

ANALISIS PENDAPATAN DAN SISTEM PEMASARAN PADI ORGANIK DAN ANORGANIK DI KABUPATEN PRINGSEWU

(Income and Market System Analysis of Organic and Inorganic Rice in Pringsewu District)

Fitria Kusuma Astuti, Dwi Haryono, Adia Nugraha

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Jl. Prof. Dr. Soemantri Brodjonegoro No.1
Bandar Lampung 35145, e-mail: dwi.haryono@fp.unila.ac.id

ABSTRACT

The aims of this research are to analyze income, comparison of income, and marketing efficiency of organic and inorganic rice farming in Pringsewu District. This research was conducted in Fajaresuk Village Pringsewu Subdistrict, Pringsewu District using a survey method. Data were collected from August to September 2017. The sample size in research were 14 organic rice farmers, 25 inorganic rice farmers, 15 marketing respondents including 1 member of Sejahtera Farmer Group, 9 rice merchants, and 5 millers based on rice marketing flow (snowball). The data were analyzed using income, comparison of income, and marketing analyses. The results of study showed that organic rice farming income bigger than inorganic rice farming income. There is a significant difference between organic and inorganic rice farming income. The marketing of organic rice is more efficient than inorganic rice.

Key words: income, inorganic rice, marketing, organic rice

PENDAHULUAN

Sektor pertanian Provinsi Lampung memiliki peran dalam perekonomian daerah. Hal ini karena sektor pertanian memberikan kontribusi sebesar 31,86% dari total Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Provinsi Lampung. Tanaman pangan khususnya tanaman padi merupakan komoditas penting bagi Provinsi Lampung, karena Provinsi Lampung merupakan salah satu lumbung padi di Indonesia. Khusus subsektor tanaman pangan menyumbangkan 11,06% terhadap pembentukan PDRB Provinsi Lampung (BPS Provinsi Lampung 2016).

Terdapat dua cara dalam kegiatan usahatani padi di Provinsi Lampung, yaitu usahatani padi organik dan padi anorganik. Usahatani padi organik dilakukan tanpa menggunakan zat kimia dalam proses usahatani mulai dari pengolahan tanah, pemupukan dan pemberantasan hama penyakit tanaman. Usahatani padi anorganik merupakan usahatani tanaman padi yang masih menggunakan bahan kimia dalam proses usahatani (BSN 2015).

Pada tahun 2000, terdapat tiga kabupaten di Provinsi Lampung yang melakukan usahatani padi organik, yaitu Kabupaten Pringsewu, Kabupaten Lampung Timur dan Kabupaten Tanggamus (Dinas Pertanian, Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung 2016). Salah satu kabupaten di Provinsi Lampung yang melakukan

usahatani padi organik dan mendapat sertifikat organik dari lembaga sertifikasi *Inofice (Indonesian Organic Farming Certification)* adalah Kabupaten Pringsewu. Kabupaten Pringsewu memiliki produktivitas padi organik tertinggi sebesar 6,20 ton/ha, dilakukan di tiga kecamatan yaitu Kecamatan Pringsewu, Kecamatan Pagelaran dan Kecamatan Sukoharjo. Akan tetapi, hanya satu kecamatan yang mendapatkan sertifikasi *Inofice* pada tahun 2015, yaitu Kecamatan Pringsewu (Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu 2016).

Harga padi organik lebih tinggi dibanding harga padi anorganik, hal ini menjadi daya tarik bagi petani untuk mulai menanam padi dengan sistem organik. Harga padi organik sebesar Rp7.000,00/kg sedangkan padi anorganik sebesar Rp4.900,00/kg (BPS Provinsi Lampung 2017). Perbedaan harga padi organik dan padi anorganik memberi peluang bagi petani untuk meningkatkan pendapatan.

Pemasaran merupakan hal yang penting bagi petani dalam memasarkan hasil produksi. Sistem pemasaran yang baik dapat membantu petani menjual produk secara berkelanjutan. Pemasaran padi organik belum memiliki saluran pemasaran yang tetap jika dibandingkan dengan padi anorganik. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis pendapatan usahatani padi organik dan anorganik, uji beda pendapatan

usahatani padi organik dan anorganik, serta efisiensi pemasaran padi organik dan anorganik di Kabupaten Pringsewu.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Pengambilan data dilakukan pada bulan Agustus hingga September 2017 di Desa Fajaresuk Kabupaten Pringsewu. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah sensus pada usahatani padi organik, *simple random sampling* pada usahatani padi anorganik dan metode *snowball* pada pengambilan data pelaku pemasaran padi organik dan anorganik sesuai dengan alur pemasaran yang dilakukan dari petani.

Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara secara langsung menggunakan kuesioner dengan petani padi organik dan anorganik di Desa Fajaresuk. Data sekunder diperoleh dari berbagai instansi seperti Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu, Dinas Pertanian, Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung, dan BPS Provinsi Lampung.

Jumlah responden petani sebanyak 39 responden yang terdiri dari 14 responden petani padi organik dan 25 responden petani padi anorganik. Responden pemasaran berjumlah 15 responden terdiri dari 1 Kelompok Tani Sejahtera sebagai pelaku pemasaran padi organik, serta terdapat 9 pedagang pengumpul dan 5 penggiling padi sebagai pelaku pemasaran padi anorganik.

Pendapatan usahatani padi adalah jumlah penerimaan usahatani padi dikurangi dengan total biaya produksi padi. Perhitungan pendapatan usahatani padi menggunakan rumus menurut Soekartawi (2002) adalah sebagai berikut :

$$\pi_i = TR_i - TC_i \dots\dots\dots(1)$$

$$TR = P_i \times Q_i \dots\dots\dots(2)$$

$$TC = TFC_i + TVC_i \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

- π = Pendapatan usahatani padi
- TR = Total penerimaan usahatani padi
- TC = Total biaya usahatani padi
- P = Harga padi
- Q = Jumlah produksi padi
- TFC = Total biaya tunai usahatani
- TVC = Total biaya variabel usahatani padi
- i = Padi organik/anorganik

Pendapatan usahatani dikatakan menguntungkan atau tidak menguntungkan dapat dilihat dari penerimaan usahatani padi organik atau anorganik persatuan biaya yang dikeluarkan atau dikenal dengan *R/C ratio*. Menurut Soekartawi (2002), nilai *R/C ratio* dapat diperoleh dengan menggunakan rumus :

$$R/C = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan:

- TR = Total Revenue (Total penerimaan)
- TC = Total Cost (Biaya total)

Kriteria pengukuran *R/C ratio* adalah jika $R/C > 1$, usahatani menguntungkan, jika $R/C = 1$, usahatani yang diusahakan impas, jika $R/C < 1$, usahatani mengalami kerugian.

Analisis *B/C ratio* digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan penggunaan teknologi baru dalam kegiatan usahatani padi. Pada penelitian ini diukur keuntungan usahatani padi organik sebagai teknologi baru dalam kegiatan usahatani padi dibandingkan pada kegiatan usahatani padi anorganik. Nilai *B/C ratio* dapat diperoleh dengan menggunakan rumus:

$$B/C = \frac{\Delta TR}{\Delta TC} \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan:

- ΔTR = Perubahan penerimaan
- ΔTC = Perubahan total biaya

Kriteria pengukuran *B/C ratio* adalah jika $B/C > 1$ usahatani menguntungkan, jika $B/C = 1$ usahatani yang diusahakan impas, jika $B/C < 1$, usahatani merugikan.

Uji beda pendapatan antara pendapatan usahatani padi organik dan anorganik dilakukan menggunakan analisis *independent sample t-test*. Hipotesis yang digunakan adalah:

- a. $H_0 : \pi_1 = \pi_2$. Pendapatan usahatani padi organik sama dengan pendapatan usahatani padi anorganik.
- b. $H_1 : \pi_1 \neq \pi_2$. Pendapatan usahatani padi organik tidak sama dengan pendapatan usahatani padi anorganik.

Analisis pemasaran menggunakan analisis sebagai berikut :

Analisis struktur pasar pemasaran padi organik dan anorganik dijawab secara deskriptif dengan melihat banyaknya jumlah pedagang padi organik dan anorganik pada masing-masing lembaga yang dibandingkan dengan lembaga selanjutnya, seperti petani dengan kelompok tani, petani ke pedagang pengumpul dan petani ke penggiling padi.

Analisis perilaku pasar dalam penelitian ini dianalisis secara kualitatif (deskriptif) yang dilihat dari transaksi jual beli, pembentukan harga, dan sistem pembayaran.

Saluran pemasaran padi organik dan anorganik di Kabupaten Pringsewu dimulai dari petani, pedagang pengumpul, penggiling padi, Kelompok Tani Sejahtera hingga ke konsumen akhir.

