



<https://jurnal.unda.ac.id/index.php/AgriScope/>

Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Beras Siam Epang Di kecamatan Seruyan Hilir

*(Analysis of Marketing Channel Efficiency for Siam Epang Rice
in Seruyan Hilir Subdistrict)*

Rachmad Adhavi¹, Rokhman Permadi²

^{1,2}Program Studi Agribisnis, Universitas Darwan Ali

¹Correspondence E-mail: Avinakun5@gmail.com

Abstrak

Kata Kunci:
Beras Siam
Epang,
Pemasaran,
Saluran,
Efisiensi

Masyarakat di Kabupaten Seruyan Hilir memiliki potensi yang besar di bidang pangan seperti beras. Salah satu produk yang dihasilkan adalah Beras Siam Epang. Penelitian ini bertujuan untuk 1. Menganalisis karakteristik petani dan Lembaga pemasaran beras siam epang; 2. Menganalisis saluran distribusi pemasran beras siam epang; dan 3. Menganalisis efisiensi pemasaran beras siam epang. Hasil penelitian Saluran Pemasaran Beras Siam Epang di Kabupaten Seruyan Hilir memiliki 2 lembaga pemasaran yaitu pengumpul dan pengecer, Saluran Pemasaran Beras Siam Epang di Kabupaten Seruyan Hilir memiliki 4 jenis saluran pemasaran yaitu: 1. Petani - Konsumen, 2. Petani - Pengecer - Konsumen, 3. Petani - Pengumpul - Konsumen, dan 4. Petani - Pengumpul - Pengecer - Konsumen. Efisiensi Saluran Pemasaran di Kecamatan Seruyan Hilir dapat dikatakan efisien karena memiliki nilai efisiensi lebih dari 50%

Abstract

Keywords:

**Siam Epang
Rice, Marketing,
Channels,
Efficiency**

The community in Seruyan Hilir Regency has great potential in the field of food, such as rice. One of the products produced is Siam Epang Rice. This study aims to 1. Analyze the characteristics of farmers and marketing institutions of Siam Epang Rice; 2. Analyze the distribution channels of Siam Epang Rice marketing; and 3. Analyze the efficiency of Siam Epang Rice marketing. The results of the study show that the marketing channels of Siam Epang Rice in Seruyan Hilir Regency consist of two marketing institutions, namely collectors and retailers. The marketing channels of Siam Epang Rice in Seruyan Hilir Regency have four types of distribution channels: 1. Farmers - Consumers, 2. Farmers - Retailers - Consumers, 3. Farmers - Collectors - Consumers, and 4. Farmers - Collectors - Retailers - Consumers. The marketing channels in Seruyan Hilir Subdistrict can be considered efficient as they have an efficiency value of more than 50%.

PENDAHULUAN

Kecukupan pangan (terutama beras) dengan harga yang terjangkau telah menjadi tujuan utama kebijakan pembangunan pertanian. Menurut Badan Pusat Statistik, kebutuhan beras di Indonesia pada tahun 2020 mengalami peningkatan, dari tahun 2019 sebanyak 31,31 juta ton pertahun menjadi 31,33 juta ton pertahun. Berdasarkan Data Badan Pusat Statistik Kalimantan Tengah, luas panen padi di provinsi Kalimantan Tengah pada tahun 2020 sebesar 144,21 ribu hektar, dengan produksi padi 425,11 ribu ton GKG. Jika potensi produksi padi tahun 2020 dikonversikan menjadi beras untuk konsumsi pangan penduduk, produksi beras pada tahun 2020 setara dengan 251,22 ribu ton.

Beras Siam Epang menjadi salah satu komoditas pertanian yang signifikan. Varietas Siam Epang adalah jenis padi gogo yang memiliki berbagai kelebihan diantaranya merupakan padi asli lokal, sehingga mudah beradaptasi dengan lingkungan yang ekstrim seperti tingkat keasaman (pH) yang rendah, tahan terhadap curah hujan yang tinggi, tahan terhadap penyakit, sehingga tidak memerlukan perawatan yang berlebihan (Kepala BPTP Kalteng).

