

## ANALISIS TATANIAGA BERAS DARI LUAR BERAU DI KECAMATAN TANJUNG REDEB KABUPATEN BERAU

*(Analysis of Rice Marketing from Berau Outside in Tanjung Redeb Subdistrict  
Berau District)*

**PUTRI AYU ISTIFARI, SUWARNO<sup>△</sup>**

Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Berau. Jln. Raja Alam I Kelurahan Rinding Kecamatan Teluk Bayur,  
Kabupaten Berau. <sup>△</sup>Email: [nowarberau@gmail.com](mailto:nowarberau@gmail.com)

Manuskrip diterima: 6 Juni 2020. Revisi diterima: 2 Juli 2020.

### ABSTRAK

Pemenuhan kebutuhan beras di Kabupaten Berau sebagian berasal dari hasil produksi padi di kabupaten tersebut dan sebagian lagi berasal dari luar kabupaten. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran tataniaga, margin tataniaga, dan rasio keuntungan terhadap biaya dari tataniaga beras dari luar Berau di Kecamatan Tanjung Redeb, Kabupaten Berau. Penelitian ini dilaksanakan selama 3 bulan dari bulan Nopember 2019 sampai Januari 2020 di Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau. Metode pengambilan sampel menggunakan sensus dan metode *snowball sampling* dengan jumlah 41 responden terdiri dari 5 distributor, 6 agen, dan 30 pedagang pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tataniaga beras dari luar Berau di Kecamatan Tanjung Redeb menggunakan saluran tataniaga tingkat satu dan dua. Margin tataniaga yang terbesar pada distributor yaitu sebesar Rp85.446.033,33. Rasio keuntungan dan biaya yang besar terdapat pada tingkat distributor dan agen yaitu sebesar Rp6,25 kg<sup>-1</sup> beras.

Kata kunci: Beras, tataniaga, Berau.

### ABSTRACT

*The fulfillment of rice in Berau District comes some in part from paddy yield in that district and partly comes from district outside. This study aimed to know the channels of rice marketing, the marketing margin, and the ratio of profit to costs of rice marketing from Berau outside in Tanjung Redeb Subdistrict, Berau District. This research was carried out during 3 months from November 2019 to January 2020 in Tanjung Redeb Subdistrict, Berau District. The sampling method used census and the snowball sampling method with a total of 41 respondents divided into 5 distributors, 6 agents, and 30 retailers. The results of this research showed that rice marketing from Berau outside in Tanjung Redeb Subdistrict uses the marketing channel level one dan two. The biggest margin value is in distributor as much as IDR85,446,033.33. The big profit and cost ratio is in distributor and agent as much as IDR6.25 kg<sup>-1</sup> rice.*

Keywords: Rice, marketing, Berau.

### PENDAHULUAN

Sektor pertanian di Indonesia dianggap penting terlebih dari peranan sektor pertanian terhadap penyediaan lapangan kerja, penyediaan pangan, penyumbang devisa negara melalui ekspor dan sebagainya. Komoditi pertanian tanaman pangan yang paling banyak dibudidayakan di Indonesia adalah padi (*Oryza sativa* L.).

Beras yang merupakan produk olahan dari gabah menjadi bahan pangan utama bagi hampir seluruh rakyat Indonesia karena terdapat kandungan gizi dalam beras yang sangat diperlukan oleh masyarakat (Badan Penelitian dan Pengembangan, Departemen Pertanian, 1990).

Meskipun Indonesia adalah negara terbesar ketiga yang memproduksi beras terbanyak di dunia, Indonesia masih tetap



perlu mengimpor beras hampir setiap tahun (walau biasanya hanya untuk menjaga tingkat cadangan beras). Situasi ini disebabkan karena para petani menggunakan teknik-teknik pertanian yang tidak optimal ditambah dengan konsumsi per kapita beras yang besar (oleh populasi yang besar). Indonesia menjadi salah satu konsumen beras per kapita yang cukup besar di dunia. Konsumsi beras per kapita di Indonesia tercatat hampir 114,6 kg kapita<sup>-1</sup> tahun<sup>-1</sup> pada tahun 2017. Pada tahun 2019 rata-rata konsumsi beras nasional sebesar 111,58 kg kapita<sup>-1</sup> tahun<sup>-1</sup>. Myanmar, Vietnam, dan Bangladesh mengkonsumsi beras per kapita yang lebih tinggi dibandingkan Indonesia (Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Kalimantan Timur, 2018).

