

Konstruksi Sosial dan Ekonomi Tataniaga Beras: Fenomenologi Tataniaga Beras Dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang

Margaretha Astri Viona , Darwanto
Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro
astriviona@yahoo.com, darwantomsiugm@gmail.com

ABSTRACT

This study aimed to analyze the distribution of rice from Demak to Semarang. Analysis of distribution and profit relationship contained prices, costs and benefits of each of distribution agencies. This study used qualitative analysis. Primary data were obtained from an informant interviews with snowball sampling method. Furthermore, the data processed by adopting Miles and Huberman analysis model, which consisted of three stages: data reduction, display / presentation of data and verification / conclusions. Results of this research were the rice trade system was not only seen economically, but it could be seen from the social side. From the social side, rice trading system was the result of social construction processes who involved in rice trading system from Demak district to Semarang city. The highest margin trading system was in the longest line that was 62.96 percent. There were transaction costs of the cost component in the line of rice trading system. Transaction costs in this study were the costs incurred by traders and milling grain to seek information and negotiate or bargain in the purchase of grain.

Keywords: rice distribution, social construction, distribution margins, transaction fees

PENDAHULUAN

Beras merupakan komoditi penting bagi Indonesia, karena beras merupakan makanan pokok hampir seluruh penduduk. Namun tidak semua daerah mampu mencukupi kebutuhan berasnya, dan mengharuskan daerah yang kekurangan beras mendatangkan beras dari daerah lain yang memiliki surplus beras. Salah satu daerah yang harus mendatangkan beras dari daerah lain adalah Kota Semarang.

Produksi beras di kota Semarang setiap tahunnya hanya mampu mencukupi 0,01 persen kebutuhan beras penduduknya. Kebutuhan beras dipenuhi dengan mendatangkan beras dari daerah-daerah, salah satunya adalah dari Kabupaten Demak. Kabupaten Demak adalah daerah yang dekat dengan Kota Semarang, dan merupakan salah satu daerah surplus beras. Pemenuhan kebutuhan beras memerlukan proses tataniaga dari daerah surplus ke daerah defisit beras.

Proses tataniaga beras tidak hanya dapat dilihat dari sisi ekonomi, melainkan juga dari sisi sosial. Dari sisi sosial, tataniaga dapat dikatakan sebagai salah satu hasil dari interaksi pihak-pihak yang terkait di dalamnya. Dari sisi ekonomi, tataniaga beras yang efisien merupakan kondisi yang sangat diperlukan. Sistem tataniaga yang efisien akan menciptakan keadaan yang adil bagi petani sebagai produsen dan penduduk pada umumnya sebagai konsumen.

Tabel 1
Kebutuhan, Produksi dan Kekurangan Beras Kota Semarang
Tahun 2007 - 2011

Tahun	Kebutuhan Beras (ton)	Produksi Beras (ton)	Kekurangan Beras (ton)
2007	131.502.578,03	15.426,18	-131.488.865,87
2008	138.350.067,20	17.231,76	-138.334.750,08
2009	137.489.491,70	20.673,45	-137.471.115,30
2010	137.604.779,70	19.975,41	-137.587.023,78
2011	141.863.113,16	20.578,32	-141.844.821,32

Sumber: BPS, Kementerian Pertanian, diolah.

Sistem tataniaga ini nantinya akan menentukan berapa harga yang diterima petani dan harga yang dibayarkan konsumen untuk mendapatkan beras. Setiap lembaga tataniaga dipastikan akan menentukan harga jual untuk lembaga tataniaga selanjutnya, harga tersebut merupakan penggabungan antara harga beli dari lembaga tataniaga sebelumnya, biaya yang dikeluarkan, dan keuntungan yang akan diambil. Keuntungan tersebut diharapkan sesuai dengan peran dari masing-masing lembaga tataniaga, agar harga akhir yang harus dibayarkan konsumen merupakan harga yang seharusnya dibayarkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana proses tataniaga terbentuk dan bagaimana pembentukan harga beras yang terdiri atas biaya dan keuntungan yang diambil setiap lembaga tataniaga yang ada.

TINJAUAN PUSTAKA

Konstruksi Sosial

Asumsi yang mendasari teori konstruksi sosial ini adalah “realitas adalah konstruksi sosial” (Ngangi, 2011). Konstruksi sosial ini diperkenalkan oleh Peter L. Berger dan Thomas Luckman. Berger dan Luckman menggambarkan proses sosial melalui tindakan dan interaksinya, yang mana individu menciptakan terus menerus suatu realitas yang dimiliki dan dialami bersama secara subjektif. Konstruksi sosial merupakan teori yang dapat digunakan untuk menerangkan tentang dinamika sosial. Tatanan sosial merupakan produk manusia yang mempelajari hubungan antara pemikiran manusia dan konteks sosial di mana pemikiran itu timbul, berkembang, dan dilembagakan (Widyawati, 2012).

