

## JALUR DISTRIBUSI DAN PEMBENTUKAN HARGA KOMODITAS CABE MERAH DI PURWOKERTO

Neni Widayaningsih<sup>1)</sup> dan Rakhmat Priyono<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Jenderal Soedirman

### ABSTRACT

*Characteristic of price inflation in Indonesia was dominated generally by cost push inflation than demand pull inflation. It was caused by the relevancy of agents that involved in the commodities distribution chain that impacted to the price of supply side. The high price will lead the inflation generally. The length of distribution chain will influence also to the high level of inflation rate. Related to the distribution chain that impact to commodity inflation, this research try to identify how the form of the distribution chain to chili commodity in Purwokerto and to detect the rule of each agents that involvement. It was find out that first, distribution chain of chili commodity could consist of two types; (1) farmer – broker – grocer – retailer – consumer; and (2) farmer – retailer – consumers. The first type dominated more in chili market. Second, the analyses showed that the change of price structure in chili market was influenced more by the transaction of grocer and retailers side. It indicated that the fluctuation of chili price was not pushed by final market requirement, but rather of how the interaction among seller conducted.*

**Keywords:** *cost push inflation, distribution chain, chili commodity*

### PENDAHULUAN

Inflasi komoditas dapat terjadi dari sisi penawaran (*cost push inflation*) maupun permintaan (*demand pull inflation*) (Samuelson & Nordhaus, 2005). Perilaku dari sisi penawaran dirasakan lebih membawa pengaruh pada perkembangan inflasi di Indonesia daripada sisi permintaan. Hal ini karena karakteristik inflasi di Indonesia lebih banyak disebabkan oleh dorongan harga penawaran yang tinggi. Harga penawaran yang tinggi ini menyebabkan tingkat inflasi terdorong meningkat secara umum.

Memahami inflasi dari sisi suplai menjadi relevan karena harga yang ada di tingkat konsumen lebih ditentukan oleh pelaku-pelaku yang ada di dalamnya. Perilaku dari produsen dan pedagang dalam menaikkan atau menurunkan harga akan membawa dampak dari perubahan harga di pasar. Panjang pendeknya rantai distribusi yang harus dilewati oleh sebuah komoditas juga membawa dampak bagi harga yang tercermin di sisi konsumen. Harga komoditas diperkirakan akan semakin mahal dengan semakin panjangnya rantai distribusi dari komoditas tersebut.

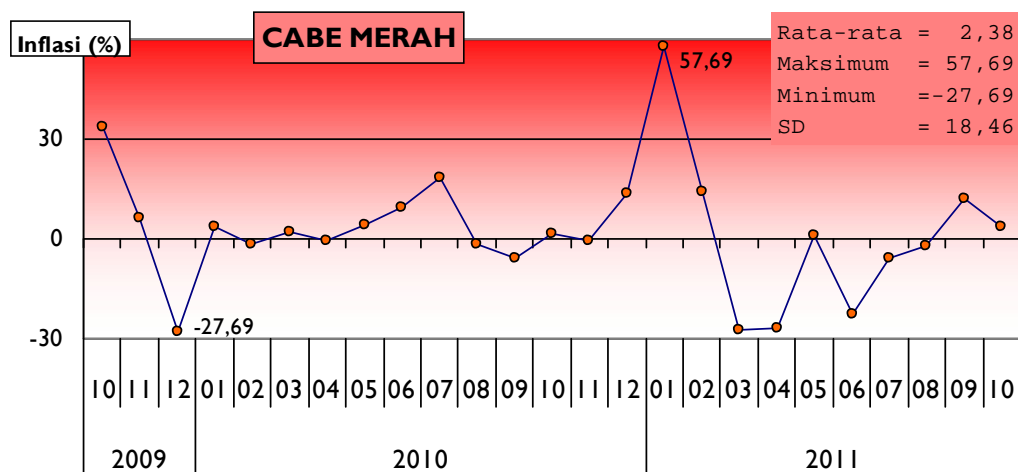
Perilaku dari rantai distribusi tersebut di antaranya dipengaruhi oleh struktur pasar tempat perusahaan beroperasi. Samuelson & Nordhaus (2005) menyatakan bahwa perilaku perusahaan akan berbeda pada kondisi pasar persaingan sempurna, oligopoly, maupun pada kondisi monopoli. Perusahaan dengan persaingan yang ketat akan cenderung lunak dalam penentuan harga bila dibandingkan perusahaan yang pada

