

# ANALISIS PENDAPATAN DAN PEMASARAN PADI ORGANIK METODE *SYSTEM OF RICE INTENSIFICATION* (SRI) (Kasus di Desa Sukagalih, Kecamatan Sukaratu, Kabupaten Tasikmalaya)

Farid Fitriadi dan Rita Nurmalina

*Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, IPB  
Jl. Kamper, Wing 4 Level 5, Kampus Institut Pertanian Bogor, Darmaga Bogor 16680*

## ABSTRACT

**Income and Marketing Analyze for Organic Rice with System of Rice Intensification (SRI) Methode (a Case Study at Sukagalih Village, Sukaratu Sub-district, Tasikmalaya Regency.** This research was aimed to analyze income and marketing of rice farming organic in Sukagalih Village, Sukaratu Sub District, Tasikmalaya. Qualitative and quantitative analyses were used as analytical methods. Qualitative analysis was done to discuss the structure and marketing chanel. Quantitative analyses were consists of farming profitability and R/C. Results of this research indicated that R/C to total costs of farming using System of Rice Intensification (SRI) method were higer than that of conventional rice farming, and R/C of farming operated by land owners were higer than that of tennant farmers. Result of marketing channels and market structure analyses showed that the marketing channel 4 (farmer, PPTD, PBLD, retailer and consumer) was the one that were more practiced compare to the other channels.

**Key words:** *Income analysis, marketing chanel, rice farming organic, SRI method.*

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usahatani dan pemasaran padi organik di Desa Sukagalih, Kecamatan Sukaratu, Tasikmalaya. Pengolahan dan analisis data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk mengetahui struktur pasar dan saluran pemasaran padi organik metode System of Rice Intensification (SRI). Analisis kuantitatif dilakukan dengan menggunakan analisis pendapatan usahatani dan analisis R/C. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis R/C atas biaya total pada usahatani padi organik memiliki rasio lebih besar dibandingkan dengan R/C pada usahatani konvensional, dan R/C usahatani padi yang dilaksanakan petani pemilik penggarap lebih besar dibandingkan dengan rasio tersebut bagi petani penyakap. Berdasarkan analisis saluran dan struktur pasar, dapat disimpulkan bahwa saluran IV (Petani, Pedagang Pengumpul Tingkat Daerah, Pedagang Besar Luar Daerah, Pedagang Pengecer dan konsumen) merupakan saluran pemasaran yang paling banyak dilakukan dibandingkan saluran pemasaran yang lainnya.

**Kata kunci:** *Analisis pendapatan, saluran pemasaran, usahatani padi organik, metoda SRI.*

## PENDAHULUAN

Sistem pertanian yang berkelanjutan menjadi tuntutan globalisasi yang mensyaratkan produk-produk pertanian harus ramah

lingkungan dan bebas residu bahan kimia. Pada hakekatnya sistem pertanian yang berkelanjutan adalah sistem pertanian yang tidak merusak, serasi, selaras dan seimbang dengan lingkungan

atau pertanian yang sesuai dengan kaidah-kaidah lingkungan (Salikin 2003).

Gerakan kembali ke alam yang dilandasi kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan dan kelestarian lingkungan hidup telah menjadi tren masyarakat dunia yang telah dikembangkan secara internasional melalui regulasi atau peraturan perundangan global yang mensyaratkan bahwa produk pertanian harus mempunyai atribut: aman dikonsumsi, ramah lingkungan dan mengandung nutrisi tinggi. Hal inilah yang menjadi pendorong utama berkembangnya pertanian organik.

Pada tingkat nasional terdapat Standar Nasional Indonesia (SNI), sementara di tingkat internasional terdapat *International Federation of Organic Agriculture Movements* (IFOAM) atau lebih dikenal dengan IFOAM *Basic Standard* (IBS) atau *Codex Alimentarius Commission* (CAC). Standar ini berisi prinsip-prinsip mendasar pertanian organik dan hal-hal umum yang sebaiknya dilakukan dan dihindari dalam bertani organik (Andoko, 2002 ; Susanto, 2004). Pemerintah telah menerbitkan SNI 01-6729-2002 tentang Sistem Pangan Organik yang dapat menjadi acuan bagi para pelaku terkait pengembangan pertanian organik (Surono, 2004).