Teori Ekonomi Biaya Transaksi

Dalam dunia nyata, informasi, kompetisi, sistem kontrak dan proses jual beli dapat bersifat asimetris. Hal ini yang kemudian memunculkan adanya biaya transaksi, yang dapat didefinisikan sebagai biaya-biaya untuk melakukan proses negosiasi, pengukuran, dan pemaksaan pertukaran. Saat ini, secara tepat belum ada definisi dari biaya transaksi, dan hal ini memunculkan adanya banyak pandangan dari para ahli tentang biaya transaksi. Mburu (2002) dalam Yustika (2006), mendefinisikan biaya transaksi sebagai (1) biaya pencarian dan informasi; (2) biaya negosiasi (*bargaining*) dan keputusan atau mengeksekusi kontrak; dan (3) biaya pengawasan (*monitoring*), pemaksaan, dan pemenuhan/pelaksanaan (*compliance*).

Tataniaga Pertanian

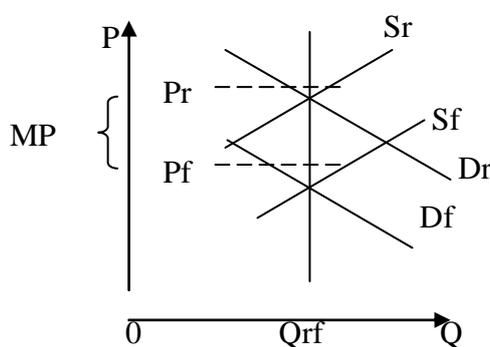
Tataniaga atau distribusi atau juga disebut pemasaran merupakan suatu kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Dalam penelitian ini, berarti penyaluran beras dari petani sebagai produsen yang ada di Kabupaten Demak sampai konsumen terakhir yang ada di Kota Semarang. Proses tataniaga suatu komoditi memerlukan lembaga-lembaga tataniaga atau disebut sebagai perantara. Perantara dalam tataniaga akan memperlancar kegiatan tataniaga, dan setiap perantara melakukan tugas membawa produk dan kepemilikannya lebih dekat ke pembeli akhir yang merupakan satu tingkat saluran. Perantara atau lembaga tataniaga ini dapat perorangan atau lembaga.

Sudah dapat dipastikan jika dalam proses tataniaga suatu komoditi yang melalui perantara ini memerlukan biaya tataniaga. Biaya tataniaga ini menjadi bagian tambahan harga yang harus dibayarkan oleh konsumen. Biaya tataniaga akan semakin besar jika semakin kompleks atau semakin panjang suatu saluran tataniaga. Semakin besarnya biaya tataniaga mengindikasikan semakin tinggi harga yang dibayarkan konsumen karena tambahan biaya tataniaga.

Saluran tataniaga dari suatu komoditi perlu diketahui untuk menentukan jalur mana yang lebih efisien dari semua kemungkinan jalur-jalur yang dapat ditempuh. Mubyarto (1986) menyatakan bahwa sistem tataniaga dikatakan efisien jika memenuhi dua syarat berikut:

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani sebagai produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya,
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil (dalam hal pemberian balas jasa sesuai sumbangannya masing-masing) dari pada keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang tersebut.

Efisiensi suatu saluran distribusi dapat dilihat salah satunya dengan konsep margin tataniaga (Unggul Priyadi dkk, 2004).



Gambar 1
Margin Tataniaga

Keterangan : Pr : harga di tingkat pengecer
Sr : penawaran di tingkat pengecer

- Dr : permintaan di tingkat pengecer
 Pf : harga di tingkat petani
 Sf : penawaran di tingkat petani
 Df : permintaan di tingkat petani
 Qrf : jumlah keseimbangan ditingkat petani dan pengecer

Marjin tataniaga didefinisikan sebagai perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani produsen atau dapat pula dinyatakan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga sejak dari tingkat produsen sampai ke titik konsumen akhir. Marjin tataniaga menggambarkan perbedaan harga di tingkat konsumen (Pr) dengan harga di tingkat produsen (Pf). Setiap lembaga distribusi melakukan fungsi-fungsi yang berbeda sehingga menyebabkan perbedaan harga jual dari lembaga satu dengan yang lainnya sampai ke tingkat konsumen akhir. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat semakin besar perbedaan harga antar produsen dengan harga di tingkat konsumen.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan paradigma interpretif, dengan metode fenomenologi. Penelitian ini dilakukan untuk memahami masalah-masalah manusia atau sosial, dilakukan dalam latar (*setting*) yang alamiah tanpa ada manipulasi objek penelitian, tanpa pengujian hipotesis. Penelitian ini berusaha memahami proses tataniaga beras yang terbentuk karena adanya proses interaksi produsen dan lembaga tataniaga yang terlibat. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, terhadap 38 informan yang dipilih dengan *snowball sampling*. Data yang telah dikumpulkan, dianalisis dengan mengadopsi model analisis Miles dan Huberman, yang terdiri dari 3 proses yaitu reduksi data, *display*/penyajian data dan verifikasi/kesimpulan. Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dan teori untuk menguji keabsahan data. Triangulasi sumber dilakukan dengan memeriksa data yang didapat melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh berasal dari banyak sumber/informan, dalam setiap tingkat lembaga tataniaga terdapat beberapa informan. Data dari informan yang berbeda ini kemudian akan dianalisis, mana pandangan yang sama dan yang berbeda, dan mana yang spesifik dari sumber data yang ada. Triangulasi teori dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dengan data pada penelitian-penelitian lain yang meneliti tataniaga beras di daerah lain, baik di dalam negeri maupun luar negeri.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Saluran Tataniaga

