pengecer adalah sebesar Rp. 8.500,00/kg. Sedangkan biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 675,32/kg, maka keuntungan yang didapat sebesar Rp. 3158,68/kg. Tingkat keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengumpulan dari harga akhir adalah 35,10%.

Pada saluran 1, biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh petani adalah biaya tataniaga sebesar Rp. 51,3/Kg, pada pedagang pengumpul tidak mengeluarkan biaya pengangkutan dikarenakan mereka melakukan penyimpanan tapi langsung di olah di Heller warga di Kenagarian Cupak sehingga biaya yang dikeluarkan hanya biaya transportasi sebesar Rp. 40/Kg, bongkar/muat Rp. 50/Kg, penyusutan gabah Rp. 233,3/Kg, biaya penimbangan Rp. 2,5/kg, dan biaya TPR 1,00/kg. Sedangkan pedagang pengecer mengeluarkan biaya tataniaga untuk pembelian plastic besar 0,32% dan pembelian plastic kecil 0,74% keuntungan pedagang pengecer sebesar Rp. 499,99/Kg, dengan harga penjualan Rp. 9000/kg ke konsumen akhir.

Perbedaan ini sesuai dengan pernyataan Hamid (1994), makin besar biaya tataniaga atau keuntungan pedagang serta makin besar harga eceran atau makin kecil harga pada petani, berarti makin besar margin tataniaga, jelasnya table 6.

Tabel 6. Analisis Margin Tataniaga gabah/beras Pola Saluran 1

| No | Keterangan                   | Harga (Rp/Kg) | Biaya (Rp/Kg) | Persentase (%) |
|----|------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| 1. | Penjualan Petani gabah       | 4666          |               | 51,84          |
|    | Biaya Tataniaga :            |               |               |                |
|    | Panen                        |               | 46,67         | 0,52           |
|    | Penyusutan alat              |               | 4,63          | 0,05           |
|    | Jumlah                       |               | 51,3          | 0,57           |
|    | Pendapatan petani            | 4614,70       |               | 51,27          |
| 2. | Pembelian P. Pengumpul       | 4666          |               | 51,84          |
|    | Biaya-biaya P. Pengumpul:    |               |               |                |
|    | -Transportasi                |               | 40            | 0,44           |
|    | -Bongkar muat                |               | 50            | 0,55           |
|    | -Penyusutan gabah            |               | 233,3         | 2,59           |
|    | -Penjemuran                  |               | 69,99         | 1,42           |
|    | -Penggilingan                |               | 16            | 0,17           |
|    | -Karung kecil                |               | 33,33         | 0,81           |
|    | -karung besar                |               | 36,67         | 0,41           |
|    | -Packing                     |               | 5,00          | 0,06           |
|    | -Sewa mobil                  |               | 187,5         | 0,02           |
|    | -Penimbangan                 |               | 2,5           | 0,03           |
|    | -TPR                         |               | 1,00          | 0,01           |
|    | Jumlah                       |               | 675,29        | 7,50           |
|    | Keuntungan                   |               | 3158,68       | 35,10          |
|    | Penjualan pedagang pengumpul | 8500          |               | 94,44          |
|    | Margin tataniaga             |               | 3834          | 42,60          |
|    | Pembelian pedagang pengecer  | 8500          |               | 94,44          |
|    | Pembelian plastik besar      |               | 0,003         | 0,32           |
|    | Pembelian plastik kecil      |               | 0,007         | 0,74           |
|    | Keuntungan pedagang pengecer |               | 499,99        | 5,55           |
|    | Penjualan pedagang pengecer  | 9000          |               | 100,00         |
|    | Margin tataniaga             |               | 500           | 5,56           |
|    | Total biaya tataniaga        |               | 726,60        | 8,07           |
|    | Total keuntungan             |               | 3658,67       | 40,65          |
|    | Total Margin Tataniaga       |               | 4334          | 48,16          |



(2) Margin tataniaga gabah/beras dari Kecamatan Gunung Talang untuk pola saluran 2

Pola saluran 2 tataniaga gabah/beras dimulai dari petani—pedagang pengumpul—pedagang pengecer Padang—konsumen akhir, bahwa bagian yang diterima petani sebesar Rp 4.666,00/kg atau 55,55% dari harga yang dibayarkan pedagang pengecer Rp. 8400/kg. Untuk lebih jelasnya margin tataniaga pola 2 dapat dilihat pada Tabel 7.

Dari Tabel 7, pola saluran tataniaga gabah, harga jual gabah di tingkat petani adalah sebesar Rp. 4.666,00/kg. Harga beli gabah oleh Pedagang Pengumpul dari petani adalah Rp 4.666,00/kg. Dengan harga penjualan oleh pedagang pengumpul atau harga beli pedagang pengecer adalah sebesar Rp. 8.000,00/kg. Sedangkan biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 601,89/kg, maka keuntungan yang didapat sebesar Rp. 2732,36/kg. Tingkat keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengumpul dari harga konsumen akhir adalah 32,53%.

Pada saluran 2, biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh petani adalah Rp. 53,18/Kg, pada pedagang pengumpul sama seperti pada saluran 1 tidak mengeluarkan biaya penggudangan karena mereka tidak melakukan pengumpulan gabah yang dibeli dan dibawa ke Heller untuk diolah kemudian digiling, sehingga pembiayaan yang ditanggung pedagang pengumpul meliputi biaya transportasi sebesar Rp. 40/Kg, bongkar/muat Rp. 25/Kg (Lampiran 14), penyusutan gabah Rp. 233,3/Kg, penimbangan Rp. 1,6/kg dan TPR Rp. 0,8/kg (Lampiran 13). Sedangkan pedagang pengecer mengeluarkan biaya tataniaga pembelian plastic, Keuntungan yang diterima pedagang pengecer sebesar Rp. 399,99/Kg atau 4,76% dan margin tataniaga sebesar Rp. 400/Kg dengan harga penjualan ke konsumen akhir Rp, 9000/kg.

Dari kedua saluran ini terdapat perbedaan keuntungan dari tiap lembaga niaga yang dikarenakan perbedaan harga jual gabah/beras. Dari analisa margin tataniaga gabah/beras di Kenagarian Cupak dapat kita lihat bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul Pekanbaru yaitu 35,10% lebih banyak, jika dibandingkan dengan pedagang pengumpul kota Padang 32,53% yang terlibat dalam tataniaga gabah/beras dari Kenagarian Cupak.