Beras yang dihasilkan dari tanaman padi merupakan makanan pokok penduduk Indonesia yang diusahakan oleh petani, tetapi petani sering dirugikan akibat rendahnya harga gabah dan tingginya biaya produksi. Hal tersebut menjadi alasan penelitian ini difokuskan pada tanaman padi, terutama padi organik dengan metode SRI (*System of Rice Intensification*) yang sekarang dapat menjadi pilihan alternatif bagi petani untuk mengusahakan lahannya.

*System of Rice Intensification* (SRI) atau Sistem Rancang Bangun Intensif adalah suatu metode untuk meningkatkan produktivitas padi dengan mengubah pengaturan tanaman, tanah, air dan nutrisinya. Metode tersebut memberikan kontribusi terhadap kesehatan tanah, tanaman dan memelihara mikroba tanah yang beraneka

ragam melalui masukan bahan organik, tanpa pupuk kimia dan tanpa pestisida serta dapat menghemat penggunaan air hingga 50% (Saina, 2004).

Desa Sukagalih, Kecamatan Sukaratu merupakan daerah pertama di Kabupaten Tasikmalaya yang mendapatkan pelatihan Pengenalan Ekologi Tanah (PET) dan *System of Rice Intensification* (SRI) yaitu pada awal tahun 2003, tetapi ada petani yang secara tradisional telah mengusahakan padinya secara organik sejak lama (Dinas Pertanian dan Hortikultura Kabupaten Tasikmalaya, 2004). Desa tersebut berpotensi untuk dikembangkan menjadi daerah penghasil padi organik karena tersedia sarana pengairan yang baik dari tiga sungai, sarana transportasi yang memadai, serta terdapat peternakan kambing, kerbau dan domba untuk bahan pupuk kandang. Produktivitasnya pun paling tinggi dibanding daerah lain. Namun demikian dari 21 orang yang telah mengikuti PET dan SRI, hanya tujuh orang yang mampu bertahan melaksanakan padi organik metode SRI sampai Februari 2005. Pemasaran padi organik melalui Kontak Tani Nelayan Andalan (KTNA) dirasakan oleh petani tidak terlalu menguntungkan, karena kurangnya informasi mengenai pasar yang harus dituju. Oleh karena itu diperlukan adanya suatu analisis mengenai pendapatan dan margin pemasaran padi organik.

Secara umum penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan dan margin pemasaran padi organik. Secara khusus penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis tingkat pendapatan usahatani padi organik dan konvensional, (2) menganalisis saluran dan struktur pasar padi organik

## METODOLOGI

Penelitian ini dilakukan di Desa Sukagalih, Kecamatan Sukaratu, Kabupaten Tasikmalaya, Provinsi Jawa Barat. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan alasan karena desa tersebut

merupakan tempat pertama dilakukannya pelatihan PET dan SRI yang mempunyai produktivitas tertinggi dibandingkan dengan daerah lainnya yang ada di Kabupaten Tasikmalaya. Kegiatan penelitian dilakukan dari bulan Maret – Juli 2005. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan petani padi organik metode SRI, petani padi konvensional, petani yang meninggalkan usahatani padi organik dan lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Data sekunder diperoleh dari berbagai instansi seperti Dinas Pertanian, KTNA Desa Sukagalih, Kecamatan Sukaratu dan literatur-literatur yang relevan.

Responden adalah petani yang menanam padi organik metode SRI yang diambil secara sensus (*complete enumeration*) berjumlah tujuh orang dan petani konvensional adalah petani yang belum pernah mengusahakan usahatani padi metode SRI berjumlah tujuh orang sebagai pembanding yang diambil secara sengaja sesuai dengan petunjuk kelompok tani dari Desa Sukagalih Kecamatan Sukaratu Kabupaten Tasikmalaya. Penarikan sampel dalam analisis marjin dilakukan dengan mengikuti alur saluran pemasaran mulai dari tempat produksi (petani padi organik) sampai ke tingkat konsumen akhir seluruhnya 14 Orang terdiri dari satu orang pedagang pengumpul tingkat daerah (PPTD), satu orang pedagang besar luar daerah (PBLD), lima orang pedagang pengecer tingkat daerah dan tujuh orang pedagang pengecer luar daerah.

