

DAFTAR PUSTAKA

- Adhi Kusumastuti, A. M. K. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif* .
- Andriani, M., Salam, I., & Yusria, W. O. (2018). *Analisis pemasaran beras di desa ameroro kecamatan uepai kabupaten konawe*. 3(2), 26–29.
- Ariwibowo, A. (2013). Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati. In *Economics Development Analysis Journal* (Vol. 2, Issue 2). <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>
- Arsyad, Syachrul. 2020 "Sulsel Produsen Beras Keempat di Indonesia". <https://makassar.sindonews.com/read/180786/710/sulsel-produsen-beras-terbesar-keempat-di-indonesia-1601420944>, diakses pada 25 Mei 2022 pukul 23.05.
- Fatmawati, & Zulham. (2019). Analisis Margin Dan Efisiensi Saluran Pemasaran Petani Jagung (*Zea mays*) Di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo Margin Analysis And Efficiency Of Marketing Channels Farmers Maize (*Zea mays*) In Village Suka Makmur Pohuwato District Goron. *Gorontalo Agriculture Technology Journal*, 2(1), 19–29.
- Isbah, U., & Iyan, R. Y. (2016). Analisis Peran Sektor Pertanian dalam Perekonomian dan Kesempatan Kerja di Provinsi Riau. *Jurnal Sosial Ekonomi Pembangunan, Tahun VII*(19), 45–54.
- Jaya, S. R. I. I. (2021). (*Studi Kasus : Pabrik Penggilingan Padi UD . Aqmil Jaya Di Desa Lumpangang*) PROGRAM STUDI AGRIBISNIS.
- Kai, Y., Baruwadi, M., Tolinggi, W. K., Agribisnis, J., Pertanian, F., Gorontalo, U. N., Pertanian, F., & Gorontalo, U. N. (2016). Analisis Distribusi Dan Margin Pemasaran Usahatani Kacang Tanah Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA : Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 1(1), 71–78.
- Muhdiar, M., & Halimah, A. S. (2018). Analisis Margin Pemasaran Beras Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone. *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*, 1, 79. <https://doi.org/10.26858/jptp.v1i0.6235>
- Mursalat, A. (2021). Pengembangan Pola Kemitraan dalam Menunjang Saluran Distribusi Beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. *Agrimor*, 6(2), 82–87. <https://doi.org/10.32938/ag.v6i2.1335>
- Nabila Agus, 2021 Analisis Strategi Pemasaran Beras pada Usaha PB. Sehati di Kabupaten Sidenreng Rappang. (n.d.). *SEMINAR*.
- Prasetya, A. Y., Qurniati, R., & Herwanti, S. (2020). Saluran Dan Margin Pemasaran Durian Hasil Agroforestri Di Desa Sidodadi. *Jurnal Belantara*, 3(1), 32. <https://doi.org/10.29303/jbl.v3i1.315>
- Ratnasari, D. (2017). Analisis Saluran Distribusi Beras pada Pabrik Penggilingan Padi

UD. Putra Temu Rejeki Desa Belung Kecamatan Poncokusomo Malang Jawa Timur. *Analisis Saluran Distribusi Beras Pada Pabrik Penggilingan Padi UD. Putra Temu Rejeki Desa Belung Kecamatan Poncokusomo Malang Jawa Timur*, 6–18.

Salsabilla, S. M., Wibowo, R., & Agustina, T. (2009). *PERTANIAN ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT) PADI PASCA PANEN DI PABRIK BERAS SUKORENO MAKMUR KECAMATAN KALISAT Supply Chain Management Analysis of Post-Harvest Handling Rice at. x*, 1–12.

Tangkudung, A. J., Halid, A., & Saleh, Y. (2016). Analisis Penerapan Manajemen dan Strategi Distribusi Beras di Perusahaan Umum Badan Urusan Logistik (Perum Bulog Sub Divre Kota Gorontalo). *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 1(1), 1–16. ejurnal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/download/1402/1102

Wahidmurni. (2017). *PEMAPARAN METODE PENELITIAN KUANTITATIF*.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Perhitungan komponen biaya dan margin saluran distribusi
PB. Madani

- Saluran Distribusi 1

| NO | Lembaga Pemasaran | Saluran 1 (Rp/kg) | Persentase Biaya (Rp/kg) |
|-----------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------------|
| 1 | Pabrik Penggilingan : | | |
| | a. Harga Gabah | 4.800 | |
| | b. Biaya Penggilingan | 200 | 47,6 |
| | c. Transportasi | 100 | 23,8 |
| | d. Tenaga Kerja | | |
| | (a) Lapangan | 40 | 9,5 |
| | (b) Pabrik | 40 | 9,5 |
| | e. Biaya Pengemasan | 40 | 9,5 |
| | f. Harga Jual | 8.300 | |
| | TOTAL BIAYA | 420 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 7.880 | |
| | MARGIN | 3.500 | |
| 2 | Pedagang Besar : | | |
| | a. Harga Beli | 8.300 | |
| | b. Transportasi | 200 | 100,0 |
| | c. Harga Jual | 9.200 | |
| | TOTAL BIAYA | 200 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 9.000 | |
| | MARGIN | 900 | |
| 3 | Pedagang Pengecer : | | |
| | a. Harga Beli | 9.200 | |
| | b. Transportasi | 120 | 100,0 |
| | c. Harga Jual | 9.400 | |
| | TOTAL BIAYA | 120 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 9.280 | |
| | MARGIN | 200 | |
| 4 | Konsumen | | |
| | a. Harga Beli | 9.400 | |
| TOTAL BIAYA SALURAN 1 | | 740 | |
| TOTAL KEUNTUNGAN SALURAN 1 | | 26.160 | |
| TOTAL MARGIN SALURAN 1 | | 4.600 | |

- Saluran Distribusi 2

| NO | Lembaga Pemasaran | Saluran 1 (Rp/kg) | Persentase Biaya (Rp/kg) |
|-----------------------------------|-----------------------|-------------------|--------------------------|
| 1 | Pabrik Penggilingan : | | |
| | a. Harga Gabah | 4.800 | |
| | b. Biaya Penggilingan | 200 | 47,6 |
| | c. Transportasi | 100 | 23,8 |
| | d. Tenaga Kerja | | |
| | (a) Lapangan | 40 | 9,5 |
| | (b) Pabrik | 40 | 9,5 |
| | e. Biaya Pengemasan | 40 | 9,5 |
| | f. Harga Jual | 8.400 | |
| | TOTAL BIAYA | 420 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 7.980 | |
| MARGIN | 3.600 | | |
| 2 | Pedagang Pengumpul : | | |
| | a. Harga Beli | 8.400 | |
| | b. Transportasi | 50 | 100,0 |
| | c. Harga Jual | 8.700 | |
| | TOTAL BIAYA | 50 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 8.650 | |
| | MARGIN | 300 | |
| 3 | Pedagang Pengecer : | | |
| | a. Harga Beli | 8.700 | |
| | b. Transportasi | 120 | 100,0 |
| | c. Harga Jual | 9.000 | |
| | TOTAL BIAYA | 120 | 100 |
| KEUNTUNGAN | 8.880 | | |
| MARGIN | 300 | | |
| 4 | Konsumen : | | |
| | a. Harga Beli | 9.000 | |
| TOTAL BIAYA SALURAN 2 | | 590 | |
| TOTAL KEUNTUNGAN SALURAN 2 | | 25.510 | |
| TOTAL MARGIN SALURAN 2 | | 4.200 | |

