

ANALISIS RANTAI PASOK BERAS DI DESA JARSARI KELURAHAN MUDAL KABUPATEN BOYOLALI

Priskilah Febi Widya Ningrum^{1*}, Hendrik Johannes Nadapdap², Rivano Tegar Kurniawan³, Kristanjung Ganes Swara⁴, Golda Mariska Kleopatra⁵, Vincent Stevanus Saragih⁶, Yuliawati⁷

^{1,2,3,4,5,6,7} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Kristen Satya Wacana

*Corresponding author: priskilah.ningrum@uksw.edu

INFO ARTIKEL	ABSTRACT/ABSTRAK
Diterima : 20-05-2026 Direvisi : 06-06-2026 Dipublikasi: 24-07-2026	Rice Supply Chain Analysis in Jarsari Village, Mudal Subdistrict, Boyolali Regency
<i>Keywords: rice supply chain, agribusiness, product flow, financial flow</i>	<i>This study aims to analyze the rice supply chain in Jarsari Village, Mudal Subdistrict, Boyolali Regency, which includes product flow, financial flow, information flow, and rice marketing performance. The study employs a quantitative descriptive method using a case study approach. The respondents consist of four units of analysis selected through purposive sampling: one farmers' group representing farmers, one collector, one rice mill (rice merchant), and one retail seller. Primary data were collected through observation and interviews, while secondary data were sourced from relevant literature. The analysis was conducted descriptively to map the flow of products, finances, and information among supply chain actors. Marketing performance was analyzed using marketing margins, the farmer's share, and marketing efficiency. The marketing margin was calculated as the difference between the consumer price and the farmer's price; the farmer's share was calculated as the percentage of the price received by farmers relative to the price paid by consumers; and marketing efficiency was calculated as the ratio of total marketing costs to the value of the marketed product. The results of the study indicate that the rice supply chain involves farmers, collectors, rice mills, retailers, and end consumers. The total marketing margin is Rp8,000/kg, with marketing institutions earning a profit of Rp6,900/kg. The farmer's share of 44% indicates that the portion of the price received by farmers remains relatively low, while the marketing efficiency of 55% suggests that the rice marketing system is not yet efficient due to a long distribution chain and high marketing costs. Therefore, it is necessary to strengthen post-harvest facilities, improve coordination among stakeholders, and shorten marketing channels to increase efficiency and improve farmers' welfare.</i>
Kata kunci: rantai pasok beras, agribisnis, aliran produk, aliran keuangan	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rantai pasok beras di Desa Jarsari, Kelurahan Mudal, Kabupaten Boyolali yang meliputi aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi, serta kinerja pemasaran beras. Penelitian menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus. Responden berjumlah empat unit analisis yang dipilih secara purposive sampling, terdiri atas satu kelompok tani sebagai representasi petani, satu pengepul, satu penggilingan padi (juragan beras), dan satu pedagang pengecer. Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara, sedangkan data sekunder berasal dari literatur yang relevan. Analisis dilakukan secara deskriptif untuk memetakan aliran produk, keuangan, dan informasi antar pelaku rantai pasok. Kinerja pemasaran dianalisis menggunakan margin pemasaran, <i>farmer's share</i>, dan efisiensi pemasaran. Margin pemasaran dihitung dari selisih harga di tingkat konsumen dan petani, <i>farmer's share</i> dihitung berdasarkan persentase harga yang diterima petani terhadap harga yang dibayarkan konsumen, sedangkan efisiensi pemasaran dihitung dari perbandingan total biaya pemasaran dengan nilai produk yang dipasarkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok beras melibatkan petani, pengepul, penggilingan padi, pedagang pengecer, dan konsumen akhir. Total margin pemasaran sebesar Rp8.000/kg dengan keuntungan lembaga pemasaran Rp6.900/kg. Nilai <i>farmer's share</i> sebesar 44% menunjukkan bagian harga yang diterima petani masih relatif rendah, sedangkan nilai efisiensi pemasaran sebesar 55% mengindikasikan sistem pemasaran beras belum efisien akibat rantai distribusi yang panjang dan tingginya biaya pemasaran. Oleh karena itu, diperlukan penguatan fasilitas pascapanen, peningkatan koordinasi antar pelaku, dan pemendekan saluran pemasaran untuk meningkatkan efisiensi serta kesejahteraan petani.

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia, terutama melalui komoditas padi. Padi menjadi sumber pangan utama

masyarakat karena berperan sebagai penyedia karbohidrat dan protein, sehingga beras memiliki nilai ekonomi tinggi dan menjadi fokus penting dalam pembangunan nasional (Firdausi, 2021).

Hampir 95% penduduk Indonesia menjadikan beras sebagai makanan pokok, dan usaha tani padi mampu menyerap sekitar 21 juta tenaga kerja. Sebagai negara dengan jumlah penduduk besar dan tingkat konsumsi beras yang terus meningkat setiap tahun, Indonesia menempati posisi sebagai salah satu produsen padi terbesar sekaligus konsumen beras terbesar di dunia. Kondisi ini menuntut sistem pengelolaan rantai pasok beras yang lebih efisien dan berkelanjutan (Azahari & Hadiutomo, 2014).

Dalam sistem agribisnis beras, penggilingan padi berperan penting karena menjadi penghubung antara hasil panen petani dan beras siap konsumsi. Proses penggilingan serta penanganan pascapanen sangat menentukan kualitas dan kuantitas beras yang dihasilkan. Oleh karena itu, efisiensi rantai pasok beras menjadi hal yang penting, karena mencakup aliran produk, informasi, dan keuangan antar pelaku mulai dari petani, penggilingan padi, pedagang, hingga konsumen akhir. Rantai pasok yang tidak efisien dapat menyebabkan tingginya biaya distribusi, menurunnya mutu produk, serta rendahnya keuntungan pelaku usaha (Lucky et al., 2025; Rahayu & Djakman, 2023). Selain itu, pengendalian kualitas dalam rantai pasok beras juga penting untuk menjaga keamanan dan ketersediaan pangan (Tao et al., 2023).