Tabel 7. Analisis Margin Tataniaga Pola Saluran 2

| No | Keterangan                   | Harga (Rp/Kg) | Biaya (Rp/Kg) | Tingkat keuntungan (%) |
|----|------------------------------|---------------|---------------|------------------------|
| 1. | Penjualan Petani             | 4666          |               | 55,55                  |
|    | Biaya Tataniaga              |               |               |                        |
|    | Panen                        |               | 46,67         | 0,56                   |
|    | Penyusutan alat              |               | 6,51          | 7,23                   |
|    | Jumlah                       |               | 53.18         | 0,63                   |
|    | Pendapatan                   | 4162,73       |               | 49,56                  |
| 2. | Pembelian P. Pengumpul       | 4666          |               | 55,55                  |
|    | Biaya-biaya P. Pengumpul:    |               |               |                        |
|    | -Transportasi                |               | 40            | 0,48                   |
|    | -Bongkar muat                |               | 25            | 0,30                   |
|    | -Penyusutan gabah            |               | 233,5         | 2,78                   |
|    | -Penjemuran                  |               | 69,99         | 0,83                   |
|    | -Penggilingan                |               | 16            | 0,19                   |
|    | -Karung kecil                |               | 33,33         | 0,87                   |
|    | -karung besar                |               | 36,67         | 0,43                   |
|    | -Packing                     |               | 5,00          | 0,06                   |
|    | -Sewa mobil                  |               | 140           | 1,67                   |
|    | -Timbangan                   |               | 1,6           | 0,02                   |
|    | -TPR                         |               | 0,8           | 8,89                   |
|    | Jumlah                       |               | 601,89        | 7,16                   |
|    | Keuntungan                   |               | 2732,36       | 32,53                  |
|    | Penjualan P. Pengumpul       | 8000          |               | 95,24                  |
|    | Margin tataniaga             |               | 3334          | 39,69                  |
|    | Pembelian pedagang pengecer  | 8000          |               | 95,24                  |
|    | Biaya pedagang pengecer      |               |               |                        |
|    | Pembelian plastic besar      |               | 0,003         |                        |
|    | Pembelian plastic kecil      |               | 0,007         |                        |
|    | Penjualan pedagang pengecer  | 8400          |               | 100                    |
|    | Keuntungan pedagang pengecer |               | 399,99        | 4,76                   |
|    | Margin tataniaga             |               | 400           | 4,44                   |
|    | Total biaya tataniaga        |               | 655,08        | 7,79                   |
|    | Total keuntungan             |               | 3132,35       | 37,29                  |
|    | Total Margin Tataniaga       |               | 3734          | 44,45                  |

#### 4.3.4 Efisiensi Tataniaga

Ukuran efisiensi tataniaga menurut Mubyarto (1989), adalah pertama, mampu meyalurkan produk dari produsen kepada konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya. Kedua, mampu mengadakan pembagian yang adil daripada



keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen kepada pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga itu .

Sedangkan menurut Soekartawi (2002), efisiensi tataniaga akan terjadi kalau biaya tataniaga dapat ditekan sehingga keuntungan tataniaga dapat lebih tinggi, persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu jauh, tersedianya fasilitas fisik tataniaga, serta adanya kompetisi pasar yang sehat.

Tabel 8. Efisiensi Tataniaga Kedua Pola Tataniaga

| No | Saluran Tataniaga gabah | Biaya Tataniaga (Rp/ kg ) | Nilai produk yang dipasarkan (Rp/kg) | EP (%) |
|----|-------------------------|---------------------------|--------------------------------------|--------|
| 1  | Saluran 1               | 726,63                    | 9000                                 | 8,07   |
| 2  | Saluran 2               | 655,08                    | 8400                                 | 7,79   |

Pada Tabel 8 angka-angka ini didapatkan dari tabel margin pada pola saluran 1 dan tabel Margin pada pola saluran 2. Untuk ukuran pertama efisien tidaknya tataniaga dapat dilihat dari nilai EP. Makin kecil EP maka makin efisien tataniaga yang dilalui karena mampu menyalurkan produk dengan biaya kecil. Nilai EP yaitu ratio antara biaya tataniaga dengan nilai produk yang dipasarkan. Dari Tabel 7 terlihat bahwa nilai EP saluran 2 lebih kecil dari saluran 1. Pada saluran 1 nilai EP sebesar 8,07% dengan biaya tataniaga sebesar Rp 726,63 dan saluran 2 nilai EP sebesar 7,79% dengan biaya tataniaga yaitu sebesar Rp 655.08 Nilai EP pada saluran 1 artinya setiap 1 kg gabah/beras yang dipasarkan membutuhkan biaya sebanyak 8,07% dari nilai produk, sedangkan pada saluran 2 setiap 1 kg membutuhkan biaya sebanyak 7,79% dari nilai produk. Ini terlihat bahwa saluran 2 lebih efisien dari saluran 1. Dalam hal ini, biaya pada saluran 1 lebih besar daripada saluran 2. Namun jarak yang ditempuh pada saluran 1 lebih jauh dan mempunyai resiko yang tinggi di bandingkan jarak tempuh pada saluran 2 akan tetapi tingkat keuntungan yang diperoleh berbeda masing-masing saluran.

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Dari hasil jawaban pembahasan tentang tataniaga gabah/beras di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang dapat dikemukakan beberapa kesimpulan bahwasanya :

1. Ada dua pola saluran tataniaga gabah dari petani padi di Kenagarian Cupak sampai ke konsumen akhir :

Pola I : Petani --- Pedagang Pengumpul --- Pedagang pengecer ke kota Pekanbaru --- konsumen akhir

Pola II: Petani --- Pedagang Pengumpul --- Pedagang pengecer Padang --- konsumen akhir.

2. Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa margin tataniaga pada saluran 1 margin tataniaga sebesar Rp. 4334,00/kg dan pada saluran 2 margin tataniagaya yaitu sebesar Rp 3734,00/kg. Pada saluran 1, total keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul pada saluran 1 sebesar Rp. 3658,67/kg lebih besar dari keuntungan yang diperoleh pedagang pada saluran 2 sebesar Rp. 3132,35/kg. Dapat diketahui bahwa keuntungan yang diterima oleh masing-masing lembaga tataniaga untuk tiap-tiap pola saluran tataniaga tidaklah sama. Pada pola saluran 1 biaya tataniaga yang dikeluarkan adalah Rp. 726,63/kg dan pada pola saluran 2 biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah Rp. 655,08/kg Hal ini berarti bahwa tataniaga gabah/beras di Kenagarian Cupak belum memberikan keuntungan yang adil kepada pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga gabah ini.
3. Nilai EPs dari biaya tataniaga gabah, saluran 2 merupakan saluran yang efisien karena mampu menyalurkan barang setiap 1 kg gabah dengan biaya 7,79% dari nilai produk yang dipasarkan.



