

Tabel 7. Fungsi-Fungsi Pemasaran Yang Dilakukan Oleh Lembaga Pemasaran Cabai rawit Pada Saluran Pemasaran I Dan Perhitungan Margin Pemasaran

No	Uraian	Faktor Konversi	Nilai (Rp/Kg)	Margin (Rp)	Distribusi Margin (%)	Distribusi Share (%)	Ratio K/B
1	Petani						
	a. Harga Jual		9000			60,67	
2	Tengkulak			2760	47,30	18,60	8,05
	a. Harga Beli		9000				
	b. Transportasi	0,98 x 150	147		2,52		
	c. Sortasi	0,98 x 25	24,5		0,42		
	d. Packing	0,98 x 25	24,5		0,42		
	e. Resiko	0,98 x 150	147		2,52		
	f. Total Biaya		343		5,88		
	g. Keuntungan		2417		41,42		
	h. Harga Jual	0,98 x 12000	11760		47,30		
3	Pedagang Besar			1736	29,75	11,70	2,77
	a. Harga Beli		11760				
	b. Transportasi	0,964 x 150	144,6		2,48		
	c. Sortasi	0,964 x 25	24,1		0,41		
	d. Packing	0,964 x 25	24,1		0,41		
	e. Resiko	0,964 x 450	433,8		7,43		
	f. Total Biaya		626,60		10,74		
	g. Keuntungan		2097,3		35,94		
	h. Harga Jual	0,964 x 14000	13496		46,68		
4	Pedagang Pengecer			1339	22,95	9,03	3,38
	a. Harga Beli		13496				
	b. Transportasi	0,989 x 50	49,45		0,85		
	c. Sortasi	0,989 x 25	24,725		0,42		
	e. Packing	0,989 x 25	24,725		0,42		
	f. Resiko	0,989 x 300	296,7		5,08		
	h. Total Biaya		395,60		6,78		
	g. Keuntungan		943,40		16,17		
	i. Harga Jual	0,989 x 15000	14835		22,95		
	Total				5835	100	100

Sumber: Diolah Dari Data Primer, 2012

Panjang saluran yang dilalui dan daerah tujuan pemasaran akan membedakan besarnya biaya yang dikeluarkan dalam aktivitas pemasaran, bagian keuntungan dan biaya dari tiap lembaga pemasaran serta bagian harga yang diterima oleh

petani. Analisis margin pemasaran bertujuan untuk mengetahui efisiensi pemasaran yang diindikasikan oleh masing-masing pelaku pemasaran. Semakin tinggi proporsi harga yang diterima petani maka semakin efisien sistem pemasaran tersebut. Besarnya keuntungan yang diterima oleh masing-masing pelaku pemasaran relative terhadap harga yang dibayar konsumen atau relatif terhadap biaya pemasaran terkait dengan peran yang dilakukan masing-masing pelaku pemasaran.

Pada data tabel 4 di atas diketahui bahwa dalam memasarkan cabai rawit dari petani sampai ke konsumen terdapat perhitungan nilai margin pemasaran, hal tersebut disebabkan adanya lembaga pemasaran mulai dari tengkulak, pedagang besar, dan pedagang pengecer yang terlibat dalam saluran pemasaran yang pertama. Selama proses penjualan penyusutan cabai rawit pasti terjadi, namun penyusutannya hanyalah pada pemotongan berat pada kemasan cabai rawit, penyusutan yang terjadi tidaklah terlalu banyak. Penyusutan yang terjadi adalah 0,02 kg dalam 1 kg sehingga faktor konversinya adalah  $((1-0,02)/1)= 0,98/\text{kg}$ .

#### 1. Petani

Harga cabai rawit yang ditentukan oleh petani kepada konsumen berdasarkan biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam kegiatan budidaya, biaya perawatan, dan biaya lainnya adalah sebesar 9000/kg. Penjualan cabai rawit dari petani ke tengkulak berdasarkan negoisasi dan kesepakatan harga yang telah dilakukan oleh petani dan tengkulak terhadap terhadap sayuran cabai rawit merupakan fungsi penjualan.

