

## **POLA PEMASARAN BERAS DI KABUPATEN MUSI RAWAS DAN OKU TIMUR, SUMATERA SELATAN**

Viktor Siagian

Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sumatera Selatan  
Jalan Kol. H. Barlian No. 83, Km. 6, Palembang,  
Telp. (0711) 410155, 411845

### **ABSTRACT**

Pattern of Rice Marketing in Musi Rawas and East OKU Districts, South Sumatra Province. The objectives of this experiment was (1) to analyze the existing rice marketing system in the rice production centre of Musi Rawas and East OKU Districts, Province of South Sumatra, (2) to evaluate the margin and the farmer share of rice marketing, (3) to identify pattern of collaboration among those involved in rice marketing activities, as well as its problems. Sampling was carried out through the method of Snowball Sampling Technique. Results of this experiment revealed that (1) enchaining the rice marketing in the Districts of Mura and East OKU there were two patterns of marketing chains namely, (a) the pattern of farmer - village retailers - district merchant - province grocer - retailer - consumer, (b) the pattern of farmer - village retailers - province merchant - retailer - consumer; (2) the value of farmer share in the District of Musi Rawas and East OKU was 78.3 and 76.1%, respectively, while the marketing margin was Rp1,060 and Rp1,100/kg, respectively; (3) there was a mutual understanding cooperation between the farmer and the village retailers, between the village retailers and the the district/province merchant. Rice marketing problems faced by the rice merchant in the area were the fluctuative price and the poor quality of rice.

**Key words:** *Rice, marketing margin, farmer share.*

### **ABSTRAK**

Percobaan ini bertujuan, (1) untuk menganalisis sistem pemasaran beras yang berjalan di wilayah sentra produksi beras, Kabupaten Musi Rawas dan OKI Timur, Sumatera Selatan, (2) untuk mengetahui marjin pemasaran dan *farmer share* beras, dan (3) untuk mengidentifikasi pola kerjasama antarpelaku pasar yang terlibat dalam kegiatan pemasaran beras dan permasalahannya.

Pengambilan contoh dilaksanakan dengan metode *Snowball Sampling Technique*. Hasil percobaan ini menunjukkan bahwa (1) terdapat dua pola rantai pemasaran beras di Kabupaten Musi Rawas dan OKU Timur, yakni (a) pola petani - pedagang pengumpul desa - pedagang kabupaten - pedagang provinsi - pedagang pengecer - konsumen, dan (b) pola petani - pedagang pengumpul desa - pedagang provinsi - pedagang pengecer - konsumen; (2) nilai *farmer share* di Kabupaten Musi Rawas dan OKU Timur, berturut-turut adalah 78,3% dan 76,1%, sedangkan margin pemasarannya berturut-turut adalah Rp1.060/kg dan Rp1.100/kg; (3) terdapat ikatan pola kerjasama antara petani dengan pedagang pengumpul desa, antara sebagian besar pedagang pengumpul desa dengan pedagang kabupaten/provinsi, dan tidak ada ikatan antara pedagang kabupaten/provinsi dengan pengecer. Permasalahan yang dihadapi pedagang adalah harga yang fluktuatif dan mutu beras yang rendah.

*Kata kunci:* Beras, margin pemasaran, pangsa petani.

## PENDAHULUAN

Pada tahun 2006 luas tanam padi di Provinsi Sumatera Selatan sebesar 710.707 ha dengan produksi 2.563 juta ton GKG (Statistik Tanaman Pangan Sumatera Selatan 2007). Hampir seluruh penduduk Sumatera Selatan mengonsumsi beras sebagai makanan pokok. Dalam Undang-Undang Nomor 7 tahun 1996 tentang pangan disebutkan bahwa dalam rangka mewujudkan ketahanan pangan, pemerintah menyelenggarakan pengaturan, pembinaan, pengendalian, dan pengawasan terhadap ketersediaan pangan yang cukup, baik jumlah maupun mutunya, aman, bergizi, beragam, merata, dan terjangkau oleh daya beli masyarakat. Ketersediaan pangan ditentukan oleh aspek produksi, perdagangan (ekspor dan impor), transfer (bantuan/hibah), dan stok. Dari berbagai aspek tersebut, terjaminnya ketersediaan pangan di suatu wilayah ditentukan pula oleh struktur dan mekanisme pasar dan distribusi (Salim 2004).

