

Analisis Sistem Tataniaga Beras Siam Banjar di Kecamatan Mandastana Kabupaten Barito Kuala, Provinsi Kalimantan Selatan

Muhammad Helmy Abdillah^{1*}, Lidwina Reni Handika², Muhammad Reza³

^{1,2,3}Program Studi Budidaya Tanaman Perkebunan, Politeknik Hasnur

*Corresponding author: abdillah.helmy21@gmail.com

Abstrak

Beras dari kultivar Siam Banjar menjadi komoditas jualan yang sangat laku dipasar Kalimantan Selatan. Tingginya minat konsumsi beras Siam Banjar membuat harga beras ini menjadi cukup tinggi ditingkat pedagang pengecer, namun harga jual gabah kering giling dan berasnya cukup murah ditingkat petani. Tujuan penelitian ini untuk memetakan saluran tataniaga beras Siam Banjar sehingga menjadi rekomendasi petani dalam melakukan distribusi beras dan menetapkan harga sehingga tidak mengalami kerugian akibat modal sarana produksi pertanian (panca usaha tani) yang tinggi. Indikator pengamatan yang dianalisis yakni analisis lembaga dan fungsi tataniaga, saluran tataniaga, analisis margin tataniaga, *farmer's share*, laba, biaya pemasaran, rasio R/C serta analisis struktur pasar dari petani beras Siam Banjar yang berada pada Desa Karang Indah, Karang Bunga, dan Tabing Rimbah, Kecamatan Mandastana, Kabupaten Barito Kuala pada Maret – Juli 2020 dengan menggunakan metode *snowball sampling* yang melibatkan 20 petani dan saluran tataniaganya sebagai responden pada masing-masing wilayah desa yang dipilih, serta 10 pedagang beras yang berada di wilayah Mandastana yang dipilih secara acak. Hasil analisis menunjukkan bahwa sistem saluran tataniaga dari petani ke gapoktan ke penggilingan beras ke pengecer hingga sampai pada konsumen akhir merupakan saluran yang paling menguntungkan, namun modal dari gapoktan maupun pabrik penggilingan beras menjadi faktor pembatas dalam mengakomodir nilai keuntungan yang mestinya harus dirasakan oleh seluruh petani.

Kata Kunci: Keuntungan, Pola saluran, Varietas local

Abstract

Rice from the Siam Banjar cultivar has become a very salable commodity in the South Kalimantan. The high interest in consumption of Siam Banjar rice makes the price of this rice quite high at the retailer level, but the selling price of dry milled unhulled rice and rice is quite cheap at the farmer level. The purpose of this study was to map the Siam Banjar rice trading system so that it became a recommendation for farmers in distributing rice and setting prices so that they would not suffer losses due to high capital of agricultural production facilities. Observational indicators were analysis of institutions and functions of trading system, channel of trade, analysis of trading margin, farmer's share, profit, marketing costs, R/C ratio and analysis of market structure in three Village this's Karang Indah, Karang Bunga, and Tabing Rimbah, on Mandastana District, Barito Kuala in March – July 2020 with snowball sampling method. The results of the analysis show that the channel system of trade from farmers to Gapoktan to rice mills to retailers to final consumers is the most profitable channel, but capital from Gapoktan and rice mills is a limiting factor in accommodating the value of profits that should be felt by farmers.

Keywords: Channel pattern, Local variety, Profit

PENDAHULUAN

Beras dari kultivar siam memiliki berbagai varietas dengan karakteristik rasa dan tekstur yang khas sehingga disukai oleh masyarakat suku *Banjar*. Jika dibandingkan dengan beras lainnya, beras siam diantaranya memiliki rasa yang manis, tekstur nasi yang pera, warna dan bentuk yang putih dan ramping, serta struktur nasi olahan yang tidak menggumpal. Wahdah *et al.* (2012) menyatakan terdapat 40 aksesori padi lokal pasang surut dengan kemiripan 82.5%, yang kesemuanya merupakan satu famili dalam satu kultivar yakni siam banjar. Beras siam banjar dihasilkan dari lumbung-lumbuh padi di beberapa titik lokasi yang tersebar dari wilayah Hulu Sungai Barito hingga ke wilayah hilir, salah satunya yakni Kabupaten Barito Kuala (Batola). Luas panen dan produktivitas lahan pasang surut dengan budidaya berbagai jenis padi varietas siam di Batola masih menjadi yang tertinggi dan terbesar di Kalimantan Selatan (Badan Pusat Statistika, 2020). Terdapat 5 wilayah penghasil pangan tertinggi di wilayah Batola, salah satunya Kecamatan Mandastana (BPS Batola, 2021), namun tidak diketahui rata-rata produksi dan sistem tataniaga beras varietas siam yang terdapat pada wilayah tersebut. Motivasi pengelolaan lahan budidaya padi adalah memperoleh uang dari hasil jual-beli komoditas pangan. Selain itu, para petani juga menyimpan hasil panennya untuk cadangan beras yang mereka konsumsi hingga 1 musim tanam berikutnya.