- Saluran Distribusi 3

| NO | Lembaga Pemasaran | Saluran 1 (Rp/kg) | Persentase Biaya (Rp/kg) |
|-----------------------------------|------------------------------|-------------------|--------------------------|
| 1 | Pabrik Penggilingan : | | |
| | a. Harga Gabah | 4.800 | |
| | b. Biaya Penggilingan | 200 | 47,6 |
| | c. Transportasi | 100 | 23,8 |
| | d. Tenaga Kerja | | |
| | (a) Lapangan | 40 | 9,5 |
| | (b) Pabrik | 40 | 9,5 |
| | e. Biaya Pengemasan | 40 | 9,5 |
| | f. Harga Jual | 8.200 | |
| | TOTAL BIAYA | 420 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 7.780 | |
| MARGIN | 3.400 | | |
| 2 | Bulog : | | |
| | a. Harga Beli | 8.200 | |
| | b. Transportasi | | |
| | c. Harga Jual | 8.300 | |
| | TOTAL BIAYA | 0 | 0 |
| | KEUNTUNGAN | 8.300 | |
| MARGIN | 100 | | |
| 3 | Konsumen : | | |
| | a. Harga Beli | 8.300 | |
| TOTAL BIAYA SALURAN 3 | | 420 | |
| TOTAL KEUNTUNGAN SALURAN 3 | | 16.080 | |
| TOTAL MARGIN SALURAN 3 | | 3.500 | |

- Margin Pemasaran Saluran Distribusi PB. Madani

| No | Saluran Distribusi | Harga Beras di tingkat konsumen (Rp/kg) | Harga Beras di tingkat produsen (Rp/Kg) | Margin Pemasaran (Rp/Kg) |
|----|--------------------|---|---|--------------------------|
| 1 | Saluran 1 | 9.400 | 8.300 | 1100 |
| 2 | Saluran 2 | 9.000 | 8.400 | 600 |
| 3 | Saluran 3 | 8.300 | 8.200 | 100 |

- Efisiensi Pemasaran Saluran Distribusi PB. Madani

| No | Saluran Distribusi | Total Biaya (Rp/Kg) | Total Nilai Produk (Rp/Kg) | Efisiensi (%) |
|----|--------------------|---------------------|----------------------------|---------------|
| 1 | Saluran 1 | 740 | 9.400 | 7,9 |

| | | | | |
|---|-----------|-----|-------|-----|
| 2 | Saluran 2 | 590 | 9.000 | 6,6 |
| 3 | Saluran 3 | 420 | 8.300 | 5,1 |

Lampiran 2. Dokumentasi Penelitian





Lampiran 3. Kuesioner Penelitian

KUESIONER
ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BERAS
PADA PABRIK PENGGILOAN PADI PB. MADANI
DI KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

A. Identitas Pemilik pabrik

| | | |
|---|---------------|---|
| 1 | Nama | |
| 2 | Umur | Tahun |
| 3 | Jenis kelamin | <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan |
| 4 | Pendidikan | |
| 5 | Alamat | |
| 6 | Agama | |
| 7 | Pekerjaan | |
| 8 | Lama berusaha | Tahun |
| 9 | Notelepon | |

B. Pembelian

| | | |
|---|--|--|
| 1 | Darimana saja gabah yang anda beli? | 1. Langsung dari petani 2. Dari pedagang 3. |
| 2 | Berapa jumlah gabah yang anda Beli dalam 1 kali pembelian? | ton |
| 3 | Berapa harga gabah yang anda berikan? | Rp. / kg |
| 4 | Bagaimana bentuk pengadaan gabah dari pemasok: 1. Dijemput ditempat pemasok 2. Diantarkan oleh pemasok | 1. Jumlah Biaya Rp. /kg 2. Jumlah Biaya Rp. /kg |
| 5 | Perlakuan gabah selama proses penggilingan: - Pengerinan - Tenaga kerja - Pengemasan | Hari Rp. / kg Rp. / kg |

C. Proses Penggilingan

| | | |
|---|--|---------------------|
| 1 | Berapa kapasitas penggilingan anda? | ton beras/jam |
| 2 | Berapa beras rata-rata yang anda Hasilkan dalam 1 ton gabah? | % |
| 3 | Tingkat hasil penggilingan: | |

| | | |
|--|---------|---------|
| | 1.Beras | % |
| | 2.Menir | % |
| | 3.Dedak | % |

D. Penjualan

| | | |
|---|---|--------------------------------|
| 1 | Harga jual yang anda berikan: 1. Pedagang pengumpul 2. Pedagang besar | Rp. / kg Rp. / kg |
| 2 | Apakah anda menetapkan Standarisasi mutu terhadap komoditi yang dibeli/ dijual? | 1. Ya 2. Tidak |
| 3 | Jikaya,sebutkan standarisasi mutu Yang anda tetapkan | |
| 4 | Biaya transportasi dalam proses Pengantaran | Rp. / kg |

KUESIONER
ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BERAS
PADA PABRIK PENGILINGAN PADI PB. MADANI
DI KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

A. Identitas Pedagang pengumpul

| | | |
|----|----------------------------|---|
| 1 | Nama | |
| 2 | Umur | tahun |
| 3 | Jeniskelamin | <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan |
| 4 | Pendidikan | |
| 5 | Alamat | |
| 6 | Agama | |
| 7 | Pekerjaan | |
| 8 | Lama berusaha | Tahun |
| 9 | Jumlah tanggungan keluarga | orang |
| 10 | Status tempat usaha | <input type="checkbox"/> Milik <input type="checkbox"/> sewa(Rp...../thn) |
| 11 | No telepon | |

B. Pemasaran

| | | |
|----|---|---|
| 1 | Sejak kapan anda melakukan jual/beli beras? | |
| 2 | Darimana saja asalberas yang anda beli? | 1. Pabrik penggilingan 2. Petani 3. Pedagang 4..... |
| 3 | Berapa beras yang anda beli dalam 1 kali pembelian? | |
| 4 | Berapa harga beras yang anda tawarkan? | Rp. |
| 5 | Apakah anda memberikan perlakuan (pembersihan) Sebelum melakukan penjualan? | 1. Ya 2. Tidak |
| 6 | Bagaimana system pemasaran yang anda tawarkan? | 1. Dijemput oleh pembeli harga Rp. 2. Diantarkan ke pembeli, harga Rp. |
| 7. | Biaya transportasi | Rp..... |

KUESIONER
ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BERAS
PADA PABRIK PENGGILOAN PADI PB. MADANI
DI KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

A. Identitas Pedagang Besar

| | | |
|----|----------------------------|--|
| 1 | Nama | |
| 2 | Umur | tahun |
| 3 | Jenis kelamin | <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan |
| 4 | Pendidikan | |
| 5 | Alamat | |
| 6 | Agama | |
| 7 | Pekerjaan | |
| 8 | Lama berusaha | Tahun |
| 9 | Jumlah tanggungan keluarga | orang |
| 10 | Status tempat usaha | <input type="checkbox"/> Milik <input type="checkbox"/> sewa (Rp. /thn) |
| 11 | No telepon | |