Selama ini pola distribusi beberapa komoditi pangan tertentu di Sumatera Selatan, seperti beras belum dapat menjamin adanya pemerataan kebutuhan di tiap wilayah sampai dengan rumah tangga, khususnya di luar sentra produksi. Selain itu, bervariasinya tingkat produksi antar wilayah karena faktor musim dan berfluktuasinya permintaan terhadap pangan menyebabkan terjadinya variasi harga antar waktu, di mana harga cenderung rendah pada saat produksi tinggi, dan meningkat pada saat produksi rendah. Kondisi seperti ini menjadikan posisi petani sangat sulit untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraannya.

Demikian halnya dengan lembaga pemasaran yang ada selama ini, khususnya komoditi pangan belum dapat menjamin adanya pembagian keuntungan yang memadai diantara produsen dan pelaku yang terlibat dalam

rangkaian rantai pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa eksistensi dan kinerja lembaga pemasaran beras tidak efisien sehingga berpengaruh terhadap biaya pemasaran, yang kemudian akan mempengaruhi harga jual ke konsumen (harga eceran) dan harga beli di tingkat produsen (*farmer share*).

Oleh karena itu, hasil pengkajian ini diharapkan dapat menjadi salah satu acuan bagi penentu kebijakan untuk mengembangkan pola distribusi dan pemasaran beras yang efektif dan efisien dalam rangka memantapkan ketahanan pangan, khususnya di Sumatera Selatan. Tujuan kajian ini adalah (1) menganalisis eksisting pemasaran beras di wilayah sentra produksi beras, (2) mengetahui margin pemasaran dan *farmer share* beras, dan (3) mengidentifikasi pola kerjasama antar pelaku yang terlibat dalam kegiatan pemasaran beras dan permasalahannya.

## BAHAN DAN METODE

### Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan adalah metode survei, tentang jalur pemasaran komoditas beras. Jenis data yang dikumpulkan tersebut terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pengecer setempat dengan menggunakan kuesioner. Data sekunder diperoleh dengan mendatangi langsung instansi-instansi yang terkait, seperti dinas lingkup pertanian, Badan Pusat Statistik, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Kepala Desa dan lain-lain.

Responden dipilih dengan menggunakan *Snowball Sampling Technique*, yang dimulai dari petani produsen, seterusnya pedagang pengumpul/RMU, pedagang besar, hingga ke pengecer. Dari hasil survei jumlah responden masing-masing pelaku pasar di kabupaten contoh, di sajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1.** Distribusi dan jumlah responden di daerah survei

Kabupaten	Petani (orang)	Pedagang pengumpul desa/RMU (orang)	Pedagang besar (orang)	Pedagang pengecer (orang)	Total
Musi Rawas	3	3	3	2	11
OKU Timur	2	1	1	1	5
Total	5	4	4	3	16

**Sumber:** Data primer (2007).

### **Lokasi dan Waktu Pengkajian**

Pengkajian dilaksanakan di wilayah sentra produksi padi di Sumatera Selatan, yaitu di Kabupaten Musi Rawas dan Ogan Komering Ulu Timur. Dari masing-masing Kabupaten tersebut dipilih secara *purposive* satu kecamatan dan satu desa yang merupakan sentra produksi padi yang memiliki areal terluas. Pengkajian ini dilaksanakan mulai bulan Maret sampai Agustus 2007.

