

ANALISIS USAHA UNIT PENGOLAHAN PADI PADA BADAN USAHA MILIK DESA HARAPAN MAKMUR DESA TEBING TINGGI

Business Analysis Of Rice Processing Units In Harapan Makmur Village Enterprises Tebing Tinggi Village

Ciptati Nugraha Pratiwi^{1*}, Ahmad Rifai¹, Deby Kurnia¹

*¹Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Riau
Kampus Bina Widya, Jl. HR. Subrantas KM. 12.5, Simpang Baru, Panam,
Pekanbaru*

**Email: ciptati.nugraha2168@student.unri.ac.id*

Naskah diterima: 09/04/2025, direvisi: 13/05/2025, disetujui: 22/05/2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kegiatan usaha pengolahan padi, menganalisis kelayakan finansial Usaha Unit Heler, serta mengevaluasi sistem pemasaran pada Usaha Unit Perdagangan Beras. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus. Teknik analisis data yang digunakan meliputi analisis deskriptif untuk mengidentifikasi kegiatan operasional unit usaha, analisis kelayakan finansial menggunakan indikator investasi berupa *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), dan *Internal Rate of Return* (IRR), dan analisis efisiensi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan operasional Usaha Unit Heler meliputi pengisian bahan bakar solar, pemeriksaan oli, mobilisasi alat, serta proses penggilingan gabah. Adapun kegiatan Usaha Unit Perdagangan Beras mencakup penjemuran gabah, penggilingan, pengemasan, dan pemasaran produk beras. Berdasarkan analisis kelayakan finansial, Usaha Unit Heler dinyatakan layak dijalankan baik pada tingkat suku bunga 6% maupun 12%. Pada tingkat bunga 6%, diperoleh NPV sebesar Rp7.916.657 (>0), Net B/C sebesar 1,31 (>1), dan IRR sebesar 12,82% (>6%). Sementara pada tingkat bunga 12%, diperoleh NPV sebesar Rp756.482 (>0), Net B/C sebesar 1,03 (>1), dan IRR sebesar 12,79% (>12%). Analisis pemasaran dilakukan terhadap pembelian dan penjualan beras serta gabah dari varietas Sokan dan PB 42. Saluran pemasaran

yang paling efisien ditemukan pada Saluran I untuk varietas beras Sokan, dengan tingkat efisiensi sebesar 8%. Usaha Unit Perdagangan Beras melakukan pembelian langsung dari petani dan memasarkan produknya secara langsung kepada konsumen akhir.

Kata-kata Kunci: Pengolahan Padi, Analisis Kelayakan, Pemasaran.

ABSTRACT

This study aims to identify the operational activities of rice processing, analyze the financial feasibility of the Rice Milling Unit, and evaluate the marketing system of the Rice Trading Unit. The research employs a case study approach. The data analysis techniques used include descriptive analysis to identify the operational activities of each business unit, financial feasibility analysis using investment indicators such as Net Present Value (NPV), Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), and Internal Rate of Return (IRR), as well as marketing efficiency analysis. The results show that the operational activities of the Rice Milling Unit include diesel fuel refilling, oil inspection, equipment mobilization, and the rice milling process. Meanwhile, the activities of the Rice Trading Unit comprise paddy drying, milling, packaging, and rice product marketing. Based on the financial feasibility analysis, the Rice Milling Unit is considered financially viable at both 6% and 12% interest rates. At an interest rate of 6%, the NPV is IDR 7,916,657 (>0), Net B/C is 1.31 (>1), and IRR is 12.82% (>6%). At an interest rate of 12%, the NPV is IDR 756,482 (>0), Net B/C is 1.03 (>1), and IRR is 12.79% (>12%). The marketing analysis was conducted on the purchase and sale of rice and paddy from the Sokan and PB 42 varieties. The most efficient marketing channel was Channel I for the Sokan rice variety, with a marketing efficiency level of 8%. The Rice Trading Unit purchases rice directly from farmers and markets the products directly to end consumers.

Keywords: Rice Processing, Feasibility Analysis, Marketing

PENDAHULUAN

Di Desa Tebing Tinggi petani melakukan penanaman padi sawah sekali dalam setahun karena tradisi turun temurun yang dilakukan masyarakat desa. Waktu penanaman padi sawah dilakukan berdasarkan keputusan *niniak mamak*, alim ulama, tokoh masyarakat, dan pemerintah desa. Hal ini sejalan dengan pendapat Lisdiana (2018) bahwa Desa Tebing Tinggi dalam melakukan proses

penanaman padi mempunyai ketetapan waktu untuk memulai proses menanam, petani mempunyai kebiasaan turun temurun dengan perhitungan bulan agar lebih mudah untuk mengetahui pemanenan dan penanaman padi kembali. Kumalasari (2017) juga berpendapat bahwa Desa Tebing Tinggi Kecamatan Benai melakukan penanaman padi sawah sekali dalam setahun, sehingga sawah membutuhkan waktu penanaman hingga pemanenan padi 4 bulan, maka 8 bulan sawah tidak dimanfaatkan dan hanya dibiarkan.

