

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Peranan benih sangat penting dalam budidaya pertanian. Siregar (1981) mengatakan bahwa peran tersebut berkaitan dengan ketahanan pangan sedangkan benih varietas unggul berperan dalam menentukan potensi produksi dalam hal kuantitas, kualitas, dan efisiensi biaya produksi. Benih berperan dalam penentu batas-batas produktifitas dan menjamin keberhasilan budidaya tanaman. Benih yang memiliki kualitas baik dan seragam akan menghasilkan produk dengan kualitas tinggi.

Ketersediaan benih unggul bermutu tinggi bagi produsen dalam melakukan usahatani, merupakan syarat yang penting dalam peningkatan hasil dan kualitas produksi. Benih yang digunakan harus berkualitas, karena baik tidaknya mutu benih sangat menentukan hasil produksi suatu komoditas. Penggunaan benih yang kurang bermutu akan mengakibatkan produksi tanaman menjadi tidak bagus. Selain itu penggunaan benih yang belum terjamin kualitasnya akan menyebabkan potensi produksi tidak dapat dipastikan. Ketersediaan benih varietas unggul yang sesuai dengan kondisi wilayah akan memberi dampak pada kestabilan produksi beras sebagai makanan pokok.

Berkaitan dengan memastikan tersedianya benih padi, pemasaran memegang peranan yang penting dalam menyediakan produk dan layanan yang membuat produk tersedia bagi konsumen. Jika pemasaran tidak berjalan sesuai dengan rencana, ketersediaan produk akan terganggu. Saluran distribusi terus berkembang sehingga memberikan pilihan kepada konsumen tentang bagaimana, kapan, dan dimana konsumen dapat mendapatkan produk yang diharapkan. Saluran distribusi harus bisa memenuhi ekspektasi konsumen yang berbeda-beda (Rosenbloom, 1995).

Saluran distribusi adalah bagian utama dalam setiap pemasaran yang mengusahakan distribusi produk dan jasa dari produsen ke konsumen. Saluran distribusi penting karena anggota yang ada di dalam saluran distribusi berperan dalam menambah nilai produk dengan cara menjembatani perbedaan kepemilikan, waktu, dan tempat sehingga dapat mempertemukan barang serta jasa yang

ditambahkan dengan konsumen (Kotler dan Armstrong, 2008). Sehubungan dengan nilai tambah dalam produk, biaya akan meningkat, begitu pula dengan harga produk sehingga daya beli konsumen juga akan ikut terpengaruh oleh saluran distribusi yang terbentuk (Armstrong, et.al 2011). Maka dari itu kajian mengenai saluran distribusi sangat penting agar konsumen mendapat apa yang mereka inginkan namun dalam harga yang terjangkau. Musaga (2006) menjelaskan bahwa saluran pemasaran benih padi yang paling efisien adalah saluran pemasaran dari BBI → Toko Pengecer → Petani Padi, karena memiliki total margin pemasaran terkecil dari setiap saluran pemasaran sebesar Rp 1300 per kg atau 34,67 persen dari harga konsumen akhir.

Untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi yang akan digunakan dalam rangka usaha penyaluran barang dari produsen ke konsumen. Distributor ini bekerja secara aktif untuk mengusahakan perpindahan bukan hanya secara fisik tetapi dalam arti barang tersebut dapat dibeli oleh konsumen. Jadi di sini yang disebut distributor/penyalur misalnya adalah agen, grosir, retailer, dan sebagainya. Tapi tidak termasuk di sini perusahaan transportasi yang secara fisik ikut menyalurkan barang/jasa dari produsen ke konsumen, sebab perusahaan transportasi seperti ini tidak mempunyai kewajiban moril untuk ikut mengusahakan agar barang/jasa tersebut dapat diterima/dibeli oleh konsumen. Oleh karena pengaruhnya sangat besar terhadap kelancaran penjualan maka masalah saluran distribusi ini harus betul-betul dipertimbangkan dan sama sekali tidak boleh diabaikan.

Desa Clumprit adalah salah satu desa yang berada di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang dengan luas lahan pertanian yang cukup luas hasil tersebut berdasarkan Laporan Penelitian Tahun 1 Bidang Ketahanan Pangan. Terdapat empat kelompok tani yang berada di Desa Clumprit yaitu Kelompok tani Dewi Sri 1, Dewi Sri 2, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1 dan banyak dari anggota kelompok tani ini tergolong dalam petani gurem (Administrasi Desa Clumprit, 2013). Selain itu usahatani padi di desa ini menjadi salah satu sumber mata pencaharian masyarakat desa. Kelompok tani Dewi Sri 2 dari desa ini menjadi penerima subsidi benih Varietas Ciherang dengan jumlah terbanyak untuk

kabupaten malang pada tahun 2014 (Dwiastuti, 2014). Sedangkan untuk Kelompok tani Dewi Sri 1, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1 yang tidak mendapatkan subsidi benih padi maka tentu petani akan melakukan pembelian benih padi. Tentu hal ini menarik untuk diteliti yang berkaitan dengan saluran distribusi benih padi baik subsidi maupun non subsidi.

Selain itu total jumlah kebutuhan petani terhadap benih padi tergolong tinggi jika dilihat dari luasan lahan total yang mencapai 444 hektar berdasarkan hasil survei pra penelitian. Sistem pengadaan benih padi di Desa Clumprit didominasi oleh kios/toko dalam pendistribusian benih padi. Tentu hal ini perlu adanya penelitian tentang saluran distribusi benih padi karena peran koperasi tidak nampak. Selain itu perlu dikaji sistem pengadaan/produksi benih padi pihak produsen benih baik lembaga pemerintah maupun non pemerintah. Kajian tersebut meliputi bagaimana cara memproduksinya apakah memproduksi sendiri atau bermitra dengan produsen lain. Jika memproduksi sendiri berapa jumlahnya dan jika bermitra berapa jumlahnya.

Selain melihat jumlahnya juga melihat area/tempat pemasaran yang lain untuk mengetahui apakah daerah penelitian merupakan daerah target sasaran produsen dalam menjual hasil produksinya atau tidak. Varietas dan kelas benih padi yang digunakan oleh petani dan yang diproduksi oleh lembaga/unit bisnis yang terlibat juga diteliti untuk mengetahui keberlanjutan produksi benih padi yang dipengaruhi oleh keberlanjutan produksi varietas dan kelas benih padi.

Dimana kelas benih padi ES (*Extention Seed*) adalah keturunan dari benih SS (*Stock Seed*), kelas benih SS (*Stock Seed*) adalah keturunan dari benih FS (*Foundation Seed*) dan Kelas benih FS (*Foundation Seed*) adalah keturunan dari kelas benih FS (*Foundation Seed*). Sehingga memproduksi benih kelas ES (*Extention Seed*) harus menjamin produksi kelas benih SS (*Stock Seed*), FS (*Foundation Seed*) dan BS (*Breeder Seed*). Utami dan Watemin (2011) menjelaskan bahwa benih padi unggul yang dilepas adalah benih padi Kelas BS (*Breeder Seed*) yang dihasilkan oleh Puslitbang atau balai komoditas, diteruskan oleh direktorat benih untuk disebar ke balai benih induk yang kemudian diperbanyak untuk menghasilkan benih padi Kelas FS (*Foundation Seed*). Kemudian benih tersebut diperbanyak oleh PT Pertani untuk menghasilkan benih

padi Kelas SS (*Stock Seed*) yang langsung disebar ke petani atau melalui penyalur kios pertanian yang telah ditunjuk.

Penelitian mengenai Saluran Distribusi Benih Padi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang sangat penting untuk dilakukan penelitian karena belum adanya informasi tentang pola saluran distribusi, lembaga apa saja yang terlibat dan peran lembaga/unit bisnis dalam saluran distribusi benih padi. Oleh karena itu kegiatan penelitian dilakukan untuk mengetahui pola saluran distribusi benih padi, lembaga-lembaga/unit bisnis yang terlibat dan peran masing-masing unit bisnis baik dalam sub sistem pengadaan dan sub sistem distribusi benih padi di daerah penelitian.

### 1.2 Perumusan Masalah

Peranan benih penting dalam budidaya pertanian. Benih berperan dalam penentu batas-batas produktifitas dan menjamin keberhasilan budidaya tanaman. Benih yang memiliki kualitas baik dan seragam akan menghasilkan produk dengan kualitas tinggi. Hal ini selaras dengan Siregar (1981) yang mengatakan bahwa peran tersebut berkaitan dengan ketahanan pangan sedangkan benih varietas unggul berperan dalam menentukan potensi produksi dalam hal kuantitas, kualitas, dan efisiensi biaya produksi.

Ketersediaan benih unggul bermutu tinggi bagi produsen adalah syarat yang penting dalam peningkatan hasil dan kualitas produksi. Pemasaran memegang peranan yang penting dalam menyediakan produk dan layanan yang membuat produk tersedia bagi konsumen. Jika pemasaran tidak berjalan sesuai dengan rencana, ketersediaan produk akan terganggu. Seiring dengan perkembangan zaman, saluran distribusi terus dikembangkan untuk memberikan pilihan untuk memenuhi ekspektasi konsumen tentang bagaimana, kapan, dan dimana konsumen dapat mendapatkan produk yang diharapkan. Ekspektasi konsumen yang berbeda-beda maka dari itu saluran distribusi harus memenuhi keinginan konsumen yang berbeda-beda (Rosenbloom, 1995).

Saluran distribusi adalah bagian utama dalam setiap pemasaran yang mengusahakan distribusi produk dan jasa dari produsen ke konsumen. Untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor

penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi yang akan digunakan dalam rangka usaha penyaluran barang dari produsen ke konsumen. Distributor ini bekerja secara aktif untuk mengusahakan perpindahan bukan hanya secara fisik tetapi dalam arti barang tersebut dapat dibeli oleh konsumen. Jadi di sini yang disebut distributor/penyalur misalnya adalah agen, grosir, retailer, dan sebagainya.

Terdapat empat kelompok tani yang berada di Desa Clumprit yaitu Kelompok tani Dewi Sri 1, Dewi Sri 2, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1. Status benih di desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang ada 2 yaitu benih padi bersubsidi dan non subsidi. Kelompok tani Dewi Sri 2 adalah petani penerima subsidi benih padi. Sedangkan Kelompok tani Dewi Sri 1, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1 adalah petani bukan penerima benih padi subsidi. Sistem pengadaan benih padi di Desa Clumprit didominasi oleh kios/toko dalam pendistribusian benih padi.

Oleh karena itu peran koperasi belum diketahui dalam saluran distribusi benih padi. Dengan total jumlah kebutuhan petani terhadap benih padi tergolong tinggi jika dilihat dari luasan lahan total yang mencapai 444 hektar berdasarkan hasil survei pra penelitian maka kajian tentang pola saluran distribusi benih padi baik subsidi maupun non subsidi serta lembaga/unit bisnis yang terlibat penting untuk dilakukan. Pola saluran distribusi (Swastha dan Irawan, 1997) ada 2 yaitu pola saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Perantara saluran distribusi (Swastha, 1979) ada 5 yaitu produsen, pedagang besar, pengecer, agen dan konsumen.

Selain itu perlu dikaji sistem pengadaan/produksi benih padi kepada pihak produsen benih baik lembaga pemerintah maupun non pemerintah. Kajian tersebut meliputi bagaimana cara memproduksinya apakah memproduksi sendiri atau bermitra dengan produsen lain. Jika memproduksi sendiri berapa jumlahnya dan jika bermitra berapa jumlahnya. Selain melihat jumlahnya juga melihat area/tempat pemasaran yang lain untuk mengetahui apakah daerah penelitian merupakan daerah target sasaran produsen dalam menjual hasil produksinya atau tidak. Varietas dan kelas benih padi yang digunakan oleh petani dan yang diproduksi oleh lembaga/unit bisnis yang terlibat juga diteliti untuk mengetahui

keberlanjutan produksi benih padi yang dipengaruhi oleh keberlanjutan produksi varietas dan kelas benih padi. Jadi permasalahan yang dihadapi petani padi di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang adalah tidak adanya informasi tentang pola saluran distribusi benih padi baik subsidi maupun non subsidi, lembaga/unit bisnis yang terlibat dan peranan lembaga/unit bisnis yang terlibat dalam subsistem pengadaan dan distribusi benih padi.

Analisis saluran distribusi benih padi di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang tersebut diharapkan dapat menambah informasi kepada petani padi. Penelitian ini akan mengkaji bagaimana pola saluran benih padi, siapa saja yang terlibat dalam saluran distribusi benih padi dan apa peran masing-masing lembaga/unit bisnis yang terlibat dalam pengadaan dan distribusi benih padi di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang, sehingga perumusan masalah ditetapkan sebagai berikut:

1. Bagaimana pola saluran distribusi benih padi subsidi dan non subsidi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang
2. Siapa saja yang terlibat dalam subsistem pengadaan dan distribusi benih padi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang ?
3. Apa peran masing-masing lembaga/unit bisnis yang terlibat dalam sub sistem pengadaan dan distribusi benih padi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi pola saluran distribusi benih padi subsidi dan non subsidi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang
2. Mengidentifikasi lembaga/unit bisnis yang terlibat dalam subsistem pengadaan dan distribusi benih padi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang .
3. Mengidentifikasi peran masing-masing lembaga/unit bisnis yang terlibat dalam subsistem pengadaan dan distribusi benih di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Setiap penelitian dilakukan guna memperoleh manfaat yang berguna bagi seluruh pihak-pihak yang bersangkutan. Manfaat yang diharapkan oleh penulis antara lain:

1. Bagi peneliti, penelitian ini merupakan salah satu pengaplikasian keilmuan yang sudah didapat diperkuliahan dan sebagai wujud salah satu pelaksanaan Tridarma Perguruan Tinggi.
2. Bagi produsen padi penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait subsistem produksi dan distribusi benih padi.
3. Bagi pihak lain, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan serta menambah referensi untuk penelitian yang akan datang.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Penelitian Terdahulu

Utami dan Watemin (2011) meneliti tentang pola distribusi benih bersubsidi menggunakan analisis deskriptif dalam menganalisis data. Data tersebut diperoleh dengan cara interview secara mendalam (*indepth*). Hasil penelitian diperoleh informasi bahwa benih padi unggul yang dilepas adalah benih padi Kelas BS (*Breeder Seed*) yang dihasilkan oleh Puslitbang atau balaikomoditas, diteruskan oleh direktorat benih untuk disebar ke balai benih induk yang kemudian diperbanyak untuk menghasilkan benih padi Kelas FS (*Foundation Seed*). Kemudian benih tersebut diperbanyak oleh PT Pertani untuk menghasilkan benih padi Kelas SS (*Stock Seed*) yang langsung disebar ke petani atau melalui penyalur kios pertanian yang telah ditunjuk.

Musaqa (2006) menggunakan metode pengambilan contoh yang dipakai dalam penelitiannya adalah dengan cara penelusuran dan pemilihan secara sengaja (*purposive*) dengan tehnik sampel *snowball* yaitu penelusuran dan pemilihan responden dilakukan dengan mengikuti jalur pemasaran komoditi benih padi mulai dari petani padi sebagai konsumen sampai dengan BBI dan Kelompok Petani Penangkar sebagai produsen. Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif dan kuantitatif, kemudian dilakukan langkah pengolahan dan analisis data. Analisis tersebut dilakukan terhadap lembaga pemasaran menggunakan pendekatan fungsi-fungsi pemasaran, struktur pasar, perilaku pasar dan margin pemasaran untuk mengetahui efisiensi pemasaran benih padi. Saluran pemasaran benih padi yang paling efisien adalah saluran pemasaran tiga BBI → Toko Pengecer → Petani Padi, karena memiliki total margin pemasaran terkecil dari setiap saluran pemasaran sebesar Rp 1300 per kg atau 34,67 persen dari harga konsumen akhir. Apabila dilihat dari segi tingkat harga konsumen akhir, maka saluran empat merupakan saluran pemasaran menawarkan harga paling rendah yaitu sebesar Rp 3500 per kg. Harga konsumen akhir yang rendah akan menguntungkan petani padi sebagai konsumen akhir

Hasil penelitian Widia (2000) menyimpulkan bahwa ada sebelas saluran pemasaran yang terbentuk. Penelitian ini bertujuan menganalisis saluran pemasaran, fungsi pemasaran, struktur pasar, perilaku pasar, sebaran margin dan

efisiensi saluran pemasaran. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *simple random sampling*. Alat analisis yang digunakan adalah fungsi pemasaran, struktur pasar, perilaku pasar, dan margin pemasaran. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa margin pemasaran paprika cukup tinggi karena besarnya biaya yang ditanggung masing-masing perantara yang terlibat.

Penelitian Supriatna (2002) bertujuan menganalisis saluran pemasaran beras dari produsen sampai konsumen akhir, komponen biaya dan margin pemasaran dalam setiap pelaku pemasaran, dan mengidentifikasi karakteristik dan permasalahan pada setiap pelaku pemasaran. Penelitian ini menggunakan metode *Snow Ball Sampling* dimana petani sebagai titik awal (*starting point*). Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis sistem distribusi dan margin pemasaran di sepanjang rantai pemasaran. Hasil dari penelitian adalah ada dua aliran pemasaran yang terjadi. Biaya transportasi dan bongkar muat menjadi pengeluaran utama dari pedagang pengumpul, pedagang grosir dan pedagang pengecer.

Penelitian Bime, Fouda, dan Bong (2014) memiliki tujuan menganalisis keuntungan dan menetapkan saluran pemasaran di daerah ini. Responden dalam penelitian ini ditentukan menggunakan metode *Snow Ball Sampling*. Alat analisis yang digunakan adalah margin dan keuntungan pemasaran pada setiap saluran pemasaran. Penelitian ini mendapati hasil bahwa ada sembilan saluran dalam pemasaran ini dan penggiling padi mendapatkan keuntungan yang cukup besar jika dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.

Dari uraian di atas peneliti menjadikan penelitian terdahulu sebagai suatu rujukan untuk menunjang dan menjadi bahan pertimbangan penelitian yang akan dilaksanakan. Dari penelitian terdahulu yang telah disebutkan, dapat diketahui penelitian ini memiliki beberapa kesamaan dengan beberapa penelitian terdahulu. Persamaan ini terdapat pada penentuan sampel untuk perantara pemasaran yang menggunakan metode *snowball sampling*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya tidak hanya pada lokasi dan komoditas yang dipasarkan saja, akan tetapi juga dari *starting point* sampel penelitian ini yang dimulai dari konsumen akhir sampai produsen.