## 5.2 Saran

1. Gapoktan diharapkan dapat meningkatkan harga gabah dari petani sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani agar dapat menggairahkan petani dalam berusaha.
2. Gapoktan diharapkan meningkatkan perannya sebagai bufer stock, sehingga bisa memperbaiki posisi tawar menawar petani, dan mampu mempertahankan harga pada saat panen raya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Azzaino, Zulkifli. 1982. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Badan Pusat Statistik. 2010. *Sumatra Barat Dalam Angka*. Padang.
- Badan Pusat Statistik. 2010. *Kabupaten Solok Dalam Angka*. Padang
- Badan Pusat Statistik. 2010. *Rekap Data Padi Kabupaten Solok*. Kabupaten Solok.
- Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sumatra Barat. 2009
- Hamid, Abdul. 1994. *Dasar-Dasar Tataniaga Pertanian*. Fajar Harapan. Pekanbaru.
- Hanafiah, A, M. dan Saefudin. A. M. 1983. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. UI-Press. Jakarta
- Hernanto, F. 1997. *Ilmu Usaha Tani*, Penebar Swadaya, Jakarta.
- Kotler, Philip. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Limbong, W.H dan Sitorus, P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. IPB Press. Bogor.
- Martina, Yeni. 2006. *Analisa Pemasaran Markisa (Passiflora ligularis) Varietas Unggul Super Solinda dan Permasalahannya di Kenagarian Sungai Nanam Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta
- Nahriyanti. 2008. *Analisis Efisiensi Penggunaan Faktor-faktor Produksi pada Usahatani Jagung*. <http://www.indoskripsi.com> [24 Juni 2009 Pukul 20.15 WIB]
- Nazir, M. 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Nitisemito, Alex. S. Drs. 1982. *Manajemen Pemasaran*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Rahim, Abd. dan Hastuti, D. R. D. 2007. *Pengantar Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta. 204 hal.
- Rangkuti, freddy. 2004. *Flexible Marketing*. Gramedia. Jakarta. 168 hal.



- Silitonga, C. 1994. *Pengembangan Pemasaran Hasil Pertanian dan Industrialisasi Pedesaan Dalam Pelita VI*. Proseding Seminar PERHEPI. Jakarta.
- Soekartawi. 1993. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia. Jakarta
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, Teori dan Aplikasinya*. PT Grafindo Persada. Jakarta.
- Sumantri, dkk. 2004. *Analisis Kelayakan Finansial Usaha Tani Lada di Desa Kunduran Kecamatan Ulu Musi, Kabupaten Lahat, Sumatera Selatan*. Fakultas Pertanian, Universitas Bengkulu: Bengkulu  
<http://www.bd.punib.org/jipi/artikel/jipi/2004/32>.
- Swastha, Basu. 1991. *Saluran Pemasaran, Konsep dan Strategi Analisa Kuantitatif*. BPFE. Yogyakarta.
- Teken, I. B dan Asnawi, S. 1972. *Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Umar, Husein. 1999. *Metodologi Penelitian Aplikasi dalam Pemasaran*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Valentine, Febbi. 2004. *Analisa Pemasaran Gambir (Uncaria gambira Roxb) (Studi Kasus: Kenagarian Sialang, Kecamatan Kapur IX Kabupaten 50 Kota)*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian Universitas Andalas.



### Lampiran 1. Perkembangan Tanaman Padi Tahun di Kabupaten Solok

| No | Kecamatan            | Luas panen (Ha) |                 |                 | Produksi (ton)   |                  |                  |
|----|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
|    |                      | 2007            | 2008            | 2009            | 2007             | 2008             | 2009             |
| 1  | Pantai Cermin        | 3,410.00        | 3,498.79        | 3,904.0         | 14,117.0         | 16,724.2         | 17,646.1         |
| 2  | Lembah Gumanti       | 794.00          | 1,400.68        | 1,015.0         | 2,993.0          | 5,504.7          | 3,146.5          |
| 3  | Hiliran Gumanti      | 2,707.00        | 2,447.31        | 2,685.0         | 12,182.0         | 11,722.6         | 13,559.3         |
| 4  | Payung Sekaki        | 2,906.00        | 3,059.38        | 3,543.0         | 12,234.0         | 13,767.2         | 17,006.4         |
| 5  | Tigo Lurah           | 2,267.00        | 1,901.20        | 2,688.0         | 9,521.0          | 8,137.1          | 10,698.2         |
| 6  | Lembang Jaya         | 5,933.00        | 5,796.72        | 6,728.0         | 29,309.0         | 27,128.6         | 30,343.3         |
| 7  | Danau Kembar         | 46.00           | 49.47           | 52.0            | 91.0             | 127.6            | 179.4            |
| 8  | <b>Gunung Talang</b> | <b>8,353.00</b> | <b>8,673.74</b> | <b>8,674.0</b>  | <b>50,619.0</b>  | <b>52,909.8</b>  | <b>60,544.5</b>  |
| 9  | Bukit Sundi          | 7,985.00        | 7,837.60        | 7,889.0         | 46,792.0         | 46,006.7         | 48,990.7         |
| 10 | IX Koto S.Lasi       | 1,920.00        | 2,192.20        | 2,399.0         | 9,197.0          | 10,522.6         | 12,234.9         |
| 11 | Kubung               | 8,217.00        | 7,950.12        | 7,964.0         | 42,893.0         | 48,495.7         | 49,376.8         |
| 12 | X Koto Diatas        | 2,524.00        | 2,573.41        | 2,082.0         | 10,677.0         | 11,220.1         | 9,660.5          |
| 13 | X Koto Singkarak     | 5,159.00        | 4,402.83        | 5,497.0         | 27,446.0         | 25,316.3         | 30,783.2         |
| 14 | Junjung Sirih        | 1,570.00        | 1,531.63        | 1,814.0         | 9,137.0          | 8,944.7          | 10,593.8         |
|    | <b>KAB. SOLOK</b>    | <b>53,791.0</b> |                 | <b>56,934.0</b> | <b>277,208.0</b> | <b>286,528.0</b> | <b>314,763.5</b> |

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Solok, 2009





**Lampiran 2. Luas Panen dan Produksi Padi (Sawah + Ladang) Menurut Kabupaten Kota**

| No           | Kabupaten       | Luas panen    | Produksi(Ton)  |
|--------------|-----------------|---------------|----------------|
| 1            | Kep.Mentawai    | 222           | 746            |
| 2            | Pesisir Selatan | 51.122        | 239.108        |
| <b>3</b>     | <b>Solok</b>    | <b>55.045</b> | <b>259.896</b> |
| 4            | Sijunjung       | 18599         | 74.619         |
| 5            | Tanah Datar     | 38.946        | 212.877        |
| 6            | Padang Pariaman | 47.861        | 242.176        |
| 7            | Agam            | 52.787        | 269.360        |
| 8            | 50 Kota         | 42.180        | 197.015        |
| 9            | Pasaman         | 45.657        | 202.044        |
| 10           | Solok Selatan   | 20.741        | 106.028        |
| 11           | Dharmasraya     | 10.131        | 45.001         |
| 12           | Pasaman Barat   | 24.268        | 93.655         |
| Jumlah Total | 2009            | 439.542       | 2.105.790      |
|              | 2008            | 21.902        | 1.965.634      |
|              | 2007            | 423.655       | 1.938.120      |
|              | 2006            | 417.846       | 1.889.489      |