Pemerintah Desa Tebing Tinggi di Kecamatan Benai mengubah sistem budidaya padi sekali dalam setahun menjadi sistem budidaya padi dengan Indeks Pertanaman (IP) 200 pada tahun 2020. Indeks Pertanaman (IP) 200 merupakan lahan pertanian yang dapat ditanami sebanyak 2 kali dalam setahun. Upaya perubahan budidaya tanaman padi dengan indeks pertanaman (IP) 200 memiliki banyak pro dan kontra dari sebagian masyarakat. Namun, pemerintah Desa Tebing Tinggi bersama pemangku adat, pemerintah Kecamatan Benai, penyuluh pertanian, serta kelompok tani terus berupaya dalam melakukan pendekatan terhadap petani. Keberhasilan penanaman padi dengan indeks penanaman (IP) 200 ini Desa Tebing Tinggi mampu menjadi swasembada pangan di Kabupaten Kuantan Singingi. Pemerintah Desa Tebing Tinggi mendorong untuk melakukan peningkatan penanaman padi dengan indeks pertanaman (IP) 300 pada tahun 2023. Desa Tebing Tinggi mempunyai produktivitas padi sebesar 5,8 ton/ha pada Januari 2023 dan 6,3 ton/ha pada Juni 2023.

Usaha pengolahan padi terdiri dari Usaha Unit Heler dan Usaha Unit Perdagangan Beras pada BUMDes Harapan Makmur karena melakukan pengolahan padi pascapanen. Usaha Unit Heler melakukan penggilingan gabah keliling ke lokasi gabah kering giling (GKG). Tingginya hasil panen padi Desa Tebing Tinggi menjadi potensi yang besar dalam usaha pengolahan padi, maka BUMDes Harapan Makmur mendirikan Usaha Unit Perdagangan Beras. Usaha pengolahan padi lebih aktif beroperasi pada musim panen dan beberapa bulan setelahnya, menyesuaikan pada besarnya hasil panen padi di Desa Tebing Tinggi. Keadaan ini memerlukan analisis finansial untuk mengidentifikasi layak atau tidaknya Usaha Unit Heler dijalankan dan memerlukan analisis pemasaran untuk mengetahui efisiensi pemasaran Usaha Unit Perdagangan Beras pada BUMDes

Harapan Makmur.

Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi kegiatan usaha pengolahan padi pada BUMDes Harapan Makmur Desa Tebing Tinggi Kecamatan Benai Kabupaten Kuantan Singingi, menganalisis kelayakan finansial Usaha Unit Heler pada BUMDes Harapan Makmur Desa Tebing Tinggi Kecamatan Benai Kabupaten Kuantan Singingi, dan menganalisis pemasaran hasil Usaha Unit Perdagangan Beras pada BUMDes Harapan Makmur Desa Tebing Tinggi Kecamatan Benai Kabupaten Kuantan Singingi.

METODOLOGI

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di BUMDes Harapan Makmur Desa Tebing Tinggi, Kecamatan Benai, Kabupaten Kuantan Singingi pada Desember 2023-Mei 2024. Pemilihan lokasi didasari oleh tujuan penelitian dan dengan pertimbangan lokasi dan tempat merupakan BUMDes terbesar dalam melakukan kegiatan usaha pengolahan padi, perolehan omzet terbanyak, dan berperan penting dalam pemasaran hasil usaha pengolahan padi di Desa Tebing Tinggi.

Desa Tebing Tinggi diketahui telah melakukan optimalisasi penanaman padi sawah dengan Indeks Pertanaman (IP) 300. Sedangkan BUMDes Harapan Makmur berperan penting dalam menampung dan memasarkan hasil panen padi masyarakat di Desa Tebing Tinggi, dan bahkan telah mendapatkan penghargaan atas partisipasinya sebagai salah satu dari 643 BUMDes unit usaha pangan di Provinsi Riau dengan perolehan *omzet* terbanyak di Indonesia pada 15 Oktober 2022.

Metode Analisis

Analisis data menggunakan analisis deskriptif, analisis kelayakan finansial, dan analisis pemasaran. Analisis deskriptif untuk mengidentifikasi kegiatan penggilingan padi hingga pemasaran beras. Analisis kelayakan finansial pada Usaha Unit Heler diproyeksikan selama 8 tahun yaitu pada tahun 2024 hingga 2031 dengan tahun 0 pada tahun 2023 menggunakan NPV, IRR, dan *Net B/C* (Marpaung *et al.*, 2024). Analisis pemasaran pada Usaha Unit Perdagangan

Beras dianalisis menggunakan analisis efisiensi pemasaran dengan menggunakan data pemasaran beras tahun 2022.