Perhitungan pangsa pasar (*Producer's Share*) dilakukan untuk mengetahui bagaimana kinerja pasar pada pemasaran beras organik dan padi anorganik. Jika PS semakin tinggi, maka kinerja pasar akan semakin baik dari sisi produsen. Pangsa produsen dirumuskan dengan (Hasyim 2012):

$$PS = \frac{P_f}{P_r} \times 100\% \dots\dots\dots (6)$$

Keterangan :

- PS = Bagian harga yang diterima petani padi organik/anorganik
- Pf = Harga di tingkat petani padi organik/anorganik
- Pr = Harga di tingkat konsumen padi organik/anorganik

Efisiensi pemasaran dihitung menggunakan *ratio profit margin* (RPM) pada setiap lembaga perantara pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran yakni Kelompok Tani Sejahtera, pedagang pengumpul dan pedagang penggiling. Rasio margin adalah perbandingan antara tingkat pendapatan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran yang bersangkutan. Perhitungan margin pemasaran dirumuskan (Hasyim 2012):

$$m_{ji} = P_{si} - P_{bi} \text{ atau } m_{ji} = b_{ti} + \pi_i \dots\dots\dots (7)$$

Total dari margin pemasaran yang diperoleh dari saluran pemasaran yang terlibat dirumuskan dengan:

$$M_{ji} = \sum m_{ji} \dots\dots\dots (8)$$

Penyebaran margin berdasarkan persentase keuntungan terhadap biaya pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran adalah

$$RPM = \frac{\pi_i}{b_{ti}} \dots\dots\dots (9)$$

Keterangan:

- m_{ji} = Margin lembaga pemasaran tingkat ke-i
- M_{ji} = Total margin suatu saluran pemasaran ke i
- P_{si} = Harga jual lembaga pemasaran tingkat ke-i
- P_{bi} = Harga beli lembaga pemasaran tingkat ke-i
- B_{ti} = Biaya pemasaran lembaga pemasaran tingkat ke-i
- π_i = Pendapatan lembaga pemasaran tk. ke-i
- i = Lembaga pemasaran padi organik/anorganik

Analisis transmisi harga menggambarkan sejauhmana dampak perubahan harga produk di suatu tempat terhadap perubahan harga di tingkat lain. Hasyim (2012) menjelaskan secara matematis dapat dihitung dengan:

$$Et = \frac{1}{b} \times \frac{P_f}{P_r} \dots\dots\dots (12)$$

Keterangan :

- Et = Elastisitas transmisi harga padi organik/anorganik
- Pf = Harga rata-rata di tingkat petani padi organik/anorganik
- Pr = Harga rata-rata di tingkat konsumen beras organik/anorganik
- b = Koefisien regresi

Menurut Hasyim (2012), kriteria pengukuran pada analisis elastisitas transmisi harga adalah

- a. $Et = 1$, perubahan harga di tingkat konsumen ditransmisikan 100% ke produsen, pasar dianggap pasar bersaing sempurna dan sistem pemasaran telah efisien.
- b. $Et > 1$, laju perubahan harga di tingkat konsumen $>$ laju perubahan harga di tingkat produsen, terjadi pemasaran bersaing tidak sempurna dan sistem pemasaran tidak efisien.
- c. $Et < 1$, laju perubahan harga di tingkat konsumen $<$ laju perubahan harga ditingkat produsen, pasar tidak sempurna, sistem pemasaran tidak efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mayoritas responden petani padi organik dan anorganik berada pada umur produktif kisaran 44-

53 tahun. Sebesar 42,86% pendidikan responden petani padi organik adalah SD, sedangkan sebesar 36,00% pendidikan responden petani padi anorganik adalah SMP. Luas lahan usahatani padi organik dan anorganik berkisar antara 0,125ha – 1ha, dengan rata-rata luas lahan usahatani padi organik sebesar 0,27ha dan luas lahan usahatani padi anorganik sebesar 0,54ha.

Pendapatan Usahatani Padi Organik dan Anorganik

Pendapatan usahatani merupakan hasil dari penerimaan dikurangi dengan biaya-biaya yang digunakan dalam kegiatan usahatani padi organik maupun anorganik. *Input* yang digunakan dalam kegiatan usahatani padi organik dan anorganik adalah benih, pupuk, tenaga kerja, dan pestisida. Akan tetapi pada usahatani padi organik, tidak menggunakan pestisida kimia dalam kegiatan usatani padi. Harga benih padi organik lebih mahal dibandingkan harga benih padi anorganik yaitu benih padi organik seharga Rp25.000,00 sedangkan benih padi anorganik seharga

Rp8.000,00. Jumlah produksi usahatani padi organik tidak jauh berbeda, akan tetapi memiliki harga yang berbeda. Harga padi organik sebesar Rp7.000,00 sedangkan harga padi anorganik sebesar Rp4.200,00. Produk yang dihasilkan usahatani padi di daerah penelitian adalah padi dalam bentuk gabah kering. Rata-rata penerimaan, biaya dan pendapatan usahatani padi organik dan anorganik di Kabupaten Pringsewu dapat dilihat pada Tabel 1.