pasar monopoli yang bebas menentukan harga karena tidak adanya pesaing. Selain itu terdapat juga perilaku pembentukan harga yang berbeda antara perusahaan yang menjadi *market leader* pada suatu pasar dibandingkan dengan perusahaan lain yang hanya menjadi *market follower*.

Terkait dengan distribusi dan perkembangan harga komoditas, salah satu deteksi upaya ketahanan pangan adalah bagaimana perkembangan relatif satu harga-harga komoditas. Perkembangan harga akan mempengaruhi tingkat kemampuan konsumsi masyarakat, Gejolak harga komoditas akan berdampak pada ketidakstabilan sistem pasar, mendorong kesalahan ekspektasi dan juga berdampak negatif pada daya beli masyarakat.

Salah satu komoditas yang menjadi sorotan penting adalah cabe merah. Meskipun cabe merah tergolong memberikan kontribusi relatif rendah pada inflasi bahan pangan (sekitar 1,7% terhadap inflasi bahan makanan dan 0,38% terhadap inflasi umum), bersama bawang merah komoditas ini memiliki efek psikologis penting di pasar. Kenaikan harga komoditas ini dapat mendorong ekspektasi masyarakat pada kenaikan bahan pangan lainnya (KBI Purwokerto, 2010)

Harga komoditas cabe merah menunjukkan perkembangan yang fluktuatif. Di Purwokerto fluktuasi tersebut cenderung lebih tinggi dari wilayah perkotaan lainnya di Provinsi Jawa Tengah. Gambar 1 berikut menunjukkan perkembangan inflasi cabe merah berdasarkan pantauan Kantor Bank Purwokerto pada tahun 2009 sampai 2011.



Sumber: Kantor Bank Indonesia Purwokerto, 2011

**Gambar 1. Inflasi Cabe Merah m.t.m. Berdasarkan SPH KBI Purwokerto**

Selain itu, Komoditas cabe merah merupakan salah satu komoditas yang sulit diukur perkiraan harganya. Pada data serial inflasi bulanan cabe merah sebagaimana gambar 1 terdapat pola yang tidak jelas dari pergerakan inflasinya. Sepanjang Oktober 2009 sampai Oktober 2011, harga cabe di Purwokerto berfluktuasi dengan tingkat inflasi dari -27,69% sampai 57,69%. Tingginya standar deviasi dari komoditas ini, yang mencapai 8 kali lipat dari nilai rata-ratanya, juga dapat mengidentifikasi tingginya simpangan baku statistik dari pergerakan harga rata-rata.

Karena pentingnya peran dari jalur distribusi dan struktur pasar dalam pembentukan harga suatu komoditas, perlu dilakukan suatu identifikasi terhadap perilaku produsen, pedagang besar, dan pedagang eceran dalam pembentukan harga dan pola distribusi barang di daerah. Dengan mengetahui perilaku rantai distribusi tersebut diharapkan perilaku dari inflasi daerah dapat diketahui dan dilakukan langkah pengendalian yang tepat. Tujuan penelitian ini:

1. Mengidentifikasi pola distribusi, termasuk biaya dan hambatan distribusi komoditas strategis penyumbang inflasi daerah
2. Mengetahui perilaku produsen, distributor dan pengecer dalam mekanisme pembentukan harga barang strategis penyumbang inflasi di daerah

## METODE ANALISIS

### 1. Data dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini meliputi:

- a. Data primer. Untuk mendapatkan data dilakukan prosedur melalui wawancara dan mengedarkan kuesioner kepada pelaku usaha (dari hulu sampai hilir termasuk asosiasi) yang terkait dengan komoditas terpilih, dan
- b. data sekunder. Data diperoleh dari studi kepustakaan dan berguna untuk memberikan

informasi penjas dari hasil analisis data primer. Jumlah sampel responden keseluruhan sebanyak 100. responden. Data sekunder diperoleh dari Biro Pusat Statistik, instansi pemerintah daerah serta survei-survei yang telah dilakukan sebelumnya.