B. Pemasaran

| | | |
|----|---|---|
| 1 | Sejak kapan anda melakukan jual/beli beras? | |
| 2 | Darimana saja asal beras yang anda beli? | 1. Pabrik penggilingan 2. Petani 3. Pedagang 4..... |
| 3 | Berapa beras yang anda beli dalam 1 kali pembelian? | |
| 4 | Berapa harga beras yang anda tawarkan? | Rp. |
| 5 | Apakah anda memberikan perlakuan (pembersihan) Sebelum melakukan penjualan? | 1. Ya 2. Tidak |
| 6 | Bagaimana system pemasarannya yang anda tawarkan? | 1. Dijemput oleh pembeli harga Rp. 2. Diantarkan ke pembeli, harga Rp. |
| 7. | Biaya transportasi | Rp..... |

KUESIONER
ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BERAS
PADA PABRIK PONGGILINGAN PADI PB. MADANI
DI KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

A. Identitas Pedagang Pengecer

| | | |
|----|----------------------------|--|
| 1 | Nama | |
| 2 | Umur | Tahun |
| 3 | Jenis kelamin | <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan |
| 4 | Pendidikan | |
| 5 | Alamat | |
| 6 | Agama | |
| 7 | Pekerjaan | |
| 8 | Lama berusaha | Tahun |
| 9 | Jumlah tanggungan keluarga | orang |
| 10 | Status tempat usaha | <input type="checkbox"/> Milik <input type="checkbox"/> sewa (Rp. /thn) |
| 11 | No telepon | |

B. Pemasaran

| | | |
|----|---|---|
| 1 | Sejak kapan anda melakukan jual/beli beras? | |
| 2 | Darimana saja asal beras yang anda beli? | 1. Pabrik penggilingan 2. Petani 3. Pedagang 4. |
| 3 | Berapa beras yang anda beli dalam 1 kali pembelian? | |
| 4 | Berapa harga beras yang anda tawarkan? | Rp. |
| 5 | Apakah anda memberikan perlakuan (pembersihan) Sebelum melakukan penjualan? | 1. Ya 2. Tidak |
| 6 | Bagaimana system pemasaran yang anda tawarkan? | 1. Dijemput oleh pembeli harga Rp. 2. Diantarkan ke pembeli, harga Rp. |
| 7. | Biaya transportasi | Rp. |

KUESIONER
ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BERAS
PADA PABRIK PONGGILINGAN PADI PB. MADANI
DI KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

A. Identitas pihak Bulog

| | | |
|----|----------------------------|---|
| 1 | Nama | |
| 2 | Umur | Tahun |
| 3 | Jenis kelamin | <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan |
| 4 | Pendidikan | |
| 5 | Alamat | |
| 6 | Agama | |
| 7 | Pekerjaan | |
| 8 | Lama bekerja | Tahun |
| 9 | Jumlah tanggungan keluarga | orang |
| 10 | No telepon | |

B. Pemasaran

| | | |
|----|---|---|
| 1 | Sejak kapan anda mulai bekerja? | |
| 2 | Dari mana saja asal beras yang dibeli? | 1. Pabrik penggilingan 2. Petani 3. Pedagang 4. |
| 3 | Berapa beras yang dibeli dalam 1 Kali pembelian? | |
| 4 | Berapa harga beras yang anda Tawarkan ke konsumen? | Rp. |
| 5 | Apakah anda memberikan perlakuan (pembersihan) Sebelum melakukan penjualan? | 1. Ya 2. Tidak |
| 6 | Bagaimana system pemasaran yang ditawarkan? | 3. Dijemput oleh pembeli harga Rp. 4. Diantarkan ke pembeli, harga Rp. |
| 7. | Biaya transportasi | Rp..... |

KUESIONER
ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BERAS
PADA PABRIK PENGGILOAN PADI PB. MADANI
DI KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

A. Identitas pihak Konsumen

| | | |
|----|----------------------------|---|
| 1 | Nama | |
| 2 | Umur | Tahun |
| 3 | Jenis kelamin | <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan |
| 4 | Pendidikan | |
| 5 | Alamat | |
| 6 | Agama | |
| 7 | Pekerjaan | |
| 8 | Lama bekerja | Tahun |
| 9 | Jumlah tanggungan keluarga | orang |
| 10 | Notelepon | |

B. Pembelian

| | | |
|---|---|---|
| 1 | Sejak kapan anda mulai berlangganan? | |
| 2 | Darimana saja asal beras yang dibeli? | 1.Pabrikpenggilingan 2. Petani 3.Pedagang 4..... |
| 3 | Berapa beras yang dibeli dalam 1 Kali pembelian? | |
| 4 | Berapa harga beras yang anda belikan? | Rp. |
| 5 | Apakah anda memberikan perlakuan (pembersihan) Sebelum mengolah beras tersebut? | 1.Ya 2.Tidak |
| 6 | Bagaimana system pemasaran yang ditawarkan oleh pedagang tersebut? | 1. Dijemput oleh pembeli hargaRp. 2. Diantarkan kepembeli hargaRp. |

Lampiran 4. Jurnal Penelitian



Analisis Saluran Distribusi Beras pada Pabrik Penggilingan Padi PB. Madani di Kabupaten Sidenreng Rappang

*Rice Distribution Channel Analysis at the PB. Madani Rice Mill Factory
in Sidenreng Rappang Regency*

**Nurul Fauziah¹⁾, Anwar Sulili¹⁾, Rasyidah
Bakri¹⁾**

¹⁾Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas
Hasanuddin, Makassar

*Kontak penulis: nuuurullfauziah27@gmail.com ; Telp: 081343775884

Abstract

The rice distribution mechanism in Sidenreng Rappang Regency is not regulated in regional policies, so the distribution channel is longer which has the potential to cause price game practices between marketing institutions, so that marketing channels do not run optimally and efficiently. The purpose of this study was to analyze distribution channels and calculate the margin and marketing efficiency of rice at the rice mill PB. Madani. It is carried out with a quantitative approach to analyze the marketing margin and marketing efficiency and a qualitative approach to analyze the distribution channels contained in PB. Madani by describing, explaining and answering problems with current phenomena and events. The results showed that there are three distribution channels, each of which has different marketing and profit margins. And the shorter the distribution channel, the distribution channel is referred to as the most efficient channel.

Keywords: PB. Madani; Distribution Channel; Marketing Margin; Marketing Efficiency.

Abstrak

Mekanisme distribusi beras di Kabupaten Sidenreng Rappang yang tidak diatur dalam kebijakan daerah, sehingga saluran distribusi lebih panjang yang berpotensi menimbulkan praktek permainan harga antara lembaga pemasaran, sehingga saluran pemasaran tidak berjalan secara optimal dan efisien. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis saluran distribusi serta menghitung margin dan efisiensi pemasaran beras pada pabrik penggilingan padi PB. Madani. Dilakukan dengan pendekatan kuantitatif untuk menganalisis besar margin pemasaran dan efisiensi pemasaran dan pendekatan kualitatif untuk menganalisis saluran distribusi yang terdapat pada PB. Madani dengan menggambarkan, menjelaskan dan menjawab persoalan-persoalan dengan fenomena dan peristiwa yang terjadi saat ini. Hasil penelitian menunjukkan terdapat tiga saluran distribusi yang masing-masing memiliki margin pemasaran dan keuntungan yang berbeda. Serta semakin pendek saluran distribusi tersebut, maka saluran distribusi itu disebut sebagai saluran yang paling efisien.

