

**ANALISIS TATA NIAGA BERAS**

**“STUDI KASUS PERNIAGAAN BERAS KABUPATEN PONOROGO”**

**SKRIPSI**



Oleh :

Nama : Virgansa Mahesa Setya Dewangga

Nim : 20313331

Jurusan : Ilmu Ekonomi

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN**

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**YOGYAKARTA**

**2024**

**“ANALISIS TATA NIAGA BERAS  
STUDI KASUS : PERNIAGAAN BERAS KABUPATEN PONOROGO”**

SKRIPSI

Disusun dan digunakan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna untuk memperoleh  
gelar sarjana jenjang strata 1

Jurusan Ilmu Ekonomi

Fakultas Ekonomika dan Bisnis

Universitas Islam Indonesia

Oleh :

Nama : Virgansa Mahesa Setya Dewangga

Nim : 20313331

Jurusan : Ilmu Ekonomi

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA**

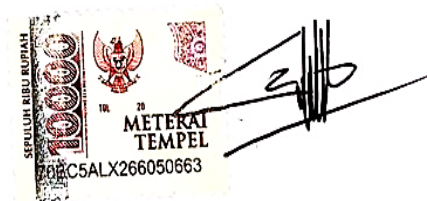
**YOGYAKARTA**

**2024**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda bawah ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Tata Niaga Beras Studi Kasus Perniagaan Beras Kabupaten Ponorogo” adalah hasil karya sendiri yang ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak mengandung bagian tindakan plagiasi seperti yang dikategorikan dalam pedoman penulisan skripsi Program Studi Ilmu Ekonomu Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 07 Agustus 2024



Virgansa Mahesa Setya Dewangga

**HAL PENGESAHAN**

**“ANALISIS TATA NIAGA BERAS**

**STUDI KASUS : PERNIAGAAN BERAS KABUPATEN PONOROGO”**

**Nama : Virgansa Mahesa Setya Dewangga**

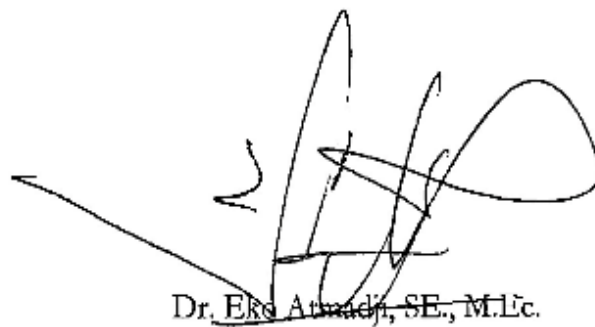
**Nim : 20313331**

**Jurusan : Ilmu Ekonomi**

Yogyakarta, 07 Agustus 2024

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Dr. Eko Atmadi', is written over the printed name.

**Dr. Eko Atmadi, SE., M.Lc.**

## HAL BERITA ACARA



FAKULTAS  
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja  
Universitas Islam Indonesia  
Condong Catur Depok Yogyakarta 55283  
T. (0274) 881546, 885376  
F. (0274) 882589  
E. fbe@uii.ac.id  
W. fbe.uii.ac.id

### BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

*Bismillahirrahmanirrahim,*

Pada Semester Ganjil 2024/2025, hari Jum'at, tanggal 13 September 2024, Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir/Skripsi yang disusun oleh:

Nama : VIRGANSMA MAHESA SETYA DEWANGGA  
NIM : 20313331  
Judul Tugas Akhir : Analisis Tata Niaga Beras Studi Kasus Perniagaan Beras Kabupaten Ponorogo  
Dosen Pembimbing : Dr. Eko Atmadji, SE., M.Ec.

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir (Skripsi) tersebut dinyatakan:

#### Lulus

Nilai : A  
Referensi : Layak ditampilkan di Perpustakaan

#### Tim Penguji:

Ketua Tim : Dr. Eko Atmadji, SE., M.Ec.

Anggota Tim : Heri Sudarsono, SE.,MEc



Yogyakarta, 13 September 2024

Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan,

Abdul Hakim, SE, M.Ec., Ph.D.  
NIK. 963130101

## BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

## Analisis Tata Niaga Beras Studi Kasus Perniagaan Beras Kabupaten Ponorogo

Disusun oleh : VIRGANSMA MAHESA SETYA DEWANGGA

Nomor Mahasiswa : 20313331

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus  
pada hari, tanggal: Jum'at, 13 September 2024

**Penguji/Pembimbing Skripsi** : Dr. Eko Atmadji, SE., M.Ec.

**Penguji** : Heri Sudarsono, SE.,MEc

Mengetahui  
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia

  
Prof. Dr. H. M. Sidiq, S.E., M.Si., Ph.D.



## ***MOTTO***

*“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum, sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri.”*

(QS. Ar Rad : 11)

*“The greatest glory in living lies not in never falling, but in rising every time we fall”*

(Nelson Mandela)

*“Dalam menjalani kehidupan yang paling penting adalah berani mencoba, ketika kamu sudah mencoba maka hukumnya wajib untuk menyelesaikan”*

(Virgansa M.S.D)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Allahamduhillahirabbil'alamin. Dengan penuh rasa puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, Tuhan semesta alam yang tentunya tiada hentinya selalu memberikan hidayah,kesehatan dan nikmat, sehingga karya tulis ini dapat diselesaikan oleh penulis. Sholawat dan salam tentunya tidak lupa selalu saya berikan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, dengan hasil ini penulis mempersembahkan Skripsi untuk :

- Allah SWT, yang telah memberikan waktu nya sehingga penulisan skripsi bisa berjalan dengan lancar.
- Kepada Kedua orang tua tersayang, bapaku Alm. Bapak Sabar Setyono yang telah dipanggil Allah terlebih dahulu, Ibuku Tercinta Ibu Dewi Romelah, dan tidak lupa Bapak sambung yang terhebat dan terbaik yang selalu menyayangi anaknya bapak Bokari.
- Kepada adik saya Azkiya Afwa Setya Dewi
- Kepada Bapak Dr. Eko Atmadji S.E., M.Ec sebagai dosen pembimbing.
- Kepada teman-teman RG SYNDIGATE yang selalu support satu sama lain (Auzan,Marcel,Iqbal Maulana,Bintang,Hilmi,Hilal,Alif)
- Kepada teman-teman kelas semester saat hingga saat ini, jangan lupa agenda ngopi
- Kepada rekan-rekan UKM Musik FBE Angkatan 2019-2022
- Kepada teman-teman KKN terkompak unit 306 Angkatan 67
- Seluruh Teman-teman Ilmu Ekonomi 2020
- Kepada Teman Dekat Wahyu Intan CahyanI

Penulis ucapkan terimakasih banyak atas semua dukungannya.

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Bismillahirrahmaanirrahiim....

Alhamdulillahirabbil'alamin. Saya ucapkan rasa puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, Tuhan semesta alam yang tentunya tiada hentinya selalu memberikan hidayah, kesehatan, nikmat dan kesempatan pada penulis untuk menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“ANALISIS TATA NIAGA BERAS STUDI KASUS PERNIAGAAN BERAS KABUPATEN PONOROGO”**. Skripsi ini secara besar memuat bagaimana tata niaga beras pada perniagaan beras Kabupaten Ponorogo.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar sarjana pada Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Bisnis dan Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa selama penulisan skripsi ini tidak terlepas dari dukungna dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Yang penulis hormati, Bapak Dr. Eko Atmadji S.E., M.Ec. selaku dosen pembimbing yang selalu sabar dan memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
2. Dosen beserta seluruh Staf Akademik Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia khususnya dan Dosen serta Staf Tata Usaha serta Staf Karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia pada umumnya
3. Kedua Orang tua yang tersayang, Bapak Bokari dan Ibu Dewi Romelah yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis.
4. Kepada Pelaku tata niaga beras Kabupaten Ponorogo yang menjadi responden pada penelitian ini.
5. Keluarga, Teman-teman dan semua pihak yang mendukung dalam penulisan ini

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan masukan serta saran kepada semua pembaca yang bertujuan untuk membangun dan lebih baik dimasa depan.

Penulis juga berharap dengan penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan, dan menjadi suatu kebanggaan untuk kita terutama bagi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, Aminn.

**Wassalamu'alaikum Wr.Wb**

Yogyakarta, 25 Juli 2024

## ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis tata niaga beras di Kabupaten Ponorogo dengan tujuan mengidentifikasi dan memahami aspek-aspek yang memengaruhi efisiensi distribusi, penetapan harga, serta struktur dan perilaku pelaku di sepanjang rantai pasok beras. Kabupaten Ponorogo memiliki peran penting dalam produksi beras di Indonesia, namun permasalahan dalam tata niaga sering kali menghambat kesejahteraan petani. Tata niaga yang panjang dan praktik double marginalization menyebabkan harga yang diterima petani rendah, sementara harga akhir untuk konsumen tinggi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara dengan petani, pengepul, pedagang besar, dan pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketidakefisienan dalam proses distribusi, ketidaktransparanan harga, serta penguasaan oleh pengepul besar menjadi faktor dominan yang mempengaruhi tata niaga beras di Ponorogo. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi peningkatan efisiensi tata niaga dan kesejahteraan petani, serta sebagai dasar untuk kebijakan terkait sektor pertanian dan pangan di Kabupaten Ponorogo.

**Kata Kunci :** Tata Niaga Beras, Kabupaten Ponorogo, Double Marginalization, Efisiensi Distribusi, Petani.

## ABSTRACT

*This study analyzes the rice trade system in Ponorogo Regency, aiming to identify and understand the factors that affect the efficiency of distribution, pricing, as well as the structure and behavior of actors along the rice supply chain. Ponorogo Regency plays an important role in rice production in Indonesia, but problems in the trade system often hinder farmers' welfare. The long supply chain and the practice of double marginalization result in low prices received by farmers while the final price for consumers remains high. This research uses a qualitative approach, with data collection through observation and interviews with farmers, collectors, wholesalers, and retailers. The results show that inefficiencies in the distribution process, lack of price transparency, and dominance by major collectors are the key factors affecting the rice trade system in Ponorogo. This research is expected to contribute to improving trade efficiency and farmers' welfare, as well as serving as a basis for policy-making related to the agricultural and food sectors in Ponorogo Regency.*

**Keywords:** *Rice Trade System, Ponorogo Regency, Double Marginalization, Distribution Efficiency, Farmers.*

## DAFTAR ISI

|                                   |                     |
|-----------------------------------|---------------------|
| COVER.....                        | I                   |
| HALAMAN JUDUL.....                | II                  |
| PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI .....   | III                 |
| HAL PENGESAHAN .....              | IV                  |
| HAL BERITA ACARA .....            | V                   |
| <i>MOTTO</i> .....                | <a href="#">VII</a> |
| HALAMAN PERSEMBAHAN.....          | VIII                |
| KATA PENGANTAR .....              | IX                  |
| ABSTRAK.....                      | XI                  |
| ABSTRACT .....                    | XII                 |
| DAFTAR ISI .....                  | XIII                |
| DAFTAR GAMBAR.....                | XVIII               |
| DAFTAR TABEL.....                 | XIX                 |
| BAB I.....                        | 1                   |
| PENDAHULUAN.....                  | 1                   |
| 1.1. <i>Latar Belakang</i> .....  | 1                   |
| 1.2. <i>Rumusan Masalah</i> ..... | 2                   |

|                                          |                                                        |          |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------|
| 1.3.                                     | <i>Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian</i> .....  | 3        |
| 1.3.1.                                   | <i>Tujuan Penelitian</i> .....                         | 3        |
| 1.3.2.                                   | <i>Manfaat Penelitian</i> .....                        | 3        |
| 1.4.                                     | <i>Batasan Penelitian</i> .....                        | 3        |
| <b>BAB II</b>                            | .....                                                  | <b>5</b> |
| <b>KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI</b> | .....                                                  | <b>5</b> |
| 2.1.                                     | <i>Kajian Pustaka</i> .....                            | 5        |
| 2.2.                                     | <i>Landasan Teori</i> .....                            | 7        |
| 2.2.1.                                   | <i>Tata Niaga Komoditi</i> .....                       | 7        |
| 2.2.2.                                   | <i>Teori Permintaan</i> .....                          | 7        |
| 2.2.3.                                   | <i>Faktor Yang Menentukan Permintaan</i> .....         | 7        |
| 2.2.2.1.                                 | <i>Fungsi Permintaan dan Kurva Permintaan</i> .....    | 10       |
| 2.2.2.2.                                 | <i>Pergeseran Kurva Permintaan</i> .....               | 11       |
| 2.2.4.                                   | <i>Teori Penawaran</i> .....                           | 12       |
| 2.2.3.1.                                 | <i>Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penawaran</i> ..... | 12       |
| 2.2.3.2.                                 | <i>Fungsi dan Kurva Penawaran</i> .....                | 14       |
| 2.2.3.3.                                 | <i>Pergeseran Kurva Penawaran</i> .....                | 15       |
| 2.2.5.                                   | <i>Double Marginalization</i> .....                    | 17       |
| 2.2.6.                                   | <i>Pasar Persaingan Monopoli</i> .....                 | 18       |

|                                                 |           |
|-------------------------------------------------|-----------|
| 2.2.7. <i>Pasar Persaingan Monopsoni</i> .....  | 21        |
| 2.2.8. <i>Seller Market</i> .....               | 23        |
| 2.2.9. <i>Buyer Market</i> .....                | 24        |
| <b>BAB III</b> .....                            | <b>25</b> |
| <b>METODE PENELITIAN</b> .....                  | <b>25</b> |
| 3.1 <i>Dasar Penelitian</i> .....               | 25        |
| 3.2 <i>Lokasi Penelitian</i> .....              | 25        |
| 3.3 <i>Waktu Penelitian</i> .....               | 26        |
| 3.4 <i>Fokus Penelitian</i> .....               | 26        |
| 3.4.1. <i>Struktur dan Dinamika Pasar</i> ..... | 26        |
| 3.4.2. <i>Proses Distribusi</i> .....           | 27        |
| 3.4.3. <i>Kebijakan dan Regulasi</i> .....      | 27        |
| 3.4.4. <i>Permintaan dan Penawaran</i> .....    | 27        |
| 3.5 <i>Sumber Data</i> .....                    | 27        |
| 3.6 <i>Teknik Pengumpulan Data</i> .....        | 28        |
| 3.6.1. <i>Observasi</i> .....                   | 28        |
| 3.6.2. <i>Wawancara</i> .....                   | 29        |
| 3.6.3. <i>Studi Pustaka</i> .....               | 29        |
| 3.7 <i>Teknis Analisis Data</i> .....           | 29        |

|                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>BAB IV .....</b>                                                    | <b>31</b> |
| <b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>                                      | <b>31</b> |
| 4.1. <i>Deskripsi Data.....</i>                                        | 31        |
| 4.2. <i>Gambaran Umum dan Kondisi Industri Kabupaten Ponorogo.....</i> | 32        |
| 4.3. <i>Profil Informan .....</i>                                      | 32        |
| 4.4. <i>Permasalahan Tata Niaga Beras Kabupaten Ponorogo.....</i>      | 35        |
| 4.5. <i>Permasalahan Tata Niaga Beras Kabupaten Ponorogo.....</i>      | 36        |
| 4.6. <i>Analisis dan Interpretasi.....</i>                             | 36        |
| 4.2.1. <i>Peran Pengepul dalam Rantai Pasok .....</i>                  | 36        |
| 4.2.2. <i>Peran Pedagang Besar dan Dinamika Harga Pasar.....</i>       | 38        |
| 4.2.3. <i>Observasi Pengecer .....</i>                                 | 39        |
| 4.7. <i>Interpretasi Hasil.....</i>                                    | 39        |
| <b>BAB V.....</b>                                                      | <b>47</b> |
| <b>KESIMPULAN DAN IMPLIKASI.....</b>                                   | <b>47</b> |
| 5.1. <i>KESIMPULAN.....</i>                                            | 47        |
| 5.2. <i>IMPLIKASI.....</i>                                             | 48        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                             | <b>50</b> |
| <b>LAMPIRAN .....</b>                                                  | <b>53</b> |



## DAFTAR GAMBAR

|                                               |    |
|-----------------------------------------------|----|
| Gambar 2 1 Kurva Permintaan.....              | 11 |
| Gambar 2 1 Kurva Permintaan.....              | 11 |
| Gambar 2 2 Pergeseran Kurva Permintaan.....   | 11 |
| Gambar 2 3 Kurva Penawaran.....               | 15 |
| Gambar 2 4 Pergeseran Kurva Penawaran.....    | 16 |
| Gambar 2 5 Kurva Double Marginalization ..... | 18 |
| Gambar 2 6 Kurva Persaingan Monopoli .....    | 19 |
| Gambar 2 7 Kurva Persaingan Monopsoni.....    | 22 |
| Gambar 4. 1 Saluran Distribusi Beras .....    | 40 |

## DAFTAR TABEL

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 3. 1 Daftar Nama Informan Pada Saluran Distribusi Beras ..... | 28 |
| Table 4. 1 Data Informan Penelitian.....                            | 33 |
| Table 4. 2 Harga Tingkat Saluran Distribusi Beras Ponorogo .....    | 41 |

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang

Beras merupakan bahan pangan pokok konsumsi oleh hampir seluruh penduduk di Indonesia, permintaan beras selalu meningkat. Dengan adanya peningkatan permintaan beras, maka harus adanya keseimbangan dengan produksi pemasaran dan pendapatan. Dalam pemasaran beras harus efektif karena jika tidak efektif akan mempengaruhi kesejahteraan dan pendapatan petani.

Pemasaran yang tidak efisien, kurangnya pengetahuan petani tentang pemasaran, bentuk pasar yang kurang bersaing, proses distribusi yang panjang, sarana prasarana transportasi yang kurang memadai, sistem kelembagaan pemasaran yang tidak sehat merupakan masalah-masalah pemasaran yang pada umumnya berpengaruh terhadap tingkat harga yang diterima petani.

Kabupaten Ponorogo, terletak di Provinsi Jawa Timur, memiliki peran penting dalam industri pertanian di Indonesia. Salah satu komoditas utama yang diproduksi di daerah ini adalah beras. Beras telah menjadi makanan pokok bagi penduduk Indonesia, dan produksi dan distribusi beras di Kabupaten Ponorogo memegang peran vital dalam memenuhi kebutuhan pangan masyarakat.