### Analisis Penerimaan dan Pendapatan Usahatani

Penerimaan (*revenue*) usahatani adalah semua nilai produk yang dihasilkan dari suatu usahatani dalam satu periode tertentu, satu musim tanam atau satu tahun (Soekartawati dkk,1986). Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

dimana:

TR = Penerimaan/*revenue* usahatani (Rp)

Q = Hasil produksi/*quantity* (kg)

P = Harga jual/*price product* per unit (Rp/kg)

Biaya adalah semua nilai faktor produksi yang dipergunakan untuk menghasilkan suatu produk dalam suatu periode tertentu yang dinyatakan dalam nilai uang tertentu. Biaya usahatani dibedakan menjadi dua yaitu biaya tunai dan biaya yang diperhitungkan. Biaya tunai adalah semua biaya yang dibayarkan dengan uang seperti biaya pembelian sarana produksi (benih, pupuk) dan biaya untuk membayar tenaga kerja luar keluarga. Biaya yang diperhitungkan digunakan untuk menghitung pendapatan tenaga kerja petani jika penyusutan alat, nilai tenaga kerja dalam keluarga diperhitungkan, sewa lahan yang diperhitungkan atas lahan milik sendiri dan penggunaan benih dari hasil produksi.

Biaya penyusutan alat-alat pertanian diperhitungkan dengan membagi selisih antara nilai pembelian dengan nilai sisa yang ditafsirkan dengan lamanya modal dipakai, dengan rumus sebagai berikut:

$$Biaya\ penyusutan = \frac{Nb - Ns}{n}$$

dimana:

Nb = Nilai pembelian (Rp)

Ns = Tafsiran nilai sisa (Rp)

n = umur teknis alat (tahun)

Pendapatan atau keuntungan usahatani adalah selisih antara penerimaan usahatani dengan biaya usahatani per musim atau per tahun (Soeharjo dan Patong,1977). Secara matematis ditulis sebagai berikut:

$$atas\ biaya\ tunai = TR - BT$$

$$atas\ biaya\ total = TR - (BT + BD)$$

dimana:

= Pendapatan usahatani (Rp)

- TR = Penerimaan total/Total Revenue (Rp)  
 BT = Biaya tunai (Rp)  
 BD = Biaya diperhitungkan (Rp)

Hubungan antara biaya dan penerimaan usahatani ada tiga kemungkinan, yaitu :

1. Jika pendapatan bernilai positif, artinya penerimaan (*revenue*) lebih besar dari biaya usahatani (*cost*) maka usahatani disebut untung.
2. jika pendapatan bernilai negatif, artinya penerimaan (*revenue*) lebih kecil dari biaya usahatani (*cost*) maka usahatani disebut rugi.
3. jika pendapatan sama dengan nol, artinya penerimaan (*revenue*) sama dengan biaya usahatani (*cost*) maka usahatani disebut dalam kondisi impas (*Break Even Point*).

#### Analisis R/C

Analisis R/C merupakan analisis imbangan penerimaan dan biaya yaitu perbandingan antara jumlah penerimaan total usahatani dengan total biaya usahatani. Hal ini menunjukkan besaran penerimaan yang diperoleh sebagai manfaat dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Untuk mengetahui tingkat efisiensi petani, digunakan rumus sebagai berikut:

$$R/C = \frac{\text{Penerimaan}}{\text{Biaya}}$$

Usahatani dikatakan efisien jika memiliki nilai  $R/C > 1$ , artinya setiap biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan yang lebih besar dari biaya atau kegiatan usahatani tersebut menguntungkan. Sebaliknya jika nilai  $R/C < 1$  berarti kegiatan usahatani tidak efisien karena setiap biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan yang lebih kecil atau kegiatan usahatani merugikan. Jika nilai  $R/C = 1$  berarti kegiatan usahatani berada pada kondisi impas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Usahatani

#### *Analisis Pendapatan Usahatani Padi Organik Metode SRI*

Berdasarkan kenyataan di lapangan dapat dilihat bahwa jumlah petani pemilik penggarap adalah enam orang (86%) sedangkan petani penyakap berjumlah satu orang (14%), mengakibatkan jumlah produksi petani penyakap tidak dapat dirata-ratakan dengan jumlah petani yang mengusahakannya. Sehingga penerimaan total usahatani padi organik petani penyakap lebih besar daripada petani pemilik penggarap dalam satu hektar.