Besarnya potensi ekonomi beras siam epang perlu dioptimalkan untuk mencapai efisiensi saluran pemasaran dalam distribusi ke konsumen akhir. Di sisi lain, efisiensi saluran pemasaran beras Siam Epang di Kecamatan Seruyan Hilir merupakan faktor penting dalam memastikan keberlanjutan dan daya saing sektor pertanian tersebut. Namun, permasalahan yang mungkin timbul dalam saluran pemasaran yang dapat menghambat efisiensi, seperti biaya tinggi, penundaan dalam distribusi, atau kurangnya koordinasi antar pemangku kepentingan.

Penelitian ini memiliki urgensi yang tinggi karena dapat memberikan pemahaman yang lebih baik tentang efisiensi saluran pemasaran beras Siam Epang di Kecamatan Seruyan Hilir. Oleh karena itu tujuan dari penelitian ini adalah 1. Menganalisis karakteristik petani dan Lembaga pemasaran beras siam epang; 2. Menganalisis saluran distribusi pemasaran beras siam epang; dan 3. Menganalisis efisiensi pemasaran beras siam epang. Hasil penelitian ini dapat

memberikan wawasan yang berharga bagi para petani, pedagang, dan pemangku kepentingan terkait dalam meningkatkan efisiensi saluran pemasaran beras Siam Epang. Selain itu, penelitian ini juga dapat memberikan rekomendasi dan panduan bagi pemerintah daerah atau instansi terkait dalam merumuskan kebijakan yang berhubungan dengan pengembangan sektor pertanian di Kecamatan Seruyan Hilir.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini telah ditentukan secara sengaja (*purposive*), Penelitian dilaksanakan di dua lokasi yaitu Kelurahan Kuala Pembuang 1 dan Desa Persil Raya yang mayoritas petani merupakan petani padi varietas Siam Epang di Kecamatan Seruyan Hilir. Penelitian ini telah dilaksanakan pada Januari 2022 sampai juni 2022. Populasi dalam penelitian ini adalah petani padi siam epang di kecamatan seruyan hilir yang berjumlah 610 orang. Metode penentuan sampel dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode *Slovin* (Sevilla dkk, 2007) sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2}$$

Dimana:

n : Jumlah sampel

N : Jumlah populasi

e : Batas toleransi kelasalahan (*error tolerance*)

Dari hasil perhitungan diperoleh total sampel sebanyak 86 responden Petani di Kecamatan Seruyan Hilir.

Data telah dikumpulkan melalui wawancara secara langsung dengan petani, Pengepul dan Pengecer Beras Siam Epang. Sedangkan untuk memperoleh data sekunder telah dilakukan dengan cara mencari data dari berbagai instansi pemerintah atau lembaga terkait, serta dari literatur yang berhubungan dengan penelitian ini.

Untuk menguji hipotesis pertama mengenai karakteristik petani telah digunakan analisis deskriptif. Metode analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya.

Untuk menguji hipotesis kedua mengenai Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Beras Siam Epang Di Kecamatan Seruyan Hilir. Berikut adalah rumus Analisis Biaya Pemasaran :

$$Bp = Bp1 + Bp2 + Bp3+ Bpn$$

Keterangan :

Bp : Biaya Pemasaran Beras (Rp/kg)

Bp 1,2,3 ..n : Biaya Pemasaran Tiap Lembaga Pemasaran Beras (Rp/kg)

1,2,3n : Jumlah Pemasaran Beras

Keuntungan pemasaran dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\pi = M - C$$

Keterangan :

Π : Keuntungan pemasaran Beras (Rp)

M : Marjin Pemasaran Beras (Rp)

C : Biaya Pemasaran Beras (Rp)

Marjin pemasaran dihitung menggunakan rumus :

$$M : Pr - Pf$$

Keterangan :

Mp : Marjin Pemasaran Beras (Rp/kg)

Pr : Harga beras ditingkat konsumen (Rp/Kg)

Pf : Harga beras ditingkat produsen (Rp/Kg)

Marjin pedagang perantara dirumuskan sebagai berikut :

$$Mp : Bp + Kp$$

Keterangan :

Mp : Marjin Pemasaran Beras (Rp/Kg)

Bp : Biaya Pemasaran Beras (Rp/Kg)

