

### **III. METODE PENELITIAN**

#### **A. Tempat Dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilaksanakan di Desa Baturaja Bungin Kecamatan Bunga Mayang, Kabupaten OKU Timur. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) dengan mempertimbangkan bahwa daerah ini terdapat banyak petani padi sawah sebagai pekerjaan utama. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai dengan Mei 2025.

#### **B. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Metode survei adalah metode yang digunakan dalam memperoleh fakta di lapangan dengan menggunakan kuisioner sebagai alat pengumpulan data dari wawancara langsung dengan pelaku rantai pasok beras di Desa Baturaja Bungin Kecamatan Bunga Mayang Kabupaten OKU Timur.

#### **C. Metode Penarikan Contoh**

Dalam penelitian ini metode pengambilan sampel dilakukan dengan cara *snowball sampling*. Asal sampel diperoleh berdasarkan informasi dari responden pertama yaitu, petani di Desa Baturaja Bungin Kecamatan Bunga Mayang, selanjutnya ditelusuri ke penggilingan padi, pengepul, pedagang pengecer hingga ke tingkat konsumen akhir. Teknik *snowball sampling* adalah suatu metode untuk

mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus. Jumlah populasi dalam penelitian ini berdasarkan informasi dari Desa Baturaja Bungin Kecamatan Bunga Mayang bahwa jumlah petani padi sawah yang menjual hasil panen kepada pabrik dan pengepul yang ada di Desa Baturaja Bungin adalah 245 petani. Cara pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan pendapat Arikunto (2005) bahwa jika jumlah subjek besar, maka dapat diambil sampel antara 10-30 persen. Jumlah populasi pedagang pengecer 45 orang diambil 5 pedagang pengecer di Desa Baturaja Bungin yang diambil secara acak juga. Maka sampel yang diteliti adalah 18 petani, 1 Pengepul, 1 Penggiling padi, 5 pedagang pengecer, dan 5 orang konsumen, maka jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 30 orang.

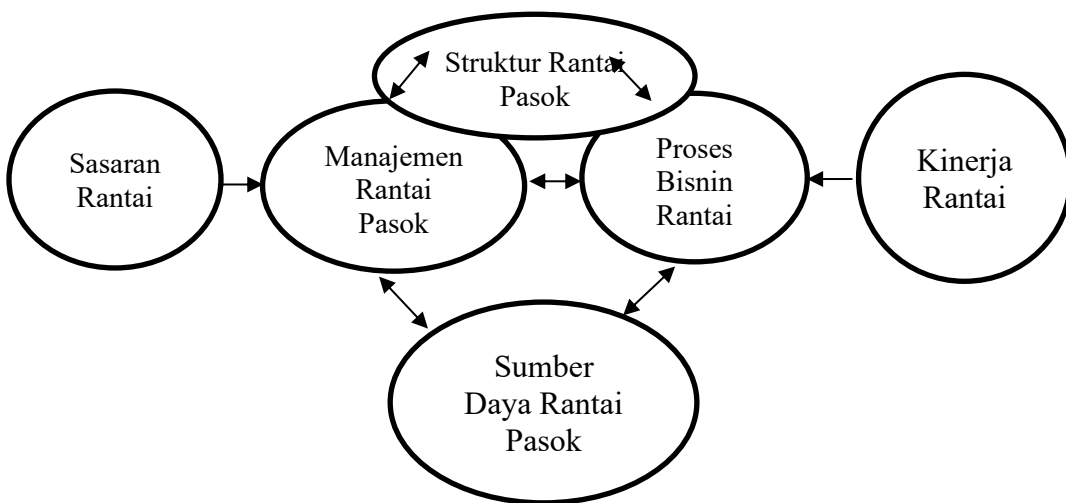
#### **D. Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan pengamatan lapangan dan wawancara langsung. Sedangkan data sekunder diperoleh oleh buku-buku literatur, jurnal-jurnal serta instansi yang terkait dengan penelitian ini.

#### **E. Metode Analisis Data**

Untuk identifikasi masalah yang pertama yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada rantai pasok beras di Desa Baturaja Bungin Kecamatan Bunga Mayang diselesaikan menggunakan analisis deskriptif. Metode analisis deskriptif yaitu bentuk analisis data untuk menguji generalisasi hasil penelitian yang didasarkan atas suatu sampel.