Apabila dilihat dari pendapatannya, maka pendapatan yang paling besar adalah petani pemilik penggarap yaitu Rp.9.083.942 sedangkan petani penyakap adalah sebesar Rp.2.299.238. Hal ini disebabkan karena petani penyakap mengeluarkan biaya yang cukup besar sebanyak 30% dari penerimaannya untuk membayar sewa lahan kepada pemilik lahan. Secara rinci analisis pendapatan usahatani padi organik dapat dilihat pada Tabel 1.

Dilihat dari besarnya biaya tunai dan biaya yang diperhitungkan, maka biaya yang dikeluarkan oleh petani secara umum lebih besar dikeluarkan untuk biaya tenaga kerja luar keluarga dan dalam keluarga. Sementara penggunaan pupuk padat secara tunai yang dikeluarkan oleh petani lebih besar dilakukan oleh petani penyakap karena semua bahan untuk membuat pupuk padat berasal dari membeli, sedangkan untuk petani pemilik penggarap, biaya yang dikeluarkan untuk membuat pupuk ada yang membeli dan ada juga yang berasal dari miliknya sendiri. Disamping itu, banyaknya penggunaan bahan pupuk untuk penyakap lebih besar dibandingkan dengan pemilik penggarap, untuk petani penyakap penggunaan bahan-bahan pupuk secara tunai sebesar 7,6 t/ha, sedangkan untuk petani pemilik penggarap penggunaan bahan-bahan pupuk secara tunai sebesar 4 t/ha

Tabel 1. Analisis Pendapatan Usahatani Padi Organik Metode SRI antara Petani Pemilik Penggarap dan Petani Penyakap dalam 1 ha per Musim Tanam Tahun 2005

Uraian	Pemilik Penggarap	Penyakap
I. Penerimaan		
Total Produksi GKG (kg/ha)	6.438,95	8.392,86
Harga GKG (Rp)	2.000,00	2.000,00
Total Penerimaan (Rp)	12.877.906,98	16.785.714,29
III. Biaya (Rp)		
1. Biaya Tunai		
a. Benih	0,00	0,00
b. Pupuk organik	647.965,12	1.357.142,86
c. MOL dan Bio pestisida		
d. TK Luar Keluarga	1.753.488,37	833.333,33
e. Traktor	250.000,00	250.000,00
f. PBB	46.000,00	0,00
g. Bagi hasil unatuk pemilik	0,00	5.035.714,29
Total biaya Tunai	2.697.453,49	7.522.190,48
2. Biaya Diperhitungkan		
a. Benih	29.069,77	47.619,05
b. Biaya penyusutan	268.895,35	630.952,38
c. TK dalam keluarga	565.116,28	6.214.285,71
d. Pupuk padat organik	187.209,30	0,00
e. MOL dan bio pestisida	46.220,93	71.428,57
Total Biaya Diperhitungkan	1.096.511,63	6.964.285,71
Total Biaya (tunai dan diperhitungkan)	3.793.965,12	14.486.476,19
Pendapatan Atas Biaya Tunai(Rp)	10.180.453,49	9.263.523,81
Pendapatan Atas Biaya Total (Rp)	9.083.941,86	2.299.238,10

dan untuk pengeluaran diperhitungkan sebesar 404 kg/ha.

Baik petani pemilik penggarap maupun penyakap tidak mengeluarkan biaya untuk penggunaan benih dan Mikro Organisme Lokal (MOL). Hal ini disebabkan penggunaan benih berasal dari usahatani sebelumnya, sedangkan (MOL) yang dipakai untuk mempercepat pengomposan berasal dari alam sekitar. Jumlah benih rata-rata per ha untuk petani pemilik sebesar 7,23 kg/ha dan untuk petani penyakap sebesar 11,90 kg/ha. Benih disemai diatas pepiti atau nampan yang telah diisi tanah dan pupuk organik, jumlah benih yang dianjurkan berkisar 7 kg/ ha.

Penyusutan peralatan (cangkul, garu, sabit, golok) dihitung dengan metode garis lurus dengan asumsi bahwa peralatan yang telah

digunakan tidak dapat digunakan lagi setelah melewati umur teknis. Rata-rata biaya yang diperhitungkan untuk penyusutan peralatan adalah sebesar Rp.268.895/musim untuk petani pemilik dan untuk petani penyakap sebesar Rp.630.952/musim.