Pada tahun 2018 terdapat sekitar 226.509 ribu penduduk yang menempati wilayah Kabupaten Berau. Produksi beras pada tahun 2018 berkisar 32.915 ton. Jika dibandingkan antara jumlah penduduk dengan jumlah konsumsi beras maka dapat diketahui bahwa beras yang diproduksi di Kabupaten Berau belum bisa mencukupi seluruh kebutuhan konsumsi beras di daerah tersebut. Pemenuhan kebutuhan beras sebagian berasal dari hasil produksi padi di Kabupaten Berau dan sebagian lagi berasal dari luar Kabupaten Berau. Pemerintah tidak bisa menghambat para produsen beras yang ingin memasok beras ke Kabupaten Berau (BPS Kabupaten Berau, 2018).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran tataniaga, margin tataniaga, dan rasio keuntungan terhadap biaya dari tataniaga beras dari luar Berau di Tanjung Redeb, Kabupaten Berau.

## METODE PENELITIAN

### Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian di Kecamatan Tanjung Redeb, Kabupaten Berau, Provinsi Kalimantan Timur. Penelitian dilakukan mulai bulan November 2019 hingga Januari 2020.

### Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Data primer

diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara langsung ke pedagang. Data sekunder diperoleh dari instansi-instansi terkait, seperti BPS Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan (Diskoperindag) Kabupaten Berau, Provinsi Kalimantan Timur, Perpustakaan Kabupaten Berau dan media elektronik seperti internet serta sumber lain yang terkait dengan penelitian ini.

### Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel atau responden yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode sensus (sampel jenuh) yaitu dengan mewawancarai seluruh pedagang beras yang tercatat di Diskoperindag Kabupaten Berau. Penentuan sampel untuk pedagang dilakukan dengan metode *snowball sampling* yaitu dengan cara mengikuti arus komoditi beras dari pedagang besar di Kecamatan Tanjung Redeb Kabupaten Berau sampai ke tangan konsumen.

### Metode Analisis Data

#### Saluran Tataniaga

Analisis data dilakukan secara kualitatif untuk melihat saluran pemasaran yang ada di lokasi penelitian dan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam menyalurkan beras mulai dari pedagang distributor sampai ke pedagang pengecer yang pada akhirnya sampai ke konsumen akhir. Alur tataniaga tersebut dijadikan dasar dalam menggambarkan pola tataniaga. Perbedaan saluran tataniaga yang dilalui oleh suatu jenis barang akan berpengaruh pada pembagian pendapatan yang diterima oleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat didalamnya.

#### Marjin Tataniaga

Marjin pemasaran atau marjin tataniaga adalah perbedaan antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen (Napitupulu, 2006). Bentuk model matematik margin pemasaran adalah sebagai berikut:

$$m_{ji} = P_{si} - P_{bi}$$

$$m_{ji} = B_{ti} + \pi_i$$

dengan demikian:

$$\pi_i = m_{ji} - B_{ti}$$

jadi besarnya total margin pemasaran adalah:

$$Mij = \sum mji, i = 1,2,3,\dots,n$$

di mana:

mji = margin tataniaga pada lembaga ke-i;

Psi = harga jual pada lembaga tataniaga ke-i;

Pbi = harga beli pada lembaga tataniaga ke-i;

Bti = biaya tataniaga pada lembaga tataniaga ke-i.

**Rasio Keuntungan dan Biaya**

Rasio keuntungan dan biaya diketahui dengan membandingkan keuntungan dan biaya tataniaga.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Kecamatan Tanjung Redeb merupakan ibukota dari Kabupaten Berau. Kecamatan Tanjung Redeb mempunyai luas wilayah 23,76 km<sup>2</sup> yang dibagi menjadi 6 kelurahan yaitu Kelurahan Tanjung Redeb, Bedungun, Gayam, Bugis, Gunung Panjang, dan Karang Ambon. Luas wilayah setiap kelurahan dilihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Luas wilayah setiap kelurahan di Tanjung Redeb tahun 2018.

No.	Kelurahan	Luas (km <sup>2</sup> )	Persentase (%)
1	Sungai Bedungun	8,31	34,97
2	Tanjung Redeb	2,71	11,41
3	Bugis	0,88	3,7
4	Gunung Panjang	8,58	36,11
5	Karang Ambon	2,16	9,9
6	Gayam	1,12	4,72
Kecamatan Tanjung Redeb		23,76	100

Sumber: BPS Kabupaten Berau (2020).