Menurut Nazir (2011), analisis deskriptif merupakan suatu metode yang digunakan untuk meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuannya untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat, mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.



Sumber: Van der Vorst (2006)

Gambar 2. Kerangka FSCN

Analisis efisiensi pemasaran dapat diukur untuk mengetahui efisiensi dalam rantai pasok karena dalam rantai pasok terdapat kegiatan pemasaran yang dapat mencerminkan tingkat efisiensi dari sebuah rantai pasok. Analisis deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum (Hasan, 2014). Analisis deskriptif yang dilakukan dengan melakukan wawancara responden agar kemudian dapat digambarkan

aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi pada rantai pasok beras di Desa Baturaja Bungin Kecamatan Bunga Mayang. Untuk mengetahui masalah yang kedua yaitu untuk mengetahui efisiensi pemasaran beras di Desa Baturaja Bungin Kecamatan Bunga Mayang. Pengujian ini dapat dilakukan dengan menggunakan metode analisis efisiensi pemasaran, efisiensi pemasaran tersebut dapat diketahui dengan cara menghitung margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran (Fadhlullah, 2018)

Margin Pemasaran merupakan selisih harga ditingkat konsumen dan harga ditingkat produsen. Untuk menghitung margin dari setiap lembaga pemasaran digunakan rumusan sebagai berikut:

$$M_i = P_{ji} - P_{bi}$$

$$M_i = C_i + \pi_i$$

$$P_{ji} - P_{bi} = C_i + \pi_i$$

Dari persamaan tersebut, maka diperoleh persamaan yang merumuskan keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i yaitu:

$$\pi_i = P_{ji} - P_{bi} - C_i$$

Sedangkan rumus margin pemasaran total yaitu:

$$MT = \sum M_i$$

Dimana :

$M_i$  = Margin pemasaran di tingkat lembaga ke-i

$P_{ji}$  = Harga penjualan untuk lembaga pemasaran ke-i

$P_{bi}$  = Harga pembelian untuk lembaga pemasaran ke-i

$C_i$  = Biaya lembaga pemasaran tingkat ke-i

$\pi_i$  = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i

MT = Marjin total

$i = 1, 2, 3, \dots, n$

*Farmer's share* bermanfaat untuk mengetahui bagian harga yang diterima oleh petani dari harga tingkat konsumen yang dinyatakan dalam (%). *Farmer's share* dapat dirumuskan sebagai berikut (Sudiyono, 2004) :

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

Dimana:

$Sf$  = *Farmer's share*

$Pf$  = Harga yang diterima petani dari pedagang (Rp)

$Pr$  = Harga beli konsumen (Rp)

Menurut Soekartawi (2002) adapun untuk menghitung efisiensi pemasaran di daerah penelitian sebagai berikut:

$$Efisiensi = \frac{Biaya Pemasaran}{Nilai Akhir Produk} \times 100\%$$

Maka apabila saluran pemasaran kurang dari 50% maka saluran pemasaran tidak efisien, dan jika saluran pemasaran lebih dari 50% maka saluran pemasaran tersebut efisien.

Untuk menjawab masalah yang kedua SWOT digunakan tabel dan keterangan kuadran untuk menganalisis Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang

(*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*) dalam rantai pasok beras. Meski tidak ada rumus matematis untuk SWOT.

Tabel 3. Matriks SWOT tentang tantangan dan peluang dalam meningkatkan daya saing beras pasar lokal

Kekuatan ( <i>Strengths</i> )	Kelemahan ( <i>Weaknesses</i> )
Faktor <i>internal</i> yang menjadi keunggulan dalam rantai pasok beras, seperti kualitas produk yang baik atau dukungan pemerintah.	Faktor <i>internal</i> yang menghambat daya saing, seperti keterbatasan teknologi atau rendahnya keterampilan petani.
Peluang ( <i>Opportunities</i> )	Ancaman ( <i>Threats</i> )
Faktor <i>eksternal</i> yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan daya saing, seperti adanya teknologi baru atau program pemerintah.	Faktor <i>eksternal</i> yang bisa menghambat, seperti <i>fluktuasi</i> harga pasar atau bencana alam.

Kuadran SWOT :

- 1) Kuadran I (SO): Strategi memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang.
- 2) Kuadran II (ST): Strategi menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.
- 3) Kuadran III (WO): Strategi memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan.
- 4) Kuadran IV (WT): Strategi defensif untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman.