

ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK BERAS DENGAN PENDEKATAN EFISIENSI PEMASARAN DI KECAMATAN LIMBOTO BARAT KABUPATEN GORONTALO***Analysis of Rice Supply Chain Performance Using a Marketing Efficiency Approach in West Limboto District Gorontalo Regency*****Alfian Djailani**Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
alfiandjailani02@gmail.com**Ria Indriani**Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
ria.indriani@ung.ac.id**Yuriko Boekoesoe**Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
yuriko.boekoesoe@ung.ac.id

Koresponden: alfiandjailani02@gmail.com 082347956764

Jejak pengiriman:Diterima: 03-2-2025
Revisi Akhir: 03-03-25
Disetujui: 11-3-2025**Abstrak**

Kecamatan Limboto Barat adalah salah satu daerah penghasil beras di Kabupaten Gorontalo. Produktivitas padi di daerah ini selalu pasang surut dan dipengaruhi oleh iklim cuaca, terjadi penurunan nilai tukar petani dalam memenuhi kebutuhan beras sebagian dari beberapa kendala. Penelitian ini mempunyai dua tujuan, yaitu: 1) memahami mekanisme rantai pasok beras di Kecamatan Limboto Barat; dan 2) menyelidiki performa rantai pasok beras di daerah Kecamatan Limboto Barat telah dilakukan pada bulan Desember hingga Januari 2024 di Kabupaten Gorontalo. Dalam studi ini, metode yang digunakan adalah Analisis Deskriptif dengan penggunaan teknik sampling Purposive dan Snowball Sampling. Hasil analisis mengungkapkan bahwa mekanisme rantai pasok beras di wilayah tersebut terdistribusi enam saluran yang berbeda, yakni Saluran I melibatkan distribusi langsung dari petani ke konsumen. Saluran II mencakup alur dari petani ke pedagang besar, kemudian menuju Kotamobagu. Sementara itu, Saluran III terdiri dari petani, pedagang besar, pengecer Limboto, dan akhirnya ke konsumen, yang juga dikenal sebagai Saluran IV; Petani – Penggilingan – Pengecer Limbot – Konsumen merupakan Saluran V; Petani – Pengecer Limbot – Pengecer Isimu dan Bongomeme – Konsumen adalah Saluran VI; Petani – Kolektor – Konsumen adalah Saluran VII. Penilaian kinerja rantai pasok beras dari sisi efisiensi pemasaran menunjukkan Saluran VI dinilai sebagai saluran pemasaran yang paling efisien. Sementara itu, saluran dengan margin pemasaran terendah adalah saluran II, yaitu sebesar Rp 1.000 per kilogram; sementara saluran yang memberikan farmer's share tertinggi adalah saluran IV yaitu mencapai 92,6 %.

Kata kunci: Rantai Pasok, Efisiensi Pemasaran, Beras

Abstract

West Limboto District is a prominent rice-producing region in Gorontalo Regency. However, rice productivity in this area fluctuates due to varying weather conditions, leading to challenges such as a decline in farmers' ability to meet rice demand. This study aims to achieve two main objectives: 1) to examine the mechanism of the rice supply chain in West Limboto District, and 2) to evaluate the performance of the rice supply chain in the area. Conducted from December to January 2024 in Gorontalo Regency, the research employs the Descriptive Analysis method, utilizing Purposive and Snowball Sampling techniques. The findings reveal that the rice supply chain mechanism in West Limboto District comprises six distinct channels: Channel I involves direct distribution from farmers to consumers; Channel II includes the flow from farmers to wholesalers, then to Kotamobagu; Channel III consists of farmers, wholesalers, Limbot retailers, and finally consumers, also referred to as Channel IV; Channel V involves farmers, mills, Limbot retailers, and consumers; Channel VI includes farmers, Limbot retailers, Isi Mu and Bongomeme retailers, and consumers; and Channel VII consists of farmers, collectors, and consumers. In terms of supply chain performance, the analysis indicates that Channel VI is the most efficient marketing channel. Channel II has the lowest marketing margin at Rp 1,000 per kilogram, while also providing the highest farmer's share at 92.6%.

Keywords: Supply Chain, Marketing Efficiency, Rice.

Pendahuluan

Indonesia sebagai negara agraris, dengan dominan pertanian, karena sektor pertanian memegang peran penting dan menjadi salah satu sumber pendapatan masyarakat, sehingga pembangunan pertanian terus dikembangkan dalam pencapaian ketahanan pangan berkelanjutan (Benidzar, 2021:254). Sektor pertanian menjadi penyerap tenaga kerja terbesar bagi penduduk berusia 15 tahun ke atas, dengan jumlah mencapai 39,33 juta orang. Dengan berbagai masalah yang terjadi di atas, pertanian menyumbangkan dan memberikan 14,7 persen terhadap total PDB Indonesia sehingga pertanian berperan penting dalam pembangunan ekonomi serta peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Seiring bertambahnya populasi Indonesia, pasokan beras yang tidak mencukupi dapat menyebabkan ketidakstabilan sosial, ekonomi, dan politik (Octania, 2021:8).

Isu krusial lain yang perlu diatasi adalah peningkatan ketahanan pangan nasional dan kepastian pasokan beras. Untuk memenuhi kebutuhan rakyat akan beras dan kebutuhan pangan, pemerintah wajib melakukan langkah untuk menyediakan beras bagi semua, memastikan pasokan beras selalu dalam jumlah yang aman dan mengatur harga di tingkat petani. Indonesia merupakan salah satu negara produsen dan konsumen beras terbesar di dunia. Namun, meskipun produksi beras tinggi, tingkat konsumsi beras di Indonesia juga meningkat, menjadikannya sebagai suatu negara dengan konsumsi beras terbesar keempat di dunia. Kondisi ini menyebabkan tingginya permintaan beras sehingga membutuhkan pasokan yang lebih besar (Palupi et al., 2020:362-363).

Rantai pasok merupakan jaringan perusahaan yang bekerja sama dalam proses produksi hingga distribusi produk kepada konsumen akhir. Produk pertanian memiliki pasar khusus dengan rantai pasok yang melibatkan individu-individu tertentu berdasarkan hubungan kepercayaan antar pelaku usaha. Rantai pasok mencakup pergerakan barang dan jasa dari produsen hingga konsumen akhir, serta mengatur aliran produk, modal, informasi, laba kotor pemasaran, dan efisiensi distribusi. Studi mengenai mekanisme rantai pasok produk pertanian sangat penting untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Dengan analisis rantai pasokan yang tepat, rekomendasi dapat dibuat untuk meningkatkan efisiensi dan distribusi beras yang optimal (Apriyani & Helbawanti, 2022:119).