## 2.2 Varietas Unggul dan Kelas Benih Padi

### 2.2.1 Varietas Unggul

Darwin (2003) menjelaskan bahwa varietas adalah variasi sifat dari spesies yang unik dan berasal dari penyimpangan genetik. Sedangkan menurut Siregar (1981) menyatakan bahwa varietas unggul adalah varietas yang memiliki sifat-sifat yang lebih dibandingkan dengan varietas lainnya. Benih padi terbagi menjadi dua berdasarkan varietasnya, yakni varietas hibrida dan varietas inbrida. Girisonta (1990) menjelaskan bahwa ada tiga varietas unggul yang ada di Indonesia, yaitu:

1. Varietas unggul nasional. Varietas ini dihasilkan oleh Lembaga Pusat Penelitian Pertanian dengan daya produksi sedang dengan rendemen rata-rata 72%. Varietas ini akan terganggu pembuahannya jika ditanam pada ketinggian diatas 500 meter.
2. Varietas unggul baru. Varietas ini berasal dari dalam negeri, dan ada yang berasal dari lembaga penelitian internasional. Varietas ini daya produksinya tinggi, memiliki umur 110-145 hari, menghasilkan banyak anakan, tahan rebah, dan responsif terhadap pupuk.
3. Varietas unggul lokal. Varietas ini memiliki rasa yang enak dan aroma wangi sebagai keunggulannya. Varietas ini kadang memiliki produktifitas yang menyamai atau bahkan lebih tinggi dari varietas unggul nasional.

### 2.2.2 Kelas Benih Padi

Menurut Girisonta (1990) menjelaskan bahwa benih bersertifikat memiliki empat kelas benih, yaitu

1. *Breeder Seed* (Benih Pejenis). Benih ini adalah sumber perbanyakan dari benih dasar dan jumlahnya sedikit. Benih ini dihasilkan di lingkungan Lembaga Pusat Penelitian Pertanian.
2. *Foundation Seed* (Benih Dasar). Benih ini adalah keturunan pertama dari benih pejenis dan dihasilkan di Lembaga Pusat Penelitian Pertanian.
3. *Stock Seed* (Benih Pokok). Benih ini adalah keturunan dari benih dasar atau pejenis dan dihasilkan di Dinas Pertanian.
4. *Extention Seed* (Benih Sebar). Benih ini adalah keturunan dari benih pejenis,

benih dasar atau benih pokok. Benih ini dihasilkan di Dinas Pertanian atau produsen penanam benih dan kemudian dijual kepada produsen.

## 2.3 Saluran Distribusi

### 2.3.1 Definisi Saluran Distribusi

Menurut Krishna (2005), saluran distribusi atau biasa disebut juga dengan saluran pemasaran adalah sekelompok organisasi yang saling bergantung satu sama lain untuk membuat produk atau jasa tersedia bagi konsumen. Dengan kata lain saluran distribusi adalah jembatan antara konsumen dan produsen. Dalam pemasaran produsen selalu berusaha membentuk saluran distribusi untuk menyediakan nilai tambah yang benar-benar dibutuhkan oleh konsumen dan sebagian dari fungsi tersebut sulit untuk disediakan oleh produsen jika tanpa bantuan perantara dan bisa juga disebabkan oleh suatu kelemahan yang ada pada produsen.

Sedangkan Cant, Strydom, dan Jooste (2009) menjelaskan bahwa saluran distribusi adalah suatu alat pemasaran yang menyediakan barang kepada konsumen serta membentuk bagian yang utuh dan dalam rantai pasok. Selain itu kegiatan distribusi memiliki fungsi utama yaitu sebagai jembatan yang menghubungkan antara penyedia barang atau jasa dengan konsumen dan juga menyediakan nilai tambah kepada konsumen. Dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi adalah saluran yang menghubungkan antara produsen dan konsumen baik menggunakan perantara maupun tanpa perantara .

### 2.3.2 Perantara Dalam Saluran Distribusi

Terdapat dua kelompok perantara pemasaran yaitu perantara pedagang dan perantara agen. Pedagang memiliki peran sebagai anggota garis yang berkaitan dengan aspek distribusi sedangkan agen bertindak sebagai anggota staf yang tidak bertanggung jawab langsung atas barang. Pedagang digolongkan menjadi tiga macam yakni produsen, pedagang besar, dan pengecer dalam hal ini Swastha (1979). Berikut penjelasan lebih lanjut mengenai penggolongan perantara pedagang dan perantara agen:

## 1. Produsen

Scott (1995) menyatakan bahwa produsen adalah mata rantai pertama dalam rantai pemasaran yang mengumpulkan hasil panen dan persediaan untuk menyediakan produk ke agen kedua. Sementara itu Swastha (1979) menjelaskan definisi produsen adalah pihak yang mengkombinasikan barang, jasa, dan harga untuk disalurkan lewat saluran distribusi. Produsen mengusahakan sumber alam dan mengolah ataupun mengubahnya untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Ia juga menjelaskan ada beberapa jenis produsen yang diklasifikasikan menurut beberapa kategori, yaitu:

a. Jenis industri. Dalam kategori ini produsen diklasifikasikan menurut kelompok barang yang dihasilkan dan dijual. Dalam jenis ini produsen dikelompokkan dalam:

- 1) Industri pertanian, perikanan, dan kelautan.
- 2) Industri pertambangan.
- 3) Industri konstruksi atas dasar kontrak
- 4) Industri pengolahan dan perakitan

b. Tahap produksi. Produsen digolongkan ke dalam tahap produksi barang yang terbagi menjadi produsen ekstraksi yang mengambil bahan-bahan langsung dari alam, produsen dasar yang memisahkan barang untuk dipakai oleh industri lain, dan produsen yang membuat barang mengkombinasikan barang jadi atau setengah jadi untuk dijadikan barang lain.

c. Daerah geografis. Penggolongan ini didasarkan pada seberapa luas daerah yang dilayani. Secara geografis produsen digolongkan menjadi tiga segmen, yaitu produsen nasional dengan lingkup negara, produsen regional dengan lingkup propinsi, dan produsen lokal dengan lingkup Kabupaten atau kota.

d. Jumlah tenaga kerja. Penggolongan ini mengklasifikasikan besar kecilnya produsen hanya berdasarkan jumlah tenaga kerja tanpa melihat modal, teknologi, dan sebagainya. Produsen diklasifikasikan menjadi industri besar jika jumlah tenaga kerja lebih dari 99 orang, tergolong industri sedang jika jumlah tenaga kerja sebanyak 20-99 orang, dan tergolong industri kecil jika tenaga kerja kurang dari 20 orang.

## 2. Pedagang besar (*wholesaler*)

Stern dan El-Ansary (1988) menjelaskan bahwa pedagang besar adalah pihak atau orang yang melaksanakan aktivitas penjualan kepada pengecer, pengguna komersial, institusi, dan industri tetapi tidak menjual barang pada konsumen akhir. Swastha (1979) menjelaskan bahwa pedagang besar didefinisikan sebagai suatu unit usaha yang membeli barang dagangan dan menjualnya kembali pada pengecer, pedagang lain atau pemakai komersial. Dalam saluran distribusi pedagang besar berada diantara produsen dan pengecer. Ada beberapa jenis pedagang besar yang dikelompokkan menurut beberapa kategori dari penjelasan Swastha (1979), yaitu:

a. Fungsi yang dilakukan.

Fungsi yang dilakukan terbagi menjadi dua golongan. Golongan yang dimaksud yakni pedagang besar dengan fungsi penuh dan pedagang besar dengan fungsi terbatas. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai kedua golongan tersebut:

- 1) Pedagang besar dengan fungsi penuh. Golongan ini merupakan pedagang besar yang melakukan semua fungsi yang ada dalam pedagang besar. Pedagang besar golongan ini terbagi lagi menjadi dua jenis, yaitu *general line wholesaler* yang memperdagangkan berbagai macam barang dan *special line wholesaler* yang hanya memperdagangkan barang tertentu.
- 2) Pedagang besar dengan fungsi terbatas. Pedagang besar ini hanya menjalankan beberapa fungsi saja yang mana fungsi lainnya yang tidak dijalankan akan dijalankan oleh produsen atau pengecer. Beberapa jenis pedagang besar yang tergolong dalam pedagang besar dengan fungsi terbatas adalah:
  - a) *Mail order wholesaler*. Pedagang besar ini menyalurkan barang secara sentral melalui pos.
  - b) *Cash and carry wholesaler*. *Cash and carry wholesaler* adalah pedagang besar yang berdagang secara tunai, tidak mengantar barang dan jumlah barang yang disediakan terbatas.
  - c) *Drop shipper*. *Drop shipper* adalah pedagang besar yang tidak melakukan penyimpanan barang.
  - d) *Raak jobber*. *Raak jobber* adalah pedagang besar yang hanya memberikan

jasa dan mengatur barangnya di toko pengecer.

- e) *Wagon jobber*. *Wagon jobber* adalah pedagang besar yang hanya melayani perdagangan barang secara cepat dan biasanya memperdagangkan barang yang mudah rusak.

b. Daerah yang dilayani.

Pedagang besar dapat digolongkan menurut seberapa luas daerah yang dilayaninya. Makin sempit daerah pelayanannya, makin cepat penyampaiannya kepada pengecer. Penggolongan ini terbagi menjadi tiga kelompok, yaitu pedagang besar nasional, pedagang besar regional, pedagang besar lokal.

c. Integrasi.

Pedagang besar terintegrasi adalah pedagang besar yang dikombinasikan dengan kegiatan produsen dan pengecer. Praktek pedagang besar yang dikombinasikan dengan produsen dapat ditemui pada cabang perusahaan dan kantor penjualan. Sementara itu Pedagang besar yang dikombinasikan dengan pengecer terdapat pada organisasi toko berangkai.

3. Pengecer (*retailer*)

Swastha (1979) menjelaskan bahwa pengecer dapat diartikan sebagai pedagang yang menjual barangnya secara langsung kepada konsumen. Pengecer diklasifikasikan berdasarkan luasnya *product line*, bentuk pemilikan, penggunaan fasilitas, dan ukuran toko. Berikut penjabaran klasifikasi pengecer dari beberapa kategori menurut swastha:

- a. Luasnya *product line*. *Product line* adalah golongan barang yang memiliki tujuan yang sama dan terbagi menjadi *specialty store* yang hanya menyediakan satu macam produk, *department store* yang menjual beberapa *product line*, dan *single line store* yang menjual satu *product line*.
- b. Bentuk pemilikan. Pemilikan pengecer terbagi menjadi *independent store* yang dimiliki satu orang dan *corporate chain store* yang dimiliki beberapa orang dalam satu organisasi.
- c. Penggunaan fasilitas. Menurut fasilitas yang digunakan dalam berhubungan dengan konsumen pengecer terbagi menjadi toko pengecer dan pengecer tanpa toko.

d. Ukuran toko. Pengecer dibagi menjadi dua kelompok menurut kategori ini, yaitu pengecer kecil dan pengecer besar.

#### 4. Konsumen

Scott (1995) menjelaskan bahwa konsumen adalah titik akhir dari pemasaran. Kebanyakan rumah tangga memiliki peranan sebagai konsumen. Namun perusahaan juga dapat berperan sebagai konsumen. Konsumen meliputi setiap manusia, hewan, atau unit produksi yang mengkonsumsi barang ataupun jasa. Selain itu konsumen juga dilihat sebagai orang yang yang membeli produk untuk memenuhi kepuasannya. Perantara agen terbagi menjadi agen penunjang dan agen pelengkap. Penjelasan lebih lanjut menurut Swastha (1979) adalah sebagai berikut:

##### 1. Agen penunjang

Agen penunjang merupakan agen yang khusus menangani pemindahan barang dan jasa. Agen ini melayani kebutuhan kelompok secara serempak dan dapat disewa oleh produsen untuk menjual barang atau disewa oleh pembeli untuk membeli barang. Agen penunjang terbagi menjadi agen pengangkut borongan, agen penyimpanan, agen pengangkutan khusus, dan agen pembelian dan penjualan.

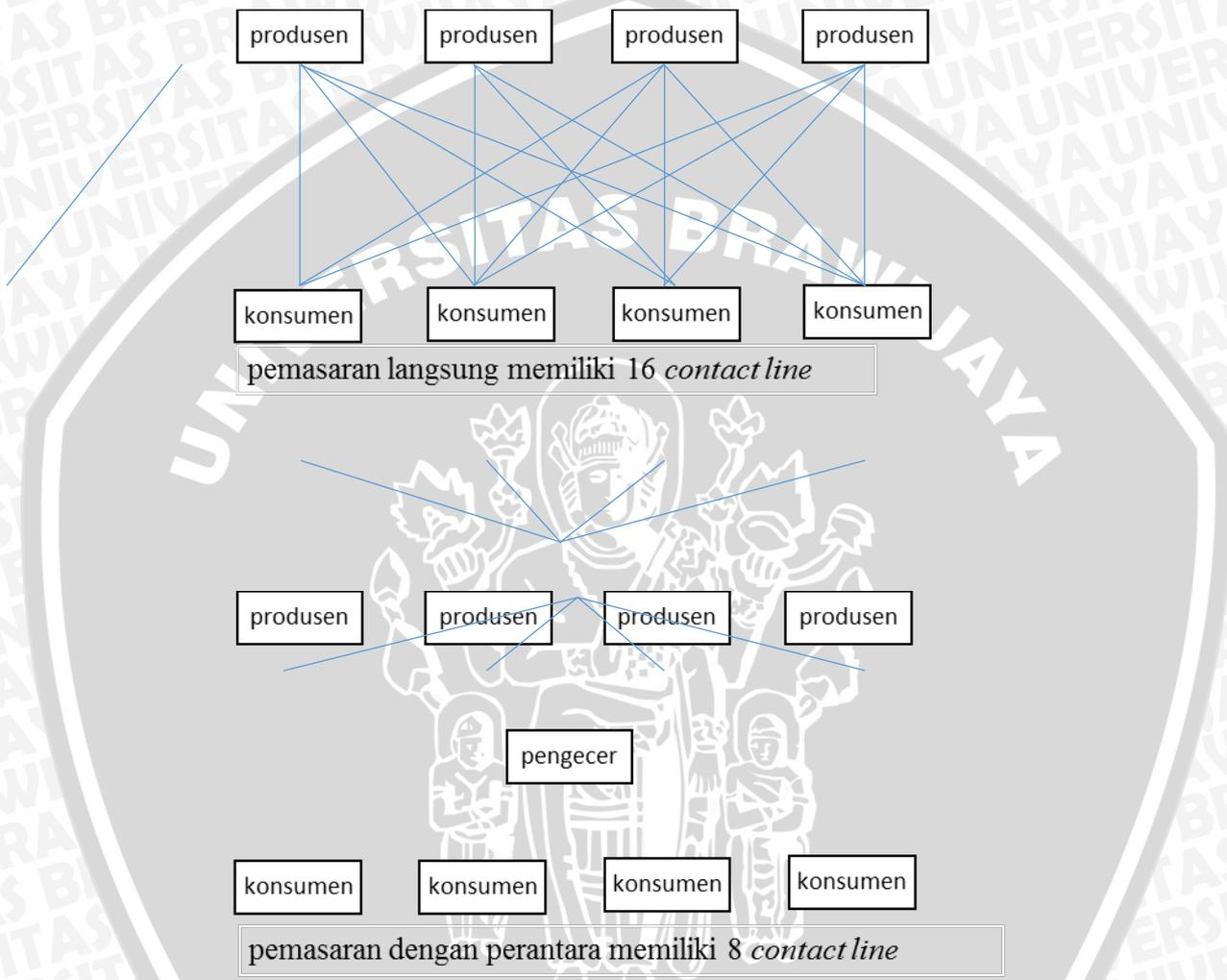
##### 2. Agen pelengkap

Agen ini berfungsi sebagai penyedia jasa tambahan dalam penyaluran barang untuk memperbaiki kekurangan yang ada. Agen pelengkap akan menggantikan dan melaksanakan fungsi penyaluran barang yang tidak bisa dilakukan pedagang. Jasa yang dilakukan agen ini meliputi jasa pembimbingan, jasa finansial, jasa informasi, dan lain-lain.

### 2.3.3 Struktur Saluran Distribusi

Kotler dan Armstrong (2008) menjelaskan pada dasarnya perantara dalam saluran distribusi memiliki fungsi untuk mengubah pilihan produk yang dibuat produsen yang menyediakan produk dengan jumlah besar dengan variasi yang terbatas menjadi pilihan produk yang luas dalam jumlah kecil yang diinginkan konsumen. Perantara dalam saluran distribusi dapat mengumpulkan barang dari beberapa produsen untuk memberikan pilihan pada konsumen. Dari gambar 1

dapat diketahui bahwa dengan adanya perantara jumlah transaksi yang terjadi akan lebih kecil jika dibandingkan dengan pemasaran secara langsung. Jika tidak ada perantara dalam saluran distribusi maka akan terjadi akan ada 16 transaksi sedangkan dengan perantara akan ada 8 transaksi (Gambar 1). Berikut gambar perbandingan *contact line* dengan dan tanpa perantara tersaji dalam Gambar 1

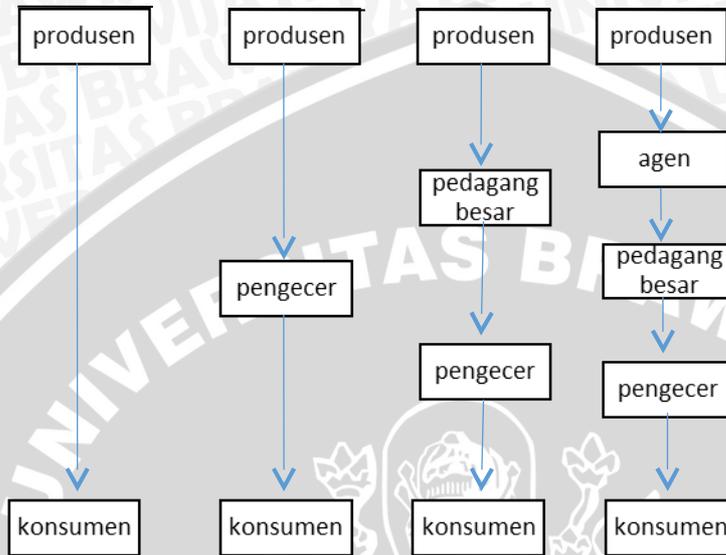


**Gambar 1. Perbandingan Contact Line Dengan dan Tanpa Perantara.**

Sumber: Rosenbloom (1995)

Rosenbloom (1995) menyatakan pada umumnya struktur saluran distribusi menitikberatkan pada jumlah perantara dalam saluran distribusi seperti yang ada pada Gambar 2. Berdasarkan perspektif manajerial struktur saluran distribusi didefinisikan sebagai kelompok anggota saluran yang menetapkan tugas distribusi yang sudah dibagikan. Menurut definisi ini pengembangan struktur saluran distribusi dihadapkan kepada pembagian tugas yang harus dijalankan oleh

perantara.



