

Sektor pertanian yang cukup menjadi andalan di Kalimantan Timur adalah padi karena permintaan domestik komoditas ini cukup besar. Dalam pertanian masalah yang penting bukan hanya dari sisi produksi. Pemasaran memegang peranan yang sangat penting setelah selesainya proses produksi. Kondisi pemasaran menimbulkan suatu siklus atau lingkaran pasar suatu komoditas. Pemasaran yang tidak baik dapat disebabkan karena daerah produsen yang terisolasi, tidak ada pasar, rantai pemasaran yang terlalu panjang atau hanya ada satu pembeli. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 4 model pemasaran di Kabupaten PPU-Kaltim yaitu :

1. Petani --> pedagang pengumpul desa --> pedagang antar kota --> pedagang antar kota --> pengecer --> konsumen
2. Petani --> pedagang antar kota --> pengecer --> konsumen
3. Petani --> pedagang pengumpul desa --> konsumen
4. Petani --> pedagang pengumpul desa --> DOLOG

Pemasaran gabah yang dilakukan tidak terbatas pada fungsi tetapi juga fungsi perubahan bentuk fisik yaitu dari gabah menjadi beras. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem tataniaga beras/gabah belum efisien. Agar efisien, alternatif yang dapat dipakai adalah memperpendek saluran pemasaran atau mengurangi biaya tataniaga sehingga persentasi margin menjadi lebih besar. Disarankan adanya ketersediaan lembaga penunjang pemasaran dan lancarnya transportasi akan memperkecil biaya dan margin tataniaga sehingga harga yang diterima petani akan lebih baik. Peran lembaga pemasaran pemerintah (DOLOG) harus ditingkatkan agar mampu menampung gabah/beras petani sehingga ketika panen raya dapat menjaga kestabilan harga yang diterima petani.