Tujuan dari efisiensi pemasaran adalah untuk memastikan kelancaran distribusi barang dari produsen ke konsumen yang dituju. Dalam analisis pemasaran, variabel penting yang diteliti meliputi selisih harga antara yang dibayar oleh konsumen akhir dan yang diterima oleh produsen dan pendapatan yang wajar yang dapat diasumsikan bagi produsen. Di kecamatan Limboto Barat, pemasaran beras melibatkan beberapa peserta, seperti petani padi, pabrik penggilingan, pedagang grosir, pengepul, pengecer, dan konsumen akhir. Seluruh proses dalam saluran pemasaran ini menimbulkan biaya. Semakin singkat rantai pasok produk pertanian, semakin rendah biaya yang dikeluarkan, margin keuntungan yang diambil lebih kecil, harga bagi konsumen lebih terjangkau, dan pendapatan yang telah diterima produsen akan tinggi, sehingga pemasaran bisa menjadi lebih efisien.

Kecamatan Limboto Barat adalah salah satu produsen padi utama di Kabupaten Gorontalo. Namun, produktivitas padi di daerah ini mengalami dampak dari cuaca, yang menjadi penghalang dalam memenuhi permintaan beras. Terdapat beberapa saluran pemasaran untuk beras di daerah ini, dan dalam penelitian ini, dimungkinkan untuk menganalisis bagaimana distribusi keuntungan di antara institusi pemasaran dilakukan, proses penetapan harga, serta outlet pemasaran alternatif potensial lainnya yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pendapatan petani. Setiap saluran pemasaran untuk beras memiliki efisiensinya sendiri yang tergantung pada struktur rantai pasokan yang digunakan.

Untuk itu dapat dianalisis rantai pasok beras dengan menggunakan beberapa indikator (1) Metode Efisiensi Pemasaran yang terdiri dari margin pemasaran dan farmer share (2) Mekanisme rantai pasok dimana didalamnya terdapat aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi.

Metode

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian telah berlangsung selama tiga bulan dari Desember hingga Februari 2024 di Kecamatan Limboto Barat, Kabupaten Gorontalo, Provinsi Gorontalo. Pemilihan lokasi penelitian bersifat purposive karena Kabupaten ini memiliki populasi petani padi yang besar dan, yang lebih penting, merupakan Kabupaten yang mempromosikan pertanian sebagai sumber mata pencaharian.

B. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan data yang terlibat didalam penelitian ini meliputi data primer dengan data sekunder. Data primer, dalam konteks ini, dikumpulkan melalui metode observasi, kuesioner, dan survei dengan petani sebagai responden. Data primer penelitian ini berasal dari wawancara dan tanggapan kuesioner yang dikumpulkan dari petani padi, penggilingan padi, pedagang beras, dan konsumen di Kecamatan Limboto Barat, Kabupaten Gorontalo. Data sekunder penelitian ini diperoleh dari instansi terkait, antara lain BPP Limboto Barat dan BPS Kabupaten Gorontalo.

C. Teknik Pengumpulan

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dalam empat tahap, yaitu:

1. Observasi, metode pengumpulan data dengan mengamati langsung lokasi penelitian untuk memahami situasi yang terjadi di lapangan
2. Wawancara, yaitu teknik memperoleh data dengan melakukan sesi tanya jawab kepada informan untuk mendapatkan informasi yang relevan.
3. Dokumentasi, yaitu metode pengumpulan data dengan mengambil gambar atau foto sebagai bukti pendukung guna meningkatkan keakuratan data.
4. Kuesioner, yaitu teknik pengumpulan data dengan memberikan daftar pertanyaan tertulis kepada responden untuk diisi sesuai dengan pengalaman.

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

(Alkumairoh & Warsitasari, 2022:209)

Keterangan:

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e = Tingkat kesalahan

$$n = \frac{2288}{1 + 2288(20\%)^2}$$

$$n = \frac{2288}{1 + 2288 \cdot (0,04)}$$

$$n = \frac{2288}{1 + 91,52}$$

$$n = \frac{2288}{92,52}$$

$$n = 24,80$$

Berdasarkan hasil rumus slovin diatas, dimana jumlah populasi sebanyak 2.288 petani padi sawah dengan tingkat kesalahan 20% sehingga didapatkan hasil sampel sebanyak 24,80 dibulatkan menjadi 25 sampel petani padi sawah. Dalam snowball sampling, pemilihan sampel dilakukan berdasarkan informasi yang diperoleh dari responden sebelumnya yang dianggap valid untuk memenuhi tujuan penelitian. Oleh karena itu, nama-nama orang yang akan diwawancarai disarankan oleh narasumber sebelumnya. Jumlah total sampel yang ditentukan berdasarkan survei terdiri dari 4 pemilik pabrik, 1 pedagang grosir, 1 pengumpul, 5 pengecer, dan 6 konsumen.

D. Teknik Analisis Data

1. Mekanisme Rantai Pasok

Analisis mendalam, yang bersifat deskriptif dan pendekatannya, telah diadopsi sebagai bagian dari upaya untuk mempelajari tentang aliran produk, informasi, dan keuangan yang ada dalam rantai ini. Observasi lapangan dan wawancara di antara petani, pemilik penggilingan padi, pedagang grosir, dan pengecer hingga konsumen akhir akan dilibatkan. Studi ini ditujukan untuk memberikan gambaran yang tepat tentang hubungan yang ada antara pemasok dan konsumen akhir beras dalam sistem rantai pasokan beras di Kabupaten Limboto Barat.

2. Efisiensi Pemasaran

Oleh karena itu, pendekatan untuk mengukur efisiensi pemasaran beras dilakukan melalui analisis margin pemasaran, farmer share, dan efisiensi pemasaran. Analisis margin pemasaran umumnya diterapkan untuk memahami perbedaan harga dalam proses pemasaran dengan menggunakan rumus standar.

$$M = Pr - Pf \quad (2)$$

(Alkumairoh & Warsitasari, 2022:349)

Keterangan :

M : Margin Pemasaran

Pr : Harga di Tingkat Konsumen

Pf : Harga di Tingkat Produsen

Analisis Farmer Share melihat seberapa besar share yang diperoleh petani padi, yang dapat dihitung sebagai berikut:

$$FS \frac{Pr}{Pf} \times 100\% \quad (3)$$

(Wuryantoro & Candra, 2022:349)

Keterangan :

FS : Persen diperoleh petani
Pr : Harga Tingkat Petani (Rp/Kg)
Pf : Harga Tingkat Pengecer (Rp/Kg)

Maka

FS \geq 70% berarti Pemasaran Efisien

FS \leq 70% berarti Pemasaran Tidak Efisien

Analisis data untuk mengetahui tingkatan efisiensi saluran pemasaran dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$EP \frac{BP}{TNP} \times 100\% \quad (4)$$

(Lapamudi et al., 2022:12)

Keterangan :

EP = Efisiensi Pemasaran (%)
BP = Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)
TNP = Total Produk yang Dipasarkan (Rp/Kg)

Analisis Biaya Pemasaran dan Keuntungan akan dilakukan melalui rantai pasok yang memiliki efisiensi pemasaran terendah (Ep); nilai efisiensi pemasaran (Ep) terkecil menunjukkan saluran yang lebih efisien.