Penerimaan usahatani padi organik sebesar Rp31.0666.670,00, sedangkan penerimaan usahatani padi anorganik sebesar Rp18.993.333,33. Biaya yang digunakan pada kegiatan usahatani padi organik dan anorganik terdiri dari biaya tunai dan biaya diperhitungkan. Berdasarkan penerimaan dan biaya total, diperoleh rata-rata pendapatan usahatani padi organik sebesar Rp21.187.187,86, sedangkan pendapatan usahatani padi anorganik sebesar Rp11.878.203,27. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan usahatani padi organik lebih tinggi dibandingkan dengan pendapatan usahatani padi anorganik.

Tabel 1. Rata-rata pendapatan usahatani padi organik dan anorganik di Kabupaten Pringsewu

Uraian	Satuan	Harga (Rp)	Organik		Harga (Rp)	Anorganik	
			Per hektar			Per hektar	
			Jumlah	Nilai (Rp)		Jumlah	Nilai (Rp)
Penerimaan							
Produksi	kg	7.000,00	4.523,81	31.666.670,00	4.200,00	4.522,22	18.993.333,33
Total Penerimaan	Rp			31.666.670,00			18.993.333,33
Biaya Produksi							
I. Biaya Tunai							
Benih	kg	25.000,00	4,50	112.433,86	8.560,00	33,33	285.333,33
Pupuk Kandang	kg	245,00	4.206,35	1.030.555,56	500,00	96,30	48.148,15
Pupuk Kompos	kg	525,00	4.074,07	2.138.888,89	0,00	0,00	0,00
POC	lt	50.000,00	3,17	158.730,16	0,00	0,00	0,00
PPC	lt	25.000,00	4,50	112.433,86	0,00	0,00	0,00
Pupuk Urea	kg	0,00	0,00	0,00	1.956,00	247,41	483.928,89
Pupuk Phonska	kg	0,00	0,00	0,00	2.884,00	186,30	537.278,52
Pupuk TSP	kg	0,00	0,00	0,00	2.487,50	70,74	175.967,59
Pupuk SP-36	kg	0,00	0,00	0,00	2.700,00	7,41	20.000,00
TKLK	HOK	60.000,00	53,24	3.194.444,44	60.000,00	45,05	2.703.148,15
PBB	Rp			78.042,33			56.222,22
Total Biaya Tunai	Rp			6.825.529,10			4.516.543,64
II. Biaya Diperhitungkan							
TKDK	HOK	60.000,00	26,03	1.561.507,94	60.000,00	13,53	811.666,67
Penyusutan alat	Rp			174.206,35			175.808,64
Sewa Lahan	Rp			1.917.989,42			1.611.111,11
Total Biaya Diperhitungkan	Rp			3.653.703,70			2.598.586,42
Total Biaya	Rp			10.479.232,80			7.115.130,06
Pendapatan							
I. Pendapatan Atas Biaya Tunai	Rp			24.841.137,57			14.476.789,69
II. Pendapatan Atas Biaya Total	Rp			21.187.433,86			11.878.203,27
R/C Atas Biaya Tunai				4,64			4,21
R/C Atas Biaya Total				3,02			2,67
B/C Ratio					3,77		

Sumber : Data primer (2017)

Nisbah penerimaan dengan biaya (R/C) atas biaya total usahatani padi organik sebesar 3,02 sedangkan usahatani padi anorganik sebesar 2,67. Artinya bahwa setiap Rp1,00 biaya yang dikeluarkan diperoleh penerimaan sebesar Rp3,02. Nilai R/C atas biaya total usahatani padi organik lebih besar dibanding anorganik, sehingga usahatani padi organik lebih menguntungkan dibanding usahatani padi anorganik. Hasil tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Supartini dan Karyati (2015) yaitu nilai R/C *ratio* pendapatan usahatani padi organik lebih besar dibanding dengan usahatani padi anorganik.

Analisis B/C *ratio* dihitung dengan cara perubahan penerimaan antara usahatani padi organik dan anorganik dibagi dengan perubahan biaya yang digunakan dalam kegiatan usahatani padi organik dan anorganik. Nilai B/C *ratio* antara usahatani padi organik dan anorganik yaitu 3,77. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usahatani padi organik sebagai teknologi baru dalam kegiatan usahatani padi layak untuk dilakukan.