Ditengah krisis ekonomi dan pangan, ketidak-stabilan harga sarana produksi usaha tani dan kerusakan lingkungan juga mengakibatkan kesejahteraan rumah-tangga petani juga terdampak terdisrupsi. Selain itu, para petani di Kalimantan Selatan dalam 1 dekade terakhir juga banyak diuji dengan berbagai kerugian pada budidaya padi seperti gagal tanam maupun gagal panen akibat bencana banjir, kekeringan maupun penyakit tungro, terlebih umur tanam padi siam banjar yang panjang (7-9 bulan) membuat petani harus mengatur strategi khusus dalam mencocokkan kalender tanam dengan kondisi yang ada dilapangan, sehingga harga yang diterima petani tidak sebanding dengan modal yang dikeluarkan. Peningkatan permintaan dibandingkan ketersediaan beras tidak memengaruhi peningkatan harga gabah ditingkat petani, padahal harga beras siam yang diperjual-belikan hingga ditangan konsumen akhir dihargai cukup tinggi. Diduga volatilitas harga beras harga dipengaruhi oleh penentuan harga gabah kering oleh tengkulak maupun distributor. Kondisi teknis budidaya serta rendahnya harga yang diterima dapat mengurangi motivasi dan ketertarikan petani maupun generasi milenial untuk bertani. Sistem tataniaga beras yang tidak efisien diduga menjadi penyebab rendah

keuntungan petani margin tataniaga menjadi salah satu cara untuk mengetahui perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani (*Lathifah et al.*, 2021). Pengetahuan margin tataniaga dapat ditelaah melalui analisis saluran tataniaga produk dan analisis struktur pasar. Melalui analisis saluran tataniaga beras siam dari tingkat petani hingga konsumen dapat menjadi rekomendasi bagi petani (gapoktan) sehingga memperkuat posisi tawar produk saat berhadapan dengan distributor. Tujuan penelitian ini untuk memetakan saluran tataniaga beras siam Banjar sehingga menjadi rekomendasi petani dalam melakukan distribusi beras dan penetapan harga sehingga tidak mengalami kerugian akibat modal sarana dan pra-sarana pertanian yang tinggi.

METODE

Penelitian dilakukan di Kabupaten Barito Kuala, Kalimantan Selatan pada Maret - Juli 2020 di Desa Karang Indah, Karang Bunga, dan Tabing Rimbah dengan teknik *snowball sampling* yang melibatkan 20 petani sebagai responden pada masing-masing wilayah desa yang dipilih, serta 10 pedagang beras yang berada di Mandastana yang dipilih secara acak. Alat analisis yang digunakan meliputi analisis *farmer's share* dan analisis margin tataniaga yang terdiri dari biaya pemasaran, keuntungan dan nisbah margin keuntungan. Secara matematis, analisis margin tata niaga yakni sebagai berikut:

$$M_i = P_{si} - P_{bi}$$

$$M_i = C_i + \Pi_i$$

$$M = \sum_{i=1}^m C_{ij} + \sum \pi_j$$

Keterangan :

M_i	=	Marjin tataniaga di tingkat lembaga ke-i
P_{si}	=	harga jual pasar ditingkat lembaga ke-i
P_{bi}	=	harga beli pasar ditingkat lembaga ke-i
C_i	=	Biaya lembaga tataniaga ke-i
Π_i	=	Keuntungan lembaga tataniaga ke-i
M	=	Marjin tataniaga
C_{ij}	=	Biaya untuk melaksanakan fungsi tataniaga ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j
P_j	=	Keuntungan yang diperoleh lembaga tataniaga ke-j
M	=	Jumlah jenis biaya pemasaran
N	=	Jumlah lembaga tataniaga