Data yang diperoleh ditabulasi dan dianalisis secara deskriptif guna memperoleh gambaran tentang potensi dan permasalahan lembaga pemasaran, sarana dan prasarana distribusi pangan, pola kerja sama antar pelaku pemasaran, saluran dan margin pemasaran, fluktuasi harga dari beras yang dihasilkan petani di wilayah sentra produksi beras, khususnya di Kabupaten Musi Rawas dan Ogan Komering Ulu Timur

Disamping itu, efisiensi pola/saluran pemasaran (*marketing channels*) juga dianalisis dengan menggunakan *analisis margin pemasaran*. Secara teoritis, margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar oleh konsumen (Tomeck dan Robinson 1990). Dalam hal ini, semakin tinggi proporsi harga yang diterima produsen, semakin efisien sistem pemasaran tersebut. Untuk menganalisis margin tersebut, langkah awal yang dilakukan adalah mengidentifikasi pola/jalur pemasaran yang ada di suatu wilayah.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Pola Pemasaran Beras dan Kerja Sama Antar-pedagang di Kabupaten Mura**

Pada tahun 2006 luas tanam padi di Kabupaten Musi Rawas sebesar 55.744 ha dengan produksi 206.590 ton GKG (BPS Musi Rawas 2007) Kabupaten ini merupakan produsen beras keempat terbesar di Sumatera Selatan. Lokasi daerah sampel dipilih Kecamatan Purwodadi dan dari kecamatan tersebut dipilih Desa S. Kertosari. Alasan pemilihan lokasi tersebut karena merupakan daerah sentra produksi beras. Lokasi desa terletak ±35 km dari Kota Lubuk Linggau yang terletak di tepi jalan Kota Lubuk Linggau, Terawas. Prasarana dan sarana transportasi ke lokasi survei relatif lancar. Angkutan umum roda empat sampai Ibu Kota Kecamatan Purwodadi, sedangkan ke lokasi Desa S. Kertosari harus menggunakan angkutan umum.

Pola tanam yang umum adalah padi-padi-padi/ikan. Padi pada MH mulai tanam pada bulan Desember dan panen bulan Maret, pada MK-1 mulai tanam pada bulan April dan panen bulan Juli, pada MK-2 mulai tanam bulan Agustus dan panen Nopember. Varietas yang dominan ditanam adalah IR64 dan Ciharang. Petani umumnya menjual hasil produksi dalam bentuk beras. Beras digiling di *Rice Milling Unit/RMU* atau penggilingan padi. Pemilik RMU umumnya bertindak sebagai pedagang pengumpul tingkat desa. Di Desa S. Kertosari terdapat empat RMU yakni RMU milik Dakir, Teguh, Sudarno, dan Sumirah.

Harga beras di tingkat petani pada saat survei dilakukan rata-rata Rp3.833/kg. Pedagang pengumpul desa/RMU menjual ke pedagang besar rata-rata Rp4.300/kg. Pedagang besar menjual ke pedagang pengecer di Provinsi Jambi Rp4.567/kg dan pedagang pengecer menjual ke konsumen rata-rata Rp4.893/kg. Tabel 2 berikut menjabarkan margin tataniaga dari masing-masing pelaku pasar.

**Tabel 2.** Margin tataniaga beras di Kabupaten Musi Rawas, Tahun 2006/2007

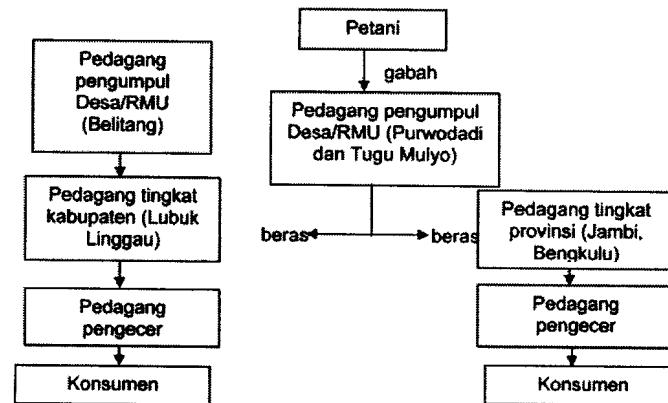
<b>Uraian</b>	<b>Biaya (Rp/kg)</b>	<b>Margin keuntungan (%)</b>	<b>Market share (%)</b>
<b>Petani</b>			
Biaya: - Pengolahan tanah	182,1		
- Tenaga kerja	250,6		
- Sarana produksi	282,8		
- Panen/bawon	683,3		
- Iuran desa	35,3		
- Beli karung	18,3		
- Pengarungan	6,7		
- Tali	1,4		
- Transportasi	0,3		
- Susut	123,0		
- Penggilingan	410,0		
Biaya total usahatani	1.993,8		
Harga jual	3.833,0		
Keuntungan	1.839,2	74,2	
<b>Pedagang pengumpul desa</b>			
Biaya: - Karung	13,3		
- Tali	0,1		
- Muat	10,0		
- Transportasi	34,7		
- Susut beras	143,3		
Biaya pemasaran	187,8		
Harga pembelian beras	3.833,0		
Harga jual	4.300,0		
Keuntungan	279,2	11,2	