Secara *geografis* mempunyai luas lahan sawah 34.800 Ha, terdiri dari daerah irigasi teknis seluas 30.091 Ha, setengah teknis seluas 625 Ha, non teknis 2.228 Ha dan tadah hujan seluas 1.856 Ha. Sedangkan dari lahan kering seluas 102.378 Ha, 21,15 % diantaranya digunakan untuk pekarangan dan bangunan, 29,57 % untuk tegal/ladang, 45,85 % untuk hutan negara dan sisanya yaitu 3,43 % digunakan sebagai lahan hutan rakyat, perkebunan dan lainnya. Luas panen tanaman padi mengalami kenaikan sebesar 1,08 % dengan produksinya sebesar 4.222.813 kwintal, mengalami peningkatan bila disbanding dengan tahun sebelumnya yang sebesar 3.942.780 kwintal. Rata-rata produksi padi per hektar setiap tahun juga mengalami kenaikan. Potensi besar tidak dapat menjamin kesejahteraan petani dan produsen. Permasalahan dalam pemasaran beras, seperti kurangnya persaingan dalam pasar,

kompleksitas rantai pasokan yang terlalu panjang, infrastruktur transportasi yang tidak memadai, dan lembaga-lembaga pemasaran yang tidak sehat, semuanya berkontribusi pada harga yang diterima petani.

Kondisi tata niaga beras yang tidak efisien dapat menyebabkan ketimpangan distribusi. Sistem distribusi yang panjang dan kompleks menyebabkan petani menerima harga rendah, sementara konsumen membayar harga tinggi. Ketimpangan ini menunjukkan adanya kecenderungan monopoli harga dan distribusi oleh pengepul dan pedagang besar. Peneliti melihat kecenderungan ketimpangan dalam distribusi beras, dimana pengepul dan pedagang besar sering kali menguasai harga dan distribusi,. Hal ini mengakibatkan petani menerima harga yang rendah, sementara konsumen harus membayar harga yang lebih tinggi. Distribusi yang panjang dan praktik "double marginalization" menambah biaya tambahan di setiap tingkatan, memperburuk ketimpangan harga.

Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis berbagai aspek yang mempengaruhi efisiensi distribusi, penetapan harga, struktur dan perilaku saluran distribusi beras perniagaan beras di Kabupaten Ponorogo, mengidentifikasi masalah-masalah seperti ketimpangan distribusi, kurangnya efisiensi dalam pemasaran, dan harga yang diterima petani yang lebih rendah dibandingkan harga yang dibayarkan konsumen

## **1.2. Rumusan Masalah**

Adanya permasalahan dalam pemasaran dan keseimbangan penjualan yang kurang *efektif* serta *fluktuasi* harga yang berdampak pada petani dan konsumen beras, tidak meratanya margin, bagaimana saluran tata niaga beras dalam perniagaan beras di Kabupaten Ponorogo hingga pedagang pasar besar beras ?

### **1.3. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1. Tujuan Penelitian**

1. Menganalisis bagaimana struktur, perilaku saluran distribusi beras di Kabupaten Ponorogo saat ini beroperasi
2. Menganalisis tata niaga beras dalam pembentukan harga beras di Kabupaten Ponorogo dari petani hingga pengecer

#### **1.3.2. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat bagi Penulis : Penulis dapat mendapat gelar Sarjana pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Kesempatan penelitian ini dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman peneliti dalam menulis serta menganalisis tata niaga beras.
2. Manfaat bagi Masyarakat Umum : Masyarakat umum akan mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana tata niaga beras beroperasi dan bagaimana perubahan dalam rantai pasokan dapat memengaruhi harga beras yang mereka beli.
3. Manfaat bagi Pemerintah : Pemerintah dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai dasar untuk merumuskan kebijakan yang lebih efektif dalam mendukung sektor pertanian dan pangan di Kabupaten Ponorogo.

### **1.4. Batasan Penelitian**

1. Batasan Geografis: Penelitian ini akan difokuskan pada satu wilayah geografis tertentu, seperti Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur dan Pedagang besar.
2. Batasan Jumlah Responden: Penelitian ini akan melibatkan jumlah responden atau informan yang spesifik, petani, pengepul beras, produsen beras dan pedagang besar.

3. Batasan Rantai Pasokan: Penelitian ini akan membatasi perhatian pada satu bagian atau tahap tertentu dalam rantai pasokan beras, seperti hanya pada petani, pedagang lokal, atau pedagang besar.
4. Batasan Sumber Data: Penelitian ini hanya akan memanfaatkan data sekunder yang sudah ada, seperti laporan pemerintah atau publikasi akademik, dan mengumpulkan data primer melalui wawancara atau observasi langsung.
5. Batasan Eksplorasi Tren Waktu: Penelitian ini tidak akan mengeksplorasi tren atau perubahan sepanjang waktu, fokusnya hanya pada kondisi tata niaga beras pada perniagaan beras.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI**

Dalam penelitian analisis tata niaga beras, untuk dapat menjelaskan perlu disajikan kajian-kajian teoritis yang berkaitan dengan pembentukan harga, struktur pasar, perilaku pelaku perniagaan, dan kinerja pasar dalam menjelaskan keterhubungan di dalam perniagaan beras.

#### **2.1. Kajian Pustaka**

Penelitian Analisis pembentukan harga pada saluran distribusi beras, Penelitian ini bertujuan menganalisis struktur, perilaku, dan kinerja pada industri beras di kabupaten Cilacap hingga pedagang besar. Menganalisis bagaimana pembentukan harga beras pada distribusi beras. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan untuk pengumpulan data menggunakan teknik studi pustaka, pengamatan (observasi), wawancara. Hasil dari penelitian ini adalah mengetahui kondisi perekonomian di kabupaten Cilacap dan pasar besar Bantar Gebang. Mengetahui pembentukan harga beras pada saluran distribusi beras di kabupaten Cilacap hingga pedagang pasar besar. Dwi Laras (2018)

Penelitian yang dilakukan Marloza (2016) Menganalisis saluran tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga pada produksi beras. Mengetahui fungsi-fungsi tataniaga pada masing masing lembaga tataniaga yang terlibat. Menganalisis margin tataniaga, farmer's share, rasio keuntungan dan biaya, serta efisiensi tataniaga. Penelitian ini menggunakan metode Studi kasus, yang menjelaskan jenis penelitian dan subjek penelitian. Metode lain yang digunakan adalah kualitatif dan analisa kuantitatif untuk pengolahan dan analisis data. Dengan metode ini menggambarkan secara deskriptif saluran tata niaga dan fungsi tata niaga. Adapun metode pengumpulan data, metode ini dilakukan untuk mengumpulkan data secara primer. Hasil dari penelitian ini terdapat tiga saluran tata niaga dari petani hingga konsumen. Setiap pelaku atau lembaga tat niaga terlibat dalam kegiatan perniagaan beras mulai dari petani hingga pedagang pengecer.

Analisis Konsumsi Beras di Kabupaten Ponorogo, Penelitian ini dilakukan oleh M.Syifaul Walidain (2017) tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis pengaruh jumlah produksi beras terhadap konsumsi beras di Kabupaten Ponorogo. Manfaat dari penelitian ini untuk intoperksi terhadap variable yang berpengaruh terhadap permintaan beras di Kabupaten Ponorogo.

Hasil dari penelitian ini Variabel harga beras berpengaruh positif terhadap konsumsi beras. Ketika harga beras naik maka konsumsi akan beras juga naik. Hal ini dikarenakan harga beras yang naik tidak menjadi masalah bagi masyarakat karena dari data pendapatan per kapita masyarakat meningkat. Jumlah produksi beras terhadap konsumsi, Variabel jumlah produksi berpengaruh positif terhadap konsumsi beras. Ketika jumlah produksi naik maka konsumsi akan beras juga naik. Hal ini dikarenakan jumlah produksi meningkat dilihat dari permintaan akan beras. Melihat dari data jumlah penduduk yang meningkat sehingga permintaan akan beras meningkat. Jumlah produksi beras yang naik sangat mempengaruhi konsumsi beras yang ada di Kabupaten Ponorogo.

Berdasarkan analisis yang dilakukan Novia Putri Ridanar, Sugiharti Mulya Handayani, Raden Kunto Adi (2021) proses keputusan pembelian beras melalui beberapa metode penelitian dan pengumpulan data didapatkan hasil, yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, proses pembelian dan pasca pembelian. Kebutuhan dominan dalam pengambilan keputusan pembelian beras adalah harga. Hal ini dikarenakan responden ingin memperoleh beras yang baik dengan harga yang terjangkau. tingkat kepentingan (ei) adalah kandungan gizi, karena responden mengetahui beras mempunyai kandungan gizi yang dibutuhkan untuk kesehatan. tingkat kepercayaan (bi) adalah harga, karena beras memiliki harga yang terjangkau dibandingkan dengan harga beras yang lainnya. Hasil analisis proses keputusan pembelian beras berimplikasi terhadap strategi pemasaran guna mencari alasan konsumen dan harapan yang belum terungkap dalam proses pembelian beras. Berdasarkan hasil penelitian faktor harga merupakan faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian beras.

Yang membedakan dengan penelitian ini adalah penelitian ini untuk menganalisis tata niaga beras dalam studi kasus di Ponorogo, akan melakukan

penelitian yang lebih khusus tentang tata niaga beras perniagaan distribusi beras di Kabupaten Ponorogo, bagaimana, produksi beras, harga beras ditentukan dalam tata niaga, permintaan pasar, serta perilaku antara pelaku bisnis dalam distribusi beras sampai dengan distribusi di pasar besar.

## **2.2. Landasan Teori**

### **2.2.1. Tata Niaga Komoditi**

Memahami konsep tata niaga komoditi adalah kunci dalam analisis distribusi beras. Ini mencakup peran sebagai pelaku distribusi barang komoditi,. Teori ini membantu dalam memahami bagaimana tata niaga beras beroperasi dan bagaimana komponen biaya dan margin dihitung.

### **2.2.2. Teori Permintaan**

Teori permintaan adalah salah satu konsep mendasar dalam ekonomi mikro yang menggambarkan hubungan antara harga suatu barang atau jasa dengan jumlah yang diminta oleh konsumen pada berbagai tingkat harga barang tertentu. Teori permintaan mencoba untuk menjelaskan perilaku konsumen dalam mengalokasikan sumber daya terbatas mereka untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan.

### **2.2.3. Faktor Yang Menentukan Permintaan**

#### **a. Harga barang itu sendiri ( $P_x$ )**

Harga barang itu sendiri merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi permintaan terhadap barang atau jasa tersebut. Ketika harga barang naik, konsumen harus mengeluarkan lebih banyak uang untuk membeli barang itu. Karena kekuatan beli konsumen terbatas, kenaikan harga membuat barang tersebut kurang terjangkau, sehingga konsumen akan mengurangi jumlah barang yang dibeli. Demikian sebaliknya, Ketika harga turun, maka barang tersebut menjadi lebih terjangkau bagi konsumen dan Tingkat beli konsumen tinggi.

Misalkan harga beras di pasar adalah Rp. 9000 per kilogram. Pada harga saat ini, konsumen mungkin membeli 20 kilogram beras setiap minggu. Jika harga beras naik menjadi Rp. 13.000 per kilogram, mungkin konsumen hanya akan mampu membeli atau mau membeli 10 kilogram per minggu karena harga beras menjadi lebih mahal, mereka akan mengurangi atau mungkin mencari alternatif barang lainnya yang cenderung lebih murah. Sebaliknya jika harga beras turun menjadi Rp. 6000 per kilogram, konsumen akan membeli 30 kilogram per minggu karena lebih murah dan terjangkau.

#### **b. Pendapatan Konsumen (I)**

Pendapatan konsumen ini menentukan daya beli konsumen dan mempengaruhi jumlah barang yang dapat mereka beli. Ketika pendapatan konsumen meningkat, maka mereka cenderung membeli lebih banyak, termasuk barang-barang yang lebih mahal atau dalam jumlah yang lebih banyak. Sebaliknya, Ketika pendapatan menurun maka daya beli konsumen berkurang, sehingga mereka mungkin akan membeli dalam jumlah lebih sedikit. Jenis barang yang dibeli sesuai pendapatan konsumen ; Barang yang permintaannya meningkat seiring dengan meningkatnya pendapatan konsumen, mereka cenderung membeli lebih banyak barang normal, contohnya : Pakaian, Elektronik, dan Makanan berkualitas tinggi.

Barang yang permintaannya menurun seiring pendapatan konsumen meningkat, konsumen cenderung menggantikan barang inferior dengan barang yang lebih berkualitas atau mahal karena mereka memiliki daya beli yang tinggi, contohnya : transportasi umum yang akan digantikan oleh kendaraan pribadi.

#### **c. Harga Input Lain ( $P_y$ )**

Meskipun harga input biasanya lebih langsung mempengaruhi penawaran, ada beberapa cara di mana harga input juga dapat mempengaruhi permintaan.

1. Harga Produk Akhir : Jika kenaikan harga input menyebabkan peningkatan harga produk akhir, permintaan untuk produk tersebut dapat menurun karena konsumen mungkin tidak bersedia atau mampu membayar harga yang lebih tinggi.

2. Substitusi Antar Produk : Jika harga input untuk suatu produk naik, menyebabkan harga produk tersebut naik, konsumen mungkin beralih ke produk substitusi yang lebih murah. Permintaan untuk barang substitusi yang lebih murah dapat meningkat ketika harga produk utama meningkat karena kenaikan harga input.

#### **d. Selera Konsumen (S)**

Selera konsumen merupakan suatu hal yang jelas terhadap permintaan. Permintaan akan meningkat ketika barang yang dipasarkan sesuai dengan selera konsumen, begitupun sebaliknya jika barang yang ditawarkan jauh dari selera konsumen maka permintaan akan lebih sedikit.

Dari selera konsumen ini kita bisa menentukan barang yang diminati karena konsumen akan mencapai kepuasan yang maksimal dengan barang yang dibeli dengan pengeluaran mereka. Perubahan selera konsumen dan dampak pada pasar, perubahan selera konsumen dapat terjadi karena berbagai alasan seperti, inovasi produk, iklan, atau perubahan kondisi ekonomi.

#### **e. Ekspektasi Konsumen (E)**

Ekspektasi konsumen ini mengacu pada perkiraan atau harapan konsumen terhadap kondisi ekonomi di masa depan. Ini mempengaruhi jumlah permintaan seorang konsumen terhadap barang yang dibeli saat ini. Ketika konsumen memiliki ekspektasi positif terhadap masa depan, mereka akan cenderung meningkatkan konsumsi mereka dan permintaan akan meningkat, begitupun sebaliknya ekspektasi yang negatif akan membuat permintaan menurun dan pengurangan konsumsi.

1. Ekspektasi tentang harga di masa depan Jika konsumen mengharapkan harga suatu barang akan naik di masa depan, mereka cenderung membeli barang tersebut sekarang untuk menghindari kenaikan harga yang akan datang.
2. Ekspektasi pendapatan di masa depan.
3. Ekspektasi mengenai kenaikan atau penurunan pendapatan konsumen di masa depan dapat mempengaruhi pengeluaran konsumen saat ini. Jika konsumen

mengharapkan kenaikan pendapatan, mereka akan lebih bersedia untuk mengeluarkan uang sekarang.

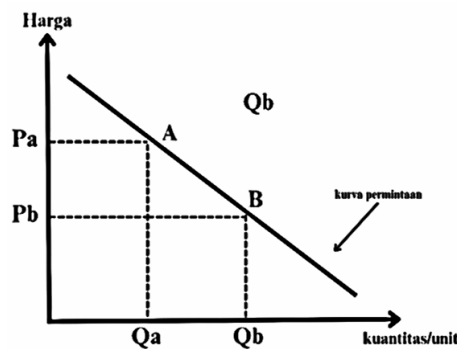
4. Ekspektasi tentang kondisi ekonomi Kondisi ekonomi secara menyeluruh dapat mempengaruhi Tingkat konsumsi konsumen. Ekspektasi tentang resesi ekonomi atau kondisi ekonomi yang membaik akan mempengaruhi daya beli konsumen.
5. Ekspektasi tentang kebijakan pemerintah Kebijakan yang diumumkan atau diantisipasi, seperti perubahan pajak, subsidi, dan regulasi, ini dapat mempengaruhi perilaku.

#### **2.2.2.1. Fungsi Permintaan dan Kurva Permintaan**

Fungsi permintaan merupakan fungsi yang menggambarkan suatu hubungan antara jumlah barang dan jasa yang diminta konsumen pada Tingkat harga barang dan jasa. Ketika harga suatu barang naik, jumlah permintaan terhadap barang tersebut akan menurun. Sebaliknya, jika harga barang turun, jumlah permintaan akan meningkat. Hal ini menunjukkan adanya hubungan berbanding terbalik antara harga dan kuantitas barang yang diminta. Karena hubungan ini negatif, gradien atau kemiringan kurva permintaan selalu bernilai negatif. Fungsi permintaan biasanya diungkapkan dalam bentuk persamaan matematis atau grafik yang menggambarkan hubungan antara harga dan jumlah barang yang diminta. Fungsi permintaan adalah alat penting dalam analisis ekonomi mikro yang membantu memahami dan memprediksi perilaku pasar serta mendukung pengambilan keputusan dalam berbagai konteks ekonomi. maka fungsi permintaan jika dirumuskan dalam bentuk matematis sebagai berikut:

$$Q_d = F(P_x, P_y, I, S, E)$$

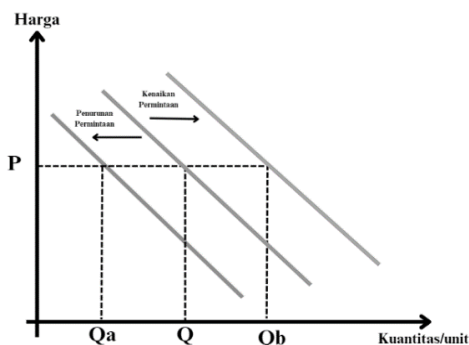
Dari fungsi diatas dapat disimpulkan bahwa fungsi permintaan merupakan sebuah gambaran yang menyatakan bahwa kuantitas yang diminta bergantung pada harga barang itu sendiri, harga barang lain, pendapatan, selera dan ekspektasi konsumen.