Analisis Kelayakan Finansial

1. *Net present value* (NPV)

NPV dilakukan untuk melakukan perbandingan *present value* dari aliran kas masuk bersih dengan *present value* dari penerimaan dimasa mendatang (Putri *et al.*, 2022).

Usaha bisa dinilai layak apabila $NPV > 0$ dengan rumus:

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} (B_t - C_t)(DF)$$

Keterangan:

NPV = *Net present value* (NPV) atau nilai sekarang (Rp)

B_t = *Benefit* pada tahun ke t (Rp)

C_t = Biaya pada tahun ke t (Rp)

DF = *Discount factor* (6% dan 12%)

n = Periode waktu (8 Tahun)

2. *Net benefit cost ratio* (Net B/C)

Net B/C dilakukan untuk memperhitungkan perbandingan pada jumlah *present value* penerimaan dan jumlah *present value* biaya (Fauzi *et al.*, 2021). Usaha ini nilai layak apabila $Net\ B/C > 1$ dengan rumus:

$$Net\ B/C = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{(B_t - C_t)(DF)}{(C_t - B_t)(DF)}$$

Keterangan:

Net B/C = *Net benefit cost ratio*

B_t = *Benefit* pada tahun ke t (Rp)

C_t = Biaya pada tahun ke t (Rp)

DF = *Discount factor* (6% dan 12%)

n = Periode waktu (8 Tahun)

3. *Internal rate of return* (IRR)

IRR dilakukan untuk menyamakan *present value* dari penerimaan *cash* dan *present value* dari nilai investasi dengan menunjukkan nilai $NPV = 0$ dengan menggunakan tingkat suku bunga (Fauzi *et al.*, 2021).

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 + NPV_2} (i_2 - i_1)$$

Keterangan

IRR = *Internal rate of return*

NPV = Nilai NPV positif

NPV = Nilai NPV negatif

i_1 = Tingkat bunga dengan nilai NPV positif

i_2 = Tingkat bunga dengan nilai NPV negatif

Analisis Efisiensi Pemasaran

1. Margin Pemasaran

Merupakan selisih harga produk di produsen dan harga produk ditingkat konsumen. Margin pemasaran bisa diperhitungkan dengan rumus berikut (Ramadini *et al.*, 2022):

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan:

Mp = Margin Pemasaran (Rp/kg)

Pr = Harga pada konsumen akhir (Rp/kg)

Pf = Harga pada produsen (Rp/kg)

2. Keuntungan Pemasaran

Merupakan selisih harga yang dibayar produsen dengan harga yang diberikan oleh konsumen. Rumus keuntungan pemasaran yang dipergunakan pada penelitian ini yakni seperti di bawah ini (Saputri *et al.*, 2023).

$$Kp = Mp - Bp$$

Keterangan:

Kp = Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg)

Mp = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

Bp = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

3. Biaya Pemasaran

Merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan dalam pemasaran suatu produk dari produsen ke konsumen (Az Zahra dan Naully, 2021) dengan rumus:

$$Bp = Bp_1 + Bp_2 + Bp_3 + \dots + Bp_n$$

Keterangan:

Bp = Biaya pemasaran beras (Rp/kg)

Bp_n = Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran beras (Rp/kg)

n = Total lembaga pemasaran beras

4. Efisiensi Pemasaran

Merupakan keuntungan dari perbandingan total biaya dan total nilai produk pemasaran, atau bisa dirumuskan seperti di bawah ini (Deviyanto dan Aji, 2023):

$$Ep = \left(\frac{TB}{TNP} \right) \times 100\%$$

Keterangan:

Ep = Efisiensi pemasaran beras (%)

TB = Total biaya pemasaran beras (Rp)

TNP = Total nilai produk beras yang dipasarkan (Rp)

Kriteria efisiensi pemasaran menurut (Deviyanto dan Aji, 2023) yaitu:

Nilai $Ep = 0 - 33\%$ = Efisien

Nilai $Ep = 34 - 67\%$ = Kurang efisien

Nilai $Ep = 68 - 100\%$ = Tidak efisien

Jenis data yang dipergunakan yaitu data primer serta data sekunder. Data primer mencakup gambaran umum usaha, jumlah produksi padi, harga jual dan harga beli, jumlah tenaga kerja, upah tenaga kerja, jenis peralatan yang digunakan, penerimaan dan pengeluaran, biaya investasi, biaya operasional, proses pengolahan padi hingga pemasaran beras, lokasi penggilingan padi, kegiatan pengolahan padi hingga pemasaran beras, dan kegiatan masyarakat lainnya yang berhubungan dengan pengolahan padi dan pemasaran beras. Data sekunder didapat dari sejumlah literatur yang relevan meliputi data mengenai profil Desa Tebing Tinggi dan laporan keuangan Usaha Unit Heler dan Usaha Unit Perdagangan Beras.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Kegiatan Usaha Pengolahan Padi

Kegiatan usaha pengolahan padi pada BUMDes Harapan Makmur ada dua, yaitu kegiatan usaha pengolahan padi pada Usaha Unit Heler dan kegiatan usaha pengolahan padi pada Usaha Unit Perdagangan Beras.