Hasil dan Pembahasan

A. Mekanisme Rantai Pasok Beras

Struktur atau alur rantai pasok beras di Kabupaten Limboto Barat, berdasarkan uraian di atas, cukup sederhana. Dalam rantai pasokan beras, petani, pemilik penggilingan padi, grosir, pedagang, dan pengecer semuanya dianggap sebagai titik akhir distribusi beras. Oleh karena itu, rantai pasok beras di wilayah ini terdiri dari petani, pemilik penggilingan padi, grosir, pedagang, pengecer, dan konsumen yang dapat dikategorikan sebagai anggota utama. Organisasi petani dan anggota sekunder termasuk perbankan; penyedia layanan transportasi; Layanan Pertanian; dan media informasi.

1. Anggota Utama Anggota utama rantai pasokan beras adalah pihak yang berpartisipasi langsung dalam produksi, pengolahan, distribusi, dan penjualan beras. Mereka merupakan bagian penting dari keseluruhan proses dan berperan langsung dalam menjaga kelancaran serta kualitas rantai pasok. Beberapa pihak yang termasuk anggota utama dalam rantai pasok beras antara lain:

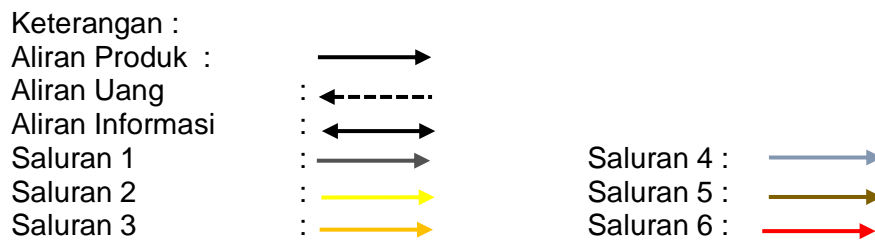
a. Petani

Dalam studi kasus ini, yaitu petani mata rantai utama dalam rantai pasok beras. Sebagian besar adalah petani padi mengelola lahannya sendiri, sekitar 1 hektar, dengan rata-rata panen 1.505 kg. Varietas padi yang biasa dibudidayakan adalah ciheran dan mekongga.

b. Penggilingan Padi

Gabah yang diterima dari petani kemudian diolah menjadi beras oleh penggilingan padi. Penggilingan padi memecah gabah menjadi beras menggunakan campuran tenaga kerja manual dan mesin pertanian. Prosesnya meliputi pengeringan gabah, pengupasan gabah, pemisahan sekam dari beras, dan pengemasan beras dalam karung 50 kg.

- c. Pedagang besar
Pedagang grosir merupakan lembaga pemasaran yang mendistribusikan beras baik di dalam maupun luar daerah. Mereka membeli beras dan menjualnya dalam jumlah besar, yang berfungsi sebagai mediator antara petani dengan pengecer dan konsumen. Pedagang grosir umumnya membeli beras langsung dari petani tetapi terkadang juga membeli dari penggilingan.
 - d. Pedagang Pengumpul
Dalam studi ini, pedagang pengumpul dipilih berdasarkan informasi yang dikumpulkan dari petani. Seorang pedagang pengumpul beroperasi di Desa Pone, Kabupaten Limboto Barat. Pedagang tersebut menyimpan beras di rumahnya sendiri, membeli beras dari petani setempat, dan menjualnya ke restoran dan/atau konsumen.
 - e. Pengecer
Di pasar lokal dan sekitarnya, pengecer adalah orang-orang yang menjual beras kepada konsumen. Proses penggilingan dilakukan oleh penggilingan dan melibatkan distributor beras lainnya seperti pedagang grosir dan petani. Pengecer beras tidak hanya menjual di satu pasar lokal tetapi juga di beberapa pasar lainnya.
 - f. Konsumen
Setiap rumah tangga, yang membeli beras dari pedagang, pengumpul, atau langsung dari petani, baik untuk konsumsi atau tujuan lain. Anggota Sekunder
2. Pelaku sekunder
- Mereka benar-benar merupakan anggota sekunder dari rantai pasokan beras, dan mereka memfasilitasi kerja rantai pasokan dengan menyediakan bahan baku yang dibutuhkan. Mereka melakukan intervensi selama pengemasan, produksi, penjualan, dan distribusi. Beberapa lembaga yang mendukung rantai pasokan beras ini adalah: Toko Petani
- a. Toko Tani
Toko Pertanian menyediakan berbagai sarana produksi yang dibutuhkan petani, seperti benih, pupuk, pestisida, dan peralatan pertanian lainnya. Mereka memenuhi kebutuhan petani dengan pembayaran tunai.
 - b. Perbankan
Banking yang dalam penelitian adalah Bank Rakyat Indonesia (BRI) berperan penting dalam mendukung transaksi dalam rantai pasok beras. BRI membantu pedagang grosir untuk menerima pembayaran penjualan beras, terutama dari pedagang yang berada di luar kabupaten.
 - c. Penyedia jasa angkutan
Penyedia layanan transportasi mendistribusikan beras ke grosir dan pengecer. Petani juga menggunakan transportasi seperti sepeda motor atau bentor untuk distribusi jarak pendek.
 - d. Dinas pertanian
Dinas Pertanian memainkan peran penting dalam mendukung rantai pasok beras melalui berbagai kegiatan dan program yang mereka jalankan. Seperti : Penyuluhan Pertanian, Program Bantuan Pertanian, Pemantauan, Pengawasan, dan Pengembangan Infrastruktur Pertanian.
 - e. Media informasi
Informasi media seperti radio dan televisi, memiliki peran penting dalam menyediakan informasi mengenai harga dan kebutuhan beras untuk industri dalam negeri. Media informasi menyediakan berita terkini tentang pasar beras, tren harga, dan faktor-faktor yang memengaruhi pasokan dan permintaan.
- Mekanisme rantai pasokan beras memiliki beberapa pertimbangan yang signifikan, terutama berkaitan dengan aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan. Alur produk meliputi distribusi beras dari produsen ke konsumen akhir. Aliran informasi mengacu pada aliran informasi antara peserta yang terlibat dalam rantai, yang sebenarnya membantu dalam



Gambar 1. Mekanisme Rantai Pasok Beras Di Kecamatan Limboto Barat

Gambar 1. diatas bahwa terdapat enam (VI) saluran pemasaran distribusi beras, jumlah pasokan beras yang terbesar dari petani ke lembaga pemasaran pada penggilingan yaitu dengan jumlah sebesar 35,14% atau 11,7000 kg dan pasokan yang terkecil adalah pedagang pengumpul Limboto Barat sebesar 4,31% atau 2,000 kg. Hal ini dapat menunjukkan atau sebagian besar para petani masih mengandalkan penggilingan padi yang merupakan kesepakatan antara petani dan penggilingan padi. Beberapa petani sering meminjam uang dari penggilingan yang diberikan sebelum masa panen. Pinjaman uang yang dilakukan petani kepada penggilingan nanti dibayar dalam bentuk beras.

