

## **Kajian Efisiensi Tataniaga Cabai Merah Pada Pedagang Pengecer di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan**

**Chuzaimah Anwar**

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas IBA Palembang

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pola rantai tataniaga cabai merah yang terjadi, menganalisis besarnya marjin dan keuntungan yang didapatkan oleh pedagang pengecer di daerah penelitian, serta mengidentifikasi tingkat efisiensi tataniaga cabai merah di daerah penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Mainan, Pasar Megaasri dan Pasar Serong yang terletak di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan. Penelitian dilaksanakan pada bulan Desember 2010. Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari responden melalui wawancara langsung dan data sekunder diambil dari instansi yang terkait. Penarikan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Hasil penelitian didapatkan bahwa pola rantai tataniaga cabai merah yang terjadi adalah saluran tidak langsung (petani cabai merah → pedagang pengecer → konsumen). Marjin tataniaga pedagang pengecer adalah pada pasar A sebesar Rp11.900/kg. Pada pasar B sebesar Rp12.050/kg dan pada pasar C Rp.10.850/kg. Keuntungan pada pedagang pengecer pasar A adalah Rp. 11.382,25/kg, pada pasar B Rp.11.374,2/kg dan pasar C Rp.10.400,942/kg. Nilai efisiensi tataniaga yang terdapat pada rantai tataniaga pasar A,B dan C adalah lebih kecil dari 50%, sehingga rantai tataniaga cabai merah di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin efisien.

Kata kunci: *rantai tataniaga, marjin, biaya tataniaga, keuntungan, efisiensi tataniaga*

### **PENDAHULUAN**

Sektor pertanian mempunyai peranan penting dalam memajukan perekonomian masyarakat Indonesia, baik dalam keadaan stabil maupun dalam keadaan krisis ekonomi. Secara geografis, negara Indonesia yang merupakan wilayah tropis, beriklim basah serta berada di wilayah khatulistiwa sangat cocok dan mendukung dalam pembudidayaan tanaman, khususnya tanaman sayur-sayuran. Cabe (*Capsicum annum* vaelongum) merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi penting di Indonesia. Cabe merupakan tanaman perdu dari famili terong-terongan yang memiliki nama ilmiah *Capsicum* sp.

Cabe berasal dari benua Amerika tepatnya daerah Peru dan menyebar ke negara-negara benua Amerika, Eropa, dan Asia termasuk Negara Indonesia. Secara umum cabe memiliki banyak kandungan gizi dan vitamin. Di antaranya Kalori, Protein, Lemak, Karbohidrat, Kalsium, Vitamin A, B1 dan Vitamin C. Selain digunakan untuk keperluan rumah tangga, cabe juga dapat digunakan untuk keperluan industri diantaranya, Industri bumbu masakan, industri makanan dan industri obat-obatan atau jamu. Buah cabe ini selain dijadikan sayuran atau bumbu masak juga mempunyai kapasitas menaikkan pendapatan petani. Di samping itu tanaman ini juga berfungsi sebagai bahan baku industri, yang memiliki peluang ekspor, membuka kesempatan kerja..

Cabai merah merupakan salah satu jenis sayuran komersil yang sejak lama telah dibudidayakan di Indonesia, karena produk ini memiliki nilai ekonomi yang tinggi (Dewi, 2009). Menurut Direktorat Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian bahwa tingkat konsumsi sayuran rakyat Indonesia termasuk yang paling rendah di dunia. Rakyat Indonesia hanya mengkonsumsi 35 kg sayuran per kapita per tahun. Angka itu jauh lebih rendah dengan angka konsumsi sayuran yang dianjurkan organisasi pangan dan pertanian dunia (Food and Agriculture Organization), yaitu 75 kg per kapita per tahun. Adapun tingkat konsumsi sayuran masyarakat dunia secara berjenjang adalah Cina (270 kg per kapita per tahun), Singapura (120 kg), Myanmar (80 kg), Vietnam (75 kg), Filipina (55 kilogram), India (50 kilogram), Malaysia (49 kg), Indonesia (40,1 kg), dan Thailand (30 kg) (<http://indonesia.com>). Oleh karena itu, diperlukan kesadaran masyarakat untuk memperbaiki kualitas pemenuhan kebutuhan gizi yang salah satunya mengkonsumsi sayuran. Kandungan gizi cabai merah per 100 g seperti terlihat pada Tabel 1.