#### *Analisis Pendapatan Usahatani Padi Konvensional*

Jumlah petani pemilik penggarap tiga orang (43%) dan petani penyakap empat orang (57%), sehingga dapat dilihat bahwa penerimaan total usahatani padi konvensional petani penyakap (Rp.4.150.696) lebih besar dibandingkan dengan petani pemilik penggarap (Rp.4.029.231). Secara rinci analisis pendapatan usahatani padi konvensional dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Pendapatan Usahatani Padi Konvensional Antara Petani Pemilik Penggarap dan Petani Penyakap Dalam 1 Ha per Musim Tanam Tahun 2005

Uraian	Pemilik Penggarap	Penyakap
I. Penerimaan		
Total Produksi GKG (kg/ha)	3.357,69	3.458,91
Harga GKG (Rp)	1.200,00	1.200,00
Total Penerimaan (Rp)	4.029.230,77	4.150.695,65
III. Biaya (Rp)		
1. Biaya Tunai		
a. Benih	79.120,88	22.608,70
b. Pupuk	367.582,42	372.608,70
c. Pestisida kimia		6.086,96
d. TK luar keluarga	1.150.549,45	730.869,57
e. Sewa traktor	250.000,00	250.000,00
f. PBB	46.000,00	0,00
g. Bagi hasil	0,00	1.245.208,70
Total biaya Tunai	1.893.252,75	2.627.382,61
2. Biaya Diperhitungkan		
a. Benih	30.769,23	97.391,30
b. Biaya penyusutan	39.835,16	13.768,12
c. TK dalam keluarga	204.395,60	640.434,78
Total Biaya Diperhitungkan	275.000,00	751.594,20
Total Biaya (tunai dan diperhitungkan)	2.168.252,75	3.378.976,81
III. Pendapatan Atas Biaya Tunai (Rp)	2.135.978,02	1.523.313,04
IV. Pendapatan Atas Biaya Total (Rp)	1.860.978,02	771.718,84

Biaya pestisida dikeluarkan secara tunai oleh petani penyakap, sedangkan petani pemilik penggarap tidak mengeluarkan biaya untuk pestisida karena lahan yang diusahakannya tidak mengalami serangan hama. Selain itu, petani penyakap mengeluarkan biaya bagi hasil dengan pemilik lahan sebesar 30% dari pendapatan yang diperolehnya, sedangkan petani pemilik penggarap mengeluarkan biaya PBB sebesar Rp.46.000.

Penggunaan benih yang dikeluarkan petani pemilik penggarap dan penyakap ada yang berasal dari membeli dan ada juga yang menggunakan benih dari usahatani sebelumnya dengan pertimbangan menekan biaya tunai. Tenaga kerja merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan oleh petani pemilik penggarap

(90,33 HOK) maupun petani penyakap (91,42 HOK).

#### Analisis R/C

Analisis R/C untuk hasil usahatani padi organik secara umum lebih besar dibandingkan dengan petani konvensional, sementara analisis R/C petani pemilik penggarap lebih besar dibandingkan dengan petani penyakap, disebabkan karena total biaya penggarapan lebih besar dengan adanya bagi hasil yang harus dilakukan kepada pemilik lahan. Secara rinci hasil usahatani padi organik metode SRI dengan padi konvensional dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa pada petani organik metode SRI, R/C atas biaya tunai untuk petani pemilik penggarap lebih besar dibandingkan dengan yang lainnya yaitu sebesar 4,77. Artinya pemilik penggarap menghasilkan

Tabel 3. Ringkasan Hasil Analisis Usahatani Padi Organik Metode SRI dengan Padi Konvensional

Uraian	Petani Organik Metode SRI		Petani Konvensional	
	Pemilik Penggarap	Penyakap	Pemilik Penggarap	Penyakap
Total Penerimaan (Rp)	12.877.907	16.785.714	4.029.231	4.150.696
Biaya (Rp)				
1. Total Biaya Tunai	2.697.453	7.522.190	1.893.253	2.627.383
2. Total Biaya Diperhitungkan	1.096.512	6.964.286	275.000	751.594
Total Biaya	3.793.965	14.486.476	2.168.253	3.378.977
Pendapatan Atas Biaya Tunai	10.180.453	9.263.524	2.135.978	1.523.313
Pendapatan Atas Biaya Total	9.083.942	2.299.238	1.860.978	771.719
R/C Atas Biaya Tunai	4,77	2,23	2,13	1,58
R/C Atas Biaya Total	3,39	1,16	1,86	1,23