Gambar 2 1 Kurva Permintaan

#### 2.2.2.2. Pergeseran Kurva Permintaan

Pergeseran kurva permintaan terjadi ketika ada perubahan dalam faktor-faktor selain harga barang itu sendiri yang mempengaruhi kuantitas yang diminta. Ini berbeda dengan pergerakan sepanjang kurva permintaan, yang disebabkan oleh perubahan harga barang itu sendiri.



Gambar 2 2 Pergeseran Kurva Permintaan

Kurva permintaan bergeser ke kanan menunjukkan peningkatan permintaan pada setiap tingkat harga. Ini bisa disebabkan oleh peningkatan pendapatan, peningkatan harga barang substitusi, peningkatan selera, ekspektasi kenaikan harga di masa depan, atau peningkatan jumlah konsumen.

Kurva permintaan bergeser ke kiri menunjukkan penurunan permintaan pada setiap tingkat harga. Ini bisa disebabkan oleh penurunan pendapatan, penurunan harga barang substitusi, penurunan selera, ekspektasi penurunan harga di masa depan, atau penurunan jumlah konsumen.

#### **2.2.4. Teori Penawaran**

Teori penawaran adalah bagian mendasar dari ekonomi yang menganalisis bagaimana produsen menentukan jumlah barang atau jasa yang akan mereka tawarkan di pasar berdasarkan berbagai faktor. Teori ini penting untuk memahami dinamika pasar dan interaksi antara harga dan kuantitas yang ditawarkan.

Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang ditawarkan produsen pada berbagai tingkat selama periode waktu tertentu. Hukum penawaran menyatakan bahwa, dengan asumsi faktor lain tetap (*ceteris paribus*), terdapat hubungan positif antara harga suatu barang dan kuantitas yang ditawarkan. Artinya, ketika harga barang tersebut meningkat, produsen cenderung menawarkan lebih banyak, dan sebaliknya, ketika harga menurun, kuantitas yang ditawarkan juga akan menurun. Penawaran ini dapat dipengaruhi oleh harga barang itu sendiri dan berbagai faktor lain. Faktor-faktor ini meliputi biaya produksi, teknologi, harga barang terkait, ekspektasi produsen, jumlah produsen, dan kebijakan pemerintah.

Dengan memahami penawaran, kita dapat menganalisis bagaimana produsen bereaksi terhadap perubahan harga dan faktor-faktor lainnya, serta bagaimana perubahan dalam penawaran dapat mempengaruhi keseimbangan pasar. Ini penting untuk membuat keputusan ekonomi yang tepat, baik pada tingkat produsen individual maupun pada tingkat kebijakan pemerintah. Pengetahuan tentang penawaran membantu dalam merumuskan strategi produksi, menetapkan harga, dan merencanakan kebijakan yang dapat meningkatkan efisiensi pasar dan kesejahteraan ekonomi.

##### **2.2.3.1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penawaran**

Penawaran dalam ekonomi mikro adalah jumlah barang atau jasa yang produsen siap dan mampu jual pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. Beberapa faktor utama yang mempengaruhi penawaran adalah harga barang itu sendiri, biaya produksi, teknologi, harga barang-barang lain, kebijakan pemerintah, ekspektasi produsen, dan faktor alam. Berikut adalah penjelasan dari faktor-faktor tersebut:

**a. Harga Barang Itu Sendiri ( $P_x$ )**

Harga barang adalah faktor utama yang mempengaruhi jumlah barang yang ditawarkan. Jika harga barang naik, produsen cenderung meningkatkan jumlah barang yang ditawarkan untuk mendapatkan keuntungan lebih besar. Sebaliknya, jika harga turun, produsen mungkin mengurangi jumlah barang yang ditawarkan. Contoh : Jika harga jagung meningkat, petani mungkin akan menanam lebih banyak jagung untuk mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi.

**b. Biaya Produksi ( $C$ )**

Biaya produksi mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya lainnya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang. Jika biaya produksi meningkat, penawaran barang cenderung menurun karena margin keuntungan produsen berkurang. Sebaliknya, jika biaya produksi menurun, penawaran akan meningkat. Contoh : Jika harga pupuk dan benih turun, biaya produksi jagung akan menurun dan petani mungkin akan menanam lebih banyak jagung.

**c. Teknologi ( $T$ )**

Kemajuan teknologi dapat meningkatkan efisiensi produksi, sehingga menurunkan biaya produksi dan meningkatkan jumlah barang yang dapat ditawarkan. Contoh : Penggunaan mesin pemanen otomatis dapat meningkatkan efisiensi produksi jagung, sehingga petani dapat menghasilkan lebih banyak jagung dengan biaya yang lebih rendah.

**d. Harga Input Lain ( $P_y$ )**

Harga input merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh produsen untuk memperoleh faktor-faktor produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, dan modal. Harga input ini memiliki dampak signifikan pada penawaran

Pengaruh harga input pada penawaran, ketika harga input seperti bahan baku, tenaga kerja atau energi meningkat, biaya produksi total untuk menghasilkan barang atau jasa juga meningkat. Maka sebaliknya, ketika harga input seperti bahan baku, tenaga kerja, atau energi meningkat, biaya produksi total untuk menghasilkan barang atau jasa juga meningkat.

**e. Kebijakan Pemerintah ( $G$ )**

Kebijakan pemerintah seperti pajak, subsidi, regulasi, dan tarif dapat mempengaruhi penawaran. Subsidi dapat meningkatkan penawaran dengan mengurangi biaya produksi, sementara pajak dan regulasi dapat menurunkan penawaran dengan meningkatkan biaya. Contoh: Subsidi pemerintah untuk pupuk dapat mengurangi biaya produksi jagung, sehingga meningkatkan penawaran jagung.

**f. Ekspektasi Produsen (E)**

Ekspektasi produsen mengenai kondisi pasar di masa depan, seperti perubahan harga atau permintaan, dapat mempengaruhi penawaran saat ini. Jika produsen mengharapkan harga barang akan naik di masa depan, mereka mungkin akan menahan penawaran saat ini untuk menjual lebih banyak di masa depan dengan harga yang lebih tinggi. Contoh : Jika petani mengharapkan harga jagung akan naik setelah musim panen, mereka mungkin akan menyimpan sebagian hasil panen untuk dijual nanti.

**g. Faktor alam (N)**

Kondisi cuaca, bencana alam, dan faktor alam lainnya dapat mempengaruhi penawaran barang, terutama barang-barang pertanian dan komoditas alam. Contoh : Kekeringan atau banjir dapat merusak tanaman jagung, sehingga mengurangi penawaran jagung di pasar.

**2.2.3.2. Fungsi dan Kurva Penawaran**

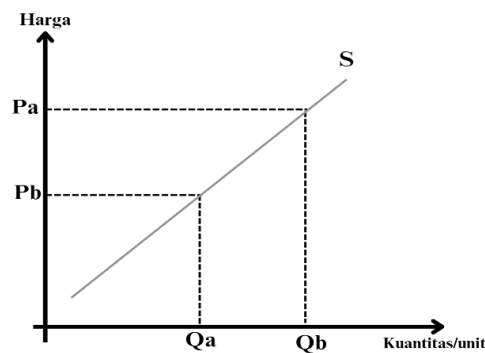
Fungsi penawaran adalah representasi matematis yang menggambarkan hubungan antara kuantitas barang atau jasa yang produsen bersedia dan mampu jual dengan berbagai faktor yang mempengaruhinya, terutama harga barang atau jasa tersebut. Fungsi ini menunjukkan bagaimana jumlah barang yang ditawarkan di pasar berubah sebagai respons terhadap perubahan harga dan faktor lainnya.

Fungsi penawaran dalam ekonomi mikro adalah alat analitis yang digunakan untuk memahami dan memprediksi perilaku produsen dalam menanggapi perubahan harga dan kondisi lainnya. Fungsi ini menggambarkan bagaimana penawaran barang atau jasa berhubungan dengan variabel-variabel seperti harga barang itu sendiri, biaya produksi, teknologi, harga barang-barang lain, kebijakan pemerintah, ekspektasi produsen, dan faktor alam. Secara matematis, fungsi penawaran sering dinyatakan dalam bentuk

persamaan yang menghubungkan kuantitas yang ditawarkan ( $Q_s$ ) dengan harga ( $P$ ) dan faktor-faktor lain yang relevan. Maka bentuk umum fungsi penawaran dapat dinyatakan sebagai:

$$Q_s = F(P_x, C, T, P_y, G, E, N)$$

Dari fungsi diatas terdapat kesimpulan bahwa, Fungsi penawaran ini menunjukkan bahwa penawaran suatu barang tidak hanya tergantung pada harganya saja, tetapi juga pada berbagai faktor lain yang mempengaruhi kondisi dan kemampuan produksi. Perubahan dalam salah satu faktor ini dapat menggeser kurva penawaran, meningkatkan atau mengurangi jumlah barang yang ditawarkan di pasar pada berbagai tingkat harga.

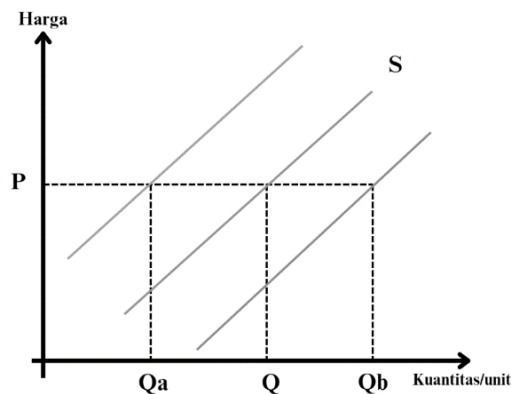


*Gambar 2 3 Kurva Penawaran*

#### 2.2.3.3. Pergeseran Kurva Penawaran

Pergeseran kurva penawaran terjadi ketika ada perubahan dalam faktor-faktor selain harga barang itu sendiri yang mempengaruhi penawaran. Pergeseran ini bisa terjadi ke kanan (peningkatan penawaran) atau ke kiri (penurunan penawaran).

Pergeseran kurva penawaran mengindikasikan perubahan dalam jumlah barang yang ditawarkan di pasar pada setiap tingkat harga akibat perubahan faktor-faktor seperti biaya produksi, teknologi, kebijakan pemerintah, kondisi alam, dan jumlah produsen. Memahami pergeseran ini membantu dalam analisis pasar dan pengambilan keputusan yang lebih baik dalam ekonomi dan bisnis.



Gambar 2 4 Pergeseran Kurva Penawaran

**a. Pergeseran Kurva Penawaran ke Kanan :**

Pergeseran kurva penawaran ke kanan berarti bahwa pada setiap tingkat harga, kuantitas barang yang ditawarkan meningkat. Ini menunjukkan bahwa produsen bersedia dan mampu menawarkan lebih banyak barang pada harga yang sama dibandingkan sebelumnya. Ini disebabkan oleh :

1. Penurunan biaya produksi (misalnya, penurunan harga bahan baku atau upah tenaga kerja).
2. Peningkatan efisiensi produksi melalui teknologi baru.
3. Penerimaan subsidi dari pemerintah.
4. Perbaikan kondisi alam yang mendukung produksi.
5. Peningkatan jumlah produsen di pasar.

**b. Pergeseran Kurva Penawaran ke Kiri :**

Pergeseran kurva penawaran ke kiri berarti bahwa pada setiap tingkat harga kuantitas barang yang ditawarkan menurun. Ini menunjukkan bahwa produsen bersedia dan mampu menawarkan lebih sedikit barang pada harga yang sama dibandingkan sebelumnya. Ini disebabkan oleh :

1. Peningkatan biaya produksi (misalnya, kenaikan harga bahan baku atau upah tenaga kerja).
2. Penurunan efisiensi produksi karena teknologi yang ketinggalan zaman.
3. Penghapusan atau pengurangan subsidi dari pemerintah.

4. Kondisi alam yang merugikan produksi (misalnya, cuaca buruk atau bencana alam).
5. Penurunan jumlah produsen di pasar.

#### **2.2.5. Double Marginalization**

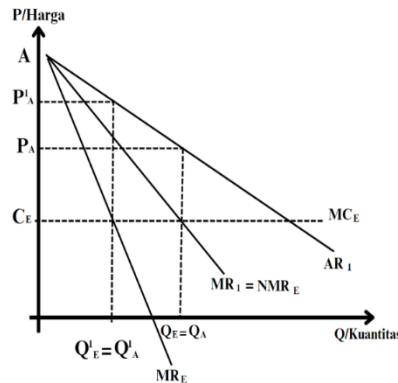
Double marginalization adalah fenomena dalam rantai pasokan (supply chain) di mana terdapat dua atau lebih tahap distribusi yang masing-masing menambahkan margin keuntungan mereka sendiri pada harga produk. Hal ini biasanya terjadi ketika sebuah perusahaan manufaktur menjual produk mereka ke distributor atau pengecer, yang kemudian menjual produk tersebut ke konsumen akhir.

Penjelasan mudahnya, semisal ada sebuah Perusahaan yang memproduksi beras. Perusahaan ini menjual beras tersebut ke pedagang beras dengan harga tertentu. pedagang itu kemudian menjual beras tersebut kepada konsumen akhir atau toko sembako dengan harga yang lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan. Disini, ada dua tahap yang man margin keuntungan ditambahkan, yang pertama oleh produsen dan yang kedua oleh pedagang beras, ini yang disebut double marginalization.

Double marginalization sering kali menyebabkan harga akhir produk menjadi lebih tinggi daripada yang seharusnya jika hanya ada satu tahap margin keuntungan. Hal ini bisa menimbulkan beberapa masalah:

1. Harga Lebih Tinggi untuk Konsumen : Konsumen harus membayar harga yang lebih tinggi karena ada dua tahap penambahan margin keuntungan.
2. Penurunan Permintaan : Karena harga yang lebih tinggi, permintaan terhadap produk tersebut bisa menurun. Konsumen mungkin mencari alternatif yang lebih murah atau memutuskan untuk tidak membeli sama sekali.
3. Efisiensi Pasar Berkurang : Double marginalization dapat mengurangi efisiensi pasar karena produk menjadi terlalu mahal, sehingga produsen dan pengecer mungkin tidak memaksimalkan potensi penjualan mereka

Dari kurva di atas kita ambil contoh Perusahaan mesin dan mobil, ini adalah kurva pendapatan rata-rata untuk mesin (yaitu, kurva permintaan mesin yang dihadapi



*Gambar 2 5 Kurva Double Marginalization*

perusahaan mesin). Sesuai dengan kurva permintaan tersebut adalah kurva pendapatan marjinal perusahaan mesin untuk mesin, yang diberi label **MR<sub>E</sub>** dalam gambar. Jika perusahaan mesin dan perusahaan mobil merupakan entitas yang terpisah, maka perusahaan mesin tersebut akan memproduksi sejumlah mesin pada titik di mana kurva pendapatan marjinalnya memotong kurva biaya marjinalnya. Jumlah mesin tersebut diberi label **Q<sup>1</sup><sub>E</sub>**. Produsen mobil akan membeli mesin tersebut dan memproduksi mobil dalam jumlah yang sama. Jadi, harga mobil adalah **P<sup>1</sup><sub>A</sub>**

Perusahaan yang terintegrasi memiliki kurva permintaan **AR<sub>1</sub>** untuk mobil dan kurva pendapatan marjinal yang sesuai **MR<sub>1</sub>**. Ia memproduksi sejumlah mesin dan jumlah mobil yang sama pada titik di mana kurva pendapatan marjinal mobil memotong biaya marjinal produksi mobil, yang dalam contoh ini hanyalah biaya marjinal mesin. Seperti yang ditunjukkan pada gambar, kita mempunyai jumlah mesin dan mobil yang diproduksi lebih banyak, dan harga yang lebih rendah.

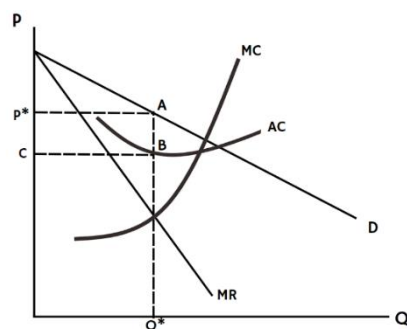
#### 2.2.6. Pasar Persaingan Monopoli

Monopoli adalah struktur pasar yang mana hanya terdapat satu penjual, tidak memiliki substitusi yang dekat, pelaku monopoli memiliki kekuatan pasar yang signifikan untuk mengatur harga dan output sesuai keinginannya (price setter). hal ini

terjadi karena tidak ada pesaing, pelaku monopoli dapat menentukan harga yang tinggi dibandingkan dengan pasar yang lebih kompetitif. Akan tetapi juga harus mempertimbangkan harga sesuai permintaan konsumen, jika harga yang ditetapkan terlalu tinggi maka dapat menurunkan jumlah barang yang dibeli konsumen.

Faktor yang menyebabkan timbulnya monopoli ada beberapa hal, Monopoli terjadi ketika satu perusahaan atau entitas menguasai seluruh pasar untuk suatu produk atau layanan, sehingga tidak ada pesaing yang signifikan. Salah satu faktor utama yang mendorong terbentuknya monopoli adalah hambatan masuk. Hambatan ini bisa berupa biaya tinggi yang diperlukan untuk memulai usaha, regulasi pemerintah yang ketat, atau kebutuhan teknologi canggih yang hanya dimiliki oleh perusahaan tertentu.

Faktor kedua adalah penguasaan sumber daya. Jika suatu perusahaan memiliki akses eksklusif terhadap bahan baku atau sumber daya penting, hal ini dapat



Gambar 2 6 Kurva Persaingan Monopoli

memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan dan mempersulit pesaing untuk masuk ke pasar. Selain itu, Strategi harga dan pemasaran sangat berpengaruh dalam menciptakan monopoli. Perusahaan monopoli seringkali menggunakan cara yang disebut harga predator, di mana mereka menetapkan harga sangat rendah untuk menarik pelanggan dan membuat pesaingnya sulit bersaing. Setelah pesaingnya tidak mampu bertahan dan keluar dari pasar, perusahaan monopoli bisa menaikkan harga kembali untuk meraih keuntungan yang lebih besar. Dengan menggabungkan hambatan masuk yang tinggi, penguasaan atas sumber daya penting, dan strategi pemasaran yang agresif, perusahaan monopoli bisa mengendalikan pasar dan mengurangi persaingan dengan efektif.