Kp : Keuntungan Pemasaran Beras (Rp/Kg)

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran beras secara ekonomi dapat digunakan persentase marjin pemasaran dengan menggunakan rumus :

$$Mp = (Pr - Pf) / Pr \times 100 \%$$

Keterangan :

F : Bagian yang diterima produsen

Pr : Harga beras ditingkat konsumen

Pf : Harga beras ditingkat produsen

Kriteria yang digunakan untuk mengetahui bahwa pemasaran beras dianggap efisien secara ekonomis adalah tiap-tiap saluran pemasaran mempunyai nilai persentase marjin pemasaran yang rendah dan mempunyai nilai persentase bagian yang diterima produsen beras yang tinggi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani

Umur Petani

Usia petani memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja mereka dalam menjalankan berbagai jenis pekerjaan, baik yang berat maupun yang ringan. Petani yang masih muda cenderung menunjukkan kinerja yang baik dan memiliki daya tahan fisik yang kuat, sementara petani yang lebih tua cenderung memiliki kinerja yang kurang optimal dan stamina yang terbatas. Pendapat ini sejalan dengan pandangan yang dikemukakan oleh Hurlock (2004), yang menyatakan bahwa usia merupakan indikator kemampuan fisik seseorang petani dalam melaksanakan aktivitas, memahami keputusan, dan mencerminkan tingkat kematangan berpikir yang mempengaruhi pelaksanaan aktivitas dengan baik.. Karakteristik petani padi siam epang berdasarkan usia dapat di lihat pada Tabel 1. berikut ini :

Tabel 1. Karakteristik Responden Petani Beras Siam Epang Berdasarkan Tingkatan Usia

Kisaran Usia Responden(Tahun)	Orang	Persentase (%)
25 - 34	14	20,90
35 - 39	10	14,92
40 - 44	12	17,91
45 - 49	15	22,39
≥ 50	16	23,88
Jumlah	67	100

Sumber : Pengolahan Data Primer Tahun 2022

Dari Tabel 1 di atas, memberikan informasi tentang sebaran usia responden petani yang terlibat dalam produksi beras Siam Epang. Data pada tabel menunjukkan variasi usia para petani siam epang. Proporsi terbesar terdapat pada kelompok usia ≥ 50 tahun, dengan persentase sebesar 23,88%. Persentase tertinggi kedua adalah pada kelompok usia 45-49 tahun, dengan 22,39%, diikuti oleh kelompok usia 40-44 tahun dengan persentase 17,91%. Kelompok usia 25-34 tahun dan 35-39 tahun memiliki persentase masing-masing 20,90% dan 14,92%. Tabel tersebut memberikan pemahaman tentang usia responden petani yang berpartisipasi dalam produksi beras Siam Epang. Dari data tersebut, dapat dilihat bahwa para petani memiliki variasi usia yang signifikan. Proporsi terbesar terdapat pada kelompok usia lanjut (≥ 50 tahun), menunjukkan bahwa ada banyak petani yang sudah berusia tua yang masih aktif dalam produksi beras. Sedangkan kelompok usia 45-49 tahun juga memiliki persentase yang cukup tinggi. Meskipun demikian, kelompok usia muda (25-34 tahun dan 35-39 tahun) juga memiliki kontribusi yang penting dalam produksi beras tersebut.

Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan memiliki peran penting dalam membentuk pola pikir dan kemampuan adaptasi petani terhadap perubahan teknologi dan persaingan di pasar. Petani yang memiliki pendidikan yang baik cenderung lebih terbuka terhadap inovasi dan teknologi baru, serta memiliki kecenderungan untuk mengembangkan metode dan praktik pertanian yang lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, upaya untuk meningkatkan tingkat pendidikan petani dapat berdampak positif pada pengembangan pertanian dan daya saing di pasar.