Tabel 2. (lanjutan)

Uraian	Biaya (Rp/kg)	Marjin keuntungan (%)	Market share (%)
<b>Pedagang besar</b>			
Biaya - Muat	25,0		
- Transportasi	75,0		
- Bongkar	2,4		
Pengolahan/tenaga kerja	6,0		
- Susut beras	33,6		
Biaya pemasaran	142,0		
Harga pembelian beras	4.300		
Harga jual	4.567,0		
Keuntungan	125,0	5,0	
<b>Pedagang pengecer</b>			
Biaya: - Muat	2,5		
- Bongkar	4,0		
- Transportasi	25,0		
- Tenaga kerja	37,4		
- Susut beras	21,0		
Biaya pemasaran	89,9		
Harga pembelian beras	4.567,0		
Harga jual	4.893,0		
Keuntungan	236,1	9,5	
Marjin pemasaran	1.060,0		
Total keuntungan	2.479,5	100,0	

Sumber: Data primer (2007).

Berdasarkan Tabel 2 di atas, harga di tingkat petani Rp3.833/kg sedangkan di tingkat konsumen Rp4.893/kg, berarti *farmer share* (pangsa petani) sebesar 78,3%. Nilai ini relatif tinggi yang menunjukkan relatif efisiennya sistem pemasaran beras. Marjin pemasaran yang merupakan selisih harga konsumen dengan harga produsen sebesar Rp1.060/kg. Marjin pemasaran ini terdiri dari biaya dan keuntungan pemasaran mulai dari pedagang pengumpul desa sampai pedagang pengecer. Biaya pemasaran di tingkat pedagang pengumpul Rp187,8/kg, pedagang besar Rp142,0/kg, pedagang pengecer Rp89,9/kg dengan jumlah Rp419,7/kg (39,6% dari marjin pemasaran). Tingginya biaya pemasaran di tingkat pedagang pengumpul desa/RMU karena relatif tingginya biaya penyusutan beras yakni Rp 143,3/kg (76,3%).



Gambar 1. Rantai tataniaga beras di Kabupaten Musi Rawas.

Hal ini menunjukkan tingginya kehilangan hasil pada pasca panen mulai dari lahan petani sampai penggilingan padi. Marjin keuntungan pemasaran di tingkat pedagang pengumpul desa sebesar Rp279,2/kg, pedagang besar Rp125/kg, pedagang pengecer Rp236,1/kg dengan total Rp640,3/kg.

Jika dilihat dari segi keuntungan dari seluruh pelaku pasar mulai dari petani sampai pedagang pengecer adalah Rp2.479,5 dimana petani yang paling tinggi marjin keuntungannya yakni Rp1.839,2 atau 74,2% dari total keuntungan, kemudian adalah pedagang pengumpul desa 11,2%, pedagang pengecer 9,5% dan pedagang besar 5%. Harga jual di tingkat petani yang relatif tinggi sedangkan biaya produksi relatif rendah menyebabkan marjin keuntungan yang relatif tinggi.

Dari hasil wawancara, beras dari RMU sekitar 80% dijual ke pedagang yang berasal dari Kota Rumpit di Provinsi Jambi, dan Kota Curup, Provinsi Bengkulu dengan total penjualan 133 ton. Ongkos angkut dan muat ditanggung oleh pedagang antar provinsi tersebut. Ongkos angkut dari S. Kertosari ke Kota Jambi diperkirakan Rp500–Rp600/kg, yang ditanggung oleh pedagang besar. Ongkos angkut dari petani ke RMU sebagian ditanggung petani sendiri dan sebagian lagi ditanggung oleh pemilik RMU. Sekitar 20% lagi beras dijual ke pedagang besar di Kota Lubuk Linggau sekaligus pengecer yakni Bangun Pryono, Zaenuddin, dan H. Koni. Penjualan ke pedagang ini biasanya menjual langsung ke lokasi pedagang. Jadi ongkos angkut, bongkar muat ditanggung oleh pedagang pengumpul tingkat desa/RMU.