Selanjutnya jumlah penjualan terbesar dari lembaga pemasaran ke konsumen tingkat akhir berada pada pedagang pengecer yaitu dengan jumlah penjualan sebesar 66,98% dan jumlah penjualan sedikit ada pada pedagang pengumpul atau sebesar 6,29%. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat tiga pemasok beras ke pedagang pengecer yaitu petani, penggilingan dan pedagang besar, sehingga memiliki pasokan beras dengan jumlah besar. Memiliki pasokan jumlah besar memastikan dapat menyediakan produk yang dibutuhkan konsumen tanpa mengalami kekurangan stok, dikarenakan pedagang pengecer perlu memenuhi permintaan konsumen secara terus-menerus.

1. Aliran Produk

Aliran produk beras di Kecamatan Limboto Barat dimulai dari petani sebagai produsen beras. Mereka memulai dengan memproduksi gabah kering panen (GKP). Proses penanaman padi dilakukan dua kali dalam setahun, dengan serangkaian kegiatan usahatani padi yang meliputi penyemaian benih, pengolahan lahan, penanaman bibit, pemupukan, perawatan, dan pemeliharaan hingga tahap pemanenan. Setelah panen, petani mengirimkan gabah kering mereka kepada penggilingan padi untuk diolah menjadi beras. Ada enam saluran distribusi beras yang telah diidentifikasi dalam penelitian di Kecamatan Limboto Barat. Beras kemudian dikemas dalam karung berukuran 50 kg dan didistribusikan kepada penggilingan padi. Sebagai upah dari jasa gilingan, penggilingan padi menerima sekitar 10% atau 12% dari total produksi. Selain itu, beberapa lembaga pemasaran terlibat dalam rantai distribusi beras ini. Yaitu meliputi pedagang besar, pedagang pengecer, dan pedagang pengumpul.

Beras dijual langsung kepada pedagang beras melalui proses distribusi yang telah direncanakan sebelumnya. Kadang-kadang pengiriman dilakukan dari lokasi penggilingan sampai ke pedagang pengecer menggunakan kendaraan seperti mobil *pick up*. Biaya transportasi biasanya disesuaikan dengan tempat tujuan, dengan kisaran harga antara Rp 5.000 hingga Rp 6.000 per karung. Namun, seringkali para pedagang memilih untuk menjemput beras langsung dari penggilingan atau dari rumah para petani. Pedagang pengecer menjual beras dalam berbagai ukuran, baik kiloan maupun liter, di pasar harian yang berlokasi di Kabupaten Gorontalo. Pedagang menggunakan kertas plastik kresek untuk membungkus beras tersebut. Rata-rata, penjualan beras per hari berkisar antara 100-200 kg. Selain itu, pedagang pengecer juga sering menjual beras dalam kemasan karung dan mengantarkannya langsung kepada konsumen yang berada di wilayah Gorontalo. Dengan demikian, pedagang pengecer memiliki peran yang signifikan dalam distribusi beras baik ke pasar maupun langsung kepada konsumen di wilayah tersebut.

Pedagang besar umumnya mengambil beras langsung dari petani menggunakan kendaraan miliknya sendiri, atau terkadang para petani menjual hasil panen mereka di rumah pedagang besar. Wilayah pemasaran beras yang ditangani oleh pedagang besar meliputi

Kabupaten Bone Bolango, Kabupaten Gorontalo, Gorontalo Utara, dan Kotamobagu. Pengiriman beras dari pedagang besar berkisar antara 1.000 hingga 5.000 kg, sesuai permintaan konsumen yaitu pedagang pengecer yang menjual beras di pasar.

Petani juga menjual beras kepada pedagang pengumpul, yang bisa langsung menjemput beras dari petani atau menunggu petani menjual beras di rumah mereka. Pengangkutan beras biasanya dilakukan menggunakan motor dan bentor, dengan biaya sekitar Rp. 5.000 per karung. Pedagang pengumpul kemudian menjual beras tersebut kepada konsumen dan rumah makan di sekitar Kecamatan Limboto dan Limboto Barat, dengan biasanya menggunakan kemasan karung. Dengan demikian, pedagang pengumpul memainkan peran penting dalam distribusi beras di wilayah tersebut.

Penggilingan padi di wilayah Kecamatan Limboto Barat menerima pembayaran atas jasa penggilingan dari petani. Pembayaran ini biasanya merupakan persentase tertentu dari jumlah beras yang dihasilkan, dengan tarif sekitar 10% hingga 12%. Setelah menggiling gabah menjadi beras, penggilingan tersebut menjual beras kepada berbagai pihak, termasuk konsumen dan pedagang di beberapa pasar, seperti Pasar Limboto, Pasar Kampung Jawa, Pasar Isimu, dan Pasar Bongomeme.

2. Aliran Uang

Mekanisme aliran uang pada rantai pasok beras di Kecamatan Limboto Barat melibatkan berbagai sistem transaksi pembayaran yang diterapkan oleh setiap mata rantai. Komponen dari aliran uang yaitu biaya dan keuntungan yang didapatkan oleh setiap pelaku rantai pasok yang terlibat dari hilir ke hulu. Hasil penelitian Aliran uang dalam rantai pasok beras di Kecamatan Limboto Barat ditandai dengan pembayaran tunai dari petani ke lembaga pemasaran sampai ke konsumen. Selain itu, jasa penggilingan dibayar dalam bentuk beras sebesar 10% atau 12% dari hasil produksi.

Harga jual beras di tingkat petani adalah Rp. 12.000 per kilogram atau Rp. 600.000 per 50 kilogram kepada lembaga pemasaran penggilingan. Di tingkat pedagang besar, harga beras naik menjadi Rp. 13.500 per kilogram atau Rp. 675.000 per 50 kilogram, yang dijual kepada pedagang pengecer dan pedagang luar daerah, seperti di Kotamobagu. Penggilingan padi menjual beras kepada pedagang pengecer dengan harga Rp. 13.000 per kilogram atau Rp. 650.000 per 50 kilogram. Pedagang pengecer kemudian menjual beras kepada pedagang pengecer lainnya dengan harga Rp. 14.000 per kilogram atau Rp. 700.000 per 50 kilogram, dan akhirnya pedagang pengecer menjual beras kepada konsumen dengan harga Rp. 16.000 per kilogram. Pedagang pengecer yang membeli beras langsung dari pengecer lain menjual beras dengan harga Rp. 16.000 per kilogram secara eceran di pasar. Pedagang pengumpul, yang membeli beras dari petani dengan harga Rp. 13.500 per kilogram, menjual beras seharga Rp. 15.000 per kilogram kepada konsumen dan rumah makan di wilayah Limboto.