1. Usaha Unit Heler

Usaha Unit Heler merupakan jasa penggilingan padi keliling ke lokasi gabah kering giling yang berdiri pada tahun 2018. Usaha Unit Heler mulai beroperasi pada tahun 2020. Kegiatan penggilingan padi yang dilakukan oleh Usaha Unit Heler diawali dengan persiapan pengisian bahan bakar solar dan pengecekan oli mesin pada pukul 13.00 sampai 13.30. Usaha Unit Heler akan berkeliling ke lokasi gabah kering giling (GKG) pada pukul 13.30 sampai 18.00 jika cuaca panas dan terik karena pada saat itu banyak masyarakat yang menjemur gabah. Masyarakat juga dapat menghubungi kepala unit usaha heler untuk melakukan penggilingan gabah kering giling (GKG). Setelah sampai di lokasi dilakukan proses penggilingan gabah yang dimulai dari gabah dimasukkan ke dalam mesin *huller* yang menghasilkan beras menjadi putih bersih dari kulit ari beras dan sekam beras pecah kulit (BPK) menjadi dedak.

2. Usaha Unit Perdagangan Beras

Kegiatan usaha pengolahan padi pada Usaha Unit Perdagangan Beras memiliki dua kegiatan yaitu melakukan pembelian gabah dan pembelian beras, yaitu:

- a. Pembelian beras

Usaha Unit Perdagangan Beras membeli beras dari masyarakat dengan harga yang berbeda tergantung dengan varietasnya. Masyarakat dapat mengantar beras langsung dan meminta kepada kepala Usaha Unit Perdagangan Beras untuk menjemput beras ke rumah dengan mengeluarkan biaya pengangkutan. Beras kemudian dikemas dengan menggunakan karung 10 kg. Beras yang telah dikemas dapat dijual langsung atau disimpan digudang. Penjualan beras ini dipasarkan langsung ke konsumen maupun ke pedagang pengecer.

- b. Pembelian gabah

Usaha Unit Perdagangan Beras dengan melakukan pembelian gabah pada Mei 2022. Masyarakat dapat mengantar gabah langsung dan meminta kepala Usaha Unit Perdagangan Beras untuk menjemput gabah ke rumah dengan mengeluarkan biaya pengangkutan. Usaha Unit Perdagangan

Beras kemudian melakukan penjemuran untuk mengeringkan gabah. Usaha Unit Perdagangan Beras bekerja sama dengan kelompok tani dalam melakukan penggilingan gabah. Kerja sama yang dilakukan yaitu anggota kelompok tani dapat menjual beras dan gabah kepada Usaha Unit Perdagangan Beras. Beras yang telah dihasilkan dari penggilingan gabah kemudian dilakukan pengemasan menggunakan karung 10 kg.

Analisis Kelayakan Finansial

Aspek kelayakan finansial memiliki tujuan dalam rangka menentukan Usaha Unit Heler secara finansial dapat menjalankan kewajiban finansial dalam menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan modal yang diinvestasikan.

1. Analisis Biaya

Usaha Unit Heler merupakan usaha penggilingan padi keliling yang dimodifikasi dari mesin penggilingan padi menetap kemudian dirakit dengan *chassis* mobil dengan mesin diesel sebagai penggerakannya. Biaya investasi yang dikeluarkan Usaha Unit Heler sebesar sebesar Rp30.080.200. Biaya reinvestasi terdiri dari pembelian ulang mesin *huller* karena memiliki umur ekonomis 4 tahun, dan melakukan reinvestasi pada tahun 2027. Proyeksi biaya reinvestasi menggunakan inflasi 3,79%.

Tabel 1. Biaya Investasi dan Proyeksi Biaya Reinvestasi Usaha Unit Heler

Biaya Investasi	Harga (Rp)	Biaya Operasional	Harga (Rp)	Biaya Reinvestasi	Harga (Rp)
Mesin <i>huller</i> *	6.300.000	Spiral	2.040.820	Mesin <i>huller</i> *	7.310.761
<i>Chassis</i> *	8.000.000	Pinang-pinang	4.271.483		
Mesin Diesel*	11.440.000	Kipas	3.559.569		
		Solar	17.217.888		
		Oli	4.556.135		
		Saringan	1.708.593		
		Upah tenaga kerja	320.005.271		
Total	25.740.000		399.074.119		7.310.761

Sumber: Data primer (2023), diolah.

*: sudah termasuk PPN dan biaya pengiriman

Proyeksi total biaya operasional Usaha Unit Heler sebesar Rp399.074.119 selama 8 tahun usaha. Biaya operasional pembelian spiral, pinang-pinang, kipas, oli, saringan, dan upah tenaga kerja diproyeksikan menggunakan inflasi 3,79%. Biaya operasional pembelian solar diproyeksikan menggunakan analisis *trend linier least square*.