Tataniaga merupakan suatu kegiatan menyampaikan produk dari produsen ke konsumen. Tataniaga beras dalam penelitian ini berarti suatu kegiatan menyampaikan beras dari petani di Kabupaten Demak sebagai produsen kepada konsumen yang ada di Kota Semarang. Berdasarkan hasil wawancara, peneliti menginterpretasikan bahwa terdapat 4 saluran tataniaga beras dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang, yaitu:

- (I) petani → pedagang pengumpul → penggilingan gabah → pedagang besar → pedagang kecil → konsumen
- (II) petani → pedagang pengumpul → penggilingan gabah → pedagang kecil → konsumen
- (III) petani → penggilingan gabah → pedagang besar → pedagang kecil → konsumen
- (IV) petani → penggilingan gabah → pedagang kecil → konsumen

Saluran tersebut tidak ada yang khusus dimana satu lembaga berada pada saluran tataniaga tertentu, karena sifat tataniaga beras yang dinamis.

Keempat saluran tataniaga beras tersebut merupakan hasil konstruksi sosial dari para lembaga tataniaga yang melakukan proses interaksi. Dimana pada awalnya para lembaga tataniaga ini menyadari dan menjalankan perannya sebagai lembaga tataniaga beras yang memiliki peranan masing-masing. Proses ini dalam teori konstruksi sosial merupakan tahap eksternalisasi atau proses penyesuaian. Proses ini diawali dengan upaya para lembaga tataniaga untuk mencari informasi yang akan menentukan tindakan para lembaga tersebut. Informasi tersebut antara lain mengenai harga gabah, daerah yang sudah memasuki masa panen, dan harga beras. Informasi-informasi tersebut kemudian oleh para lembaga tataniaga diinterpretasi sesuai dengan pemahaman masing-masing (*intersubjektif*). Hasil interpretasi informasi yang ada kemudian akan menentukan apa yang akan dilakukan setiap lembaga tataniaga. Tindakan atau keputusan yang sama antara satu pihak dengan pihak lain akan menjadi suatu pengetahuan atau kesepakatan secara umum. Kesepakatan tersebut kemudian menjadi suatu kebiasaan yang dilakukan berulang-ulang, dimana tahap ini merupakan tahap objektivasi. Kebiasaan yang berulang-ulang tersebut kemudian ditularkan kepada pihak lain, baik dalam setiap lembaga tataniaga maupun lembaga tataniaga yang lain, atau berada dalam tahap internalisasi.

Peran Produsen dan Lembaga Tataniaga dalam Proses Pengadaan dan Tataniaga Beras dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang

Penelitian menunjukkan bahwa proses pengadaan dan tataniaga beras dilakukan oleh beberapa lembaga tataniaga, yaitu petani, pedagang pengumpul, penggilingan gabah, pedagang besar dan pedagang kecil. Masing-masing lembaga memiliki karakteristik dan peran masing-masing, yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Petani

Petani sebagai produsen gabah memiliki peran yang sangat penting dalam proses pengadaan beras. Dari 15 responden, 14 diantaranya berjenis kelamin laki-laki, hal ini sudah diketahui secara umum bahwa biasanya yang menjadi petani adalah laki-laki, namun bukan berarti perempuan tidak ada yang menjadi petani, karena biasanya para isteri petani membantu suaminya dalam mengolah lahan sawahnya. Para petani ini menggarap lahan dengan luas bervariasi, antara 0,175 ha – 5 ha, dengan status kepemilikan lahan milik sendiri, menyewa dengan biaya Rp 6.000.000,00 – Rp 15.000.000,00 untuk 1 ha per tahun, atau ada yang memiliki lahan sendiri tetapi juga menyewa lahan milik orang lain.

Hampir semua responden menyatakan biaya sekali tanam berkisar antara Rp 1.000.000,00 sampai Rp 2.000.000,00 per ha, untuk pembelian bibit, pemupukan, sewa alat yaitu traktor, pemberian obat atau pestisida, pengairan/irigasi, dan panen. Biaya sekali tanam tersebut

biasanya merupakan simpanan pribadi, jika terpaksa meminjam biasanya petani meminjam ke keluarga atau ke pedagang yang menjual bibit, pupuk, atau obat/pestisida. Hal ini karena bank atau lembaga keuangan lain masih cukup sulit dijangkau oleh petani.

Gabah yang umumnya ditanam oleh petani di kabupaten Demak adalah jenis IR-64. Gabah yang dihasilkan oleh sebagian besar responden tidak semuanya dijual, tetapi disimpan sedikit sebagai persediaan untuk konsumsi pribadi. Namun tidak semua petani menyimpan gabah untuk konsumsi pribadi, karena ada beberapa petani yang memilih untuk menjual semua gabahnya. Cara penjualan gabah lain adalah dengan menjual gabah pada masa tanam.

Petani biasanya menjual gabah kepada pedagang pengumpul dan penggilingan gabah. Harga jual gabah pada masa panen ini, Rp 2.600,00 - Rp 4.000,00, dengan rata-rata Rp 3.300,00 per kg. Proses jual beli gabah ini melalui proses tawar menawar antara petani sebagai penjual dan penggilingan gabah dan pengepul/penebas sebagai pembeli. Petani akan menjual gabahnya pada pembeli yang mampu menawar tinggi.

2. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan perantara antara petani sebagai produsen dengan penggilingan gabah sebagai pengolah gabah. Masyarakat setempat mengenal pedagang pengumpul ini sebagai penguyang. Penguyang ini setiap harinya bekerja 12-24 jam, karena adanya kemajuan teknologi yang membantu pencari gabah melakukan transaksi melalui telepon. Pencarian gabah dalam satu hari memerlukan biaya kira-kira Rp 2,00 per kg gabah. Selama masa panen, dalam satu hari pedagang pengumpul mampu memperjualbelikan sampai 50 ton gabah yang dibeli dari beberapa petani dan dijual kepada penggilingan gabah.

Pada masa panen saat ini pedagang pengumpul membeli gabah dari petani dengan harga Rp 2.333,00 – Rp 4.000,00 dan menjualnya pada tingkat harga rata-rata Rp 3.700,00. Tidak semua petani mau menjual gabahnya kepada pedagang pengumpul karena merasa bahwa harga yang ditawarkan lebih rendah dari harga yang ditawarkan penggilingan gabah. Dan terdapat petani yang mau menjual gabah ke pedagang pengumpul memilih untuk menjual kepada orang yang sama setiap masa panen, agar harga tidak terlalu rendah. Pada umumnya, biaya transportasi untuk mengangkut gabah sebesar Rp 400,00 – Rp 500,00 per kw. Dari kelima pedagang pengumpul yang ditemui, diketahui bahwa terdapat dua sistem tentang biaya angkut. Sistem yang pertama biaya dibebankan kepada petani dan penggilingan gabah. Sistem kedua, biaya dibebankan kepada pihak yang melakukan pengangkutan. Penentuan siapa yang menanggung biaya angkut ini juga ditentukan berdasarkan proses tawar menawar antara pembeli dan penjual.

3. Penggilingan Gabah

Penggilingan gabah merupakan pihak yang sangat berperan penting dalam proses pengolahan gabah menjadi beras. Pada penggilingan gabah ini gabah diubah menjadi beras. Proses pengolahan gabah memerlukan alat penggilingan gabah. Saat ini, di penggilingan gabah dikenal dua macam mesin penggilingan yaitu mesin penggilingan tradisional, yang masih sangat memerlukan tenaga manusia, dan mesin yang cukup modern dan besar, masyarakat setempat menyebutnya “mesin robot”. Penggilingan gabah yang

menjadi responden dalam penelitian ini, memiliki 1-4 alat penggilingan yang mampu menghasilkan 3-10 ton beras per hari.

Untuk mendapatkan gabah, biasanya penggilingan gabah langsung mendapat dari petani atau melalui perantara pedagang pengumpul. Musim panen saat ini penggilingan gabah membeli gabah dengan harga Rp 3.200,00 – Rp 4.000,00. Setiap harinya pada masa panen pemilik penggilingan gabah mencari gabah selama 12-24 jam, dengan biaya Rp 4,00 per kg gabah.

Beras hasil pengolahan gabah dijual ke pedagang-pedagang, dengan harga Rp 6.700,00 – Rp 7.100,00. Sebagian besar penggilingan gabah menjual beras ke penduduk di sekitar lokasi penggilingan, Jakarta, Semarang, Weleri, dan Demak. Beberapa penggilingan gabah juga menjual ke Jepara, Pati, Cirebon, Kendal, Karawang, Surabaya, Madura, Kudus, dan bahkan ke luar pulau Jawa. Namun, salah satu pemilik penggilingan gabah, tidak mengirim gabah ke Kota Semarang dan memilih untuk mengirim ke daerah lain, karena adanya kebiasaan penundaan pembayaran atau hutang oleh pedagang-pedagang beras di Kota Semarang.

4. Pedagang Besar

Tidak di semua pasar di Kota Semarang terdapat pedagang beras berskala besar dan mendapat distribusi beras dari Kabupaten Demak. Daerah Dargo merupakan pasar beras di Semarang, di daerah ini dapat dijumpai pedagang-pedagang besar, dimana penjualan dilakukan secara grosir. Pedagang-pedagang yang umumnya penduduk keturunan Tionghoa ini, biasanya mendapatkan beras dari daerah Demak, Kendal dan Delanggu (Klaten). Pasar lain yang biasanya mendapat distribusi beras dari Demak adalah pasar Bulu.