Sebagian pedagang melakukan pembayaran kepada petani menggunakan sistem transfer bank untuk pembelian beras. Sementara sebagian lainnya menggunakan pembayaran tunai atau cash. Transaksi dari pedagang besar ke pengecer biasanya dilakukan melalui transfer bank, yang ditransfer saat proses pengangkutan beras. Pedagang pengecer dan konsumen menggunakan sistem pembayaran tunai langsung di lokasi jual beli. Hal yang sama juga dilakukan oleh pengumpul, di mana pembayaran dilakukan secara tunai.

3. Aliran Informasi

Penelitian ini menunjukkan bahwa dalam rantai pasok beras di Kecamatan Limboto Barat, terdapat dua jenis aliran informasi: aliran informasi horizontal dan aliran informasi vertikal. Aliran informasi horizontal di kalangan petani padi ini berupa sharing atau tukar pendapat tentang teknik budi daya, teknik olah tanah, dan pemilihan benih unggul yang dapat meningkatkan hasil produksi. Sedangkan aliran informasi vertikal terdiri atas empat jenis, yaitu:

a. Aliran informasi petani dengan penggilingan padi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aliran informasi antara petani beras dan penggiling padi bersifat dua arah. Informasi mengalir dari petani kepada penggiling dan

sebaliknya. Petani memberikan informasi kepada penggiling mengenai jumlah gabah padi yang dihasilkan sekali panen serta mekanisme pembayaran yang akan dilakukan. Sebaliknya, penggiling memberi informasi kepada petani tentang harga atau biaya jasa penggilingan yang berlaku, serta kualitas dan kuantitas beras hasil gilingan, termasuk apakah hasil gilingan bagus atau banyak yang pecah karena gabah kurang kering saat penjemuran. Proses penyampaian informasi antara petani dan penggiling dilakukan melalui komunikasi langsung atau menggunakan HP.

b. Aliran Informasi Petani dengan Lembaga Pemasaran

Aliran informasi antara petani dengan lembaga pemasaran bersifat dua arah. Informasi mengalir dari petani kepada pedagang beras dan sebaliknya. Informasi dari petani kepada pedagang beras meliputi jumlah beras yang tersedia untuk dijual, harga jual beras, dan jenis beras yang diproduksi. Sebaliknya, informasi dari pedagang beras kepada petani meliputi harga jual beras di pasar. Proses penyampaian informasi antara petani dan penggilingan beras dilakukan secara tatap muka.

c. Aliran Informasi Penggilingan Padi dengan Pedagang Pengecer

Aliran informasi antara pelaku penggilingan padi dan pedagang pengecer berlangsung secara dua arah. Informasi mengalir dari penggilingan kepada pedagang pengecer dan sebaliknya. Informasi yang diberikan oleh penggilingan kepada pedagang pengecer meliputi jumlah beras yang diproduksi, harga jual, dan kualitas beras. Sementara itu, informasi yang diberikan oleh pedagang pengecer kepada penggilingan berupa harga beras yang berlaku di pasar. Proses pertukaran informasi antara penggilingan padi dan pedagang pengecer bisa dilakukan secara tatap muka atau melalui telepon.

d. Aliran Informasi Pedagang Besar dengan Pedagang Pengecer

Aliran informasi antara pedagang besar dan pedagang pengecer mengalir secara dua arah. Pedagang besar memberikan informasi kepada pengecer tentang jumlah dan jenis beras yang akan didistribusikan, serta informasi mengenai jadwal pengiriman beras tersebut. Sebaliknya, pengecer memberikan informasi kepada pedagang besar mengenai harga pembelian beras sesuai dengan harga pasar yang berlaku. Pertukaran informasi ini bisa terjadi secara langsung saat transaksi berlangsung atau melalui alat komunikasi seperti telepon.

B. Kinerja Rantai Pasok Beras Dengan Pendekatan Efisiensi Pemasaran

Mekanisme rantai pasok beras dipahami secara deskriptif langsung, dengan melihat pergerakan produksi, informasi, dan beras tunai dari petani hingga konsumen akhir. Setelah data primer terkumpul, data tersebut dapat dianalisis lebih lanjut. Dalam penelitian ini, margin pemasaran dihitung dengan mempertimbangkan peran setiap pelaku dalam rantai pasokan dan saluran pemasaran. Margin pemasaran merupakan komponen integral dari total biaya dan pendapatan yang berkaitan dengan setiap individu yang terlibat dalam setiap tahapan rantai tersebut.

C. Margin Pemasaran

Dalam penelitian ini, margin pemasaran dihitung dengan mempertimbangkan peran setiap pelaku dalam rantai pasokan dan saluran pemasaran. Margin pemasaran merupakan komponen integral dari total biaya dan pendapatan yang berkaitan dengan setiap individu yang terlibat dalam setiap tahapan rantai tersebut.

Pada saluran I rantai pasok beras, di mana petani merupakan produsen yang memproduksi beras dan konsumen yang membeli langsung dari petani tanpa melalui lembaga pemasaran seperti pedagang besar, penggilingan, pengecer, atau pengumpul, tidak terdapat margin pemasaran maupun biaya pemasaran. Saluran pemasaran I yang ada di Kecamatan Limboto Barat Kabupaten Gorontalo yang merupakan salah satu saluran pemasaran langsung, di mana petani langsung menjual hasil produksi beras dengan harga Rp 13.000/Kg kepada konsumen.

Saluran II, di mana rantai pasokan beras memiliki petani, produsen beras, dan pedagang grosir yang mengumpulkan beras dari haega petani dan menjualnya ke wilayah Kotamobagu. Margin pemasaran saluran kedua, termasuk biaya pemasaran, dicakup dalam tabel berikut:

Tabel 1. Margin Pemasaran Beras Saluran II di Kecamatan Limboto Barat 2024

Lembaga Pemasaran	Harga Rp/Kg	Distribusi Margin (%)
Petani		
a. Jual	12,500	
Pedagang Besar		
a. Beli	12,500	
b. Biaya Angkut	165	16,50
c. Biaya Sortir	90	9,00
d. Biaya Timbang	95	9,50
e. Biaya Pengemasan	95	9,50
f. Keuntungan	555	55,50
g. Harga Jual	13,500	
Konsumen		
a. Beli	13,500	
Konsumen Akhir	13,500	
Margin Pemasaran	1,000	
Total		100

Sumber : Data Diolah 2024

Tabel diatas untuk saluran II, Harga jual beras di petani pada saluran II ditetapkan sebesar Rp12.500/kg, sehingga dijual kepada pedagang besar dengan harga yang sama yaitu Rp12.500/kg. Selanjutnya pedagang besar menjual beras ke wilayah Kotamobagu dengan harga Rp13.500/kg ditambah biaya lain yaitu biaya angkut Rp165/kg, sortasi Rp90/kg, penimbangan Rp95/kg, dan pengemasan Rp95/kg. Keuntungan pemasaran yang diterima sebesar Rp555/kg atau sekitar 55,50% dan margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp1.000/kg.