Tabel 2. Karakteristik Tingkat Pendidikan Responden Petani Beras Siam Epang

Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Tidak Pernah Sekolah	0	0
Tamat SD/Sederajat	36	53,73
Tamat SMP/Sederajat	18	26,87
Tamat SMA/Sederajat	13	19,40
Sarjana	0	0
Jumlah	67	100

Sumber : Pengolahan Data Primer Tahun 2022

Tabel 2 memberikan gambaran tentang tingkat pendidikan responden petani beras Siam Epang yang terlibat dalam produksi beras tersebut. Melalui tabel ini, dapat dilihat distribusi tingkat pendidikan dari para petani dan persentase masing-masing kategori pendidikan. Jumlah responden petani yang tamat SD/sederajat sebanyak 36 orang, yang mewakili persentase sebesar 53,73%.

Hal Ini menunjukkan bahwa mayoritas responden petani beras Siam Epang memiliki tingkat pendidikan setara dengan tamat SD. Kemudian, kategori "Tamat SMP/Sederajat" memiliki jumlah responden petani sebanyak 18 orang, yang mewakili persentase 26,87%. Hal Ini menunjukkan bahwa sebagian responden petani telah melanjutkan pendidikan mereka setelah tamat SD hingga tingkat SMP atau setara. Adapun kategori "Tamat SMA/Sederajat" memiliki jumlah responden petani sebanyak 13 orang, yang mewakili persentase 19,40%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian kecil responden petani telah mencapai tingkat pendidikan SMA atau setara. Dalam tabel tersebut, tidak ada responden petani yang mencapai tingkat pendidikan sarjana. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden petani beras Siam Epang memiliki tingkat pendidikan yang lebih rendah.

Jumlah Tanggungan

Tanggungan keluarga adalah anggota keluarga yang tinggal secara bersama dengan petani. Menurut Todaro (2004), Tingginya kebutuhan yang harus terpenuhi dapat dilihat dari jumlah anggota keluarga yang akan menjadikan beban bagi rumah tangga tersebut untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. sehingga besar kecilnya jumlah tanggungan keluarga berpengaruh pada pengembangan usaha Petani Beras Siam Epang di Kecamatan Seruyan Hilir Kabupaten Seruyan.

Tabel 3. Karakteristik Petani Beras Siam Epang Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga

Anggota Keluarga (Orang)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1 - 3	56	83,59
4 - 6	11	16,41
> 6	0	0
Total	67	100

Sumber : Pengolahan Data Primer Tahun 2022

Tabel 3 di atas menggambarkan karakteristik petani beras Siam Epang berdasarkan jumlah anggota keluarga. Tabel ini memberikan informasi tentang distribusi jumlah anggota keluarga dari para petani yang terlibat dalam produksi beras Siam Epang. Berdasarkan hasil penelitian, dapat dilihat bahwa mayoritas petani beras Siam Epang memiliki 1-3 anggota keluarga, dengan persentase sebesar 83,59%. Sedangkan petani dengan jumlah anggota keluarga 4-6 orang hanya menyumbang 16,41% dari total petani yang terlibat. Tidak ada petani yang memiliki lebih dari 6 anggota keluarga dalam sampel tersebut.

Pengalaman Usahatani

Pengalaman petani mengacu pada pengetahuan, keterampilan, dan wawasan yang diperoleh oleh seorang petani melalui praktik dan interaksi langsung dengan kegiatan usahatani siam epang. Hal ini melibatkan pengalaman kerja yang luas dan pengetahuan praktis yang diperoleh dari tahun-tahun bekerja di lapangan dan menghadapi berbagai situasi yang terkait dengan produksi pertanian. Pengalaman usahatani petani siam epang dalam penelitian ini beragam

berawal dari 1-10 tahun. Lamanya usahatani kabupaten seruyan hilir dapat di lihat pada Table 4 dibawah ini.

Tabel 4. Pengalaman Responden Usaha Tani Padi Siam Epang di Kabupaten Seruyan Hilir

Pengalaman (Tahun)	Jumlah Responden	Persentase(%)
3 - 4	57	85,07
5 - 7	10	14,93
> 7	0	0
Jumlah	67	100

Sumber : Pengolahan Data Primer 2022

Pada Table di atas responden dalam berusahatani bahwa presentase terbesar adalah sebesar 85,07% atau 57 orang Petani karena memiliki pengalaman 3 – 4 tahun berusahatani. Sehingga dapat di katakan pengalaman yang dimiliki oleh responden sudah cukup matang dalam berusahatani. Hal ini sesuai dengan pendapat Ambar Teguh (2004), dengan melakukan pekerjaan secara berulang ulang, seseorang akan lebih mahir melaksanakan tugasnya dan terbuka peluang untuk memperoleh cara kerja yang lebih praktis, efisien, produktif.