Uji beda pendapatan dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan yang diterima pada usahatani padi organik dengan usahatani padi anorganik. Hasil regresi uji beda ditunjukkan pada Tabel 2. Hasil uji beda diperoleh nilai *sig. (2-tailed)* sebesar 0,000 atau <0,05. Hasil tersebut menyatakan perbedaan pendapatan yang signifikan antara usahatani padi organik dengan pendapatan usahatani padi anorganik. Perbedaan tersebut dikarenakan harga padi organik lebih mahal hampir dua kali lipat dibandingkan dengan harga padi anorganik di lokasi penelitian. Supartini dan Karyati (2015) yang menyatakan terdapat perbedaan pendapatan signifikan antara yang diterima petani usahatani padi organik dan usahatani anorganik.

Pemasaran Padi Organik dan Padi Anorganik

Pedagang pengumpul dan penggiling padi anorganik berada pada umur produktif 48-52 tahun dengan tingkat pendidikan pada tingkatan SMA. Pengalaman berdagang padi organik Kelompok Tani Sejahtera selama 5 tahun sejak dimulai

usahatani padi organik, sedangkan pengalaman berdagang pedagang padi anorganik pengumpul dan penggiling berkisar selama 9-12 tahun. Jumlah responden pedagang pengumpul sebanyak 9 responden dan penggiling sebanyak 5 responden.

Analisis Pemasaran

Analisis pemasaran dilakukan menggunakan analisis SCP (*Structure, Conduct, Performance*) yang terdiri dari analisis struktur pasar, perilaku pasar dan keragaan pasar. Analisis Struktur pasar (*market structure*) dilihat dari jumlah lembaga perantara pemasaran yang terlibat pada setiap saluran pemasaran. Analisis perilaku pasar (*market conduct*) dilihat melalui transaksi jual beli, sistem pembayaran dan pembentukan harga. Keragaan pasar (*market performance*) dilihat melalui proses saluran pemasaran, pangsa pasar, margin pemasaran dan elastisitas transmisi harga yang dilakukan lembaga perantara pemasaran.

Struktur Pasar (Market Structure)

Identifikasi struktur pasar dilakukan dengan melihat jumlah lembaga pemasaran yang terlibat, sifat produk, sumber informasi dan hambatan keluar masuk pasar. Terdapat 2 lembaga yang terlibat secara langsung dalam proses pemasaran padi organik. Lembaga perantara pemasaran beras organik yang terlibat secara langsung yaitu petani, dan kelompok tani dan terdapat tiga lembaga perantara yang terlibat dalam pemasaran padi anorganik yaitu petani, pedagang pengumpul, dan penggiling.

Struktur pasar yang dihadapi petani padi organik adalah monopsoni, sebab petani padi organik hanya menjual padi yang telah diolah menjadi beras kepada Kelompok Tani Sejahtera. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fitriandi dan Nurmalina (2008) yaitu struktur pasar yang dihadapi petani usahatani padi organik mendekati monopsoni. Struktur pasar yang dihadapi petani padi anorganik adalah oligopsoni, sebab jumlah petani padi anorganik selaku produsen lebih banyak jika dibandingkan pedagang pengumpul atau penggiling selaku pembeli.

Tabel 2. Hasil uji beda pendapatan usahatani petani padi organik dan anorganik di Kabupaten Pringsewu

Jenis Padi	Pendapatan/ha		t hitung	df	Sig. (2-tailed)
Organik	Rp21.187.433,86	<i>Equal variances assumed</i>	6,772	37	0,000
Anorganik	Rp11.878.203,27	<i>Equal variances not assumed</i>	6,252	21,887	0,000

Sumber : Data primer (2017)

Struktur pasar yang dihadapi Kelompok Tani Sejahtera sebagai pedagang padi organik adalah monopoli, karena hanya terdapat satu penjual yang menguasai pasar padi organik, sedangkan struktur pasar yang dihadapi Kelompok Tani Sejahtera sebagai pembeli padi adalah monopsoni, karena Kelompok Tani Sejahtera merupakan pembeli tunggal padi organik di Kabupaten Pringsewu. Struktur pasar monopoli menjadikan penentuan harga padi organik dikuasai oleh Kelompok Tani Sejahtera sebagai pedagang padi organik.

Struktur pasar yang dihadapi pedagang pengumpul sebagai penjual padi anorganik adalah oligopsoni, karena jumlah pedagang pengumpul lebih banyak dibandingkan penggiling padi anorganik. Struktur pasar yang dihadapi pedagang pengumpul padi anorganik sebagai pembeli padi adalah oligopoli, karena jumlah pedagang pengumpul lebih sedikit dibanding jumlah petani padi anorganik. Struktur pasar yang dihadapi penggiling sebagai penjual padi adalah oligopoli, karena jumlah penggiling padi lebih sedikit dibanding pedagang pengecer, sedangkan struktur pasar yang dihadapi penggiling sebagai pembeli padi adalah oligopsoni, karena jumlah penggiling padi lebih sedikit dibanding pedagang pengumpul padi anorganik.