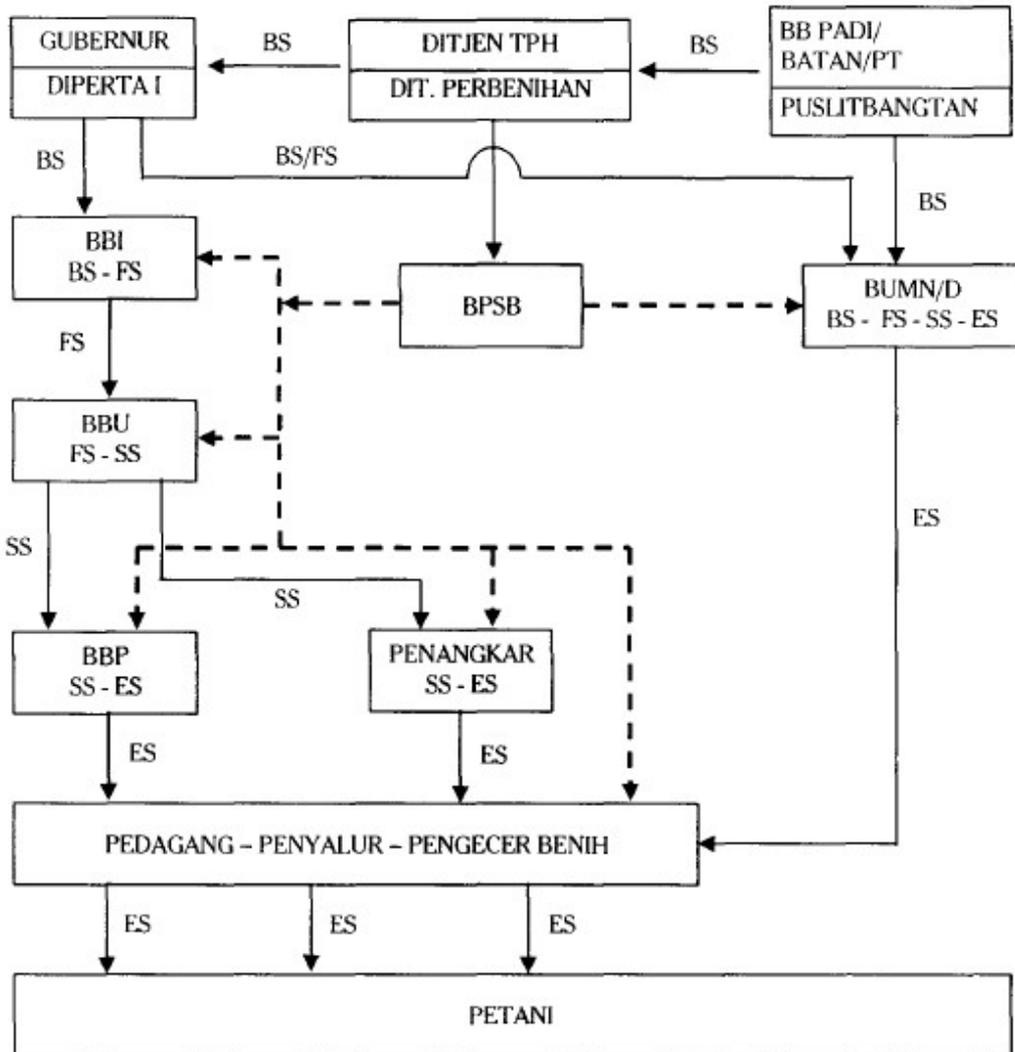
**Gambar 2. Struktur saluran distribusi dengan jumlah perantara yang berbeda.**

Sumber: Rosenbloom (1995)

### 2.4 Distribusi Benih Padi

Nugraha (2007) menjelaskan bahwa Puslitbangtan adalah institusi hulu penghasil varietas dan juga produsen benih padi pejenis (BS). Direktorat Jendral TPH/Direktorat Perbenihan berperan sebagai institusi pengambil kebijaksanaan dan pembinaan teknis agar benih tersedia dengan 6 tepat. Daerah TK1/Dinas Pertanian TK1 sebagai pembina tingkat provinsi berperan dalam meningkatkan ketersediaan benih sesuai dengan konsep 6 tepat. Selain itu Kelas Benih FS (*Foundation Seed*) diproduksi oleh BBI dan BUMN/D. Untuk memproduksi Kelas Benih SS (*Stock Seed*) dan ES (*Extention Seed*), BBI memberikan benih Kelas FS (*Foundation Seed*) kepada BBP dan penangkar. Selain itu BUMN/D juga memproduksi benih padi Kelas SS (*Stock Seed*) dan ES (*Extention Seed*).

Selanjutnya BBP, penangkar dan BUMN/D mendistribusikan benih padi kepada pedagang, penyalur dan pengecer benih. Barulah pedagang, penyalur dan pengecer yang menyebarkan benih padi kepada petani.



Keterangan

BS : Breeder Seed

FS : Foundation Seed

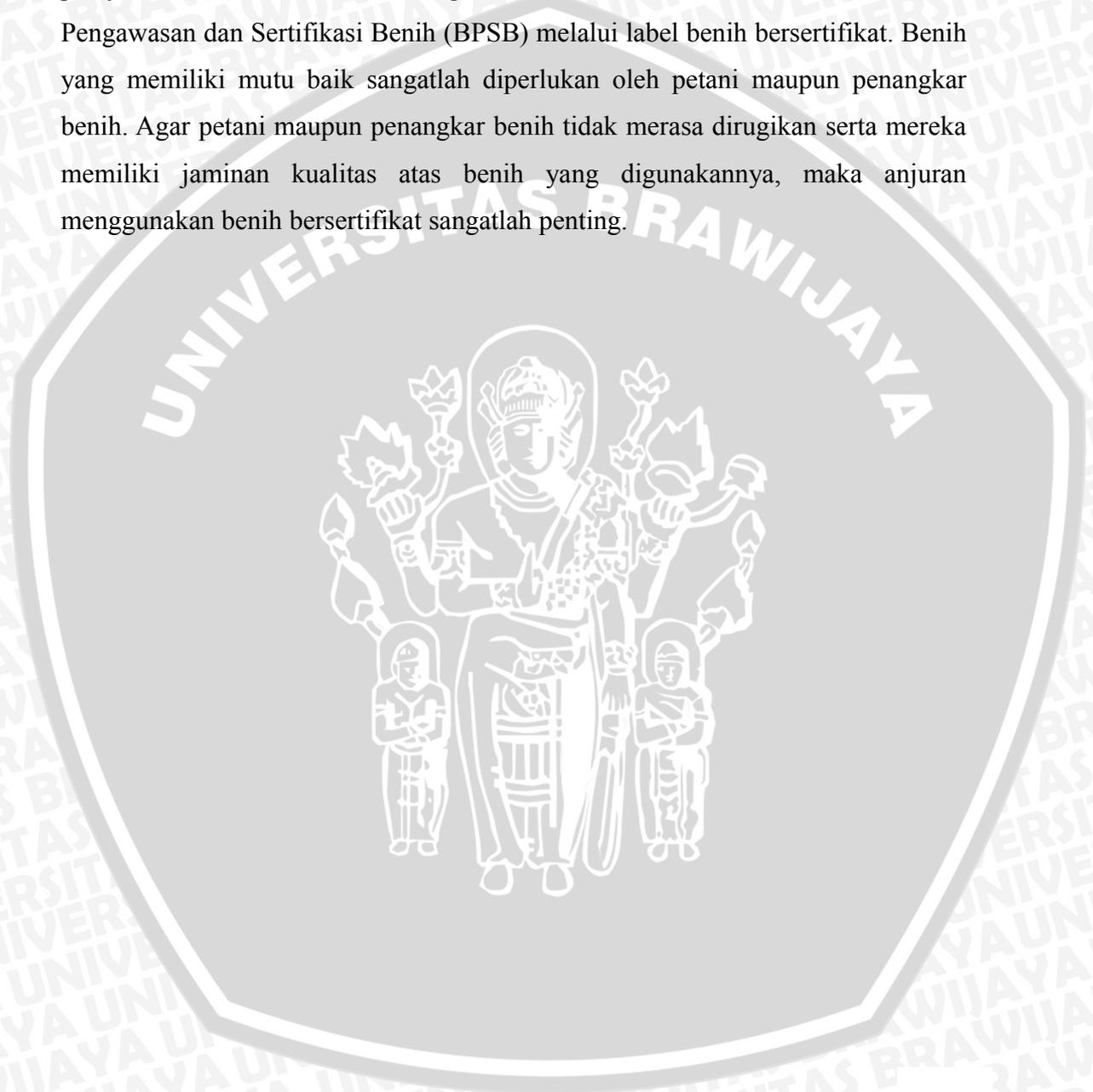
SS : Stock Seed

ES : Extention Seed

### 2.5 Teori Prinsip 6 Tepat

Distribusi dikatakan efektif apabila memenuhi prinsip 6 tepat. Menurut

Sadjad (1993) menyatakan bahwa benih bermutu harus memenuhi kriteria 6 tepat yaitu tepat varietas, tepat mutu, tepat jumlah, tepat waktu, tepat tempat dan tepat harga. Hasil benih ini diberi sertifikat, sehingga dinamakan benih bersertifikat. Benih bersertifikat adalah benih yang proses produksinya menerapkan cara dan persyaratan tertentu sesuai dengan ketentuan standar mutu benih Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih (BPSB) melalui label benih bersertifikat. Benih yang memiliki mutu baik sangatlah diperlukan oleh petani maupun penangkar benih. Agar petani maupun penangkar benih tidak merasa dirugikan serta mereka memiliki jaminan kualitas atas benih yang digunakannya, maka anjuran menggunakan benih bersertifikat sangatlah penting.



### III. KERANGKA TEORITIS

#### 3.1 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini meneliti tentang saluran distribusi benih padi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang. Dalam penelitian ini hanya meninjau konsumen akhir sampai kepada produsen benih padi dengan meneliti mitra produksi dan mitra distribusi produsen benih padi dalam sub sistem pengadaan dan distribusi benih padi. Kelas benih padi ES (*Extention Seed*) adalah keturunan dari benih SS (*Stock Seed*), kelas benih SS (*Stock Seed*) adalah keturunan dari benih FS (*Foundation Seed*) dan Kelas benih FS (*Foundation Seed*) adalah keturunan dari kelas benih BS (*Breeder Seed*). Sehingga memproduksi benih kelas ES (*Extention Seed*) harus menjamin produksi kelas benih SS (*Stock Seed*), FS (*Foundation Seed*) dan BS (*Breeder Seed*).

Utami dan Watemin (2011) menjelaskan bahwa benih padi unggul yang dilepas adalah benih padi Kelas BS (*Breeder Seed*) yang dihasilkan oleh Puslitbang atau balai komoditas, diteruskan oleh direktorat benih untuk disebar ke balai benih induk yang kemudian diperbanyak untuk menghasilkan benih padi Kelas FS (*Foundation Seed*). Kemudian benih tersebut diperbanyak oleh PT Pertani untuk menghasilkan benih padi Kelas SS (*Stock Seed*) yang langsung disebar ke petani atau melalui penyalur kios pertanian yang telah ditunjuk.

Peranan benih penting dalam budidaya pertanian. Benih berperan dalam penentu batas-batas produktifitas dan menjamin keberhasilan budidaya tanaman. Benih yang memiliki kualitas baik dan seragam akan menghasilkan produk dengan kualitas tinggi. Hal ini selaras dengan Siregar (1981) yang mengatakan bahwa peran tersebut berkaitan dengan ketahanan pangan sedangkan benih varietas unggul berperan dalam menentukan potensi produksi dalam hal kuantitas, kualitas, dan efisiensi biaya produksi.

Ketersediaan benih unggul bermutu tinggi bagi produsen adalah syarat yang penting dalam peningkatan hasil dan kualitas produksi. Pemasaran memegang peranan yang penting dalam menyediakan produk dan layanan yang membuat produk tersedia bagi konsumen. Jika pemasaran tidak berjalan sesuai dengan rencana, ketersediaan produk akan terganggu.

Terdapat empat kelompok tani yang berada di Desa Clumprit yaitu Kelompok tani Dewi Sri 1, Dewi Sri 2, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1. Status

benih di desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang ada 2 yaitu benih padi bersubsidi dan non subsidi. Kelompok tani Dewi Sri 2 adalah petani penerima subsidi benih padi. Sedangkan Kelompok tani Dewi Sri 1, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1 adalah petani bukan penerima benih padi subsidi. Sistem pengadaan benih padi di Desa Clumprit didominasi oleh kios/toko dalam pendistribusian benih padi.

Luas lahan adalah 444 hektar berdasarkan hasil survei pra penelitian maka kajian tentang pola saluran distribusi benih padi baik subsidi maupun non subsidi serta lembaga/unit bisnis yang terlibat penting untuk dilakukan. Pola saluran distribusi (Swastha dan Irawan, 1997) ada 2 yaitu pola saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Perantara saluran distribusi (Swastha, 1979) ada 5 yaitu produsen, pedagang besar, pengecer, agen dan konsumen.

Selain itu perlu dikaji sistem pengadaan/produksi benih padi kepada pihak produsen benih baik lembaga pemerintah maupun non pemerintah. Kajian tersebut meliputi bagaimana cara memproduksinya apakah memproduksi sendiri atau bermitra dengan produsen lain. Jika memproduksi sendiri berapa jumlahnya dan jika bermitra berapa jumlahnya. Selain melihat jumlahnya juga melihat area/tempat pemasaran yang lain untuk mengetahui apakah daerah penelitian merupakan daerah target sasaran produsen dalam menjual hasil produksinya atau tidak. Varietas dan kelas benih padi yang digunakan oleh petani dan yang diproduksi oleh lembaga/unit bisnis yang terlibat juga diteliti untuk mengetahui keberlanjutan produksi benih padi yang dipengaruhi oleh keberlanjutan produksi varietas dan kelas benih padi.

Berdasarkan penelitian terdahulu metode yang digunakan adalah Metode *Snowball* untuk mengetahui pola saluran distribusi benih padi. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah jika penelitian terdahulu menggunakan *Snowball* dimana *starting point* dimulai dari produsen ditelusuri sampai ke konsumen akhir, maka untuk penelitian ini untuk mengetahui pola saluran distribusi sama dengan penelitian terdahulu yaitu menggunakan metode *Snowball* hanya saja *starting point* dimulai dari konsumen kemudian diteliti sampai ke produsen akhir.

Identifikasi pola saluran distribusi benih padi subsidi dan non subsidi di

gambarkan dan dideskripsikan berdasarkan hasil penelitian. Lembaga/unit bisnis yang terlibat disajikan dengan cara mendeskripsikan lembaga-lembaga / unit bisnis yang berperan dalam sistem pengadaan (Sub-sistem produksi dan pengolahan) dan distribusi (sub-sistem distribusi dan subsistem penyimpanan). Sedangkan identifikasi peran lembaga/unit bisnis yang terlibat dalam saluran distribusi benih padi diidentifikasi peran dari masing-masing lembaga/unit bisnis yang dibedakan menjadi dua yaitu berdasarkan sub sistem produksi dan distribusi. Untuk produksi dibagi menjadi dua yaitu produksi jadi dan asal dimana produksi benih jadi terbagi lagi menjadi dua yaitu benih produksi hasil sendiri dan produksi dari mitra sedangkan benih asal dianalisis pada masing-masing lembaga/unit bisnis untuk mengetahui darimana benih didapatkan/diperoleh. Untuk distribusi dianalisis dari masing-masing lembaga/unit bisnis untuk mengetahui dimana benih dipasarkan selain ditempat penelitian.



#### **Teori**

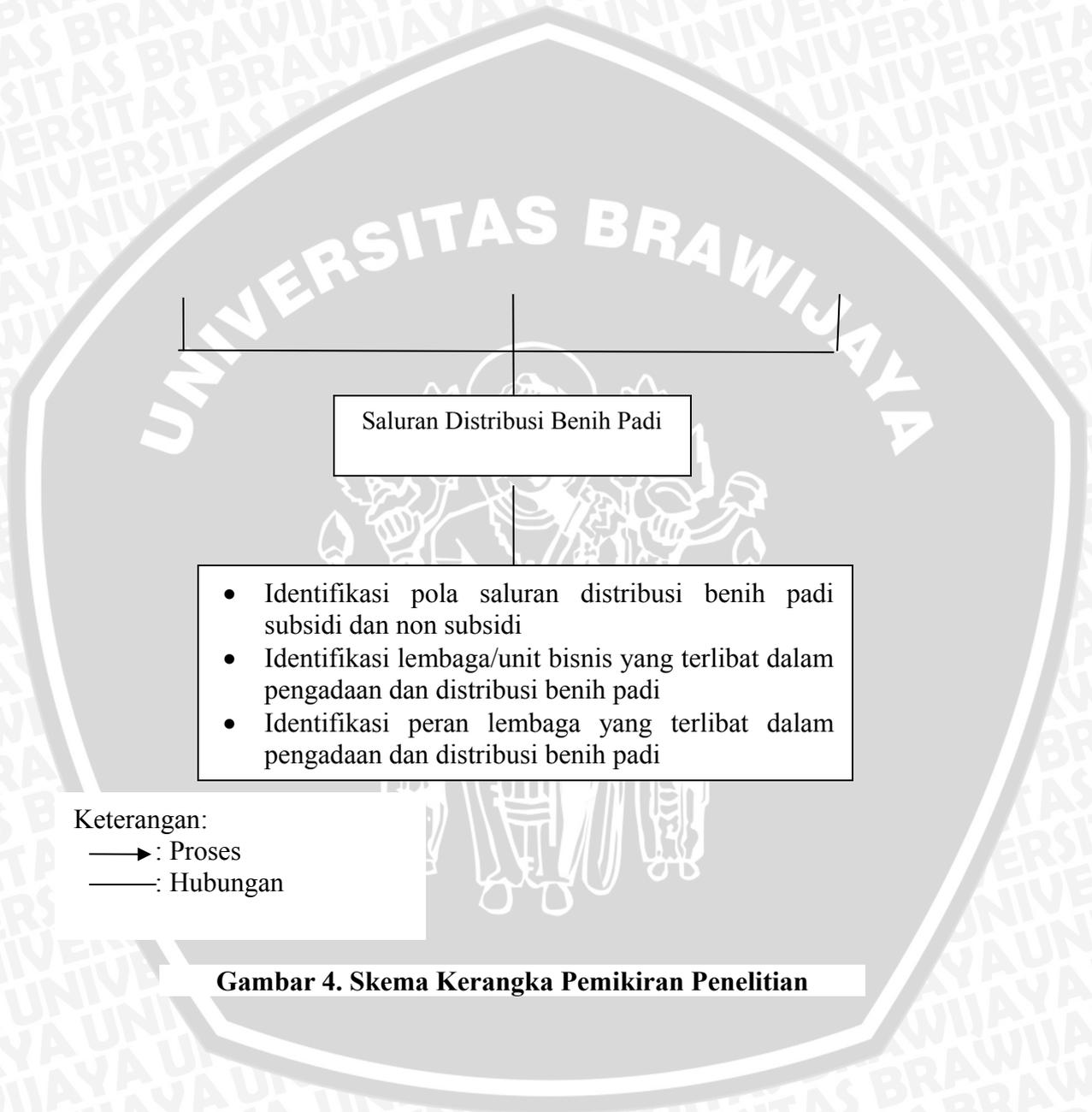
- Pola saluran distribusi (Swastha dan Irawan, 1997)
- Perantara Saluran Distribusi (Swastha, 1979)
- Saluran distribusi (Kotler dan amstrong, 2008), (Rosenbloom, 1995)
- Saluran distribusi benih padi ( Nugraha, 2007)