Kata Kunci: PB. Madani; Saluran Distribusi; Margin Pemasaran; Efisiensi Pemasaran

1. Pendahuluan

Sektor pertanian memiliki peran yang sangat besar dalam perekonomian nasional terhadap pembentukan PDB nasional. Produk-produk pertanian sangat berguna dalam memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia terutama kebutuhan akan pangan. Komoditas pangan utama di Indonesia yaitu komoditas padi (beras), hal ini dapat menjadi peluang bagi petani untuk mengembangkannya pertanian dalam berbagai bidang (Isbah and Iyan 2016). Sebagai komoditi penting bagi masyarakat Indonesia, yang dapat digunakan sebagai makanan pokok maupun sebagai komoditi strategi. Sebagai makanan pokok, diperkirakan lebih dari 95 persen masyarakat Indonesia mengonsumsi beras. Sebagai komoditi strategi, fluktuasi harga beras mendapat perhatian khusus dari pemerintah. Fluktuasi berdampak pada harga yang terlalu tinggi, disatu sisi dapat memberatkan daya beli masyarakat, sementara disisi lain dapat merugikan petani ketika terjadinya fluktuasi harga di tingkat penjualan pasar (Tangkudung, Halid, and Saleh 2016).

Menurut Agustian, dkk (2008) dan Tambunan (2008) dalam (Ariwibowo 2013) Antar daerah dan komoditas, kelembagaan yang terlibat sering menimbulkan perbedaan dalam pendistribusian produk pertanian. Secara umum mereka yang terlibat dalam pemasaran adalah pedagang pengumpul, para penyalur, pedagang besar yang beroperasi di pusat-pusat pasar, dan pengecer di daerah konsumsi itu sendiri yang berhadapan langsung dengan konsumen. Di banyak wilayah ada dua jalur pemasaran dalam tata niaga beras, yaitu swasta dan pemerintah (Bulog). Jalur swasta memiliki jalur lebih panjang dibandingkan dengan jalur pemerintah. Lembaga pemasaran yang terlibat diawali dengan pengumpul-pengumpul di desa, perusahaan-perusahaan penggilingan padi, grosir dan berakhir oleh pedagang-pedagang eceran. Pendistribusian distribusi komoditas padi memiliki variasi dalam tingkat kompleksitasnya pada antar wilayah atau kelompok wilayah.

Pemilihan saluran pemasaran yang tepat menjadi faktor penting dalam memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen. Sehingga para lembaga pemasaran yang terlibat baik pemerintah atau swasta dapat menjadikan pendistribusian produk pertanian menjadi efisien. Menurut Rosmawati (2011) dalam (Fatmawati and Zulham 2019) Pemasaran dapat dikatakan efisien apabila mampu menyampaikan hasil-hasil dari produsen ke konsumen dengan biaya-biaya yang serendah-rendahnya, dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang di bayar konsumen akhir dari semua pihak yang ikut serta didalam seluruh kegiatan produksi dan pemasaran barang itu sedangkan saluran pemasaran yang tidak efisien akan terjadi apabila biaya pemasaran semakin besar dan nilai produk yang dipasarkan semakin kecil. Dengan demikian perlu diadakan pengendalian efisien terhadap biaya-biaya penyaluran biaya distribusi fisik, biaya-biaya yang ditimbulkan karena kerusakan dalam distribusi atau penyaluran dan keterlambatan penyerahan barang pada langganan. Sementara tingginya biaya

pemasaran disebabkan oleh kurang tepatnya saluran pemasaran. Masalah pemilihan saluran pemasaran adalah suatu masalah yang sangat penting.

Sulawesi Selatan berdasarkan surat keputusan (SK) Mentan RI Nomor: 488/KPTS/KP.590/M/8/2020, merupakan provinsi penghasil beras terbesar keempat di Indonesia, dengan capaian produksi padi sebesar 5.054.157 ton GK (gabah kering giling), dengan produksi beras 2.899.576 ton. Kabupaten penghasil padi terbesar di Sulawesi Selatan adalah Bone, Wajo, Pinrang, dan Sidrap (BPS,2020). Kabupaten Sidenreng Rappang menurut Gubernur Provinsi Sulawesi Selatan adalah tumpuan harapan bagi Indonesia dan Sulawesi Selatan dalam hal kebutuhan pangan untuk mencapai tingkat produksi yang dihasilkan di pasaran yang dapat membantu pertumbuhan ekonomi (panamerahputih.com, 2019).

Namun terdapat beberapa permasalahan khususnya pada saluran distribusi beras di Kabupaten Sidenreng Rappang yaitu mekanisme distribusi yang tidak diatur dalam kebijakan daerah sehingga saluran distribusi menjadi lebih panjang yang berpotensi menimbulkan praktek permainan harga antar instansi pemasaran yang terlibat dalam saluran distribusi. Salah satu upaya untuk meningkatkan kinerja distribusi hasil pertanian adalah dengan menerapkan pola kemitraan. Namun pola kemitraan yang berjalan pada saluran distribusi beras di Kabupaten Sidenreng Rappang masih belum optimal karena pola kemitraan yang ada telah melibatkan banyak instansi pemasaran yang menunjukkan bahwa saluran pemasaran sangat tidak dapat berjalan secara efisien. Hadirnya pabrik penggilingan padi yang terdapat di setiap daerah dan telah mengalami proses modernisasi baik dari segi teknologi, kebutuhan pasar dan konsumen. Pabrik penggilingan padi memiliki waktu operasi yang berbeda-beda ada yang beroperasi setiap hari dan adapula yang beroperasi saat musim panen tiba untuk memproduksi beras.

PB. Madani merupakan usaha perusahaan bangunan dalam bidang pertanian yang berfokus pada usaha penggilingan padi dan pemasaran beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. PB. Madani merupakan singkatan dari Pabrik Beras Madani yang beroperasi saat musim panen. Alasan pemilihan PB. Madani sebagai objek penelitian saya karena merupakan salah satu pabrik penggilingan padi yang menjadi sentra produksi beras yang berada di Kabupaten Sidenreng Rappang. Selain itu kemajuan teknologi yang dimiliki PB. Madani yang cukup lengkap yang memadukan antara teknologi konvensional dan modern, biasanya PB. Madani mampu menghasilkan 2,5 ton/jam beras dalam setiap proses produksinya. Selain itu proses distribusi dan pemasaran dari PB. Madani juga telah melibatkan banyak pihak di setiap musim panen atau dalam melakukan proses produksi.