Pola kerjasama antara petani dengan pedagang pengumpul desa/pengelola RMU umumnya berdasarkan ikatan. Pedagang pengumpul bertindak sebagai pelepas uang (*money lender*) jika petani kesulitan modal, pedagang pengumpul juga sebagai penyedia sarana produksi usahatani (*saprodi*) yang dapat dimanfaatkan oleh pelanggan petani dengan membeli secara tunai

ataupun dibayar kemudian. Sistem pembayaran dari pedagang pengumpul ke petani umumnya kontan tapi jika volume yang dijual relatif besar maka dibayar kemudian setelah penjualan ke pedagang besar laku dijual. Sedangkan sistem pembayaran dari pedagang RMU ke pedagang besar umumnya dibayar kontan. Secara singkat rantai pemasaran beras diuraikan pada Gambar 1 berikut.

Pola kerja antara pedagang pengumpul desa dengan pedagang besar yang berasal dari Jambi, Bengkulu, dan Lubuk Linggau umumnya adalah bebas tanpa ikatan. Pedagang pengumpul tidak pernah meminjam uang untuk modal kerja dari pedagang besar. Pedagang besar sebagian besar membeli secara kontan penjualan beras dari pedagang pengumpul. Pola kerjasama antara pedagang besar dengan pengecer sebagian bebas tanpa ikatan dan sebagian dengan ikatan. Sistem pembayaran pedagang pengecer di Lubuk Linggau dengan pedagang besar dari Kabupaten OKU Timur (Belitang) sebagian dibayar dengan kontan sebagian lagi dibayar kemudian.

Sementara kerjasama dengan Bulog dalam pemasaran beras belum pernah dilakukan oleh para pedagang. Penyebabnya karena persyaratan yang diberikan Bulog sulit dipenuhi oleh pedagang pengumpul dan besar. Bulog saat ini sedang membangun *huller* modern di Kecamatan Purwodadi untuk dapat menampung gabah/beras petani setempat.

Salah satu masalah yang dihadapi oleh petani sampai pedagang besar adalah fluktuasi harga gabah/beras karena dapat membuat petani-pedagang besar rugi atau untung. Seluruh responden menyatakan hal ini menjadi masalah dalam distribusi beras. Pedagang besar/pengecer misalnya baru membeli gabah dari pedagang pengumpul di Tugu Mulyo dengan harga relatif tinggi Rp4.300–Rp4.500/kg, beberapa hari kemudian harga turun menjadi Rp4.000/kg karena masuknya beras dari Belitang yang dibeli dengan harga Rp3.600–Rp3.800/kg dan sebaliknya. Adapun rata-rata harga beras selama setahun terakhir di tingkat RMU/pedagang pengumpul disajikan pada Tabel 3 berikut.

Dari hasil wawancara, peranan pemerintah yang diharapkan untuk mengatasi masalah ini, dimana sebagian responden (25%) mengatakan sebaiknya Bulog membeli beras dari pedagang dengan syarat yang bisa dipenuhi, sebagian lagi (25%) sebaiknya harga diturunkan oleh pemerintah melalui impor beras, tapi sebagian lagi (25%) menyatakan sebaliknya, yakni sebaiknya harga di tingkat petani dinaikkan menjadi Rp5.000/kg, dan 25% lagi tidak memberikan jawaban.

**Tabel 3.** Rata-rata harga beras di tingkat RMU di Kabupaten Musi Rawas, tahun 2006/2007

Bulan	Harga (Rp/kg)
Januari	4.167
Februari	4.333
Maret	4.333
April	4.267
Mei	3.800
Juni	3.633
Juli	3.600
Agustus	3.600
September	3.767
Oktober	4.067
Nopember	4.267
Desember	4.267

Sumber: Data primer (2007).

