

ANALISIS KEUNTUNGAN PEDAGANG PENGECEL BERAS TOBOALI DI PASAR KERANAS KOTA PANGKAL PINANG

ANALYSIS OF THE PROFITS OF TOBOALI RICE RETAILERS IN THE KERANAS MARKET OF PANGKAL PINANG CITY

Rostiar Sitorus^{1)*}, Titi Adinayah²⁾, Serlinda³⁾, Eriska Yunanda⁴⁾

^{1,2,3,4}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Perikanan dan Biologi, Universitas Bangka Belitung

^{1*)}Penulis untuk korespondensi: oty.torus72@gmail.com

ABSTRAK

Beras merupakan komoditi yang sangat penting bagi masyarakat Indonesia, baik sebagai makanan pokok maupun sebagai komoditi strategis. Tujuan penelitian ini ialah untuk: (1). Mendeskripsikan fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer di Pasar Keranas Kota Pangkalpinang; dan (2). Menganalisis besar margin dan keuntungan yang didapatkan oleh pedagang pengecer di Pasar Keranas Kota Pangkalpinang. Penelitian dilaksanakan di Pasar Keranas Pangkalpinang yang dilaksanakan pada bulan September-November 2023. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu secara purposive sampling. Hasil analisis menunjukkan besarnya margin pemasaran beras Toboali di pasar Keranas pangkalpinang ditingkat petani ke pedagang pengecer yaitu mencapai Rp. 2.500/kg untuk beras merah dan Rp. 1.500/kg untuk beras putih. Harga jual beras merah di tingkat petani adalah Rp. 14.500/kg, sedangkan di tingkat pedagang pengecer, mencapai Rp. 17.000/kg. Sementara itu, harga jual beras putih di tingkat petani sebesar Rp. 12.500/kg, dan pada tingkat pedagang pengecer, harga tersebut adalah Rp. 14.000/kg. Keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang pengecer beras Toboali di pasar Keranas pangkalpinang yaitu Rp. 1.650 untuk beras merah dan Rp. 650 untuk beras putih.

Kata Kunci: Beras Toboali, Margin pemasaran, Keuntungan Pemasaran, Fungsi Pemasaran

ABSTRACT

Rice is a very important commodity for Indonesian people, both as a staple food and as a strategic commodity. The aim of this research is to: (1). Describe the marketing functions carried out by retailers at the Keranas Market, Pangkalpinang City; and (2). Analyzing the margins and profits obtained by retailers at the Keranas Market, Pangkalpinang City. The research was carried out at the Keranas Pangkalpinang Market in September-November 2023. This research used the case study method. The sampling method in this research is purposive sampling. The results of the analysis show that the marketing margin for Toboali rice in the Keranas Pangandang market from farmers to retailers reaches IDR. 2,500/kg for brown rice and Rp. 1,500/kg for white rice. The selling price of red rice at the farmer level is Rp. 14,500/kg, while at the retailer level, it reaches Rp. 17,000/kg. Meanwhile, the selling price of white rice at the farmer level is IDR. 12,500/kg, and at the retailer level, the price is Rp. 14,000/kg. The marketing profit obtained by Toboali rice retailers at the Keranas market in Pangalpinang is IDR. 1,650 for brown rice and Rp. 650 for white rice.

Keywords: Toboali Rice, Marketing Margin, Marketing Profit, Marketing Function

PENDAHULUAN

Beras merupakan komoditi yang sangat penting bagi masyarakat Indonesia, baik sebagai makanan pokok maupun sebagai komoditi strategis(Nurhidaya et al., 2017). Sebagai makanan pokok diperkirakan lebih dari 95% masyarakat indonesia mengonsumsi beras (Sulaiman & Zulkarnain, 2022). Peran beras sebagai salah satu jenis makanan pokok di Indonesia hingga kini sulit digantikan oleh jenis pangan pokok lainnya (Wuryantoro & Ayu, 2021).

Jumlah penduduk di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung pada tahun 2022 yaitu sebanyak 1.494.600 jiwa(Bps, 2023). Kepulauan Bangka Belitung memiliki 7 Kabupaten dan Kota salah satunya yaitu kabupaten Bangka Selatan merupakan wilayah produsen beras lokal yang memenuhi kebutuhan penduduk Kepulauan Bangka Belitung. Kebutuhan beras bagi penduduk Kepulauan Bangka Belitung mencapai 153 ribu ton dengan ata rata setiap bulan mencapai 11 hingga 12 ribu ton.