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Solok, 2010

**Lampiran 3. Luas Panen dan Produksi Padi Sawah Kabupaten Solok**

| No                  | Kecamatan            | Luas panen   | Produksi(Ton)    |
|---------------------|----------------------|--------------|------------------|
| 1                   | Pantai Cermin        | 3.772        | 17.049,60        |
| 2                   | Lembah Gumanti       | 981          | 3.040,10         |
| 3                   | Hiliran Gumanti      | 2.594        | 13.100,90        |
| 4                   | Payung Sekaki        | 3.423        | 16.431,60        |
| 5                   | Tigo Lurah           | 2.597        | 10.336,60        |
| 6                   | Lembang Jaya         | 6.501        | 29.317,70        |
| 7                   | Danau Kembar         | 50           | 173,30           |
| 8                   | <b>Gunung Talang</b> | <b>8.381</b> | <b>58.498,10</b> |
| 9                   | Bukit Sundi          | 7.662        | 47.334,80        |
| 10                  | IX koto Sungai Lasi  | 2.318        | 11.821,40        |
| 11                  | Kubung               | 7.695        | 47.707,90        |
| 12                  | X Koto Singkarak     | 5.311        | 29.742,70        |
| 13                  | Junjung Sirih        | 1.753        | 10.235,70        |
| 14                  | X Koto Diatas        | 2.012        | 9.334,00         |
| <b>Jumlah Total</b> | 2009                 | 55.010       | 304.124,40       |
|                     | 2008                 | 53.315       | 286.528,00       |
|                     | 2007                 | 53.791       | 277.208,00       |
|                     | 2006                 | 52.890       | 274.045,00       |

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Solok 2010





**Lampiran 4. Jumlah Penduduk dan Produksi Padi Menurut Kecamatan**

| No                  | Kecamatan            | Jumlah Penduduk | Produksi (Ton)   |
|---------------------|----------------------|-----------------|------------------|
| 1                   | Pantai Cermin        | 21.850          | 17.049,60        |
| 2                   | Lembah Gumanti       | 51.310          | 3.040,10         |
| 3                   | Hiliran Gumanti      | 15.997          | 13.100,90        |
| 4                   | Payung Sekaki        | 8.930           | 16.431,60        |
| 5                   | Tigo Lurah           | 9.265           | 10.336,60        |
| 6                   | Lembang Jaya         | 26.840          | 29.317,70        |
| 7                   | Danau Kembar         | 20.516          | 173,30           |
| 8                   | <b>Gunung Talang</b> | <b>42.758</b>   | <b>58.498,10</b> |
| 9                   | Bukit Sundi          | 24.035          | 47.334,80        |
| 10                  | IX koto Sungai Lasi  | 10.875          | 11.821,40        |
| 11                  | Kubung               | 56.077          | 47.707,90        |
| 12                  | X Koto Singkarak     | 22.461          | 29.742,70        |
| 13                  | Junjung Sirih        | 34.919          | 10.235,70        |
| 14                  | X Koto Diatas        | 13.986          | 9.334,00         |
| <b>Jumlah Total</b> | 2009                 | 359.819         | 304.124,40       |
|                     | 2008                 | 355.706         | 286.528,00       |
|                     | 2007                 | 351.515         | 277.208,00       |
|                     | 2006                 | 347.288         | 274.045,00       |

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Solok 2010



**Lampiran 5. Jumlah Penduduk Menurut Nagari dan Jenis Kelamin**

| No       | Nagari             | Jenis kelamin |              | Jumlah        |
|----------|--------------------|---------------|--------------|---------------|
|          |                    | Laki-laki     | Perempuan    |               |
| 1        | Batang Baru        | 2.774         | 3.351        | 6.095         |
| 2        | Aia Batumuak       | 1.272         | 1.548        | 2.820         |
| 3        | Koto Gaek Guguak   | 917           | 1.154        | 2.071         |
| 4        | Koto Gadang Guguak | 2.241         | 2.878        | 5.119         |
| 5        | Jawi-Jawi          | 1.203         | 1.511        | 2.714         |
| 6        | Talang             | 3.540         | 4.502        | 8.042         |
| 7        | Sungai Janieh      | 690           | 900          | 1.590         |
| <b>8</b> | <b>Cupak</b>       | <b>6.237</b>  | <b>8.070</b> | <b>14.307</b> |
|          | Jumlah             | 18.844        | 23.914       | 42.758        |

Sumber : Kecamatan Gunung Talang 2010





## BIODATA

Penulis dilahirkan di Batusangkar pada tanggal 24 Januari 1988 sebagai anak pertama dari lima orang bersaudara, dari pasangan Syaiful Sally dan Sandra. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di Sekolah Dasar Negeri 18 Sawah Ampang Kabupaten Solok (1994-2000). Sekolah lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SLTP Uswatun Hasanah Pesantren Terpadu Serambi Mekah Padang Panjang, lulus pada tahun 2003. Sekolah Madrasah Aliyah (MAN) ditempuh di MAN Nurul Maulid Perhentian Bendi Kabupaten Solok, lulus pada tahun 2006. Pada tahun 2006 penulis diterima di Universitas Andalas Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian

Padang, September 2011

Prima Sari Esti Eysa

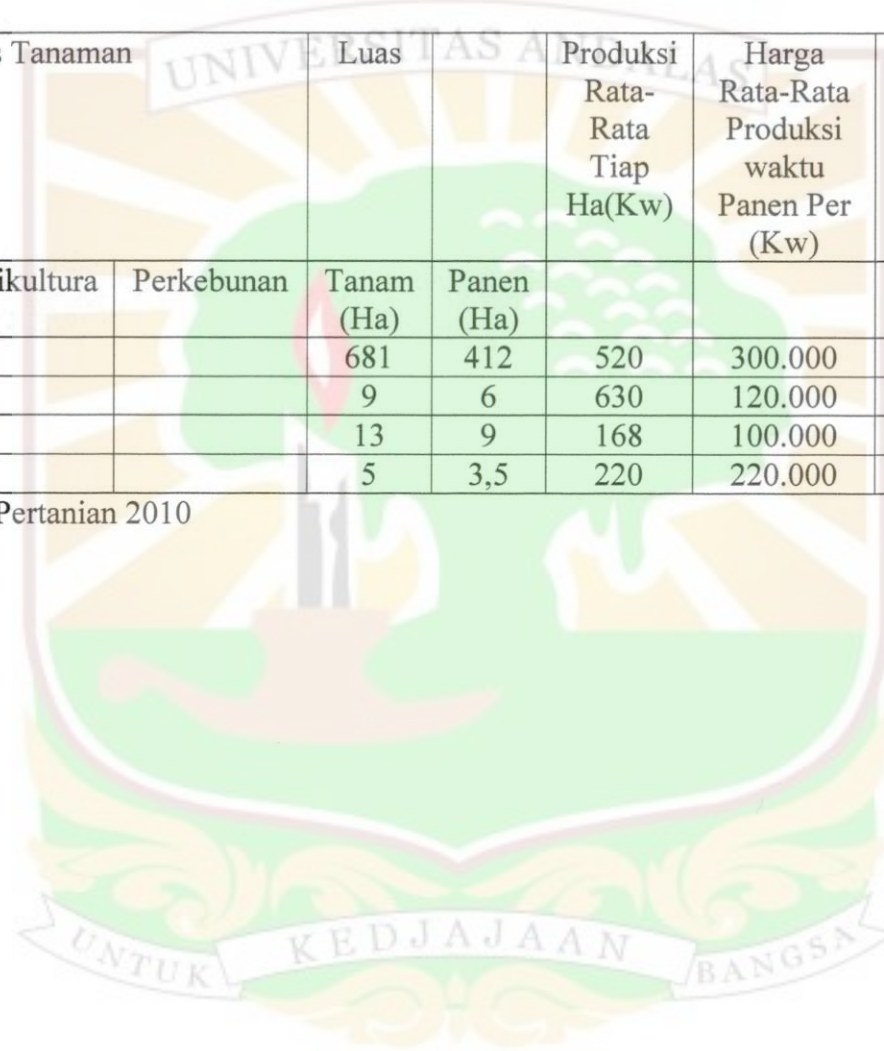


## Lampiran 6. Produksi Usaha Tani di Kenagarian Cupak

### a. Pertanian

| No | Nagari | Jenis Tanaman  |              |            | Luas       |            | Produksi Rata-Rata Tiap Ha(Kw) | Harga Rata-Rata Produksi waktu Panen Per (Kw) | Biaya Rata-rata Produksi Tiap Ha | Jumlah Petani Pelaksana |
|----|--------|----------------|--------------|------------|------------|------------|--------------------------------|---|----------------------------------|-------------------------|
|    |        | Tanaman Pangan | Hortikultura | Perkebunan | Tanam (Ha) | Panen (Ha) |                                |   |                                  |                         |
| 1  | Cupak  | Padi           |              |            | 681        | 412        | 520                            | 300.000                                       | 3.200.000                        | 7360                    |
|    |        | Jagung         |              |            | 9          | 6          | 630                            | 120.000                                       | 2.000.000                        | 14                      |
|    |        | Ubi kayu       |              |            | 13         | 9          | 168                            | 100.000                                       | 1.300.000                        | 8                       |
|    |        | Ubi jalar      |              |            | 5          | 3,5        | 220                            | 220.000                                       | 1.600.000                        | 12                      |

Sumber : Balai Penyuluhan Pertanian 2010





### Lampiran 7. Nama Kelompok Tani Dalam Gapoktan

| No | Nama Jorong   | Nama Kelompok       | Nama Pengurus      |                   |                   | Jumlah anggota | Jenis Usaha Tani Pokok |
|----|---------------|---------------------|--------------------|-------------------|-------------------|----------------|------------------------|
|    |               |                     | Ketua              | Sekretaris        | Bendahara         |                |                        |
| 1  | A.A sonsang   | Bumi Harapan        | Rina Oktavia, S.Pt | Hendri Gusdina    | Sadam Husein      | 18             | P.sawah ternak         |
|    |               | Lembang Saiyo       | Novemli Fathi      | Roziana Oktaria   | Rita Novita       | 25             | P,sawah                |
| 2  | Balai Pandan  | Bl.Pandan Sepakat   | Hermen Sukri       | Deswanti kumila   | Rahman Ml Rajo    | 25             | P.sawah                |
|    |               | Tabek Murni         | Joni Afrizon       | Misniati          | Sarmilus          | 23             | P.sawah                |
|    |               | Semapet             | Noverandus, S.pt   | Hendri            | Yusmardi          | 11             | Ternak                 |
| 3  | Pasar Baru    | Karya Sepakat       | Joni Afrizal       | Edi Dt malakono   | Zulfirman Rj.alam | 35             | P.sawah                |
|    |               | Blaster             | Drs.Jhoni Yandri   | Ir.Delmon Horizon | Erwinsyah Aman    | 11             | Ternak                 |
| 4  | Pasar Usang   | Sawah Ririk         | Bakarudin          | Desi Sri Mulyani  | Elia Rosa         | 21             | P,sawah                |
|    |               | Balai Pinang        | Delvianto          | Dodi Candra       | Fauzi Mukhtar     | 27             | p.sawah                |
|    |               | Sapan Saiyo         | Agusmar            | Nofmiarti         | Hermanto          | 38             | P.sawah                |
| 5  | Panyalai      | Tenggang Raso       | H.A.R Batua        | Ramli Ml. sati    | Sy.Kt.Sti         | 15             | P.sawah                |
|    |               | Usaha Tani Sepakat  | Asril Tanjung      | Syafrianto        | Yola kandari      | 30             | P.sawah                |
|    |               | Lembang Jao Mandiri | Rika Arisanti      | Liza Susanti      | Susi              | 34             | P.sawah                |
|    |               | Ibadurrahman        | Syafrizal          | Sayuti Ilyas      | Dasrial           | 23             | P.sawah                |
|    |               | Tunas Jaya          | Suardi             | Ilpezora          | Nofenis           | 39             | P.sawah                |
|    |               | Guguk Jaik saiyo    | Umar Bk            | Khamidir          | Inses Wanita      | 36             | P.sawah                |
| 6  | Sawah taluek  | Usaha Ibu           | Linam Suib         | Ermawati          | Emideli           | 30             | p.sawah                |
|    |               | Balai Bingkuang     | Zul Hf             | Yunizar PK.Sutan  | Yasman Rj.Mudo    | 20             | P.Sawah h              |
|    |               | Baringin sakato     | Yon Nelson         | Jasnum            | Samsu Asman       | 20             | P.sawah                |
| 7  | Sungai Rotan  | Tuah Saiyo          | Dra.linda media    | Edison            |                   | 53             | P.sawah                |
|    |               | Sinar Madani        | Armijon            | Busraini P Kayo   | Hj.Elmiati        | 23             | P.sawah                |
|    |               | Banda Pulai         | Mawir Hasan        | Z. Rj.Onek        | Elfa Warniati     | 20             | p.sawah                |
|    |               | Brahman             | Sukri              |                   | Abu Sinis         |                | P.sawah , ternak       |
| 8  | Tengah Padang | Kube Tengah Padang  | Ali Hasan          | Ramli             | Linda Media       | 20             | P.sawah                |
|    |               | Karamüntiang Jaya   | Afrizal            | Lenizar Triwira   | Patria Arniati    | 26             | P.sawah                |
|    |               | Lueb jaya nusa      | Dedi Fajar         | Zulbakri          | Asrizal           | 21             | P.sawah                |
|    |               | Sabai nan aluih     | Dalisan            | Suguartati        | Yasnita           | 28             | P.sawah                |

Sumber : Balai Penyuluh Pertanian, 2010

**Lampiran 8. Daftar Petani, Luas Lahan Petani Padi dan Rata-Rata Produksi/Ha/Bln**

| No | Nama       | Umur (thn) | Jenis Kelamin | Tingkat Pendidikan | Rata-rata Produksi | Kepemilikan Lahan | Luas lahan    |
|----|------------|------------|---------------|--------------------|--------------------|-------------------|---------------|
| 1  | Rosmaidar  | 37         | P             | SD                 | 400 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 2  | Agusanin   | 72         | L             | SD                 | 900 Kg<br>1 Ton    | milik sendiri     | 0,25<br>0,25  |
| 3  | Yetnovita  | 33         | P             | SARJANA            | 200Kg              | milik sendiri     |               |
| 4  | Syamsumar  | 39         | L             | SD                 | 800 Kg             | milik sendiri     | 0,25          |
| 5  | Susilawati | 33         | P             | SD                 | 600 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 6  | Zulkifli   | 47         | L             | SMP                | 300 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 7  | Idrizal    | 37         | L             | SMP                | 750 Kg             | milik sendiri     | 0,25          |
| 8  | Hendra     | 32         | L             | SMP                | 500 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 9  | Pudin      | 45         | L             | SD                 | 1 Ton              | milik sendiri     | 0,25          |
| 10 | Asmarni    | 30         | P             | SMP                | 250 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 11 | Mastar     | 38         | L             | SD                 | 500 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 12 | Ernawati   | 45         | P             | SD                 | 300 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 13 | Bet        | 42         | P             | SMP                | 800 Kg             | milik sendiri     | 0,130         |
| 14 | Ujang      | 50         | L             | SD                 | 500 Kg<br>1 Ton    | milik sendiri     | 0,125<br>0,25 |
| 15 | Ipang      | 60         | L             | SMP                | 100 Kg             | milik sendiri     |               |
| 16 | Apriyarni  | 54         | P             | SMP                | 700 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 17 | Idris      | 36         | L             | SD                 | 400 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 18 | Masri      | 68         | L             | SD                 | 600 Kg             | milik sendiri     | 0,25          |
| 19 | Hariadi    | 35         | L             | SMP                | 700 Kg             | milik sendiri     | 0,130         |
| 20 | Yusniati   | 42         | P             | SMA                | 500 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 21 | Yoserizal  | 42         | L             | SMA                | 600Kg              | milik sendiri     | 0,125         |
| 22 | Al         | 34         | L             | SD                 | 800 Kg<br>1 Ton    | milik sendiri     | 0,135<br>0,25 |
| 23 | Dedi       | 35         | L             | SMA                | 100 Kg             | milik sendiri     |               |
| 24 | Banas      | 35         | L             | SD                 | 600 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 25 | Nece       | 41         | P             | SMP                | 400 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 26 | Kamai      | 42         | P             | SD                 | 500 Kg             | milik sendiri     | 0,125         |
| 27 | Nurjana    | 45         | P             | SMA                | 700 Kg             | milik sendiri     | 0,130         |
| 28 | Saam       | 65         | L             | SMP                | 300 Kg             | milik sendiri     | 0,120         |
| 29 | Naro       | 60         | P             | SMP                | 800 Kg             | milik sendiri     | 0,135         |
| 30 | Amir       | 48         | L             | SMA                | 200 Kg             | milik sendiri     | 0,120         |



**Lampiran 9. Daftar Petani Sampel Usahatani Padi di Kenagarian Cupak**

| No | Nama       | Umur<br>(thn) | Jenis<br>Kelamin | Tingkat<br>Pendidikan | Jumlah tanggungan<br>keluarga | Lama<br>berusaha tani |
|----|------------|---------------|------------------|-----------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 1  | Rosmaidar  | 37            | P                | SD                    | 3                             | 6                     |
| 2  | Agusanin   | 72            | L                | SD                    | 2                             | 2                     |
| 3  | Yetnovita  | 33            | P                | Sarjana               | 2                             | 10                    |
| 4  | Syamsumar  | 39            | L                | SD                    | 1                             | 15                    |
| 5  | Susilawati | 33            | P                | SD                    | 4                             | 7                     |
| 6  | Zulkifli   | 47            | L                | SMP                   | 5                             | 5                     |
| 7  | Idrizal    | 37            | L                | SMP                   | 5                             | 11                    |
| 8  | Hendra     | 32            | L                | SMP                   | 6                             | 6                     |
| 9  | Pudin      | 45            | L                | SD                    | 7                             | 4                     |
| 10 | Asmarni    | 30            | P                | SMP                   | 6                             | 8                     |
| 11 | Mastar     | 38            | L                | SD                    | 3                             | 3                     |
| 12 | Ernawati   | 45            | P                | SD                    | 5                             | 4                     |
| 13 | Bet        | 42            | P                | SMP                   | 2                             | 6                     |
| 14 | Ujang      | 50            | L                | SD                    | 3                             | 5                     |
| 15 | Ipang      | 60            | L                | SMP                   | 8                             | 12                    |
| 16 | Apriyarni  | 54            | P                | SMP                   | 4                             | 9                     |
| 17 | Idris      | 36            | L                | SD                    | 3                             | 4                     |
| 18 | Masri      | 68            | L                | SD                    | 9                             | 13                    |
| 19 | Hariadi    | 35            | L                | SMP                   | 6                             | 7                     |
| 20 | Yusniati   | 42            | P                | SMA                   | 4                             | 6                     |
| 21 | Yoserizal  | 42            | L                | SMA                   | 4                             | 10                    |
| 22 | Al         | 34            | L                | SD                    | 8                             | 4                     |
| 23 | Dedi       | 35            | L                | SMA                   | 3                             | 7                     |
| 24 | Banas      | 35            | L                | SD                    | 5                             | 5                     |
| 25 | Nece       | 41            | P                | SMP                   | 6                             | 15                    |
| 26 | Kamai      | 42            | P                | SD                    | 4                             | 8                     |
| 27 | Nurjana    | 45            | P                | SMA                   | 2                             | 13                    |
| 28 | Saam       | 65            | L                | SMP                   | 6                             | 12                    |
| 29 | Naro       | 60            | P                | SMP                   | 5                             | 9                     |
| 30 | Amir       | 48            | L                | SMA                   | 3                             | 14                    |