Namun permasalahan yang sering terjadi pada penggilingan padi PB. Madani yaitu adanya ketidakseragaman harga di tingkat konsumen, terdapat perubahan harga dari petani ke konsumen melalui lembaga pemasaran sehingga pendistribusian beras tidak stabil dari beberapa lembaga yang terlibat hingga ke konsumen akhir. Terdapat juga keuntungan yang tidak merata didapatkan oleh lembaga pemasaran terkait dan adanya produktivitas

pertanian padi di daerah setempat sehingga PB. Madani mengalami ketidakstabilan dalam penjualan. Dari permasalahan tersebut menjadi latar belakang penulis dalam melakukan penelitian pada salah satu usaha penggilingan padi yang ada di Kabupaten Sidenreng Rappang, khususnya di Kecamatan Baranti yaitu usaha penggilingan padi PB. Madani dengan menganalisis saluran distribusi beras pada PB. Madani, serta margin dan efisiensi pemasaran yang diperoleh setiap lembaga pemasaran yang terlibat dengan penggilingan padi tersebut, yang kemudian penggunaan saluran distribusi yang tepat akan mampu meningkatkan penjualan, menekan biaya distribusi dan meningkatkan keuntungan perusahaan.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui saluran distribusi beras pada pabrik penggilingan padi PB. Madani di Kabupaten Sidenreng Rappang, serta menghitung besar margin dan efisiensi pemasaran komoditas beras. Sehingga dapat bermanfaat dan memberikan informasi dan masukan bagi lembaga, serta menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis dan pembaca mengenai saluran distribusi, margin pemasaran serta efisiensi yang diperoleh dari hasil penelitian ini.

2. Metode Penelitian

Objek penelitian ini yaitu PB.Madani, yang berlokasi di Kelurahan Baranti, Kecamatan Baranti, Kabupaten Sidenreng Rappang, Provinsi Sulawesi Selatan. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*). Alasan memilih PB. Madani sebagai objek penelitian karena merupakan salah satu pabrik penggilingan padi yang menjadi sentra produksi beras yang berada di Kabupaten Sidenreng Rappang. Penelitian dilakukan selama 1 bulan yaitu pada bulan Februari-Maret 2022. Penentuan responden menggunakan teknik *snowball sampling* (bola salju). Responden penelitian berjumlah 6 orang yang terdiri dari pemilik pabrik penggilingan padi PB. Madani, pedagang besar, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, pihak bulog dan konsumen.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang digunakan untuk menggambarkan, menjelaskan dan menjawab persoalan-persoalan dengan fenomena dan peristiwa yang terjadi saat ini. Alasan peneliti melakukan penelitian dengan jenis penelitian deskriptif adalah agar dapat menjelaskan secara lebih rinci Bagaimana saluran distribusi beras pabrik penggilingan padi PB. Madani dan Apa yang menjadi faktor pendukung serta besar margin pemasaran dan keuntungan yang didapatkan. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder, dan teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini menggunakan metode analisis data yang terdiri dari :

Metode Analisis Deskriptif Kualitatif

Metode analisis yang digunakan merupakan suatu metode untuk menjawab permasalahan mengenai saluran distribusi di pabrik penggilingan

padi PB. Madani. Dalam analisis ini data-data yang diperoleh di lapangan diubah menjadi data yang mudah dipahami dalam bentuk narasi yang lebih ringkas. Terdapat kegiatan wawancara serta observasi yang sebagai penunjang data yang telah didapatkan mengenai saluran distribusi beras pada pabrik penggilingan padi PB. Madani Kabupaten Sidenreng Rappang.

(Jaya 2021)(Jaya 2021)

Metode Analisis Deskriptif Kuantitatif

Analisis menghitung besar margin pemasaran pada saluran distribusi beras PB. Madani, yaitu dengan menggunakan rumus :

Margin Pemasaran :

$$Mr = Pr - Pf \quad (1)$$

Keterangan :

Mr = Margin Pemasaran (Rp)

Pr = Harga produksi beras ditingkat konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga produksi beras ditingkat produsen (Rp/Kg)

Menganalisis efisiensi pemasaran setiap saluran distribusi beras PB. Madani, yaitu dengan menggunakan rumus :

Efisiensi Pemasaran :

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \quad (2)$$

Keterangan :

EP = Efisiensi Pemasaran (%)

TB = Total Biaya (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Produk (Rp/Kg)

Dengan kriteria Pengambilan keputusan :

EP sebesar 0-50% maka saluran pemasaran efisien

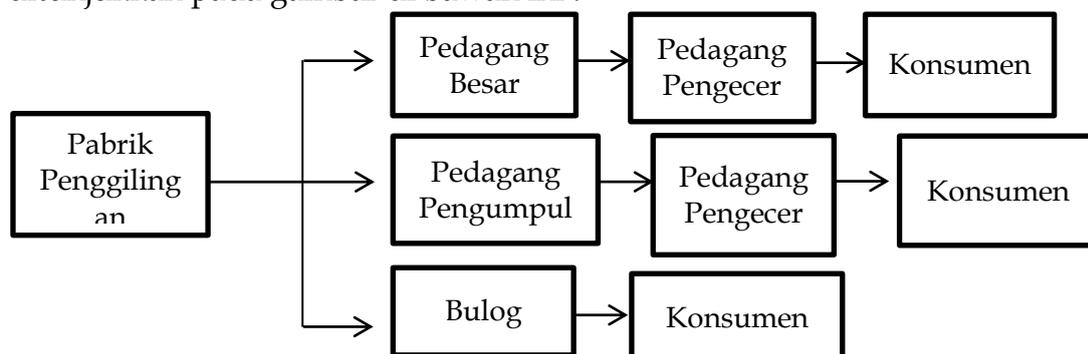
EP lebih besar dari 50% maka saluran pemasaran kurang efisien

3. Hasil dan Pembahasan

Pabrik penggilingan PB. Madani yang berlokasi di Baranti, Kecamatan Baranti, Kabupaten Sidenreng Rappang mendistribusikan beras ke pedagang besar dan pedagang pengumpul. Pabrik penggilingan padi ini membeli gabah dari petani di Kabupaten Sidenreng Rappang dan di luar Kabupaten Sidenreng Rappang, seperti Kabupaten Wajo, Bone dan Luwu untuk diolah menjadi beras. Selain beroperasi sebagai pabrik penggilingan padi, pemilik pabrik juga melakukan jual beli beras di Kabupaten Sidenreng Rappang untuk mendistribusikan ke pedagang-pedagang lainnya.

Analisis Saluran Distribusi

Struktur saluran distribusi Pabrik Penggilingan Padi PB. MADANI ditunjukkan pada gambar di bawah ini :



Gambar 1. Saluran Distribusi Beras Pada Pabrik Penggilingan Padi PB. Madani

Pada Gambar 1 menunjukkan 3 saluran distribusi beras yang dilakukan oleh PB. MADANI yaitu :

1. Pabrik Penggilingan - Pedagang Besar - Pedagang Pengecer - Konsumen
2. Pabrik Penggilingan - Pedagang Pengumpul - Pedagang Pengecer - Konsumen
3. Pabrik Penggilingan - Bulog - Konsumen

Saluran distribusi pertama yaitu pabrik penggilingan melakukan proses penggilingan gabah sampai pada proses pengemasan beras. Kemudian beras akan di jual ke pedagang besar menggunakan dengan sistem pengantaran langsung dari pabrik penggilingan menggunakan transportasi yang ada di pabrik penggilingan, kemudian dari pedagang besar menyalurkan ke pedagang pengecer, lalu pedagang pengecer akan menjual ke konsumen akhir.

Saluran distribusi kedua yaitu pabrik penggilingan melakukan beras ke pedagang pengumpul dengan sistem pedagang pengumpul menjemput langsung beras di pabrik, penggilingan, kemudian pedagang pengumpul akan menjual kembali kepada pedagang pengecer, lalu pedagang pengecer akan yang menjual kepada konsumen akhir.

Saluran distribusi ketiga yaitu, dari pabrik penggilingan padi PB. MADANI didistribusikan ke Bulog melalui mitra kerja Bulog, PB. MADANI mengantarkan langsung ke Bulog, kemudian dari Bulog akan dijual kembali kepada konsumen.

Menurut Pranatagama (2015) saluran distribusi yang terlalu panjang memiliki banyak lembaga pemasaran yang terlibat di dalamnya. Hal ini memberikan peluang untuk penyaluran produk secara luas, tetapi menimbulkan biaya yang lebih besar sehingga harga produk menjadi mahal ketika sampai ke konsumen, dengan kata lain keuntungan produsen kecil. Sebaliknya, saluran distribusi yang terlalu pendek kurang efektif untuk penyebarluasan produk, tetapi karena lembaga pemasaran lebih pendek dan biaya produksi dapat diperkecil sehingga harga produk ketika sampai ke konsumen lebih rendah.

Fungsi pemasaran yang terjadi pada ketiga saluran distribusi beras pada pabrik penggilingan padi PB. MADANI yaitu fungsi pertukaran (*exchange*) dengan terjadinya proses penjualan dan pembelian di setiap lembaga pemasaran yang memiliki keuntungan dari barang yang diperjualbelikan, fungsi pemasaran yang kedua yaitu fungsi penyimpanan dan pendistribusian (*storage and distribution*), dari ketiga saluran tersebut menjalankan fungsi

penyimpanan dengan melakukan pemrosesan berupa pengemasan kembali beras yang telah dibeli, penyimpanan dan penggudangan sebelum disalurkan kepada konsumen, dan melakukan pengangkutan berupa pengantaran langsung atau tidak langsung beras dari setiap lembaga pemasaran, kemudian fungsi pemasaran yang ketiga yaitu fungsi perantara karena proses pemasaran dari setiap saluran distribusi melibatkan lebih dari satu perantara dan membantu penjualan beras dari produsen hingga sampai ke konsumen. Jadi dapat disimpulkan bahwa dari ketiga saluran distribusi tersebut memiliki keterkaitan satu sama lain untuk menjual, membeli, mengemas, lalu menyimpan agar barang tersebut sampai dari pihak produsen hingga ke konsumen.

Analisis Komponen Biaya Saluran Distribusi Beras PB. Madani

a. Saluran Distribusi Beras 1 (Pabrik Penggilingan-Pedagang Besar-Pedagang Pengecer-Konsumen)

pabrik penggilingan padi PB. MADANI menjual hasil produksi beras ke pedagang besar dengan harga Rp. 8.300/kg dengan proses pemasaran yaitu diantarkan langsung dari pihak pabrik penggilingan, kemudian pedagang besar menyalurkan kepada pedagang pengecer dengan harga Rp. 9.200/kg dan pedagang pengecer melakukan penjualan kepada konsumen dengan harga Rp. 9.400/kg dengan jenis beras poles atau biasa dikenal beras kepala. Di dalam proses penggilingan gabah menjadi beras terdapat proses berubahnya nilai jual gabah yang diproses menjadi beras kemudian dilakukan pengemasan untuk menambah harga jual beras tersebut. Biaya-biaya pada proses penggilingan meliputi harga beli gabah sebesar Rp. 4.800/kg. Dari 1 ton gabah menyusut menjadi 600 kg beras, 5 kg menir dan 50 kg dedak. Selain itu dikeluarkan juga biaya transportasi, dan tenaga kerja.

Tabel 1
Analisis Komponen Biaya Saluran Distribusi 1 Beras PB. Madani

| NO | Lembaga Pemasaran | Saluran 1 (Rp/kg) | Persentase Biaya (Rp/kg) |
|-----------|--------------------------|------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | Pabrik Penggilingan : | | |
| | a. Harga Gabah | 4.800 | |
| | b. Biaya Penggilingan | 200 | 47,6 |
| | c. Transportasi | 100 | 23,8 |
| | d. Tenaga Kerja | | |
| | (a) Lapangan | 40 | 9,5 |
| | (b) Pabrik | 40 | 9,5 |
| | e. Biaya Pengemasan | 40 | 9,5 |
| | f. Harga Jual | 8.300 | |
| | TOTAL BIAYA | 420 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 7.880 | |
| | MARGIN | 3.500 | |
| 2 | Pedagang Besar : | | |
| | a. Harga Beli | 8.300 | |
| | b. Transportasi | 200 | 100,0 |

| | | | |
|---|-----------------------------------|---------------|------------|
| | c. Harga Jual | 9.200 | |
| | TOTAL BIAYA | 200 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 9.000 | |
| | MARGIN | 900 | |
| 3 | Pedagang Pengecer : | | |
| | a. Harga Beli | 9.200 | |
| | b. Transportasi | 120 | 100,0 |
| | c. Harga Jual | 9.400 | |
| | TOTAL BIAYA | 120 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 9.280 | |
| | MARGIN | 200 | |
| 4 | Konsumen | | |
| | a. Harga Beli | 9.400 | |
| | TOTAL BIAYA SALURAN 1 | 740 | |
| | TOTAL KEUNTUNGAN SALURAN 1 | 26.160 | |
| | TOTAL MARGIN SALURAN 1 | 4.600 | |

Tabel 1 tersebut menunjukkan menunjukkan biaya yang terdapat pada lembaga pemasaran 1 yaitu pada pabrik penggilingan padi PB. Madani memiliki total biaya Rp. 420/kg yang meliputi biaya penggilingan Rp. 200/kg, transportasi Rp. 100, tenaga kerja yang meliputi tenaga kerja lapangan Rp. 40 dan tenaga kerja pabrik Rp. 40. Biaya pengemasan Rp. 40/kg. kemudian pada lembaga pemasaran yang kedua yaitu pada pedagang besar terdapat total biaya sebesar Rp. 200/kg yang meliputi biaya transportasi Rp. 200, sedangkan pada lembaga pemasaran yang ketiga memiliki total biaya sebesar Rp. 120/kg yang meliputi biaya transportasi sebesar Rp. 120. Jadi total biaya pada saluran 1 sebesar Rp. 740/kg.

Margin pemasaran pada saluran distribusi 1 dapat dihitung dengan rumus $MP = Pr - Pf$, dimana harga beras ditingkat konsumen Rp. 9.400 dan harga beras ditingkat produsen Rp. 8.300. Maka $MP = 9.400 - 8.300 = Rp. 1.100$ maka margin pemasaran saluran distribusi 1 pabrik penggilingan padi PB. MADANI sebesar Rp. 1.100/kg.