Rantai pasokan beras di saluran III memiliki petani padi sebagai produsen yang menanam padi, menjual hasil panennya ke grosir, yang kemudian menjualnya ke pengecer dan menjualnya ke konsumen akhir. Margin pemasaran dan biaya pemasaran beras di saluran III ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 2. Margin Pemasaran Beras Saluran III di Kecamatan Limboto Barat 2024

Lembaga Pemasaran	Harga Rp/Kg	Distribusi Margin (%)
Petani		
a. Jual	12,500	
Pedagang Besar		
a. Beli	12,500	
b. Biaya Angkut	150	4,29
c. Biaya Sortir	80	2,29
d. Biaya Timbang	95	2,71
e. Biaya Pengemasan	90	2,57
f. Keuntungan	585	16,71
g. Harga Jual	13,500	
Pedagang Pengecer		
a. Beli	13,500	
b. Biaya Angkut	400	11,43
c. Biaya Sortir	200	5,71
d. Biaya Timbang	210	6,00
e. Biaya Pengemasan	200	5,71
f. Keuntungan	1,490	42,57
g. Harga Jual	16,000	
Konsumen		
a. Beli	16,000	
Konsumen Akhir	16,000	
Margin Pemasaran	3,500	
Total		100

Sumber : Data Diolah 2024

Di saluran III, harga padi ditetapkan petani sebesar Rp 12.500/kg, dengan pedagang grosir juga membayar Rp 12.500/kg dan menjual di pengecer sebesar Rp 13.500/kg, menghasilkan keuntungan Rp 585/kg atau 16,71%. Pada penjualan eceran, laba yang diperoleh konsumen akhir meraup Rp 1.490/kg atau 42,57% dengan biaya kepada konsumen besar Rp 16.000/kg, sehingga channel III dengan margin pemasaran sebesar Rp. 3.500/kg.

Di saluran IV rantai pasokan beras, petani menjual padi ke penggilingan padi, di mana penggilingan dilakukan pada padi dengan imbalan layanan penggilingan. Beras dibeli oleh pengecer dari penggilingan padi dan dijual ke konsumen akhir. Oleh karena itu, mengingat biaya pemasaran, margin pemasar beras di saluran IV adalah seperti gambar di bawah ini :

Tabel 3. Margin Pemasaran Beras Saluran IV di Kecamatan Limboto Barat 2024

Lembaga Pemasaran	Rp/Kg	Distribusi Margin (%)
Petani		
a. Jual	12,000	
Penggilingan		
a. Beli	12,000	
b. Biaya Angkut	160	5,33
c. Biaya Sortir	90	3,00
d. Biaya Penimbangan	90	3,00
e. Biaya Pengemasan	95	3,17
f. Keuntungan	565	18,83
g. Harga Jual	13,000	
Pedagang Pengecer		
a. Beli	13,000	
b. Biaya Angkut	250	8,33
c. Biaya Sortir	110	3,67
d. Biaya Timbang	130	4,33
e. Biaya Pengemasan	135	4,50
f. Keuntungan	1,375	45,83
g. Harga Jual	15,000	
Konsumen		
a. Beli	15,000	
Konsumen Akhir	15,000	
Margin Pemasaran	3,000	
Total		100

Sumber : Data Diolah 2024

Dalam saluran pemasaran ini, IV membahas penjualan langsung beras oleh petani ke penggilingan padi dari sudut pandang harga, yaitu Rp 12.000/kg; sedangkan penggilingan padi menjualnya ke ere tailer dengan harga sekitar Rp 13.000/kg, sehingga menghasilkan keuntungan sebesar Rp 565/kg, atau 18,83%. Pengecer kembali menjual beras ke pengguna atau konsumen akhir seharga Rp 15.000/kg, memperoleh keuntungan sekitar Rp 1.375/kg atau 27,50%. Dengan demikian, konsumen akhir dikenakan margin sebesar Rp 3.000/kg.

Saluran atau aliran pemasaran V menunjukkan bahwa petani yang jual berasnya ke pengecer harga cukup tinggi adalah produsen beras. Beras tersebut kemudian dijual oleh pengecer kepada pengecer lain atau kepada pengecer yang mendistribusikan beras tersebut ke wilayah Isimu dan Bongomeme. Margin pemasaran beras pada saluran ini beserta biaya pemasarannya ditunjukkan dibawah tabel ini:

Tabel 4. Margin Pemasaran Beras Saluran V di Kecamatan Limboto Barat 2024

Lembaga Pemasaran	Rp/Kg	Distribusi Margin (%)
Petani		
a. Jual	13,000	
Pedagang Pengecer Limboto		
a. Beli	13,000	
b. Biaya Angkut	165	5,50
c. Biaya Sortir	90	3,00
d. Biaya Timbang	95	3,17
e. Biaya Pengemasan	95	3,17
f. Keuntungan	555	18,50
g. Harga Jual	14,000	
Pedagang Pengecer Isimu		
a. Beli	14,000	
b. Biaya Angkut	350	11,67
c. Biaya Sortir	160	5,33
d. Biaya Timbang	170	5,67
e. Biaya Pengemasan	180	6,00
f. Keuntungan	1,140	38,00
g. Harga Jual	16,000	
Konsumen		
a. Beli	16,000	
Konsumen Akhir	16,000	
Margin Pemasaran	3,000	
Total		100

Sumber : Data Diolag 2024

Petani mendistribusikan beras ke pengecer dengan harga Rp13.000/kg di saluran V. Pengecer mendistribusikannya ke pengecer lain, pedagang Isimu dan Bongomeme, dengan harga Rp14.000/kg dengan keuntungan Rp555/kg atau 18,50%. Pengecer Isimu dan Bongomeme mendorong penjualan beras di harga Rp 16.000/kg, memperoleh keuntungan Rp 1.140/kg atau 38,00%. Dengan demikian, margin untuk konsumen akhir adalah Rp 3.000/kg.