Tabel 2. Penerimaan Usaha Unit Heler BUMDes Harapan Makmur

Upah Giling (Rp)	Penjualan Dedak (Rp)	Total Benefit (Rp)
130.612.459	320.005.271	450.617.730

Sumber: Data primer (2024), diolah.

Upah giling diproyeksikan menggunakan inflasi 3,79% pada data upah giling tahun 2023 sebesar Rp10.000/karung dengan berat 25 kg sehingga total penggilingan selama 8 tahun usaha sebesar 275.200 kg Penjualan dedak menggunakan inflasi 3,79% pada data harga dedak tahun 2023 sebesar Rp2.500/kg dengan total penjualan dedak selama 8 tahun usaha sebesar 107.880 kg. Total *benefit* Usaha Unit Heler selama delapan tahun usaha sebesar Rp450.671.730.

2. Kriteria Investasi

Nilai *net present value* (NPV) menggunakan suku bunga 6% yang diperoleh selama 8 tahun usaha sebesar Rp7.916.657 dan nilai *net present value* (NPV) menggunakan suku bunga 12% yang diperoleh selama 8 tahun usaha sebesar Rp756.482. Nilai *Net B/C* menggunakan suku bunga 6% yang diperoleh selama 8 tahun usaha sebesar 1,31 dan nilai *Net B/C* menggunakan suku bunga 12% yang diperoleh selama 8 tahun usaha sebesar 1,03. Nilai *internal rate of return* (IRR) menggunakan suku bunga 6% yang diperoleh selama 8 tahun usaha yaitu sebesar 12,82%. Nilai *internal rate of return* (IRR) menggunakan suku bunga 12% yang diperoleh selama 8 tahun usaha yaitu sebesar 12,79%.

Berdasarkan kriteria investasi pada (Butar *et al.*, 2022) maka Usaha Unit Heler layak dijalankan karena memiliki $NPV > 0$ artinya suatu proyek dinyatakan menguntungkan dan dapat dilaksanakan, sehingga tahun ke delapan didapatkan nilai akhir *net present value* (NPV) yang bernilai positif > 0 dan nilai ini masih lebih

besar daripada nilai investasi. $Net\ B/C > 1$ artinya Usaha Unit Heler menguntungkan karena nilai manfaat yang diperoleh sebesar 1,31 pada suku bunga 6% artinya sama dengan Rp1 yang dikeluarkan selama umur Usaha Unit Heler menghasilkan Rp1,31 satuan manfaat bersih, begitu juga dengan nilai 1,03 pada suku bunga 12%.

Tabel 3. Kriteria Investasi Usaha Unit Heler BUMDes Harapan Makmur

Suku Bunga	NPV	Net B/C	IRR
6%	7.916.657	1,31	12,82%
12%	756.482	1,03	12,79%

Sumber: Data primer (2024), diolah.

Nilai *internal rate of return* (IRR) adalah sebesar 12,82% dan 12,79% memiliki nilai lebih besar daripada tingkat bunga yaitu sebesar 6% dan 12% maka dapat disimpulkan bahwa Usaha Unit Heler layak dilaksanakan. IRR tersebut lebih besar dari *discount factor* (rate) yang berlaku yaitu 6% dan 12%. Nilai IRR tersebut menunjukkan tingkat pengembalian usaha sebesar 12,82% dan 12,79% dan karena $IRR > 6\%$ dan 12% , maka usaha ini layak dan menguntungkan. Hasil penelitian sejenis oleh Dinata *et al.*, (2018) pada Usaha Penggilingan Padi Keliling di Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung memiliki nilai NPV sebesar Rp78.899.247,46, IRR sebesar 34,37%, dan *Net B/C* sebesar 1,75. Hal ini diartikan bahwasanya nilai NPV, *Net B/C*, dan IRR yang dimiliki Usaha Unit Heler lebih kecil.

Analisis Pemasaran

Saluran pemasaran pada Usaha Unit Perdagangan Beras memiliki dua pola saluran pemasaran dengan melibatkan petani, Usaha Unit Perdagangan Beras, pedagang pengecer, dan konsumen. Pola pemasaran yang terbentuk yaitu sebagai berikut.

- a. Pola pemasaran I: Petani – Usaha Unit Perdagangan Beras – Konsumen
- b. Pola pemasaran II: Petani – Usaha Unit Perdagangan Beras – Pedagang Pengecer – Konsumen

1. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran beras berlangsung yang dimulai dari beras atau gabah dilepas dari tangan petani hingga diterima oleh konsumen. Biaya pemasaran ini ditanggung oleh lembaga pemasaran yaitu Usaha Unit Perdagangan Beras dan Pedagang Pengecer. Usaha Unit Perdagangan Beras memiliki dua varietas, yaitu beras varietas sokan dan beras varietas PB42.