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*), dengan kriteria 1) menjadi kawasan desa percontohan budidaya tanaman padi, 2) Intensifikasi

dan ekstensifikasi budidaya padi yang tinggi, 3) tingkat transaksi beras yang tinggi dari gudang giling. Penentuan sampel petani dilakukan dengan cara pengambilan acak. Sampel data didapat dengan cara mewawancarai petani padi dan penjual beras sesuai jumlah sampel yang ditentukan secara acak. Data juga diperoleh dari pembukuan pada setiap lembaga tataniaga. Model dalam penelitian ini dimodifikasi dari penelitian Aviny et al., (2009) yang menganalisis sistem tataniaga beras pandan wangi di Cianjur, Jawa Barat. Analisis terhadap total harga akhir saluran taniaga dihitung dengan rumus :

$$FS \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

dimana,

FS = *Farmer's Share*

Pf = Harga beras ditingkat kelompok tani

Pr = Harga beras ditingkat konsumen akhir

Analisis struktur pasar dilakukan secara deskriptif dengan memerhatikan jumlah produsen (petani) dan konsumen yang terlibat dalam proses tataniaga di lapangan, maupun berdasarkan volume dan *market share* para pelaku ekonomi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Lembaga dan Fungsi Lembaga Tataniaga

Analisis saluran tataniaga memerlukan pendekatan yang kompleks, salah satunya dengan menguraikan jenis dan peran lembaga sehingga yang terlibat. Lembaga tataniaga beras siam banjar terdiri dari individu, badan usaha maupun pelaku ekonomi lainnya yang ditemukan di lapangan. Terdapat enam bagian tataniaga beras siam, yaitu: petani, gapoktan, penggilingan gabah, tengkulak, distributor, pengecer sampai konsumen akhir.

Petani

Sampel petani dari tiga desa tersebut, semuanya menggunakan sistem tanam yang unik yaitu teknik yang digunakan oleh masyarakat khas suku *Banjar* meskipun petaninya adalah transmigran dari suku lain. Hal ini disebabkan padi yang ditanam adalah padi lokal yang umurnya 7-9 bulan pada karakteristik lahan yang khas yakni lahan rawa dengan masalah yang rumit dan kompleks, sehingga memerlukan perlakuan khusus untuk memudahkan penanaman, pengelolaan tanaman, pemanenan hingga gabah siap untuk digiling menjadi beras, kemudian beras dijual ke konsumen. Abdillah *et al.*, (2021) menjelaskan terdapat 4 tahapan pengolahan tanah pada lahan rawa untuk budidaya padi lokal yakni *tajak-puntal-balik-hambur* dengan tujuan agar menjaga tanah tidak rusak

akibat teroksidasinya pirit. Penanaman hingga panen padi siam juga memiliki sistem unik yang mungkin tidak dilakukan oleh suku lain maupun metode penanaman padi unggul, yakni *manugal–melambak–melacak–menanam–mengatam–mairik–melabang*. Jarak tanam yang digunakan pada budidaya padi siam yakni 25 cm x 25 cm dengan pemupukan 1 – 2 kali dalam 1 kali musim tanam.

Tanaman tidak dirawat intensif seperti varietas padi unggul, karena ada mitos, jika dirawat intensif, maka hasil produksinya justru akan turun, sehingga selama musim tanam, petani justru mencari pekerjaan sampingan. Jika dilihat dari umur, petani ditempat penelitian rata-rata diatas umur 35-65 tahun dengan taraf pendidikan tertinggi adalah pada jenjang Sekolah Menengah Atas. Umur merupakan salah satu faktor yang menentukan kegiatan petani dalam mengelola usahatani. Pada umumnya semakin tinggi umur maka kemampuan kerja akan semakin meningkat sampai pada batas tertentu, artinya umur petani tergolong usia produktif. Selain itu, taraf pendidikan juga menentukan prespektif terhadap penerimaan inovasi dan ilmu pengetahuan sebagai *early adopter* sehingga terbentuk pola pikir baru (*new mindset*) dan aplikasinya mampu melakukan strategi pascapanen beras yang efektif serta efisien sehingga harga yang diterima akan menguntungkan dari nilai produksi.