### Lampiran 10. Matriks Data Set Penelitian

| No | Tujuan Penelitian  | Variabel yang Diamati   | Jenis Data               | Sumber Data                            | Analisa Data | Metoda Pengumpulan Data  |
|----|--|---|--------------------------|--|--------------|--|
| 1  | Untuk mendeskripsikan saluran pemasaran gabah yang dilakukan petani dan lembaga niaga yang terkait dan alasan penetapan saluran pemasaran yang dilakukan petani gabah di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok. | saluran pemasaran gabah yang dilalui, luas lahan yang dimiliki petani sampel, produksi per panen petani | Data Primer dan sekunder | Petani yang melakukan usaha tani gabah | Deskriptif   | Wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan dan pengambilan data dari instansi terkait. |



|   |  |   |                    |   |                               |  |
|---|--|---|--------------------|---|-------------------------------|--|
| 2 | <p>Untuk mengetahui margin tataniaga dan tingkat keuntungan yang diterima petani Gabah dan masing-masing lembaga niaga yang terkait dalam saluran pemasaran Gabah di Kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok.</p> | <p>a. Harga penjualan Gabah oleh petani dan setiap lembaga pemasaran (<math>H_n =</math> Rp/Kg)</p> <p>b. Seluruh ongkos-ongkos pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran, mulai dari produsen sampai ke konsumen akhir.</p> <p>c. Keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga pemasaran mulai dari petani sampai ke konsumen akhir</p> | <p>Data Primer</p> | <p>Petani yang melakukan usaha tani Gabah/Beras, kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang</p> | <p>Deskriptif kuantitatif</p> | <p>Wawancara dengan menggunakan pertanyaan dan pengambilan data dari instansi terkait.</p> |
|---|--|---|--------------------|---|-------------------------------|--|

|   |  |   |             |   |                        |   |
|---|--|---|-------------|---|------------------------|---|
| 3 | Untuk melihat efisiensi saluran pemasaran yang dilakukan petani sampel dan lembaga niaga yang terkait. | Untuk mengetahui efisiensi saluran pemasaran gabah variabel yang diamati adalah saluran pemasaran gabah yang dilalui dari petani di kecamatan Gunung Talang sampai konsumen akhir dan biaya pemasarannya. | Data primer | Petani Yang Melakukan Usaha Tani gabah/beras kenagarian Cupak Kecamatan Gunung Talang | Deskriptif kuantitatif | Wawancara dengan menggunakan pertanyaan |
|---|--|---|-------------|---|------------------------|---|





**Lampiran 11. Bagian Harga Yang Diterima Petani, Persentase Biaya Pemasaran  
Dan Keuntungan Lembaga Niaga**

$$Lp = \frac{Hp}{Hk} \times 100\%$$

Saluran A :

$$LP = \frac{4614,70}{9000} \times 100\% = 51,27\%$$

Saluran B :

$$LP = \frac{4162,73}{8400} \times 100\% = 49,56\%$$

**Persentase Biaya Pemasaran**

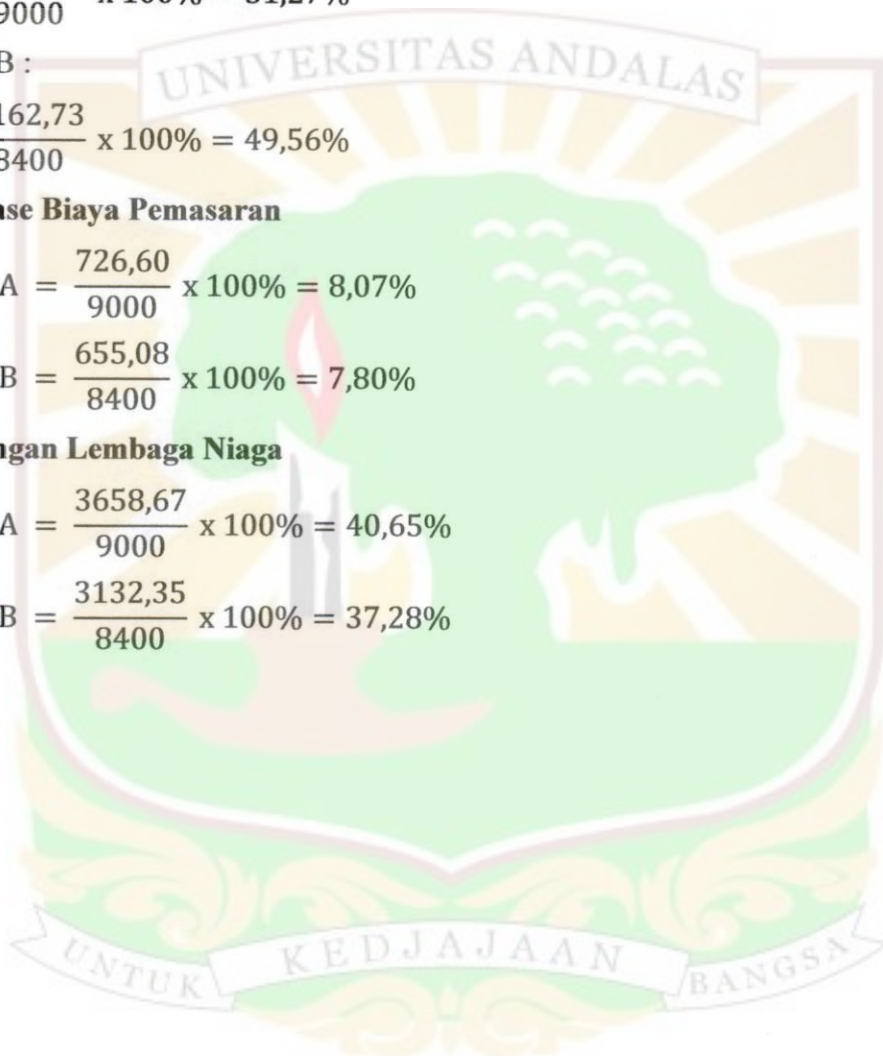
$$\text{Saluran A} = \frac{726,60}{9000} \times 100\% = 8,07\%$$

$$\text{Saluran B} = \frac{655,08}{8400} \times 100\% = 7,80\%$$

**Keuntungan Lembaga Niaga**

$$\text{Saluran A} = \frac{3658,67}{9000} \times 100\% = 40,65\%$$

$$\text{Saluran B} = \frac{3132,35}{8400} \times 100\% = 37,28\%$$



### Lampiran 12. Biaya Penggunaan Karung Petani dan Pedagang Pengumpul

| No | Jenis Karung | Kapasitas/kg | Biaya |
|----|--------------|--------------|-------|
| 1  | Petani       | 60           | 36,67 |
| 2  | P.pengumpul  | 30           | 33,33 |