Permasalahan tersebut juga ditemukan pada rantai pasok beras di Desa Jarsari, Kelurahan Mudal, Kabupaten Boyolali. Petani dan penggilingan padi menghadapi kondisi harga jual beras yang relatif rendah dan sering kali tidak sebanding dengan biaya produksi, sehingga margin keuntungan menjadi sangat terbatas. Selain itu, distribusi produk belum optimal, informasi pasar masih terbatas, dan koordinasi antar pelaku usaha belum berjalan dengan baik. Kondisi ini menunjukkan bahwa rantai pasok beras di tingkat lokal masih menghadapi persoalan efisiensi biaya, aliran produk, dan hubungan antar pelaku usaha (Saptana et al., 2019).

Penelitian mengenai rantai pasok beras telah banyak dilakukan, tetapi umumnya masih berfokus pada aspek tertentu, seperti mutu beras, efisiensi pemasaran, atau distribusi. Penelitian Kalsum et al., (2020) menitikberatkan pada mutu beras di penggilingan, sedangkan Saptana et al., (2019) lebih menyoroti efisiensi tata niaga dan distribusi. Sementara itu, Rahayu & Djakman, (2023) membahas *supply chain management* pada usaha pertanian secara umum. Artinya, penelitian terdahulu belum banyak mengkaji keterkaitan antara aliran produk, informasi, dan keuangan dengan persoalan ketidakseimbangan biaya produksi dan harga jual beras pada penggilingan padi skala desa. Penelitian ini menjadi penting dilakukan karena komoditas beras memiliki peran strategis dalam mendukung ketahanan pangan nasional. Ketidakefisienan rantai pasok dapat menyebabkan tingginya biaya distribusi, rendahnya keuntungan pelaku usaha, serta menurunnya daya saing beras

lokal di pasar. Melalui analisis rantai pasok, penelitian ini diharapkan mampu mengidentifikasi titik-titik ketidakefisienan yang terjadi mulai dari petani hingga konsumen akhir sehingga dapat dirumuskan strategi perbaikan yang lebih efektif. Hasil penelitian juga diharapkan dapat memberikan manfaat bagi petani, penggilingan padi, maupun pemerintah daerah dalam memperbaiki sistem distribusi, meningkatkan efisiensi biaya, serta memperkuat tata kelola rantai pasok beras di tingkat lokal.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis rantai pasok beras di Desa Jarsari, Kelurahan Mudal, Kabupaten Boyolali dengan menelaah aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan antar pelaku usaha. Kebaruan penelitian ini terletak pada fokus analisis rantai pasok beras pada penggilingan padi skala desa dengan menempatkan ketidakseimbangan antara biaya produksi dan harga jual sebagai persoalan utama yang dikaji dalam hubungan antar aliran rantai pasok. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai titik-titik inefisiensi rantai pasok beras di tingkat lokal serta menjadi dasar perumusan strategi perbaikan bagi petani, penggilingan padi, dan pelaku distribusi.

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2025 sampai Januari 2026 di Desa Jarsari, Kelurahan Mudal, Kabupaten Boyolali. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Jarsari merupakan salah satu daerah penghasil padi yang memiliki aktivitas rantai pasok beras yang melibatkan beberapa pelaku pemasaran seperti petani, pengepul, penggilingan padi (juragan beras), dan pedagang pengecer. Selain itu, wilayah ini dipilih karena terdapat permasalahan dalam rantai pasok beras, khususnya rendahnya harga jual beras yang tidak sebanding dengan biaya produksi yang dikeluarkan petani.

Penentuan responden dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu memilih responden yang terlibat langsung dalam aktivitas rantai pasok beras di lokasi penelitian. Jumlah responden yang digunakan sebanyak empat unit analisis yang terdiri atas satu kelompok tani sebagai representasi petani, satu pengepul, satu penggilingan padi (juragan beras), dan satu pedagang pengecer. Responden dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive* berdasarkan keterlibatan langsung dalam rantai pasok beras. Jumlah responden yang digunakan sebanyak empat unit analisis yang terdiri atas satu kelompok tani sebagai representasi petani, satu pengepul, satu penggilingan padi (juragan beras), dan satu pedagang pengecer. Kelompok tani yang dijadikan responden terdiri dari 25 orang anggota aktif yang menjual hasil panennya kepada pengepul yang sama. Dari kelompok tersebut, data utama

diperoleh dari ketua kelompok yang terlibat langsung dalam kegiatan produksi dan pemasaran padi. Kelompok tani tersebut dipilih karena para anggotanya memiliki pola pemasaran yang relatif homogen, yaitu menjual gabah/beras melalui saluran pemasaran yang sama sehingga dianggap mampu mewakili karakteristik petani pada saluran rantai pasok beras yang diteliti.

Jumlah responden yang relatif terbatas dinilai memadai karena penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus yang berfokus pada satu saluran rantai pasok beras yang dominan di Desa Jarsari. Pendekatan ini sejalan dengan penelitian studi kasus dan rantai pasok agribisnis yang menekankan pemilihan informan kunci (*key informants*) berdasarkan relevansi, keterlibatan, dan kemampuan memberikan informasi yang komprehensif mengenai sistem yang diteliti (Miles et al., 2014; Yin, 2018).