tambahan penerimaan sebesar Rp.4,77 dari satu rupiah yang dikeluarkan, sedangkan R/C petani penyakap adalah sebesar 2,23. Artinya petani penyakap menghasilkan Rp.2,33 dari satu rupiah yang dikeluarkannya. Sementara pada petani konvensional, R/C petani pemilik penggarap adalah 2,13 yang artinya petani pemilik penggarap akan memperoleh Rp.2,13 dari setiap pengeluaran satu rupiah dan R/C petani penyakap adalah 1,58 yang artinya bahwa jika petani mengeluarkan biaya satu rupiah maka akan memperoleh penerimaan sebesar Rp.1,58.

R/C yang diperoleh atas biaya total menunjukkan bahwa petani organik memiliki R/C lebih besar dibandingkan dengan petani konvensional. Pada petani organik metode SRI, R/C yang diperoleh petani pemilik penggarap sebesar 3,39 yang artinya petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp.3,39 dengan mengeluarkan pengorbanan satu rupiah, sedangkan petani penyakap R/C nya adalah 1,16 artinya petani mendapatkan Rp.1,16 dengan melakukan pengeluaran satu rupiah. Sementara pada petani konvensional, R/C atas biaya total yang diperoleh petani pemilik penggarap sebesar 1,86 yang artinya adalah jika petani mengeluarkan satu rupiahnya maka penerimaan yang diperolehnya adalah sebesar Rp.1,86,

sedangkan untuk petani penyakap R/C nya adalah 1,23 yang artinya petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp.1,23 dengan melakukan pengeluaran satu rupiah.

#### Saluran dan Lembaga Pemasaran

Lembaga-lembaga pemasaran yang terdapat dalam saluran pemasaran usahatani padi organik metode SRI adalah:

##### a. Petani

Petani adalah produsen padi yang melakukan fungsi penjualan. Seluruh petani padi organik metode SRI di Desa Sukagalih Kecamatan Sukaratu Kabupaten Tasikmalaya menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul tingkat daerah dalam bentuk gabah kering siap giling dengan harga yang ditentukan oleh pedagang pengumpul tingkat daerah.

##### b. Pedagang Pengumpul Tingkat Daerah (PPTD)

PPTD merupakan lembaga KTNA yang membeli gabah kering siap giling dari petani secara langsung. Selain itu juga melakukan fungsi pengolahan yaitu melakukan penggilingan padi dengan menyewa *huller*, fungsi transportasi dengan mengangkut gabah kering siap giling hasil panen yang dibeli dari

petani ke pedagang besar luar daerah atau konsumen akhir dan fungsi fasilitas berupa pemberian informasi harga kepada petani dan standarisasi.

c. Pedagang Besar Luar Daerah (PBLD)

PBLD yang dituju oleh PPTD adalah pedagang di Bandung, biasanya pedagang besar ini dikirim langsung oleh PPTD meskipun tidak secara kontinu karena beras yang tersedia sedikit. Pembayaran yang dilakukan adalah secara tunai ataupun kredit. PBLD menjual beras kepada lembaga pengecer dan konsumen dengan cara mengirimnya langsung atau melayani di tempat.

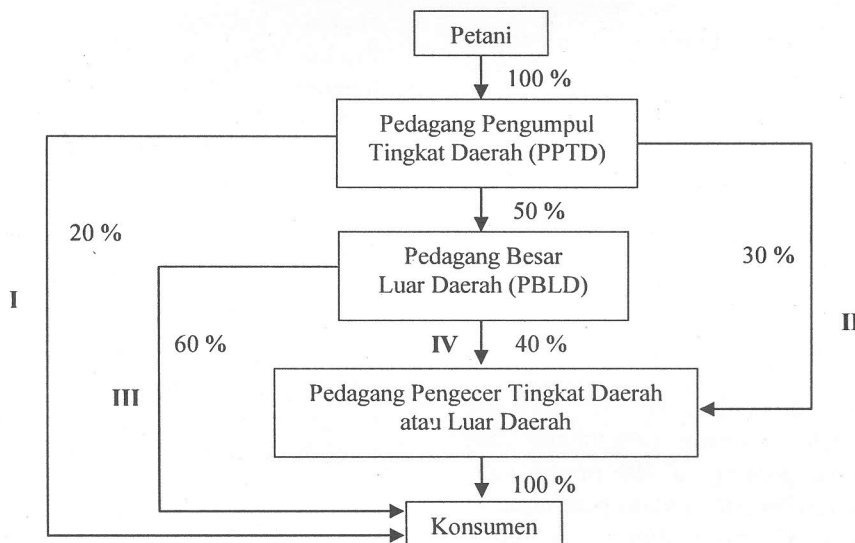
d. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan lembaga yang melakukan fungsi pertukaran dengan cara membeli beras dari pedagang pengumpul