Proses penentuan harga padi organik berdasarkan kesepakatan antara petani dan Kelompok Tani Sejahtera, sedangkan penentuan harga pemasaran padi anorganik mengikuti harga pasar dan tawar menawar antara petani, pedagang pengumpul dan penggiling hingga menemukan kesepakatan harga. Akan tetapi, sebagian besar harga yang disepakati dominan ditentukan oleh pembeli padi. Komoditas yang diperjualbelikan dalam kegiatan pemasaran bersifat homogen yaitu padi organik atau padi anorganik.

Perilaku Pasar (*Market Conduct*)

Pengamatan yang dilakukan lembaga pemasaran yaitu dalam praktik transaksi jual beli, pembentukan harga dan sistem pembayaran setiap lembaga pemasaran.

1. Transaksi Jual Beli

Transaksi jual beli padi organik di Desa Fajaresuk Kabupaten Pringsewu adalah petani menjual padi yang telah digiling menjadi beras pada Kelompok Tani Sejahtera, kemudian dikemas oleh kelompok tani dalam kemasan 2kg, 5kg, 10kg dan langsung dipasarkan ke konsumen. Transaksi jual beli padi anorganik adalah petani menjual padi

dalam bentuk gabah kering pada pedagang pengumpul atau penggiling padi. Pedagang pengumpul atau penggiling padi terkadang berkeliling membeli padi langsung pada petani yang menjadi langganan atau memiliki kesepakatan sebelumnya. Selanjutnya, pedagang pengumpul mengantarkan padi ke penggiling padi yang telah menjadi langganan tetap menggunakan mobil *pick up*.

2. Pembentukan Harga

Pembentukan harga padi organik di Desa Fajaresuk Kabupaten Pringsewu dilakukan berdasarkan kesepakatan antara petani dengan Kelompok Tani Sejahtera. Proses pembentukan harga padi anorganik dilakukan berdasarkan harga berlaku di pasaran atau dengan negosiasi tawar menawar petani ke pedagang atau antar pedagang.

3. Sistem Pembayaran

Terdapat dua sistem pembayaran yang dilakukan dalam pemasaran padi organik dan anorganik yaitu sistem pembayaran tunai dan sistem pembayaran kemudian (*tunda*). Sistem pembayaran tunai dilakukan oleh Kelompok Tani Sejahtera selaku pembeli padi organik, penggiling padi selaku pembeli padi anorganik dan 66,67% pedagang pengumpul. Sistem pembayaran kemudian (*tunda*) dilakukan oleh 33,33% pedagang pengumpul dengan pembayaran paling lambat 7 hari setelah pengambilan padi.

Keragaan Pasar (*Market Performance*)

Analisis keragaan pasar penelitian ini menggunakan indikator saluran pemasaran, pangsa produsen (PS), margin pemasaran, *ratio profit margin* (RPM) dan elastisitas transmisi harga (Et).

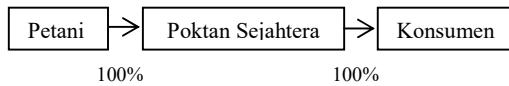
1. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran padi organik dan anorganik didapatkan dengan cara mengikuti alur pemasaran padi organik dan padi anorganik dari petani sebagai produsen. Saluran pemasaran padi organik memiliki satu saluran pemasaran, sedangkan pemasaran padi anorganik memiliki dua saluran pemasaran, dapat dilihat pada Gambar 1 dan 2.

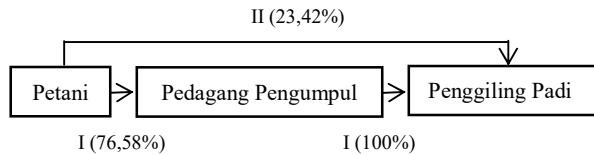
Pemasaran padi organik dimulai dari petani menjual padi yang telah digiling menjadi beras kepada Kelompok Tani Sejahtera. Selanjutnya, dilakukan pengemasan oleh kelompok tani dan dipasarkan ke konsumen sesuai pesanan atau melalui Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu.

a. Saluran Pemasaran Padi Organik

Petani → Poktan Sejahtera → Konsumen



Gambar 1. Saluran Pemasaran Padi Organik



Gambar 2. Saluran pemasaran padi anorganik di Kabupaten Pringsewu

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Yuniarti, Rahayu dan Harisudin (2017) bahwa terdapat satu lembaga pemasaran beras organik yang memasarkan beras organik di Kabupaten Boyolali Jawa Timur.

b. Saluran Pemasaran Padi Anorganik

Terdapat dua saluran pemasaran padi anorganik di Kabupaten Pringsewu, hasil ini sesuai dengan penelitian Arbi, Thirtawati, dan Junaidi (2018) yaitu terdapat dua saluran pemasaran beras semi organik di Kabupaten Banyuasin. Tidak ada perbedaan harga padi yang dijual petani ke pedagang pengumpul dengan petani yang menjual padi langsung ke pedagang penggiling. Hal ini karena pedagang penggiling tetap membeli padi anorganik dengan harga di tingkat petani.