Karakteristik Lembaga Pemasaran Beras Siam Epang

Lembaga pemasaran yang terlibat dalam kegiatan pendistribusian dan pemasaran hasil Petani Beras Siam Epang di Kecamatan Seruyan Hilir Kabupaten Seruyan adalah pedagang pengepul, dan pedagang pengecer.

Tabel 5. Karakteristik Lemaga Pemasaran Beras Siam Epang

No	Karakteristik Lembaga Berdasarkan Umur, Pendidikan dan tanggungan	Jumlah Lembaga yang terlibat	Persentase (100%)
1.	Umur (Tahun)		
	25 – 39	7	36.84
	40 – 49	9	47.37
	≥ 50	3	15.79
2.	Tingkat Pendidikan		
	Tidak Tamat Sekolah	0	0.00
	Tamat SD	8	42.11
	Tamat SMP	9	47.37
	Tamat SMA	2	10.53
3.	Lama berusaha (Tahun)		
	≤ 1	0	0.00
	1 – 2	6	31.58
	2 - 3	5	26.32
	≥ 4	8	42.11

Sumber: Pengolahan Data Primer Tahun 2022

Berdasarkan tabel 5 di atas diketahui bahwa umur responden lembaga pemasaran di Kecamatan Seruyan Hilir Kabupaten Seruyan paling banyak adalah berusia 40 sampai 49 tahun, usia ini termasuk usia masih produktif seseorang karena usia tentunya mempengaruhi kinerja mereka sebagai lembaga pemasar yang mendistribusikan Beras Siam Epang kepada konsumen.

Tingkat pendidikan responden lembaga pemasaran di Kecamatan Seruyan Hilir Kabupaten Seruyan di dominasi oleh responden yang tamat sekolah jenjang

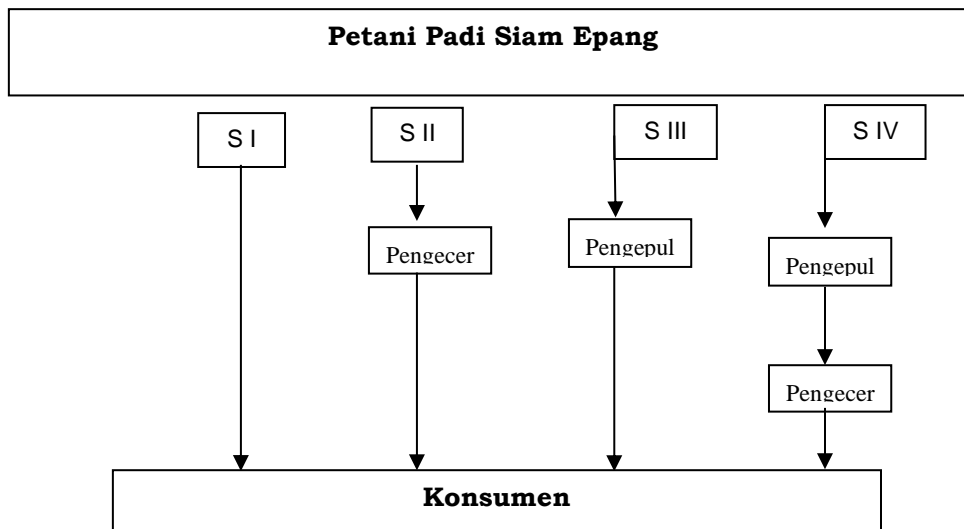
SMP yakni sebanyak 9 orang dari 19 orang responden lainnya, pendidikan yang tinggi tentunya akan membuat lembaga pemasaran mempunyai kreatifitas serta inovasi dalam menghadapi permasalahan berada di pasar. Pendidikan dengan berbagai kinerjanya mempunyai peranan sangat penting dalam memperoleh dan meningkatkan kualitas kemampuan profesional perindividu. Melalui pendidikan seorang lembaga pemasar akan dipersiapkan untuk memiliki bekal agar siap dan tahu apa yang harus di lakukan ketika sudah berada di lapangan, mengenal dan mengembangkan metode berfikir secara sistematis agar dapat memecahkan masalah yang akan dihadapi dalam kehidupan dikemudian hari.