Saluran VI terdiri dari produsen padi dari pertanian dan kolektor membeli beras dari petani untuk jual ke konsumen akhir dalam rantai pasokan beras. Margin pemasaran untuk beras dan biaya pemasaran sepanjang saluran VI disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 5. Margin Pemasaran Beras Saluran VI di Kecamatan Limboto Barat 2024

Lembaga Pemasaran	Rp/Kg	Distribusi Margin (%)
Petani		
a. Jual	13,500	
Pedagang Pengumpul		
a. Beli	13,500	
b. Biaya Angkut	250	16,67
c. Biaya Sortir	115	7,67
d. Biaya Timbang	120	8,00
e. Biaya Pengemasan	130	8,67
f. Keuntungan	885	59,00
g. Harga Jual	15,000	
Konsumen		
a. Beli	15,000	
Konsumen Akhir	15,000	
Margin Pemasaran	1,500	
Total		100

Sumber : Data Diolah 2024

Harga jual padi di tingkat produsen atau petani seperti yang ditunjukkan pada tabel saluran VI adalah Rp 13.500/kg. Kolektor juga membeli di sini dari petani dengan harga yang sama. Harga beras yang dijual kepada konsumen oleh para kolektor adalah Rp 15.000/kg, sehingga mereka mendapatkan untung sebesar Rp 885/kg atau 59,00%, dan margin sebesar Rp 1.500/kg.

Berdasarkan hasil analisis margin pemasaran, terlihat bahwa saluran pemasaran III, yaitu petani-grosir-pengecer-konsumen, memiliki margin pemasaran tertinggi sebesar Rp 3.500/kg. Sementara itu, saluran pemasaran II, yang melibatkan petani-grosir-Kotamobagu, memiliki margin pemasaran terendah sebesar Rp 1.000/kg. Hal ini terjadi karena saluran pemasaran II melibatkan lebih sedikit lembaga pemasaran dengan biaya yang lebih rendah. Sebaliknya, saluran III, yang melibatkan lebih banyak lembaga pemasaran, menimbulkan biaya pemasaran yang lebih tinggi karena setiap lembaga pemasaran mengambil keuntungan. Dalam studi Fachri Fajar Ramadhan dkk, (2023:348-349) menunjukkan bahwa semua lembaga pemasaran berusaha memaksimalkan keuntungan mereka pada komoditas yang mereka tangani, yang mengakibatkan variasi harga oleh masing-masing lembaga pemasaran tergantung pada masing-masing keuntungan yang ingin mereka realisasikan.

D. Farmer's Share

Analisis farmer's share bertujuan untuk menilai proporsi harga jual akhir dalam saluran pemasaran yang diterima oleh petani padi sebagai imbalan atas usahanya. Sesuai dengan definisi ini, farmer's share dihitung dengan membandingkan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir, yang kemudian dinyatakan dalam bentuk persentase. Oleh karena itu, ini menandakan hubungan terbalik antara pangsa petani dan margin pemasaran; dengan margin pemasaran yang lebih tinggi yang mengarah ke pangsa yang lebih rendah bagi petani. Tabel yang merangkum hasil yang berbeda dari bagian petani mengenai Kabupaten Limboto Barat diberikan sebagai berikut:

Tabel 6. Farmer's Share Rantai Pasok Beras di Kecamatan Limboto Barat 2024

Saluran Pemasaran	Harga Jual di Petani (Rp/Kg)	Harga Jual di Tingkat Akhir (Rp/Kg)	Farmer's Share (%)
1	13,000	13,000	100
2	12,500	13,500	92,6
3	12,500	16,000	78,1
4	12,000	15,000	80,0
5	13,000	16,000	81,3
6	13,500	15,000	90,0

Sumber : *Data Diolah 2024*

Tabel diatas menjelaskan bahwa saluran 1 (100%) saluran 2 (92,6%) dan 6 (90,0%) memiliki nilai farmer's share paling tinggi dibandingkan saluran 3 (78,1%), saluran 4 (80,0%) dan saluran 5 (81,3%). Hal ini menunjukkan pada saluran 1 bagian yang diterima petani beras adalah 100 persen sebagai keterlibatan dalam pemasaran yang dilakukan terhadap harga jual ditingkat konsumen akhir yaitu sebesar Rp 13.000/kg, saluran 2 petani memperoleh nilai farmer share 92,6 persen dari harga beras di tingkat pedagang besar yaitu sebesar Rp 13.500/kg dan begitu pula pada saluran pemasaran 6 petani memperoleh 90,0 persen dari harga beras ditingkat pedagang pengumpul sebesar Rp 15.000/kg.

Berdasarkan hasil analisis diatas menunjukkan bahwa keenam saluran pemasaran beras memiliki nilai farmer's share lebih dari 70%. Farmer's share terbesar pertama adalah saluran 1 yaitu 100%, Farmer share terbesar ke dua adalah saluran 2 yaitu 92,6%, famer share terbesar ke tiga adalah saluran 6 yaitu 90,0% farmer share terbesar ke empat adalah saluran 5 yaitu 81,3%, farmer share terbesar ke lima adalah saluran 4 yaitu 80,0% dan farmer share terbesar ke enam yaitu saluran 3 yaitu 78,1%. Keenam saluran pemasaran yang ada di Kecamatan Limboto Barat tersebut efisien. Hal ini disebabkan karena hanya sedikit lembaga pemasaran yang terlibat dalam rantai pasok beras, Sehingga saluran pemasaran menjadi pendek.

Hal ini sejalan dengan penelitian Putri Oksalia et al., (2023:96-97) menunjukkan semakin pendek saluran pemasaran, maka share yang diterima oleh petani semakin besar, dan semakin panjang saluran pemasaran, maka share yang diterima petani makin kecil, karena semakin banyak pelaku pemasaran yang terlibat, sehingga semakin banyak pula yang harus menerima bagian dari keuntungan pemasaran.

E. Efisiensi Pemasaran

Setiap kegiatan pemasaran harus memperhatikan efisiensi pemasaran sebagai faktor penting. Dalam semua aspek pemasaran, efisiensi pemasaran sangat penting. Pemasaran yang efisien memastikan kepuasan bagi produsen, lembaga pemasaran, dan konsumen dalam proses pemasaran (Wijaya & Sekar Tanjung, 2022:328). Efisiensi pemasaran berarti peningkatan rasio output/input operasional dan efisiensi harga secara bersama-sama mendefinisikan pemasaran yang efisien (Puarada et al, 2020:239). Margin pemasaran untuk setiap aktor dalam rantai pasokan didefinisikan sama dengan harga jual masing-masing produk dikurangi harga pembelian masing-masing produk, biaya dan keuntungan masing-masing pelaku sehubungan dengan layanan atau barang yang disediakan (Indriani et al., 2024:543).