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui wawancara semi terstruktur dan observasi lapangan, sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait, literatur, dan dokumen pendukung yang relevan. Wawancara semi terstruktur dilakukan dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah disusun sebelumnya untuk memperoleh informasi mengenai mekanisme rantai pasok beras, aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi, harga, biaya pemasaran, serta kendala yang dihadapi oleh setiap pelaku rantai pasok.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kuantitatif digunakan untuk menggambarkan kondisi rantai pasok beras secara sistematis dan faktual berdasarkan data yang diperoleh di lapangan. Analisis ini digunakan untuk menjelaskan aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi, serta struktur manajemen pada setiap pelaku rantai pasok beras di Desa Jarsari. Analisis data dilakukan dengan menghitung biaya produksi, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran pada setiap pelaku rantai pasok. Selain itu, analisis deskriptif juga digunakan untuk mengidentifikasi hubungan antar pelaku rantai pasok serta faktor-faktor yang menyebabkan ketidakefisienan pemasaran beras.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran digunakan untuk mengetahui selisih harga antara tingkat konsumen dengan tingkat produsen atau selisih harga pada setiap lembaga pemasaran. Rumus margin pemasaran total adalah:

$$MP = Hp - Hb$$

Keterangan:

Mp : Margin Pemasaran (Rp)

Hp : Harga Penjualan (Rp)

Hb : Harga beli (Rp)

Menghitung keuntungan dari masing-masing lembaga pemasaran menggunakan rumus:

$$\pi = Mp - Bp$$

Keterangan:

π : Keuntungan Pemasaran

Mp : Margin pemasaran

Bp : Biaya pemasaran

Farmer share

Farmer's share digunakan untuk mengetahui besarnya bagian harga yang diterima petani dibandingkan dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Rumus farmer's share adalah:

$$fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

Fs : Harga yang diterima petani(%)

Pf : Harga jual tingkat petani(Rp)

Pr : Harga jual konsumen akhir(Rp)

Kaidah keputusan menurut Downey dan Erickson (1992) dalam Nurhayati (2020): FS > 40% berarti efisien FS < 40% berarti tidak efisien (Fadillah & Islamiyah, 2025; Nurhayati & Firmansyah, 2026).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rantai pasok beras di Desa Jarsari merupakan suatu sistem pemasaran yang melibatkan aliran produk, aliran keuangan, serta aliran informasi dari petani sebagai produsen utama hingga ke konsumen sebagai pengguna akhir. Setiap pelaku rantai pasok memiliki peran yang saling berkaitan sehingga mempengaruhi harga, kualitas, dan distribusi beras. Berdasarkan hasil penelitian, alur rantai pasok beras di Desa Jarsari terdiri dari petani, pengepul, juragan beras (penggilingan), pedagang pengecer, dan konsumen. Hubungan antar pelaku berjalan secara informal dengan mekanisme pasar sederhana tanpa adanya lembaga pengatur harga, sehingga posisi tawar petani cenderung lemah.

Tabel 1. Perkembangan harga masing-masing saluran pemasaran, margin pemasaran dan farmer share

No	Uraian	Volume	Biaya Satuan (Rp)	Total/Nilai (Rp)
Petani				
1	Produksi gabah	5.000 kg	6.500	32.500.000
2	Total biaya produksi	5.000 kg	2.085	10.425.000
3	Pendapatan/Keuntungan petani	5.000 kg	4.415	22.075.000
	Subtotal Petani			22.075.000
Pengepul				
4	Harga beli gabah dari petani	1 kg	6.500	6.500

No	Uraian	Volume	Biaya Satuan (Rp)	Total/Nilai (Rp)
5	Biaya transportasi	1 kg	60	60
6	Biaya bongkar muat	1 kg	40	40
7	Biaya susut dan penyimpanan	1 kg	50	50
	Total biaya operasional			150
8	Harga jual ke penggilingan/juragan beras	1 kg	8.000	8.000
9	Margin pemasaran	1 kg	1.500	1.500
10	Keuntungan bersih	1 kg	1.350	1.350
	Subtotal Pengepul			1.350
	Penggilingan / Juragan Beras			
11	Harga beli gabah dari pengepul	1 kg	8.000	8.000
12	Biaya transportasi	1 kg	60	60
13	Biaya pengeringan	1 kg	200	200
14	Biaya penggilingan	1 kg	300	300
15	Biaya tenaga kerja	1 kg	150	150
16	Biaya perawatan dan penyimpanan	1 kg	100	100
	Total biaya pengolahan			810
17	Harga jual beras ke pengecer	1 kg	11.000	11.000
18	Margin/Nilai tambah	1 kg	3.000	3.000
19	Keuntungan	1 kg	2.190	2.190
	Subtotal Penggilingan			2.190
	Pedagang Pengecer			
20	Harga beli beras dari penggilingan	1 kg	11.000	11.000
21	Biaya transportasi	1 kg	60	60
22	Biaya operasional kios	1 kg	140	140
	Total biaya operasional			200
23	Harga jual ke konsumen	1 kg	14.500	14.500
24	Margin pemasaran	1 kg	3.500	3.500
25	Keuntungan bersih	1 kg	3.300	3.300
	Subtotal Pengecer			3.300
	Ringkasan Rantai Pasok			
26	Harga di tingkat petani	1 kg	6.500	6.500
27	Harga di tingkat konsumen	1 kg	14.500	14.500
28	Total margin pemasaran	1 kg	8.000	8.000
29	Total keuntungan lembaga pemasaran	1 kg	6.840	6.840
30	<i>Farmer share</i>		44,83%	
31	Efisiensi pemasaran		55,17%	