Jumlah penduduk Kecamatan Tanjung Redeb dari tahun ke tahun mengalami kenaikan. Hal ini dapat dilihat dari data penduduk tahun 2010, 2017, dan 2018 (Tabel 2). Jumlah penduduk pada tahun 2010 sebesar 64.007 jiwa, meningkat menjadi 67.621 jiwa pada periode 2018. Berarti dalam periode tersebut, penduduk Kecamatan Tanjung Redeb telah bertambah sekitar 3 ribu jiwa setiap tahunnya. Berikut

adalah tabel jumlah penduduk dan laju pertumbuhan penduduk.

Tabel 2. Jumlah penduduk dan laju pertumbuhan penduduk di Kecamatan Tanjung Redeb.

No.	Kelurahan	Jumlah penduduk (orang)			Laju pertumbuhan (%)	
		2010	2017	2018	2010-2018	2017-2018
1	Sungai Bedungun	6.649	6.999	7.024	0,79	0,36
2	Tanjung Redeb	18.112	19.067	19.136	0,79	0,36
3	Bugis	9.401	9.886	9.921	0,77	0,35
4	Gunung Panjang	7.395	7.806	7.834	0,83	0,36
5	Karang ambon	10.985	11.563	11.604	0,79	0,35
6	Gayam	11.464	12.059	12.059	0,78	0,36
Total		64.007	67.380	67.621	0,79	0,36

Sumber: BPS Kabupaten Berau (2020).

Rasio jenis kelamin penduduk Kecamatan Tanjung Redeb tahun 2018 adalah 112 yang artinya setiap 100 orang perempuan terdapat 112 laki-laki. Kelurahan yang memiliki rasio jenis kelamin terbesar adalah Kelurahan Sungai Bedungun sebesar 119. Kelurahan yang mengalami rasio jenis kelamin terkecil adalah Kelurahan Gayam dengan rasio jenis kelamin 106. Berikut adalah rasio jenis kelamin setiap kelurahan di lokais penelitian (Tabel 3).

Tabel 3. Jumlah penduduk dan rasio jenis kelamin menurut kelurahan di Kecamatan Tanjung Redeb.

No.	Kelurahan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Rasio jenis kelamin
1	Sungai Bedungun	3.821	3.203	7.024	119,29
2	Tanjung Redeb	10.234	8.902	19.136	114,96
3	Bugis	5.158	47.763	9.921	108,29
4	Gunung Panjang	4.072	3.762	7.834	108,24
5	Karang ambon	6.216	5.388	11.604	115,37
6	Gayam	6.235	5.867	12.102	106,27
Total		35.736	31.885	67.621	112,77

Sumber: BPS Kabupaten Berau (2020).

**Karakteristik Responden**

Jumlah sampel yang menjadi objek penelitian ini sebanyak 41 pedagang yang terbagi menjadi beberapa kelompok. Responden meliputi pedagang besar, grosir, dan pengecer. Masing-masing kelompok memiliki ukuran usaha yang berbeda (Tabel 4).

Tabel 4. Jumlah responden berdasarkan kelompok lembaga tataniaga beras.

No.	Kelompok	Jumlah
1	Pedagang pengumpul I/Distributor	5
2	Pedagang pengumpul II/Agen/Grosir	6
3	Pedagang pengecer	30
	Jumlah	41

#### *Distributor*

Distributor adalah perorangan atau perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dibeli secara langsung dari pihak produsen dalam jumlah yang cukup besar kemudian menjual kembali secara retail kepada toko, agen (grosir) atau penjual dalam skala menengah. Distributor beras mendatangkan beras dari luar daerah Kabupaten Berau seperti Surabaya, Karawang, dan Sulawesi dan sebagainya. Merk beras juga bermacam-macam jenisnya pada setiap lembaga tataniaga.

Perusahaan yang merupakan distributor beras di lokasi penelitian adalah Sinar Mas, UD Simpati, CV Panen Raya PT Delta Mitra Sejati, dan Surya Global. Umur distributor merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi cepat lambatnya kinerja pedagang. Jumlah distributor berdasarkan sebaran umur dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah responden (distributor beras) berdasarkan umur.

No.	Umur pedagang (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	45-55	3	60
2	56-65	2	40
	Jumlah	5	100

Pengalaman berdagang dapat mempengaruhi cara dan keahlian berdagang beras, misalnya penentuan volume penjualan, kerjasama dengan pedagang lainnya serta kecepatan memperoleh informasi pasar. Jumlah distributor beras berdasarkan lamanya pengalaman berdagang beras dapat dilihat pada Tabel 6 sebagai berikut.

Tabel 6. Jumlah responden (distributor beras) berdasarkan pengalaman berdagang.