BPS dalam angka 2021 merilis Bangka Selatan merupakan daerah pemilik lahan pertanian sawah terluas di wilayah Bangka Belitung. Begitu pula dengan produksinya. Tercatat luasan panen sawah Bangka Selatan sebesar 13.120 ha dengan produksi padi sebesar 49.620 Ton. Jumlah tersebut jika dikonversikan akan setara 29.260 Ton volume beras. Produksi tersebut tentu saja terbilang tinggi apalagi jika dibandingkan dengan kebutuhan penduduk setingkat kabupaten/kota. Jumlah produksi suatu komoditas per hektar tanah yang tinggi tidak menjamin tingginya pendapatan. Pendapatan yang diperoleh masih bergantung pada hasil produksi serta harga jual komoditas tersebut(Ariwibowo, 2013). Peran utama dalam menentukan pendapatan petani adalah nilai yang ditempatkan pada hasil pertanian mereka. Sebaliknya, harga beras ditetapkan berdasarkan serangkaian transaksi yang terjadi dari produsen hingga konsumen akhir.

Tataniaga merujuk pada rangkaian aktivitas yang bertujuan untuk mengalirkan barang atau jasa dari produsen ke pengguna akhir. Distribusi pangan dari produsen hingga konsumen dapat melibatkan berbagai saluran pemasaran, di mana

setiap pelaku pasar menyediakan layanan yang berbeda (Ariyono et al., 2013).

Kesuksesan strategi pemasaran sangat tergantung pada keterlibatan lembaga pemasaran, yang menggabungkan berbagai saluran pemasaran menjadi suatu kesatuan dan membentuk sistem pemasaran komoditas. Proses pemasaran dimulai dari produsen (petani) dan berlanjut hingga mencapai konsumen, melibatkan peran berbagai agen pemasaran seperti tengkulak, pengecer, pedagang besar, dan pedagang kecil(Kusumawati & Santosa, 2013). Pelaku pasar tersebut masing-masing memberikan jasa yang berbeda (Arbi et al., 2018).

Pedagang pengecer yang ada di pasar Keranas Pangkalpinang merupakan bagian dari jasa perdagangan yang mempunyai peranan penting terhadap aktivitas pemasaran. Berdasarkan observasi terlihat bahwa peran pedagang pengecer di Kota Pangkalpinang, terutama dalam kegiatan pemasaran beras Toboali, telah berjalan untuk jangka waktu yang cukup lama sejak tahun 2014. Mereka berhasil memenuhi permintaan beras lokal dengan memperhatikan baik kuantitas maupun waktu sesuai dengan keinginan konsumen. Sebagaimana yang dinyatakan Suminartika & Djuanalia (2017)perpindahan barang dari produsen ke konsumen menciptakan perbedaan harga antara keduanya yang dikenal sebagai margin pemasaran.

Adapun tujuan penelitian ini ialah untuk: (1). Mendeskripsikan fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer di Pasar Keranas Kota Pangkalpinang; dan (2). Menganalisis besar margin dan keuntungan yang didapatkan oleh pedagang pengecer di Pasar Keranas Kota Pangkalpinang.

METODOLOGI PENELITIAN

Waktu Dan Tempat

Penelitian dilaksanakan di Pasar Keranas Pangkalpinang yang dilaksanakan pada bulan September-November 2023. Partisipan dalam penelitian ini adalah bapak Suharjo, seorang pedagang pengecer yang berlokasi di Pasar Keranas.

Metode Penelitian

Penelitian ini menerapkan metode studi kasus. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode purposive sampling, di mana lokasi penelitian dipilih secara sengaja. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pedagang pengecer menggunakan kuesioner yang mencakup identitas responden (pedagang) dan kegiatan pemasaran yang dilakukan. Sebagai pelengkap data primer, data sekunder diambil dari sumber Badan Pusat Statistik (BPS), mencakup informasi jumlah penduduk, luas lahan, dan produksi.