Pembangunan pertanian perlu didasarkan pada kekuatan pasar dan kemampuan sumberdaya yang tersedia. Pengembangan komoditas pertanian memerlukan pemahaman tentang prospek pasar, kemampuan sumberdaya dan potensi teknologi. Ketidakseimbangan antara penawaran dan permintaan akan mempengaruhi harga dan profitabilitas, sehingga memerlukan kebijakan intervensi dan perencanaan untuk menghadapi keadaan tersebut. Proyeksi disisi permintaan dan penawaran menjadi Sangat relevan untuk membuat suatu kebijakan intervensi (Kustiari *et al*, 2009).

Tabel 1. Kandungan Gizi Cabai Merah per 100 g

Kandungan gizi	Cabai Merah Segar	Cabai Merah Kering
Kadar air (5)	90,9	10,0
Kalori (kal)	31,0	31,1
Protein (g)	1,0	15,9
Lemak (g)	0,3	6,2
Karbohidrat (g)	7,3	61,8
Kalsium (g)	29,0	160,0
Fosfor (mg)	24,0	370,0
Besi (mg)	0,5	2,3
Vitamin A (SI)	470,0	576
Vitamin C (mg)	18,0	50,0
Vitamin B1 (mg)	0,05	0,4
Berat yang dapat dimakan/BBD (%)	85,0	85,0

Sumber: Direktorat Gizi, Depkes RI dalam Buletin Teknopro Hortikultura, 2004

Menurut Setiadi (1994) bahwa cabai merah termasuk komoditas yang tidak diatur tataniaganya dengan kata lain tidak ada campur tangan pemerintah dalam bentuk peraturan tertulis, sehingga harga produk yang terjadi sangat tergantung pada mekanisme pasar. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Koster dalam Adiyoga (1995), harga cabai merah diduga sangat dipengaruhi oleh pembentukan harga di tingkat pedagang besar. Hal ini terjadi karena melalui jaringannya, pedagang besar memiliki kemudahan untuk memperoleh informasi yang menyangkut situasi penawaran dan permintaan.

Adapun tujuan penelitian ini ialah untuk : (1). Mengidentifikasi pola rantai tataniaga cabai merah yang terjadi; (2). Menganalisis besar margin dan keuntungan yang didapatkan oleh pedagang pengecer di daerah penelitian, dan (3). Mengidentifikasi tingkat efisiensi tataniaga cabai merah di daerah penelitian

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian dilaksanakan di tiga pasar yaitu Pasar Mainan, Pasar Megaasri dan Pasar Serong. Ketiga pasar tersebut terletak di Kecamatan

Banyuasin III Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan. Penelitian dilaksanakan pada bulan Desember 2010.

Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang pengecer yang berada di Pasar Mainan (Pasar A), Pasar Megaasri (Pasar B) dan Pasar Serong (Pasar C). Penarikan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling*, dimana jumlah total sampel dari ketiga pasar yang diambil sebanyak 30 pedagang pengecer.

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari responden melalui wawancara langsung kepada pedagang pengecer dengan bantuan daftar pertanyaan (kuisisioner). Untuk mendukung data primer digunakan data sekunder yang diambil dari instansi yang terkait seperti Dinas pertanian di tingkat kecamatan dan kabupaten serta instansi lainnya.

Menjawab pertanyaan pertama, akan diuraikan secara deskriptif. Selanjutnya untuk menjawab permasalahan yang kedua digunakan analisis marjin dan keuntungan tataniaga dengan rumus sebagai berikut:

$$MP = Pr - Pf ; \Pi = MP - BP$$

Keterangan:

$$\begin{aligned} MP &= \text{Marjin tataniaga} \\ Pr &= \text{Harga konsumen} \\ Pf &= \text{Harga produsen} \\ \Pi &= \text{Keuntungan tataniaga} \quad \text{dan} \quad BP = \text{Biaya Tataniaga} \end{aligned}$$

Untuk menjawab permasalahan ketiga digunakan analisis efisiensi tataniaga dengan rumus:

$$Ep = \frac{\text{Biaya tataniaga}}{\text{Nilai produk yang dipasarkan}} \times 100 \%$$

Jika,  $Ep \leq 50 \%$  maka saluran tataniaga dikatakan efisien

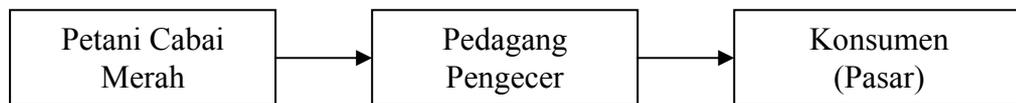
$Ep > 50 \%$  maka saluran tataniaga dikatakan tidak efisien.