No.	Pengalaman berdagang (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	0-5	1	50
2	5-10	2	25
3	10-15	2	25
	Jumlah	5	100

#### *Agen/Grosir*

Agen atau grosir adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang memiliki daerah pemasaran yang lebih kecil dari daerah pemasaran distributor. Agen terkadang juga menjual langsung ke konsumen yang datang ke agen. Selain itu agen juga menjual beras dengan harga grosir ke toko-toko yang lebih kecil untuk dijual lagi ke konsumen.

Agen beras di lokasi penelitian adalah Nusantara, Ika Jaya, Bina Jaya, Jidan Jaya, Bukit Jaya, dan H. Ati. Umur agen adalah beragam dan dari Tabel 7 dapat dilihat jumlah agen berdasarkan sebaran umur. Pengalaman berdagang agen/grosir ditunjukkan pada Tabel 8.

Tabel 7. Jumlah responden (agen beras) berdasarkan umur.

No.	Umur pedagang (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	0-25	1	16,67
2	25-50	2	33,33
3	50-75	3	50,00
	Jumlah	6	100,00

#### *Pedagang Pengecer*

Pedagang eceran atau pengecer adalah pedagang yang menjual beras langsung ke konsumen tanpa adanya perantara. Pedagang eceran biasanya mengambil barang dari distributor atau agen. Nama toko atau pemilik toko yang menjadi pengecer beras di lokasi penelitian dapat dilihat pada Tabel 9. Jumlah pedagang pengecer berdasarkan umur dan pengalaman dapat dilihat pada Tabel 10 dan 11.

Tabel 8. Jumlah responden (agen beras) berdasarkan pengalaman berdagang.

No.	Pengalaman berdagang/ (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	0-5	0	0,00
2	5-10	2	33,33
3	10-15	4	66,67
Jumlah		6	100

Tabel 9. Pedagang pengecer beras.

No.	Nama toko	No.	Nama toko
1	Tops Jaya	16	Unggul 3
2	Tirta Jaya	17	Vino Mart
3	Unggul Mart 1	18	Solo Swa
4	Harvest	19	Ika Jaya
5	Solo 1	20	24 Jam Mart
6	Thamrin	21	Bukit Jaya
7	Kiani Jaya	22	Pandan Wangi
8	Solo 2	23	Nurul
9	Santi	24	Vino Mart
10	Mama Putri	25	Sinar Nirwana
11	Nuril Jaya Mart	26	Jidan Jaya
12	Sinar Mutiara	27	Mut'iah Rahmah
13	Hokky	28	Bina Jaya
14	Singkuang Makmur	29	NanoMart
15	Unggul 2	30	Hj. Ati

Tabel 10. Jumlah responden (pedagang pengecer beras) berdasarkan umur.

No.	Umur pedagang pengecer (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	0-25	5	16,67
2	25-50	15	33,33
3	50-75	20	50,00
Jumlah		40	100

Tabel 11. Jumlah responden (pedagang pengecer beras) berdasarkan pengalaman berdagang.

No.	Pengalaman berdagang/ (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	0-5	7	17,50
2	5-10	9	22,50
3	10-15	8	20,00
4	15-20	16	40,00
Jumlah		40	100,00

### Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga merupakan serangkaian organisasi yang merupakan penghubung antara produsen dengan konsumen. Komoditi melewati beberapa lembaga pemasaran hingga sampai di tangan konsumen. Beberapa lembaga tataniaga yang terlibat dalam proses distribusi beras antara lain pedagang pengumpul dan pengecer. Semua beras yang dibeli oleh pedagang pengumpul dan pengecer ditujukan untuk memenuhi kebutuhan beras dalam wilayah Kabupaten Berau. Terdapat beberapa saluran tataniaga beras yang terdapat di wilayah Kecamatan Tanjung Redeb, Kabupaten Berau, Provinsi Kalimantan Timur.

Saluran tataniaga beras yang terdapat di Kecamatan Tanjung Redeb, Kabupaten Berau adalah:

#### 1. Saluran tataniaga tingkat 1

Pada saluran tataniaga tingkat 1 (Gambar 1) distributor adalah pedagang beras yang membeli beras dari pemasok dalam jumlah yang sangat besar. Beras lalu disalurkan kepada agen atau grosir. Agen atau grosir adalah pedagang besar kedua yang membeli beras dan menjual beras pada tingkat harga grosir. Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli beras dari agen/grosir dan menjual beras pada tingkat harga eceran. Beras dari pedagang pengecer dibeli oleh konsumen. Terdapat 29 pedagang yang terlibat dalam saluran tataniaga tingkat 1.