Gapoktan

Gabungan kelompok tani (Gapoktan) adalah kumpulan para petani yang memiliki usaha budidaya yang sama untuk menghasilkan keuntungan dalam praktik budidaya tanaman. Fungsi tataniaga yang dijalankan pada gapoktan yakni penjualan dan pembelian gabah, penyortiran, penyemasan maupun penyimpanan beras, serta fungsi fasilitas dalam bentuk informasi harga gabah maupun beras pada tingkat distributor. Dari 3 desa tersebut, terdapat 25 kelompok tani yang diambil 1 gapoktan dari masing-masing desa untuk dijadikan narasumber wawancara.

Dari hasil wawancara, diperoleh informasi bahwa gapoktan membeli gabah siam rata-rata Rp. 2.800 per kg pada bulan Agustus - November 2019, dengan kriteria gabah kering giling dengan warna kuning gelap dan matang fisiologis karena gabah telah disortir (*tampi*). Pembayaran dilakukan dengan model musyawarah mufakat bahkan kadang-kadang ditukar dengan bahan sarana-prasarana (saprasi) pertanian seperti beras, gabah tanam (*paung*), pupuk NPK majemuk, urea, TSP, KCl, kapur pertanian, maupun sarana produksi pertanian lainnya.

Penggilingan

Lembaga penggilingan gabah merupakan wadah yang diinisiasi oleh gapoktan yang bekerjasama dengan pemerintah khususnya bulog maupun dinas terkait dalam memfasilitasi para petani untuk mengolah gabah kering menjadi beras dengan bantuan (jasa) pihak ke-3 yakni para warga yang dipekerjakan dan digajih oleh pengelola yang berasal dari pihak Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) melalui Koperasi tani yang dikelola oleh pemerintah desa. Uang pengelolaan didapat dari perputaran uang tunai yang dibayarkan oleh para petani yang menggunakan jasa lembaga penggilingan untuk mengolah beras. Selain lembaga penggilingan yang dimiliki oleh desa, terdapat lembaga penggilingan yang dimiliki oleh individu masyarakat yang memiliki modal.

Dari masing-masing desa yang diambil sampel datanya, maka diambil masing-masing 1 lembaga penggilingan beras yang dimiliki oleh gapoktan yang telah dipilih sehingga tidak sulit untuk menelusuri hasil panen yang dijual-belikan oleh petani. Gabah kering yang digiling pada bulan Agustus – November 2019 berdasarkan tanggal pembukuan/ administrasi di lembaga penggilingan beras, terdapat rata-rata 4,2 ton beras siam yang dihasilkan selama periode tersebut dengan rata-rata setiap petani menggiling 244,8 kg gabah kering. Sistem upah penggilingan terbagi menjadi 3 bentuk, yakni 1) pembayaran 100% lunas dengan harga Rp. 900,- per kg yang termasuk menir dan dedak menjadi hak milik petani, 2) pembayaran 50% dengan catatan menir dan gabah diambil oleh pengelola penggilingan namun berasnya menjadi hak milik petani yang dikenakan tarif Rp. 500,- kg, 3) pembayaran dengan cara *barter* beras yang digiling dengan biaya yang dikeluarkan untuk jasa penggilingan. Semua upah/ jasa yang dibayarkan, dikelola oleh pihak yang telah ditunjuk oleh pemerintah desa melalui unit BUMDes yang digerakkan oleh koperasi tani. Hal ini memungkinkan peningkatan keuntungan dari petani sehingga modal dapat diputar kembali untuk mempersiapkan musim tanam berikutnya.

Tengkulak

Tengkulak merupakan bagian dari pelaku ekonomi sistem tataniaga beras siam yang terlibat langsung di tiga desa pada penelitian ini. Fungsi tataniaga yang dijalankan hanya sebatas pada pengumpulan hasil berupa beras yang siap dijual. Tengkulak yang dimaksud dalam penelitian ini terbagi menjadi 2 katagori, 1) katagori individu yang merupakan pedagang perorangan yang memiliki toko beras di beberapa wilayah di Barito Kuala dan Banjarmasin dengan modal < Rp. 500.000.000,- sedangkan 2) katagori terorganisir yakni tengkulak yang memiliki grup dagang yang hanya berperan

menyalurkan ke toko-toko mitra tani dan umum dengan modal rata-rata > Rp. 500.000.000 sebagai dana afiliasi antar individu maupun kelompok dagang.