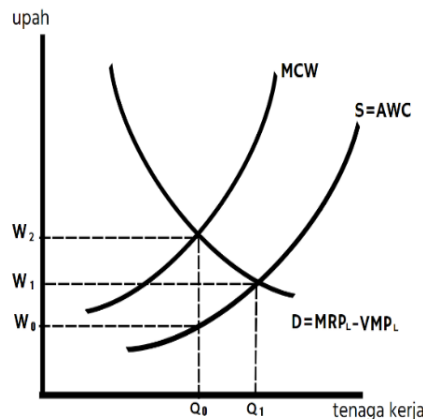
Dari gambar kurva diatas maka, Titik A, adalah tempat di mana kuantitas produksi optimal ( $Q^*$ ) dan harga ( $P^*$ ) ditentukan.  $Q^*$  adalah jumlah barang yang diproduksi monopolis untuk memaksimalkan keuntungan, sedangkan  $P^*$  adalah harga yang ditetapkan untuk jumlah tersebut. Titik ini penting karena menunjukkan perpotongan antara kurva Penerimaan Marjinal (MR) dan kurva Biaya Marjinal (MC). Titik B menunjukkan biaya rata-rata per unit (C) pada tingkat produksi optimal ( $Q^*$ ). Ini ditentukan oleh kurva Biaya Rata-Rata (AC) pada titik dimana AC memotong garis vertikal dari  $Q^*$ . Kurva Permintaan (D) menggambarkan hubungan antara harga dan jumlah barang yang diminta di pasar, yang menunjukkan bahwa semakin rendah harga, semakin banyak barang yang diminta. Ini penting untuk menentukan harga jual ( $P^*$ ) pada kuantitas optimal ( $Q^*$ ). Kurva Penerimaan Marjinal (MR) menggambarkan tambahan penerimaan dari penjualan satu unit tambahan barang, dan selalu berada di bawah kurva permintaan karena monopolis harus menurunkan harga untuk menjual lebih banyak unit. Kurva Biaya Marjinal (MC) menunjukkan biaya tambahan untuk memproduksi satu unit tambahan barang. Perpotongan antara MR dan MC menentukan output optimal ( $Q^*$ ). Terakhir, kurva Biaya Rata-Rata (AC) memberikan informasi tentang biaya produksi rata-rata pada berbagai tingkat output

### **2.2.7. Pasar Persaingan Monopsoni**

Monopsoni adalah struktur pasar di mana hanya terdapat satu pembeli yang dominan sementara terdapat banyak penjual yang menawarkan barang atau jasa yang sama. Dalam pasar monopsoni, pembeli memiliki kekuatan pasar yang signifikan untuk menentukan harga dan jumlah barang atau jasa yang akan dibeli (*price setter*). Hal ini terjadi karena tidak ada pesaing lain bagi pembeli tersebut, sehingga pembeli dapat menentukan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan pasar yang lebih kompetitif. Akan tetapi, pembeli juga harus mempertimbangkan ketersediaan pasokan dari penjual. Jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, penjual mungkin tidak bersedia menjual dalam jumlah yang cukup, yang dapat mengganggu pasokan.

Faktor yang menyebabkan terbentuknya monopsoni ada beberapa hal. Monopsoni terjadi ketika satu pembeli atau entitas menguasai seluruh pasar untuk suatu produk atau layanan sehingga tidak ada pesaing yang signifikan. Salah satu faktor utama yang mendorong terbentuknya monopsoni adalah hambatan masuk. Hambatan ini bisa berupa biaya tinggi yang diperlukan untuk memulai usaha, regulasi pemerintah yang ketat, atau kebutuhan teknologi canggih yang hanya dimiliki oleh pembeli tertentu. Faktor kedua adalah penguasaan sumber daya. Jika suatu pembeli memiliki akses eksklusif terhadap sumber daya atau penjual tertentu, hal ini dapat memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan dan mempersulit pembeli lain untuk masuk ke pasar.

Selain itu, strategi harga dan pembelian sangat berpengaruh dalam menciptakan monopsoni. Pembeli monopsoni seringkali menggunakan cara yang disebut harga tekanan di mana mereka menetapkan harga sangat rendah untuk membeli barang atau jasa dari penjual, membuat penjual sulit untuk bertahan di pasar. Setelah penjual tidak mampu bertahan dan keluar dari pasar, pembeli monopsoni bisa menetapkan harga yang lebih rendah lagi untuk meraih keuntungan yang lebih besar. Dengan menggabungkan hambatan masuk yang tinggi, penguasaan atas sumber daya penting, dan strategi pembelian yang agresif, pembeli monopsoni bisa mengendalikan pasar dan mengurangi persaingan dengan efektif.



Gambar 2.7 Kurva Persaingan Monopsoni

Kurva biaya marjinal tenaga kerja (MCW) menunjukkan berapa biaya tambahan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk mempekerjakan satu orang lagi. Dalam pasar monopsoni, kurva ini selalu berada di atas kurva biaya rata-rata tenaga kerja (AWC). Kurva permintaan tenaga kerja ( $D=MRPL=VMPL$ ) menunjukkan hubungan antara upah dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan. Kurva ini menunjukkan bahwa semakin banyak tenaga kerja yang dipekerjakan, semakin kecil nilai tambah yang dihasilkan oleh pekerja tambahan tersebut. Titik keseimbangan monopsoni ( $Q_1, W_1$ ) adalah titik di mana kurva MCW memotong kurva D, menentukan jumlah pekerja optimal yang dipekerjakan dan upah yang dibayar. Dalam pasar monopsoni, perusahaan dapat menetapkan upah lebih rendah ( $W_1$ ) dan mempekerjakan lebih sedikit pekerja ( $Q_0$ ) dibandingkan dengan pasar kompetitif.

Dampak dari monopsoni sangat signifikan terhadap penjual dan pasar secara keseluruhan. Penjual sering kali menerima harga yang lebih rendah dari yang mereka inginkan, yang dapat mengurangi pendapatan mereka dan mempengaruhi kesejahteraan mereka. Selain itu, kurangnya persaingan dalam pasar monopsoni dapat mengurangi insentif bagi penjual untuk berinovasi atau meningkatkan kualitas produk mereka. Dalam jangka panjang, monopsoni dapat mengarah pada alokasi sumber daya yang kurang efisien karena penjual mungkin tidak memproduksi pada tingkat yang optimal. Oleh karena itu, pemahaman tentang monopsoni dan dampaknya sangat penting untuk mengembangkan kebijakan yang dapat mendorong pasar yang lebih kompetitif dan adil.

### 2.2.8. Seller Market

Seller market adalah kondisi pasar di mana penjual memiliki kekuatan yang lebih besar dalam menentukan harga dan kondisi transaksi. Hal ini biasanya terjadi ketika permintaan atas suatu produk atau komoditas lebih besar daripada penawarannya. Dalam pasar yang didominasi oleh penjual, posisi tawar mereka menjadi sangat kuat karena produk yang mereka tawarkan sulit didapatkan atau jumlahnya terbatas. Akibatnya, pembeli harus bersaing untuk memperoleh barang tersebut, sehingga harga cenderung meningkat. Penjual dalam kondisi ini memiliki kendali untuk menentukan harga yang lebih tinggi karena keterbatasan pasokan memberi mereka keunggulan. Misalnya, dalam situasi kekurangan beras di pasar, pedagang beras dapat menaikkan harga karena tingginya permintaan dari konsumen, sementara pasokan terbatas.

#### Ciri-ciri utama Seller Market:

- **Kelangkaan produk:** Produk yang dijual terbatas di pasar, menyebabkan pembeli memiliki sedikit pilihan.
- **Permintaan tinggi:** Jumlah permintaan jauh lebih besar dibandingkan dengan penawaran, membuat pembeli rela membayar harga lebih tinggi.
- **Penjual menentukan harga:** Dalam situasi ini, penjual memiliki wewenang untuk menaikkan harga karena produk yang mereka tawarkan sangat dicari, sementara pasokan terbatas.
- **Kondisi monopoli atau oligopoli:** Pasar ini sering kali diisi oleh sedikit penjual besar, sehingga mereka dapat mengendalikan penawaran dan harga.

Ketika terjadi kekurangan beras di pasar, para pedagang beras dapat menetapkan harga yang lebih tinggi karena tingginya permintaan dan keterbatasan pasokan beras. Situasi ini memberikan keuntungan bagi penjual yang memiliki stok beras, karena mereka dapat menaikkan harga dengan sedikit persaingan dari penjual lain.

### 2.2.9. Buyer Market

Sebaliknya, buyer market atau pasar pembeli adalah situasi di mana pembeli memiliki kekuatan lebih besar daripada penjual. Kondisi ini terjadi ketika penawaran produk jauh lebih besar daripada permintaan, sehingga pembeli memiliki banyak pilihan dan dapat menekan harga. Dalam buyer market, penjual berada dalam posisi lemah karena mereka harus bersaing satu sama lain untuk menarik minat pembeli. Situasi ini sering terjadi ketika produksi melimpah atau ketika produk tidak lagi diminati seperti sebelumnya. Dalam kondisi buyer market, pembeli dapat memilih produk yang paling murah atau paling menguntungkan bagi mereka. Penjual, di sisi lain, harus menurunkan harga untuk tetap kompetitif di pasar. Fenomena ini umumnya terjadi pada pasar yang lebih kompetitif, di mana ada banyak penjual yang bersaing untuk menyediakan barang atau jasa kepada pembeli.

#### Ciri-ciri utama Buyer Market:

- **Kelebihan pasokan:** Produk tersedia dalam jumlah besar, sering kali melebihi permintaan pasar. Ini memberi pembeli banyak pilihan.
- **Permintaan lebih rendah:** Ketika penawaran lebih besar daripada permintaan, pembeli memiliki posisi tawar yang kuat, membuat penjual harus menyesuaikan harga untuk menarik pembeli.
- **Pembeli menentukan harga:** Dalam kondisi buyer market, pembeli dapat menekan harga lebih rendah karena banyaknya penjual yang bersaing untuk mendapatkan pelanggan.
- **Penurunan harga:** Penjual sering kali harus menurunkan harga produknya agar tetap kompetitif di pasar yang dipenuhi pasokan.

Pada musim panen, pasokan beras melimpah di pasar. Akibatnya, pengecer atau pembeli besar dapat membeli beras dengan harga yang lebih rendah dari pedagang atau pengepul, karena banyaknya persaingan di antara penjual untuk menjual produk mereka. Pembeli memiliki posisi tawar yang kuat dan dapat menuntut harga yang lebih rendah.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Dasar Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah pendekatan penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena sosial dari perspektif partisipan. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada pemahaman mendalam dan interpretasi dari pengalaman dan pandangan individu atau kelompok.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, menurut Mulyana (2008), Mendeskripsikan penelitian kualitatif sebagai penelitian dengan menggunakan metode ilmiah untuk mengungkapkan suatu fenomena dengan cara mendeskripsikan data dan fakta melalui kata-kata secara menyeluruh terhadap subjek penelitian.

Penelitian kualitatif deskriptif adalah alat yang berguna untuk analisis tata niaga beras. Dengan memahami perspektif dan pengalaman partisipan dalam konteks aslinya, peneliti dapat mengembangkan wawasan yang mendalam dan berarti tentang dinamika yang mempengaruhi distribusi dan perdagangan beras. Metode ini memberikan landasan yang kuat untuk merumuskan kebijakan dan strategi yang dapat meningkatkan efisiensi dan keadilan dalam tata niaga beras.

Tujuan Penelitian ini untuk menganalisis Tata Niaga Beras di Kabupaten Ponorogo. Dalam konteks analisis tata niaga beras, penelitian ini dapat memberikan wawasan yang mendalam tentang berbagai aspek yang mempengaruhi distribusi dan perdagangan beras, termasuk dinamika sosial, ekonomi, dan budaya yang ada dalam proses tersebut.

#### **3.2 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Ponorogo hal ini berfokus pada tata niaga beras Kabupaten Ponorogo, penentuan lokasi penelitian untuk mendapatkan data primer yang nantinya akan memudahkan untuk analisis dan faktor lain penentuan lokasi ini karena di Kabupaten Ponorogo terdapat Petani, Pengepul kecil hingga besar, Produsen lokal sampai dengan distributor besar yang mendistribusikan besar menuju

pasar besar di berbagai daerah. Oleh karena itu peneliti memilih lokasi penelitian di Kabupaten Ponorogo.

### **3.3 Waktu Penelitian**

Penelitian ini dimulai pada bulan Oktober tahun 2023, menentukan objek yang akan diteliti, mengumpulkan sumber, dan persiapan untuk melakukan penelitian secara kualitatif. Pengumpulan data dilakukan mulai dari bulan November 2023 hingga bulan Mei 2024. Pemilihan periode ini mempertimbangkan musim panen dan proses awal tanam, peningkatan perdagangan hingga kondisi alam yang berpengaruh pada objek penelitian.

Pemilihan waktu yang strategis ini bertujuan untuk mengamati pola-pola jual beli yang terjadi selama periode penelitian ini yang mungkin memengaruhi strategi dan keputusan dalam tata niaga beras. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memperhatikan aspek kualitatif dari interaksi antar pelaku pasar, tetapi juga mengintegrasikan dimensi waktu yang penting untuk pemahaman yang mendalam tentang dinamika ekonomi lokal dan praktik perdagangan yang diterapkan dalam konteks spesifik ini.

### **3.4 Fokus Penelitian**

Tata niaga beras merujuk pada keseluruhan proses dan sistem yang terlibat dalam produksi, distribusi, pemasaran, dan penjualan. Fokus penelitian dalam penelitian ini untuk membawa perumusan fokus masalah akan membatasi studi bagi peneliti. Fokus utama pada penelitian ini adalah merupakan fokus masalah yaitu :

#### **3.4.1. Struktur dan Dinamika Pasar**

Mengetahui siapa saja yang terlibat dalam rantai pasok beras, seperti petani, pengepul, pedagang, distributor, pengecer hingga konsumen. Memahami hubungan dan interaksi antar pelaku tata niaga, termasuk kekuatan penawaran dan ketergantungan satu sama lain dalam rantai pasok.

### **3.4.2. Proses Distribusi**

Aliran beras dari petani ke konsumen melibatkan beberapa tahap penting, dimulai dari pengumpulan hasil panen oleh petani. Setelah dipanen, beras harus melalui proses penyimpanan yang memadai untuk menjaga kualitas dan mencegah kerusakan. Proses transportasi kemudian menjadi krusial, di mana beras harus diangkut dari tempat penyimpanan ke pasar atau distributor dengan cara yang efisien. Penjualan beras dilakukan melalui berbagai saluran distribusi, termasuk pasar tradisional, toko ritel, dan supermarket. Namun, efisiensi distribusi sering kali terganggu oleh hambatan seperti infrastruktur yang buruk, biaya transportasi yang tinggi, dan kurangnya teknologi penyimpanan yang memadai.

### **3.4.3. Kebijakan dan Regulasi**

Menganalisis kebijakan pemerintah yang mempengaruhi tata niaga beras, seperti subsidi, regulasi harga, tarif impor, dan kebijakan stok pangan.

### **3.4.4. Permintaan dan Penawaran**

Memahami pola permintaan beras, termasuk preferensi konsumen terhadap jenis dan kualitas beras. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi produksi beras, seperti kondisi cuaca, teknologi pertanian, dan praktek budidaya.

## **3.5 Sumber Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan petani, pengepul, pedagang(distributor) hingga pengecer secara perorangan dengan menggunakan pertanyaan dan pengamatan langsung di lapangan. Penelitian ini mengambil data kepada informan yang telah bersedia untuk di wawancara, berikut informan dari saluran distribusi beras yang telah bersedia untuk proses pengumpulan data :

*Tabel 3. 1 Daftar Nama Informan Pada Saluran Distribusi Beras*

| Tingkat Saluran              | No. | Nama        | Umur     | Domisili   |
|------------------------------|-----|-------------|----------|------------|
| Petani                       | 1.  | Bokari      | 55 tahun | Ponorogo   |
|                              | 2.  | Eko Sunaryo | 59 tahun | Ponorogo   |
| Pengepul gabah kecil         | 3.  | Lakun       | 58 tahun | Ponorogo   |
| Pengepul besar (penggiling)  | 4.  | Muhibo      | 57 tahun | Ponorogo   |
| Pedagang besar (distributor) | 5.  | Aditya      | 31 tahun | Ponorogo   |
| Pengecer                     | 6.  | Utami       | -        | Yogyakarta |

**Sumber Data :** *Data Primer*

### **3.6 Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono, (2007) Sejumlah teknik pengumpulan data digunakan dalam metode kualitatif, di antaranya adalah wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan analisis dokumen. Wawancara mendalam memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pandangan dan pemahaman yang mendalam dari narasumber, sementara observasi partisipatif memungkinkan mereka untuk menggali konteks secara langsung. Analisis dokumen membantu dalam memahami latar belakang dan konteks data yang telah ada.

#### **3.6.1. Observasi**

Observasi dapat diartikan sebagai pengamatan, dimana peneliti mengamati fenomena-fenomena yang terjadi terkait dengan penelitian saat penelitian dilakukan. Observasi merupakan tahap pengamatan secara visual yang dilakukan terhadap objek studi yang mempunyai tujuan identifikasi dan mendapatkan gambaran secara langsung/actual tentang objek yang diteliti.

Dalam penelitian ini dimulai dari observasi pada saat panen raya di Kabupaten Ponorogo, observasi yang pertama pada harga gabah dari petani ke pengepul 1(satu) dan pengepul 2(dua), pengamatan selanjutnya mengunjungi pedagang besar serta produsen di Kabupaten Ponorogo, dalam kunjungan ini peneliti juga mengamati proses distribusi gabah dari pengepul ke produsen serta proses produksi gabah menjadi beras, dalam waktu yang sama peneliti juga mengamati proses distribusi beras dari

pedagang besar dan produsen ke pengecer, grosir, toko hingga konsumen pribadi skala besar.