### 2. Penentuan Sampel

Terkait dengan pengumpulan data primer, penentuan sampel dilakukan secara proporsional dan random sampling. Responden dipilih secara acak dengan menggunakan beberapa tahap pengambilan sampel dan tetap memperhatikan kontribusinya terhadap peran komoditas tersebut di masing-masing wilayah. Prosedur pengambilan sampel dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu:

- a. Sampel responden ditentukan dari sisi pedagang pengecer yang dipilih secara random dengan menentukan lokasinya di 6 pasar tradisional di wilayah kota Purwokerto,
- b. Dari tahap awal dapat diketahui penyuplai komoditas yang dijual pedagang pengecer dan juga lokasi di mana komoditas tersebut berasal. Pada tahap kedua ini, responden yang dicari adalah responden pedagang besar dengan informasi yang diketahui berdasarkan informasi dari pedagang eceran,
- c. Tahap ketiga merupakan seleksi responden produsen komoditas yang didasarkan pada informasi yang diperoleh dari responden pedagang besar.

### 3. Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

#### a. Analisis Deskriptif Komoditas cabe

Pada bagian awal akan disajikan bagaimana gambaran secara umum pelaku usaha dalam sistem tata niaga cabe merah. Pelaku usaha ini meliputi petani sampai pedagang pengecer.

### b. Pola Distribusi Komoditas

Dalam memahami pola distribusi komoditas cabe merah pencarian data melalui survei pada pelaku usaha diperlukan. Perilaku produsen, distributor dan pengecer dalam mekanisme pembentukan harga barang strategis penyumbang inflasi di Purwokerto akan dapat dideteksi dari hasil survei. Identifikasi awal dari jalur distribusi pemasaran komoditas cabe merah dari hulu sampai hilir, dari petani sampai konsumen akhirditentukan terlebih dahulu dengan mengikuti pola sebagai mana berikut:

produsen → pedagang besar →  
pedagang eceran → konsumen akhir

Pada penelitian ini, akan diidentifikasi bagaimana pola sebenarnya dari jalur distribusi cabe merah di lokasi penelitian dengan menggunakan prosedur *snow ball*. Responden survei utama dalam studi jalur distribusi ini adalah para pedagang pengecer di pasar-pasar utama Purwokerto, yaitu Pasar Wage dan Pasar Manis, serta beberapa pasar kecil. Setelah diperoleh informasi bagaimana pedagang pengecer memperoleh komoditasnya, pencarian informasi dilakukan pada pedagang pemasok komoditas yang menyuplai cabe merah ke pengecer tersebut. Prosedur ini dilakukan sampai ke sampel responden petani yang menjadi sisi produsen cabe merah.

Terkait dengan bagaimana perilaku produsen, distributor dan pengecer, informasi mengenai dasar penetapan harga di masing-masing rantai distribusi tersebut digali informasi yang mencukupi untuk mengetahui bagaimana dan berapa biaya produksi plus margin keuntungan diperoleh. Selain itu akan diketahui apakah harga yang ditentukan oleh masing-masing pelaku distribusi tersebut mengikuti harga pasar, harga pesaing atau harga di tingkat pembeli.

### c. Analisis Pelaku Utama Pembentuk harga

Untuk mendeteksi bagaimana proses pembentuk harga komoditas cabe merah menggunakan pendekatan Houck Pendekatan ini didasarkan pada model APT (*Asymmetric Price Transmission*) berdasarkan segmentasi variabel harga naik dan harga turun.

$$\Delta P_{rt} = r_0 + r_1 \Delta P_{ft}^+ + \Delta P_{ft}^- + v_t$$

di mana:

$\Delta P_{rt}$  : Turunan pertama harga di tingkat ritel

$\Delta P_{ft}^+$  : Pergerakan harga naik di tingkat ritel

$\Delta P_{ft}^-$  : Pergerakan harga turun di tingkat hulu

Model tersebut menggambarkan model kausalitas. Dalam penerapannya, metode *Granger Causality* dipergunakan untuk membuktikan apakah benar pergerakan harga dari sektor hulu hulu merupakan penentu utama pergerakan di

transaksi hilir. Demikian pula, ataukah sebaliknya pergerakan harga di sektor hulu lebih ditentukan oleh transaksi yang terjadi antar pelaku usaha di tingkat hilir.

Hasil uji kausalitas tersebut bermanfaat untuk menentukan pengaruh transaksi ayng paling dominan dalam pembentukan harga akhir di tingkat konsumen. Pada metode ini dilakukan metode regresi *Ordinary Least Square*. Sesuai metodologi *Granger test*, dilakukan pengujian apakah variabel  $X_1$  lebih mempengaruhi perubahan variasi variabel  $X_2$  ( $X_1 \rightarrow X_2$ ) ataukah sebaliknya variabel  $X_2$  lebih mempengaruhi perubahan variasi variabel  $X_1$  ( $X_2 \rightarrow X_1$ ) (Gujarati, 2003). Variabel  $X$  harga yang terbentuk dari transaksi langsung yang terjadi di antara pelaku dalam jalur distribusi.

Metode Granger test mengasumsikan bahwa (1) seluruh informasi adalah relevan untuk memprediksikan variabel yang dituju (tergantung), (2) *Error term* dalam hubungan kausalitas antar variabel tidak berkorelasi dengan variabel yang diteliti, (3) Setiap variabel yang diteliti bersifat stasioner, (4) Karena sifatnya adalah pengujian kausalitas, koefisien hasil estimasi tidak penting, (5). Untuk mengetahui signifikansi dari efek kausalitas ini dipergunakan Tes statistik F. Hasil F yang signifikan pada variabel  $X_1 \rightarrow X_2$  menunjukkan  $X_2$  dipengaruhi  $X_1$  secara signifikan. Demikian pula sebaliknya.

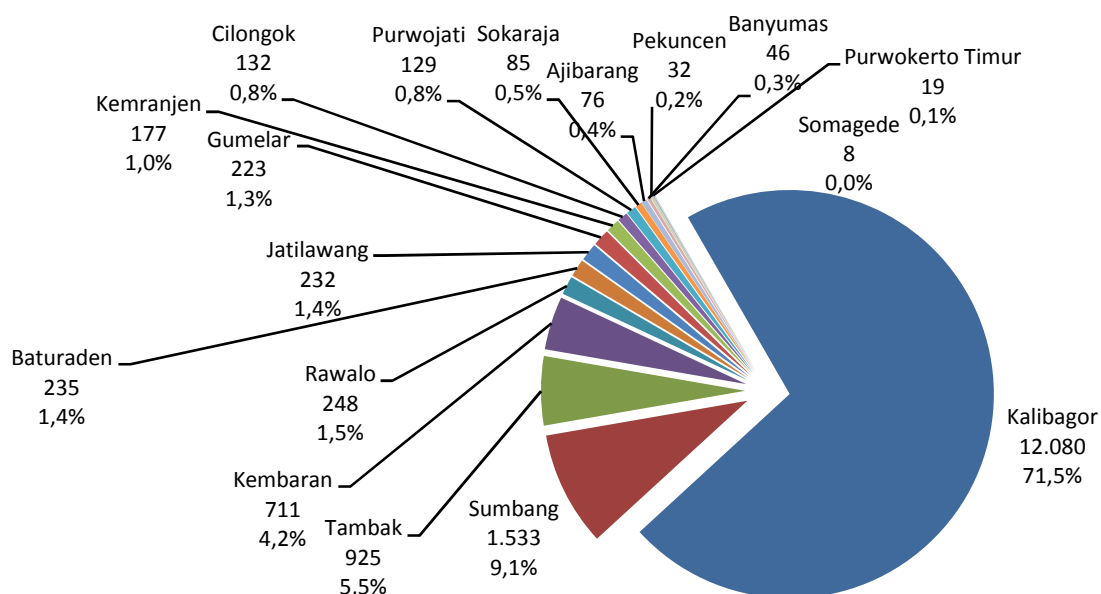
## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Karakteristik Petani Pedagang Cabe Merah