Menjawab tujuan pertama, akan diuraikan secara deskriptif. Selanjutnya untuk menjawab tujuan yang kedua digunakan analisis margin dan keuntungan pemasaran dengan rumus sebagai berikut:

$$MP = Pr - Pf,$$

$$\Pi = MP - BP$$

Keterangan :

MP = Margin pemasaran

Pr = Harga konsumen

Pf = Harga produsen

Π = Keuntungan pemasaran dan

BP = Biaya pemasaran

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi fungsi pemasaran

Detail mengenai fungsi-fungsi pemasaran yang diterapkan oleh pedagang pengecer beras dalam upaya memasarkan beras Toboali kepada konsumen di Pasar Keranas Kota Pangkalpinang terdokumentasikan secara rinci dalam Tabel 1 berikut.

Dengan merujuk pada Tabel 1, maka dapat diuraikan sebagai berikut mengenai fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer beras Toboali di pasar Keranas Pangkalpinang.

Tabel 1.

Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer di Pasar Keranas Kota Pangkalpinang

Fungsi-fungsi Pemasaran	Ada/tidak
Pertukaran	
1. Pembeli	Ada
2. Penjual	Ada
Penyediaan Fisik	
1. Pergudangan	Ada
2. Transportasi	Ada
3. Pengemasan	Ada
Penyediaan Fasilitas	
1. Grading	Tidak
2. Risiko	Tidak
3. Informasi Pasar	Ada
4. Penyediaan Dana	Ada

1.) Fungsi Pertukaran

Kegiatan pertukaran merupakan salah satu fungsi yang bertujuan untuk mempermudah perpindahan kepemilikan produk dari satu orang ke orang lain (Ruauw, 2015). Harga jual rata-rata beras Toboali di tingkat pengecer dapat disimak dalam Tabel 3. Menurut hasil penelitian, kegiatan pemasaran beras Toboali dilakukan sebanyak empat kali dalam sebulan dengan setiap pengangkutan mencakup 2 ton beras.

Tabel 2.

Harga beras Toboali ditingkat pengecer (Rp)

Jenis Beras	Harga Beli	Harga Jual
Beras Merah	14.500	17.000
Beras Putih	12.500	14.000

a. Fungsi Pembelian

Pedagang pengecer memperoleh beras Toboali dari para petani yang berlokasi di Kabupaten Bangka Selatan. Jarak yang ditempuh oleh pedagang pengecer untuk membeli beras tersebut adalah sekitar 130 km dari kota Pangkalpinang. Harga beli beras Toboali dari petani berkisar Rp 12.500 – 14.500/kg, tergantung pada jenis beras yang dibeli. Harga beli beras merah yaitu Rp. 14.500 sedangkan harga beli beras putih yaitu sebesar Rp.12.500. Dalam satu bulan, pedagang pengecer dapat membeli beras Toboali dengan jumlah 1,8 – 2 ton beras dalam seminggu. Cara pembayarannya dilakukan secara kontan. Pedagang pengecer

tersebut menjual beras Toboali langsung kepada konsumen dengan harga rata-rata yang tertera pada Tabel 2, yang diukur dalam satuan kilogram.

b. Fungsi Penjualan

Pedagang pengecer menjual beras Toboali di pasar secara retail dengan harga yang variatif tergantung jenis beras yang dijual. Harga jual beras yang ditetapkan oleh pedagang pengecer beras Toboali dapat dilihat pada tabel 2. dalam satuan kilogram. Harga beras yang dijual berbeda-beda tergantung jenis beras yang dijual. Harga beras merah ditingkat pengecer yaitu berkisar Rp. 17.000/kg sedangkan untuk beras putih yaitu Rp. 14.000/kg dengan rata-rata penjualan beras 200kg dalam sehari. Berdasarkan wawancara fungsi penjualan tertinggi ditingkat pedagang pengecer beras yaitu penjualan beras merah sebanyak 6 ton dalam sebulan.