Tataniaga akan semakin efisien apabila nilai efisiensi pemasaran ( $E_p$ ) semakin kecil (Soekartawi, 2002).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Rantai tataniaga cabai merah*

Dalam penelitian yang telah dilakukan ternyata dari ketiga pasar (pasar mainan, pasar megaasri dan pasar serong) dimana para pedagang pengecernya yang dijadikan sampel hanya terdapat satu pola pemasaran komoditi cabai merah di Kecamatan Banyuasin III ini. Adapun skema alur pemasaran cabai merah dari titik produsen (petani) hingga sampai ke konsumen adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Skema rantai tataniaga cabai merah di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin, Sumatera Selatan

Menurut Assauri (1992), bahwa ada 2 bentuk pola saluran tataniaga yaitu

1. saluran langsung yaitu dari produsen → konsumen
2. saluran tidak langsung, yang dapat berupa:
  - a. produsen → pengecer → konsumen
  - b. produsen → pedagang besar/menengah → konsumen
  - c. produsen → pedagang besar → pedagang menengah → pengecer → konsumen

Dari skema tergambar bahwa rantai tataniaga cabai merah yang terjadi di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin ini termasuk saluran tidak langsung. Para pedagang pengecer langsung mendatangi

petani-petani cabai merah ke kebun-kebun taninya sehingga transaksi jual belipun langsung dilakukan di kebun milik petani itu sendiri. Kebun-kebun ini merupakan sentra produksi tanaman cabai merah di Desa Setreo, Rimba Balai Kabupaten Banyuwasin.

Proses penyampaian komoditi mulai dari tingkat petani sebagai produsen sampai ke tingkat konsumen diperlukan biaya. Menurut Mubyarto (1995), biaya ini akan semakin besar dengan berkembangnya pertanian dan dengan makin kompleksnya tataniaga. Dalam tataniaga cabai merah ini, biaya penyampaian cabai merah dari petani, ditanggung oleh pedagang pengecer. Biaya yang harus dikeluarkan oleh pedagang pengecer adalah biaya angkut cabai merah dari kebun petani ke pasar tempat mereka melakukan transaksi jual beli.

### ***Analisis margin dan keuntungan tataniaga***

Margin tataniaga sering digunakan sebagai indikator efisiensi tataniaga. Besarnya margin tataniaga tergantung pada panjang atau pendeknya rantai tataniaga dan aktivitas-aktivitas yang telah dilaksanakan serta keuntungan yang diharapkan oleh lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga tersebut.

Margin tataniaga cabai merah adalah perbedaan harga cabai merah yang diterima oleh pedagang pengecer dengan harga yang dibayar oleh konsumen. Besarnya margin tataniaga cabai merah ini dipengaruhi oleh besarnya harga jual dan harga beli yang berlaku serta volume cabai merah yang dibeli oleh pedagang pengecer.

Tidak dapat dipastikan bahwa jumlah cabai merah yang dibeli pedagang pengecer dalam keadaan baik semuanya dapat terjual habis dalam keadaan yang baik pula. Hal ini terjadi karena berhubungan dengan selera konsumen selaku pembeli. Sifat dari komoditi pertanian yang jumlahnya banyak (voluminous) dan mudah busuk sehingga akan terjadi penurunan harga komoditi tersebut bila dipasarkan lebih lama waktunya.