Sebagaimana masa produksi komoditas tanaman hortikultura secara umum, tanaman cabe tergantung pada faktor musim dan bukan merupakan komoditas yang dapat disimpan dalam jangka waktu lama. Perubahan iklim yang ekstrem akan mendorong kegagalan panen yang berdampak turunnya pasokan di pasar dengan segera. Di sisi lain, kesalahan ekspektasi harga di tingkat petani juga dapat berdampak pada penanaman dengan skala besar yang berdampak pada melimpahnya produk di pasar (KBI Ppurwokerto, 2011).

Pada penelusuran lapangan, diperoleh informasi dari pedagang cabe merah di pasar-pasar di Purwokerto bahwa komoditas cabe merah yang dijual para pedagang tersebut sebagian besar berasal dari wilayah Banyumas sendiri. Sebagian pedagang lain menyatakan pasokan komoditasnya berasal dari wilayah Pratin Purbalingga, Gombang Kebumen dan Wonosobo.

Berdasarkan data sekunder (Dinas Pertanian Kabupaten Banyumas) diperoleh informasi total produksi Cabe Merah di Kabupaten Banyumas. Gambar 2 memperlihatkan hal tersebut.



Keterangan: Kecamatan lainnya tercatat tidak menghasilkan cabe merah  
 Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Banyumas, 2011, data diolah

**Gambar 2. Produksi (kuintal) dan Proporsi Produksi (Terhadap Produksi Banyumas Total) Komoditas Cabe Merah Kabupaten Banyumas 2009**

Kecamatan Kalibagor dan Sumbang merupakan wilayah sentra pertanian cabe merah di Kabupaten Banyumas. Hasil ini juga sesuai dengan penelitian dari Ahmad (2011) yang menunjukkan Kecamatan Kalibagor merupakan daerah di Banyumas yang paling potensial untuk pengembangan cabe merah.

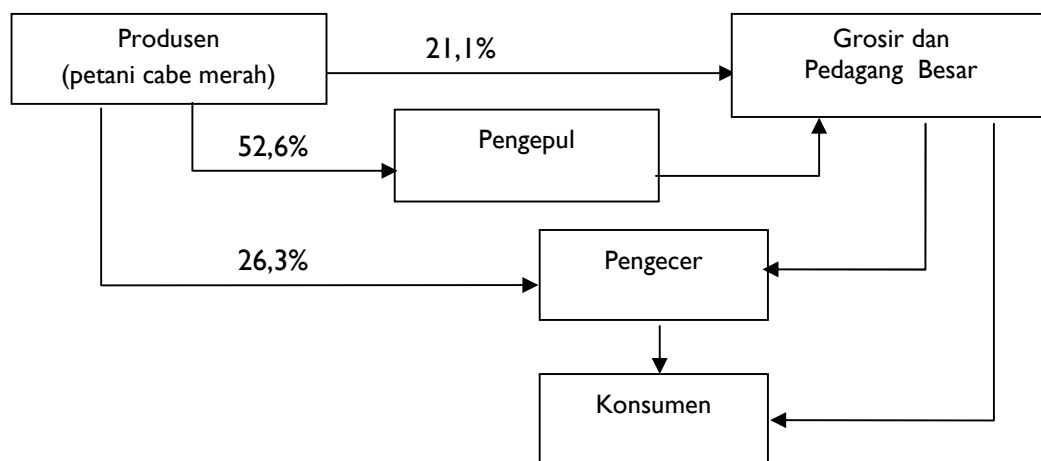
Dari informasi data primer dan data sekunder tersebut, survei untuk tingkat petani cabe merah difokuskan di wilayah Kabupaten Banyumas sendiri di beberapa sentra pertanian cabe merah.