Semua responden membeli beras dari penggilingan-penggilingan dari kabupaten Demak yang datang ke Semarang. Pedagang-pedagang ini biasanya hanya membeli 1-2 ton beras dari Demak, karena para pedagang tidak mau menyimpan beras Demak dalam jumlah yang banyak dalam jangka waktu yang lama. Kondisi demikian terkait dengan kualitas beras yang kurang kering dan mudah berubah menjadi hitam.

Saat ini harga beras dari Demak adalah Rp 7.000,00 – Rp 7.100,00. Para pedagang menjual dengan harga Rp 7.100,00 – Rp 7.300,00 untuk pedagang yang ada di Dargo, dan Rp 7.500,00 untuk pedagang yang ada di Pasar Bulu. Margin penjualan pedagang di Dargo lebih kecil dari margin penjualan pedagang di Pasar Bulu, hal ini karena persaingan pedagang beras di daerah Dargo lebih tinggi daripada di Pasar Bulu.

5. Pedagang Kecil

Pedagang kecil di Kota Semarang membeli beras dari tiga pihak, yaitu membeli langsung dari penggilingan, membeli dari pedagang besar di pasar, dan membeli dari pedagang beras dari Demak. Pedagang yang membeli langsung dari penggilingan, membeli beras dengan harga Rp 7.000,00 – Rp 7.100,00 dan menjualnya dengan harga Rp 8.000,00. Sedangkan pedagang yang membeli beras dari pedagang besar, membeli beras dengan harga Rp 7.200,00 - Rp 7.600,00 dan menjualnya dengan harga Rp 8.000,00 – Rp 8.200,00. Pedagang-pedagang kecil ini biasanya membeli beras setiap hari sampai satu minggu sekali. Pembeliannya hanya 0,25 kw – 3 kw.

Marjin Tataniaga Beras

Marjin tataniaga didefinisikan sebagai perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani produsen atau dapat pula dinyatakan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga sejak dari tingkat produsen sampai ke titik konsumen akhir. Setiap lembaga tataniaga melakukan fungsi-fungsi yang berbeda sehingga menyebabkan perbedaan harga jual dari lembaga satu dengan yang lainnya sampai ke tingkat konsumen akhir.

Tabel 2 menunjukkan bahwa setiap saluran tataniaga memiliki marjin tataniaga yang berbeda-beda. Saluran tataniaga 1, merupakan saluran tataniaga yang terpanjang. Marjin tataniaga pada saluran 1 sebesar Rp 5.100,00 atau 62,96persen dari harga akhir, petani sebagai produsen hanya mendapat bagian sebesar 37,04persen, dimana petani menjual gabah pada tingkat harga Rp 3.000,00 kepada pedagang pengumpul. Pedagang kecil menerima marjin keuntungan paling besar, yaitu sebesar Rp 500,00 atau 6,17persen, sementara penggilingan gabah menerima marjin keuntungan terkecil, hanya 1,99persen yaitu Rp 161,00 per kg beras, meskipun mendapatkan marjin tataniaga tertinggi yaitu 44,44persen.

Saluran tataniaga 2, marjin tataniaga sebesar Rp 5.000,00 atau 62,5persen dari harga yang harus dibayarkan konsumen, lebih rendah Rp 100,00 karena tataniaga tidak melalui pedagang besar. Sama seperti saluran 1, petani menjual gabah pada tingkat harga Rp 3.000,00 (37,5persen) kepada pedagang pengumpul. Persentase marjin keuntungan setiap lembaga tataniaga pada saluran ini lebih tinggi dibandingkan pada saluran 1. Pedagang pengumpul dan penggilingan gabah tetap mendapat keuntungan sebesar Rp 400,00 dan Rp 161,00 atau 5persen dan 45persen dari harga akhir, sedangkan marjin keuntungan pedagang kecil semakin tinggi yaitu sebesar Rp 900,00 per kg beras atau 11,25persen. Keadaan ini karena proses tataniaga beras dari penggilingan gabah tidak melalui pedagang besar tetapi langsung kepada pedagang kecil. Pedagang kecil menjual beras pada tingkat harga yang hampir sama dengan saluran tataniaga yang melalui pedagang besar.

Saluran tataniaga, marjin tataniaga sebesar Rp 4.700,00 atau 58,02persen. Jika dibandingkan dengan saluran tataniaga 1 dan saluran tataniaga 2, maka nilai marjin tataniaga pada saluran tataniaga 3 lebih rendah. Petani mampu menjual gabahnya lebih tinggi yaitu pada tingkat harga Rp 3.400,00 langsung kepada penggilingan gabah, yang berarti petani mendapatkan bagian 41,98 persen dari harga akhir. Tingkat harga dan marjin keuntungan pada pedagang besar dan pedagang kecil masih sama seperti pada saluran 1.

Saluran tataniaga 4, marjin tataniaga sebesar Rp 4.600,00 atau 57,5 persen. Marjin tataniaga ini merupakan nilai marjin tataniaga paling rendah karena merupakan saluran yang paling sederhana atau paling pendek, yaitu petani → penggilingan gabah → pedagang kecil. Dibandingkan dengan saluran tataniaga sebelumnya petani mendapatkan porsi yang paling besar pada saluran ini, yaitu 42,5 persen pada tingkat harga yang sama dengan saluran 3, Rp 3.400,00, dimana GKP dijual langsung penggilingan gabah.

Tabel 2**Marjin Tataniaga dalam Tataniaga Beras dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang**

Uraian	Saluran 1 (Rp/kg)	Persentase (%)	Saluran 2 (Rp/kg)	Persentase (%)	Saluran 3 (Rp/kg)	Persentase (%)	Saluran 4 (Rp/kg)	Persentase (%)
Petani								
a. Harga Jual (GKP)	3000	37.04 ³	3000	37.50 ³	3400	41.98 ³	3400	42.50 ³
Pedagang Pengumpul								
a. Harga Beli	3000		3000					
b. Marjin Tataniaga	400	4.94	400	5.00				
c. Biaya Pencarian Gabah ²	2		2					
d. Biaya Distribusi	5		5					
e. Marjin Keuntungan	393	4.85	393	4.91				
f. Harga Jual	3400	41.98	3400	42.50				
Penggilingan Gabah								
a. Harga Beli	3400		3400		3400		3400	
b. Marjin Tataniaga	3600	44.44	3600	45.00	3600	44.44	3600	45.00
c. Biaya Pengolahan	350		350		350		350	
d. Biaya Pencarian Gabah ²	4		4		4		4	
e. Biaya Distribusi	5		5		5		5	
f. Marjin Keuntungan ¹	161	1.99	161	2.01	161	1.99	161	2.01
g. Harga Jual	7000	86.42	7000	87.50	7000	86.42	7000	87.50
Pedagang Besar								
a. Harga Beli	7000				7000			
b. Marjin Tataniaga	500	6.17			500	6.17		
c. Biaya Distribusi	50				50			
d. Marjin Keuntungan	450	5.56			450	5.56		
e. Harga Jual	7500	92.59			7500	92.59		
Pedagang Kecil								
a. Harga Beli	7500		7000		7500		7000	
b. Marjin Tataniaga	600	7.41	1000	12.50	600	7.41	1000	12.50
c. Biaya Distribusi	100		100		100		100	
d. Marjin Keuntungan	500	6.17	900	11.25	500	6.17	900	11.25
e. Harga Jual	8100	100.00	8000	100.00	8100	100.00	8000	100.00

Sumber: Data Primer 2013, diolah

1. Rendemen giling per Kg gabah (56 persen) x harga jual – biaya produksi.
2. Biaya yang diperlukan dalam satu hari/total gabah yang diperoleh dalam satu hari.
3. Harga jual di tingkat lembaga tataniaga/harga jual di tingkat pedagang kecil x 100 persen.
4. Nilai yang digunakan adalah nilai rata-rata.

Pada semua saluran, yang mendapatkan marjin keuntungan paling tinggi adalah pedagang kecil, yaitu 6,17 persen dan 11,25 persen. Namun, pedagang kecil hanya mampu menjual 0,5 kw – 3 kw beras per minggunya, sehingga keuntungan yang diterima kecil yaitu antara Rp 30.000,00 – Rp 270.000,00. Penggilingan gabah hanya mendapat marjin keuntungan Rp 161,00, tetapi dalam satu hari penggilingan gabah mampu memproduksi dan menjual beras sampai 10 ton, sehingga marjin keuntungan yang diterima bisa mencapai Rp 1.610.000,00 per hari. Penggilingan gabah mendapatkan marjin tataniaga tertinggi diantara semua lembaga tataniaga, tetapi penggilingan gabah hanya mendapat keuntungan sekitar 2

persen, ini karena adanya penyusutan, dimana beras yang dihasilkan hanya 56 persen dari berat semula gabah yang diolah.

Penelitian tentang tataniaga gabah dan beras ini sudah dilakukan oleh banyak peneliti, baik di Indonesia maupun di negara lain, diantaranya adalah Muhammad Sobichin yang meneliti di Kabupaten Batang (2012), Ade Supriatna meneliti di Sumatera Utara (2002), Nguyen Quoc Nghi yang meneliti di Vietnam (2011) dan Lwin Hnin Yu, dkk yang meneliti di Myanmar (2006). Sama seperti dalam penelitian ini, penelitian lain memilih lokasi penelitian dengan latar belakang lokasi yang dipilih merupakan daerah surplus beras.