Pada tingkat petani, harga jual gabah basah sebesar Rp6.500/kg dengan total produksi rata-rata mencapai 5.000 kg per hektar. Total penerimaan petani sebesar Rp32.500.000 per hektar, sedangkan total biaya produksi mencapai Rp10.425.000. Dengan demikian, keuntungan bersih yang diperoleh petani sebesar Rp22.075.000 per hektar. Meskipun secara nominal keuntungan petani terlihat cukup besar, kondisi tersebut sebenarnya masih dipengaruhi oleh tingginya biaya produksi, terutama biaya tenaga kerja, pupuk, pestisida, panen, dan transportasi. Selain itu, posisi tawar petani relatif lemah karena petani menjual gabah dalam kondisi basah akibat keterbatasan fasilitas pengeringan dan penyimpanan. Kondisi ini menyebabkan petani bergantung pada pengepul atau juragan beras sehingga harga jual lebih banyak ditentukan oleh pembeli. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Sima & Simamora, (2023) yang menyatakan bahwa petani masih memperoleh

bagian harga yang rendah akibat panjangnya rantai pemasaran dan keterbatasan akses petani terhadap fasilitas pascapanen.

Pada tingkat pengepul, diperoleh margin pemasaran sebesar Rp1.500/kg dari selisih harga beli gabah dari petani dan harga jual kepada juragan beras. Setelah dikurangi biaya operasional sebesar Rp150/kg yang meliputi transportasi, bongkar muat, dan penyimpanan sementara, keuntungan bersih pengepul mencapai Rp1.350/kg. Hasil ini menunjukkan bahwa pengepul memiliki fungsi penting dalam memperlancar distribusi gabah dari petani menuju penggilingan. Selain sebagai penghubung pasar, pengepul juga berperan menyediakan modal dan transportasi sehingga mempermudah petani dalam menjual hasil panennya. Namun demikian, keberadaan pengepul juga memperlihatkan adanya ketergantungan petani terhadap perantara dalam sistem pemasaran. Kondisi ini didukung oleh penelitian Fauziah et al.,

(2017) yang menjelaskan bahwa rantai pasok beras yang panjang menyebabkan petani memiliki posisi tawar rendah karena distribusi produk masih dikuasai lembaga pemasaran tertentu.

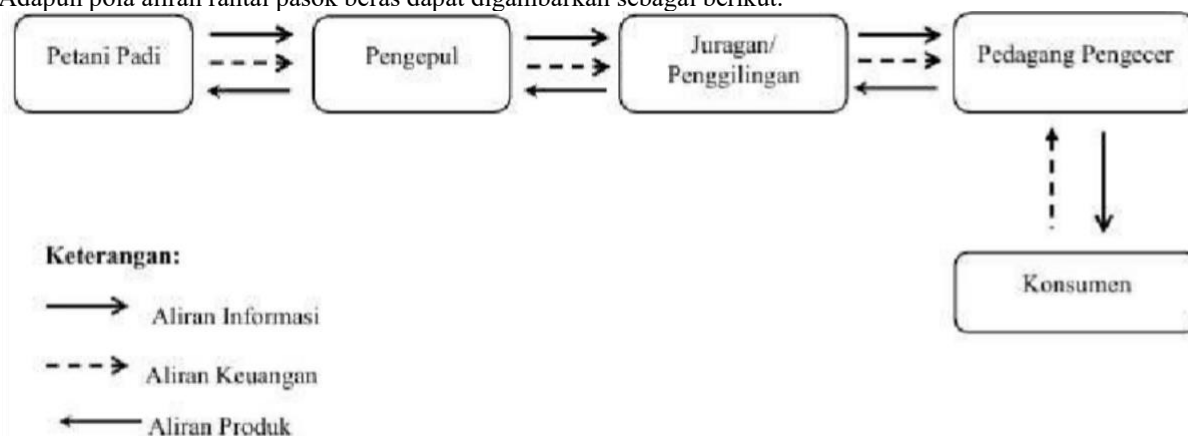
Pelaku yang memperoleh nilai tambah cukup besar dalam rantai pasok adalah juragan beras atau penggilingan. Juragan membeli gabah dari pengepul seharga Rp8.000/kg dan menjual beras kepada pengecer sebesar Rp11.000/kg. Total biaya pengolahan yang terdiri dari biaya transportasi, pengeringan, penggilingan, tenaga kerja, dan penyimpanan mencapai Rp750/kg. Dengan demikian, keuntungan bersih yang diperoleh juragan sebesar Rp2.250/kg. Tingginya keuntungan pada tingkat penggilingan menunjukkan bahwa proses pengolahan gabah menjadi beras memberikan nilai tambah yang cukup besar dibandingkan hanya menjual gabah mentah. Kepemilikan fasilitas pengering dan mesin penggilingan modern menjadi faktor utama yang memperkuat posisi tawar juragan dalam rantai pasok beras. Selain meningkatkan kualitas beras, fasilitas tersebut memungkinkan juragan menerima gabah berkadar air tinggi dan menjaga kontinuitas pasokan. Hasil ini sejalan dengan penelitian Djailani et al., (2025) yang menyatakan bahwa pelaku penggilingan memperoleh margin lebih tinggi karena memiliki teknologi pengolahan dan kemampuan menjaga kualitas produk sesuai permintaan pasar.