2. Pangsa Produsen (*Producer's Share*)

Pangsa produsen (PS) merupakan bagian dari harga yang dibayarkan konsumen yang dinikmati oleh produsen. Pemasaran dapat dikatakan semakin efisien jika semakin tinggi bagian harga yang diterima oleh petani. Berdasarkan Tabel 3, dapat diketahui bahwa PS usahatani padi organik memiliki nilai tinggi yaitu sebesar 86,67%. PS terendah pada usahatani padi anorganik Saluran 2 dengan nilai 56,38%, sehingga pemasaran padi organik lebih efisien dibanding dengan saluran pemasaran padi anorganik.

3. Margin Pemasaran dan *Ratio Profit Margin*

Analisis margin pemasaran dan *Ratio Profit Margin* (RPM) digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran pada komoditas tertentu.

Tabel 3. Sebaran PS usahatani padi organik dan anorganik di Kabupaten Pringsewu

Jenis Usahatani	Saluran Pemasaran	Harga Jual Petani (Rp/kg)	Harga Konsumen (Rp/kg)	Pangsa Produsen (%)
Organik	Saluran 1	13.000,00	15.000,00	86,67
Anorganik	Saluran 1	4.200,00	7.440,00	56,45
	Saluran 2	4.200,00	7.450,00	56,38

Sumber : Data primer, 2017

Tabel 4. Sebaran total margin pemasaran padi organik dan padi anorganik di Kabupaten Pringsewu

Jenis Usahatani	Saluran Pemasaran	Margin		Total Margin (Rp/kg)
		P. Pengumpul (Rp/kg)	Penggiling /POKTAN (Rp/kg)	
Organik	Saluran 1	-	2.000,00	2.000,00
Anorganik	Saluran 1	444	2.795,00	3.239,00
	Saluran 2	-	3.250,00	3.250,00

Sumber : Data primer, 2017

Berdasarkan Tabel 4, total margin pemasaran padi organik sebesar Rp2.000,00/kg, sedangkan total margin pemasaran padi anorganik pada Saluran 1 sebesar Rp3.239,00/kg dan pada Saluran 2 sebesar Rp3.250,00/kg. Margin pemasaran tertinggi pada pemasaran padi anorganik Saluran 2. Hal ini karena petani yang menjual padi ke penggiling padi mendapat harga yang sama jika petani menjual ke pedagang pengumpul, sehingga selisih harga antara petani dengan penggiling padi cukup tinggi. Hasil ini sama dengan penelitian Perkasa (2016) yaitu saluran pemasaran beras organik paling efisien untuk saluran pemasaran beras di Kecamatan Cianjur, Kabupaten Cianjur.

Ratio profit margin (RPM) digunakan untuk menganalisis efisiensi pemasaran dengan melihat penyebaran nilai keuntungan lembaga perantara pemasaran dengan biaya yang dikeluarkan dalam melakukan pemasaran suatu komoditas. Jika selisih RPM antar lembaga perantara pemasaran bernilai nol, maka pemasaran telah efisien, namun jika RPM antar lembaga perantara pemasaran tidak bernilai nol, maka pemasaran tidak efisien. Sebaran *ratio* margin keuntungan pemasaran padi organik dan anorganik di Kabupaten Pringsewu dapat dilihat pada Tabel 5.

Data pada Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai (RPM) lembaga perantara pemasaran padi anorganik pada Saluran 1 di tingkat pedagang pengumpul sebesar 10,31 dan di tingkat penggiling sebesar 58,56 sedangkan nilai RPM pada Saluran 2 di tingkat penggiling sebesar 77,77.

Tabel 5. Sebaran *ratio* margin keuntungan pemasaran padi organik dan anorganik di Kabupaten Pringsewu

Jenis Usahatani	Saluran Pemasaran	RPM	
		Pedagang Pengumpul	Penggiling /POKTAN
Organik	Saluran 1	-	12,79
Anorganik	Saluran 1	10,31	58,56
	Saluran 2	-	77,77

Sumber : Data primer, 2017

Nilai RPM pemasaran padi organik sebesar 12,79 terjadi pada lembaga perantara pemasaran Kelompok Tani Sejahtera. Saluran pemasaran yang pendek menjadikan pemasaran padi organik memiliki nilai RPM yang rendah.