### **3.6.2. Wawancara**

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan cara bertatap muka secara langsung antara pewawancara/peneliti dengan informan. Wawancara dilakukan bermaksud untuk mendapat data serta informasi yang lebih jika data yang diperoleh dari observasi kurang mendalam.

Dalam penelitian ini, proses wawancara dilakukan dengan membuat perjanjian dengan informan dan permintaan izin, setelah mendapatkan izin dan informan bersedia maka proses wawancara dilakukan dengan kondisi yang informal, yang mana pewawancara dan informan membangun kondisi yang nyaman agar situasi saat pengumpulan informasi bisa tersampaikan secara luas dan tidak tegang. Wawancara dilakukan di lapangan dan melakukan observasi. Dalam proses wawancara mendapatkan respon yang baik dari informan, hal ini sangat mendukung untuk mendapatkan informasi secara jelas dan luas.

### **3.6.3. Studi Pustaka**

Pengumpulan data melalui bahan pustaka menjadi bagian yang penting dalam penelitian ketika peneliti memutuskan untuk melakukan kajian pustaka dalam menjawab rumusan masalahnya. Pendekatan studi kepustakaan (*Library Research*) sangat umum dilakukan dalam penelitian karena penelitian tak perlu mencari data dengan terjun langsung ke lapangan tapi cukup mengumpulkan dan menganalisis data yang tersedia dalam pustaka.

## **3.7 Teknis Analisis Data**

Teknik analisis data kualitatif menurut Sugiyono (2020) melibatkan langkah-langkah sistematis yang mencakup reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan, dan verifikasi.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengumpulan data yang diperlukan dengan menggunakan alat bantu penelitian, seperti rekaman, data yang sudah ada, hasil

observasi lapangan dan wawancara. Proses selanjutnya setelah data terkumpul adalah melakukakn penyeleksian, penyederhanaan, pemfokusan data dari hasil wawanvara dan observasi. Proses ini pada saat peneliti menentukan tema, mengkategorikan penelitian serta perumusan masalah.

Tahap berikiutnya adalah peneliti melakukan transkrip data dalam bentuk tulisan yang sistemastis. Selanjutnya peneliti melakukan pemfokusan penelitian dengan melihat temuan hasil pengumpulan data. Fokus penelitian ini kemudian diolah sesuai dengan kategori untuk memperoleh data yang lebih sederhana dan sesuai dengan kebutuhan penelitian.

Hasil dari pengumpulan data yang diperoleh, peneliti menemukan beberapa hal penting sesuai dengan kebutuhan penelitian. Selanjutnya peneliti melakukan trianggulasi dengan check dan recheck antara satu sumber data dengan berbagai sumber data lainnya. Hal ini untuk mem validasi data, sesuai satu sama lain atau tidak. Kemudian peneliti membuat kesimpulan sementara, ketika sudah memahami kesimpulan sementara selanjutnya peneliti membuat kesimpulan atas analisis data tersebut, setelah merasa cukup dengan data yang diperoleh dan kesimpulan yang terbentuk peneliti selanjutnya menginterpretasi hasil dari penelitian ini.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Deskripsi Data**

Data yang dipakai dalam penelitian ini adalah dari hasil observasi dan wawancara kepada pelaku tata niaga beras di Ponorogo. Responden atau pelaku tata niaga beras terdiri dari Petani, Pengepul, Pedagang besar/Distributor, dan Pengecer. Semua responden tersebut berkaitan dengan proses tata niaga beras di Kabupaten Ponorogo. Objek yang menjadi tempat untuk penelitian adalah lahan sawah di Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo tepatnya sawah milik bapak Bokari yang mana sawah ini menjadi sumber penghasilan untuk kebutuhan sehari-hari dan biaya hidup keluarga. Gudang pengepul pertama milik bapak Lakun di Desa Lengkong, peran pengepul ini sebagai pembeli gabah langsung dari petani, Gudang pengepul dan Penggilingan milik Bapak Muhibo di Kecamatan Sampung ini bergerak sebagai pengepul dua dalam tata niaga yang membeli dari pengepul satu dan menggiling juga menjual kepada pengecer berupa beras dan pedagang besar berupa gabah, Gudang gabah dan beras UD. Sumber Makmur Semesta Desa Sedah, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo milik Mas Aditya. Usaha Dagang ini bergerak dalam bidang Distribusi beras di Ponorogo maupun sebagian wilayah Indonesia.

Penentuan tempat serta responden penelitian ini berdasarkan fokus penelitian tata niaga beras dan rawan terjadinya pembentukan harga beras yang kurang transparan, yang mengakibatkan harga akhir barang sangat tinggi. Responden dipilih berdasarkan hasil diskusi dengan dosen pembimbing sesuai dengan penelitian dan peneliti mempunyai informan untuk mendukung penelitian ini. Data ini dinilai relevan karena informan dari informan jelas disertai pengamatan secara langsung oleh peneliti. Perilaku tata niaga yang melalui beberapa tingkatan ini dianggap menjadi hal yang biasa dan itu sebuah tanda saling menghormati sebagai pelaku tata niaga beras, akan tetapi hal ini merugikan terhadap petani dan konsumen dengan harga gabah yang rendah dan harga akhir beras yang tinggi.

Jenis data ini merupakan data primer karena dikumpulkan langsung dari sumbernya, yaitu pelaku tata niaga beras di Ponorogo, melalui metode observasi dan wawancara. Pengumpulan data dilakukan langsung di lapangan, memberikan informasi yang spesifik dan kontekstual sesuai dengan fokus penelitian.

#### **4.2. Gambaran Umum dan Kondisi Industri Kabupaten Ponorogo**

Kabupaten Ponorogo merupakan salah satu daerah yang memiliki peran penting dalam industri pertanian, khususnya dalam produksi dan distribusi beras di Indonesia. Dengan luas lahan sawah sebesar 34.800 hektar dan produksi padi yang terus meningkat setiap tahunnya, Kabupaten Ponorogo berkontribusi signifikan terhadap pemenuhan kebutuhan pangan nasional. Namun, besarnya potensi produksi ini belum sepenuhnya menjamin kesejahteraan petani di daerah tersebut. Petani di Ponorogo umumnya menjual gabah mereka langsung kepada pengepul pertama dengan harga yang bervariasi tergantung pada kondisi musim dan permintaan pasar lokal. Harga gabah yang diterima petani berkisar antara Rp 7.000 hingga Rp 9.000 per kilogram. Musim kemarau cenderung menyebabkan harga gabah naik karena kebutuhan perawatan yang lebih intensif, sementara musim hujan dapat menurunkan harga akibat meningkatnya risiko penyakit tanaman dan banjir.

#### **4.3. Profil Informan**

Profil informan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengarsipkan biografi yang akan mendukung penelitian ini. Informan dalam penelitian ini dibagi menjadi lima tingkatan berbeda, masing-masing mewakili peran penting dalam sistem perdagangan beras. Petani adalah produsen utama yang menanam padi dan menghasilkan gabah. Dalam tata niaga beras, petani berperan sebagai pemasok bahan mentah utama. Pengepul Satu atau Pengepul Kecil sebagai pembeli pertama gabah dari petani. Pengepul kecil ini berfungsi sebagai penghubung antara petani dan pasar yang lebih besar, membeli gabah langsung dari petani. Pengepul Dua atau Penggiling, setelah pengepul kecil, gabah kemudian dijual kepada pengepul dua. Pengepul dua ini juga dikenal sebagai penggiling karena memproses gabah menjadi beras. Mereka adalah kunci dalam mengubah bahan mentah menjadi produk jadi atau setengah jadi.

Pedagang Besar dan Distributor memiliki peran penting dalam tata niaga beras. Pedagang besar membeli gabah dalam jumlah besar dari pengepul kecil, pengepul besar dan memproses gabah menjadi beras dengan kemasan lalu mendistribusikannya ke pengecer dalam provinsi dan diberbagai daerah. Pengecer sebagai lapisan terakhir dalam rantai perdagangan, pengecer adalah yang menentukan harga akhir beras yang dijual ke konsumen. Mereka menjual beras dalam jumlah kecil langsung kepada masyarakat.

Dengan membagi informan menjadi lima tingkatan ini, penelitian ini dapat mengidentifikasi dan menganalisis peran serta kontribusi setiap tingkat dalam keseluruhan sistem perdagangan beras, mulai dari produksi di tingkat petani hingga penjualan akhir kepada konsumen.

*Table 4. 1 Data Informan Penelitian*

| Tingkat Saluran              | No. | Nama        | Umur     | Domisili   |
|------------------------------|-----|-------------|----------|------------|
| Petani                       | 1.  | Bokari      | 55 tahun | Ponorogo   |
|                              | 2.  | Eko Sunaryo | 59 tahun | Ponorogo   |
| Pengepul pertama             | 3.  | Lakun       | 58 tahun | Ponorogo   |
| Pengepul kedua (penggiling)  | 4.  | Muhibo      | 59 tahun | Ponorogo   |
| Pedagang besar (distributor) | 5.  | Aditya      | 31 tahun | Ponorogo   |
| Pengecer                     | 6.  | Utami       | -        | Yogyakarta |

*Sumber : Data Primer*

## 1. Informan Petani

- **Bokari**, bapak Bokari adalah petani yang tinggal di Desa Lengkong, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo, beliau adalah kepala keluarga dari keluarga saya, pendidikan terakhir beliau adalah SMA, bapak bokari memiliki lahan sawah sebesar kurang lebih 2 hektar, mata pencaharian beliau sebagai petani padi, dari hasil panen sawah, beliau bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari, dan juga bisa membiayai anak-anaknya untuk menempuh pendidikan, anak pertama yaitu saya sendiri saat ini menempuh pendidikan S1 di kampus Universitas Islam Indonesia, anak kedua yaitu adik saya saat ini di jenjang Sekolah Menengah Atas di SMAN 2 Ponorogo, keseharian beliau berada disawah untuk merawat padi, walaupun sudah panen dan dalam masa

menunggu lahan untuk tanam kembali beliau tetap saja ke sawah, “karena disawah adalah kesenangan dan kehidupan,kalau tidak dari ini kita enggak bisa hidup” kata bapak Bokari.

- **Eko Sunaryo**

**Eko Sunaryo**, bapak Eko Sunaryo yang dikenal sebagai pak Yoyok ini adalah salah satu informan yang masih satu kelurga besar saya, yaitu pakde saya atau kakak dari ibu saya, pak Yoyok ini adalah petani yang mana lahannya sebagian besar di garap oleh orang lain, pendidikan terakhir pak Yoyok adalah S1 Teknik Pertanian di salah satu kampus di Kota Malang, pak Yoyok memiliki istri dan dua anak, dengan dari hasil sawah beliau bisa membiayai anak-anaknya untuk pendidikan, pendidikan terakhir anaknya yang pertama adalah S1 Pendidikan di Universitas Negeri Malang, dan saat ini berprofesi sebagai guru SMP di Pasuruan, anak kedua lulusan D4 di POLIMARIN Semarang.

2. **Informan Pengepul Pertama**

**Lakun**, bapak lakun merupakan salah satu pengepul yang berada di Desa Lengkong,Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo, beliau merupakan pengepul langganan dari orang tua saya, setiap panen orang tua saya menjual hasil panen ke beliau, bapak Lakun menekuni profesi pengepul mulai dari tahun 2004, sebelumnya beliau juga merupakan petani, dengan menjadi pengepul bertahun-tahun beliau mampu membiayai pendidikan anaknya hingga S1 hingga saat ini menempuh S2.

3. **Informan Pengepul Kedua/Penggiling**

**Muhibo**, bapak Muhibo atau pak Ibo adalah kerabat keluarga dan juga teman dari pakde saya yaitu Pak Eko Sunaryo, pak Ibo memiliki gudang gabah dan penggilingan padi yang berlokasi di Desa Kepekan, Kecamatan Sampung, Kabupaten Ponorogo. Beliau memiliki istri dan dua anak, yang mana kedua anak beliau adalah lulusan S2 di Surabaya, Beliau memulai karir sebagai Pengepul pertama tahun 2002 dan menjadi pengepul kedua serta penggiling pada tahun 2014 hingga saat ini. Dengan aset yang dimiliki saat ini beliau akan terus mengembangkan dan memiliki tujuan untuk memperpendek saluran distribusi beras saat ini.

4. **Informan Pedagang Besar/Distributor**

**Aditya**, Mas Aditya merupakan Pedagang Besar sekaligus Distributor yang berada di Ponorogo, mas Adit merupakan keponakan dari teman Ibu Saya, Beliau adalah pemilik UD. Sumber Makmur Semesta, yang berlokasi di Desa Sedah, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo Gudang milik mas Adit ini merupakan gudang yang paling besar di Kabupateen Ponorogo, Pendidikan terakhir beliau adalah S1 Teknik Sipil di Kampus Ponorogo, beliau mulai terjun ke dunia bisnis pada tahun 2016 pada saat akhir kuliah, mas Adit merupakan penerus dari orang tuanya, yang dirintis oleh bapaknya pada tahun 2000 dan dikembangkan bersama pada tahun 2017 hingga saat ini.

5. **Toko Beras bu TAMI**

Pada pengumpulan data ini, saya tidak bertemu dengan pemilik yaitu bu Utami, akan tetapi diperkenankan untuk mengobservasi dan bertanya pada karyawan, Toko ini berlokasi di Sidokarto, Kec. Godean, Kabupaten Sleman, bu Utami berlangganan membeli beras dari distributor Ponorogo, yaitu Mas Aditya, untuk informasi ini saya sarankan oleh Mas Adit sebagai Distributor yang mengirim beras skala besar di Toko milik bu Utami dan dibenarkan oleh karyawan kepercayaan ibu Utami pada saat bongkar beras di Toko Bu Utami mengambil dari Ponorogo milik mas Adit.

#### **4.4. Permasalahan Tata Niaga Beras Kabupaten Ponorogo**

Permasalahan dalam tata niaga beras di Kabupaten Ponorogo cukup kompleks dan mencakup berbagai aspek. Pertama, terdapat masalah pemasaran yang tidak efisien yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan petani tentang strategi pemasaran yang efektif. Kedua, bentuk pasar yang kurang bersaing dan proses distribusi yang panjang menyebabkan harga yang diterima petani menjadi lebih rendah dibandingkan dengan harga jual di tingkat konsumen akhir. Lembaga-lembaga pemasaran yang tidak sehat juga turut memperburuk kondisi tata niaga beras di Kabupaten Ponorogo. Misalnya, adanya peran pengepul dan pedagang besar yang seringkali memonopoli harga dan distribusi beras, sehingga petani tidak memiliki banyak pilihan selain menjual hasil panennya dengan harga yang ditentukan oleh para pengepul ini. Hal ini mengakibatkan

margin keuntungan yang tidak merata disepanjang rantai pasokan beras, dimana petani sering kali mendapatkan bagian yang paling kecil. Sistem kelembagaan pemasaran yang tidak sehat mencakup kurangnya transparansi dalam penentuan harga dan minimnya dukungan kelembagaan yang membantu petani dalam mendapatkan akses ke pasar yang lebih menguntungkan.

#### **4.5. Permasalahan Tata Niaga Beras Kabupaten Ponorogo**

Permasalahan dalam tata niaga beras di Kabupaten Ponorogo cukup kompleks dan mencakup berbagai aspek. Pertama, terdapat masalah pemasaran yang tidak efisien yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan petani tentang strategi pemasaran yang efektif. Kedua, bentuk pasar yang kurang bersaing dan proses distribusi yang panjang menyebabkan harga yang diterima petani menjadi lebih rendah dibandingkan dengan harga jual di tingkat konsumen akhir. Lembaga-lembaga pemasaran yang tidak sehat juga turut memperburuk kondisi tata niaga beras di Kabupaten Ponorogo. Misalnya, adanya peran pengepul dan pedagang besar yang seringkali memonopoli harga dan distribusi beras, sehingga petani tidak memiliki banyak pilihan selain menjual hasil panennya dengan harga yang ditentukan oleh para pengepul ini. Hal ini mengakibatkan margin keuntungan yang tidak merata disepanjang rantai pasokan beras, dimana petani sering kali mendapatkan bagian yang paling kecil. Sistem kelembagaan pemasaran yang tidak sehat mencakup kurangnya transparansi dalam penentuan harga dan minimnya dukungan kelembagaan yang membantu petani dalam mendapatkan akses ke pasar yang lebih menguntungkan.

#### **4.6. Analisis dan Interpretasi**

##### **4.2.1. Peran Pengepul dalam Rantai Pasok**

Pengepul pertama memainkan peran vital dalam rantai pasok gabah di Ponorogo. Mereka bertindak sebagai pengumpul utama dari hasil panen petani dengan membeli gabah dengan harga yang stabil sekitar Rp7.300 per kilogram. Kemudian mereka menjualnya lebih tinggi kepada pengepul kedua serta sebagian ke penggiling dan produsen dengan harga Rp7.500 per kilogram.

“kita sebagai pengepul itu bisanyanya membeli dari petani secara langsung dengan harga Rp.7300 per kilogram, ini rata-rata tiap musim panen bisa naik bisa turun tapi gak seberapa mas, untuk penjulannya itu ke pengepul dua dengan harga Rp.7500 per kilogram, ini karena kita juga harus bayar upah kuli dan biaya transportasi, selain itu pesaing sebagai pengepul disini kan sekitar 100, maka dari itu kita juga harus bisa menyeimbangkan biaya operasional kalo enggak gitu bisa jalan masih bulanan modal gak kembali”

Pengepul satu menjual hanya melewati satu tingkat saluran dikarenakan memiliki prinsip paseduluran, untuk menjaga pasokan gabah dan saling berbagi rezeki antar pengepul pengepul kecil hanya membeli dari petani dan tidak melakukan penggilingan dari gabah menjadi beras Kompetisi yang ketat antara sekitar 100 pengepul di Ponorogo mempengaruhi dinamika pasar.

...”kalau di Ponorogo ini kan musim panen rata-rata sama 3 sampai 4 bulan, susahnya itu pas musim tanam otomatiskan permintaan komoditas naik dan kita kalau mau ngambil dari luar kota juga kalah persaingan dengan pengepul kota lain, cara mnegatasinya kita harus pintar mengelola stok dan menentukan harga agar permintaan bisa terpenuhi saat musim mulai tanam sampai musim panen lagi”

Faktor biaya transportasi, upah, dan hasil panen dari petani menjadi penentu penting dalam menentukan harga jual. Pengepul pertama harus mampu menyeimbangkan antara biaya operasional mereka dan harga beli dari petani agar tetap kompetitif di pasar.