Pada tingkat pedagang pengecer, harga beli beras dari penggilingan sebesar Rp11.000/kg dan dijual kepada konsumen sebesar Rp14.500/kg. Setelah dikurangi biaya operasional sebesar Rp200/kg, keuntungan bersih pengecer mencapai Rp3.300/kg. Nilai keuntungan ini merupakan yang tertinggi dibandingkan pelaku lainnya dalam satuan kilogram produk. Hal tersebut menunjukkan bahwa aktivitas distribusi dan pemasaran di tingkat akhir memberikan margin keuntungan yang cukup besar karena pengecer berhubungan langsung dengan konsumen akhir. Selain itu, pengecer memiliki fleksibilitas dalam menentukan harga jual berdasarkan kondisi pasar dan permintaan konsumen. Kondisi serupa juga ditemukan dalam penelitian mengenai pemasaran beras lokal di Kabupaten Barito Kuala yang menunjukkan bahwa lembaga pemasaran di tingkat hilir memperoleh margin lebih tinggi dibandingkan petani karena memiliki akses langsung terhadap konsumen dan pasar (Nurhayati & Firmansyah, 2026). Secara keseluruhan, total margin pemasaran rantai pasok

beras di Desa Jarsari mencapai Rp8.000/kg, yaitu selisih antara harga gabah di tingkat petani sebesar Rp6.500/kg dan harga beras di tingkat konsumen sebesar Rp14.500/kg. Total keuntungan lembaga pemasaran sebesar Rp6.900/kg. Sementara itu, farmer share hanya sebesar 44,83%, yang menunjukkan bahwa bagian harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan konsumen masih relatif rendah. Nilai ini menunjukkan bahwa bagian harga yang diterima petani masih rendah karena petani umumnya hanya menjual gabah sebagai produk primer, sementara nilai tambah lebih banyak tercipta pada tahap penggilingan, distribusi, dan penjualan eceran. Selain itu, rendahnya *farmer share* juga mencerminkan lemahnya posisi tawar petani akibat penjualan yang masih bersifat individual, keterbatasan akses informasi harga, serta ketergantungan pada pedagang pengumpul. Kondisi ini sejalan dengan konsep rantai pasok bahwa pelaku hilir yang menjalankan fungsi pengolahan, penyimpanan, dan pemasaran cenderung memperoleh margin lebih besar dibanding produsen bahan baku. Besarnya margin pada pengecer menunjukkan bahwa pengecer memiliki posisi strategis karena berhadapan langsung dengan konsumen akhir dan dapat mengambil keuntungan dari fungsi distribusi akhir serta penetapan harga jual. Temuan ini sejalan dengan penelitian Yuniarti et al., (2017) yang menemukan *farmer share* beras organik sebesar 37–57%, serta Fauziah et al., (2017) yang menyatakan bahwa panjangnya rantai pasok dan belum optimalnya sistem pemasaran menyebabkan harga yang diterima petani relatif rendah.

Nilai efisiensi pemasaran sebesar 55% menunjukkan bahwa sistem pemasaran beras di Desa Jarsari masih tergolong kurang efisien. Hal ini disebabkan oleh panjangnya rantai distribusi, tingginya biaya pemasaran, serta dominasi pelaku tertentu yang memiliki akses modal dan teknologi lebih baik. Semakin panjang rantai pemasaran, maka semakin besar pula biaya dan margin yang terbentuk pada setiap lembaga pemasaran, sehingga harga di tingkat konsumen menjadi jauh lebih tinggi dibandingkan harga yang diterima petani. Penelitian Nurhayati & Firmansyah, (2026) juga menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang lebih pendek memiliki *farmer share* lebih tinggi dan tingkat efisiensi pemasaran yang lebih baik dibandingkan saluran pemasaran yang panjang.

Adapun pola aliran rantai pasok beras dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Aliran Rantai Pasok Beras

Aliran Produk

Aliran produk beras di Desa Jarsari dimulai dari petani padi yang menghasilkan gabah basah dari proses budidaya. karena keterbatasan fasilitas pengeringan, gabah dijual dalam kondisi basah dan disalurkan kepada pengepul. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa titik kritis rantai pasok berada pada tahap pascapanen, karena penjualan gabah dalam kondisi basah berisiko menurunkan mutu, meningkatkan susut hasil, dan menekan harga di tingkat petani. Temuan ini sejalan dengan Sima & Simamora, (2023) yang menyatakan bahwa pengepul hanya berfungsi mengumpulkan dan mengangkut gabah tanpa mengubah bentuk produk, sehingga nilai tambah belum banyak dinikmati petani. Selanjutnya, proses pengeringan dan penggilingan oleh juragan beras menjadi sumber utama nilai tambah, sesuai dengan Syukur et al., (2024) yang menegaskan bahwa tahapan tersebut merupakan inti pembentukan nilai dalam rantai pasok beras. Hasil ini juga konsisten dengan Kusuma et al., (2023) bahwa distribusi beras ke pedagang dan konsumen merupakan mata rantai akhir yang menentukan harga jual dan akses pasar. Dengan demikian, perbaikan rantai pasok perlu diarahkan pada penyediaan fasilitas pengeringan di tingkat petani atau kelompok tani, penguatan kelembagaan pemasaran, dan peningkatan akses informasi harga agar kehilangan hasil dapat ditekan dan posisi tawar petani meningkat.

Aliran Keuangan

Aliran uang adalah gambaran aliran uang/modal yang berawal dari konsumen sebagai pembeli selanjutnya mengalir pada tiap mata rantai dan pada akhirnya akan sampai di produsen untuk digunakan sebagai biaya produksi. Aliran dana ini bersifat searah artinya dana dihasilkan dari pertukaran dengan produk yang dibeli konsumen dengan melewati beberapa mata rantai, akhirnya akan diterima oleh produsen sebagai penukar dari produk yang dihasilkan. Proses pembayaran dilakukan melalui dua sistem, yaitu sistem tunai dan

sistem transfer melalui bank (Geha et al., 2021). Aliran Keuangan dalam rantai pasok beras di Desa Jarsari, Kelurahan Mudal, Kabupaten Boyolali merupakan aliran pembayaran yang mengalir dari hilir ke hulu, dimulai dari konsumen hingga kembali kepada petani sebagai produsen utama. Aliran ini mencerminkan pergerakan uang yang timbul akibat transaksi jual beli beras pada setiap mata rantai yang terlibat, sekaligus menunjukkan pembagian biaya dan keuntungan di sepanjang rantai pasok beras (Barata, 2022). Aliran keuangan pertama terjadi ketika konsumen di Desa Jarsari dan wilayah sekitarnya membeli beras dari pedagang pengecer dengan harga Rp14.500/kg yang dibayarkan secara tunai. Selanjutnya, pedagang pengecer melakukan pembayaran kepada juragan beras (penggilingan padi) di Desa Jarsari dengan harga Rp11.000/kg. Pembayaran tersebut digunakan oleh juragan untuk menutup biaya pengolahan gabah serta biaya operasional penggilingan.