Pada sisi petani produsen cabe, produksi total untuk setiap masa tanam rata-rata petani sebanyak 4,29 ton dan panen terbanyak pada masa tanam pertama. Dari sisi modal usaha, semua

responden petani mengusahakan lahan garapannya dari modal sendiri. Jumlah pekerja untuk setiap lahan garapan rata-rata memerlukan 8 orang tenaga kerja, paling sedikit 5 orang dan terbanyak 10 orang.

**2. pola Distribusi**

Pada jalur distribusinya, pergerakan harga cabe merah cenderung tidak dipengaruhi oleh faktor transaksi antara pedagang besar dengan petani. Petani lebih berperan sebagai *price taker*. Sementara di tingkat pedagang, konsentrasi pasar cabe merah cenderung moderat, tidak terdapat penguasaan pasar pada sedikit pedagang.



Sumber: Survei lapangan

**Gambar 3. Pola Umum Jalur Distribusi Komoditas Cabe Merah**

Mayoritas pedagang komoditas cabe merah juga relatif mengetahui jalur distribusi. Hal ini terindikasi dari sebanyak 54% pedagang yang mengetahui pergerakan komoditas cabe merah dari petani sampai ke konsumen. Para pedagang secara umum menyatakan alur distribusinya adalah dari petani kemudian ke pedagang pengepul dan tengkulak, pedagang Besar, pedagang grosir, pedagang kecil, pengecer, Konsumen akhir.

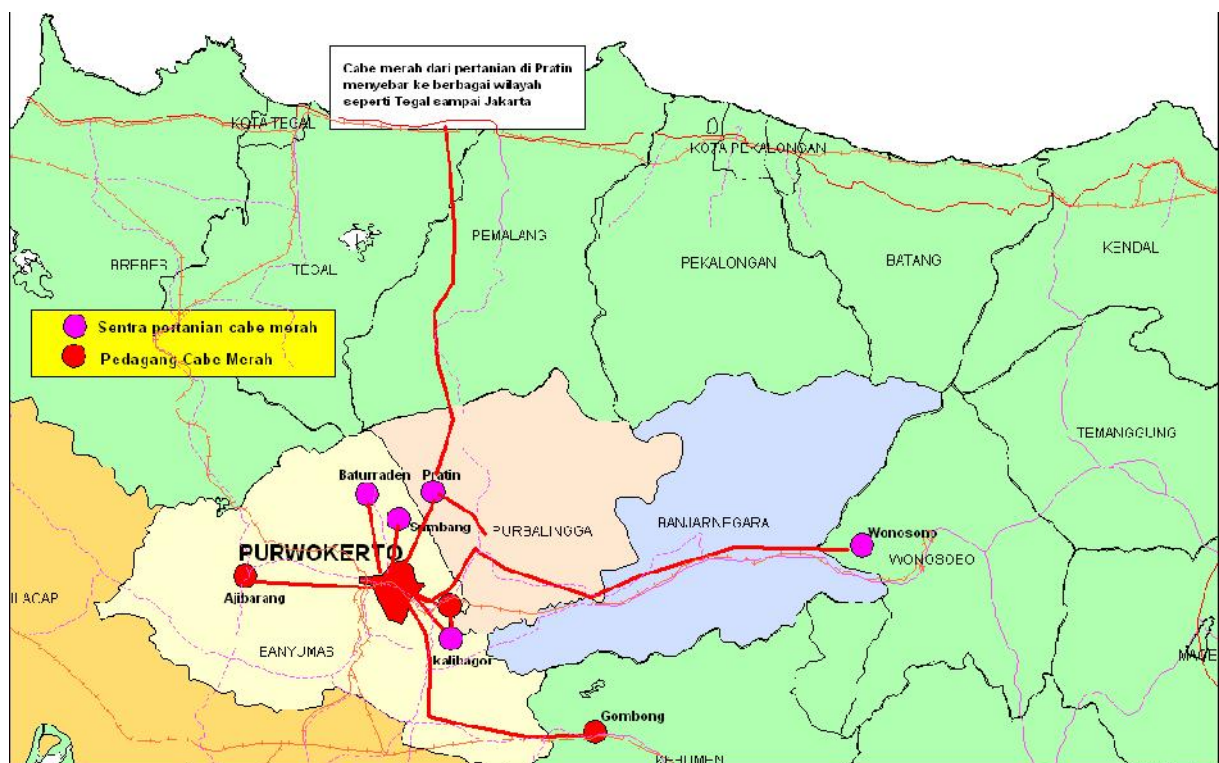
Secara umum, pengepul atau tengkulak membeli komoditas langsung ke produsen cabe merah. Dari pengepul, pedagang besar dan pedagang grosir mendapatkan komoditasnya yang dijual ke pengecer. Pedagang besar dan grosir kemudian menjual ke pengecer. Pedagang grosir juga dapat menjual langsung ke konsumen. Selain itu, sebagian petani cabe merah juga menjual ke grosir maupun langsung ke pasar untuk memenuhi permintaan pengecer.