Saluran Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian saluran pemasaran beras siam epang di lokasi penelitian, terdapat 4 (empat) saluran yang melibatkan beberapa lembaga pemasaran, yaitu Petani, Pengumpul, dan Pengecer. Adapun bentuk saluran pemasaran dapat dilihat pada Gambar 1.

a. Saluran 1: Petani -> Konsumen

Petani menjual beras siam epang mereka secara langsung kepada konsumen akhir tanpa melibatkan perantara seperti pengecer atau pengumpul. Petani biasanya menjual beras siam epang melalui pasar tradisional, pasar petani, toko pertanian, atau melalui penjualan langsung seperti penjualan di kebun atau pengiriman produk langsung ke rumah konsumen. Saluran ini memungkinkan petani untuk menjalin hubungan langsung dengan konsumen, memberikan kesempatan untuk mempromosikan produk mereka dan mendapatkan umpan balik langsung dari konsumen.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Beras Siam Epang di Kuala Pembuang

b. Saluran 2: Petani -> Pengecer -> Konsumen

Petani menjual beras siam epang kepada pengecer yang kemudian menjual produk tersebut kepada konsumen akhir. Pengecer dapat berupa supermarket,

swalayan, toko kelontong, atau pedagang pasar yang membeli produk dari petani dalam jumlah besar dan menjualnya secara eceran kepada konsumen. Saluran ini memberikan akses pasar yang lebih luas bagi petani, karena pengecer memiliki jaringan distribusi yang lebih luas dan mampu mencapai konsumen di berbagai lokasi.

c. Saluran 3: Petani -> Pengepul -> Konsumen

Dalam saluran ini, petani menjual beras siam epang kepada pengepul yang bertindak sebagai perantara antara petani dan konsumen. Pengepul biasanya membeli beras siam epang dari petani dalam jumlah besar dan kemudian menjualnya kepada pengecer atau pasar grosir. Pengepul memiliki peran penting dalam mengumpulkan produk dari beberapa petani dan mengkonsolidasikannya sebelum dijual ke pasar yang lebih besar. Saluran ini membantu petani mengatasi tantangan distribusi dan logistik, serta memberikan akses ke pasar yang lebih luas.

d. Saluran 4: Petani -> Pengepul -> Pengecer -> Konsumen

Beras siam epang dijual oleh petani kepada pengepul, yang kemudian menjual produk tersebut kepada pengecer, dan akhirnya dijual kepada konsumen akhir. Saluran ini melibatkan dua tahap perantara, di mana pengepul bertindak sebagai pengumpul beras siam epang dari petani dan pengecer bertindak sebagai penyalur beras siam epang ke konsumen akhir. Saluran ini sering digunakan dalam konteks distribusi pertanian yang lebih besar, di mana volume produksi petani dan jarak distribusi membutuhkan peran lebih dari satu perantara.

Efisiensi Pemasaran Besar Siam Epang

Margin pemasaran yaitu selisih harga yang di jual dengan harga beli dan merupakan salah satu indikator yang di gunakan untuk mengukur tingkat efisiensi suatu sistem pemasaran. Dan keuntungan lembaga pemasaran adalah jasa yang di terima oleh masing – masing lembaga pemasaran yang turut ikut serta dalam memasarkan besar mulainya dari tingkat pemilik usaha penjualan beras sampai tingkat konsumen. Untuk mengetahui biaya, keuntungan dan marjin pemasaran Beras Siam Epang di Kecamatan Seruyan Hilir sebagai berikut.

Tabel 3. Rata – Rata Biaya, Keuntungan dan Marjin Pemasaran Beras Siam Epang Dari (Petani - Konsumen) Pada Saluran I.

No	Uraian	Rp/Kg
1	Petani	7.500
	a. Harga jual dari petani	7.500
	b. Harga yang di terima di tingkat petani	
2	Konsumen	
	Harga Beli	7.500
3	Harga yang di terima Petani	100%

Sumber : Pengolahan Data Primer Tahun 2022

Tabel 4. Rata – Rata Keuntungan dan Marjin Pemasaran Beras Siam Epang Dari (Petani – Pengecer - Konsumen) Pada Saluran II.