Aliran keuangan berikutnya terjadi antara juragan beras dan pengepul, di mana juragan membeli gabah dari pengepul dengan harga Rp8.000/kg. Dana tersebut kemudian digunakan oleh pengepul untuk menutup biaya distribusi serta melakukan pembayaran kepada petani yang menjual gabah basah dengan harga Rp6.500/kg. Selain transaksi jual beli, hasil penelitian juga menunjukkan adanya hubungan pinjaman modal dalam rantai pasok beras di Desa Jarsari, terutama antara pengepul dan petani. Pinjaman modal ini umumnya diberikan kepada petani untuk memenuhi kebutuhan produksi atau kebutuhan rumah tangga sebelum panen, kemudian pengembaliannya dilakukan saat petani menjual gabah kepada pengepul. Pola ini menunjukkan adanya hubungan kredit yang dapat memperlancar akses permodalan petani, tetapi di sisi lain juga berpotensi memperkuat ketergantungan petani terhadap pengepul. Kondisi tersebut dapat memengaruhi tata kelola rantai pasok karena petani cenderung terikat untuk menjual hasil panennya kepada pemberi modal, sehingga posisi tawar petani dalam menentukan harga menjadi lebih

lemah. Dengan demikian, aliran keuangan dalam rantai pasok beras di Desa Jarsari tidak hanya berupa arus pembayaran antar pelaku, tetapi juga mencerminkan adanya relasi pembiayaan yang berpengaruh terhadap pola transaksi, distribusi keuntungan, dan keseimbangan kekuatan antar pelaku rantai pasok.

Aliran Informasi

Dalam mendukung kelancaran aliran produk dan aliran keuangan pada rantai pasok beras di Desa Jarsari, Kelurahan Mudal, Kabupaten Boyolali, salah satu komponen penting yang perlu dikelola adalah aliran informasi. Aliran informasi berperan dalam menciptakan koordinasi, transparansi, dan kepercayaan antar pelaku rantai pasok sehingga dapat mendukung efisiensi distribusi produk maupun pembagian keuntungan yang lebih seimbang. Geha et al., (2021) menyatakan bahwa pengelolaan informasi yang baik diperlukan untuk mengurangi *asymmetric information* dalam rantai pasok. Dalam penelitian ini, aliran informasi terjadi antara petani dan pengepul, pengepul dan juragan beras, juragan beras dan pedagang pengecer, serta pedagang pengecer dan konsumen. Pertukaran informasi pada setiap mata rantai umumnya berlangsung secara langsung dan bersifat informal, terutama saat transaksi jual beli.

Aliran informasi antara petani dan pengepul meliputi waktu panen, jumlah gabah, kualitas gabah, harga, dan waktu pengambilan. Namun, informasi harga cenderung lebih dikuasai oleh pengepul dibandingkan petani. Kondisi ini menunjukkan adanya asimetri informasi yang berdampak pada pembentukan harga gabah di tingkat petani. Ketika petani tidak memiliki akses yang memadai terhadap informasi harga pasar, kualitas permintaan, maupun perkembangan harga di tingkat hilir, petani cenderung menerima harga yang ditetapkan pengepul tanpa proses tawar-menawar yang seimbang. Dalam kondisi tersebut, pengepul memiliki peluang lebih besar untuk menentukan harga beli berdasarkan informasi yang mereka kuasai, sedangkan petani berada pada posisi *price taker*. Temuan ini sejalan dengan Courties & Subervie, (2014), yang menunjukkan bahwa keterbatasan akses informasi pasar dapat melemahkan posisi tawar petani dan menyebabkan harga jual di tingkat produsen menjadi lebih rendah. Selain itu, ketergantungan petani pada pengepul, baik dalam pemasaran hasil maupun akses permodalan, semakin memperkuat dominasi pengepul dalam proses transaksi dan pembentukan harga.

Pada hubungan antara pengepul dan juragan beras, informasi yang dipertukarkan meliputi jumlah gabah tersedia, kadar air, waktu pengiriman, harga beli, dan kebutuhan pasokan penggilingan. Sementara itu, antara juragan beras dan pedagang pengecer, informasi yang dipertukarkan mencakup

jenis beras, kualitas, jumlah pasokan, jadwal distribusi, permintaan pasar, dan harga jual di tingkat konsumen. Dibandingkan petani, pelaku di tingkat tengah dan hilir cenderung memiliki akses informasi pasar yang lebih luas, termasuk mengenai preferensi konsumen, perubahan permintaan, dan harga jual akhir. Ketimpangan penguasaan informasi ini menyebabkan pembentukan harga dalam rantai pasok lebih banyak dipengaruhi oleh pelaku hilir, sementara petani hanya menerima harga berdasarkan informasi terbatas yang mereka miliki. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa asimetri informasi tidak hanya memengaruhi efisiensi aliran informasi, tetapi juga berimplikasi pada distribusi margin dan lemahnya posisi tawar petani dalam rantai pasok beras. Hal ini juga sejalan dengan Fudjaja et al., (2026) yang menegaskan bahwa keterbatasan akses informasi pasar dan ketergantungan pada perantara menjadi faktor yang mempertahankan ketimpangan distribusi nilai dalam rantai pasok beras di Indonesia.