### **Pola Pemasaran Beras dan Kerjasama Antar-pedagang di Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur**

Kabupaten Ogan Komering Ilir (OKI) Timur memiliki luas tanam padi 117.110 ha dengan produksi 441.117 ton GKG (Dinas Pertanian Tanaman Pangan 2007). Kabupaten ini adalah produsen padi kedua terbesar di Sumatera Selatan. Pedagang pengumpul desa membeli dari petani pada saat survei dilakukan dalam bentuk gabah kering giling seharga Rp2.600/kg atau ekuivalen dengan harga beras Rp3.500/kg. Pedagang pengumpul desa/RMU menjual ke pedagang besar yang berasal dari Belitang, Martapura atau Provinsi Lampung seharga Rp3.800/kg. Pedagang besar menjual ke pedagang pengecer di Provinsi Jambi sebesar Rp4.200/kg dan pedagang pengecer menjual ke konsumen rata-rata Rp4.600/kg. Tabel 4 berikut menyajikan margin tataniaga dari masing-masing pelaku pasar.

**Tabel 4.** Marjin tataniaga beras di Kabupaten OKU Timur, tahun 2006/2007

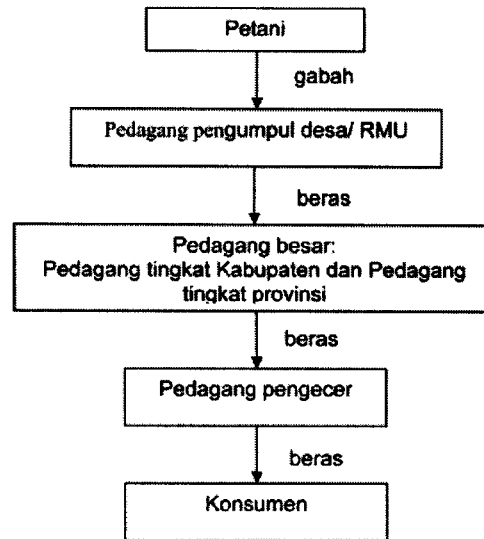
<b>Uraian</b>	<b>Biaya (Rp/kg)</b>	<b>Margin keuntungan (%)</b>	<b>Market share (%)</b>
<b>Petani</b>			
Biaya: - Pengolahan tanah	55,0		
- Tenaga kerja	244,0		
- Sarana produksi	125,0		
- Panen/bawon	625,0		
- Iuran desa	21,2		
- Beli karung	18,8		
- Muat	2,5		
- Susut beras	70,0		
- Penggilingan	375,0		
Biaya total usahatani	1.537,0		
Harga jual	3.500,0		76,1
Keuntungan	1.963,0	82,7	
<b>Pedagang pengumpul desa</b>			
Biaya: - Karung	17,5		
- Ongkos pengangkutan	20,0		
- Tali	2,5		
- Muat	7,0		
- Transportasi	15,0		
- Penyusutan barang operasional	10,2		
- susut beras	70,0		
Biaya pemasaran	142,2		
Harga pembelian beras	3500,0		
Harga jual	3800,0		82,6
Keuntungan	157,8	6,7	
<b>Pedagang besar</b>			
Biaya: - Pengangkutan	9,0		
- Pembelian karung	12,0		
- Tali	0,5		
- Muat	15,0		
- Retribusi	12,5		

Tabel 4. (lanjutan)

Uraian	Biaya (Rp/kg)	Margin keuntungan (%)	Market share (%)
- Transportasi	100,0		
- Pengolahan/tenaga kerja	25,0		
- Penyusutan barang	5,6		
- Susut beras	76,0		
Biaya pemasaran	255,6		
Harga pembelian beras	3.800,0		
Harga jual	4.200,0		91,3
Keuntungan	144,4	6,1	
<b>Pedagang pengecer</b>			
Biaya : - Muat	25,0		
- Retribusi	1,7		
- Keamanan	0,8		
- Transportasi	100,0		
- Sewa tempat	41,7		
- Penyusutan barang	39,5		
- Susut beras	84,0		
Biaya pemasaran	292,7		
Harga pembelian beras	4.200,0		
Harga jual	4.600,0		100,0
Keuntungan	107,3	4,5	
Marjin pemasaran	1.100,0		
Total keuntungan	2.372,5	100,0	

Sumber: Data primer (2007).