Biaya pemasaran beras di Kabupaten Limboto Barat yang disebutkan dalam penelitian ini meliputi biaya transportasi, pembersihan, penimbangan, dan pengemasan. Efisiensi pemasaran beras di Kabupaten Limboto Barat telah diuraikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 7. Efisiensi Pemasaran Beras di Kecamatan Limboto Barat 2024

Saluran Pemasaran	Harga Jual di Tingkat Petani (Rp/Kg)	Harga Jual di Tingkat Akhir (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)	Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Farmer's Share (%)	Efisiensi Pemasaran (%)
1	13,000	13,000	0	0	100	0,00
2	12,500	13,500	1,000	445	92,6	3,30
3	12,500	16,000	3,500	910	78,1	5,69
4	12,000	15,000	3,000	895	80,0	5,97
5	13,000	16,000	3,000	930	81,3	5,81
6	13,500	15,000	1,500	440	90,0	2,93

Sumber : Data Diolah 2024

Saluran pemasaran dengan nilai efisiensi sangat minor, yaitu pada saluran 1 (0,0%), merupakan satu-satunya saluran dari seluruh saluran pemasaran beras yang ada di Kabupaten Limboto Barat yang memiliki nilai efisiensi pemasaran yang tidak signifikan rendah. Nilai efisiensi pemasaran dari setiap saluran menawarkan wawasan tentang produktivitas saluran: Semakin rendah nilai efisiensi pemasaran, semakin efisien saluran pemasaran tersebut. Artinya, saluran 1 merupakan yang paling efisien dibandingkan dengan saluran 2 dan 6, sementara saluran 3, 4, dan 5 menunjukkan kinerja yang kurang optimal. Fitur yang paling membedakan adalah bahwa dibandingkan dengan saluran 3, 4, dan 5, saluran 1, 2, dan 6 memiliki margin pemasaran, biaya pemasaran, dan jumlah lembaga pemasaran yang lebih rendah: pada saluran 1, petani menjual langsung kepada konsumen; pada saluran 2, petani menjual ke grosir, yang kemudian menjual ke Kotamobagu; sementara pada saluran 6, petani menjual kepada kolektor.

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa saluran pemasaran di Kecamatan Limboto Barat, Kabupaten Gorontalo, dapat dikategorikan sebagai yang paling efisien, yaitu saluran pemasaran VI, berdasarkan tingkat efisiensinya 29,3%, dibenarkan oleh biaya pemasaran yang rendah. Namun untuk semua saluran pemasaran lainnya, pada tahap ini, saluran III, IV, V, dan VI, tingkat efisiensi lebih tinggi. Hal ini searah dengan Dako et al., (2024:129) yang menyatakan bahwa rantai pemasaran yang lebih pendek, kegiatan pemasaran dengan demikian akan lebih efisien dan margin pemasaran akan lebih sedikit. Identifikasi rantai pasokan yang paling efisien harus ditentukan dengan membandingkan nilai efisiensi pemasaran (Ep) di mana semakin dibawah nilai efisiensi (Ep), semakin efisien saluran pemasaran ini.

Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan temuan dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa mekanisme rantai pasok beras melibatkan berbagai pemangku kepentingan, antara lain Petani, Grosir, Pengecer, Toko Petani, Perbankan, Penyedia Jasa Transportasi, Jasa Pertanian, dan Media Informasi. Dalam penelitian ini, teridentifikasi enam saluran pemasaran, yaitu: Saluran I: Petani - Konsumen; Saluran II: Petani - Grosir - Kotamobagu; Saluran III: Petani - Grosir - Pengecer Limboto - Konsumen; Saluran IV: Petani - Penggilingan - Pengecer Limboto - Konsumen; Saluran V: Petani - Pengecer Limboto - Pengecer Isimu dan Bongomeme - Konsumen; Saluran VI: Petani - Pengecer - Konsumen. Kinerja rantai pasokan beras ditetapkan menentukan nilai efisiensi pemasaran tersebut; Oleh karena itu, saluran 6 menjadi yang terbaik dalam hal efisiensi. saluran 2 mempertahankan margin pemasaran tertinggi sebesar Rp 1.000/kg, sedangkan saluran 2 memberikan pangsa tertinggi dari margin tersebut kembali kepada petani sebesar 92,6%.

Daftar Pustaka

- Alkumairoh, A. F., & Warsitasari, W. D. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar. *SOSEBI Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(2), 202–219. <https://doi.org/10.21274/sosebi.v2i2.6428>
- Apriyani, D., & Helbawanti, O. (2022). Rantai Pasok Beras Di Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis Dengan Pendekatan Food Supply Chain Networks. *Mahatani*, 5(1), 111–122. <https://journal.uniga.ac.id/index.php/MJA/article/view/1758/1225>
- Benidzar. (2021). *Optimalisasi Pendapatan Petani Cabai Merah Dengan Diversifikasi Usahatani Optimization Of Income Of Red Chili Farmers With Farming Diversification Benidzar M Andrie , Ane Novianty*. 7(1), 254–266.
- Dako, R. S., Rauf, A., & Boekoesoe, Y. (2024). Analisis Rantai Pasok Beras Pada Gapoktan Tio Olami Desa Bongoime Kecamatan Tilongkabila Kabupaten Bone Bolango. *Agrinesia: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 117–131. <https://doi.org/10.37046/agr.v0i0.18252>
- Fachri Fajar Ramadhan dkk. (2023). Jurnal Agristan. *Jurnal Agristan*, 5(2), 345–367.
- Indriani, R., Imran, S., & Mukhlis, M. (2024). Struktur dan Efisiensi Kinerja Rantai Pasok Beras di Provinsi Gorontalo, Indonesia. *Agro Bali: Agricultural Journal*, 7(2), 542–558. <https://doi.org/10.37637/ab.v7i2.1648>
- Lapamudi, H., Boekoesoe, Y., & Bakari, Y. (2022). Analisis Efisiensi Pemasaran Beras Di Kecamatan Tilongkabila Kabupaten Bone Bolango. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 7(1), 8–16. <https://doi.org/10.37046/agr.v7i1.18950>
- Octania, G. (2021). Peran Pemerintah dalam Rantai Pasok Beras Indonesia. *Cips*, 32, 44.
- Palupi, A., Priyanto, S. H., & Sunaryanto, L. T. (2020). Dinamika Rantai Pasok Beras Di Kecamatan Bansari Kabupaten Temanggung. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 19(2), 361–374. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.19.2.361-374>
- Putri Oksalia, E., Winandi Asmarantaka, R., & Yusalina. (2023). Structure, Conduct, Performance. *Canadian Economic Forecasting*, 11(1), 88–107. <https://doi.org/10.1515/9780773561465-007>
- Wijaya, O., & Sekar Tanjung, G. (2022). Pola Pemasaran Beras di Kabupaten Grobogan. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10(2), 325–334. <https://doi.org/10.29244/jai.2022.10.2.325-334>
- Wuryantoro, W., & Candra, A. (2022). Analisis Rantai Nilai Dan Efisiensi Pemasaran Beras di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Sosial Ekonomi Dan Humaniora*, 8(3), 347–354. <https://doi.org/10.29303/jseh.v8i3.113>