Penentuan harga beras yang dijual pada periode Agustus – November 2019 rata-rata Rp. 3.350 per kg nya ke tengkulak ataupun distributor dengan kualitas beras yang putih, bersih dan tidak patah. Tengkulak biasanya membeli dengan ikatan kontrak diawal musim tanam dengan negosiasi harga ditingkat petani dan gapoktan yang disebut sistem tebasan maupun dengan sistem timbang yang dilakukan berdasarkan harga pasar saat itu ditingkat penggilingan. Umumnya tengkulak juga mengumpulkan beras ditempat lain, sehingga tengkulak dengan bebas menentukan harga yang diperhitungkan tepat berdasarkan permintaan (*demand*) pasar, terlebih beras siam memiliki pangsa pasar yang tinggi di Kalimantan Selatan, sehingga petani akan sulit memasarkan dengan harga terlalu tinggi sebab dominasi harga ditingkat pengecer sudah dikuasai oleh tengkulak besar.

Distributor

Distributor adalah para pedagang grosir yang sebagian juga berafiliasi dengan dan maupun menjadi distributor. Pada penelitian ini, distributor yang diwawancarai diambil secara acak disekitaran wilayah Kecamatan Mandastana. Distributor ini umumnya menjual beras pada supermarket kecil, rumah makan dan toko-toko beras yang berada di pinggiran jalan. Distributor berperan dalam memasok produk hingga ke kota sehingga *market share* lebih luas. Distributor juga berperan dalam proses sortasi, pengemasan ulang, dan pengangkutan sehingga distributor bertanggung jawab sepenuhnya terhadap produk. Oleh karena itu, margin share yang diterima oleh distributor mampu naik hingga 30%. Alam & Khoerudin (2019); Suswadi et al. (2021) melaporkan bahwa fungsi distributor sangat vital bagi *market share* produk sebab inovasi dan kreasi terbentuk dari distributor seperti melakukan sortir dan pengemasan ulang dengan memberi merk dan ukuran tertentu sehingga menarik dan ekonomis untuk dijual.

Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli beras (produk) dari pedagang tengkulak maupun distributor dengan fungsi penjualan saja, tidak bertanggung jawab terhadap sortasi dan fasilitasi produk lainnya. Pengecer yang menjadi sampel penelitian diambil dari sekitaran Kecamatan Mandastana yang sebagian besar mendapatkan *supply* beras dari tengkulak dan distributor yang juga menjadi koresponding dalam penelitian ini. Andriani et al. (2018); Arbi et al. (2018); Silaban & Yuliawati (2019) menyatakan bahwa pedagang pengecer berperan penting dalam menyampaikan produk-produk pertanian,

khususnya kebutuhan pokok (beras) hingga ke tangan konsumen akhir yang biasanya dapat ditemukan dipasar-pasar tradisional maupun ditoko kecil dengan margin share mencapai 20%.

Saluran Tataniaga, Analisis Marjin, Farmer's Share, Laba, Biaya Pemasaran, Rasio R/C

Dari analisis dilapangan ditemukan bahwa petani dari tiga desa tersebut memiliki pola yang hampir sama yakni penjualan beras maupun gabah kering giling dijual ke gapoktan (13%), pabrik penggilingan beras (30%), tengkulak (35%), distributor (17%) dan konsumen akhir (5%) dengan rincian saluran sebagai berikut :

- 1) Petani → Gapoktan → Penggilingan beras → Pengecer → Konsumen Akhir
- 2) Petani → Penggilingan beras → Tengkulak → Pengecer → Konsumen Akhir
- 3) Petani → Penggilingan beras → Tengkulak → Distrbutor → Pengecer → Konsumen Akhir
- 4) Petani → Gapoktan → Penggilingan beras → Tengkulak → Pengecer → Konsumen Akhir
- 5) Petani → Penggilingan → Tengkulak → Distributor → Pengecer → Konsumen Akhir
- 6) Petani → Penggilingan → Konsumen Akhir

Tabel 1. Marjin Tataniaga, *Farmer's Share*, Rasio R/C, Biaya Pemasaran, dan Laba

Saluran ke -	Margin Tataniaga (Rp)	Farmer's Share	Laba (Rp)	Biaya Pemasaran (Rp)	R/C Rasio
1	6.872,33	43.39	5.683,03	2.189,3	2.58
2	6.011,76	55.84	4.038,26	1.973,5	2.04
3	6.389,42	58.61	4.323,62	2.065,8	2.09
4	7.054,72	32.18	5.578,62	2.376,1	2.35
5	7.825,09	29.37	5.105,49	3.719,6	1.37
6	5.120,12	64.82	3.688,42	1.431,7	2.16