Pada jalur distribusi dari sisi lokasi, gambar 4 berikut memberikan pemetaan lokasi pelaku usaha di komoditas cabe merah. Diketahui cabe merah yang beredar di pasar-pasar wilayah perkotaan Purwokerto berasal dari Kabupaten Banyumas sendiri maupun dari beberapa daerah lain. Untuk Kabupaten Banyumas, sentra cabe merah terdapat di wilayah Kecamatan Kalibagor, Sumbang,

Baturaden dan tambak. Karena kedekatan wilayah, Cabe merah asal Kalibagor, Sumbang dan Baturaden memasok kebutuhan cabe merah ke wilayah Purwokerto.

Selain mendapat pasokan dari wilayah-wilayah pertanian cabe di Banyumas, pasar tradisional di Purwokerto juga memasok komoditasnya dari Ajibarang, Gombang, dan Wonosobo. Pasar Ajibarang merupakan pasar induk untuk beberapa komoditas hortikultura termasuk cabe merah. Dari pasar ini, komoditas cabe tersebar ke beberapa daerah termasuk Purwokerto. Pedagang Purwokerto juga mendatangkan cabe dari beberapa daerah sekitar Kebumen yang tersentral di pasar Gombang. Paling jauh, cabe Purwokerto didatangkan dari daerah pertanian cabe di Wonosobo.

Daerah kabupaten lain yang juga memasok cabe adalah dari sentra pertanian Pratin Purbalingga. Daerah Pratin merupakan sentra pertanian berbagai hortikultura jenis sayuran, terbanyak pada cabe, sawi, kubis dan wortel. Dari Pratin, komoditas cabe merah menyebar ke berbagai wilayah sampai ke wilayah Tegal, Jawa barat dan Jakarta.



Sumber: Survei lapangan

**Gambar 4. Peta Jalur Distribusi Komoditas Cabe Merah di Pasar Akhir Purwokerto**

### 3. Perilaku produsen, distributor dan pengecer dalam Pembentukan Harga Cabe Merah

Pada komoditas cabe merah diketahui harga rata-rata dalam transaksi antara petani dengan pedagang besar (dalam hal ini termasuk pedagang grosir dan pengepul/tengkulak) untuk 1 kg cabe merah sebesar Rp7.786. Harga rata-rata yang terjadi dalam transaksi antara pedagang besar dengan pengecer sebesar Rp10.063 dan antara pengecer dengan konsumen Rp11.750 per kg. Marjin harga cabe merah antara penjualan petani sampai harga tingkat konsumen rata-rata sebesar Rp3.964. Dari total marjin tersebut, marjin harga terbesar adalah pada selisih antara transaksi pedagang besar-pengecer dengan petani-pedagang besar dengan nilai 57,43% dari total marjin harga. Hal ini mencerminkan pedagang besar/grosir/tengkulak mendapat manfaat terbesar dalam pembentukan harga cabe merah dari tingkat petani sampai konsumen akhir.