No	Uraian	Rp/Kg
1	Petani	
	a. Harga jual dari petani	7.500
	b. Harga yang di terima di tingkat petani	7.500
2	Pedagang Pengecer	
	a. Harga Beli Beras Siam Epang	7.500
	b. Biaya Pemasaran	
	1. Biaya Kresek	
	2. Biaya Listrik	771,85
	3. Biaya Transportasi	406,24
	Jumlah	81,25
	c. Harga Jual	1.259,34
		11.000
4	Konsumen	
	Harga Beli	11.000
Total Biaya Pemasaran		1.259,34
Total Keuntungan		2.240,66
Total Marjin Pemasaran		
Harga yang di terima Petani		3.500
		68,18%

Sumber : Pengolahan Data Primer Tahun 2022

Tabel 5. Rata – Rata Keuntungan dan Marjin Pemasaran Beras Siam Epang Dari (Petani – Pengepul - Konsumen) Pada Saluran III.

No	Uraian	Rp/Kg
1	Petani	
	a. Harga jual dari petani	7.500
	b. Harga yang di terima di tingkat petani	

		7.500
2	Pedagang Pengepul	
	a. Harga Beli Beras Siam Epang	7.500
	b. Biaya Pemasaran	
	1. Biaya Kresek	
	2. Biaya Listrik	3.97
	Jumlah	52,94
	c. Harga Jual	56,91
		10.000
4	Konsumen	
	Harga Beli	10.000
Total Biaya Pemasaran		52,94
Total Keuntungan		
Total Marjin Pemasaran		2.443,09
Harga yang di terima Petani		2.500
		75%

Sumber : Pengolahan Data Primer Tahun 2022

Tabel 7. Rata – Rata Biaya, Keuntungan dan Marjin Pemasaran Beras Siam Epang Dari (Petani – Pengepul – Pengecer - Konsumen) Pada Saluran IV.

No	Uraian	Rp/Kg
1	Petani	
	a. Harga jual dari petani	7.500
	b. Harga yang di terima di tingkat petani	7.500
2	Pedagang Pengepul	
	a. Harga Beli Beras Siam Epang	7.500
	b. Biaya Pemasaran	
	1. Biaya Retribusi	
	2. Biaya Transportasi	30
	3. Biaya Listrik	
	Jumlah	3,71
	c. Harga Jual	7,32

d. Keuntungan Pemasaran	41,03
e. Marjin Pemasaran	
f. Farmer Share	10.000
	2.458,97
	2.500
	75%
3 Pedagang Pengecer	
a. Harga Beli Beras Siam Epang	10.000
b. Biaya Pemasaran	
1. Biaya Kresek	
2. Biaya Listrik	60,62
3. Biaya Transportasi	
	406,24
Jumlah	81,25
c. Harga Jual	
d. Keuntungan Pemasaran	548,11
e. Marjin Pemasaran	
f. Farmer Share	11.000
	451,89
	1.000
	68,18%
4 Konsumen	
Harga Beli	11.000
Total Biaya Pemasaran	559,46
Total Keuntungan	
Total Marjin Pemasaran	2.940,49
Harga yang di terima Petani	3.500
	71,59%

Sumber : Pengolahan Data Primer Tahun 2022

Tingkat efisiensi di setiap saluran pemasaran di Kuala Pembuang Kecamatan Seruyan Hilir Kabupaten Seruyan yaitu saluran I memiliki marjin sebesar Rp.0/Kg dan harga yang di terima petani sebesar 100% , saluran II memiliki marjin sebesar Rp.3.500/Kg dan harga yang di terima petani sebesar 68,18% dan saluran III memiliki marjin sebesar Rp.2.500/Kg harga yang di terima petani sebesar 75%, sedangkan saluran IV memiliki marjin sebesar Rp.3.500/Kg