#### **Penelitian Terdahulu**

- Utami dan Watemin (2011) pola distribusi benih subsidi adalah pola distribusi langsung
- Musaq (2006), Widia (2000), Supriatna (2002), Bime, Fouda, dan Bong (2014) pola distribusi barang konsumsi adalah pola distribusi tidak langsung

#### **Kondisi Riil**

- Tidak diketahui lembaga/unit bisnis yang terlibat dalam subsistem pengadaan dan distribusi benih padi
- Tidak diketahui pola saluran distribusi benih padi subsidi dan non subsidi
- Tidak diketahui peran lembaga/unit dalam subsistem pengadaan dan distribusi



**Gambar 4. Skema Kerangka Pemikiran Penelitian**

### 3.2 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dari penelitian ini antara lain:

1. Penelitian ini dilakukan pada anggota kelompok tani di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang
2. Ruang lingkup produksi benih dalam penelitian ini adalah berdasarkan varietas benih dalam kelas BS (*Breeder Seed*), FS (*Foundation Seed*), SS (*Stock Seed*) dan ES (*Extention Seed*)
3. Varietas yang diteliti adalah varietas yang digunakan oleh Kelompok Tani di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang dan varietas yang diproduksi oleh lembaga/unit bisnis
4. Lembaga/unit bisnis dalam penelitian ini adalah lembaga yang terlibat dalam jalur distribusi benih padi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang
5. Untuk lembaga/unit bisnis dan petani padi yang digunakan adalah data produksi dan pembelian benih padi pada tahun 2014

### 3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Konsep	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
Saluran Distribusi Benih Padi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jumlah saluran distribusi yang terbentuk</li> <li>- Jumlah lembaga yang terlibat dalam saluran distribusi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jumlah dari saluran yang terbentuk yang memiliki perbedaan dalam lembaga yang menyalurkan benih</li> <li>- Lembaga yang berperan dalam menyalurkan benih dari titik produsen ke titik konsumen. Terdiri dari produsen, pedagang besar dan pengecer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dihitung berdasarkan banyaknya variasi saluran yang terbentuk</li> <li>- Dihitung berdasarkan lembaga apa saja yang terlibat dalam saluran distribusi</li> </ul>
Peran lembaga bisnis	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Produksi</li> <li>-Distribusi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Jumlah produksi benih padi baik yang di produksi sendiri maupun yang diproduksi oleh mitra</li> <li>-Volume pembelian dan penjualan yang dilakukan oleh produsen, pedagang besar, pengecer serta area pemasaran benih padi dan pembelian yang dilakukan oleh konsumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Kg/bulan</li> <li>-Kg/musim tanam</li> </ul>

## IV. METODE PENELITIAN

#### 4.1 Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Metode penentuan lokasi dilakukan secara *purposive* di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang. Pemilihan lokasi penelitian ini dengan pertimbangan bahwa Kelompok Tani Dewi Sri 2 yang berada di Desa Clumprit mendapatkan bantuan terbesar subsidi benih padi terbesar diantara kelompok tani di desa yang lain di Kabupaten Malang berdasarkan Laporan Realisasi Benih Tahun 2014. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan April 2015.

#### 4.2 Metode Penentuan Responden

Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang adalah lokasi dari konsumen akhir dari produk benih padi kelas ES (*Extention Seed*) dan SS (*Stock Seed*) yang akan menjadi sumber data untuk menentukan lembaga pemasaran yang memasarkan produk yang dikonsumsi oleh konsumen. Setelah ditelusuri sampai pada produsen benih ES (*Extention Seed*) dan SS (*Stock Seed*) yang bisa juga sebagai konsumen benih SS (*Stock Seed*) dan FS (*Foundation Seed*) yang diproduksi oleh produsen lain akan ditelusuri sumber dari benih kelas SS (*Stock Seed*) tersebut dan begitu seterusnya sampai pada produsen benih kelas BS (*Breeder Seed*). Dengan penelusuran saluran distribusi yang seperti ini maka ada kemungkinan bahwa lokasi penelitian tidak hanya terbatas pada Desa Clumprit atau Kecamatan Pagelaran saja untuk benih padi kelas SS (*Stock Seed*), FS (*Foundation Seed*), dan BS (*Breeder Seed*).

Dalam penelitian ini petani sebagai pemakai benih dengan kelas ES (*Extention Seed*) dan SS (*Stock Seed*) yang menjadi sampel adalah petani padi yang menjadi anggota kelompok tani Dewi Sri I, Dewi Sri II, Sejahtera I, dan Sejahtera Abadi. Yang termasuk dalam populasi dari keempat kelompok tani ini adalah petani yang menggunakan benih bersertifikat yang berarti tidak menggunakan benih dari sektor informal. Jumlah responden yang diwawancarai ditentukan secara acak dan jumlahnya disesuaikan dengan variasi luas lahan yang ada dalam kelompok tani. Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna benih bersubsidi dari kelompok tani Dewi Sri II dan pengguna benih non subsidi dari kelompok tani Sejahtera I, kelompok tani Dewi Sri I, dan kelompok tani Sejahtera Abadi yang diambil secara acak.

Kelompok tani Dewi Sri I dan Dewi Sri II memiliki variasi luas lahan yang cukup rendah jika dibandingkan dengan jumlah anggotanya yang mencapai 150 anggota dan 165 anggota, oleh karena itu untuk kedua kelompok tani ini prosentase sampel yang dipakai hanya sebesar 10%. Kelompok tani Sejahtera I memiliki ragam luas lahan yang lebih besar sehingga dengan pertimbangan ini prosentase sampel yang diambil adalah sebesar 15% dari anggota. Sementara kelompok tani Sejahtera Abadi dengan jumlah yang kecil memiliki tingkat keragaman tinggi sehingga diambil sampel sejumlah 20% dari populasi. Berikut tabel hasil perhitungan variasi luas lahan pada masing-masing luas lahan disajikan pada tabel di bawah ini

Tabel 2. Jumlah Responden Petani Konsumen Benih Padi

No	Kelompok Tani	Status	Populasi	Simpangan Baku	Varian	Persentase Responden	Jumlah Responden
1	Dewi Sri I	Non Subsidi	150	0,65	0,42	10%	15
2	Dewi Sri II	Subsidi	165	0,67	0,45	10%	16
3	Sejahtera I	Non Subsidi	80	0,78	0,61	15%	12
4	Sejahtera Abadi	Non Subsidi	45	0,84	0,71	20%	9

Sumber : Data Sekunder (Diolah)

Setelah diketahui jumlah sampel petani kemudian untuk menetapkan nama-nama sampel penelitian digunakan metode *random sampling*. Untuk sampel perantara yang terkait dalam saluran distribusi penelitian ini menggunakan metode *snow ball sampling* dengan konsumen sebagai titik awalnya. Metode ini menjadikan titik awal penelitian yang dalam penelitian ini adalah petani sebagai sumber informasi untuk menentukan responden berikutnya.

Metode *snow ball sampling* yang dilakukan dalam penelitian ini mengikuti saluran distribusi secara terbalik. Metode ini dimulai dari petani padi yang menjadi anggota kelompok tani sebagai konsumen akhir kemudian dirunut sampai kepada produsen.

#### 4.3 Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Pada penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu data primer dan data sekunder. Adapun sumber data dan metode dalam pengumpulan data adalah

sebagai berikut:

### 1. Data Primer

Menurut Sekaran (2006) menjelaskan bahwa data primer diperoleh secara langsung dari narasumber (tangan pertama) mengenai permasalahan yang akan diteliti. Teknik pengambilan data primer adalah dengan wawancara. Objek sasaran ini adalah responden petani padi anggota kelompok tani di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang. Wawancara dilakukan dengan cara interaksi secara langsung antara peneliti dan responden.

### 2. Data Sekunder

Menurut Sekaran (2006) menjelaskan bahwa data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua yang tidak terlibat secara langsung dalam permasalahan, namun mendukung penelitian sebagai data pendukung. Data sekunder yang dikumpulkan berguna untuk membandingkan antara teori dan fakta empiris yang dilakukan di lapang selama penelitian berlangsung. Data ini berupa dokumentasi atau kumpulan informasi yang berasal dari buku, internet, penelitian terdahulu yang terkait dengan bahan penelitian, serta instansi terkait misalnya Kantor Desa Clumprit yang berguna dalam melengkapi penulisan laporan ini.

Penjelasan mengenai metode pengumpulan data yang digunakan, data penelitian yang dibutuhkan, dan sumber pengambilan data dalam penelitian ini tersaji dalam Tabel 3, sehingga dapat diketahui sumber yang memberikan data yang bermanfaat bagi penelitian ini.

Tabel 3. Metode Pengumpulan Data, Data dan Sumber Data

No.	Metode Pengumpulan Data	Data	Sumber Data
1	Wawancara	Luas lahan (ha) Jumlah kebutuhan benih (kg)	Petani padi di Desa Clumprit anggota

		Varietas Benih	kelompok tani Dewi Sri 2 (subsidi), Dewi Sri 2, Sejahtera 1 dan Sejahtera Abadi
		Kelas Benih	
		Harga Benih	
		Tempat membeli benih	
		Jumlah pembelian benih (kg)	
		Jumlah penjualan benih (kg)	Pengecer dan pedagang besar
		Varietas Benih	
		Kelas Benih	
		Harga Beli	
		Harga Jual	
		Tempat membeli benih	Produsen benih subsidi dan non subsidi
		Jumlah produksi benih baik produksi sendiri maupun produksi mitra (kg)	
		Luas lahan	
		Varietas Benih	
Kelas Benih			
Harga Beli			
Harga Jual			
Tempat penjualan	Kantor Desa Clumprit		
Luas Lahan Desa Clumprit			
Sistem Budidaya			
Hasil Pertanian			
2	Dokumentasi	Jumlah kelompok tani Desa Clumprit	Dinas Pertanian
		Daftar Produsen Benih Padi Kabupaten Malang	

#### 4.4 Teknis Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode statistik deskripsi terhadap data primer dan sekunder dengan mengimplementasikan kuantitas, persentase dan perhitungan perkalian sederhana. Secara lebih rinci metode analisis yang digunakan akan dibahas dalam uraian sebagai berikut:

##### 1. Karakteristik responden

Karakteristik responden kelompok tani ada dua yaitu subsidi dan non subsidi. Karakteristik responden dijelaskan dengan dibagi menjadi 3 yaitu berdasarkan luas lahan, sistem budidaya dan varietas serta kelas benih yang

digunakan. Karakteristik responden berdasarkan luas lahan terbagi menjadi 3 yaitu lebih besar dari 2 ha adalah lahan luas, 0,5-2 ha adalah lahan menengah dan kurang dari 0,5 ha adalah lahan sempit (gurem). Klasifikasi responden berdasarkan sistem budidaya untuk mengetahui kebutuhan benih padi responden dalam kelompok tani. Dan untuk varietas dan kelas benih padi yang digunakan untuk mengetahui variasi varietas dan kelas benih padi yang digunakan oleh petani di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang.

## 2. Identifikasi Pola Saluran Benih Padi

Identifikasi pola saluran distribusi benih padi baik subsidi maupun non subsidi diidentifikasi berdasarkan saluran yang terbentuk antar lembaga-lembaga/unit bisnis yang terlibat. Saluran yang terbentuk dari hasil wawancara mulai dari petani sampai produsen benih padi didapat dengan menggunakan metode *snowball*. Untuk petani padi dibagi ke dalam dua status yaitu status yang pertama adalah petani penerima benih padi non subsidi dan status yang kedua adalah petani padi bukan penerima benih padi subsidi. Dimana penerima benih subsidi hanya ada satu kelompok tani yaitu Kelompok tani Dewi Sri 2 sedangkan bukan penerima benih padi subsidi ada tiga kelompok yaitu kelompok tani Dewi Sri 1, Sejahtera 1 dan Sejahtera Abadi. Data yang didapat dari hasil wawancara adalah data varietas benih padi, kelas benih padi, jumlah kebutuhan benih padi dan tempat pembelian benih padi. Data tempat pembelian inilah yang digunakan untuk mengetahui lembaga/unit bisnis yang terlibat.

Sedangkan untuk lembaga/unit bisnis yang terlibat untuk mengetahui siapa produsen benih padi yang menjual benih padi di Desa Clumprit digunakan metode wawancara. Berdasarkan dari hasil wawancara didapatkan data varietas benih padi, kelas benih padi, harga jual, harga beli dan tempat membeli benih padi. Data tempat pembelian inilah yang digunakan untuk mengetahui siapa produsen benih padi. Pola saluran distribusi menurut (Swastha dan Irawan, 1997) ada 2 yaitu pola saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Menurut Rosenbloom (1995) dan Swastha (1979) perantara saluran distribusi ada 5 yaitu produsen, pedagang besar, pengecer, agen dan konsumen

3. Identifikasi Lembaga/Unit Bisnis yang terlibat dalam saluran distribusi benih padi

Identifikasi lembaga/unit bisnis yang terlibat berdasarkan pada sub sistem pengadaan dan distribusi. Lembaga/unit bisnis yang terlibat disajikan menurut bentuk usaha.

4. Identifikasi Peran Lembaga/Unit Bisnis yang terlibat dalam saluran distribusi benih padi

Dalam mengidentifikasi peran dari masing-masing lembaga/unit bisnis dalam sub sistem pengadaan dan distribusi. Untuk pengadaan/produksi dibagi menjadi dua yaitu produksi jadi dan asal dimana produksi benih jadi terbagi lagi menjadi dua yaitu benih produksi hasil sendiri dan produksi dari mitra sedangkan benih asal dianalisis pada masing-masing lembaga/unit bisnis untuk mengetahui darimana benih didapatkan/diperoleh. Distribusi dianalisis dari masing-masing lembaga/unit bisnis untuk mengetahui dimana benih dipasarkan. Data produksi yang meliputi data varietas, kelas benih, mitra produksi dijelaskan dengan persentase untuk mengetahui berapa persen varietas dan kelas benih yang diproduksi sendiri dan yang diproduksi oleh mitra. Sedangkan data distribusi atau data tempat penjualan juga dijelaskan dengan persentase untuk mengetahui berapa persentase penjualan pada tiap-tiap tempat penjualan benih padi oleh produsen benih padi.

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Karakteristik Responden

Karakteristik responden kelompok tani subsidi dan non subsidi terbagi

menjadi 3 yaitu berdasarkan luas lahan, sistem budidaya dan varietas serta kelas benih yang digunakan. Karakteristik responden berdasarkan luas lahan terbagi menjadi 3 yaitu lebih besar dari 2 ha adalah lahan luas, 0,5-2 ha adalah lahan menengah dan kurang dari 0,5 ha adalah lahan sempit (gurem). Klasifikasi responden berdasarkan sistem budidaya untuk mengetahui kebutuhan benih padi responden dalam kelompok tani. Dan untuk varietas dan kelas benih padi yang digunakan untuk mengetahui variasi varietas dan kelas benih padi yang digunakan oleh petani di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang.

### 5.1.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Luas Lahan

Klasifikasi luas lahan dibagi menjadi 3 yaitu lebih besar dari 2 ha adalah lahan luas, 0,5-2 ha adalah lahan menengah dan kurang dari 0,5 ha adalah lahan sempit (gurem). Dari hasil penelitian diperoleh informasi dimana Kelompok tani Dewi Sri 1 didominasi oleh petani lahan menengah dengan jumlah responden 9 dan petani lahan sempit dengan 6 responden. Kelompok tani Sejahtera Abadi didominasi oleh petani lahan luas dengan 1 responden dan petani lahan menengah dengan 8 responden. Untuk Kelompok tani Sejahtera 1 sama seperti Kelompok tani Dewi Sri 1 dimana petani lahan menengah dan lahan sempit lebih mendominasi masing-masing 10 responden petani lahan menengah dan 2 responden petani lahan sempit. Sedangkan untuk Kelompok tani Dewi Sri 2 variasi lebih nampak antara petani lahan luas, menengah dan sempit dimana terdapat 2 responden lahan luas, 11 responden lahan menengah dan 3 responden lahan sempit. Klasifikasi responden berdasarkan luas lahan disajikan pada tabel di bawah ini

Tabel 4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Luas Lahan

No	Nama Kelompok Tani	Klasifikasi Lahan (Ha)	Jumlah Responden
1	Dewi Sri 1	>2	0
		0,5-2	9
		<0,5	6

2	Sejahtera Abadi	>2	1
		0,5-2	8
		<0,5	0
3	Sejahtera 1	>2	0
		0,5-2	10
		<0,5	2
4	Dewi Sri 2	>2	2
		0,5-2	11
		<0,5	3

Sumber : Lampiran 2, diolah

### 5.1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Sistem Budidaya

Berdasarkan informasi dari masing-masing ketua kelompok tani bahwa hanya ada 2 sistem budidaya yang digunakan oleh petani baik Petani Subsidi dan Non subsidi yaitu Sistem Budidaya Padi Konvensional dan Jajar legowo. Sistem Budidaya Padi Konvensional memiliki kebutuhan benih padi sebesar 25 kg/ha sedangkan untuk Sistem Budidaya Padi Jajar Legowo memiliki kebutuhan benih padi sebesar 30 kg/ha. Sistem budidaya tersebut digunakan untuk mengetahui berapa kebutuhan benih padi untuk Petani Subsidi dan Non Subsidi serta untuk mengetahui sistem budidaya yang paling dominan di daerah penelitin. Berikut adalah tabel responden berdasarkan sistem budidaya

Tabel 5. Klasifikasi Responden Berdasarkan Sistem Budidaya

No	Kelompok Tani	Jumlah Responden	Konvensional (25 Kg/Ha)	Jajar Legowo (30 Kg/Ha)
1	Dewi Sri I	15	13	2
2	Dewi Sri II	16	4	12
3	Sejahtera I	12	8	4
4	Sejahtera Abadi	9	6	3
<b>Total</b>			<b>31</b>	<b>21</b>

Sumber : Lampiran 2, diolah

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa responden Kelompoktani Dewi Sri 1, Sejahtera 1 dan Sejahtera Abadi mayoritas menggunakan Sistem Budidaya Padi Konvensional dengan 13 responden Kelompoktani Dewi Sri 1, 8 responden Kelompoktani Sejahtera 1 dan 6 responden Kelompoktani Sejahtera Abadi. Sedangkan Kelompoktani Dewi Sri 2 mayoritas responden menggunakan Sistem

Budidaya Jajar Legowo dengan 12 responden. Jika hasil tersebut dijumlahkan maka ada 31 responden menggunakan Sistem Budidaya Konvensional dan 21 respon menggunakan Sistem Budidaya Jajar Legowo. Hasil tersebut sesuai dengan informasi yang didapatkan dari masing-masing ketua kelompok tani diatas bahwa hanya ada 2 sistem budidaya yang digunakan oleh petani respon baik Petani Subsidi dan Non subsidi yaitu Sistem Budidaya Padi Konvensional dan Jajar legowo.