Saluran Distribusi Beras 2 (Pabrik Penggilingan-Pedagang Pengumpul-Pedagang Pengecer-Konsumen)

Saluran kedua terdiri dari pabrik penggilingan padi PB. Madani menjual hasil produksi ke pedagang pengumpul dengan harga Rp. 8.400/kg dengan proses pemasaran yaitu pedagang pengumpul mengambil langsung ke pabrik penggilingan. Kemudian pedagang pengumpul menyalurkan ke pedagang pengecer dengan harga Rp. 8.700/kg. Di dalam proses penggilingan gabah menjadi beras terdapat proses berubahnya nilai jual gabah ketika telah diproses menjadi beras, kemudian melakukan pengemasan yang baru untuk menambah harga jual beras tersebut. Biaya-biaya pada proses penggilingan meliputi harga beli gabah sebesar Rp. 4.800/kg. Dari 1 ton gabah menyusut menjadi 600 kg beras, 5 kg menir dan 50 kg dedak. Selain itu dikeluarkan juga biaya transportasi, dan tenaga kerja.

Tabel 2
Analisis Komponen Biaya Saluran Distribusi Beras 2 PB. Madani

| NO | Lembaga Pemasaran | Saluran 1 (Rp/kg) | Persentase Biaya (Rp/kg) |
|----------|------------------------------|----------------------|--------------------------------|
| 1 | Pabrik Penggilingan : | | |
| | a. Harga Gabah | 4.800 | |
| | b. Biaya Penggilingan | 200 | 47,6 |
| | c. Transportasi | 100 | 23,8 |
| | d. Tenaga Kerja | | |
| | (a) Lapangan | 40 | 9,5 |
| | (b) Pabrik | 40 | 9,5 |
| | e. Biaya Pengemasan | 40 | 9,5 |
| | f. Harga Jual | 8.400 | |
| | TOTAL BIAYA | 420 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 7.980 | |
| | MARGIN | 3.600 | |
| 2 | Pedagang Pengumpul : | | |
| | a. Harga Beli | 8.400 | |
| | b. Transportasi | 50 | 100,0 |
| | c. Harga Jual | 8.700 | |
| | TOTAL BIAYA | 50 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 8.650 | |
| | MARGIN | 300 | |
| 3 | Pedagang Pengecer : | | |
| | a. Harga Beli | 8.700 | |
| | b. Transportasi | 120 | 100,0 |
| | c. Harga Jual | 9.000 | |
| | TOTAL BIAYA | 120 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 8.880 | |
| | MARGIN | 300 | |
| 4 | Konsumen : | | |
| | a. Harga Beli | 9.000 | |
| | TOTAL BIAYA SALURAN 2 | 590 | |

| | |
|-----------------------------------|---------------|
| TOTAL KEUNTUNGAN SALURAN 2 | 25.510 |
| TOTAL MARGIN SALURAN 2 | 4.200 |

Pada Tabel 2 menunjukkan menunjukkan total biaya yang terdapat pada saluran distribusi 2 yaitu pabrik penggilingan PB. Madani memiliki dengan total biaya Rp. 420/kg yang meliputi biaya penggilingan Rp. 200, biaya transportasi Rp. 100, biaya tenaga kerja lapangan Rp. 40 dan tenaga kerja pabrik Rp. 40, serta biaya pengemasan Rp. 40. Pada lembaga pemasaran kedua yaitu pedagang pengumpul memiliki total biaya Rp. 50/kg yang meliputi transportasi Rp. 50, kemudian pada lembaga pemasaran ketiga yaitu pedagang pengecer memiliki total biaya Rp. 120/kg yang meliputi transportasi Rp. 120.

Margin pemasaran pada saluran distribusi 2 dapat dihitung dengan rumus $MP = Pr - Pf$, dimana harga beras pada tingkat konsumen yaitu Rp. 9.000/kg dan harga pada tingkat produsen Rp. 8.400/kg, maka $MP = 9.000 - 8.400 = Rp. 600$. Maka margin saluran pemasaran 2 sebesar Rp. 600/kg. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan harga dari pihak produsen hingga ke pihak konsumen yaitu sebesar Rp. 600.

Saluran Distribusi Beras 3 (Pabrik Penggilingan-Bulog-Konsumen)

Saluran distribusi ketiga menunjukkan proses pabrik penggilingan padi menjual beras kepada pihak Bulog dengan harga Rp. 8.200/kg dengan proses pendistribusiannya melalui mitra kerja bulog, kemudian bulog menyalurkan langsung ke konsumen dengan harga Rp. 8.300/kg dengan proses pemasaran yaitu konsumen yang mengambil langsung kepada pihak bulog dalam melakukan pembelian, dengan jenis beras yang diperjualbelikan adalah jenis beras medium.

Tabel 3
Analisis Komponen Biaya Saluran Distribusi Beras 3 PB. Madani

| NO | Lembaga Pemasaran | Saluran 1 (Rp/kg) | Persentase Biaya (Rp/kg) |
|-----------|------------------------------|------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | Pabrik Penggilingan : | | |
| | a. Harga Gabah | 4.800 | |
| | b. Biaya Penggilingan | 200 | 47,6 |
| | c. Transportasi | 100 | 23,8 |
| | d. Tenaga Kerja | | |
| | (a) Lapangan | 40 | 9,5 |
| | (b) Pabrik | 40 | 9,5 |
| | e. Biaya Pengemasan | 40 | 9,5 |
| | f. Harga Jual | 8.200 | |
| | TOTAL BIAYA | 420 | 100 |
| | KEUNTUNGAN | 7.780 | |
| | MARGIN | 3.400 | |
| 2 | Bulog : | | |
| | a. Harga Beli | 8.200 | |
| | b. Biaya Operasional | 100 | 100 |
| | c. Harga Jual | 8.300 | |
| | TOTAL BIAYA | 100 | 100 |

| | |
|-----------------------------------|----------------------------|
| KEUNTUNGAN MARGIN | 8.200 100 |
| 3 Konsumen : | |
| a. Harga Beli | 8.300 |
| TOTAL BIAYA SALURAN 3 | 520 |
| TOTAL KEUNTUNGAN SALURAN 3 | 15.980 |
| TOTAL MARGIN SALURAN 3 | 3.500 |

Pada tabel 3 menunjukkan total biaya yang terdapat pada saluran distribusi 3 yaitu pada pabrik penggilingan dengan total biaya Rp. 420/kg yang meliputi biaya penggilingan Rp. 200, transportasi Rp. 100, tenaga kerja lapangan Rp. 40, tenaga kerja pabrik Rp. 40, dan biaya pengemasan Rp. 40. Kemudian pada lembaga pemasaran kedua yaitu bulog tidak terdapat total biaya, karena harga beli dengan harga jual tetap hanya ada subsidi yang mengatur proses jual-beli beras di Bulog tersebut.

Margin pemasaran pada saluran 3 dapat dihitung dengan rumus $MP = Pr - Pf$, dimana harga beras ditingkat konsumen Rp. 8.300/kg dan harga ditingkat produsen Rp. 8.200/kg, maka $MP = 8.300 - 8.200 = Rp. 100$. Maka margin pemasaran saluran 3 yaitu sebesar Rp. 100 karena Bulog memiliki subsidi dari pemerintah di dalam melakukan pembelian dan penjualan yang bertujuan untuk menjaga kestabilan harga beras, supaya jika harga terlalu tinggi di pasaran umum, konsumen bisa langsung membeli di Bulog karena harganya murah dan kualitasnya juga bagus.