Tabel 2. Rata-rata Marjin Tataniaga Pedagang Pengecer Cabai Merah di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin (Rp/kg)

No.	Jenis Pasar	Marjin Tataniaga
1.	Pasar A	11.900
2.	Pasar B	12.050
3.	Pasar C	10.850

Besarnya marjin rata-rata tataniaga cabai merah pada pedagang pengecer dapat dilihat pada Tabel 2 di atas. Harga beli pada pedagang pengecer pada pasar mainan (pasar A) dan pasar megaasri (pasar B) adalah sebesar Rp. 35.000 per kilogram, sedangkan pada pasar C (pasar serong) pedagang pengecer membeli dengan harga Rp. 37.000 per kilogram. Harga ini terjadi karena dipengaruhi oleh proses tawar menawar (*bargaining*) antara petani dan pedagang pengecer serta ketersediaan dari cabai merah pada saat transaksi berlangsung. Pada saat pedagang pengecer pasar serong melakukan transaksi, ketersediaan cabai merah sudah sedikit, sementara yang ada di kebun cabai rata-rata masih hijau sehingga harga yang didapatkan pun lebih tinggi dari pedagang pengecer pada pasar mainan dan megaasri, dan harga pembelian tersebut berpengaruh terhadap marjin tataniaga yang terbentuk pada pasar C.

Dari ketiga pasar di atas, terlihat bahwa pada pasar B mempunyai marjin yang paling tinggi dibandingkan pasar A dan pasar C. Hal ini terjadi karena pada pasar B harga jual yang terjadi cukup tinggi rata-rata Rp. 47.050 per kilogram dengan volume yang cukup besar dibandingkan dengan pasar A (Rp. 46.800 per kilogram).

Keuntungan di tingkat pedagang pengecer diperoleh dari selisih antara marjin tataniaga dengan biaya tataniaga. Marjin tataniaga didapat dari pengurangan harga jual dan harga beli, sedangkan biaya pemasaran merupakan penjumlahan dari biaya angkut (transportasi) dan biaya pasar. Besarnya Biaya dan keuntungan tataniaga yang didapat pedagang pengecer cabai merah di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin dapat dilihat pada Tabel 3 di bawah ini.

Tabel 3. Rata-rata Biaya dan Keuntungan Tataniaga Pedagang Pengecer Cabai Merah di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin (Rp/kg)

No.	Jenis Pasar	Biaya Tataniaga	Keuntungan Tataniaga
1.	Pasar A	517,75	11.382,25
2.	Pasar B	675,80	11.374,2
3.	Pasar C	449,058	10.400,942

Pada pasar A, pasar B dan pasar C komponen biaya tataniaga yang harus ditanggung pedagang pengecer meliputi biaya transportasi dan biaya pasar. Pada pasar A (pasar mainan), biaya pasar terdiri dari 4 (empat) komponen yaitu sewa tempat, sewa lampu, biaya kebersihan dan biaya parkir, sehingga rata-rata biaya tataniaganya sebesar Rp.517,75. Pada pasar B (pasar megaasri) komponen biaya pasar yang ditanggung pedagang pengecer meliputi 5 (lima) komponen yaitu sewa tempat, sewa lampu, biaya bulanan, biaya kebersihan dan biaya parkir sehingga rata-rata biayanya sebesar Rp.675,80 per kilogram, dan biaya pemasaran di pasar ini merupakan biaya paling tinggi dibandingkan pasar lainnya. Pada pasar C (pasar serong) biaya pasar yang harus ditanggung terdiri dari 3 (tiga) komponen, yaitu sewa tempat, biaya kebersihan dan biaya parkir.

Biaya transportasi dihitung berdasarkan atas berat dan jumlah barang yang dibawa. Untuk komoditi cabai merah satu karung besar umumnya sebesar 28 sampai 30 kilogram, dengan biaya per karung dihargai sebesar Rp.5.000 untuk diangkut menggunakan jasa pengangkutan mobil. Namun tidak sedikit para pedagang pengecer yang menggunakan sepeda motor untuk mengangkut cabai merah dengan biaya sebesar Rp. 4.500 per karung. Akan tetapi pengangkutan menggunakan sepeda motor lebih risikan dengan kerusakan. Misal karena kehujanan sehingga dapat menurunkan kualitas cabai merah yang akan dijual.

Besarnya keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer cabai merah yang tertinggi terdapat pada pasar A yaitu sebesar Rp.11.382,25 per kilogram, dibandingkan dengan pasar B (pasar megaasri) dan pasar C (pasar serong). Hal ini dipengaruhi oleh biaya dan margin tataniaga yang terjadi.