### 5.1.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Varietas dan Kelas Benih Yang Digunakan

Ada berbagai macam varietas benih padi yang diproduksi oleh perusahaan baik milik pemerintah maupun swasta. Namun dari hasil penelitian tidak ada variasi terhadap varietas yang digunakan oleh responden dalam penelitian ini baik Petani Subsidi maupun Non Subsidi. Varietas yang digunakan baik Petani Subsidi maupun Non Subsidi adalah benih padi Varietas Ciherang. Variasi hanya kelas benih padi yang digunakan oleh baik Petani Subsidi dan Non Subsidi. Semua Petani Subsidi memakai Kelas Benih ES (*Extention Seed*) sedangkan Petani Non Subsidi semua menggunakan Kelas Benih SS (*Stock Seed*). Untuk Petani Non Subsidi 15 responden Kelompok tani Dewi Sri 1, 12 responden Kelompok tani Sejahtera 1 dan 9 responden Kelompok tani Sejahtera Abadi menggunakan Varietas Ciherang dengan Kelas Benih SS (*Stock Seed*) sedangkan Petani Subsidi 16 responden Kelompok tani Dewi Sri 2 menggunakan Varietas Ciherang dengan Kelas Benih ES (*Extention Seed*). Jika disajikan dalam tabel maka akan nampak seperti berikut

Tabel 6. Penggunaan Varietas dan Kelas Benih Padi Pada Petani Subsidi dan Non Subsidi

No	Kelompok Tani	Jumlah Responden	Status	Varietas	Kelas Benih
1	Dewi Sri I	15	Non	Ciherang	SS

			Subsidi		
2	Dewi Sri II	16	Subsidi	Ciherang	ES
3	Sejahtera I	12	Non Subsidi	Ciherang	SS
4	Sejahtera Abadi	9	Non Subsidi	Ciherang	SS

Sumber : Lampiran 2, diolah

Jika dilihat dari tabel di atas maka Petani Non Subsidi menerima benih padi Kelas SS (*Stock Seed*) yakni satu tingkat lebih tinggi dari yang seharusnya yaitu benih padi Kelas ES (*Extention Seed*). Hal tersebut berdasarkan dari penelitian terjadi karena petani bisa menggunakan hasil panennya sebagian untuk benih tanam musim berikutnya.

## 5.2 Identifikasi Pola Saluran Distribusi Benih Padi Subsidi dan Non Subsidi

Pola saluran benih padi subsidi diidentifikasi berdasarkan informasi dari responden penerima subsidi benih padi yaitu Kelompok tani Dewi Sri 2 dengan 16 responden dan pola saluran benih padi non subsidi diidentifikasi berdasarkan informasi dari responden non subsidi yaitu Kelompok Tani Dewi Sri 1 15 responden, Sejahtera Abadi 9 responden dan Sejahtera 1 12 responden. Dari informasi tersebut kemudian ditelusuri sampai ke produsen benih padi dengan menggunakan metode *Snowball*.

### 5.2.1 Identifikasi Pola Saluran Distribusi Benih Padi Subsidi

Dari hasil penelitian yang melibatkan 16 responden benih padi subsidi atau 10% dari total responden benih padi bersubsidi (Lampiran 2) diketahui bahwa jenis pola saluran distribusi benih padi subsidi adalah pola saluran distribusi langsung dimana produsen menjual langsung hasil produksi kepada konsumen (Produsen → Konsumen).

PT SHS

6.250 kg  
Rp 2.200/kg

### Kelompok Tani

- Keterangan Gambar : ■ Produsen Benih Padi  
■ Konsumen Benih Padi  
▶ Proses Distribusi Benih Padi

Gambar 5 . Saluran Distribusi Benih Padi Subsidi Pada Responden Hasil Penelitian

Bentuk saluran distribusi ini merupakan yang paling pendek dan sederhana karena tanpa menggunakan perantara. Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung. (Swastha dan Irawan, 1997). PT Sang Hyang Seri Cabang Malang menjual benih padi kepada Kelompok Tani Dewi Sri 2 dengan Varietas Ciherang dan Kelas Benih Padi ES (*Extention Seed*). Sedangkan jumlah tonasenya adalah 6.250 kg dengan HET adalah Rp 2.200,00.

Menurut Kepala Bagian Produksi PT Sang Hyang Seri Cabang Pasuruan tentang prosedur penetapan kelompok tani dimana Kelompok tani Dewi Sri 2 menyusun daftar usulan pembelian benih bersubsidi (DU-PBB) yang ditandatangani oleh Ketua Kelompok tani Dewi Sri 2 dan petugas lapangan (PPL) yang diketahui/disahkan oleh Kepala Dinas Pertanian Kabupaten Malang. DU-PBB tersebut direkap untuk tingkat Kabupaten Malang diketahui/disahkan oleh Kepala Dinas Pertanian Kabupaten Malang. Pengadaan benih yang mendapat subsidi pemerintah adalah benih produksi PT Sang Hyang Seri (Persero) yang telah disertifikasi oleh Badan Pengawasan dan Sertifikasi Benih (BPSB) yang telah mendapatkan Sertifikat Sertifikasi Sistem Manajemen Mutu dari Lembaga Sertifikasi Sistem Mutu Benih Tanaman Pangan dan Holtikultura (LSSM-TPH) Departemen Pertanian.

Setelah itu DU-PBB tersebut diajukan ke BUMN pelaksana kewajiban pelayanan publik atau PSO (PT Sang Hyang Seri Cabang Malang) untuk segera menyalurkan/menjual benih bersubsidi kepada Kelompok tani Dewi Sri 2. PT Sang Hyang Seri menyalurkan/menjual benih bersubsidi sesuai dengan daftar usulan pembelian benih bersubsidi (DU-PBB). Kemudian Kelompok tani Dewi

Sri 2 membeli benih bersubsidi kepada petugas BUMN pelaksana PSO (PT Sang Hyang Seri Cabang Pasuruan) yang menyalurkan benih. Tanda bukti pembelian benih bersubsidi tersebut berupa faktur penjualan yang ditandatangani petugas BUMN penyalur dan kelompok tani dan diketahui oleh Kepala Dinas Pertanian Kabupaten Malang.

Kemudian BUMN melakukan rekapitulasi penjualan benih bersubsidi berdasarkan faktur penjualan tingkat kabupaten, ditandatangani oleh BUMN penyalur (PT Sang Hyang Seri Cabang Pasuruan), Kepala Dinas Pertanian Kabupaten/Kota dan diketahui oleh Kepala Dinas Pertanian Provinsi dan disertakan fotocopy masing-masing faktur penjualan. BUMN penyalur menyampaikan rekapitulasi penjualan benih, yang disertai dokumen DU-PBB, faktur penjualan dan hasil lulus uji laboratorium dari BPSBTPH/Sertifikasi Mandiri (untuk benih dalam propinsi) dan hasil lulus uji laboratorium dari BPSBTPH (benih dari luar propinsi) kepada Direktur Jenderal Tanaman Pangan sebagai dasar permintaan pembayaran benih bersubsidi yang telah disalurkan.

Direktorat Jenderal Tanaman Pangan melakukan verifikasi terhadap faktur yang disampaikan BUMN dan rekapitulasi penjualan benih. Direktorat Jenderal Tanaman Pangan selanjutnya melakukan proses pembayaran kepada BUMN PT Sang Hyang Seri Cabang Malang.

### 5.2.2 Identifikasi Pola Saluran Distribusi Benih Padi Non Subsidi

Responden petani pembeli benih non subsidi berjumlah 36 orang yang terbagi ke dalam 3 kelompok tani yaitu Dewi Sri 1 15 responden, Sejahtera Abadi 9 responden dan Sejahtera 1 12 responden (Lampiran 2). Dari hasil penelitian diketahui ada 3 toko pengecer yaitu Toko Abadi, Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejahtera. Dari hasil kuisioner yang tersebar pada responden penelitian diketahui 24 responden membeli benih padi di Toko Abadi, 6 responden membeli benih di Toko Tani Makmur dan 6 responden membeli benih padi di Toko Tani Sejahtera.

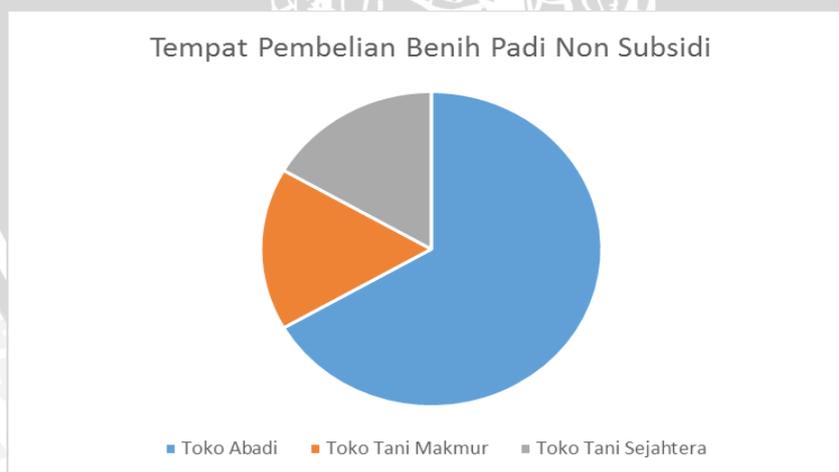
Tabel 7. Persentase Pembelian Oleh Responden Pada Tingkat Pengecer

No	Nama Kelompok Tani	Tempat Pembelian	Jumlah Responden	Persentase (%)
----	--------------------	------------------	------------------	----------------

		Benih Padi Non Subsidi		
1	Dewi Sri 1	Toko Abadi	10	66,67
		Toko Tani Makmur	3	20
		Toko Tani Sejahtera	2	13,33
2	Sejahtera Abadi	Toko Abadi	7	77,78
		Toko Tani Makmur	1	11,11
		Toko Tani Sejahtera	1	11,11
3	Sejahtera 1	Toko Abadi	7	58,33
		Toko Tani Makmur	2	16,67
		Toko Tani Sejahtera	3	25

Sumber : Lampiran 2 (Diolah)

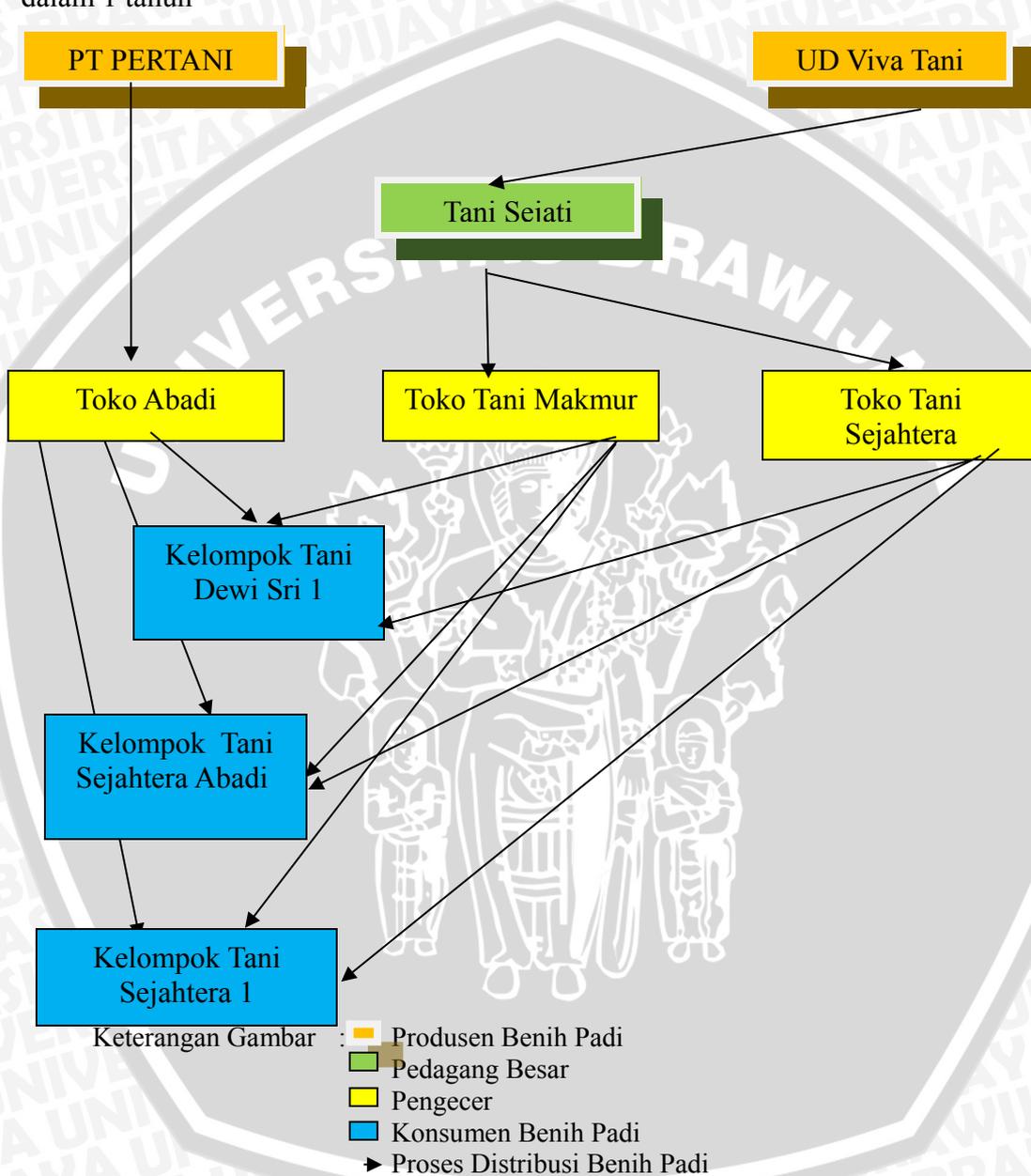
Dari hasil tersebut jika di rata-rata 66,67% responden membeli benih padi di Toko Abadi, 16,67% responden membeli benih padi di Toko Tani Makmur dan 16,67% responden membeli benih padi di Toko Tani Sejahtera. Toko Abadi memiliki persentase tempat pembelian benih padi non subsidi tertinggi disusul Toko Tani Makmur dan Toko Tani Tani Sejahtera. Jika digambarkan dengan diagram akan nampak seperti gambar 2 berikut



Gambar 6. Persentase Pembelian Benih Padi Pada Tingkat Pengecer

Setelah diketahui tempat pembelian benih padi non subsidi kemudian dengan menggunakan metode *snow ball* dan *key information* yaitu pemilik toko didapatkan informasi untuk Toko Abadi mendapatkan benih padi dari PT Pertani

Cabang Malang sedangkan Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejahtera mendapatkan benih padi dari pedagang besar yaitu Tani Sejati dimana Tani Sejati mendapatkan benih padi dari UD Viva Tani. Berikut adalah gambar Saluran Distribusi Benih Padi Non Subsidi dalam 1 kali transaksi dimana ada 3 transaksi dalam 1 tahun



Gambar 7. Saluran Distribusi Benih Padi Non Subsidi Pada Responden Hasil Penelitian

Dari gambar di atas jika dikaji ada 2 produsen benih padi non subsidi yaitu PT Pertani dan UD Viva Tani, 1 pedagang besar yaitu Tani Sejati, 3 toko pengecer

yaitu Toko Abadi, Toko Tani Makmur dan Tani Sejahtera dan ada 3 konsumen benih padi yaitu Kelompok tani Sejahtera 1, Dewi Sri 1 dan Sejahtera Abadi. Klasifikasikan berdasarkan Kotler dan Armstrong (2008), maka ada 9 *contact line*. Jika diklasifikasikan menurut Rosenbloom (1995) dan Swastha (1979) maka 9 *contact line* di atas menjadi 2 pola saluran distribusi untuk benih padi non subsidi yaitu pola pertama adalah dari produsen→pengecer→konsumen sedangkan untuk pola kedua adalah produsen→pedagang besar→pengecer→konsumen.

Pada pola pertama dalam saluran distribusi ini produsen menginginkan suatu lembaga lain, maksudnya dalam hal ini pengecer yang menyampaikan peroduknya ke konsumen, di mana pengecer langsung membeli produk tanpa melalui pedagang besar dan menjualnya kembali kepada konsumen. Pada pola kedua, saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan saluran distribusi tradisional. Di sini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja. (Swastha dan Irawan, 1997).

Pola saluran distribusi benih padi ini sudah sesuai dengan penjelasan dari Nugraha (2007) bahwa BUMN/S menjual benih padi melalui pedagang, penyalur dan pengecer benih padi akan tetapi kelas benih yang dipasarkan seharusnya Kelas ES (*Extention Seed*) akan tetapi yang dipasarkan oleh BUMN/S adalah kelas benih SS (*Stock Seed*). Menurut kepala bagian produksi pada BUMN/S hal ini terjadi karena petani permintaan petani padi terhadap Kelas Benih SS (*Stock Seed*) meningkat. Sehingga BUMN/S memproduksi kelas benih padi satu tingkat lebih tinggi.

Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian dimana pada pola pertama yaitu PT Pertani Cabang Malang menjual benih padi kepada pengecer (Toko Abadi) kemudian pengecer menjual benih padi tersebut kepada konsumen (kelompok tani). Pada pola kedua UD Viva Tani menjual benih padi kepada pedagang besar yaitu Tani Sejati. Kemudian Tani Sejati menjual benih padi kepada pengecer yaitu Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejahtera. Jika membandingkan total penjualan yang dilakukan oleh toko pengecer dengan pembelian yang dilakukan oleh petani

responden maka akan nampak dalam tabel di bawah ini. Berikut adalah data penjualan benih padi oleh pengecer, disajikan pada tabel 8

Tabel 8. Persentase Penjualan Benih Padi Oleh Pengecer

Tempat Membeli Benih	Total Penjualan (kg)	Jumlah Pembelian (kg)			Persentase (%)
		Kelompok Tani Dewi Sri 1	Sejahtera Abadi	Sejahtera 1	
Toko Abadi	1400	317.5	237	198.25	53
Toko Tani Makmur	1500	61.25	50	25.75	9,13
Toko Tani Sejahtera	1500	30	30	66.25	8.41

Sumber : Lampiran 2 dan 3, diolah

Jika melihat total penjualan yang dilakukan oleh pengecer dibandingkan dengan pembelian yang dilakukan oleh responden maka Toko Abadi menjadi pilihan mayoritas responden dalam mendapatkan benih padi dengan pembelian sebesar 53% dari total penjualan yang dilakukan oleh Toko Abadi sebesar 1.400 kg sedangkan Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejati hanya menjadi pilihan kedua dan ketiga yaitu dengan hanya 9,13% dan 8,41% dari total penjualan masing-masing sebesar 1.500 kg. Berdasarkan penelitian di lapang Toko Abadi menjadi pilihan utama petani di Desa Clumprit dalam mendapatkan benih padi karena lokasi Toko Abadi berada di dalam desa sedangkan Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejati berada di luar desa.