Distributor → Agen → Pengecer → Konsumen  
 Gambar 1. Saluran tataniaga beras tingkat 1.

#### 2. Tingkat 2

Pada saluran tataniaga tingkat 2 (Gambar 2), distributor adalah pedagang beras yang membeli beras langsung dari pemasok dalam jumlah yang sangat besar. Beras lalu disalurkan kepada pedagang pengecer. Pedagang pengecer adalah pedagang yang menyalurkan beras kepada konsumen langsung. Pedagang yang terlibat pada saluran tataniaga tingkat 2 berjumlah 13 pedagang.

Distributor → Agen → Konsumen  
 Gambar 2. Saluran tataniaga beras tingkat 2.

### Margin Tataniaga

Data pada Tabel 12 menunjukkan margin tataniaga yang tertinggi terdapat pada lembaga pertama yaitu distributor dengan jumlah Rp18.892.100.000,00. Margin tataniaga terendah terletak pada lembaga ketiga yaitu pedagang pengecer dengan jumlah Rp85.446.033,33. Distributor memiliki margin tertinggi karena membeli beras langsung dari perusahaan dengan jumlah besar sehingga mendapatkan harga beli rendah.

Tabel 12. Margin tataniaga beras.

No.	Nama lembaga	Rata-rata harga beli (Rp kg <sup>-1</sup> )	Rata-rata harga jual (Rp kg <sup>-1</sup> )	Margin tataniaga (xRp1.000,00)
1	Distributor	9.500,00	12.700,00	18.892.100,00
2	Agen/ Grosir	12.183,33	13.283,33	14.888.091,00
3	Pedagang pengecer	12.663,33	13.660,00	85.446,03
Jumlah		34.346,66	39.643,33	33.865.637,23

### Rasio Keuntungan dan Biaya

Jika penyebaran rasio keuntungan dan biaya yang merata maka sistem pemasaran akan semakin efisien. Rasio keuntungan dan biaya pemasaran adalah besar keuntungan yang diterima atas biaya pemasaran yang dikeluarkan (Tabel 13).

Tabel 13. Rasio keuntungan dan biaya pemasaran beras.

No.	Lembaga pemasaran	Rata-rata keuntungan (xRp1.000,00)	Rata-rata biaya (xRp1.000,00)	Rasio keuntungan dan biaya
1	Distributor	3.554.875,60	18.964,40	6,25
2	Agen/ grosir	62.733,33	9.900,00	6,25
3	Pengecer	21.353,62	7.212,33	3,57
Jumlah		3.638.962,55	36.076,73	16,07

Rasio keuntungan dan biaya yang tinggi terdapat pada tingkat agen dan distributor dengan jumlah 6,25. Agen dan distributor menjual beras kepada pedagang pengecer. Selain itu pihak distributor menjual beras langsung ke pedagang pengecer. Agen juga menjual secara eceran beras dengan harga tingkat pedagang pengecer sehingga mendapat keuntungan dua kali lipat karena

pembelian beras di distributor dalam jumlah besar. Rasio keuntungan dan biaya yang terendah terdapat pada tingkat pedagang pengecer dengan jumlah 3,57.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Saluran tataniaga beras dari luar Kabupaten Berau di Kecamatan Tanjung Redeb adalah saluran tataniaga tingkat satu dan dua.
2. Margin tataniaga yang paling besar pada tataniaga beras dari luar Kabupaten Berau di Kecamatan Tanjung Redeb diperoleh distributor.
3. Rasio keuntungan dan biaya pada tataniaga beras dari luar Kabupaten Berau di Kecamatan Tanjung Redeb yang tinggi di tingkat distributor dan agen yaitu sebesar 6,25.

### Saran

Saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil penelitian ini sebagai berikut:

1. Pemerintah perlu membatasi masuknya beras dari luar Kabupaten Berau dan lebih mengoptimalkan pemanfaatan beras lokal yang diproduksi oleh petani Kabupaten Berau.
2. Pemerintah perlu meningkatkan kegiatan bimbingan teknis untuk membantu masyarakat agar dapat meningkatkan hasil produksi dengan *packaging* yang lebih menarik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Berau. 2018. Kabupaten Berau dalam Angka 2017. BPS Kab. Berau. Tanjung Redeb.
- BPS Provinsi Kalimantan Timur (Prov. Kaltim). 2018. Kalimantan Timur dalam Angka. BPS Prov Kaltim. Samarinda.