Faktor musim tanam-panen turut memengaruhi produksi beras pengepul kedua. Saat musim panen, produksi meningkat untuk mengakomodasi kebutuhan pasar yang lebih besar, sementara di luar musim panen, produksi bisa menurun drastis. Pengepul kedua harus mampu mengelola stok dan produksi mereka dengan baik untuk memenuhi permintaan pasar tanpa menyebabkan kelebihan pasokan yang dapat menurunkan harga pada saat musim tanam mulai Dimana permintaan naik dan pada saat musim panen penawaran naik. Pengepul Besar membeli beras dari pengepul satu dan sebagian dari petani saat panen raya. Harga yang dibeli pengepul besar dari pengepul pertama 7.500. Pengepul besar mayoritas memproduksi gabah menjadi beras dan menjual di toko-toko dalam kota dan keluar kota dalam provinsi dengan harga beras setengah jadi 9.000 dang kemasan hingga 12.000.

...”saya jual harga beras setengah jadi senilai 9.000 dan yang udah kemasan 12.000, setengah jadi itu dalam artian beras ecer yang kualitasnya menengah belum melalui proses pembersihan secara menyeluruh”

Yang mempengaruhi harga beras dipengepul dua yaitu faktor biaya produksi (pengeringan, penggilingan, dll), upah pekerja/kuli dan biaya pengiriman. Pengepul besar tidak membeli langsung dari petani karena banyak pengepul satu yang mengambil langsung dari petani dan sempat diprotes karena persaingan harga dan menutup penghasilan pengepul satu. Produksi beras juga naik turun tergantung musim, jika musim panen produksi beras akan meningkat dan persediaan banyak namun harga tetap dan jika bukan musim panen produksi beras menurun bahkan berhenti, karena pengepul besar ini hanya men-supply gabah dari pengepul satu dan pengepul satu hanya mengambil gabah dari petani lokal/dalam kota. Pengepul dua juga bekerja sama dengan PT. Bulog tetapi hanya menjual ke bulog pada saat musim panen/produksi beras meningkat. Kompetitor pengepul dua yang ada di Ponorogo ada kurang lebih 6 orang, dan mereka melakukan persaingan pasar sempurna dimana harga jual dan beli cenderung sama antara pengepul dua yang ada.

#### **4.2.2. Peran Pedagang Besar dan Dinamika Harga Pasar**

Pedagang besar menjadi elemen penting dalam memperlancar distribusi beras ke pasar yang lebih luas. Mereka membeli gabah dari pengepul kedua dengan harga Rp7.500 hingga Rp8.000 per kilogram dan menggilingnya menjadi beras dalam jumlah besar. Dengan kemampuan pembelian hingga 20 ton gabah per hari, mereka menjual beras dengan harga bervariasi mulai dari Rp11.100 hingga Rp14.000 tergantung pada jenis dan kualitasnya.

“untuk penentuan harga itu kita lihat dari biaya yang keluar, mulai dari harga gabah yang masuk, penawaran gabah dan permintaan beras, enggak hanya itu saja mas, kebijakan pemerintah juga sangat mempengaruhi kita untuk menentukan harga beras ke pengecer maupun konsumen skala besar”

Faktor-faktor seperti biaya produksi, upah pekerja, transportasi, serta permintaan dan penawaran dari pasar konsumen turut memengaruhi kebijakan harga

yang diterapkan oleh pedagang besar. Persaingan yang ketat antara beberapa pedagang besar di Ponorogo menciptakan lingkungan pasar yang dinamis. Strategi harga dan penawaran produk harus disesuaikan dengan kondisi pasar lokal dan regional agar tetap kompetitif dan menguntungkan. Kompetitor pedagang besar di Ponorogo sebanyak 3, dan kompetitor lainnya ini hanya mendistribusikan antar kota.

....”kita alhamdulillah sudah banyak pengepul dari luar Ponorogo bahkan luar provinsi untuk stok gabah, jadi setiap harinya itu ada gabah yang masuk dan ada beras yang dipasarkan, itu perbandingannya kalo hitungan kilogram ya gambarannya sekitar gabah masuk 20 ton dan 30 ton keluar sebagai beras yang siap dipasarkan, itu cuma rata-rata karena kita melihat dari penawaran dan permintaan pasar, jadi bisa naik atau turun”

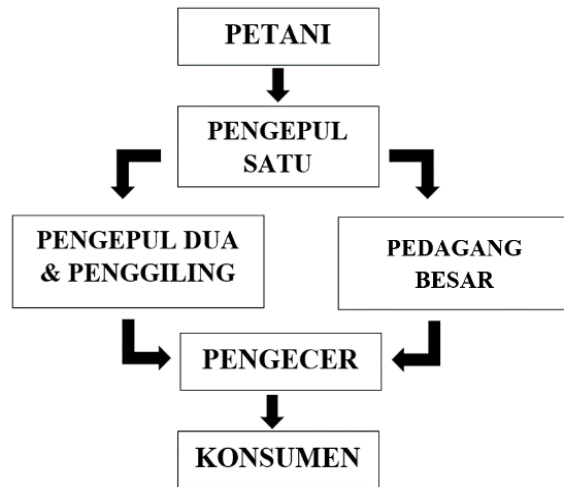
Pedagang besar untuk setiap tahunnya juga membeli beras dari berbagai kota untuk proses perputaran stok beras

#### **4.2.3. Observasi Pengecer**

Pengecer membeli beras dari pedagang besar dan Penggiling dengan harga 12.000 s/d 14.00. Pengecer menentukan harga dari modal, dan upah karyawan serta penawaran dan permintaan terhadap beras. Pengecer menjual beras ke konsumen kisaran harga 13.000 s/d 15.000 sesuai dengan jenis beras dan kualitas.

#### **4.7. Interpretasi Hasil**

Hasil Penelitian ini menunjukkan kompleksitas dan tantangan yang dihadapi oleh para pelaku tata niaga beras di Ponorogo. Siklus tanam-panen petani sangat tergantung pada kondisi alam yang tidak selalu dapat diprediksi. Musim kemarau dan musim hujan membawa tantangan yang berbeda bagi petani dalam hal perawatan tanaman dan harga gabah. Hal ini memaksa petani untuk menyesuaikan strategi mereka dalam menghadapi perubahan musim dan permintaan pasar. Petani di Ponorogo lebih memilih menjual gabah langsung dari sawah kepada pengepul karena lebih efisien dalam hal waktu dan biaya.



*Gambar 4. 1 Saluran Distribusi Beras*

Pengepul pertama memainkan peran penting sebagai penghubung antara petani dan pasar yang lebih besar. Mereka membeli gabah dari petani dengan harga yang stabil dan menjualnya ke pengepul kedua serta penggiling. Pengepul ini harus mengelola biaya operasional seperti transportasi dan upah untuk tetap kompetitif dipasar. Dengan adanya sekitar 100 pengepul di Ponorogo, dinamika pasar menjadi sangat kompetitif. Pengepul pertama berperan penting dalam menjaga pasokan gabah dari petani ke pasar yang lebih luas.

Pedagang besar bertanggung jawab dalam mengolah gabah menjadi beras dan mendistribusikannya ke pasar. Mereka membeli gabah dari pengepul kedua dengan harga yang bervariasi dan menjual beras dengan harga yang juga bervariasi tergantung pada jenis dan kualitasnya. Faktor-faktor seperti biaya produksi, upah pekerja, dan transportasi mempengaruhi kebijakan harga yang diterapkan oleh pedagang besar. Persaingan antar pedagang besar menciptakan lingkungan pasar yang dinamis dan menuntut mereka untuk terus menyesuaikan strategi harga dan penawaran produk agar tetap kompetitif. Wawancara dengan berbagai pelaku tata niaga beras seperti petani, pengepul, dan pedagang besar mengungkapkan tantangan yang mereka hadapi dalam proses tata niaga beras. Petani menghadapi tantangan dalam hal biaya perawatan tanaman dan fluktuasi harga gabah berdasarkan musim.

Pengepul kecil berusaha menjaga stabilitas harga dan pasokan gabah dengan menjualnya ke pengepul besar atau penggiling. Pengepul besar berperan dalam mengolah gabah menjadi beras dan menjualnya di pasar lokal maupun luar kota. Pedagang besar, yang membeli gabah dalam jumlah besar, memainkan peran penting dalam distribusi beras ke berbagai daerah.

Pengecer, yang merupakan lapisan terakhir dalam rantai perdagangan beras, menentukan harga akhir yang dijual kepada konsumen. Mereka membeli beras dari pedagang besar dengan harga tertentu dan menjualnya dengan harga yang disesuaikan dengan modal, upah karyawan, serta penawaran dan permintaan di pasar. Pengecer memastikan stabilitas pasokan dan permintaan beras di pasar lokal, sehingga memainkan peran penting dalam menjaga harga beras tetap stabil bagi konsumen

Table 4. 2 Harga Tingkat Saluran Distribusi Beras Ponorogo

| Penjual                 | Pembeli |            |                         |                |          |          |
|-------------------------|---------|------------|-------------------------|----------------|----------|----------|
|                         | Petani  | Pengepul 1 | Pengepul 2 (Penggiling) | Pedagang Besar | Pengecer | Konsumen |
| Petani                  | -       | 7.200*     | -                       | -              | -        | -        |
| Pengepul 1              | -       | -          | 7.500*                  | 7.500*         | -        | -        |
| Pengepul 2 (Penggiling) | -       | -          | -                       | -              | 12.000** | -        |
| Pedagang Besar          | -       | -          | -                       | -              | 13.000** | -        |
| Pengecer                | -       | -          | -                       | -              | -        | 14.000** |

Sumber : Data Primer Wawancara

\**buyer market*

\*\**seller market*

Dalam Penelitian ini, Tata Niaga Beras di Kabupaten Ponorogo, terdapat pola yang cenderung menciptakan *seller market* dan *buyer market* pada berbagai tahapan dalam rantai pasok. *Seller market* terjadi ketika pengepul kedua dan pedagang besar memiliki kekuatan lebih besar untuk menentukan harga, terutama pada musim kemarau atau ketika pasokan beras terbatas. Sebaliknya, *buyer market* muncul ketika pembeli, seperti pengecer atau konsumen akhir, memiliki kekuatan lebih besar, misalnya pada musim panen ketika pasokan berlimpah dan harga beras cenderung turun.

Pada kondisi *seller market*, pengepul kedua dan pedagang besar dapat menaikkan harga jual beras kepada pengecer, memanfaatkan kelangkaan pasokan untuk meningkatkan margin keuntungan. Hal ini diperkuat oleh pengamatan bahwa ketika

pasokan gabah berkurang, pengepul kedua cenderung mengendalikan distribusi dan menetapkan harga jual yang lebih tinggi kepada pengecer. Kekuatan penjual menjadi dominan karena pengecer dan konsumen akhir memiliki sedikit pilihan dalam mengamankan pasokan beras.

Ketika pasar memasuki kondisi *buyer market*, seperti pada musim panen raya, pembeli menjadi lebih dominan. Pengepul dua dan pedagang besar harus bersaing satu sama lain untuk menarik minat pengecer dan konsumen, yang kini memiliki lebih banyak pilihan. Mereka cenderung menurunkan harga beras atau menawarkan diskon untuk mempercepat penjualan stok yang berlimpah. Pembeli, terutama pengecer, dapat menekan harga lebih rendah karena suplai yang berlimpah membuat mereka memiliki kekuatan tawar yang lebih besar.

#### **4.7.1 Transaksi antara Petani dan Pengepul**

Harga gabah yang diterima petani dari Pengepul satu cenderung rendah, berkisar di angka Rp 7.200 per kilogram. Hal ini disebabkan oleh dominasi *buyer's market*, di mana pengepul satu memiliki kendali penuh atas harga yang ditawarkan. Ketika musim panen, pasokan gabah melimpah, sementara permintaan dari pengepul dan penggilingan padi tetap stabil. Ketidakseimbangan ini menekan harga jual gabah di tingkat petani. Petani tidak memiliki banyak pilihan karena mereka membutuhkan biaya setelah panen untuk produksi seperti pupuk, sewa traktor, dan upah buruh. Akibatnya, meskipun harga yang ditawarkan rendah, mereka terpaksa menjual gabah kepada Pengepul satu.

Sebagian kecil petani mencoba menahan gabah untuk dijual setelah harga naik. Namun, masih banyak petani tidak memiliki kapasitas penyimpanan yang memadai, atau mereka terbebani oleh biaya produksi yang harus segera ditutup. Bahkan satu bulan setelah panen, petani yang mampu menunggu tetap tidak mendapatkan keuntungan yang signifikan karena harga gabah tetap relatif stabil atau hanya mengalami kenaikan sedikit. Hanya segelintir petani yang dapat bertahan dan menunggu kondisi pasar yang lebih baik, sementara sebagian besar terpaksa menjual pada harga yang ditetapkan oleh pengepul satu. Situasi ini menggambarkan kekuatan yang rendah petani dalam rantai distribusi beras yang dimulai dari tingkatan terendah.

#### **4.7.2 Transaksi Pengepul Satu dan Pengepul Dua**

Pengepul satu dan pengepul dua juga dipengaruhi oleh kondisi *buyer's market*. Pengepul satu, yang bertindak sebagai pembeli gabah langsung dari petani, biasanya menjual gabah kepada pengepul dua dengan margin keuntungan yang tipis. Margin yang diterima pengepul satu hanya Rp.300 per kilogram, yang sangat kecil jika dibandingkan dengan biaya operasional yang mereka tanggung. Kondisi ini terjadi karena pengepul dua memiliki posisi tawar yang lebih kuat sebagai penggiling gabah dan pemegang kendali atas distribusi.

Pengepul satu sebenarnya memiliki potensi untuk mendapatkan keuntungan lebih besar jika mereka dapat menjual langsung kepada pengecer atau konsumen dengan harga lebih tinggi. Namun, kendala seperti keterbatasan modal, infrastruktur, dan akses pasar membuat mereka tidak mampu melakukan hal tersebut. Pengepul satu juga terikat oleh hubungan dengan pengepul dua, yang merupakan mitra bisnis utama mereka dalam mengalirkan hasil panen ke pasar yang lebih besar. Keterbatasan ini menunjukkan bahwa pasar beras di Ponorogo masih di dominasi oleh *buyer's market*, di mana pengepul dua dan pedagang besar memegang kendali utama atas harga. Pengepul satu berada dalam posisi yang sulit untuk meningkatkan keuntungan mereka tanpa adanya perubahan signifikan dalam struktur pasar dan akses ke pasar yang lebih luas.

#### **4.7.3 Transaksi Pengepul Satu dan Pedagang Besar**

Harga yang diterima pengepul satu dari pedagang besar umumnya sama dengan harga yang ditawarkan pengepul dua, yaitu senilai Rp 7.500 per kilogram. Hal ini disebabkan oleh dominasi pedagang besar dalam *buyer's market*, yang memungkinkan mereka menekan harga beli serendah mungkin. Pedagang besar memiliki kemampuan untuk mengakses berbagai sumber gabah, dari pengepul satu dari berbagai daerah, ketika pedagang besar memiliki banyak pilihan dari mana mereka bisa membeli gabah atau beras, hal ini menekan harga yang bisa diterima oleh pengepul.

Bagi pengepul satu, hal ini menciptakan situasi yang tidak menguntungkan karena mereka tidak memiliki daya tawar yang cukup untuk menaikkan harga jual kepada pedagang besar. Hubungan antara pengepul satu dan pedagang besar lebih didasarkan pada kuantitas dan kecepatan distribusi, di mana pedagang besar cenderung

memilih *supplier* yang bisa menyediakan pasokan secara cepat dan dalam jumlah besar. Pengepul satu, dengan keterbatasan kapasitas penyimpanan dan modal, hanya bisa menawarkan margin tipis.

Kondisi ini memperjelas bahwa struktur pasar beras di Ponorogo masih sangat tidak seimbang. Pengepul satu, meskipun berperan penting dalam rantai distribusi, tidak memiliki cukup kekuatan untuk menentukan harga yang lebih menguntungkan. Pedagang besar memiliki kendali penuh atas proses distribusi, yang membuat harga di tingkat petani dan pengepul tetap rendah, sementara konsumen harus membayar harga yang jauh lebih tinggi di akhir rantai distribusi. Hal ini memperkuat posisi pedagang besar dalam menentukan harga dan memaksimalkan keuntungan mereka dalam rantai distribusi.

#### **4.7.4 Hubungan antara Pengepul Dua dan Pengecer**

Pengepul dua memiliki hubungan langsung dengan pengecer, di mana mereka menjual beras dengan harga Rp 11.000 per kilogram. Tidak adanya transaksi antara Pengepul dua dan konsumen akhir menunjukkan bahwa Pengepul dua lebih memilih berfokus pada pasar ritel melalui pengecer daripada terlibat langsung dalam penjualan ke konsumen. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh keterbatasan logistik dan biaya yang lebih tinggi jika mereka harus melayani konsumen secara langsung.

Akan tetapi, Pengepul dua hanya dapat memaksimalkan produksi berasnya ketika musim panen tiba. Hal ini disebabkan oleh melimpahnya hasil panen, yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan gabah dengan harga yang lebih rendah. Di musim ini, Pengepul dua dapat membeli gabah dalam jumlah besar kemudian menggiling menjual beras secara kiloan ke pengecer dengan keuntungan yang lebih tinggi. Namun, di luar musim panen, ketersediaan gabah menurun dan beras menjadi terbatas, pengepul dua menghadapi risiko harga yang fluktuatif, yang dapat mengurangi keuntungan mereka.

Hubungan antara Pengepul dua dan pengecer relatif stabil karena pengecer memerlukan pasokan beras dalam jumlah sedang untuk memenuhi kebutuhan pasar harian mereka. Dalam hubungan ini, pengecer dapat mengandalkan Pengepul 2 sebagai pemasok yang andal, sementara Pengepul dua mendapatkan keuntungan dari penjualan

dalam volume yang cukup untuk mempertahankan margin keuntungan yang lebih besar daripada jika mereka harus bertransaksi dengan pedagang besar atau konsumen langsung. Oleh karena itu, penting bagi Pengepul dua untuk mengelola stok dan perencanaan distribusi dengan baik agar tetap bisa memberikan pasokan yang stabil kepada pengecer, terutama saat musim panen berlangsung.