#### 2. Tengkulak

Tengkulak menggunakan Sistem pembelian pada saluran pemasaran I dengan sistem kredit yaitu dengan dibayar separuh diawal transaksi dan sisanya dibayar ketika cabai rawit telah terjual di pasar. Tengkulak langsung datang sendiri di lahan petani untuk melihat tanamana cabai rawit kemudian melakukan proses tawar menawar harga dengan petani. Setelah terjadi kesepakatan harga, cabai rawit siap dipasarkan di pasar tradisional Blimbing., tengkulak membeli cabai rawit kepada petani dengan harga rata-rata Rp 9000/ kg. Kegiatan selama proses penjualan cabai rawit oleh tengkulak meliputi : Transportasi, merupakan salah satu fungsi pemasaran

yang penting dalam memindahkan barang secara fisik dari petani untuk disetorkan pedagang besar di pasar. Oleh tengkulak aktivitas ini berfungsi untuk memperlancar arus barang dari petani menuju lembaga pemasaran berikutnya. Biaya transportasi yang ditanggung oleh tengkulak sebesar Rp. 147/kg. Sortasi, merupakan salah satu kegiatan pemilihan kualitas yang membedakan kualitas yang bagus dan yang jelek pada sayuran cabai rawit. Biaya sortasi yang ditanggung oleh tengkulak untuk sortasi adalah Rp. 24,5/kg. Packing merupakan salah satu kegiatan pengepakan cabai rawit yang dilakukan oleh lembaga pemasaran tengkulak. Pengepakan cabai rawit menggunakan karung transplan atau dengan plastik yang besar. Dalam kegiatan ini tengkulak mengeluarkan biaya Rp. 24,5/kg. Biaya resiko atau kerusakan yang ditanggung oleh tengkulak akibat proses pengangkutan atau tidak habis terjual ditaksir sebesar Rp. 147/kg. Keuntungan merupakan hasil dari perhitungan aktifitas yang dilakukan oleh tengkulak secara keseluruhan. Dari penjualan cabai rawit tengkulak mampu meraut keuntungan bersih sebesar Rp. 2417/kg. Pengeluaran biaya secara keseluruhan yang dilakukan tengkulak untuk memasarkan cabai rawit sebesar Rp. 343/kg. Dengan mempertimbangkan aspek pemasaran yang dilakukan oleh tengkulak, maka tengkulak mematok harga jual cabai rawit ke pedagang besar sebesar Rp. 11760/kg.

### 3. Pedagang Besar

Pedagang besar dalam bertransaksi tidak perlu mencari penjual (tengkulak) maupun pembeli (pedagang pengecer) sebab penjual dan pembeli akan datang sendiri ke pedagang besar di pasar tradisional Blimbing. Sistem transaksi ini sesuai kesepakatan pedagang membeli cabai rawit dari tengkulak rata-rata seharga Rp 11760/kg. Proses transportasi pada pedagang besar mengangkut cabai rawit dari tengkulak kepada pedagang pengecer dan mitra dagang pedagang besar yang berada di luar pasar tradisional Blimbing atau di luar kota. Sehingga biaya transportasi yang ditanggung pedagang besar sebesar Rp. 144,6/kg. Sortasi merupakan suatu kegiatan untuk memisahkan antara komoditi yang rusak dan yang layak untuk dijual agar kualitas menjaga kestabilan harga. Maka ditaksir biaya sortasi pada cabai rawit sebesar Rp

24,1/kg. Packing merupakan salah satu kegiatan pengepakan cabai rawit yang dilakukan oleh lembaga pemasaran pedagang besar. Pengepakan cabai rawit menggunakan karung transplan atau karung goni. Dalam kegiatan ini tengkulak mengeluarkan biaya Rp. 24,1/kg. Biaya resiko atau kerukan yang ditanggung oleh pedagang besar ditaksir sebesar Rp 433.8/kg. Keuntungan merupakan hasil dari perhitungan aktifitas yang dilakukan oleh Pedagang Besar secara keseluruhan. Dari penjualan cabai rawit Pedagang besar mampu meraut keuntungan bersih sebesar Rp. 2097,3/kg. Pengeluaran biaya secara keseluruhan yang dilakukan pedagang besar untuk memasarkan cabai rawit sebesar Rp. 626,60/kg Dengan mempertimbangkan aspek pemasaran yang dilakukan oleh pedagang besar, maka pedagang besar mematok harga jual cabai rawit ke pedagang besar sebesar Rp. 13496/kg