Dari 6 saluran tataniaga beras siam banjar di tiga Desa di Kecamatan Mandastana tersebut, terdapat 1 saluran yang paling efisien dalam memasarkan beras hingga ke tangan konsumen yakni saluran 6 karena memiliki biaya pemasaran yang kecil dengan R/C rasio 2.16, sedangkan saluran tataniaga yang paling tidak efisien adalah saluran 5 karena memiliki biaya pemasaran yang tinggi khususnya pada saluran distributor sehingga pengecer mendapatkan harga yang tinggi untuk dijual ke konsumen akhir. Berdasarkan analisis margin tataniaga (Tabel 1) menunjukkan bahwa saluran 5 memiliki indeks margin

tataniaga terbesar yaitu, Rp. 7.825,- dengan nilai *farmer's share* yang paling kecil 29.37. Harga yang diterima konsumen akhir pada saluran tataniaga ini lebih mahal daripada harga yang dijual pada saluran 6 karena pada saluran tersebut tidak memerlukan biaya pemasaran yang tinggi akibat sortasi, pengemasan, pembuatan merk, maupun fasilitas lainnya yang tidak dilakukan. Margin tataniaga saluran 6 berkisar Rp. 5.120,- dengan R/C rasio 2.16.

Berdasarkan analisis keuntungan dengan mempertimbangkan margin tataniaga, *farmer's share* dan R/C rasio, maka saluran 1 menjadi saluran tataniaga yang dapat dilakukan petani untuk mempertahankan harga agar tidak mengalami kerugian akibat modal sarana dan prasarana pertanian namun market share produk lebih panjang daripada saluran 6. Dari temuan dilapangan terlihat bahwa saluran 5 lebih banyak dilakukan sebab modal dari tengkulak dan distributor mampu memenuhi putaran uang dari petani sehingga mengurangi resiko penyimpanan, susut barang dan susut modal dan kerugian lainnya. Berdasarkan penelitian Krisna et al. (2021), faktor yang mempengaruhi pemasaran hasil olahan di KWT Kelurahan Sendangtirto yaitu terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama yaitu pengemasan produk yang baik untuk pengiriman dan memiliki hubungan yang baik antar anggota. Faktor internal yang menjadi kelemahan utama skala produksi yang masih kecil dan hanya tinggi pada musiman. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama yaitu ketersediaan bahan baku yang berkelanjutan. Faktor eksternal yang menjadi ancaman utama yaitu rendahnya pola konsumsi konsumen dalam memilih produk olahan pangan dan adanya pesaing industri.

Analisis Struktur Pasar

Struktur pasar yang dihadapi petani beras siam banjar termasuk dalam katagori persaingan pasar sempurna karena cukup banyak petani di desa/ tempat lain dengan produk yang sama yakni beras siam banjar meskipun dengan berbagai varietas/ aksesi yang berbeda sehingga memiliki variasi rasa dan bentuk yang sangat khas jika menjadi nasi, namun variasi tersebut tidak berpengaruh besar terhadap nilai jual dan minat konsumen. Dari hasil wawancara kepada pedagang pengecer diketahui bahwa konsumen tidak memiliki minat yang tinggi terhadap perbedaan aksesi jenis beras, asalkan termasuk dalam aksesi siam dengan rasa yang pera.

Pada faktanya, hampir semua saluran tataniaga (2-5) berhubungan dengan tengkulak sehingga menetapkan harga yang sama, oleh karena itu petani tidak bisa