Dalam satu kali masa tanam PT Pertani menjual benih padi sebesar 1.400 kg dan harga Rp 8.500,00/kg kepada Toko Abadi. Toko Abadi menjual benih padi kepada Kelompok tani Dewi Sri 1, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1 dengan harga yang sama yaitu Rp 9.500,00/kg. Sedangkan untuk jumlah benih yang dijual kepada Kelompok tani Dewi Sri 1 sebesar 317,5 kg, Sejahtera Abadi sebesar 237 kg dan Sejahtera 1 198,25 kg.

UD Viva Tani menjual benih padi sebesar 66.666,67 kg dengan harga sejumlah Rp 8.250,00/kg kepada Toko Tani Sejati. Toko Tani Sejati menjual benih padi kepada Toko Tani Makmur dan Toko Sejahtera masing-masing sebesar 1.500 kg dan harga Rp 8.500,00/kg. Toko Tani Makmur menjual benih padi kepada Kelompoktani Dewi Sri 1, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1 dengan harga yang sama yaitu Rp 9.500,00/kg untuk kategori pelanggan dan Rp 10.000,00/kg untuk kategori non pelanggan. Sedangkan untuk jumlah benih yang dijual kepada

Kelompok Dewi Sri 1 sebesar 61,25 kg, Sejahtera Abadi sebesar 50 kg dan Sejahtera 1 25,75 kg. Dan Toko Tani Sejahtera menjual benih padi kepada Kelompok Dewi Sri 1, Sejahtera Abadi dan Sejahtera 1 dengan harga yang sama yaitu Rp 9.500,00/kg. Sedangkan untuk jumlah benih yang dijual kepada Kelompok Dewi Sri 1 sebesar 30 kg, Sejahtera Abadi sebesar 30 kg dan Sejahtera 1 66,25 kg.

Kendala benih padi non subsidi adalah harga yang terlalu mahal. Sedangkan untuk kualitas tidak ada masalah. Jika dilihat berdasarkan kelas benih padi yang digunakan maka seharusnya mengalami kendala pada kualitas benih karena kelas benih yang digunakan adalah SS (*Stock Seed*) yang seharusnya adalah ES (*Extention Seed*). Berikut keluhan petani pemakai benih padi non subsidi disajikan pada Tabel 9 di bawah ini

Tabel 9. Keluhan Petani Bukan Penerima Subsidi

Nama Kelompok Tani	Status	Keluhan		
		Kualitas Benih	Harga	Tidak Ada
Dewi Sri 1	Non Subsidi	0	7	8
Sejahtera 1	Non Subsidi	0	3	9
Sejahtera Abadi	Non Subsidi	0	3	6

Sumber : Lampiran 2, diolah

Dari tabel di atas diketahui bahwa Kelompok tani Dewi Sri 1 46,67% atau 7 responden mengalami kendala harga benih, Sejahtera 1 25% atau 3 responden mengalami kendala harga benih dan Sejahtera Abadi 33,33% juga mengalami kendala harga benih. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa pola saluran distribusi benih padi non subsidi adalah pola saluran distribusi tidak langsung. Dimana pola tersebut terbagi menjadi 2 pola saluran distribusi yaitu pola pertama adalah dari produsen→pengecer→konsumen sedangkan untuk pola kedua adalah produsen→pedagang besar→pengecer→konsumen.

Menurut Sadjad (1993) untuk mengetahui efektif/tidak distribusi maka perlu dianalisis berdasarkan prinsip 6 tepat yaitu tepat varietas, tepat mutu, tepat jumlah, tepat waktu, tepat tempat dan tepat harga. Yang pertama adalah tepat varietas. Varietas yang digunakan baik Petani Subsidi maupun Non Subsidi adalah benih padi Varietas Ciherang. Berdasarkan informasi dari Ketua Kelompok tani Dewi Sri 2 bahwa varietas benih padi subsidi yang diterima sudah sesuai dengan RDKK. Jadi untuk prinsip tepat berdasarkan varietas sudah tepat.

Yang kedua adalah tepat mutu. Meskipun benih padi subsidi lolos dari sertifikasi akan tetapi masih banyak kualitas benih yang tidak seragam yang dikeluhkan oleh petani penerima subsidi yaitu Kelompok tani Dewi Sri 2. Ada 11 responden dari total 16 responden yang mengeluhkan tentang kualitas benih subsidi (Lampiran 2). Untuk benih padi non subsidi tidak ada keluhan mengenai mutu benih padi. Semua Petani Subsidi memakai Kelas Benih ES (*Extention Seed*) sedangkan Petani Non Subsidi semua menggunakan Kelas Benih SS (*Stock Seed*). Untuk Petani Non Subsidi 15 responden Kelompok tani Dewi Sri 1, 12 responden Kelompok tani Sejahtera 1 dan 9 responden Kelompok tani Sejahtera Abadi menggunakan Varietas Ciherang dengan Kelas Benih SS (*Stock Seed*) sedangkan Petani Subsidi 16 responden Kelompok tani Dewi Sri 2 menggunakan Varietas Ciherang dengan Kelas Benih ES (*Extention Seed*). Sehingga untuk varietas benih padi subsidi dan non subsidi sudah sesuai akan tetapi untuk kelas benih padi non subsidi satu tingkat lebih tinggi dari yang seharusnya didapatkan oleh petani (Nugraha, 2007)

Yang ketiga adalah tepat jumlah. Dari hasil penelitian diketahui bahwa jumlah subsidi benih padi pada Tahun 2014 adalah sebesar 6.250 kg sedangkan total luas lahan Kelompok Tani Dewi Sri 2 adalah 140 ha. Jadi rata-rata setiap anggota kelompok tani mendapatkan benih padi sebesar 44,64 kg. Jika melihat sistem budidaya yang digunakan oleh petani yaitu Sistem Budidaya Konvensional dan Jajar Legowo dimana kebutuhan benih padi per hektarnya masing-masing 25 kg/ha dan 30 kg/ha. Dari angka tersebut dapat disimpulkan jumlah subsidi benih padi lebih besar dari jumlah benih padi yang dibutuhkan oleh petani sehingga berdasarkan prinsip 6 tepat dari segi jumlah kurang tepat.

Yang keempat adalah tepat waktu. Berdasarkan informasi dari kepala desa bahwa pada Tahun 2014 subsidi benih padi mengalami keterlambatan kurang lebih satu bulan. Petani menanam padi yaitu pada Bulan Mei akan tetapi subsidi benih padi datang pada Bulan Juni. Menurut informasi dari *key information* banyak petani yang mengeluh dari keterlambatan penyaluran subsidi benih padi hal ini dikarenakan pengajuan benih sudah diajukan pada Bulan Februari akan tetapi baru tersalurkan Bulan Juni. Sedangkan untuk benih padi non subsidi petani bisa mendapatkan sesuai dengan yang dibutuhkan. Dari hasil tersebut dapat

disimpulkan benih padi subsidi belum memenuhi kriteria 6 tepat yaitu tepat waktu.

Yang kelima adalah tepat tempat. Desa Clumprit adalah desa dengan hasil panen padi yang besar yaitu 1.995 ton pada Tahun 2014 berdasarkan Laporan LPPD Desa Clumprit Tahun 2014. Dapat disimpulkan bahwa subsidi yang diberikan pemerintah di Desa Clumprit sudah tepat melihat hasil produksi benih padi. Yang keenam adalah tepat harga. Petani penerima benih padi subsidi tidak mengeluhkan harga benih padi bersubsidi. Harga benih padi subsidi pada Tahun 2014 adalah sebesar Rp 2.200,00. Sedangkan kelompok tani non subsidi mengeluhkan tentang harga benih padi. Persentase kelompok tani non subsidi yang mengeluhkan harga benih padi yaitu Kelompok tani Dewi Sri 1 46,67% atau 7 responden mengalami kendala harga benih, Sejahtera 1 25% atau 3 responden mengalami kendala harga benih dan Sejahtera Abadi 33,33% juga mengalami kendala harga benih. Sehingga dapat disimpulkan bahwa benih padi subsidi sudah tepat harga akan tetapi benih padi non subsidi belum bisa dikatakan tepat harga.

### **5.3 Identifikasi Lembaga-lembaga/Unit Bisnis Yang Terlibat**

Identifikasi lembaga-lembaga/unit bisnis yang terlibat dalam Sub-sistem pengadaan dan distribusi diidentifikasi berdasarkan keterkaitan dengan produsen benih padi subsidi dan non subsidi hasil dari wawancara dan dokumentasi dengan responden dalam penelitian ini.

#### **5.3.1 Identifikasi Lembaga-lembaga/Unit Bisnis Pada Sub-sistem Pengadaan**

Berdasarkan Data Primer yang diperoleh dari hasil wawancara dengan menggunakan *Metode backward snow ball sampling* ada kelompok tani yang berjumlah 4 kelompok di lokasi penelitian yang bertempat Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang. Keempat kelompok tani tersebut diantaranya 1 kelompok tani penerima subsidi yaitu Kelompok tani Dewi Sri 2 dan 3 kelompok tani non subsidi yaitu Kelompok Tani Sejahtera 1, Kelompok Tani Sejahtera Abadi dan Kelompok Tani Dewi Sri 1 (Lampiran 2) yang kemudian didapatkan informasi dimana terdapat 2 BUMN yaitu PT SHS dan PT Pertani dan 1 BUMS yaitu UD Viva Tani. PT Sang Hyang Seri Cabang Pasuruan terlibat

dalam Pengadaan dan Pendistribusian Benih Padi dalam bentuk Subsidi Benih Padi sedangkan PT Pertani dan UD Viva Tani terlibat dalam bentuk pendistribusian benih padi non subsidi.

Proses identifikasi lembaga-lembaga/unit bisnis yang terlibat berdasarkan bentuk usaha. Klasifikasi lembaga-lembaga/unit bisnis disajikan pada tabel di bawah ini

Tabel 10. Klasifikasi Lembaga-lembaga/unit Bisnis Subsistem Pengadaan Berdasarkan Bentuk Unit Usaha

No	Nama Lembaga/Unit Bisnis	Bentuk Unit Usaha
1	Sang Hyang Seri	PT
2	Pertani	PT
3	Viva Tani	UD

Sumber : Data primer, diolah

Dari hasil uraian dan Data Pimer di atas jika dibandingkan dengan Data HPPB Propinsi Jawa Timur dimana Usaha Perorangan sebanyak 247, Perseroan Terbatas (PT) sebanyak 22 dan Usaha Dagang (UD) sebanyak 73 jika melihat fakta hanya ada 4 Usaha Perorangan, 2 PT dan 1 UD yang terlibat secara langsung dalam sistem pengadaan dan distribusi benih di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang maka hanya 1,62% Usaha Perorangan, 9,09% PT dan 1,37% UD yang secara langsung terlibat dalam sistem pengadaan dan distribusi benih di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang. Jadi ada 1 produsen benih padi subsidi yaitu PT Sang Hyang Seri dan ada 2 produsen benih padi non subsidi yaitu PT Pertani dan UD Viva Tani.

### 5.3.2 Identifikasi Lembaga-lembaga/Unit Bisnis Pada Sub-sistem Distribusi

Produsen benih padi dalam mendistribusikan benih padi tidak lepas dari peran lembaga/unit bisnis yang lain. Untuk benih padi non subsidi dari 36 responden diketahui ada tiga toko pengecer yaitu Toko Abadi, Toko Tani Sejahtera dan Toko Makmur. Setelah ditelusuri sampai ke toko pengecer di dapatkan informasi ada satu pedagang besar yaitu Tani Sejati yang juga ikut terlibat dalam sistem distribusi benih padi. Tani Sejati menjual benih padi kepada Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejahtera sedangkan Toko Abadi mendapatkan benih dari PT Pertani Cabang Malang. Tani Sejati mendapatkan benih padi dari UD Viva Tani.

Dimasa lalu peran penyalur benih padi sebagian besar dimonopoli oleh koperasi (Dwiastuti, 2014). Ketidakadaan koperasi di lokasi penelitian membuat peran koperasi diambil alih oleh toko pengecer. Berdasarkan hasil wawancara dengan 52 responden diketahui bahwa kios/toko pengecer menjadi tempat utama petani dalam membeli benih padi.

#### **5.4 Identifikasi Peran Lembaga-lembaga/Unit Bisnis Dalam Sistem Pengadaan dan Distribusi Benih Padi**

Dalam mengidentifikasi peran dari masing-masing lembaga/unit bisnis dalam subsistem pengadaan dan distribusi. Untuk pengadaan/produksi dibagi menjadi dua yaitu produksi jadi dan asal dimana produksi benih jadi terbagi lagi menjadi dua yaitu benih produksi hasil sendiri dan produksi dari mitra sedangkan benih asal dianalisis pada masing-masing lembaga/unit bisnis untuk mengetahui darimana benih didapatkan/diperoleh. Distribusi dianalisis dari masing-masing lembaga/unit bisnis untuk mengetahui dimana benih dipasarkan.

##### **5.4.1 Identifikasi Peran Lembaga-lembaga/Unit Bisnis Dalam Sistem Pengadaan**

###### **5.4.1.1 PT Pertani**

Identifikasi peran lembaga-lembaga/unit bisnis dibagi menjadi dua yaitu benih produksi sendiri dan benih produksi mitra (Dwiastuti, 2014). PT Pertani Cabang Malang dalam memproduksi benih padi dibantu oleh Unit Produksi Benih Lumajang (UPB Lumajang). Luas lahan yang dikelola oleh UPB Lumajang adalah 283,2 Ha lahan Mitra SS (Lampiran 4) dan 4 Ha lahan sendiri. Berikut tabel luas lahan mitra UPB Lumajang disajikan pada Tabel 11

Tabel 11. Luas Lahan mitra UPB Lumajang Berdasarkan Varietas Benih Padi Tahun 2014

No	Varietas	Luas lahan (Ha)	Prosentase (%)
1	Bisma	39	13,77

2	Cibogo	50,5	17,83
3	Ciherang	127,7	45,01
4	IR 64	1,5	0,53
5	Ketan Lusi	9,5	3,35
6	Membramo	2,5	0,88
7	Mikongga	8	2,82
8	Sintanur	13,5	4,77
9	Situbagendit	31	10,95

Sumber : Lampiran 4, diolah

Dari tabel diatas diketahui bahwa ada 9 varietas yang dibudidayakan dilahan Mitra UPB Lumajang yaitu Varietas Bima 39 ha, Cibogo 50,5 ha, Ciherang 127,7 ha, IR 64 1,5 ha, Ketan Lusi 9,5 ha, Membramo 2,5 ha, Mikongga 8 ha, Sintanur 135,5 ha dan Situbagendit 31 ha. Varietas Ciherang memiliki luas yang paling tinggi yaitu 127,7 ha atau 45,01%. Berdasarkan informasi dari kepala bagian produksi bahwa permintaan benih Varietas Ciherang cenderung meningkat setiap tahun di Malang.

Sebelum UPB Lumajang memproduksi benih Kelas SS (*Stock Seed*) maka harus memproduksi benih Kelas FS (*Foundation Seed*). Dalam memproduksi benih Kelas FS (*Foundation Seed*), UPB Lumajang membeli benih Kelas BS (*Breeder Seed*) dari Balai Benih Sukamandi sebanyak 10 kg dengan harga Rp 65.000,00/kg. Setelah mendapatkan benih kelas BS (*Breeder Seed*) kemudian benih dibudidayakan dilahan milik sendiri dimana hasil dari budidaya tersebut menghasilkan benih padi kelas FS (*Foundation Seed*). Kemudian benih Kelas FS (*Foundation Seed*) diberikan kepada mitra-mitra dari UPB Lumajang untuk memproduksi benih padi Kelas SS (*Stock Seed*). Berikut adalah varietas dan kelas benih padi produksi mitra UPB Lumajang disajikan pada Tabel 12

Tabel 12. Varietas dan Kelas Benih Padi Produksi Mitra UPB Lumajang

Varietas Benih Padi	Kelas Benih Padi	Luas lahan (Ha)	Mitra
---------------------	------------------	-----------------	-------

Bisma	SS	39	Karom, Bambang
Cibogo	SS dan ES	50,5	Rukin, Subadi, Muntohari, M. Abu Bakar, Sumiran, Fendik, Joko, Pandif, Jupen, Edi, Siyaman, Rohman, Subadri, Rohim, Edwin, Suharyadi
Ciherang	SS	127,7	Zainul, Romli, Rohman, Purnomo, Rofiah, Edi, MintoHari, Subadi, M. Abu Bakar, Fendik, Susianto, H. Rohman, KBS, Jupen, Sumiran, Zen, Bejo, B. Rofiah, Roni, Bariji, Joko, Badri, Edi, Eko, Suhariadi, Subari, Supadi, Suraji,
IR 64	FS	1,5	Slamet
Ketan Lusi	SS	9,5	Rukin, Adi, Ahmadi
Membramo	SS	2,5	Sarifuddin, Rofiah
Mikongga	SS	8	Kodir, Muarif, M. Abu Bakar
Sintanur	SS	13,5	H. Sri, Kodir, KBS
Situbagendit	SS	31	Teguh, MintoHari, Eko, M. Abu Bakar, Sumiran, A. Teguh, Zainul, Herman, Slamet

Sumber : Lampiran 4, diolah

Dari tabel diatas jelas bahwa luas lahan berpengaruh terhadap jumlah mitra. Semakin luas lahan maka jumlah mitra semakin banyak. Jumlah mitra jika diurutkan berdasarkan luas lahan maka Varietas Ciherang dengan jumlah 28 mitra adalah yang paling tinggi sedangkan Varietas IR 64 dengan 1 mitra adalah yang paling rendah. Untuk alamat dari Mitra PT Pertani UPB Lumajang antara lain di Kota dan Kabupaten Lumajang (Lampiran 4).

Jumlah produksi benih padi UPB Lumajang adalah 439,47 ton dengan kapasitas penjemuran 25 ton. Jika penjemuran dibutuhkan waktu 3 hari maka produksi sebesar 439,47 ton membutuhkan waktu 53 hari. Dan jika waktu panen 3 kali dalam 1 tahun maka membutuhkan waktu 18 hari setiap setelah panen untuk proses pengeringan benih padi.

#### 5.4.1.2 PT Sang Hyang Seri

Untuk memproduksi benih padi PT SHS memiliki unit produksi yang terletak di Pasuruan. PT SHS Cabang Pasuruan dalam memproduksi benih semua bermitra baik dengan perseorangan, ud, cv dan lain-lain (Lampiran 6). PT SHS membeli benih kelas BS (*Breeder Seed*) dari BB Sukamandi. PT SHS tidak memproduksi kelas benih FS (*Foundation Seed*) sendiri tetapi bermitra dengan UD Viva Tani sehingga kegiatan pembelian benih BS (*Breeder Seed*) digunakan untuk UD Viva Tani dalam memproduksi benih kelas FS (*Foundation Seed*).