Tabel 3
Saluran Tataniaga

Saluran	Demak – Semarang	Kabupaten Batang	Sumatera Utara	Vietnam	Myanmar	
					Hlegu	Pathein
I	Petani - pedagang pengumpul-penggilingan gabah-pedagang besar-pedagang kecil - konsumen	Petani- pedagang pengumpul-penggilingan gabah -pedagang besar -pedagang kecil-konsumen	Petani-pedagang pengumpul-pedagang kongsi -pedagang kilang (penggilingan gabah)-grosir-pengecer- konsumen	Petani-pedagang pengumpul-penggilingan gabah - pengecer- konsumen Petani-pedagang pengumpul-penggilingan gabah - perusahaan makanan - konsumen	Petani-pedagang pengumpul-penggilingan gabah- pengecer-konsumen	Petani-pedagang pengumpul-penggilingan gabah - Yangon (ekspor)-konsumen
II	Petani - pedagang pengumpul-penggilingan gabah-pedagang kecil - konsumen	Petani - pedagang pengumpul-penggilingan gabah -pedagang kecil - konsumen	Petani - pedagang pengumpul-penggilingan gabah desa-pengecer-konsumen	Petani - pedagang pengumpul-pengecer-konsumen Petani - pedagang pengumpul - perusahaan makanan - konsumen	Petani-penggilingan gabah- pengecer-konsumen	Petani- pedagang besar lokal-pengecer/Yangon (ekspor) - konsumen
III	Petani-penggilingan gabah-pedagang besar-pedagang kecil - konsumen	Petani-penggilingan gabah- pedagang besar - pedagang kecil - konsumen		Petani- penggilingan gabah - pengecer - konsumen Petani- penggilingan gabahh -perusahaan makanan- konsumen	Petani- pedagang pengumpul-penggilingan gabah- konsumen	Petani-penggilingan gabah- pedagang besar lokal - pengecer - konsumen
IV	Petani-penggilingan gabah - pedagang kecil - konsumen	Petani-penggilingan gabah- pedagang kecil - konsumen		Petani- penggilingan gabah - konsumen	Petani- pengecer-konsumen	Petani- pengecer-konsumen
V				Petani-pengecer - konsumen Petani - perusahaan makanan - konsumen		
VI				Petani - konsumen		

Sumber: Data Primer 2013 dan Penelitian Terdahulu, diolah

Terdapat beberapa saluran tataniaga beras yang ditemukan dalam penelitian-penelitian tersebut. Rata-rata terdapat 4 saluran tataniaga. Pada umumnya lembaga tataniaga beras yang terlibat adalah pedagang pengumpul, penggilingan gabah, pedagang besar, dan pedagang kecil. Tabel 3 menunjukkan bahwa terdapat beberapa kesamaan dalam saluran tataniaga antara penelitian-penelitian yang terdahulu dengan penelitian yang dilakukan di Kabupaten Demak dan Kota Semarang. Hasil yang sangat sama terjadi di Kabupaten Batang, dimana semua saluran menunjukkan kesamaan dengan hasil penelitian ini.

Sementara di Sumatera Selatan, kedua saluran sama dengan saluran tataniaga I dan II dalam tataniaga beras dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang. Dari keenam saluran tataniaga beras di Vietnam, hanya ada 2 saluran yang sama dengan yang ada dalam penelitian ini, yaitu saluran IA yang sama dengan saluran II, dan saluran IIIA yang sama dengan saluran IV. Di Myanmar, saluran I di Hlegu sama dengan saluran II di Demak, dan saluran II di Pathein sama dengan saluran I di Demak.

Marjin tataniaga setiap lembaga tataniaga, menunjukkan bahwa marjin tertinggi sebesar 45persen diterima oleh penggilingan gabah di Kabupaten Demak. Sementara marjin tataniaga terendah diterima oleh pedagang kecil di Kota Semarang, sebesar 12,5persen. Marjin keuntungan tertinggi dinikmati oleh pedagang kecil di Kota Semarang sebesar 11,25persen dan marjin keuntungan terendah dinikmati oleh pedagang gabah di Kabupaten Demak sebesar 2,01persen. Pedagang kecil di Kota Semarang menerima marjin terendah tetapi menikmati marjin keuntungan tertinggi, karena pada lembaga ini biaya yang dikeluarkan kecil, yaitu Rp 100,00 per kg beras.

Perbandingan menunjukkan bahwa di Kabupaten Demak marjin tataniaga lebih besar dengan biaya yang lebih rendah dan marjin keuntungan yang dinikmati oleh setiap lembaga tataniaga lebih tinggi. Hal ini berarti di Kabupaten Demak petani menerima bagian yang lebih kecil dari petani di daerah penelitian lainnya. Keadaan demikian menunjukkan bahwa petani di Kabupaten Demak masih memungkinkan untuk menerima bagian yang lebih tinggi lagi jika setiap lembaga tataniaga menurunkan marjin keuntungannya.

Mubyarto (1986) menyatakan bahwa sistem tataniaga dikatakan efisien (1) jika mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani sebagai produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya dan (2) mampu mengadakan pembagian yang adil (dalam hal pemberian balas jasa sesuai sumbangannya masing-masing) dari pada keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang tersebut. Melihat keadaan yang terjadi di Kabupaten Demak, dimana biaya tataniaga rendah maka dapat dikatakan jika tataniaga beras yang terjadi merupakan tataniaga yang efisien. Tetapi jika dilihat dari komponen balas jasa, dalam tataniaga beras dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang dapat dikatakan jika pembagian balas jasa setiap lembaga tataniaga belum sesuai dengan jasa yang diberikan.