Tabel 4. Biaya Pemasaran Beras dari Pembelian Beras dan Pembelian Gabah

Saluran Pemasaran	Kegiatan Pemasaran	Biaya Pemasaran (Rp)
I	A. Petani	
	B. Perdagangan beras	
	a. pengangkutan	450
	b. penjemuran	800
	c. penggilingan	526
	d. pembelian karung	130
	e. penyablonan	250
II	f. pengemasan	250
	A. Petani	
	B. Perdagangan beras	
	a. pengangkutan	450
	b. penjemuran	800
	c. penggilingan	526
	d. pembelian karung	130
	e. penyablonan	250
	f. pengemasan	250
	C. Pedagang Pengecer	
	a. transportasi	1.000

Sumber: Data primer (2024), diolah.

Saluran pemasaran pada pembelian beras mengeluarkan biaya pemasaran yang terdiri dari pembelian karung, penyablonan, pengemasan dan pengangkutan. Biaya pemasaran saluran pemasaran I ditanggung oleh Usaha Unit Perdagangan Beras sebesar Rp1.080/kg. Saluran pemasaran II biaya pemasaran ditanggung oleh Usaha Unit Perdagangan Beras sebesar Rp1.080/kg dan biaya transportasi ditanggung oleh pedagang pengecer sebesar Rp1.000/kg, sehingga total biaya pemasaran saluran pemasaran II yaitu sebesar Rp2.080/kg.

Saluran pemasaran pada pembelian gabah mengeluarkan biaya pemasaran yang terdiri dari pengangkutan, penjemuran, penggilingan, pembelian karung,

penyablonan, pengemasan, dan pengangkutan. Saluran pemasaran I pembelian gabah Usaha Unit Perdagangan Beras mengeluarkan biaya pemasaran sejumlah Rp2.406/kg. Saluran pemasaran II biaya pemasaran ditanggung oleh Usaha Unit Perdagangan Beras sebesar Rp2.406/kg. Biaya pemasaran yang ditanggung oleh pedagang pengecer yaitu biaya transportasi sejumlah Rp1.000/kg, sehingga jumlah biaya pemasaran pada saluran pemasaran II yaitu sebesar Rp3.406/kg.

2. Keuntungan dan margin pemasaran

Keuntungan pemasaran ialah selisih harga beras di pasar ke Usaha Unit Perdagangan Beras dan Pedagang Pengecer, dan harga dari konsumen dikurangi dengan biaya untuk pemasaran.

Tabel 5. Keuntungan dan Margin Pemasaran Beras dari Pembelian Beras pada Usaha Unit Perdagangan Beras di BUMDes Harapan Makmur

Kegiatan Pemasaran	Saluran I		Saluran II
	Harga PB42 (Rp/kg)	Harga Sokan (Rp/kg)	Harga PB42 (Rp/Kg)
A. Petani			
a. penjualan beras	8.500	9.500	8.500
B. Perdagangan Beras			
a. pembelian beras	8.500	9.500	8.500
b. pembelian karung	130	130	130
c. penyablonan	250	250	250
d. pengemasan	250	250	250
e. pengangkutan	450	450	450
f. penjualan beras	12.000	13.000	11.000
Keuntungan	2.420	2.420	1.420
Margin Pemasaran	3.500	3.500	2.500
C. Pedagang Pengecer			
a. pembelian beras	-	-	11.000
b. transportasi	-	-	1.000
c. penjualan beras	-	-	12.500
Keuntungan	-	-	500
Margin Pemasaran	-	-	1. 500

Sumber: Data primer (2024), diolah.

Usaha Unit Perdagangan Beras mendapatkan keuntungan sebesar Rp2.240/kg dengan margin pemasaran sebesar Rp3.500/kg. Saluran pemasaran II Usaha Unit Perdagangan Beras mendapatkan keuntungan dan margin pemasaran

sebesar Rp1.420/kg dan Rp2.500/kg, sedangkan pedagang pengecer margin pemasaran dan keuntungan sebesar Rp1.500/kg dan Rp500/kg. Keuntungan dan margin pemasaran pada saluran pemasaran berbeda-beda. Margin pemasaran pada setiap saluran berkaitan dengan biaya pemasaran dan keuntungan. Hal ini dikarenakan besar kecilnya biaya pemasaran yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh akan berpengaruh terhadap terbentuknya margin pemasaran (Kamardiani dan Pratama, 2022).