Varietas benih FS (*Foundation Seed*) yang dihasilkan oleh UD Viva Tani adalah varietas Ciherang dengan hasil yang diberikan kepada PT SHS adalah sebesar 2.000 kg dengan harga Rp 10.000,00/kg (Lampiran 6). Berikut varietas dan kelas benih yang diproduksi oleh PT SHS disajikan ke dalam Tabel 12 di bawah ini

Tabel 13. Produksi Benih Padi PT SHS Tahun 2014

No	Varietas	Kelas	Kuantitas (kg)
1	Cibogo	ES	19.600
2	Ciherang	FS, SS dan ES	1.507.692
3	IR 64	SS	119.040
4	Mekongga	SS	6.950
5	Memberamo	ES	2.964
6	Situbagendit	SS dan ES	219.657
7	Way Apoburu	SS	44.100
<b>Total</b>			<b>1.920.003</b>

Sumber : Lampiran 6, diolah

Dari tabel di atas diketahui bahwa PT SHS memproduksi lima varietas yaitu Ciherang sebesar 1.507.692 kg, Cibogo sebesar 19.600 kg, Membramo 2.964 kg. Way apoburu sebesar 44.100 kg, IR 64 sebesar 119.040 kg, Situbagendit sebesar 219.657 kg dan Mikongga sebesar 6.950 kg. Jadi total produksi PT SHS sebesar 1.920,003 ton.

Untuk kelas benih FS (*Foundation Seed*) PT SHS tidak memproduksi sendiri tetapi membeli benih padi kepada UD Viva Tani (Lampiran 6). Untuk Kelas benih SS (*Stock Seed*) PT SHS tidak memproduksi sendiri tetapi bermitra dengan UD, CV, Kelompok tani penangkar dan usaha perorangan.

Berikut adalah mitra PT SHS disajikan ke dalam tabel dibawah ini

Tabel 14. Varietas dan Kelas Benih Padi Produksi Mitra PT SHS Tahun 2014

Varietas Benih Padi	Kelas Benih Padi	Kelompok Tani Mitra
Ciherang	SS	Asnawi, Sumarto, Ramelan, UD Sedulur Tani, UD Puspa Tani, UD Sumber Agung
Ciherang	ES	Subiyanto, Sumarto, Suwandi, Zainul, PB Gemah Ripah, UD Fajar Tani, UD Argo Tani, UD Pari Mas, UD Puspa Tani, UD Sumber Agung, CV Anisa
Ciherang	FS	UD Viva Tani
Situbagendit	ES	Sumarto, Suwandi, Asnan, Imron, UD Fajar Tani, CV Anisa

Tabel 14 (Lanjutan)

Varietas Benih Padi	Kelas Benih Padi	Kelompok Tani Mitra
---------------------	------------------	---------------------

Situbagendit	SS	UD Sedulur Tani, UD Sari Makmur
Membramo	ES	Imron
Way Apo Buru	SS	UD Margo Utomo, UD Sedulur Tani
IR 64	SS	UD Margo Utomo, UD Fajar Tani, UD Sedulur Tani
Mekongga	SS	UD Fajar Tani

Sumber : Lampiran 6, diolah

Dari data diatas dapat diketahui bahwa untuk memproduksi Ciherang sebesar 1.507.692 kg PT SHS bermitra dengan Asnawi, Sumarto, Ramelan, UD Sedulur Tani, UD Puspa Tani, UD Sumber Agung, Subiyanto, Suwandi, Zainul, PB Gemah Ripah, UD Fajar Tani, UD Argo Tani, UD Pari Mas, CV Anisa dan UD Viva Tani. Untuk memproduksi Membramo 2.964 kg PT SHS bermitra dengan Imron. Untuk memproduksi Way apoburu sebesar 44.100 kg PT SHS bermitra dengan UD Margo Utomo dan UD Sedulur Tani. Untuk memproduksi IR 64 sebesar 119.040 kg PT SHS bermitra dengan UD Margo Utomo, UD Fajar Tani dan UD Sedulur Tani. Untuk memproduksi Situbagendit sebesar 219.657 kg PT SHS bermitra dengan Sumarto, Suwandi, Asnan, Imron, UD Fajar Tani, CV Anisa, UD Sedulur Tani dan UD Sari Makmur.

Dan untuk memproduksi Mikongga sebesar 6.950 kg PT SHS bermitra dengan UD Fajar Tani. Selain itu dilihat dari tempat mitra dari PT SHS sangat bervariasi satu tidak hanya di Pasuruan akan tetapi juga Lamongan, Mojokerto, Sidoarjo, Mojokerto, Ngawi, Tuban, Jombang, Banyuwangi, Jember dan Malang (Lampiran 6). PT SHS membeli benih kelas SS (*Stock Seed*) dari mitra dengan harga Rp 6.000,00/kg dan menjual ke penyalur dengan harga Rp 8.250,00/kg. PT SHS membeli benih kelas ES (*Extention Seed*) dengan harga Rp 6.500,00/kg dan dijual ke penyalur dengan harga Rp 7.000,00/kg (Lampiran 6).

#### 5.4.1.3 UD Viva Tani

Ada 7 varietas yang diproduksi oleh UD Viva Tani diantaranya Ciherang, Cibogor, IR 64, Mikongga, Situbagendit, Logawa dan Way Apoburu. Kelas benih yang diproduksi oleh UD Viva Tani adalah Kelas FS (*Foundation Seed*) dan SS (*Stock Seed*). Untuk menghasilkan benih SS (*Stock Seed*) maka UD Viva Tani memproduksi Benih FS (*Foundation Seed*) terlebih dahulu. Selain Kelas Benih FS (*Foundation Seed*) digunakan untuk bahan memproduksi benih padi Kelas SS

(*Stock Seed*), UD Viva Tani juga memjual benih Kelas FS (*Foundation Seed*) kepada PT SHS (Lampiran 6).

Tabel 15. Persentase Produksi UD Viva Tani berdasarkan Varietas dan Kelas Benih Padi Terhadap Haerga Benih Padi Tahun 2014

No	Nama Varietas	Kelas Benih	Jumlah Produksi (ton)	Prosentase (%)	Harga Jual (Rp)
1	Ciherang	SS	300	42.25	8.250
2	Cibogor	SS	200	28.17	8.250
3	IR 64	SS	100	14.08	8.250
4	Mikonga	SS	40	5.63	8.250
5	Situbagendit	SS	25	3.52	8.250
6	Logawa	SS	20	2.82	8.250
7	Way opu Guru	SS	25	3.52	8.250
<b>Total</b>			<b>710</b>		

Sumber : Lampiran 9, diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa total produksi UD Viva Tani adalah sebesar 710 ton. Hasil tersebut didapatkan dari hasil penjumlahan hasil produksi pada masing-masing varietas dan kelas benih yaitu Ciherang Kelas SS (*Stock Seed*) 300 ton, Cibogor Kelas SS (*Stock Seed*) 200 ton, IR 64 Kelas SS (*Stock Seed*) 100 ton, Mikongga Kelas SS (*Stock Seed*) 40 ton, Situbagendit Kelas SS (*Stock Seed*) 25 ton, Logawa Kelas SS (*Stock Seed*) 20 ton dan Way Opu Guru Kelas SS (*Stock Seed*) 25 ton. Selain itu dari tabel di atas juga diketahui bahwa variasi varietas tidak mempengaruhi terhadap harga benih akan tetapi yang berpengaruh terhadap harga benih adalah kelas benih. Untuk memproduksi sebanyak 710 ton UD Viva Tani melakukan kemitraan. Berikut tabel mitra produksi UD Viva Tani disajikan pada Tabel 16

Tabel 16. Mitra Produksi UD Viva Tani Tahun 2014

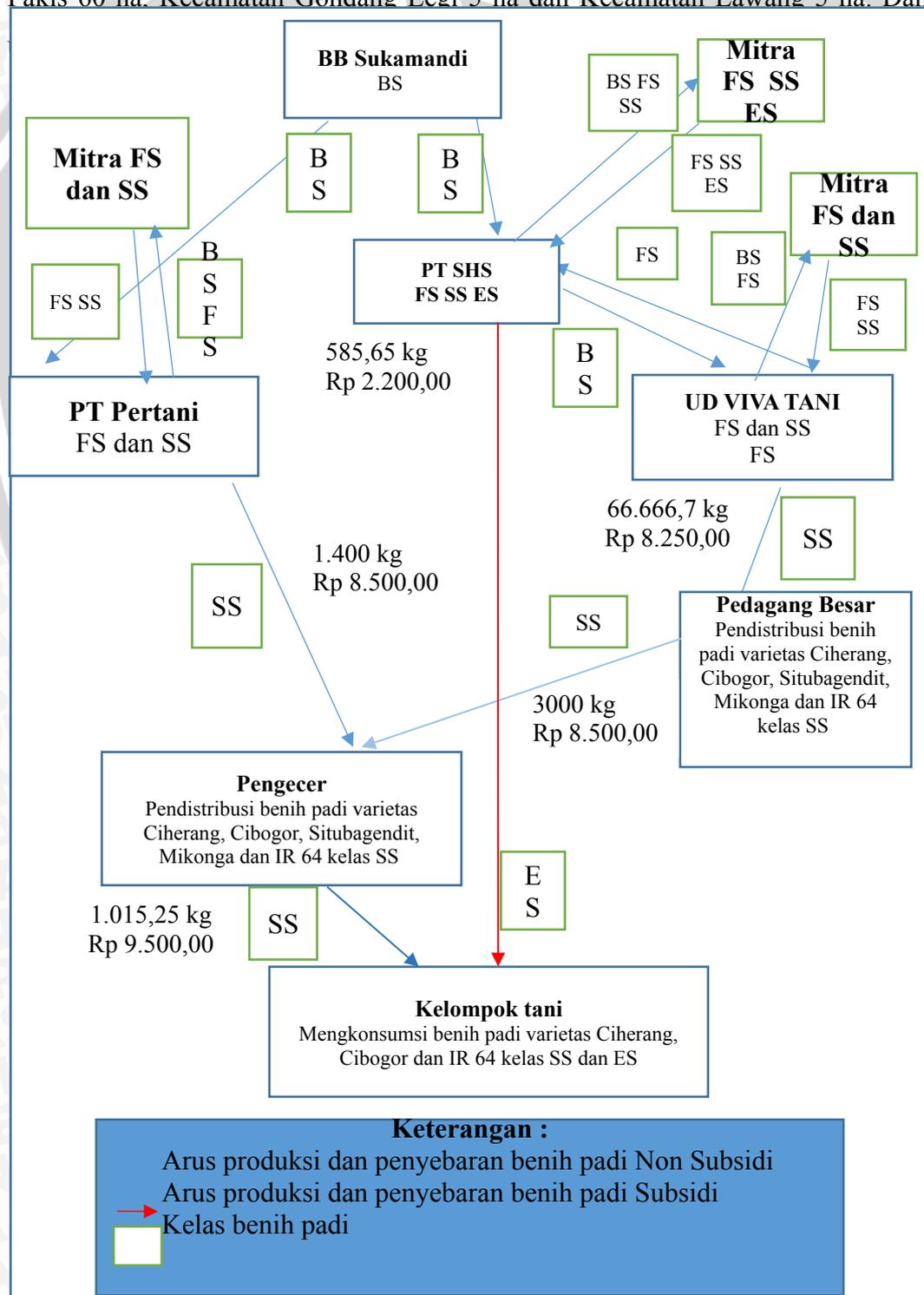
No	Nama/Kelompok Tani	Luas (Ha)	Lokasi
1	Sumber Makmur	10	Gansir, Pasuruan
2	Adi Suyoto	20	Kecamatan Kepanjen, Kabupaten Malang
3	Budi Sokeh	25	Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang
4	Hj. Darsono	5	Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang
5	Hj. Buari	15	Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang

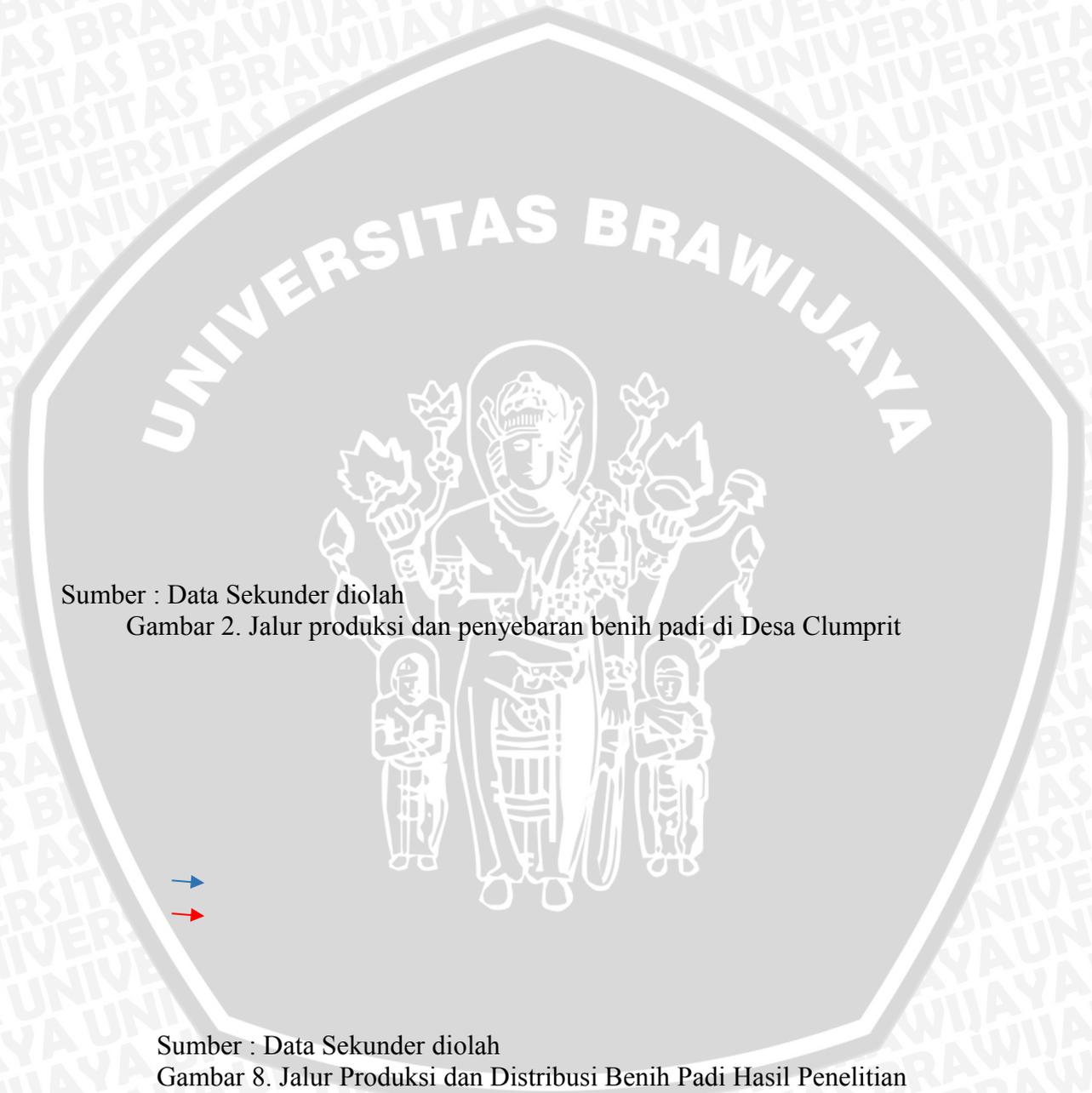
Tabel 16 (Lanjutan)

No	Nama/Kelompok Tani	Luas (Ha)	Lokasi
6	Kosim	15	Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang
7	Pak Darwoto	5	Kecamatan Gondang Legi, Kabupaten Malang
8	Dr Siantoro	5	Desa Sumber Porong, Kecamatan Lawang Kabupaten Malang

Sumber : Lampiran 8, diolah

Dari tabel di atas mitra produksi UD Viva Tani berada di Malang dan Pasuruan. Untuk di Malang di Kecamatan Kepanjen sebanyak 20 ha, Kecamatan Pakis 60 ha. Kecamatan Gondang Legi 5 ha dan Kecamatan Lawang 5 ha. Dan





Sumber : Data Sekunder diolah

Gambar 2. Jalur produksi dan penyebaran benih padi di Desa Clumprit



Sumber : Data Sekunder diolah

Gambar 8. Jalur Produksi dan Distribusi Benih Padi Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian 3 responden produsen didapat banyak penyimpangan diantaranya sebagai petani penangkar seharusnya mendapat benih induk kelas SS/BP yang digunakan untuk memproduksi benih kelas ES (*Extention Seed*) namun petani penangkar mendapat kelas benih induk FS/BD yakni satu tingkat

lebih tinggi dari yang seharusnya. Apabila petani penangkar mendapatkan benih induk kelas FS (*Foundation Seed*), maka produksi benih yang dihasilkan adalah kelas SS (*Stock Seed*) yakni satu tingkat lebih tinggi dari yang seharusnya. Demikian halnya dengan UD dan kelompok tani yang mendapatkan benih induk kelas FS (*Foundation Seed*). Fenomena tersebut dapat disinyalir sebagai sumber penyebab terjadinya benih kelas SS (*Stock Seed*) beredar di pasar (Dwiastuti, 2014).

#### 5.4.2 Identifikasi Peran Lembaga-lembaga/Unit Bisnis Dalam Sistem Distribusi

##### 5.4.2.1 PT Pertani

PT Pertani Cabang Malang menjual benih padi hasil produksi dari UPB Lumajang. Untuk daerah pemasaran benih padi PT Pertani Cabang Malang dirahasiakan tetapi peneliti mendapatkan data pemasaran UPB Lumajang.

Tabel 17. Total Penjualan dan Tujuan Penjualan UPB Lumajang Tahun 2014

Nama Kantor Cabang	Jumlah	Persentase (%)
Cabang Banyuwangi	33760	7,68
Cabang Madiun	36910	8,40
Cabang Malang	323800	73,68
Cabang Mojokerto	45000	10,24
Total Penjualan	<b>439470</b>	

Sumber : Lampiran 5, diolah

Cabang Malang menjadi prioritas tujuan penjualan dari UPB Lumajang yaitu sebesar 73,68% dari total penjualan sebesar 439,47 ton. Selain itu UPB Lumajang juga melayani pembelian benih padi dari Cabang Banyuwangi sebesar 7,68%, Cabang Madiun sebesar 8,4% dan Cabang Mojokerto sebesar 10,24%.