dalam jumlah yang relatif tidak banyak untuk dijual lagi ke konsumen akhir. Lembaga ini juga melakukan fungsi fisik penyimpanan dan pengangkutan. Pedagang pengecer terdiri dari dua kelompok yaitu pedagang pengecer tingkat daerah (pemasaran di sekitar Tasikmalaya) dan pedagang pengecer luar daerah (pemasaran di luar Tasikmalaya).

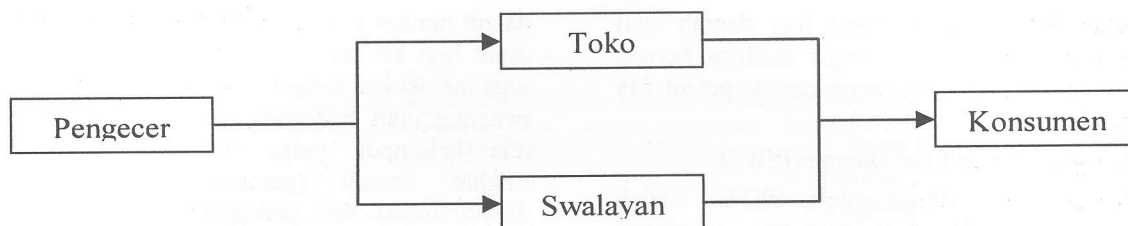
Pola pemasaran padi dan beras organik dari tingkat petani di Desa Sukagalih Kecamatan Sukaratu Kabupaten Tasikmalaya hingga konsumen akhir dapat dilihat pada Gambar 1.

Pola pemasaran beras organik yang berasal dari tingkat pengecer hingga konsumen dapat dibagi menjadi dua yaitu pengecer yang melalui toko dan pengecer yang melalui swalayan. Secara rinci pola pemasaran beras melalui pengecer dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 1. Pola Pemasaran Padi Organik Dari Desa Sukagalih Kecamatan Sukaratu Kabupaten Tasikmalaya  
Keterangan:

1. Saluran I = Petani → PPTD → Konsumen
2. Saluran II = Petani → PPTD → Pengecer → Konsumen
3. Saluran III = Petani → PPTD → PBLD → Konsumen
4. Saluran IV = Petani → PPTD → PBLD → Pengecer → Konsumen



Gambar 2. Pola Pemasaran Beras Melalui Pengecer

## Struktur Pasar

Uraian mengenai struktur pasar yang dihadapi oleh para pelaku pasar dalam pemasaran padi organik adalah sebagai berikut:

### A. Petani

Struktur pasar yang dihadapi petani padi organik mendekati monopsoni, dimana dari jumlah pedagang pengumpul tingkat daerah yang ada, hanya satu yang membeli padi organik, meskipun pada kenyataannya petani dapat menjual kepada pengumpul lain dengan harga yang lebih rendah. Komoditi yang diperjual belikan bersifat homogen yaitu padi organik. Petani hanya bertindak sebagai penerima harga dan memperoleh informasi tentang harga padi organik dari pedagang pengumpul tingkat daerah yang ditetapkan sebelumnya.

### B. Pedagang Pengumpul Tingkat Daerah (PPTD)

Pedagang pengumpul tingkat daerah menghadapi struktur pasar yang mengarah ke bentuk pasar oligopsoni. Hal ini dicirikan dengan jumlah pedagang pengumpul yang terbatas, jumlah pesaing satu dan produk yang diperjualbelikan homogen yaitu padi organik. Untuk memasuki pasar diperlukan modal yang cukup besar untuk membeli padi organik dan menanggung biaya-biaya dalam proses pengolahan. PPTD melakukan tawar menawar kepada pihak pedagang besar luar daerah yang bertempat di Bandung dan untuk penjualan langsung kepada konsumen dan pengecer tingkat daerah, PPTD berlaku sebagai penentu harga.