#### **4.7.5 Pengepul 2 dan Pedagang Besar**

Tidak ada transaksi antara Pengepul dua dan pedagang besar, kemungkinan karena Pengepul dua lebih fokus pada penjualan langsung ke pengecer. Dengan harga beras Rp 11.000 per kilogram, Pengepul dua mampu menjual dalam volume yang lebih kecil tetapi dengan margin yang lebih tinggi dibandingkan jika mereka menjual ke pedagang besar. Penjualan langsung ke pengecer lebih menguntungkan bagi Pengepul dua karena harga yang ditawarkan pengecer seringkali lebih baik daripada pedagang besar yang cenderung membeli dalam jumlah besar dengan harga yang lebih rendah.

Hubungan antara Pengepul dua dan pengecer didasarkan pada kebutuhan rutin pasar ritel, di mana pengecer memerlukan pasokan yang stabil tetapi tidak dalam jumlah yang sangat besar. Dalam hal ini, Pengepul dua mengambil peran penting dalam mengisi celah antara pedagang besar dan pengecer, dengan menawarkan beras dalam jumlah yang lebih fleksibel dan harga yang kompetitif di pasar pengecer. Hubungan pengepul dua dengan pedagang besar yaitu menjaga pasokan beras dalam skala kecil di daerah lokal dan pedagang besar memenuhi permintaan skala besar di berbagai luar daerah.

#### **4.7.6 Transaksi antara Pengecer dan Konsumen**

Hubungan antara pengecer dan konsumen sangat dipengaruhi oleh *seller's market*. Pengecer menjual beras kepada konsumen dengan harga Rp 14.000 per kilogram. Pada situasi ini, pengecer memiliki kendali penuh atas harga jual beras karena konsumen memiliki sedikit pengaruh dalam menawar harga. Permintaan konsumen terhadap beras sebagai kebutuhan pokok membuat pengecer berada dalam posisi kuat untuk menentukan harga. Selain itu, keterbatasan pasokan atau meningkatnya permintaan dapat mendorong pengecer untuk menaikkan harga lebih tinggi. Dalam

situasi ini, konsumen harus menerima harga yang ditetapkan pengecer karena mereka tidak memiliki banyak alternatif, terutama di pasar lokal yang terbatas.

#### **4.7.7 Penguatan Posisi Tawar Petani dan Memperpendek Rantai Distribusi**

Rantai distribusi beras di Ponorogo, yang melibatkan petani, pengepul, pedagang besar, dan pengecer, menghasilkan kenaikan harga yang signifikan dari titik produksi hingga konsumen akhir. Harga beras yang mencapai Rp 14.000 per kilogram merupakan hasil dari rantai distribusi yang panjang dan belum efisien. Dengan total mark-up sebesar Rp 6.800 per kilogram dari petani hingga konsumen terlihat jelas bahwa rantai distribusi saat ini cukup panjang dan mahal. Salah satu solusi yang mungkin adalah memperpendek rantai distribusi, misalnya dengan menghilangkan peran Pengepul satu atau Pengepul dua. Jika petani dapat langsung menjual ke pedagang besar atau pengecer, mereka bisa mendapatkan harga yang lebih baik, dan harga di tingkat konsumen bisa lebih murah. Namun, hal ini sulit dilakukan karena petani umumnya tidak memiliki infrastruktur yang diperlukan untuk melakukan penjualan langsung dalam skala besar.

Salah satu jalan yang lain adalah dengan mengembangkan koperasi petani yang bisa berfungsi sebagai pengepul, sehingga mereka bisa memiliki kontrol lebih besar atas distribusi dan harga jual. Koperasi ini bisa bekerja sama dengan pedagang besar atau pengecer untuk memotong perantara yang ada, sekaligus meningkatkan daya tawar petani dalam *buyer's market* yang dominan. Adapun dengan cara budaya untuk menabung gabah bagi petani, solusi jangka panjang ini dapat membantu posisi tawar petani, dengan tabungan ini petani tidak harus menjual seluruh gabah disetiap musim panen pada saat harga rendah. Dengan adanya cadangan ini petani dapat meningkatkan margin untuk biaya produksi hingga upah yang dikeluarkan untuk produksi gabah. Tabungan juga akan mengurangi tekanan pada petani untuk segera menjual gabah dalam jumlah besar pasca panen, yang seringkali menyebabkan kelebihan pasokan di pasar dan menekan harga. Jika diterapkan dengan baik, sistem ini dapat menstabilkan harga gabah di tingkat petani, mengurangi fluktuasi harga yang merugikan, dan membantu menciptakan keseimbangan yang lebih baik antara penawaran dan permintaan di pasar lokal.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

#### 5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian ini tata niaga beras di Kabupaten Ponorogo menunjukkan bahwa struktur distribusi beras melibatkan berbagai pelaku seperti petani, pengepul, pedagang besar, dan pengecer. Setiap pelaku memiliki peran penting dalam proses distribusi yang mempengaruhi harga akhir beras di pasar. Namun, adanya beberapa tingkatan distribusi ini menyebabkan penambahan biaya yang berakibat pada harga beras yang tinggi di tingkat konsumen.

Harga beras di Ponorogo dipengaruhi oleh biaya produksi, biaya distribusi, dan margin keuntungan yang ditetapkan oleh pelaku tata niaga. Kurangnya transparansi dalam penetapan harga beras menyebabkan harga menjadi tidak stabil dan cenderung tinggi. Hal ini menunjukkan perlunya mekanisme yang lebih transparan dan adil dalam penetapan harga beras di setiap tingkatan distribusi. Efisiensi tata niaga beras di Ponorogo belum optimal. Sistem distribusi yang panjang dan adanya double marginalization membuat harga beras lebih mahal bagi konsumen. Untuk itu, perlu adanya perbaikan dalam sistem distribusi yang dapat meminimalisir jumlah tingkatan distribusi, sehingga dapat menekan biaya tambahan yang tidak perlu.

Dalam penelitian tata niaga beras di Ponorogo, *buyer market* terjadi pada saat panen raya ketika pasokan gabah melimpah, memberikan kekuatan lebih besar kepada pengepul kedua dan pedagang besar untuk menekan harga beli dari petani. Sebaliknya, *seller market* terjadi pada saat pasokan terbatas, seperti selama musim paceklik, di mana pengepul dan pedagang besar dapat menaikkan harga jual kepada pengecer dan konsumen. Kedua kondisi ini menciptakan ketimpangan *struktural* dalam tata niaga beras, di mana petani sering kali berada dalam posisi tawar yang lemah, sementara pengepul dan pedagang besar diuntungkan oleh fluktuasi pasokan dan permintaan di pasar.

Dampak dari sistem tata niaga beras yang kurang efisien dan transparan ini dirasakan oleh petani dan konsumen. Petani sering kali menerima harga yang rendah sementara konsumen membayar harga yang tinggi. Diperlukan kebijakan pemerintah yang mendukung tata niaga beras yang lebih adil dan efisien, serta transparansi dalam penetapan harga untuk memastikan kesejahteraan petani dan keterjangkauan harga bagi konsumen.

## **5.2. IMPLIKASI**

### **1. Pentingnya Transparansi dalam Penetapan Harga**

Kurangnya transparansi dalam penetapan harga beras di Ponorogo mengakibatkan ketidakstabilan harga dan kecenderungan harga yang tinggi. Kondisi ini merugikan konsumen yang harus membayar lebih mahal dan petani yang tidak mendapatkan harga layak. Untuk itu, perlu adanya mekanisme transparansi dalam setiap tingkatan distribusi agar harga beras lebih stabil dan adil.

### **2. Perbaikan Sistem Distribusi**

Sistem distribusi beras yang panjang di Ponorogo menyebabkan double marginalization, di mana setiap pelaku dalam rantai distribusi menambahkan margin keuntungan, meningkatkan harga akhir bagi konsumen. Perbaikan sistem distribusi dengan meminimalkan jumlah tingkatan distribusi dapat menekan biaya tambahan yang tidak perlu, sehingga harga beras bisa lebih terjangkau bagi konsumen.

### **3. Stabilitas harga**

Stabilitas harga beras diperlukan untuk memastikan kesejahteraan petani, kelancaran distribusi, serta aksesibilitas beras bagi masyarakat umum. Ketika harga beras atau gabah stabil, petani mendapatkan jaminan pendapatan yang lebih baik. Stabilitas harga mempermudah pengelolaan rantai pasokan. Peran BULOG sangat penting untuk menjaga stabilitas harga dan pengurangan fluktuasi, BULOG mencegah pengepul dan pedagang besar menekan harga beli gabah terlalu rendah,

menjaga pasokan beras dan gabah agar tidak mengalami kelangkaan. BULOG mencegah kenaikan harga yang berlebihan dan melindungi konsumen dari dampak harga yang terlalu tinggi.

#### **4. Penguatan Posisi Tawar Petani**

Pelaku tata niaga beras sering kali bekerja sama dalam menjaga harga dan distribusi beras, yang merugikan petani dan konsumen. Penguatan posisi tawar petani melalui pembentukan kegiatan atau organisasi serupa untuk agar petani mendapatkan harga yang lebih layak untuk produk mereka, mengurangi ketergantungan pada rantai distribusi yang panjang. Mengembangkan kegiatan arisan gabah untuk menjaga harga dan stok gabah, dengan mengadakan mesin penggiling untuk produksi menjadi beras.

#### **5. Kebijakan Pemerintah Yang Mendukung**

Diperlukan kebijakan pemerintah yang mendukung tata niaga beras yang lebih adil dan efisien. Pemerintah dapat berperan dalam menciptakan regulasi yang mendorong transparansi harga dan meminimalkan praktik-praktik yang merugikan petani dan konsumen. Menetapkan pajak progresif bagi pelaku distribusi, dan subsidi atau insentif untuk petani dan konsumen yang kurang berkecukupan.

#### **6. Peningkatan Kesejahteraan Petani dan Konsumen**

Implikasi akhir dari perbaikan tata niaga beras adalah peningkatan kesejahteraan bagi petani dan konsumen. Petani dapat menikmati harga yang lebih adil untuk hasil panen mereka, sementara konsumen dapat membeli beras dengan harga yang lebih terjangkau. Hal ini akan menciptakan ekosistem perdagangan beras yang lebih sehat dan berkelanjutan di Ponorogo

## DAFTAR PUSTAKA

- Adhiningsih, D. L. (2018). Analisis Pembentukan Harga Beras Pada Saluran Distribusi Beras Studi Kasus Saluran Distribusi Beras Kabupaten Cilacap. In *Universitas Islam Indonesia*.
- Agni Nur Falah<sup>1</sup>, M. E. L. (N.D.). *Perancangan Sasaran Strategis Untuk Kinerja Distribusi Beras Menggunakan Perspektif Balanced Scorecard Dan Abp*.
- Alejos, H. (2017). Analisis Konsumsi Beras Di Kabupaten Ponorogo Tahun 2001 - 2015. *Universitas Nusantara PGRI Kediri*, 01, 1–7. [Http://www.albayan.ac](http://www.albayan.ac)
- Asrin, S., Andita Putri, T., & Utami, A. D. (2022). Transmisi Harga Beras Di Indonesia Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10(1), 159–168. <https://doi.org/10.29244/jai.2022.10.1.159-168>
- Aviny, E. Y., Nurmalina, R., & Anniro, N. (2009). Analisis Sistem Tataniaga Beras Pandan Wangi Di Kecamatan Warungkondang, Kabupaten Cianjur Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Agribisnis Dan Ekonomi Pertanian*, 3(2), 81–89.
- Badan Pusat Statistik. (2022). Luas Panen Dan Produksi Padi Di Indonesia 2021 (Angka Tetap). *Bps*, 2021(21), 1–20.
- Badan Pusat Statistik. (2023). Luas Panen Dan Produksi Padi Di Indonesia 2023 (Angka Tetap). *Berita Resmi Statistik*, 2023(68), 1–8. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2023/10/16/2037>
- C. E Ferguson. (1983). Teori Ekonomi Mikro 2. In *Beaya Produksi* (Issue 1). <https://repository.penerbitwidina.com/ms/publications/354715/Teori-Ekonomi-Mikro%0ahttps://repository.penerbitwidina.com/media/publications/354715-Teori-Ekonomi-Mikro-A7f4292c.pdf>
- Dr. Junaidin Zakaria, Se, M. (2012). *Buku Pengantar Teori Ekonomi Mikro*.
- Dr. Mursyid., Msi Lamtana., M. E. (2007). Dasar - Dasar Ekonomi Mikro. In *Malang: Prestasi Pustaka Publisher* (1st Ed.). [Http://repo.iain-tulungagung.ac.id/5510/5/Bab 2.Pdf](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/5510/5/Bab%202.pdf)
- Fajar, M. B. (2019). *Analisis Pengaruh Aktivitas Pungutan Liar Terhadap Ongkos Angkut Transportasi Truk Ekspedisi Barang (Studi Kasus Pt.Roda Mustika Jaya)*. Universitas

Islam Indonesia.

- Fikri, M. S. (2015). Analisis Saluran Dan Margin Pemasaran Beras Di Kelurahan Tettikenrarae Kecamatan Morioriwawo Kabupaten Soppeng. *Skripsi (Tidak Dipublikasikan)*, Universitas Muhammadiyah Makassar. Makassar.
- Goleman Et Al., 2019. (2019). Tataniaga. *Journal Of Chemical Information And Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Ii, B. A. B., & Pasok, A. R. (2015). *Rantai Nilai Beras..., Mahjud Hidayat, Fakultas Pertanian Ump, 2018.*
- Kencana, S. (2019). Analisis Strategi Penetapan Harga Skm.Clothing. *Prosiding Frima (Festival Riset Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi)*, 6681(2), 1003–1011. <https://doi.org/10.55916/Frima.V0i2.136>
- Kurniadi, B. D. (2011). Praktek Penelitian Kualitatif: Pengalaman Dari Ugm. In *Research Centre For Politics And Government (Polgov)*.
- Kurniawati, P. (2017). Metode Penelitian Kualitatif. In *Universitas Nusantara Pgri Kediri (Vol. 01)*.
- Linawarti, A. (2015). Analisis Saluran Tataniaga Beras Di Wilayah Kecamatan Singosari Kabupaten Malang. *Jurnal Eko`Nomi & Studi Pembangunan*, 7(1), 20–30.
- Marfirah, S., Zikri, I., & Hamid, A. H. (2022). *Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Rantai Pasok Beras Di Kota Banda Aceh*. 7(November), 394–404.
- Marloza, R. (2019). Analisis Tataniaga Beras Di Kampung Bumi Mulia Distrik Wanggar Kabupaten Nabire. *Journal Of Chemical Information And Modeling*, 15(2), 9–25.
- Pindyck, R. S. (2009). Lecture Notes On Vertical Structure. *Massachusetts Institute Of Technology*, 1–24.
- Pratama Atiyatna, D., T. Muhyidin, N., & Bemby Soebyakto, B. (2019). Pengaruh Upah Minimum, Pertumbuhan Ekonomi Dan Pendidikan Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Provinsi Sumatera Selatan. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 14(1), 8–21. <https://doi.org/10.29259/Jep.V14i1.8771>
- Purwono, J., Sugyaningsih, S., & Priambudi, A. (2013). Analisis Tataniaga Beras Di Kecamatan Rogojampi Kabupaten Banyuwangi. *Neo-Bis - Jurnal Neraca, Ekonomi Dan Bisnis*, 7(2), 136–150.
- Raka, I. G. N. (2014). *Bahan Ajar Pengantar Ilmu Pertanian: Tata Niaga Pertanian*. 1–28.

- Septya, F., Widayanti, S., Sudiarto, & Amir, I. T. (2018). Struktur Dan Perilaku Pasar Beras Surabaya Structure And Conduct Of Surabaya Rice Market. *Agridevina*, 7(1), 27–39.
- Silaban, R. R., & Yuliawati, Y. (2019). Analisis Pemasaran Beras Di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga. *Ziraa'ah Majalah Ilmiah Pertanian*, 44(3), 291. <https://doi.org/10.31602/Zmip.V44i3.2213>
- Sitio, V. S. S. (2020). *Konsep Teori Ekonomi Mikro*. 1–91.
- Tarmiji, N. (2014). *Perilaku Pasar Tenaga Kerja*. xviii + 160.
- Trimurti, E. B. | A. P. Y. C. P., Suratini, S. A. | D. M. | H. T. E. A. J. E. |, Sangur, D. R. P. | A. A. S. E. K. | S. N. N. A. D. K. | M. K., & Hamsyah, A. T. |. (2024). *Pengantar Ilmu Ekonomi (Konsep, Teori, Dan Implementasi)* (Hartini (Ed.)). Cv. Media Sains Indonesia Melong Asih Regency B40 - Cijerah Kota Bandung - Jawa Barat [www.medsan.co.id](http://www.medsan.co.id).
- Vadilla Mutia Zahara, S.E., M.E Cep Jandi Anwar, Se., Me., P. H. (N.D.). *Mikroekonomi (Sebuah Pengantar)* (Issue 112). Cv. Media Sains Indonesia Melong Asih Regency B40 - Cijerah Kota Bandung - Jawa Barat [www.penerbit.medsan.co.id](http://www.penerbit.medsan.co.id).
- Vebrianti, J., Idris, N. C. I., & Diana, T. R. (2021). Membangun Sinergi Antar Perguruan Tinggi Dan Industri Pertanian Dalam Rangka Implementasi Merdeka Belajar Kampus Merdeka. *Seminar Nasional Dalam Rangka Dies Natalis Ke-45 Uns Tahun 2021*, 5(1), 1004–1011.
- Yuniarti, D., Rahayu, E. S., & Harisudi, M. (2019). Analisis Struktur Dan Perilaku Padi Pada Pemasaran Beras Organik Di Kabupaten Boyolali Analysis Of The Structure And Conduct Of Paddy Organic Rice Marketing In Boyolali Regency. *Jurnal Pangan*, 1, 23–34.
- Zikra, K. T., & Riau, U. (2021). *Pasar Monopoli*. March, 0–11.