Berdasarkan Tabel 4 di atas, harga di tingkat petani Rp3.500/kg sedangkan di tingkat konsumen Rp4.600/kg, berarti *farmer share* (pangsa petani) sebesar 76,1%. Nilai ini relatif tinggi yang menunjukkan relatif efisiennya sistem pemasaran beras tinggi. Marjin pemasaran yang merupakan selisih harga konsumen dengan harga produsen sebesar Rp1.100/kg. Marjin pemasaran ini terdiri dari biaya dan keuntungan pemasaran mulai dari pedagang pengumpul desa sampai pedagang pengecer. Biaya pemasaran di tingkat pedagang pengumpul Rp142,2/kg, pedagang besar Rp255,6/kg, pedagang pengecer Rp292,7/kg dengan jumlah Rp690,5/kg (62,26% dari marjin pemasaran).



Gambar 2. Rantai pemasaran beras di Kabupaten OKU Timur.

Tingginya biaya pemasaran di tingkat pedagang karena relatif tingginya biaya penyusutan beras yakni Rp230,0/kg (33,3%). Biaya pemasaran kedua terbesar adalah biaya transportasi yaitu Rp215/kg (31,1%). Margin keuntungan pemasaran di tingkat pedagang pengumpul desa sebesar Rp157,8/kg, pedagang besar Rp144,4/kg, pedagang pengecer Rp107,3/kg dengan total Rp409,5/kg .

Jika di lihat dari segi keuntungan dari seluruh pelaku pasar mulai dari petani sampai pedagang pengecer, maka petani yang paling tinggi margin keuntungannya yakni Rp1.963/kg atau 82,7% dari seluruh nilai keuntungan, kemudian kedua adalah pedagang pengumpul desa 6,7%, pedagang besar 6,1% dan pedagang pengecer 4,5%. Harga jual di tingkat petani relatif tinggi sedangkan biaya produksi relatif rendah menyebabkan margin keuntungan menjadi relatif tinggi.

Pola kerjasama antar pedagang relatif sama dengan di Kabupaten Musi Rawas dimana antara petani dengan pedagang pengumpul umumnya ada ikatan dengan sistim pembayarannya sebagian kontan dan sebagian lagi dibayar kemudian sesudah beras laku dijual.

Antara pedagang pengumpul dengan pedagang besar terutama yang dari Provinsi Lampung umumnya bebas tanpa ikatan dengan pembayaran secara kontan. Sementara antara pedagang besar dengan pengecer umumnya juga bebas tanpa ikatan dengan pembayaran secara kontan. Pedagang pengumpul desa/RMU di Kabupaten OKU Timur menjual berasnya ke pedagang besar tingkat kabupaten atau tingkat provinsi yaitu dari Provinsi Lampung. Beras

dari pedagang besar selanjutnya dijual ke pedagang pengecer di OKU Timur (Belitang dan Martapura). Rantai tataniaga beras di Kabupaten OKU Timur disajikan pada Gambar 2.

**Tabel 5.** Rata-rata harga beras tingkat RMU di OKU Timur, tahun 2006

<b>Bulan</b>	<b>Harga (Rp/kg)</b>
Januari	4.700
Februari	5.000
Maret	3.500
April	3.500
Mei	3.500
Juni	3.500
Juli	3.500
Agustus	3.500
September	3.600
Oktober	4.000
Nopember	4.100
Desember	4.300

**Sumber:** Data primer (2007).

Permasalahan yang selalu ada pada tingkat petani, RMU, pedagang besar, dan pengecer beras adalah harga yang berfluktuatif. Pada musim panen, harga beras berkisar antara Rp3.500–3.600/kg, harga ini akan melejit mencapai Rp5.000/kg di luar musim panen, terutama pada musim paceklik. Harga yang fluktuatif ini disebabkan karena tidak adanya patokan harga jual beras di pasar. Tabel 5 menjabarkan rata-rata harga beras di Kabupaten OKU Timur selama tahun 2006.