2.) Fungsi Penyediaan Fisik

Fungsi penyediaan fisik, yaitu semua kegiatan yang dilakukan secara langsung, berhubungan dengan barang dan jasa sehingga menimbulkan kegunaan tempat, kegunaan bentuk, dan kegunaan waktu (Marloza, 2019). Kegiatan dalam menjalankan fungsi fisik meliputi kegiatan Penyimpanan (Pergudangan), Pengangkutan (Transportasi), Pengolahan (Pengemasan).

a. Pergudangan

Pedagang pengecer menyimpan beras Toboali sebelum dijual dengan cara menempatkannya di gudang yang telah disiapkan di dalam rumah. Lama penyimpanan beras yang dilakukan yaitu 5-7 hari dengan jumlah beras yang disimpan dalam karung yaitu sebesar 180-200 kg.

b. Transportasi

Pedagang pengecer mengangkut beras dari pembelian hingga tahap pemasaran menggunakan kendaraan roda empat (truk) yang dimilikinya sendiri. Biaya yang diperlukan untuk mengangkut beras dari petani sampai ke tempat penyimpanan yaitu Rp. 750.000/minggu dan

untuk biaya pengangkutan yang diperlukan dari lokasi penyimpanan ke tempat penjualan yaitu Rp.300.000/minggu. Fungsi ini termasuk kegiatan bongkar dan muat barang, serta terdapat proses pengangkutan yang kemudian dipasarkan kepada Konsumen akhir.

c. Pengemasan

Kegiatan pengemasan yang dilakukan oleh pedagang pengecer beras Toboali dilakukan dengan menggunakan kantong plastik bening yang berukuran 5kg. biaya yang dikeluarkan untuk pengemasan beras ini yaitu Rp. 250.000/pack yang digunakan untuk pengemasan 2ton beras, sedangkan untuk mengikat plastik beras tersebut menggunakan tali raffia dengan harga Rp. 10.000/gulung dan untuk kantong plastik jinjing yang diberikan ke konsumen akhir yaitu Rp. 16.000/pack.

3.) Fungsi Penyediaan Fasilitas

Peran penyediaan fasilitas adalah upaya-upaya perbaikan dalam penyusunan sistem pemasaran guna meningkatkan efisiensi operasional dan menetapkan harga (Faisal, 2020). Pengadaan fasilitas ini melibatkan penyaluran dana atau modal kepada pedagang untuk memungkinkan mereka memasarkan beras Toboali kepada konsumen. Dana tersebut dapat berasal dari sumber modal internal, seperti keluarga pedagang.

a. Standar Kualitas dan Pengelompokan

Pedagang pengecer tidak melakukan standarisasi dan grading, dikarenakan mereka sudah membeli beras yang mempunyai kualitas terbaik dari petani, sehingga pedagang pengecer bisa menjual beras tersebut langsung kepada konsumen.

b. Penanggung Risiko

Pedagang besar tidak memiliki risiko karena mereka tidak menyimpan beras dalam jangka waktu yang panjang. Sementara itu, pedagang pengecer menyimpan beras dalam tempat kering yaitu Gudang dengan cara mempekatkannya dalam karung untuk mencegah kerusakan.

c. Informasi Pasar

Pada aspek informasi pasar, fokus utama mereka adalah pada harga dan ketersediaan beras di pasar. Informasi ini terbatas pada lingkup para pelaku bisnis, seperti petani dan pedagang pengecer, yang secara bersama-sama berbagi informasi mengenai ketersediaan beras di pasar. Tujuannya adalah untuk saling melindungi agar tidak mengalami kerugian. Sebelum melakukan pembelian beras dari petani, pedagang pengecer secara teratur berkomunikasi melalui telepon.

d. Penyediaan Dana

Dana yang digunakan untuk memasarkan beras berasal dari sumber modal internal.

Margin dan Keuntungan Pemasaran

Margin pemasaran merujuk pada selisih antara harga yang dibebankan kepada konsumen dan harga yang diterima oleh produsen sebagai hasil produksi. Margin pemasaran dapat dibagi menjadi dua komponen, yaitu biaya pemasaran dan keuntungan yang diperoleh oleh lembaga pemasaran. Margin pemasaran pada beras merah Toboali dapat dilihat pada tabel 3 berikut.

Tabel 3.