Struktur Manajemen

Dalam rantai pasok beras di Desa Jarsari, Kelurahan Mudal, Kabupaten Boyolali, struktur manajemen menjelaskan aspek tindakan pada setiap tingkatan pelaku rantai pasok dalam mengelola aliran produk, keuangan, dan informasi. Struktur manajemen ini meliputi kesepakatan kerja sama, sistem transaksi, pola koordinasi, serta strategi pemasaran yang diterapkan oleh masing-masing pelaku. Berdasarkan hasil penelitian, petani merupakan produsen utama yang menyediakan bahan baku berupa gabah basah. Petani bertanggung jawab terhadap kegiatan budidaya padi hingga panen serta perencanaan produksi agar ketersediaan gabah tetap terjaga. Namun, keterbatasan modal dan fasilitas pascapanen menyebabkan petani di Desa Jarsari cenderung bergantung pada pengepul dalam proses pemasaran hasil panen. Kondisi ini sejalan dengan temuan Yuniarti et al., (2017) dan Fauziah et al., (2017) yang menunjukkan bahwa keterbatasan fasilitas pascapanen dan akses modal membuat petani berada pada posisi tawar yang lemah dalam rantai pemasaran beras. Dengan demikian, pengambilan keputusan di tingkat petani, terutama terkait waktu penjualan dan harga, masih sangat dipengaruhi oleh kondisi pasar yang diinformasikan oleh pengepul.

Pengepul bertindak sebagai penghubung antara petani dan juragan beras (penggilingan padi). Pengepul berperan dalam pengumpulan gabah, pengangkutan, serta penyaluran gabah ke penggilingan. Dalam struktur manajemen, pengepul juga berfungsi sebagai koordinator pasokan karena berhubungan langsung dengan petani sekaligus juragan beras. Juragan beras bertanggung jawab terhadap proses pengeringan, penggilingan, penyortiran, pengemasan, dan penjualan beras kepada pedagang pengecer, sehingga memiliki peran

strategis dalam menentukan kualitas dan nilai tambah produk. Temuan ini sejalan dengan Fauziah et al., (2017)) yang menyatakan bahwa nilai tambah dalam rantai pasok beras lebih banyak terbentuk pada tahap pengolahan dan distribusi di tingkat hilir. Sementara itu, pedagang pengecer berperan dalam mendistribusikan beras kepada konsumen akhir, menetapkan harga jual, dan menyesuaikan jumlah pasokan dengan permintaan pasar. Konsumen merupakan mata rantai terakhir yang menentukan keberlanjutan permintaan terhadap beras yang dipasarkan.

Bentuk koordinasi antarpelaku dalam rantai pasok beras di Desa Jarsari pada umumnya masih dilakukan secara informal melalui komunikasi langsung, baik saat transaksi maupun ketika terjadi kebutuhan pasokan. Mekanisme pengambilan keputusan, seperti penentuan harga, jumlah pasokan, dan waktu penjualan, lebih banyak ditentukan oleh pelaku hilir yang memiliki akses lebih besar terhadap informasi pasar, terutama pengepul dan juragan beras. Akibatnya, petani cenderung berada pada posisi penerima harga (*price taker*) dan belum memiliki kekuatan tawar yang memadai dalam proses pengambilan keputusan rantai pasok. Kondisi ini sejalan dengan Courties & Subervie, (2014) yang menegaskan bahwa keterbatasan akses informasi pasar dapat memperlemah posisi tawar petani dan memperbesar dominasi perantara dalam pembentukan harga. Secara keseluruhan, struktur manajemen rantai pasok beras di Desa Jarsari masih bersifat sederhana dan belum terkoordinasi secara formal karena hubungan antar pelaku lebih didasarkan pada kepercayaan tanpa kontrak tertulis. Dibandingkan dengan penelitian terdahulu, kondisi ini menunjukkan bahwa penguatan kemitraan atau pembentukan koperasi petani masih menjadi peluang penting untuk memperbaiki koordinasi pemasaran, memperluas akses modal dan fasilitas pascapanen, serta mendorong pengambilan keputusan yang lebih kolektif dan adil dalam rantai pasok beras.

KESIMPULAN

Penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok beras di Desa Jarsari, Kelurahan Mudal, Kabupaten Boyolali melibatkan beberapa pelaku utama, yaitu petani padi, pengepul, juragan beras atau penggilingan padi, pedagang pengecer, serta konsumen sebagai pengguna akhir. Rantai pasok beras di Desa Jarsari melibatkan petani, pengepul, penggilingan padi, pedagang pengecer, dan konsumen akhir dengan aliran produk, keuangan, dan informasi yang masih berjalan secara sederhana dan informal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total margin pemasaran sebesar Rp8.000/kg dengan farmer share hanya 44,83%, sehingga bagian harga yang diterima petani masih relatif rendah. Nilai efisiensi pemasaran sebesar 55,15% menunjukkan bahwa sistem pemasaran beras belum efisien akibat