Untuk itu, perlu peranan pemerintah untuk mengatasi dengan menampung hasil petani dengan harga yang sesuai. Permasalahan lainya menurut para pedagang besar adalah kualitas beras yang kurang baik akibat mesin RMU yang sudah tua. Para pedagang pengumpul dan pedagang besar juga mengeluhkan tentang besarnya retribusi dan pungutan liar yang harus dibayarkan selama pengangkutan beras. Restribusi antar provinsi sebesar Rp100.000/trip dan uang keamanan Rp40.000/trip.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Ada dua pola rantai pemasaran beras di Kabupaten Mura dan OKU Timur yakni: (1) petani - pedagang pengumpul desa/penggilingan padi - pedagang kabupaten - pedagang provinsi - pedagang pengecer - konsumen, (2) petani - pedagang pengumpul desa/penggilingan padi - pedagang provinsi - pedagang pengecer - konsumen.
2. Beras dari Kabupaten OKU Timur berasal dari kabupaten sendiri dan dijual di kabupaten itu sendiri, sebagian ke luar kabupaten seperti Kabupaten Musi Rawas dan Provinsi Lampung. Beras dari Kabupaten Musi Rawas didatangkan dari kabupaten itu sendiri dan sebagian dijual ke Kota Lubuk Linggau dan sebagian ke luar provinsi yakni Provinsi Jambi dan Bengkulu.
3. Nilai *farmer share* di Kabupaten Musi Rawas adalah 78,3% dan di Kabupaten OKU Timur adalah 76,1%, yang berarti bagian harga terbesar dinikmati oleh petani yang menunjukkan relatif efisiennya rantai pemasaran. Marjin pemasaran di Kabupaten Musi Rawas adalah Rp1.060 dan di Kabupaten OKU Timur adalah Rp1.100/kg dengan biaya pemasaran masing-masing Rp420 dan Rp691/kg dan keuntungan pemasaran Rp409/kg dan Rp640/kg.
4. Pola kerjasama antara masing-masing pelaku pasar beras adalah (1) petani dengan pedagang pengumpul desa/RMU umumnya terdapat ikatan dalam bentuk peminjaman modal usahatani dan penyediaan saprodi oleh pedagang pengumpul desa, dengan sistem pembayaran sebagian kontan dan sebagian dibayar sesudah laku, (2) pedagang pengumpul desa dengan pedagang besar sebagian ada ikatan dan sebagian bebas tanpa ikatan, dengan sistem pembayaran sebagian besar dengan kontan dan sebagian kecil dengan cara bayar kemudian, (3) pedagang besar dengan pengecer umumnya sebagian bebas tanpa ikatan dan sebagian ada ikatan, sistem pembayaran umumnya kontan.
5. Permasalahan yang dihadapi oleh pedagang adalah harga beras yang fluktuatif, mutu beras yang relatif rendah, dan biaya redistribusi dan keamanan yang relatif tinggi.

### Saran

Perlunya pemerintah membeli gabah dari petani dan pedagang melalui Bulog. Pelaku pasar umumnya mengharapkan pemerintah menerapkan kebijakan harga dasar gabah agar tidak terjadi fluktuasi harga gabah/beras di pasar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Musi Rawas. 2007. Musi Rawas dalam Angka 2006. Badan Pusat Statistik Kabupaten Musi Rawas. Muara Beliti.
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Ketahanan Pangan Kabupaten OKU Timur. 2007. Statistik Pertanian Tanaman Pangan Tahun 2006. Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Ketahanan Pangan Kabupaten OKU Timur. Martapura.
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Selatan. 2007. Statistik Pertanian Tanaman Pangan Sumatera Selatan 2006. Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Selatan. Palembang.
- Salim, H.P. 2004. Analisis margin pemasaran: Salah satu pendekatan dalam sistem distribusi pangan. *Dalam*: Handewi P. Saliem, Saptana dan Edi Basuno; Prospek Usaha dan Pemasaran Beberapa Komoditas Pertanian. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian.
- Tomek, W.G. and K.L. Robinson. 1990. Agricultural Product Prices (Third Edition). Cornell University Press. Ithaca and London.
- Wolf, Eric R. 1983. Petani: Suatu Tinjauan Antropologis. CV Rajawali. Jakarta.