### C. Pedagang Besar Luar Daerah

Pedagang besar luar daerah menghadapi struktur pasar yang mengarah ke bentuk pasar oligopoli, dapat dilihat dari sedikitnya jumlah pedagang besar luar daerah yang ada di Bandung. Hambatan bagi pedagang baru dalam memasuki pasar terletak pada modal yang digunakan untuk biaya operasional dan pengalaman yang digunakan untuk mengantisipasi fluktuasi harga dan cara menjalin hubungan baik dengan pelanggan. Produk yang diperjualbelikan sudah tidak homogen, terdapat beberapa jenis beras yang diperjualbelikan. Penentuan harga dilakukan secara tawar menawar dengan patokan harga yang berkembang di pasaran dan didasarkan pada kualitas beras yang diperjualbelikan. Informasi pasar didapatkan dari mekanisme pasar, pembeli atau pedagang besar lainnya.

### D. Pengecer

Struktur pasar yang dihadapi oleh pengecer adalah pasar bersaing, dimana jumlah pengecer banyak dan diimbangi dengan jumlah pembeli yang banyak pula, sehingga terdapat persaingan antara pengecer yang satu dengan pengecer yang lain. Pengecer dapat mempengaruhi pembeli dalam mempromosikan penjualan berasnya misal dalam hal kualitas. Beras yang diperjualbelikan bersifat heterogen yang terdiri dari berbagai jenis beras yang dijual dan pengecer bertindak sebagai penentu harga.

## KESIMPULAN

1. Jumlah produksi padi yang dihasilkan oleh petani organik metode SRI lebih besar sekitar dua kali lipat dibandingkan dengan produksi padi yang dihasilkan petani konvensional. Pendapatan atas biaya tunai dan pendapatan atas biaya total petani organik metode SRI baik untuk pemilik penggarap maupun penyakap lebih besar dari petani konvensional meskipun biaya yang dikeluarkan untuk petani organik metode SRI lebih besar dibandingkan dengan petani konvensional. Hal ini menunjukkan bahwa usahatani padi organik metode SRI lebih menguntungkan daripada usahatani konvensional
2. Pendapatan atas biaya tunai dan total petani pemilik penggarap untuk usahatani padi organik dan konvensional lebih besar dibandingkan dari petani penyakap, hal ini disebabkan karena biaya tunai untuk usahatani (organik dan konvensional) yang dikeluarkan petani penyakap lebih besar.
3. Nilai R/C usahatani organik metode SRI lebih tinggi dibandingkan dengan R/C usahatani konvensional, hal ini menunjukkan bahwa usahatani organik metode SRI lebih efisien daripada usahatani konvensional.
4. Struktur pasar yang dihadapi oleh petani padi organik adalah monopsoni yaitu hanya melalui KTNA selaku pedagang pengumpul tingkat daerah (PPTD). Terdapat empat saluran pemasaran untuk padi organik yang berasal dari Desa Sukagalih -Kecamatan Sukaratu, dimana saluran IV (petani, PPTD, PBLB, pedagang pengecer dan konsumen) merupakan saluran yang paling banyak dilakukan dibandingkan saluran pemasaran yang lainnya sehingga beras yang diperjual belikan relatif lebih banyak pada saluran ini dibandingkan pada saluran lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andoko, A. 2002. Budidaya Padi Secara Organik. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Tasikmalaya. 2004. Luas Areal Pola Tanaman Sistem Intensifikasi Padi Organik Program Pengenalan Ekologi Tanah (PET) dan *System of Rice Intensification* (SRI) di Kabupaten Tasikmalaya. Tasikmalaya.
- Saina, Tefy Association dan CIIFAD. 2004. The System of Rice Intensification. <http://ciifad.cornell.edu/sri/methods.html>. 26 Agustus 2004
- Salikin, K. A. 2003. Sistem Pertanian Berkelanjutan. Kanisius.
- Soeharjo, A. dan D. Patong. 1973. Sendi-sendi Pokok Ilmu Usahatani. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Sukartawi. 1986. Ilmu Usahatani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil. UI Press. Jakarta.
- Surono dan Indro. 2004. Pertanian Organik: Pertanian Masa Depan Yang Menjanjikan. <http://www.elspat.or.id/artikel02.php?aid=76>. 1 Agustus 2004.
- Susanto, Rahman. 2002. Pertanian Organik. Kanisius. Yogyakarta.