## **LAMPIRAN**

### **Tahap Pengumpulan Data**

Penelitian ini diteliti oleh Virgansa Mahesa Setya Dewangga. Penelitian ini diperoleh atas rekomendasi dari Bapak Dr. Eko Atmadji, S.E., M.Sc. Dosen Pembimbing dan Peneliti karena melihat budaya atau permasalahan yang kompleks dari fenomena dalam perniagaan beras di Kabupaten Ponorogo. Tahap penelitian ini diawali dengan diskusi mengenai konsep kesejahteraan ekonomi. Konsep pada penelitian ini berkaitan dengan kehidupan sehari-hari di Masyarakat mengenai perniagaan. Dalam dua minggu berdiskusi, minggu pertama membahas Metodologi Penelitian, minggu selanjutnya menyusun Proposal penelitian dengan topik Tata Niaga Beras.

Pada saat seluruh materi penelitian dirasa cukup dan dipahami oleh peneliti, selanjutnya dosen pembimbing memberikan pengarahan untuk penelitian selanjutnya pengumpulan data secara langsung di lapangan. Persiapan penelitian ini selama dua minggu peneliti mencari informasi dan mempersiapkan metode penelitian untuk pengumpulan data dan membuat jadwal serta izin untuk melakukan penelitian. Lokasi di Kabupaten Ponorogo karena ini berkaitan dengan topik penelitian dan Lokasi peneliti melihat keadaan perniagaan beras yang kompleks.

Pada tanggal 13 Oktober 2023, peneliti melakukan wawancara dan observasi berlokasi di Desa Lengkong, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo, peneliti mengamati proses panen dan perniagaan di lahan Sawah milik bapak saya yaitu bapak Bokari, kondisi pada saat itu peneliti menemukan beberapa fenomena baru tentang perniagaan gabah, petani langsung menjual hasil panen kepada pengepul pertama yang diambil langsung ke sawah. Pada saat yang bersamaan sembari menunggu panen dan proses penimbangan peneliti melakukan wawancara kepada bapak Bokari, peneliti memberikan pertanyaan yang berkaitan dengan topik dan beliau menjelaskan dengan terbuka, mulai dari proses awal tanam hingga panen, dengan menjelaskan kondisi

alam, biaya dan hambatan. Beliau juga memberikan pendapat atas fenomena baru tentang perniagaan gabah secara langsung pada saat kondisi terkini.

Selanjutnya pengumpulan data dilakukan di tanggal 16 Oktober 2023, dilakukan bertempat di rumah bapak Muhibo sebagai Pengepul kedua/besar, yang berlokasi di Desa Kepekan, Kecamatan Sampung, Kabupaten Ponorogo, pada saat itu karena dirumah beliau bertepatan acara qataman Al-Qur'an, peneliti juga mengikuti rangkaian acara tersebut, pada saat istirahat peneliti mulai melakukan pengambilan data dengan cara wawancara mengenai kondisi perniagaan beras dan gabah di Ponorogo, proses penggilingan, biaya dan factor-faktor yang berkaitan dengan perniagaan, peneliti juga melakukan observasi ke Gudang milik beliau yang mana digunakan untuk menggiling dan menampung gabah. Bertepatan dengan ini peneliti bertemu dengan Petani yaitu bapak Eko Sunaryo kerabat dekat dengan Bapak Muhibo, peneliti juga melakukan wawancara ke Bapak Eko Sunaryo, pertanyaan yang diberikan peneliti sama dengan pertanyaan yang diberikan ke Bapak Bokari, beliau menjelaskan juga mengenai proses tanam dan dampak tentang kondisi perniagaan terkini, beliau juga memberikan pendapat atas Keputusan yang diambil oleh petani.

Peneliti selanjutnya melakukan wawancara dan observasi kepada pengepul satu yang mana sudah menentukan jadwal dan mendapat izin oleh Bapak Lakun, kegiatan ini dilakukan pada tanggal 27 Oktober 2023, yang berlokasi digudang milik beliau di Desa Lengkong, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo. Disini peneliti melakukan wawancara dan observasi, pada sesi wawancara beliau memberikan informasi dan budaya antar pelaku tata niaga, beliau juga menjelaskan tentang keadaan harga dan stok komoditas. Hambatan, biaya proses hingga kebijakan pemerintan atas perniagaan beras. Beliau juga bercerita tentang bagaimana hambatan masuk untuk pengepul baru hingga bagaimana kompleksnya perniagaan saat ini, beliau juga memikirkan untuk mempersingkat saluran distribusi beras, akan tetapi di Ponorogo ini masih menerapkan budaya paseduluran satu sama lain.

Pengumpulan data selanjutnya adalah dilakukan ke Pedagang besar yang berada di Ponorogo, Peneliti membutuhkan dua bulan untuk menentukan Lokasi untuk proses ini, karena pedagang besar di Ponorogo sedikit dan tidak semua bersedia untuk

wawancara atau observasi, hal ini dikarenakan mereka mempunyai privasi Perusahaan, dengan usaha dan bertanya kepada pengepul-pengepul peneliti kemudian mendapatkan pedagang besar yang bersedia untuk dilakukan penelitian ini, yaitu kepada UD. Sumber Makmur Jaya milik Mas Aditya di Desa Sedah, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo. Dengan menghubungi kontak beliau dan membuat jadwal serta izin beliau bersedia untuk dilakukan wawancara dan observasi mengenai perniagaan beras saat terkini. Kemudian penelitian dilakukan pada tanggal 8 Desember 2023, peneliti menanyakan beberapa hal tentang proses perniagaan, proses penggilingan, harga yang diterima dan diberikan, fenomena perniagaan saat ini, dan kebijakan pemerintah atas bagaimana pengaruh terhadap penentuan harga dan stok komoditas. Beliau memberikan informasi dan pendapat tentang pertanyaan yang peneliti berikan, beliau juga merekomendasikan untuk penelitian kepada konsumen/pengecer, setelah mengobrol dan bercerita kemudian peneliti meminta izin untuk observasi proses penggilingan, bongkar-muat beras dan gabah, akan tetapi pada saat observasi terhadap proses penggilingan beliau tidak bisa mengizinkan untuk observasi seluruhnya, karena beliau juga mempunyai privasi untuk perusahaanya.

## **LAMPIRAN II**

### **Hasil Wawancara Peneliti**

#### **- Hasil Wawancara 13 Oktober 2023**

##### **Petani ( Bokari )**

V : Bagaimana proses produksi gabah dalam pertanian yang bapak terapkan saat ini,dan apa saja kendalanya ?

B : “kalau proses tanamnya itu mulai dari pembuatan benih, petani disini rata-rata membuat benih sendiri dari hasil panen musim sebelumnya, selanjutnya proses perawatan selama 4 bulan. Perawatan padi itu sama seperti merawat anak sendiri, bukannya menyamakan tapi yang Namanya kita menanam makhluk hidup ya kita harus merawat sepenuh hati, kalau padi mengalami sakit harus diobati, butuh pangan yang kuat terutama air dan pupuk, tapi kalau over juga tidak bagus, apalagi saat musim hujan kita sebagai petani harus selalu memantau dan paham apa yang diperlukan padi agar nanti hasil panen juga maksimal.”

V : Pada saat selama proses tanam hingga panen berapa banyak biaya yang dikeluarkan pak ?

B : “ya kalau dihitung secara musim tanam hingga panen itu berbeda-beda, tidak menentu mas, y akita ambil saja rata-rata dalam satu tahun per kotaknya 3.000.000 sampai 5.000.000 itupun tergantung musim”

V : Kalau panen di musim hujan seperti saat ini, berapa harga jual gabah perkilo nya pak?

B : “kalau musim hujan ini gabah harganya rendah, ini karena memang kualitas hasil panen berbeda dari musim lainya, ya paling 7.300 sampai 7.500 itu sudah paling tinggi.”

V : Untuk harga gabah dimusim lainnya bagaimana pak?

B : “untuk gabah pada musim kemarau ke hujan itu relatif lebih tinggi karena itu tadi, pas proses tanam itu membutuhkan biaya lebih dan perawatan yang ekstra, seperti proses pengairan diawal tanam dan perawatan yang membutuhkan pupuk,obat tanaman dan pembasmi hama.”

V : Untuk gabahnya itu dijual dalam kondisi kering yang harus dijemur dulu atau langsung dari panen disawah pak ?

B : “untuk saat ini kan kondisi jual gabah tidak menentu kan harganya mas, ya kalau saya pribadi lebih memilih menjual langsung dari sawah, alasannya ya ini lebih efisien waktu, tenaga dan biaya mas, soalnya dari sawah langsung dalam keadaan basah itu dengan yang kita keringkan dulu selisih sedikit, apalagi pas musim hujan susah mas untuk mengeringkan dulu, paling yang dijemur untuk konsumsi saya sendiri selama sampai panen lagi.”

#### **- Hasil Wawancara 16 Oktober 2023**

##### **Petani (Eko Sunaryo)**

V : bagaimana pendapat bapak tentang harga gabah saat ini ?

E : “ya begitulah mas, setiap kali panen harga gabah kan tidak menentu, itu karena juga beberapa faktor ya mas.”

V : Apa saja ya pak yang menjadi faktor jual gabah dari petani ?

E : “kalau dari versi saya faktornya itu berdasarkan musim, itu yang paling berpengaruh, yang kedua itu biaya perawatan dan hasil panen, tidak hanya itu mas kalau dari pandangan saya kebijakan pemerintah juga berpengaruh besar terhadap harga gabah dari petani.”

V : bagaimana bapak menanggapi kondisi seperti saat ini tentang harga gabah seperti apa ?

E : “kalau saat seperti ini saya sendiri dan mungkin hampir semua petani menjualnya secara langsung aja dari sawah ke pengepul, ini lebih efisien waktu dan kalau di hitung-hitung lebih hemat biaya, lebih untung”

V : “untuk proses pengeringan membutuhkan berapa lama jika ingin dijual kondisi kering?”

E : “kalau satu kotak menghasilkan 3 ton kurang lebih 4-6 hari dimusim kemarau, kalau musim hujan lebih lama, dan butuh tenaga kerja yang bantu tentunya juga mengeluarkan upah kan mas, belum kopi sama jajan.”

## **- Pengepul Dua (Muhibo)**

V : harga gabah saat ini berapa pak, apakah sama setiap musim panen dan hari-hari biasa ?

M : “kalau saya sebagai pengepul dan penggiling biasanya membeli gabah dari pengepul pertama mas, ya senilai 7.500. untuk hari-hari biasa tidak menentu soalnya belum panen dan stok gabah menipis, kalau dari petani langsung saya jarang ambil mas.”

V : kenapa pak tidak membeli gabah juga yang langsung dari petani ?

M : “gini mas, kan sebagai pengepul juga penggiling rekan-rekan pengepul seperti saya juga tidak membeli gabah secara langsung, karena dulu sempat diprotes dari pengepul pertama, karena menutup penghasilan mereka, kita juga sebagai pengepul kedua tentunya menerapkan prinsip paseduluran ya itung-itung saling berbagi rezeki, karena jumlah pengepul pertama di Ponorogo juga banyak kurang lebih 100”

V : sebagai pengepul dan penggiling, berapa pak harga jual yang bapak terapkan untuk beras hasil penggilingan ?

M : “saya jual harga beras setengah jadi senilai 9.000 dan yang udah kemasan 12.000, setengah jadi itu dalam artian beras ecer yang kualitasnya menengah belum melalui proses pembersihan secara menyeluruh.”

V : “apa saja yang mempengaruhi harga jual yang bapak tetapkan ?

M : “kalau yang mempengaruhi harga jual ya tentunya harga beli gabah, kemudian biaya operasional, upah pekerja, transportasi dan harga persaingan dipasar.”

V : untuk penjualannya biasanya bapak jual kemana, atau target penjualan tetap ?

M : “untuk penjualan saya ke toko-toko di Ponorogo, dan paling luas ke luar kota dalam Provinsi saja mas, selain itu saya juga bekerja sama dengan Bulog, tapi dengan bulog saat musim panen melimpah atau produksi saya meningkat, tapi susah mas sekarang yak arena juga banyak impor.”

V : produksi beras bapak setiap hari beroperasi atau hanya di musim-musim tertentu saja ?

M : “ya produksinya tergantung stok gabah yang ada, pas musim panen produksi meningkat harganya juga tetap sama, dan saat bukan musim panen stok menurun produksi pun juga menurun bahkan hingga berhenti kalau tidak ada stok gabah yang masuk, ya karena saya hanya *men-supply* gabah dari pengepul pertama di Ponorogo saja.

V : rekan-rekan atau kompetitor sebagai pengepul dan penggiling di Ponorogo ada berapa ya pak ?

M : “kalau hanya di Ponorogo saja cuma ada 6 orang, itu juga kami selalu berkoordinasi untuk menjaga stok beras dan bisa dibilang persaingan yang *fair*(sempurna) karena harga yang dijual dan dibeli cenderung sama”

#### **- Hasil Wawancara 27 Oktober 2023**

##### **Pengepul Pertama (Lakun)**

V : bagaimana kondisi harga gabah dan tata niaga saat ini pak ?

L : “kondisi harga saat ini ya begitu mas, kita sebagai pengepul itu biasanya membeli dari petani secara langsung dengan harga Rp.7300 per kilogram, ini rata-rata tiap musim panen bisa naik bisa turun tapi gak seberapa mas, untuk penjualannya itu ke pengepul dua dengan harga Rp.7500 per kilogram. saya juga menjual ke Bulog.

V : apa saja yang membuat harga jual beras ke pengepul kedua menjadi naik ?

L : “hasil panen,itu panennya seperti apa dan dijual langsung atau mau dijual kering tentunya berbeda, kalau dijual kering harga beli dari petani 7.400. ini karena kita juga harus bayar upah kuli dan biaya transportasi, selain itu pesaing sebagai pengepul disini kan sekitar 100, maka dari itu kita juga harus bisa menyeimbangkan biaya operasional kalo enggak gitu bisa jalan masih bulanan modal gak kembali”

V : Bapak juga menggiling atau hanya melakukan jual beli pada perniagaan ini ?

L : “semua pengepul pertama hanya membeli dari petani dan menjual ke pengepul kedua saja mas, ini juga karena kita paseduluran dan berbagi rezeki, ini juga untuk menjaga pasokan gabah, dulu pernah pengepul kedua atau penggiling membeli langsung ke petani ya dampaknya bagi pengepul pertama itu kehabisan stok gabah dan penghasilan tercekik apa ya istilahnya itu menurun lah mas jual beli kami.”

V : apa saja pak yang mempengaruhi stok gabah ?

L : “musim panen yang pastinya mas, pas panen itu stok gabah melimpah, kalau pas tidak panen sepi, kalau di Ponorogo ini kan musim panen rata-rata sama 3 sampai 4 bulan, susahnyanya itu pas musim tanam otomatis kan permintaan komoditas naik dan kita kalau mau ngambil dari luar kota juga kalah persaingan dengan pengepul kota lain,

cara mengatasinya kita harus pintar mengelola stok dan menentukan harga agar permintaan bisa terpenuhi saat musim mulai tanam sampai musim panen lagi.”

#### **- Hasil Wawancara Pedagang Besar (Aditya)**

V : harga gabah yang dibeli dan beras yang dipasarkan berapa mas ?

A : “saya belinya itu 7.500 untuk gabah, kalau beras bervariasi mulai dari 11.100 sampai dengan 14.000 itu tergantung jenis beras jadi yang seperti apa, disini beras yang dijual itu sudah dalam kemasan mas, mulai dari 5kg hingga 50kg.”

V : faktor apa saja mas untuk menentukan harga jual beras disini ?

A : “untuk penentuan harga itu kita lihat dari biaya yang keluar, mulai dari harga gabah yang masuk, penawaran gabah dan permintaan beras, tidak hanya itu saja mas, kebijakan pemerintah juga sangat mempengaruhi kita untuk menentukan harga beras ke pengecer maupun konsumen skala besar”

V : dalam sehari biasanya bisa membeli gabah dan produksi berapa ton, itu stoknya dari mana saja mas ?

A : “kita alhamdulillah sudah banyak pengepul dari luar Ponorogo bahkan luar provinsi untuk stok gabah, jadi setiap harinya itu ada gabah yang masuk dan ada beras yang dipasarkan, itu perbandingannya kalo hitungan kilogram ya gambarannya sekitar gabah masuk 20 ton dan 30 ton keluar sebagai beras yang siap dipasarkan, itu cuma rata-rata karena kita melihat dari penawaran dan permintaan pasar, jadi bisa naik atau turun”

V : untuk pemasarannya itu sampai mana saja mas ?

A : “untuk pemasaran kita targetnya luar provinsi, bahkan sudah sampai luar Pulau Jawa, seperti Ambon, Kalimantan, luar provinsi Yogyakarta, Solo, Semarang dan sekitarnya, untuk Ponorogo sendiri kita hanya pesanan, soalnya disini skala produksinya lumayan kalau hanya di Ponorogo saya kira sudah tercukupi.”

V : Pesaing dalam pedagang besar seperti mas Adit ada berapa di Ponorogo ?

A : “saya pedagang biasa kok mas, hanya saja jumlah jual beli yang lebih banyak, kalau pesaing ada 3 saat ini, bukan pesaing mas, akan tetapi rekan sesama pedagang”

V : apa pendapat tentang kondisi perniagaan beras di Ponorogo saat ini mas ?

A : “pendapat saya semoga harga gabah dan beras cenderung stabil dan tidak naik turun, biaya operasional juga lebih murah kalau dikelola lebih ringkas lagi lebih baik,

jadi petani sama konsumen itu tidak terpaut harga yang merugikan, saya juga sebagai pedagang beras seperti ini sangat prihatin dengan harga gabah dan beras yang selisihnya relatif tinggi ini, ya tapi bagaimana lagi mas semua sesuai operasional dan biaya-biaya lainnya."

### LAMPIRAN III

#### Dokumen Pengumpulan Data Penelitian

##### A. Dokumen Wawancara

##### Foto Dengan Bapak Bokari (Petani)



**Foto Dengan Bapak Eko Sunaryo (Petani)**



Foto dengan Bapak Lakun (Pengepul Pertama)



**Foto dengan Bapak Muhibo (Pengepul Kedua/Penggiling)**



Foto dengan Mas Aditya (Pedagang Besar/Distributor)



## B. Dokumen Observasi

### Observasi toko Bu TAMI