dan harga yang di terima petani (Farmer Share's) sebesar Rp.71,59% dilihat secara ekonomis ketiga saluran pemasaran beras siam epang yang ada di kecamatan seruyan hilir sudah efisien karena memiliki nilai farmer share's lebih dari 50%.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa terdapat empat saluran distribusi pemasaran yang dilakukan. Saluran distribusi pemasaran I melibatkan petani yang menjual langsung ke konsumen tanpa perantara, sedangkan saluran distribusi pemasaran II melibatkan pengecer yang membeli dari petani dan menjualnya ke konsumen. Adapun saluran pemasaran III adalah saluran pemasaran beras siam epang dari produsen ke pengepul dan menjualnya ke konsumen. Sedangkan saluran pemasaran IV melibatkan 2 lembaga pemasaran yaitu pengepul dan pengecer sebelum menjual ke konsumen Saluran pemasaran beras siam epang yang ada di Kecamatan Seruyan Hilir Kabupaten Seruyan sudah efisien karena baik saluran pemasaran I, II, III dan saluran pemasaran IV ini nilai farmer share atau harga yang di terima petani lebih dari 50%.

DAFTAR PUSTAKA

- Aroning, R., 2008. Analisis Saluran dan Hasil margin Pemasaran Kakao di Desa Timbuseng, kecamatan pattalasang, Kabupaten Gowa. <http://www.deptan.go.id>. Diakses pada tanggal 26 November 2012
- Anamike, Iyai. 2007. Analisis Pemasaran Beras Organik pada Koperasi Sahani di Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. <http://eprints.upnyk.ac.id/id/eprint/5733>. Diakses pada tanggal 17 Desember 2019.
- Anonim.2010.saluranpemasaran.<http://penapemasaran.blogspot.com/2010/04/saluran-pemasaran.html>.diakses tanggal 30 Maret 2015
- Anonim.2010.LembagaLembagaPemasaran.<http://agrимanіax.blogspot.com/2010/05/lembaga-lembaga-pemasaran.html>.diakses tanggal 30 Maret 2015
- Astawan, 2004. Budidaya Padi. <http://web.php.htm>. Diakses pada tanggal 26 November 2012.
- Assauri. 2010. Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Ekasari dkk, 2007. Analisis Margin Pemasaran Telur Itik di Kelurahan Borongloe Kecamatan Bontomarannu, Kabupaten Gowa. <http://www.deptan.go.id>. Diakses pada tanggal 26 November 2012.
- Faisal Nafis. 2011. Analisis usahatani dan sistem tataniaga beras organik di Kabupaten Tasikmalaya Provinsi Jawa Barat. <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/47744>. Diakses pada tanggal 06 Desember 2019.

- Firham Ramadinata. 2014. Analisis Efisiensi Pemasaran Produk Duku Lampung Melalui Pendekatan Serba Fungsi di Kabupaten Lampung Selatan. Fakultas Pertanian. Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Hadiyati, Ernani dan Soekartawi. 2014. Studi tentang pengadaan dan stabilisasi harga beras di Jawa Timur. <https://repository.ugm.ac.id/id/eprint/55775>. Diakses pada tanggal 04 Desember 2019.
- Harianto. 2001. Pendapatan, harga, dan konsumsi beras. Penerbit Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (LPEM-FEUI).
- IFOAM. 2008. The World of Organic Agriculture Statistics & Emerging Trends 2008. [http://www.soel.de/fachtheraaii.downloads/s_74_1 O.pdf](http://www.soel.de/fachtheraaii.downloads/s_74_1_O.pdf)
- Kusumah, M.H. 2011. Analisis Tataniaga Beras di Indonesia (Kasus Jawa Barat dan Sulawesi Selatan). <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/53544>. Diakses pada tanggal 10 Desember 2019.
- Suminartika, Eti dan Djuanalia, Iin. 2017. Efisiensi Pemasaran Beras Di Kabupaten Ciamis dan Jawa Barat. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/mimbaragribisnis/article/view/72> Diakses pada tanggal 24 Desember 2019.
- Sobirin, 2009. Efisiensi Pemasaran Pepaya di Kecamatan Sumbang Kabupaten Bayumas, <http://www.deptan.go.id> Diakses pada tanggal 26 November 2012.
- Winardi, 1989. Pemasaran. <http://anchahanib5.blogspot.com/> diakses 30 maret 2015