Rata-rata Margin Pemasaran Petani - Pedagang Pengecer Beras Merah Toboali di Pasar Keranas Pangkalpinang

Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Margin (Rp)
Petani		
Harga jual beras merah (Rp)	14.500	

Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Margin (Rp)
Pedagang Pengecer	17.000	2.500
Harga jual beras merah (Rp)		

Besarnya margin pemasaran beras ini dipengaruhi oleh besarnya harga jual dan harga beli yang berlaku serta volume beras yang dibeli oleh pedagang pengecer. Beras merah dijual oleh petani dengan harga Rp. 14.500/kg, dan pada tingkat pedagang pengecer, harga tersebut meningkat menjadi Rp. 17.000/kg. Oleh karena itu, margin pemasaran antara tingkat petani dan pedagang pengecer untuk beras merah adalah Rp. 2.500/kg.

Margin pemasaran pada beras putih Toboali dapat dilihat pada tabel 4 berikut.

Tabel 4.

Rata-rata Margin Pemasaran Petani - Pedagang Pengecer Beras Merah Toboali di Pasar Keranas Pangkalpinang

Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Margin (Rp)
Petani		
Harga jual beras putih (Rp)	12.500	
Pedagang Pengecer		
Harga jual beras putih (Rp)	14.000	1.500

Beras putih dijual oleh petani dengan harga Rp. 12.500/kg, dan pada tingkat pedagang pengecer, harga tersebut menjadi Rp. 14.000/kg. Oleh karena itu, margin pemasaran antara tingkat petani dan pedagang pengecer untuk beras putih adalah Rp. 1.500/kg.

Jumlah biaya dan laba yang diperoleh oleh pedagang pengecer beras Toboali di Pasar Keranas Pangkalpinang dapat terlihat pada tabel 5 di bawah ini.

Tabel 5.

Rata-rata Biaya Pemasaran dan Keuntungan Pedagang pengecer Beras Toboali di Pasar Keranas Pangkalpinang (Rp/Kg)

Jenis Beras	Margin	Biaya Pemasaran	Keuntungan
Beras Merah	2.500	850	1.650
Beras Putih	1.500	850	650

Laba pemasaran pada tingkat pengecer dihasilkan melalui perbedaan antara margin pemasaran dan biaya pemasaran. Margin pemasaran dihitung dengan mengurangkan harga jual dari harga beli, sementara biaya pemasaran melibatkan total biaya transportasi dan biaya pasar.

Komponen biaya pemasaran beras Toboali yang ditanggung oleh pedagang pengecer dipasar Keranas Pangkalpinang meliputi biaya transportasi dan biaya pasar. Komponen biaya

transportasi terdiri dari biaya bahan bakar dan biaya parkir kendaraan sementara untuk komponen biaya pasar terdiri dari biaya pengemasan beras. Biaya pengemasan beras digunakan untuk membeli plastik kemasan 500 gr, tali raffia dan plastik Peking beras berukuran 5 kg, sehingga rata-rata biaya pemasaran yaitu Rp. 850.

Biaya transportasi dihitung berdasarkan atas berat dan jumlah yang dibawa. Dalam sehari pedagang pengecer beras Toboali dipasar Keranas Pangkalpinang mengangkut beras sebesar 500 kg dengan menggunakan mobil pick-up.

Dengan demikian keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang pengecer beras Toboali di pasar Keranas pangkalpinang yaitu Rp. 1.650 untuk beras merah dan Rp. 650 untuk beras putih. Keuntungan pemasaran terjadi kerena dipengaruhi oleh margin pemasaran dan biaya pemasaran yang terjadi. Dengan demikian, dapat disarikan bahwa laba bulanan yang diperoleh oleh pedagang pengecer beras Toboali di Pasar Keranas Pangkalpinang mencapai Rp. 9.900.000 untuk beras merah dan Rp. 1.950.000 untuk beras putih.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Margin pemasaran beras Toboali di pasar Keranas Pangkalpinang, mulai dari tingkat petani hingga pedagang pengecer, mencapai Rp. 2.500/kg untuk beras merah dan Rp. 1.500/kg untuk beras putih. Harga jual beras merah di tingkat petani adalah Rp. 14.500/kg, sedangkan di tingkat pedagang pengecer, mencapai Rp. 17.000/kg. Sementara itu, harga jual beras putih di tingkat petani sebesar Rp. 12.500/kg, dan pada tingkat pedagang pengecer, harga tersebut adalah Rp. 14.000/kg.

Keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang pengecer beras Toboali di pasar Keranas pangkalpinang yaitu Rp. 1.650 untuk beras merah dan Rp. 650 untuk beras putih. Keuntungan pemasaran terjadi kerena dipengaruhi oleh margin pemasaran dan biaya pemasaran yang terjadi. Biaya pemasaran terdiri

biaya transportasi seperti biaya bahan bakar dan biaya parkir. Selain biaya transportasi juga terdapat biaya pengemasan yang digunakan untuk pastik kemasan, tali raffia dan pastik peking.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian terhadap pedagang pengecer Beras Toboali di Kota Pangkalpinang disarankan agar dapat menjaga kualitas beras yang dijual agar tetap baik dan sesuai dengan standar yang ditetapkan, menjaga harga beras agar tetap stabil dan terjangkau oleh masyarakat, menjalin kerjasama dengan petani beras lokal untuk memperoleh pasokan beras yang berkualitas dan terjamin, serta memperhatikan regulasi dan kebijakan terkait perdagangan beras yang dikeluarkan oleh pemerintah setempat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Universitas Bangka Belitung terutama kepada LP3M atas pendanaan yang sudah diberikan kepada peneliti, sehingga penelitian ini dapat berjalan dengan lancar

Terima kasih kepada Bapak Suharjo yang sudah memberikan informasi yang begitu berharga mengenai pemasaran beras Toboali yang ada di pasar Keranas Kota Pangkalpinang

DAFTAR PUSTAKA

- Arbi, M., Thirtawati, T., & Junaidi, Y. (2018). Analisis Saluran Dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Beras Semi Organik Di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin. *JSEP (Journal of Social and Agricultural Economics)*, 11(1), 22. <https://doi.org/10.19184/jsep.v11i3.7151>
- Ariwibowo, A. (2013). Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati. *Economics Development Analysis Journal*, 2(2), 1–9. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>
- Ariyono, A., Nurmalina, R., & Harmini. (2013). Analisis Pendapatan Usahatani Padi dan Sistem Pemasaran Beras. *Forum Agribisnis*, 3(1), 1–16.

- Badan Pusat Statistik Kepulauan Bangka Belitung. (2023). *Provinsi Kepulauan Bangka Belitung Dalam Angka 2022*.
- Faisal, M. (2020). Analisis Efisiensi Pemasaran Beras Di Desa Bulu Allaporenge, Kecamatan Bengo, Kabupaten Bone. *Skripsi*.
- Iman Sulaiman, & Zulkarnain. (2022). Analisis Tataniaga Beras di Desa Tugu Harum Kecamatan Belitang Madang Raya Kabupaten OKU Timur. *Jurnal Bakti Agribisnis*, 8(02), 15–21. <https://doi.org/10.53488/jba.v8i02.144>
- Kusumawati, A., & Santosa, P. B. (2013). *Rantai Nilai (Value Chain) Agribisnis Labu Di Kecamatan Getasan Kabupaten Semarang*. 2.
- Marloza, R. (2019). Analisis Tataniaga Beras di Kampung Bumi Mulia Distrik Wanggar Kabupaten Nabire. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 15(2), 9–25.
- Nurhidaya, Hadayani, & Lamusa, A. (2017). *Analysis Marketing of Rice in Bangkir Village Sub-District of South Dampal Tolitoli Regency*. 5(6), 696–704.
- Ruauw, E. (2015). Kajian Distribusi Pangan Pokok Beras Di Kabupaten Kepulauan Talaud. *Agri-Sosioekonomi*, 11(1), 58. <https://doi.org/10.35791/agrsosek.11.1.2015.7342>
- Suminartika, E., & Djuanalia, I. (2017). Efisiensi Pemasaran Beras Di Kabupaten Ciamis Dan Jawabarat. *MIMBAR AGRIBISNIS: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 3(1), 13. <https://doi.org/10.25157/ma.v3i1.72>
- Wuryantoro, W., & Ayu, C. (2021). Analisis Margin Pemasaran Agroindustri Beras Di Kota Mataram. *Jurnal Agrimansion*, 22(1), 10. <https://doi.org/10.29303/agrimansion.v22i1.507>