#### 4. Pedagang Pengecer

Pada saluran pemasaran I, pedagang pengecer membeli cabai rawit secara langsung dan tunai kepada pedagang besar dengan harga Rp. 13496/kg. Proses transportasi pada pedagang pengecer ini adalah mengangkut cabai rawit dari pedagang besar pasar tradisional Blimbing dan menyalurkannya menggunakan sepeda motor dan mobil pickup untuk menyalurkan sampai ke konsumen di perumahan-perumahan. Sehingga biaya transportasi yang ditanggung pedagang pengecer rata-rata sebesar Rp. 49,45/kg Pedagang pengecer perlu melakukan standarisasi sortir dan grading ulang karena berkaitan langsung dengan konsumen akhir. Ditaksir biaya sortir dan grading sebesar Rp 24,725/kg. Biaya pengemasan dengan kantong plastik ukuran 1kg dan kantong plastic ukuran setengah kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer seharga Rp. 24,725/kg. Biaya resiko atau kerusakan terutama akibat barang yang lama tidak laku terjual ditanggung oleh pedagang pengecer ditaksir sebesar Rp. 296,7/kg. Pengeluaran biaya secara keseluruhan yang dilakukan pedagang pengecer untuk memasarkan cabai rawit sebesar Rp. 395,60/kg. Dengan mempertimbangkan aspek pemasaran yang dilakukan oleh pedagang besar, maka pedagang besar mematok harga jual cabai rawit ke pedagang besar sebesar Rp. 14835/kg Keuntungan merupakan hasil dari perhitungan aktifitas yang dilakukan oleh Pedagang

pengecer secara keseluruhan. Dari penjualan cabai rawit, pedagang pengecer mampu meraut keuntungan bersih sebesar Rp 943,40/kg.

Tabel 8. Fungsi-Fungsi Pemasaran Cabai rawit Pada Saluran Pemasaran II Dan Perhitungan Margin Pemasaran

No	Uraian	Faktor Konversi	Nilai (Rp/Kg)	Margin (Rp)	Distribusi Margin (%)	Distribusi Share (%)	Ratio K/B
1	Petani						
	a. Harga Jual		9000			65,00	
2	Pedagang Besar			2520	52,00	18,20	11,67
	a. Harga Beli		9000				
	b. Transportasi	0,96 x 150	144		2,97		
	c. Sortasi	0,96 x 25	24		0,50		
	d. Packing	0,96 x 25	24		0,50		
	e. Resiko	0,96 x 25	24		0,50		
	f. Total Biaya		216		4,46		
	g. Keuntungan		2304		47,54		
	h. Harga Jual	0,96 x 12000	11520		52,00		
3	Pedagang Pengecer			2326	48,00	16,80	5,88
	a. Harga Beli		11520				
	b. Transportasi	0,989 x 50	49,45		1,02		
	c. Sortasi	0,989 x 25	24,725		0,51		
	d. Packing	0,989 x 25	24,725		0,51		
	e. Resiko	0,989 x 300	296,7		6,12		
	f. Total Biaya		395,60		8,16		
	g. Keuntungan		1930,40		39,83		
	h. Harga Jual	0,989 x 14000	13846		48,00		
	Total				4846	100,00	100

Sumber: Diolah Dari Data Primer, 2012.

Dari tabel di atas, diketahui jika dari total margin sebesar Rp 4846/kg, pedagang besar mendapatkan bagian margin sebesar Rp 2520/kg. Nilai margin tersebut terdistribusi pada pengeluaran biaya pemasaran sebesar Rp 216/kg dan keuntungan Rp 2304/kg. Sedangkan pedagang pengecer mendapatkan margin sebesar Rp 2326/kg, dengan besar biaya Rp 395,60/kg dan keuntungan sebesar Rp 1930,40/kg

#### 1. Petani

Penjualan petani pada saluran pemasaran II, komoditi cabai rawit yang telah dikemas dijual secara kredit kepada pedagang besar yang datang sendiri di tempat petani. Petani menjual kembali cabai rawit kepada pedagang besar seharga rata-ratanya Rp 9000/kg.