4. Elastisitas Transmisi Harga (Et)

Elastisitas transmisi harga menggambarkan sejauh mana dampak perubahan harga padi anorganik di tingkat konsumen terhadap perubahan harga di tingkat petani. Nilai koefisien b pemasaran padi anorganik sebesar 0,736, harga rata-rata padi anorganik di tingkat petani (Pf) sebesar Rp4.956,00 dan harga rata-rata padi anorganik di tingkat penggiling (Pr) sebesar Rp8.800,00 sehingga nilai Et yang diperoleh adalah 0,53. Nilai Et padi anorganik kurang dari 1, artinya laju perubahan harga padi anorganik ditingkat konsumen lebih kecil dibandingkan dengan laju perubahan harga padi anorganik ditingkat petani. Hasil tersebut sama dengan penelitian Ramadhani, Rahayu dan Setyowati (2013) yaitu pemasaran jagung di Kabupaten Grobogan dimana nilai Et kurang dari 1, sehingga dapat disimpulkan pemasaran padi anorganik tidak efisien.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan pendapatan usahatani padi organik lebih besar dibanding usahatani padi anorganik. Terdapat perbedaan antara pendapatan usahatani padi organik dengan usahatani padi anorganik dan berdasarkan saluran pemasaran, pangsa pasar, dan margin pemasaran dihasilkan pemasaran padi organik lebih efisien dibanding pemasaran padi anorganik di Kabupaten Pringsewu.

DAFTAR PUSTAKA

Arbi M, Thirtawati, Junaidi Y. 2018. Analisis saluran dan tingkat efisiensi pemasaran beras semiorganik di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuwangi. *JSEP*. 11 (1) : 22-32.

<https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JSEP/article/view/7151>. [8 Maret 2018].

- BPS [Badan Pusat Statistik] Provinsi Lampung. 2016. *Produksi Tanaman Padi Provinsi Lampung 2015*. BPS Provinsi Lampung. Bandar Lampung.
- BPS [Badan Pusat Statistik] Provinsi Lampung. 2017. *Statistik Harga Produsen Pertanian Provinsi Lampung*. BPS Provinsi Lampung. Bandar Lampung.
- BSN [Badan Standar Nasional]. 2015. *Standar Pangan Organik*. http://sisni.bsn.go.id/index.php/?sni_main/sni/detail_sni/10438. [24 Desember 2016].
- Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu. 2016. *Luas Lahan, Produksi dan Produktivitas Padi Organik Kabupaten Pringsewu*. Dinas Pertanian Kabupaten Pringsewu. Pringsewu.
- Dinas Pertanian, Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung. 2016. *Luas Lahan dan Produktivitas Padi Organik di Provinsi Lampung*. Dinas Pertanian, Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung. Bandar Lampung.
- Fitriandi F dan Nurmaliana R. 2008. Analisis pendapatan dan pemasaran padi organik metode SRI (Kasus di Desa Sukagalih, Kecamatan Sukaratu Kabupaten Tasikmalaya). *Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian*, 11 (1): 94-103. <http://ejournal.litbang.pertanian.go.id/index.php/jpengkajian/article/view/1426> [24 Desember 2017].
- Hasyim AI. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Ramadhani DK, Rahayu ES dan Setyowati. 2013. Analisis Efisiensi Pemasaran Jagung (*Zea mays*) di Kabupaten Grobogan. *Jurnal Agrista*, 3 (1). <http://agribisnis.fp.uns.ac.id/wp-content/uploads/2014/01/efisiensi-Pemasaran.pdf>. [8 Maret 2018].
- Soekartawi. 2002. *Analisis Usahatani*. UI Press. Jakarta.
- Supartini dan Karyati. 2015. Analisis perbandingan dan pendapatan usahatani padi organik dan padi anorganik (Studi kasus di Subak Wonggaya Betan, Desa Mengesta, Provinsi Bali). *Dwijenagro*, 5 (2). ejournal.undwi.ac.id/index.php/dwijenagro/article/view/330.298. [9 Maret 2018].
- Perkasa I. 2016. Analisis pendapatan usahatani dan pemasaran serta persepsi masyarakat terhadap beras organik dan anorganik (Studi Kasus Kecamatan Cianjur). *Skripsi*. FEM. IPB. Bogor.

Yuniarti D, Rahayu ES, dan Harisudin M. 2017.
Saluran pemasaran beras organik di
Kabupaten Boyolali. *Agrosociomics*, 1 (2)

:106-114. <https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/agrosociomics/article/view/1671>. [7
Maret 2018].