menentukan harga pasar yang dapat meningkatkan nilai keuntungannya. Peran gapoktan sangat diperlukan dalam memstimulasi harga pasar gabah maupun beras, sebab dengan kesepakatan bersama antar gapoktan, maka monopoli harga dari tengkulak dapat ditekan, sehingga tengkulak tidak mendominasi penetapan harga yang sepihak. Selain itu, penjualan langsung ke pengecer maupun ke konsumen akhir dapat meningkatkan keuntungan petani, namun kendala dilapangan adalah modal yang dimiliki pedagang pengecer maupun konsumen akhir sangat terbatas (sedikit) sehingga aliran uang dan barang (modal) yang dimiliki petani tidak dapat diputar dengan cepat. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Herawati dan Setiyowati (2020), peningkatan nilai yang ditambahkan tertinggi terjadi pada pelaku usaha itu sendiri karena pelaku usaha bisa meningkatkan nilai harga dengan melakukan pengolahan selain hanya menjual dalam bentuk bahan dasar juga dapat dijual dalam bentuk olahan atau melakukan pembibitan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Terdapat enam saluran tataniaga dengan enam lembaga yang terlibat dalam saluran tersebut. Saluran tataniaga yang paling menguntungkan terdapat pada saluran 1 dengan laba Rp. 5683,03, *Farmer's Share* 43.39 dan R/C rasio 2.58 namun saluran ini tidak efisien, sedangkan saluran yang paling efektif dalam mempercepat produk sampai ditangan konsumen adalah saluran 6 dengan R/C rasio 2.13. Saluran tataniaga yang disarankan untuk petani adalah saluran 1.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang tinggi kepada para kepala desa beserta jajaran terkait di setiap desa yang telah memberikan kesempatan pada mahasiswa (i) kami untuk mengambil data sampel meskipun ditengah pandemic covid-19 pada masa itu, sehingga projek pembelajaran pada matakuliah tataniaga perkebunan tetap berjalan optimal meskipun saat pembelajaran dilakukan secara daring.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, M. H., Agus, Z. M. N. M., Iswahyudi, H., Lukmana, M., Rahmawati, L., & Widiyastuti, D. A. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Membuat Biochar Dan Kompos Dari Biomassa Tanaman Padi. *Jurnal Masyarakat Mandiri*, 5(4), 1283–1293. <https://doi.org/doi.org/10.31764/jmm.v5i4.4812>.
- Alam, A. S., & Khoerudin, M. H. (2019). Analisis Usahatani dan Pemasaran Beras Pandanwangi (Studi Kasus di Kelompok Tani Bangkit Desa Babakan Karet Kecamatan Cianjur Kabupaten Cianjur). *Agroscience*, 9(2), 153–166.

- Andriani, M., Salam, I., & Yusria, W. O. (2018). Analisis Pemasaran Beras di Desa Ameroro Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe. *Jurnal Agribisnis Dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 3(2), 26–29.
- Arbi, M., Thirtawati, T., & Junaidi, Y. (2018). Analisis Saluran dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Beras Semi Organik di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 11(1), 22–32.
- Aviny, E. Y., Nurmalina, R., & Anniro, N. (2009). Analisis Sistem Tataniaga Beras Pandan Wangi Di Kecamatan Warungkondang, Kabupaten Cianjur Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Agribisnis Dan Ekonomi Pertanian*, 3(2), 81–89.
- Badan Pusat Statistika. (2020). Statistik Luas Panen dan Produksi Padi. In *Berita Resmi Statistik* (Vol. 2, Issue 16).
- BPS Batola. (2021). Indikator Kesejahteraan Rakyat Kabupaten Barito Kuala Tahun 2021. Badan Pusat Statistik Kabupaten Barito Kuala. diakses pada 15 Mei 2022 pukul 16.37 pada website <https://baritokualakab.bps.go.id/publikasi.html>.
- Herawati, M., & Setiyowati, S. (2020). Rantai Nilai Pemasaran Telur Itik di Sentra Peternakan Itik, Kecamatan Gadingrejo, Kabupaten Pringsewu. *Wahana Peternakan*, 4(1).
- Krisna, M., Arifin, M., & Puspitojati, E. (2021). Strategi Pemasaran Online Produk Olahan Pangan. *Jurnal Triton*, 12(2), 15-26.
- Lathifah, L., Radiansah, D., & Indarastuti, E. (2021). Analisis Saluran Tataniaga Dan Margin Tataniaga Kelapa Di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Agribisnis*, 23(1), 30–42.
- Silaban, R. R., & Yuliawati, Y. (2019). Analisis Pemasaran Beras di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga. *Jurnal Ziraa'ah*, 44(3), 291–300.
- Suswadi, S., Prasetyowati, K., & Haryuni, H. (2021). Analisis Pemasaran Beras Organik Bersertifikasi dan Non Organik Di Desa Dlingo Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali. *Agrineca*, 21(2), 102–109.
- Wahdah, R., Langai, B. F., & Sitaresmi, T. (2012). Keragaman Karakter Varietas Lokal Padi Pasang Surut Kalimantan Selatan. *Penelitian Pertanian Tanaman Pangan*, 31(3), 158–165.