## 2. Pedagang Besar

Pembelian cabai rawit oleh pedagang besar pada saluran pemasaran II, sistem pembelian dilakukan secara kredit dengan membayar separuh diawal transaksi dan sisanya dibayar ketika cabai rawit telah terjual dipasar. harga beli cabai rawit pedagang besar terhadap petani seharga rata-rata Rp 9000/kg. Transportasi Proses transportasi pada pedagang mengangkut cabai rawit dari petani dan mitra dagang pedagang besar yang berasal dari luar pasar tradisional Blimbing yang siap membeli secara tunai. Biaya transportasi yang ditanggung oleh pedagang besar sebesar Rp 144/kg. Sortasi Pedagang besar melakukan standarisasi sortir terhadap komoditi cabai rawit secara visualisasi tanpa menggunakan alat pengukuran tertentu. Yang hanya dilakukan dengan melihat dan mengira-ngira, maka ditaksir biaya sortasi dan grading sebesar Rp 24/kg. Packing Pengepakan bertujuan untuk melindungi komoditi cabai rawit dari kerusakan dan mempermudah dalam pengangkutan. Pengepakan komoditi cabai rawit ini dilakukan pedagang besar dengan estimasi biaya packing sebesar Rp 24/kg. Resiko berkaitan dengan sifat sayuran cabai rawit yang rentan terhadap kerusakan dan tidak tahan lama akibat pengangkutan atau tidak habis terjual dalam waktu yang lama. Biaya resiko atau kerusakan yang ditanggung petani ditaksir sebesar Rp 24/kg. Pengeluaran biaya secara keseluruhan yang dilakukan pedagang besar untuk memasarkan cabai rawit sebesar Rp. 216/kg. berdasarkan kegiatan yang dilakukan oleh pedagang besar selama proses pemasaran, maka pedagang besar mengambil keuntungan Rp. 2304/kg. Penjualan Pada saluran pemasaran II, komoditi cabai rawit yang telah dikemas di dalam karung dijual secara langsung dan tunai kepada pedagang pengecer baik yang datang sendiri maupun yang dikirim di luar pasar tradisional Blimbing seharga Rp 11520/kg.

### 3. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer pada saluran II membeli cabai rawit yang sudah dikemas dalam dalam karung secara langsung dan tunai kepada pedagang besar seharga Rp 11520/kg. Aktifitas yang dilakukan oleh pedagang pengecer meliputi : Transportasi, Proses transportasi pada pedagang pengecer ini adalah mengangkut cabai rawit dari pedagang besar dan distribusikan sampai ke konsumen di perumahan-perumahan di kota malang. Biaya transportasi yang ditanggung oleh pedagang besar sebesar Rp 49,45/kg. Pedagang pengecer perlu melakukan standarisasi sortir dan grading ulang karena pengecer berhubungan langsung dengan konsumen akhir, sehingga ditaksir biaya sortasi dan grading sebesar Rp 24.725/kg. Biaya packing atau pengemasan dengan kantong plastik ukuran 1kg yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer seharga Rp 24.725/ sekali bungkus. Biaya resiko atau kerusakan terutama akibat komoditi cabai rawit yang lama tidak laku terjual ditanggung oleh pedagang pengecer ditaksir Rp 296,7/kg. Pengeluaran biaya secara keseluruhan yang dilakukan pedagang pengecer untuk memasarkan cabai rawit sebesar Rp. 395,60/kg Keuntungan pedagang pengecer dari hasil dari perhitungan aktifitas yang dilakukan oleh Pedagang pengecer secara keseluruhan. Dari penjualan cabai rawit , pedagang pengecer mampu meraut keuntungan bersih sebesar Rp. 1930,40/kg. Pedagang pengecer menjual cabai rawit secara langsung dan tunai kepada konsumen akhir dengan cara mengecer dengan harga Rp13846/kg.