Tabel 6. Keuntungan dan Margin Pemasaran Beras dari Pembelian Gabah

Kegiatan Pemasaran	Saluran I		Saluran II
	Harga PB42 (Rp/kg)	Harga Sokan (Rp/kg)	Harga Sokan (Rp/kg)
A. Petani			
a. penjualan beras	8.500	9.500	8.500
B. Perdagangan Beras			
a. pembelian beras	8.500	9.500	8.500
b. pembelian karung	130	130	130
c. penyablonan	250	250	250
d. pengemasan	250	250	250
e. pengangkutan	450	450	450
f. penjualan beras	12.000	13.000	11.000
Keuntungan	2.420	2.420	1.420
Margin Pemasaran	3.500	3.500	2.500
C. Pedagang Pengecer			
a. pembelian beras	-	-	11.000
b. transportasi	-	-	1.000
c. penjualan beras	-	-	12.500
Keuntungan	-	-	1.500
Margin Pemasaran	-	-	500

Sumber: Data primer (2024), diolah.

Saluran pemasaran yang memiliki keuntungan dan margin terbesar yaitu I beras varietas sokan Usaha Unit Perdagangan Beras sebesar Rp6.194/kg dan Rp8.600/kg. Beras varietas PB42 Usaha Unit Perdagangan Beras mendapatkan keuntungan dan margin pemasaran sebesar Rp5.594/kg dan Rp8.000/kg. Saluran pemasaran II Usaha Unit Perdagangan Beras varietas sokan keuntungan dan margin pemasaran sebesar Rp3.344/kg dan Rp5.750/kg, sedangkan pedagang pengecer keuntungan dan margin pemasaran sebesar Rp1.350/kg dan

Rp2.350/kg. Besarnya margin pemasaran pada berbagai saluran pemasaran dapat berbeda, karena tergantung panjang pendeknya saluran pemasaran dan aktivitas-aktivitas yang telah dilaksanakan serta keuntungan yang diharapkan oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran (Mustari, 2023).

3. Efisiensi pemasaran

Efisiensi pemasaran ialah keuntungan antara total anggaran pemasaran dengan total nilai produk yang ditunjukkan dalam persen (Ramadhani *et al.*, 2021). Saluran pemasaran dengan efisiensi paling baik yakni saluran pemasaran I beras varietas Sokan dengan nilai efisiensi 8% karena harga beras varietas Sokan lebih mahal dari beras varietas PB42 pada saluran pemasaran I beras varietas PB42, serta saluran pemasaran II beras varietas PB42 yang rantai pemasarannya lebih panjang daripada saluran pemasaran I beras varietas Sokan.

Tabel 7. Efisiensi Pemasaran Beras dari Pembelian Beras

Saluran	Varietas	Harga Beli (Rp/Kg)	Biaya Pemasaran (Rp)	Nilai Jual Produk (Rp/Kg)	Efisiensi Pemasaran (%)
I	Sokan	9.500	1.080	13.000	8
	PB42	8.500	1.080	12.000	9
II	PB42	8.500	2.080	12.500	17

Sumber: Data Primer (2024), diolah.

Saluran pemasaran dengan efisiensi paling baik yakni saluran pemasaran I beras varietas sokan dengan nilai efisiensi 19% karena karena harga beras varietas Sokan lebih mahal dari beras varietas PB42 pada saluran pemasaran I beras varietas PB42 serta saluran pemasaran II beras varietas PB42 yang rantai pemasarannya lebih panjang daripada saluran pemasaran I beras varietas sokan.

Tabel 8. Efisiensi Pemasaran Beras dari Pembelian Gabah pada Usaha Unit Perdagangan Beras di BUMDes Harapan Makmur

Saluran	Varietas	Harga Beli (Rp/Kg)	Biaya Pemasaran (Rp)	Nilai Jual Produk (Rp/kg)	Efisiensi Pemasaran (%)
I	Sokan	4.400	2.406	13.000	19
II	Sokan	4.000	3.406	12.500	27
I	PB42	4.400	2.406	12.000	20

Sumber: Data Primer (2024), diolah.

Usaha Unit Perdagangan Beras memiliki 2 saluran pemasaran yang terdiri dari Petani, Usaha Unit Perdagangan Beras, Pedagang Pengecer dan Konsumen. Keuntungan dan margin pemasaran paling tinggi ada di saluran pemasaran I beras varietas PB42 dengan melakukan pembelian gabah, Saluran paling efisien yaitu saluran I beras varietas Sokan dengan melakukan pembelian beras karena diikuti oleh sedikit lembaga pemasaran.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan :

1. Kegiatan yang dilakukan Usaha Unit Heler yaitu persiapan dengan melakukan pengisian solar dan pengecekan oli, berkeliling ke lokasi gabah dan menggiling gabah dari mesin *husker* lalu ke mesin *polisher* sehingga menghasilkan beras dan dedak. Kegiatan yang dilakukan Usaha Perdagangan Beras yaitu pembelian beras dan gabah. Kegiatan setelah pembelian beras yaitu pengemasan dan penjualan, sedangkan pada pembelian gabah yaitu penjemuran, penggilingan, pengemasan, dan penjualan.
2. Analisis kelayakan finansial Usaha Unit Heler pada tingkat suku bunga 6% dan 12% layak dijalankan. Tingkat suku bunga 6% berdasarkan kriteria investasi NPV (Rp7.916.657>0), *Net B/C* (1,31>1), dan IRR (12,82> 6%), sedangkan tingkat suku bunga 12% berdasarkan kriteria investasi NPV (Rp756.482>0), *Net B/C* (1,03>1), dan IRR (12,79> 12%).
3. Analisis pemasaran dilakukan pada pembelian beras dan gabah dengan varietas beras Sokan dan PB42, saluran pemasaran yang paling efisien yaitu saluran pemasaran I beras varietas Sokan sebesar 8% Usaha Unit Perdagangan Beras melakukan pembelian beras dari petani dan memasarkan langsung ke konsumen.