SIMPULAN

Penelitian ini memiliki beberapa temuan yaitu:

1. Tataniaga beras tidak hanya dilihat secara ekonomi, namun dapat dilihat dari sisi sosialnya. Dari sisi sosial, tataniaga beras merupakan hasil dari konstruksi sosial masyarakat yang terlibat dalam proses tataniaga beras dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang, yang erat kaitannya dengan interaksi sosial.
2. Terdapat 4 saluran tataniaga, yaitu: (1) petani → pedagang pengumpul → penggilingan gabah → pedagang besar → pedagang kecil → konsumen, (2) petani → pedagang pengumpul → penggilingan gabah → pedagang kecil → konsumen, (3) petani → penggilingan gabah → pedagang besar → pedagang kecil → konsumen, dan (4) petani → penggilingan gabah → pedagang kecil → konsumen.

3. Marjin tataniaga tertinggi adalah pada saluran tataniaga 1 yang merupakan saluran terpanjang yaitu 62,96persen dan terendah adalah saluran tataniaga 4 yang merupakan saluran tataniaga terpendek yaitu 57,5persen.
4. Komponen biaya dalam saluran tataniaga beras ini, terdapat biaya transaksi. Yang dimaksud biaya transaksi dalam penelitian ini adalah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dan penggilingan gabah untuk mencari informasi dan bernegosiasi atau tawar-menawar dalam pembelian gabah. Dalam satu hari biaya transaksi yang diperlukan sebesar Rp 2,00 per kg di tingkat pedagang pengumpul dan Rp 4,00 per kg di tingkat penggilingan gabah.
5. Berdasarkan kriteria yang disampaikan Mubyarto, tataniaga beras dari Kabupaten Demak ke Kota Semarang dapat dikatakan efisien karena biaya tataniaga rendah maka. Tetapi jika dilihat dari komponen balas jasa, dapat dilihat bahwa pembagian balas jasa setiap lembaga tataniaga belum sesuai dengan jasa yang diberikan.

Berikut beberapa hal yang dapat diajukan sebagai perbaikan distribusi beras:

1. Petani dapat memiliki daya tawar yang lebih tinggi jika (1) petani mau dan mampu mengolah gabah hasil panennya, sehingga gabah yang dijual dalam bentuk Gabah Kering Giling (GKG) yang memiliki harga lebih tinggi dari Gabah Kering Panen (GKP), dan (2) penjualan langsung kepada penggilingan gabah tanpa perantara pedagang pengepul juga akan meningkatkan bagian yang diterima petani.
2. Harga akhir atau harga yang dibayarkan konsumen masih memungkinkan untuk diturunkan jika marjin keuntungan setiap lembaga tataniaga diturunkan dan setiap lembaga tataniaga mengambil keuntungan yang sesuai dengan jasa yang diberikan, dan tanpa pengurangan bagian yang diterima petani. Misal dengan adanya penetapan maksimal keuntungan yang dapat diambil oleh setiap lembaga tataniaga.

DAFTAR PUSTAKA

- Yu, Lwin Hnin, Tomoyoki Yutaka, Susumu Fukuda, dan Satoshi Kai. 2006. A Case Study of Rice Marketing in Selected Areas of Myanmar. *Journal of Faculty of Agriculture, Kyushu University*, 51 (1), 147-155 (2006).
- Mubyarto. 1986. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Cet 8. Jakarta: LP3ES.
- Nafis, Faisal. 2011. *Analisis Usahatani Padi Organik dan Sistem Tataniaga Beras Organik di Kabupaten Tasikmalaya Provinsi Jawa Barat*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor.
- Ngangi, Charles R. 2011. *Konstruksi Sosial dalam Realitas Sosial. ASE – Volume 7 Nomor 2, Mei 2011: 1 – 4*.
- Nghi, Nguyen Quoc. 2011. Rice Distribution Network in Can Tho City. *Economic Development Review*, No. 204, August 2011.
- Priyadi, Unggul, Indah Susantun, dan Awan Setya Dewanta. 2004. Analisis Distribusi Ayam Broiler di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol. 9 No 2, Desember 2004: 193-205*.
- Sobichin, Muhammad. 2012. Nilai Rantai Distribusi Komoditas Gabah dan Beras di Kabupaten Batang. *Economic Development Analysis Journal 1 (2) (2012)*.

- Supriatna, Ade. 2002. *Analisi Sistem Pemasaran Gabah/Beras (Studi Kasus Petani Padi di Sumatra Utara)*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian.
- Widyawati, Aryani. 2012. *Konstruksi Sosial Intellectual Capital: Studi Interpretif Atas Keberadaan Intellectual Capital dan Pengungkapannya Pada Bank Jateng*. Skripsi. Universitas Diponegoro.
- Yustika, Ahmad Erani. 2006. *Ekonomi Kelembagaan Definisi, Teori, & Strategi*. Malang: Bayumedia Publishing.