Keterangan :

1. Petani =  $\frac{\text{Harga karung (Rp)}}{\text{Kapasitas gabah (Kg)}}$
2. Pedagang pengumpul =  $\frac{\text{Harga karung (Rp)}}{\text{Kapasitas beras (Kg)}}$

Biaya karung ( Pedagang Pengumpul dan Petani)

- a. Harga karung = Rp. 2200
- b. Kapasitas = 60 Kg
- c. Harga karung = Rp 1000
- d. Kapasitas = 30 Kg

Perhitungan :

$$\text{Petani} = \frac{2200}{60} = \text{Rp } 36.67 / \text{Kg}$$

$$\text{P.pengumpul} = \frac{1000}{30} = \text{Rp } 33,33 / \text{Kg}$$

Biaya penggunaan karung petani dibayarkan oleh pedagang pengumpul



**Lampiran 13. Biaya Penimbangan dan TPR Pedagang Pengumpul Pekanbaru dan lokal**

| No | Pedagang              | Kapasitas Rp/kg | Penimbangan | TPR  |
|----|-----------------------|-----------------|-------------|------|
| 1  | P.Pengumpul Pekanbaru | 8000            | 2,5         | 1,00 |
| 2  | P.pengumpul lokal     | 2500            | 1,6         | 0,80 |

Keterangan :

$$1. \text{ P.pengumpul Pekanbaru} = \frac{\text{Biaya (Rp)}}{\text{Kapasitas beras (Kg)}}$$

$$2. \text{ P.pengumpul lokal} = \frac{\text{Biaya (Rp)}}{\text{Kapasitas beras (Kg)}}$$

Biaya Penimbangan dan TPR ( Pedagang Pengumpul Pekanbaru dan Lokal)

a. Penimbangan = Rp. 20000

b. TPR = Rp. 8000

c. Kapasitas = 8000 Kg

d. Biaya = Rp. 4000

e. TPR = Rp. 2000

f. Kapasitas = 2.500 Kg

Perhitungan Penimbangan dan TPR

$$\text{Biaya P.pengumpul Pekanbaru} = \frac{20000}{8000} = \text{Rp. } 2,5/\text{Kg}$$

$$\text{Biaya P.pengumpul lokal} = \frac{4000}{2500} = \text{Rp. } 1,6 /\text{Kg}$$

$$\text{Biaya TPR Pekanbaru} = \frac{8000}{8000} = \text{Rp. } 1,00/\text{Kg}$$

$$\text{Biaya TPR Lokal} = \frac{2000}{2500} = \text{Rp. } 0,80/\text{Kg}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya penyusutan gabah} &= \text{harga gabah (kg)} \times 0,05 \\ &= 4666 \times 0,05 \\ &= 233,25 \end{aligned}$$

**Lampiran 14. Daftar Pedagang Sampel dan Biaya Pemasaran di Kenagarian Cupak**

| Tingkat Pedagang                       | Biaya Pemasaran<br>(Rp/kg) |              |
|--|----------------------------|--------------|
|  | Transportasi               | Bongkar/muat |
| Pedagang pengumpul dikota<br>Pekanbaru | 40                         | 50           |
| Pedagang pengumpul local               | 40                         | 25           |

Keterangan :

1. Transportasi =  $\frac{\text{Harga BBM (Rp)}}{\text{Kapasitas gabah dan beras (Kg)}}$

Kapasitas gabah dan beras (Kg)

Biaya Transportasi ( Pedagang Pengumpul pekanbaru dan Pedagang pengumpul lokal )

- BBM ( Pick Up ) = Rp 100.000
- Muatan = 2.500 Kg
- BBM ( Truk ) = Rp 320.000
- Muatan = 8.000 Kg

Perhitungan :

$$\text{Biaya Pick Up} = \frac{100.000}{2.500} = \text{Rp } 40 / \text{Kg}$$

$$\text{Biaya truk} = \frac{320.000}{8.000} = \text{Rp } 40 / \text{Kg}$$

2. Bongkar/Muat =  $\frac{\text{Harga Bongkar/muat (Rp)}}{\text{Kapasitas beras (Kg)}}$

Kapasitas beras (Kg)

Biaya Bongkar/Muat ( Pedagang Pengumpul Pekanbaru dan lokal )

- Bongkar/Muat = Rp62.500
- Muatan = 2.500 Kg
- Bongkar /Muat = Rp 400.000
- Muatan = 8.000 Kg

Perhitungan :

$$\text{Bongkar/muat} = \frac{\text{Rp } 62.500}{2.500} = \text{Rp } 25/\text{kg}$$

$$\text{Bongkar/muat} = \frac{\text{Rp } 400.000}{8.000} = \text{Rp } 50/\text{kg}$$



**Lampiran 15. Biaya Penyusutan Alat Petani dan Biaya Pengolahan  
Pedagang Pengumpul**

3. Penyusutan Alat =  $\frac{(\text{Jumlah Alat} \times \text{Harga Beli}) - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$

Nilai sisa = 10 % dari Harga Beli

Biaya Penyusutan Alat

a. Sabit

Harga Sabit = Rp. 25.000

Nilai sisa =  $10\% \times 25.000 = \text{Rp. } 2.500$

Penyusutan =  $\frac{(4 \times 25.000) - 2.500}{5} = \text{Rp. } 19.500$

b. Pompa

Harga pompa = Rp. 500.000

Nilai sisa =  $10\% \times 500.000 = \text{Rp. } 50.000$

Penyusutan =  $\frac{(2 \times 500.000) - 50.000,00}{5} = \text{Rp. } 190.000$

c. Toang

Harga Toang = Rp. 250.000

Nilai sisa =  $10\% \times 250.000 = \text{Rp. } 25.000,00$

Penyusutan =  $\frac{(2 \times 250.000) - 25.000}{5} = \text{Rp. } 95.000$

Total biaya penyusutan = Rp 291.500

Periode analisa yaitu selama 2 bulan ( April – Mei 2011 ), jadi biaya penyusutan alat 2 bulan =  $\frac{\text{Rp } 304.500}{12} \times 2 = \text{Rp. } 50.750$

Biaya penjemuran =  $\frac{1500 \times 4666(\text{Kg})}{100.000 (\text{Rp})} = \text{Rp. } 69,99$

Artinya dalam 1500 kg gabah biaya yang dikeluarkan Rp. 100000

Biaya penggilingan =  $\frac{16 \times 4666(\text{Kg})}{4666(\text{Rp})} = \text{Rp. } 16$

Artinya dalam penggilingan 16 Kg gabah biaya yang dikeluarkan adalah Rp 16

## Lampiran 16. Peta Kenagarian Cupak