Rekomendasi untuk menunjang kegiatan pengolahan padi dan pemasaran beras yang dapat dilakukan BUMDes Harapan Makmur adalah dengan melakukan kerjasama dengan petani Desa Tebing Tinggi untuk menggiling gabah pada Usaha Unit Heler dan menjual beras maupun gabah pada Usaha Unit Perdagangan Beras.

DAFTAR PUSTAKA

- Az Zahra, F., & Naully, D. (2021). Analisis Saluran Pemasaran Belimbing Dewa di Kecamatan Pancoran Mas Kota Depok. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 9(1), 13–22. <https://doi.org/10.29244/jai.2021.9.1.13-22>
- Butar, R. B., Palinggi, Y., & Ningsih, K. E. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Ulap Doyo Pokant Takaq Di Tenggarong Dilihat Dari Aspek Finansial. *Jurnal Ekonomi & Manajemen Indonesia*, 22(2), 35–48. <https://doi.org/10.53640/jemi.v22i2.1134>
- Deviyanto, A., & Aji, J. M. M. (2023). Fluktuasi Harga Dan Efisiensi Pemasaran Cabai Rawit Di Desa Sepanjang Kecamatan Glenmore Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Pertanian Agros*, 25(1), 529–537.
- Dinata, R. A., Zakaria, W. A., & Endaryanto, T. (2018). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Penggilingan Padi Keliling Di Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. *Jiia*, 6(2), 196–204.
- Fauzi, R., Sulandjari, K., & Suhaeni. (2021). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Penggilingan Padi “Wadah Rejeki” di Desa Sekarwangi Kecamatan Rawamerta Kabupaten Karawang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 7(8), 523–531. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5785399>
- Kamardiani, D. R., & Pratama, R. L. (2022). Pemasaran Bawang Merah Ramah Lingkungan di Kabupaten Bantul. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 8(2), 1515–1526.
- Kumalasari, N., Yusri, J., & Hadi, S. (2017). Analisis Usahatani Padi Sawah di Kecamatan Benai Kabupaten Kuantan Singingi. *JOM FAPERTA*, 4(2), 1–16.
- Lisdiana, N., Sayamar, E., & Cepriadi. (2018). Studi Kearifan Lokal Penanaman Padi Di Desa Tebing Tinggi Kabupaten Kuantan Singingi. *Indonesian Journal of Agricultural Economics (IJAE)*, 9(2), 217–231.
- Marpaung, N., Manurung, R. K., & Eriza, F. (2024). Analysis of business feasibility on rice milling business in Porsea district of Toba Samosir regency. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 1302(1), 0–9. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1302/1/012145>
- Mustari, M. A. (2023). Efisiensi Pemasaran Ikan Layang (*Decapterus ssp*) di PPI Lonrae Kab. Bone Provinsi Sulawesi Selatan. *Technopreneur Fisheries Journal*, 1(1), 36–50.
- Putri, V. R., Yusmini, Y., & Edwina, S. (2022). Analisis Kelayakan Finansial Diversifikasi Usahatani Kelapa Sawit Dan Aren (Studi Kasus Desa Kiyap Jaya Kecamatan Bandar Sei Kijang Kabupaten Pelalawan). *Jurnal Ilmiah*

Mahasiswa Agroinfo Galuh, 9(3), 1456.
<https://doi.org/10.25157/jimag.v9i3.8622>

Ramadhani, D. N. H., Koesriwulandari, & Haryanti, E. (2021). Efisiensi Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas Di Desa Ngancar Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri. *Jurnal Ilmiah Sosio Agribis (JISA)*, 23(1), 9–17.
<https://ejournal.unisba.ac.id/index.php/performa/article/view/7251/pdf>

Ramadini, K., Winandi, R., & Priatna, W. B. (2022). Analysis of Rice Marketing Efficiency in East Ogan Komering Ulu Timur. *Agricultural Socio-Economics Journal*, 22(4), 265–272. <https://doi.org/10.21776/ub.agrise.2022.022.4.3>

Saputri, L., Suslinawati, & Ifada, I. I. (2023). Pemasaran Buah Apel Fuji (Malus pumila) di Kota Banjarmasin Provinsi Kalimantan Selatan. *Jurnal Agribisnis*, 25(1), 48–61.