panjangnya rantai distribusi dan tingginya biaya pemasaran. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan kerja sama antar pelaku rantai pasok, penguatan fasilitas pascapanen petani, serta perbaikan sistem distribusi untuk meningkatkan efisiensi pemasaran dan kesejahteraan petani. Berdasarkan temuan penelitian, diperlukan penguatan kelembagaan petani melalui pembentukan koperasi untuk meningkatkan posisi tawar dan memperpendek rantai pemasaran. Selain itu, penyediaan fasilitas pascapanen, seperti unit pengering dan gudang penyimpanan, serta digitalisasi pemasaran dan informasi harga perlu dikembangkan untuk meningkatkan efisiensi rantai pasok, memperbesar *farmer's share*, dan meningkatkan kesejahteraan petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Azahari, D. H., & Hadiutomo, K. (2014). *Analisis Keunggulan Komparatif Beras Indonesia*. <https://doi.org/10.21082/akp.v11n1.2013.61-73>
- Barata, F. A. (2022). *Supply Chain Management: Sebagai Strategi dan Solusi* (A. Fadhlil (ed.)). Relasi Inti Media.
- Courties, P., & Subervie, J. (2014). *Famer Bargaining Power and Market Information Service*. 1–25. <https://doi.org/10.1093/ajae/aa051>
- Djalilani, A., Indiani, R., & Boekoesoe, Y. (2025). *Analisis Kinerja Rantai Pasok Beras dengan Pendekatan Efisiensi Pemasaran di Kecamatan Limboto Barat Kabupaten Gorontalo*. 4(1), 1–18. <https://doi.org/10.37195/arview.v4i1.1309>
- Fadillah, U. F., & Islamiyah, S. Al. (2025). *Analisis Efisiensi Pemasaran Beras di Desa Salluang Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng*. 10(1), 147–153. <https://doi.org/https://doi.org/10.29103/ag.v10i1.21322>
- Fauziah, R., Astutiningsih, E. T., & Rini, N. K. (2017). *Efisiensi Kinerja Rantai Pasok Beras Organik “Beras R aos .”* 1–10. <https://doi.org/10.20956/jsep.v17i3.14821>
- Firdausi, I. (2021). *Analisis Pola Konsumsi Pangan Pokok Rumah Tangga di Indonesia Tahun 2000 – 2014*. 10(1), 71–90. <https://doi.org/https://doi.org/10.52813/jei.v10i1.60>
- Fudjaja, L., Akzar, R., Tenriawaru, A. N., Mohd, N., Noralla, H., Hardiyanti, S., Anisa, A., Azkar, R., & Darma, R. (2026). *Social Sciences & Humanities Open Power and governance in Indonesia 's rice value chain : Evidence from South Sulawesi*. 13(May). <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ssaho.2026.102947>
- Geha, A., Nursiani, N. P., & Amtiran, P. Y. (2021). *Analisis Aliran Barang, Aliran Uang dan*

- Aliran Informasi pada Usaha Kecil Emping Jagung Sima Indah Kelurahan Sikumana.* 119–133.
<https://doi.org/https://doi.org/10.35508/glory.v2i2.4807>
- Kalsum, U., Sabat, E., & Imadudin, P. (2020). *Analisa hasil rendemen giling dan kualitas beras pada penggilingan padi kecil keliling 1,2,3.* 2(2), 125–130.
<https://doi.org/https://doi.org/10.32764/agrosaintifika.v2i2.882>
- Kusuma, I. M., Widayanti, S., & Indah, P. N. (2023). *Manajemen Rantai Pasok Produk Beras di Penggilingan Padi Sumber Baru Kecamatan Sidoarjo , Kabupaten Sidoarjo. 1,* 6–12.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33005/jimae magri.v1i1.2>
- Lucky, M., Hartanto, K. H., & Julita, R. (2025). *Strategi Penanganan Pascapanen Padi untuk Menekan Kehilangan Hasil dan Meningkatkan Pendapatan Kelompok di Kecamatan Sekadau Hulu.* 8(1), 20–23.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31970/abdita ni.v8i1.413>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis a Methods Sourcebook.* Sage.
- Nurhayati, S., & Firmansyah, H. (2026). *Analisis Saluran Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran Beras Lokal di Kecamatan Anjir Pasar Kabupaten Barito Kuala.* 5(1), 99–111.
<https://doi.org/https://doi.org/10.35130/BBJM.V4I1.405>
- Rahayu, D. A., & Djakman, C. D. (2023). *Evaluasi Distribusi Manajemen Rantai Pasok Komoditas Bahan Baku Industri Semen (Studi Kasus pada PT X).* 12(4), 2575–2595.
<https://doi.org/https://doi.org/10.52644/joeb.v12i4.499>
- Saptana, Suryani, E., & Darmawati, E. (2019). *Kinerja Rantai Pasok, Dinamika, dan Pembentukan harga Beras di Jawa Tengah.* 17(1), 39–58.
<https://doi.org/10.21082/akp.v17n1.2019.39-58>
- Sima, A., & Simamora, L. (2023). *Analisis Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Beras di Kabupaten Semarang , Provinsi Jawa Tengah.* 11(1), 19–28.
<https://doi.org/https://doi.org/10.24843/JMA.2023.V11.I01.P02>
- Syukur, R. R., Indriani, R., & Wibowo, L. S. (2024). *Analisis Rantai Pasok Beras dengan Pendekatan Model Supply Chain Operation Reference (SCOR) di TokoTani Indonesia Center Kota Gorontalo.* 4(2), 130–140.
<https://doi.org/https://doi.org/10.55678/jsa.v4i2.1567>
- Tao, Q., Cai, Z., & Cui, X. (2023). *A technological quality control system for rice supply chain.* July 2021, 1–14.
<https://doi.org/10.1002/fes3.382>
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods (6th ed.).* Sage.
- Yuniarti, D., Rahayu, E. , & Harisudin, M. (2017). *Saluran Pemasaran Beras Organik di Kabupaten Boyolali. 1(November),* 112–121.
<https://doi.org/https://doi.org/10.14710/agricoeconomics.v1i2.1671>