Tabel 18. Pengiriman Benih Padi oleh UPB Lumajang kepada PT Pertani Cabang Malang Tahun 2014

Varietas	Kelas	Jumlah
Cibogo	ES	28.260
Cibogo	SS	59.340
Ciherang	SS	164.035
IR64	SS	15.380
Membramo	SS	28.630
Mikongga	SS	545

Tabel 18 (Lanjutan)

Varietas	Kelas	Jumlah
Sidenok	ES	1730
Sintanur	ES	380
Situbagendit	ES	14.000
Situbagendit	SS	11.500
<b>Total Penjualan</b>		<b>323.800</b>

Sumber : Lampiran 5, diolah

Dari tabel di atas diketahui bahwa ada 8 varietas yang dikirimkan oleh UPB Lumajang kepada PT Pertani Cabang Malang yaitu Varietas Cibogo Kelas ES (*Extention Seed*) sebesar 28.260 kg dan Kelas SS (*Stock Seed*) sebesar 59.340 kg, Varietas Ciherang Kelas SS (*Stock Seed*) sebesar 164.035 kg, Varietas IR64 Kelas SS (*Stock Seed*) sebesar 15.380 kg, Varietas Membramo Kelas SS (*Stock Seed*) sebesar 28.630 kg, Varietas Mikongga Kelas SS (*Stock Seed*) sebesar 545 kg, Varietas Sidenok Kelas ES (*Extention Seed*) sebesar 1.730 kg, Varietas Sintanur Kelas ES (*Extention Seed*) sebesar 380 kg dan Varietas Situbagendit Kelas ES (*Extention Seed*) sebesar 14.000 kg dan Kelas SS (*Stock Seed*) 11.500 kg. Varietas Ciherang memiliki jumlah pengiriman yang besar. Berdasarkan informasi dari kepala bagian produksi hal ini terjadi karena permintaan benih Varietas Ciherang tinggi. Selain itu UPB Lumajang menjual kelas benih SS (*Stock Seed*) dengan harga Rp 8.200/kg.

#### 5.4.2.2 PT SHS

Berdasarkan informasi dari *Keyword Information* ntuk PT SHS selain menjual benih dalam bentuk subsidi juga menjual di benih padi non subsidi di SHS Shop dan Penyalur masing-masing 15.000 kg benih. Untuk SHS Shop mencangkup kota Bangkalan, Tulungagung, Pasuruan, Sampang dan Probolinggo sedangkan Penyalur mencangkup kota Probolinggo, Pasuruan, Malang, Blitar, Tulungagung, Mojokerto, Sidoarjo, Gresik dan Lamongan. Untuk harga jual kelas SS (*Stock Seed*) adalah Rp 9.000,00-9.500,00/Kg dan kelas ES (*Extention Seed*) Rp 8.750,00/kg.

#### 5.4.2.3 UD Viva Tani

UD Viva Tani mendistribusi benih produksinya kepada Tani Sejati sebesar 200 ton, Berkah Tani sebesar 200 ton, Maju Jaya sebesar 40 ton, Bina Tani sebesar 25 ton, Tumapel Jaya sebesar 50 ton, Sahala sebesar 90 ton, Sumber Rejeki

sebesar 40 ton, Mahkota Subur sebesar 15 ton, Sumber Makmur sebesar 25 ton, Tani Barokah sebesar 100 ton, KUD Karangploso sebesar 10 ton dan KUD Dengkol sebesar 10 ton (Lampiran 10).

Tabel 19. Jumlah Penjualan UD Viva Tani Berdasarkan Lokasi Penjualan

Kota	Jumlah Penjualan (ton)
Malang	550
Pasuruan	40
Tuban	90
Jombang	25
Pamekasan	100

Sumber : Lampiran 10, diolah

Malang menjadi tujuan utama penjualan UD Viva Tani dengan jumlah penjualan sebesar 550 ton dari total penjualan sebesar 905 ton. Sedangkan penjualan paling rendah berada di Jombang sebesar 25 ton.

Dapat disimpulkan bahwa pemasaran lembaga-lembaga/unit bisnis terbagi kedalam empat wilayah yaitu dalam kabupaten, luar kabupaten dalam provinsi, luar jawa dan luar negeri. Wilayah pemasaran PT Sang Hyang Seri sama dengan wilayah pemasaran UD Viva Tani yaitu dalam kabupaten, luar kabupaten dalam provinsi dan luar jawa. Sedangkan wilayah pemasaran PT Pertani adalah luar kabupaten dalam provinsi.

Tabel 20. Sebaran wilayah pemasaran menurut bentuk unit usaha

No	Nama Lembaga/Unit Bisnis	Bentuk Unit Usaha	Wilayah Pemasaran
1	Sang Hyang Seri	PT	Dalam kabupaten, luar kabupaten dalam provinsi, luar jawa
2	Pertani	PT	Luar kabupaten dalam provinsi
3	Viva Tani	UD	Dalam kabupaten, luar kabupaten dalam provinsi, luar jawa

Sumber : Data primer, lampiran 5 dan 10, diolah

#### 5.4.2.4 Toko Tani Sejati

Dalam mendistribusikan atau menjual benih padi di Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejahtera, Toko Tani Sejati mendapatkan benih padi dari UD Viva Tani. Semua benih padi yang dijual di Toko Tani Sejati adalah benih padi Kelas SS (*Stock Seed*). Total penjualan Toko Tani Sejati adalah sebesar 200.000 kg dalam 1 tahun. Total penjualan tersebut terbagi dalam 5 varietas yaitu Cibogor, Ciherang, IR 64, Situbagendit dan Mikonga masing-masing 40.000 kg. Harga benih yang

dibeli dari UD Viva Tani adalah sebesar Rp 8.250,00/kg. Toko Tani Sejahtera menjual benihnya dengan harga Rp 8.500,00/kg kepada Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejahtera.

Tabel 21. Data Penjualan Benih Padi Toko Tani Sejahtera Tahun 2014

Varietas Benih Padi	Kelas Benih Padi	Jumlah Benih (Kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Harga Beli (Rp/kg)	Tempat Mndapatkan	Asal Benih
Cibogor	SS	40.000	8.500	8.250	UD Viva Tani	UD Viva Tani
Ciherang	SS	40.000	8.500	8.250	UD Viva Tani	UD Viva Tani
IR 64	SS	40.000	8.500	8.250	UD Viva Tani	UD Viva Tani
Situbagendit	SS	40.000	8.500	8.250	UD Viva Tani	UD Viva Tani
Mikonga	SS	40.000	8.500	8.250	UD Viva Tani	UD Viva Tani

Sumber : Lampiran 2 dan 3, diolah

#### 5.4.2.5 Toko Abadi

Toko Abadi melakukan pembelian benih padi yang diproduksi oleh PT.Pertani secara kredit. Untuk kegiatan pembelian benih dari PT. Pertani, Toko Abadi tidak menyediakan jasa transportasi untuk memindahkan benih dari produsen ke tempat pengumpulan. Toko ini melakukan pengumpulan benih dari berbagai varietas. Untuk kegiatan penjualan toko Tani Sejahtera menjual benih padi secara langsung kepada petani secara tunai dan tanpa menyediakan kredit ataupun jasa transportasi.

Pendistribusikan atau menjual benih padi di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang Toko Tani Sejahtera mendapatkan benih padi dari Tani Sejahtera dimana produsen benih padi adalah UD Viva Tani. Semua benih padi yang dijual di Toko Tani Sejahtera adalah benih padi Kelas SS (*Stock Seed*).

Tabel 22. Data Penjualan Benih Padi Toko Abadi Tahun 2014

Varietas	Kelas	Jumlah	Harga	Harga	Tempat	Asal Benih
----------	-------	--------	-------	-------	--------	------------

Benih Padi	Benih Padi	Benih (Kg)	Jual (Rp/kg)	Beli (Rp/kg)	Mndaptkan	
Cibogor	SS	900	9.500	8.500	PT Pertani	PT Pertani
Ciherang	SS	1.200	9.500	8.500	PT Pertani	PT Pertani
IR 64	SS	900	9.500	8.500	PT Pertani	PT Pertani
Situbagendit	SS	600	9.500	8.500	PT Pertani	PT Pertani
Mikonga	SS	600	9.500	8.500	PT Pertani	PT Pertani

Sumber : Lampiran 2 dan 3, diolah

Dari tabel di atas diketahui total penjualan Toko Abadi adalah sebesar 4.200 kg dalam 1 tahun. Total penjualan tersebut terbagi dalam 5 varietas yaitu Cibogor 900 kg, Ciherang 1.200 kg, IR 64 900 kg, Situbagendit dan Mikonga masing-masing 600 kg. Harga benih yang dibeli dari PT Pertani Cabang Malang adalah sebesar Rp 8.500,00/kg sedangkan Toko Abadi menjualnya dengan harga Rp 9.500,00/kg. Harga tersebut besarnya sama baik untuk konsumen pelanggan maupun konsumen yang bukan pelanggan

#### 5.4.2.6 Toko Tani Makmur

Dalam mendistribusikan atau menjual benih padi di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang, Toko Tani Makmur mendapatkan benih padi dari Toko Tani Sejati dimana produsen benih padi adalah UD Viva Tani. Semua benih padi yang dijual di Toko Tani Sejahtera adalah benih padi Kelas SS (*Stock Seed*). Total penjualan Toko Tani Makmur adalah sebesar 4.500 kg dalam 1 tahun. Total penjualan tersebut terbagi dalam 5 varietas yaitu Cibogor, Ciherang, IR 64, Situbagendit dan Mikonga masing-masing 900 kg. Harga benih yang dibeli dari Toko Tani Sejati adalah sebesar Rp 8.500,00/kg. Toko Tani Makmur menjual benihnya sebanyak 3.000 kg dengan harga Rp 9.500,00/kg kepada konsumen kategori pelanggan. Sedangkan untuk konsumen kategori non pelanggan Toko Tani Makmur menjual sebanyak 1.500 kg dengan harga Rp 10.000,00/kg.

Tabel 23. Data Penjualan Benih Padi Toko Tani Makmur Tahun 2014

Varietas Benih Padi	Kelas Benih Padi	Jumlah Benih (Kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Harga Beli (Rp/kg)	Tempat Mndaptkan	Asal Benih
Ciherang	SS	300	10.000	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Cibogor	SS	300	10.000	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
IR 64	SS	300	10.000	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Situbagendi t	SS	300	10.000	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Mikonga	SS	300	10.000	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Cibogor	SS	600	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Ciherang	SS	600	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
IR 64	SS	600	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Situbagendi t	SS	600	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Mikonga	SS	600	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani

Sumber : Lampiran 2 dan 3, diolah

#### 5.4.2.7 Toko Tani Sejahtera

Dalam mendistribusikan atau menjual benih padi di Desa Clumprit, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang, Toko Tani Sejahtera mendapatkan benih padi dari Tani Sejati dimana produsen benih padi adalah UD Viva Tani.

Semua benih padi yang dijual di Toko Tani Sejahtera adalah benih padi Kelas SS (*Stock Seed*). Total penjualan Toko Tani Sejahtera adalah sebesar 4.500 kg dalam 1 tahun. Total penjualan tersebut terbagi dalam 5 varietas yaitu Cibogor, Ciherang, IR 64, Situbagendit dan Mikonga masing-masing 900 kg. Harga benih yang dibeli dari Toko Tani Sejati adalah sebesar Rp 8.500,00/kg sedangkan Toko Tani Sejahtera menjualnya dengan harga Rp 9.500,00/kg. Berikut data penjualan Toko Tani Sejahtera disajikan pada Tabel 24 di bawah ini

Tabel 24. Data Penjualan Benih Padi Toko Tani Sejahtera Tahun 2014

Varietas Benih Padi	Kelas Benih Padi	Jumlah Benih (Kg)	Harga Jual (Rp)	Harga Beli (Rp)	Tempat Mndapatkan	Asal Benih
Cibogor	SS	900	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Ciherang	SS	900	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
IR 64	SS	900	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Situbagendit	SS	900	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani
Mikonga	SS	900	9.500	8.500	Tani Sejati	UD Viva Tani

Sumber : Lampiran 2 dan 3, diolah



## KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Dari hasil kegiatan penelitian tentang saluran distribusi benih padi di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang dengan mengidentifikasi pola saluran distribusi benih padi subsidi dan non subsidi, identifikasi lembaga/unit

bisnis yang terlibat serta mengidentifikasi peran dari lembaga/unit bisnis dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Identifikasi pola saluran distribusi benih padi dari hasil penelitian yang melibatkan 16 responden benih padi subsidi atau 10% dari total responden benih padi bersubsidi diketahui bahwa jenis pola saluran distribusi benih padi subsidi adalah pola saluran distribusi langsung dimana produsen menjual langsung hasil produksi kepada konsumen (Produsen → Konsumen). Sedangkan untuk benih padi non subsidi yaitu pola saluran distribusi tidak langsung. Selain itu jika dikaji dan diklasifikasikan berdasarkan Kotler dan Armstrong (2008) maka terdapat 9 *contact line*. Sedangkan jika diklasifikasikan menurut Rosenbloom (1995) dan Swastha (1979) maka 9 *contact line* tersebut menjadi 2 pola saluran distribusi untuk benih padi non subsidi. Kendala dari benih padi subsidi adalah kualitas benih yang tidak seragam sedangkan kendala benih padi non subsidi adalah harga benih padi yang terlampau tinggi.
2. Identifikasi lembaga/unit bisnis yang terlibat diketahui PT Sang Hyang Seri Cabang Pasuruan terlibat dalam pengadaan dan pendistribusian benih padi dalam bentuk subsidi benih padi sedangkan PT Pertani dan UD Viva Tani terlibat dalam pengadaan dan pendistribusian benih padi non subsidi. Berdasarkan HPPB Propinsi Jawa Timur dimana Usaha Perorangan sebanyak 247, Perseroan Terbatas (PT) sebanyak 22 dan Usaha Dagang (UD) sebanyak 73 jika melihat fakta hanya ada 4 Usaha Perorangan, 2 PT dan 1 UD yang terlibat secara langsung dalam sistem pengadaan dan distribusi benih di Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang. Identifikasi Lembaga/unit bisnis pada sub-sistem distribusi dari 36 responden benih padi non subsidi diketahui ada tiga toko pengecer yaitu Toko Abadi, Toko Tani Sejahtera dan Toko Makmur. Setelah ditelusuri sampai ke toko pengecer di dapatkan informasi ada satu pedagang besar yaitu Tani Sejati yang juga ikut terlibat dalam sistem distribusi benih padi.
3. Identifikasi peran lembaga/unit bisnis dalam sistem pengadaan PT Pertani Cabang Malang memproduksi benih padi dibantu oleh Unit Produksi Benih Lumajang (UPB Lumajang). Ada 9 varietas yang dibudidayakan dilahan

Mitra UPB Lumajang, PT SHS dan UD Viva Tani memproduksi tujuh varietas. Identifikasi peran lembaga/unit bisnis dalam sistem distribusi Cabang Malang menjadi prioritas tujuan penjualan dari UPB Lumajang yaitu sebesar 73,68% dari total penjualan sebesar 439,47 ton. PT SHS selain menjual benih dalam bentuk subsidi juga menjual di benih padi non subsidi di SHS Shop dan Penyalur masing-masing 15.000 kg benih. Untuk SHS Shop mencakup kota Bangkalan, Tulungagung, Pasuruan, Sampang dan Probolinggo sedangkan Penyalur mencakup kota Probolinggo, Pasuruan, Malang, Blitar, Tulungagung, Mojokerto, Sidoarjo, Gresik dan Lamongan. UD Viva Tani mendistribusi benih produksinya kepada Tani Sejati, Berkah Tani, Maju Jaya, Bina Tani, Tumapel Jaya, Sahala, Sumber Rejeki, Mahkota Subur, Sumber Makmur, Tani Barokah, KUD Karangploso dan KUD Dengkol. Toko Tani Sejati dalam mendistribusikan atau menjual benih padi di Toko Tani Makmur dan Toko Tani Sejahtera, Toko Tani Sejati mendapatkan benih padi dari UD Viva Tani.

## 6.2 Saran

Saran yang dapat diajukan berdasarkan hasil penelitian adalah sebagai berikut disarankan :

1. Perlu adanya kebijakan pemerintah dalam penetapan harga benih padi non subsidi agar harga bisa dijangkau oleh petani
2. Perlu adanya kontrol dari pemerintah terhadap keseragaman kualitas benih bersubsidi
3. Perlu penambahan informasi kepada petani pemakai tentang kelas benih yang benar

## DAFTAR PUSTAKA

- Administrasi Desa Clumprit. 2013. *Data Kependudukan Desa Clumprit Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang*. Malang : Administrasi Desa Malang
- Armstrong, G., Adam, S., Denize, S., dan Kotler, P. 2011. *Principles of Marketing*. Pearson Higher Education AU: Frenchs Forest. PP: 336-338.

- Bime, M. J., Fouda, T. M. dan Mai Bong, J. K. 2014. *Analysis of the Profitability and Marketing Channels of Rice: A Case Study of Menchum River Valley, North-West Region, Cameroon*. Department of Agricultural Economics, Faculty of Agronomy & Agricultural Sciences, University of Dschang, Cameroon.
- Cant, M. C., Strydom, J. W., Jooste, C. J. 2009. *Marketing Management (Fifth Edition)*. Juta and Company Ltd: Cape Town.
- Darwin, C. 2003. *Asal-Usul Spesies*; Penerjemah: TIM UNAS; Edisi 1. Yayasan Obor Indonesia: Jakarta. PP: 33-34.
- Dwiastuti, R. 2014. *Laporan Tahun I Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi*. Universitas Brawijaya.
- Girisona. 1990. *Budidaya Tanaman Padi*. Kanisius. Yogyakarta. P: 40-46.
- Kotler, P dan Armstrong, G. 2008. *Prinsip- Prinsip Pemasaran*. Jilid 2 Edisi ke 12. Erlangga. Jakarta.
- Krishna, K. H. 2005. *Industrial Marketing: Text and Cases*. Tata McGraw-Hill Education: New Delhi.
- Musaqo, Sazili. 2006. “*Analisis Sistem Pengadaan dan Pemasaran Benih Padi di Kabupaten Batang Hari Provinsi Jambi*”. Skripsi. Bogor: Fakultas Pertanian, IPB.
- Nugraha, S. Udin et, al. 2007. *Sistem Perbenihan Padi*. Jakarta : Balai Besar Penelitian Tanaman Padi
- Rosenbloom, B. 1995. *Marketing Channels: A Management View (Fifth Edition)*. The Dryden Press: Philadelphia.
- Sadjad, Syamsoe’ud. 1993. *Dari Benih Kepada Benih*. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Scott, G.J. 1995. *Prices, Products, and People: Analyzing Agricultural Markets in Developing Countries*. Lynne Rienner Publishers. Colorado.
- Sekaran, Uma. 2006. *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat
- Siregar, R. 1981. *Budidaya Tanaman Padi di Indonesia*. Sastra Hudaya. Jakarta. P: 144:153.
- Stern, L.W. dan El-Ansary, A. 1988. *Marketing Channels*. Edisi Ketiga. Prentice-Hall International, Inc. New Jersey.
- Supriatna, A. 2002. *Analisis Sistem Pemasaran Gabah/Beras (Studi Kasus Petani Padi di Sumatra Utara)*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Bogor.
- Swastha, B. 1979. *Saluran pemasaran*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1997. *Manajemen Pemasaran Modern*. Penerbit Liberty. Yogyakarta.
- Utami dan Watemin. (2011). “*Pola Distribusi Benih Padi Bersubsidi di*

*Kabupaten Purbalingga*". Jurnal Ilmu-ilmu Pertanian. Vol 7(1), 54-60

Widia, H. 2000. "*Analisis Saluran Pemasaran Paprika Hidroponik di Desa Cigugur Girang, Kecamatan Parongpong, Kabupaten Bandung, Jawa Barat*". Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