Pada pengujian transmisi harga asimetris (Gambar 5), dalam pembentukan harga sepanjang alur distribusi bawang merah dari petani sampai konsumen akhir, hubungan transaksi antara pengecer dengan konsumen akhir dan antara pedagang besar dengan pengecer memiliki pengaruh penting. Dari nilai statistik F diketahui harga yang terbentuk dari dua transaksi tersebut memiliki nilai signifikan secara statistik. Kedua transaksi tersebut memiliki pengaruh penting daripada perubahan harga transaksi antara petani dengan tengkulak/pedagang besar/grosir. Hal ini juga mengindikasikan kekuatan tawar menawar petani cabe cenderung lemah dalam proses transaksi. Dengan demikian fluktuasi harga di tingkat konsumen dipengaruhi oleh dua aktivitas transaksi tersebut.

#### KESIMPULAN

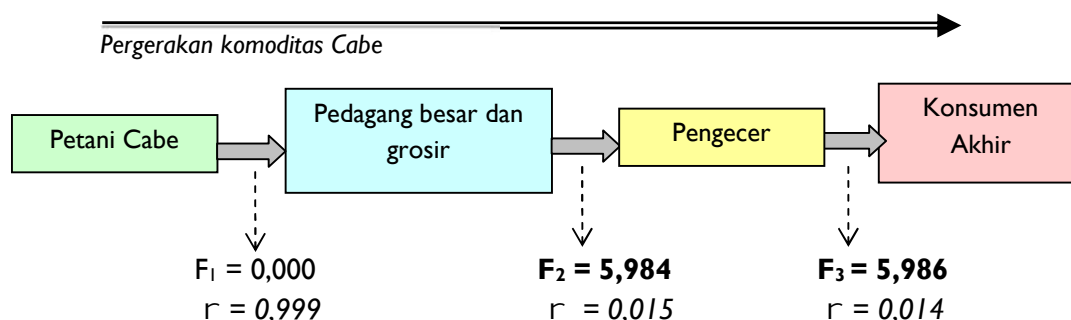
Dari penelitian ini diperoleh identifikasi pola distribusi dan agen terpenting dalam pembentukan harga komoditas cabe merah di Purwokerto. Pola

distribusi cabe merah dapat terjadi dalam dua bentuk: (1) petani – pengepul dan tengkulak – pedagang besar dan grosir – pedagang eceran – konsumen; serta (2) petani – pengecer – konsumen.

Selain itu diperoleh temuan bahwa perubahan harga di tingkat konsumen akhir lebih dipengaruhi oleh sistem harga yang terbentuk dalam transaksi antara pedagang besar dengan pengecer dan pengecer dengan konsumen. Hasil ini mengindikasikan dari sisi pergerakan harga, fluktuasi perubahan harga cabe merah cenderung didorong bukan oleh kebutuhan pasar akhir melainkan kemampuan antar rantai pedagang dalam bertransaksi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Abdul Aziz, 2011, "Peta Potensi Ekonomi Komoditas Hortikultura di Kabupaten Banyumas", Makalah dalam presentasi *Call For Paper Seminar Nasional*, Fakultas Ekonomi Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, 23 November 2011
- Gujarati, Damodar, 2003, *Basic Econometrics, Fourth Edition*, International Edition, McGraw-Hill
- KBI Purwokerto, 2010, *Laporan Penelitian Pemetaan Distribusi Komoditas Penyumbang Inflasi Terbesar di Jawa Tengah dan DIY (Studi kasus di Purwokerto)*, Kantor Bank Indonesia Purwokerto
- KBI Purwokerto, 2011, *Laporan Penelitian Pemetaan Struktur Pasar dan Pola Distribusi Komoditas Strategis Penyumbang Inflasi di Wilayah KBI Purwoerto serta Implikasinya Terhadap Kebijakan Pengendalian Harga Komoditas*, Kantor Bank Indonesia Purwokerto
- Samuelson, Paul. A., & Nordhaus, William D. 2005. *Economics 18th edition*. The McGraw-Hill Companies. New York



Gambar 5. Nilai F dari Pengujian Metode Houck Komoditas Cabe