Analisis Margin Pemasaran

Margin pemasaran yang diperoleh dari masing-masing ketiga saluran distribusi beras pada pabrik penggilingan padi PB. Madani ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel 4
Analisis Margin Pemasaran Saluran Distribusi Beras PB. Madani

| No | Saluran Distribusi | Harga Beras di tingkat konsumen (Rp/kg) | Harga Beras di tingkat produsen (Rp/Kg) | Margin Pemasaran (Rp/Kg) |
|----|--------------------|---|---|--------------------------|
| 1 | Saluran 1 | 9.400 | 8.300 | 1100 |
| 2 | Saluran 2 | 9.000 | 8.400 | 600 |
| 3 | Saluran 3 | 8.300 | 8.200 | 100 |

Analisis Efisiensi Pemasaran Beras

Semakin kecil presentase yang diperoleh, kegiatan saluran distribusi semakin efisien. Kegiatan saluran pemasaran akan efisien jika biaya pemasaran < nilai produk. Sebaliknya apabila biaya pemasaran > nilai produk maka kegiatan pemasaran tidak efisien. Tingkat efisiensi pada 3 saluran distribusi beras pada pabrik penggilingan padi PB. MADANI ditunjukkan pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5
Analisis Efisiensi Pemasaran Beras PB. Madani

| No | Saluran | Total Biaya | Total Nilai Produk | Efisiensi |
|----|---------|-------------|--------------------|-----------|
|----|---------|-------------|--------------------|-----------|

| | Distribusi | (Rp/Kg) | (Rp/Kg) | (%) |
|---|------------|---------|---------|-----|
| 1 | Saluran 1 | 740 | 9.400 | 7,9 |
| 2 | Saluran 2 | 590 | 9.000 | 6,6 |
| 3 | Saluran 3 | 520 | 8.300 | 6,3 |

Tabel 5 menunjukkan saluran tersebut telah efisien karena seluruh biaya memiliki total biaya yang lebih kecil dibandingkan dengan total nilai produk. Berdasarkan tabel di atas, saluran distribusi PB. MADANI telah efisien dengan tingkat efisiensi saluran distribusi 1 sebesar (7,9%), efisiensi saluran 2 sebesar (6,6%) dan saluran 3 sebesar (6,3 %). Semakin kecil presentase efisiensi yang diperoleh, semakin efisien kegiatan pendistribusian dan pemasaran. Jadi saluran distribusi yang paling efisien terdapat pada saluran distribusi 3 dengan presentase 6,3%. Hal ini sesuai dengan pendapat Putri dkk (2014) dalam (Fatmawati and Zulham 2019) bahwa efisiensi pemasaran juga dapat dilihat dari panjang pendeknya distribusi barang, dimana semakin panjang rantai pemasarannya maka semakin tidak efisien.

Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada Pabrik penggilingan padi PB. MADANI di Kabupaten Sidenreng Rappang adalah sebagai berikut :

1. Terdapat 3 saluran distribusi di Pabrik penggilingan padi PB. MADANI.
 - Saluran 1 Pabrik Penggilingan – Pedagang Besar – Pedagang Pengecer – Konsumen.
 - Saluran 2 Pabrik Penggilingan – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen.
 - Saluran 3 Pabrik Penggilingan – Bulog – Konsumen
2. Hasil margin saluran distribusi 1 sebesar Rp. 1.100/kg dengan tingkat efisiensi 7,9%, margin saluran distribusi 2 sebesar Rp. 600/kg dengan tingkat efisiensi 6,6%, margin saluran distribusi 3 sebesar Rp. 100 dengan tingkat efisiensi 6,3%. Ketiga saluran distribusi pada pabrik penggilingan padi PB. MADANI telah efisien karena total biaya lebih kecil daripada nilai produk.

Daftar Pustaka

- Adhi Kusumastuti, A. M. K. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif* .
- Andriani, M., Salam, I., & Yusria, W. O. (2018). *Analisis pemasaran beras di desa ameroro kecamatan uepai kabupaten konawe*. 3(2), 26–29.
- Ariwibowo, A. (2013). Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati. In *Economics Development Analysis Journal* (Vol. 2, Issue 2). <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>
- Fatmawati, & Zulham. (2019). Analisis Margin Dan Efisiensi Saluran Pemasaran

Petani Jagung (*Zea mays*) Di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo Margin Analysis And Efficiency Of Marketing Channels Farmers Maize (*Zea mays*) In Village Suka Makmur Pohuwato District Goron. *Gorontalo Agriculture Technology Journal*, 2(1), 19–29.

- Isbah, U., & Iyan, R. Y. (2016). Analisis Peran Sektor Pertanian dalam Perekonomian dan Kesempatan Kerja di Provinsi Riau. *Jurnal Sosial Ekonomi Pembangunan, Tahun VII*(19), 45–54.
- Jaya, S. R. I. I. (2021). (*Studi Kasus : Pabrik Penggilingan Padi UD . Aqmil Jaya Di Desa Lumpangang*) PROGRAM STUDI AGRIBISNIS.
- Kai, Y., Baruwadi, M., Tolinggi, W. K., Agribisnis, J., Pertanian, F., Gorontalo, U. N., Pertanian, F., & Gorontalo, U. N. (2016). Analisis Distribusi Dan Margin Pemasaran Usahatani Kacang Tanah Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA : Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 1(1), 71–78.
- Muhdiar, M., & Halimah, A. S. (2018). Analisis Margin Pemasaran Beras Kecamatan Sibulue Kabupaten Bone. *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*, 1, 79. <https://doi.org/10.26858/jptp.v1i0.6235>
- Mursalat, A. (2021). Pengembangan Pola Kemitraan dalam Menunjang Saluran Distribusi Beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. *Agrimor*, 6(2), 82–87. <https://doi.org/10.32938/ag.v6i2.1335>
- Nabila Agus, 2021 Analisis Strategi Pemasaran Beras pada Usaha PB. Sehati di Kabupaten Sidenreng Rappang. (n.d.). SEMINAR.
- Prasetya, A. Y., Qurniati, R., & Herwanti, S. (2020). Saluran Dan Margin Pemasaran Durian Hasil Agroforestri Di Desa Sidodadi. *Jurnal Belantara*, 3(1), 32. <https://doi.org/10.29303/jbl.v3i1.315>
- Ratnasari, D. (2017). Analisis Saluran Distribusi Beras pada Pabrik Penggilingan Padi UD. Putra Temu Rejeki Desa Belung Kecamatan Poncokusomo Malang Jawa Timur. *Analisis Saluran Distribusi Beras Pada Pabrik Penggilingan Padi UD. Putra Temu Rejeki Desa Belung Kecamatan Poncokusomo Malang Jawa Timur*, 6–18.
- Salsabilla, S. M., Wibowo, R., & Agustina, T. (2009). PERTANIAN ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT) PADI PASCA PANEN DI PABRIK BERAS SUKORENO MAKMUR KECAMATAN KALISAT *Supply Chain Management Analysis of Post-Harvest Handling Rice at*. x, 1–12.
- Tangkudung, A. J., Halid, A., & Saleh, Y. (2016). Analisis Penerapan Manajemen dan Strategi Distribusi Beras di Perusahaan Umum Badan Urusan Logistik (Perum Bulog Sub Divre Kota Gorontalo). *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah*

Agribisnis, 1(1), 1-16.

ejurnal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/download/1402/1102

Wahidmurni. (2017). *PEMAPARAN METODE PENELITIAN KUANTITATIF*.