Biaya pasar pada pasar A lebih banyak dibanding pasar C, akan tetapi margin tataniaganyapun lebih besar dibanding pasar C. Pada pasar B, komponen biaya pasarnya lebih banyak dari pasar A, walaupun margin tataniaganya lebih besar sehingga keuntungan yang didapat masih lebih kecil sedikit dari pasar A.

### *Efisiensi tataniaga*

Efisiensi tataniaga adalah kemampuan jasa-jasa tataniaga untuk dapat menyampaikan suatu produk dari produsen ke konsumen secara adil dengan memberikan kepuasan pada semua pihak yang terlibat untuk satu produk yang sama. Adapun nilai efisiensi tataniaga selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4 berikut.

Tabel 4. Nilai efisiensi tataniaga Pedagang Pengecer Cabai Merah di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin (%)

No.	Jenis Pasar	Efisiensi Tataniaga
1.	Pasar A	33,4 %
2.	Pasar B	35,5 %
3.	Pasar C	28,7 %

Dari hasil analisis ketiga pasar yaitu pasar A, pasar B dan pasar C, didapatkan bahwa nilai efisiensi tataniaganya pada pasar mainan adalah 33,4%, pada pasar megaasri sebesar 35,5% dan pasar serong sebesar 28,7%. Dari ketiga pasar tersebut, dapat dikatakan bahwa rantai tataniaga cabai merah di daerah Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin dikatakan efisien, karena nilai efisiensi tataniaganya lebih kecil dari 50%.

Untuk menentukan efisiensi tataniaga bukan hanya dilihat dari besarnya angka efisiensi tataniaga, Namun ada faktor lain seperti rantai saluran tataniaganya. Semakin sedikit lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran tataniaga, maka saluran tataniaga tersebut akan semakin efisien. Hal lain yang dapat menentukan hadala biaya tataniaga. Biaya tataniaga yang tinggi disebabkan oleh panjangnya saluran pemasaran dan banyaknya fungsi tataniaga yang diembannya.

## KESIMPULAN

Pola rantai tataniaga cabai merah yang terjadi adalah saluran tidak langsung : Petani cabai merah → pedagang pengecer → konsumen (pasar). Marjin tataniaga pedagang pengecer pada pasar A sebesar Rp11.900/kg, pada pasar B sebesar Rp12.050/kg dan pada pasar C Rp.10.850/kg. Keuntungan pada pedagang pengecer pasar A adalah Rp. 11.382,25/kg, pada pasar B Rp.11.374,2/kg dan pasar C Rp.10.400,942/kg. Nilai efisiensi tataniaga yang terdapat pada rantai tataniaga pasar A,B dan C adalah lebih kecil dari 50%, sehingga rantai tataniaga cabai merah di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin efisien.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiyoga.,Witono. 1995. Keragaan Pasar Komoditas Cabai Merah Di Jawa. Buletin Penelitian Hortikultura Vo. XXVII No.4. Lembang.
- Anonim. 2009. (on line) <http://www.ideelok.com>. Di akses tanggal 9 Maret 2011.
- Anonim. 2009. Gema Sayuran. <http://www.endonesia.com>. Diakses tanggal 9 Maret 2011
- Assauri, S. 1992. Manajemen Pemasaran; Dasar, Konsep dan Strategi. Rajawali Press. Jakarta.
- Dewi.T.R. 2009. Analisis Permintaan Cabai Merah di Kota Surakarta. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Direktorat Pengolahan dan Pemasaran Hasil Hortikultura. 2004. Cabai Merah dalam Buletin Teknopro Hortikultura Edisi 65 (on line) <http://ditsayur.hortikultura.deptan.go.id> diakses tanggal 10 Maret 2011.
- Kustiari, Reni;Simatupang P; Sadra DK;Wahida;Purwoto A;Purba H J; Nurasa T. 2009. Model Proyeksi Jangka Pendek Permintaan dan Penawaran Komoditas Pertanian Utama. Bogor
- Mubyarto. 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta.
- Setiadi,T. 1994. Pemasaran Cabai. Makalah disampaikan pada Seminar Agribisnis Cabai,ABC dan Puslitbanghort. Jakarta, 27-28 Juli 1994.