

**KAJIAN RANTAI PASOK KOMODITAS KAPULAGA DI KECAMATAN GUMELAR,
KABUPATEN BANYUMAS**

STUDY OF COMMODITY SUPPLY CHAIN IN GUMELAR DISTRICT, BANYUMAS REGENCY

Talitha Sandra, Irene Kartika Eka Wijayanti¹, Dindy Darmawati Putri

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman.

ABSTRACT

Gumelar District is the largest area for cardamom cultivation in Banyumas Regency. The problems faced by farmers in Gumelar District today are price fluctuations that affect farmers' income and farmers have not been able to control market prices, due to limited information in the market. The objectives of this study include: (1) knowing the marketing margin of cardamom commodities in Gumelar District, Banyumas Regency, (2) knowing the product flow, financial flow and information flow on cardamom commodities in Gumelar District, Banyumas Regency, and (3) making supply chain mapping cardamom in Banyumas Regency. The research method of sampling technique of farmers is probability sampling obtained as many as 41 people and for marketing institutions determined by the non-probability sampling method consisting of 8 traders I & II collectors and 2 wholesalers. The data analysis method used was descriptive analysis, marketing margin and farmer's share. The results showed: 1) the lowest marketing margin was in the third channel, which was IDR 15,000 per kilogram, 2) The supply chain flow of cardamom in Gumelar District, Banyumas Regency had 3 channels, namely: A. The flow of product flows has 2 systems, namely delivered and delivered, B. Financial flows have 2 cash and non-cash systems, C. Information flows in two directions, namely from farmers to consumers and vice versa, and 3) Mapping the cardamom commodity supply chain in Banyumas Regency consists of 3 streams, namely flow 1 starting from from farmers then to collectors traders I to wholesalers and consumers, flow 2 from farmers then to collectors traders I to collectors traders II and consumers, and flow 3 from farmers and then to collectors traders II to wholesalers and consumers.

Keywords: Cardamom, Cardamom Marketing.

INTISARI

Kecamatan Gumelar lahannya terluas untuk budidaya kapulaga di Banyumas. Permasalahannya saat ini fluktuasi harga memengaruhi pendapatan petani dan petani belum mampu mengendalikan harga pasar, karena terbatasnya informasi pasar. Tujuan penelitian: (1) mengetahui margin pemasaran komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar, (2) mengetahui aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar, dan (3) membuat pemetaan rantai pasok kapulaga di Kabupaten Banyumas. Teknik pengambilan sampel petani memakai *probability sampling* sebanyak 41 orang dan lembaga pemasaran ditentukan secara *non probability sampling* yang terdiri pedagang pengepul I & II sebanyak 8 orang dan pedagang besar sebanyak 2 orang. Metode analisis data yang digunakan analisis deskriptif, marjin pemasaran dan *farmer's share*. Hasil penelitian menunjukkan :1) margin pemasaran yang paling rendah terdapat pada saluran ke III yaitu sebesar Rp 15.000 per kilogram, 2) Aliran rantai pasok kapulaga di Kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas memiliki 3 saluran yaitu : A. Aliran produk mengalir memiliki 2 sistem yaitu diantar dan mengantar, B. Aliran keuangan memiliki 2 sistem tunai dan non tunai, C. Aliran Informasi mengalir dua arah yaitu dari petani hingga ke konsumen dan sebaliknya, dan 3) Pemetaan rantai pasok komoditas kapulaga di Kabupaten Banyumas terdiri 3 aliran yaitu aliran 1 mulai dari petani lalu ke pedagang pengepul I ke pedagang besar dan konsumen, aliran 2 dari petani lalu ke pedagang pengepul I ke pedagang pengepul II dan konsumen, dan aliran 3 dari petani lalu ke pedagang pengepul II ke pedagang besar dan konsumen.

Kata kunci: Kapulaga, Pemasaran Kapulaga.

¹ Alamat penulis untuk korespondensi: Irene Kartika Eka Wijayanti. email: irene.wijayanti@unsoed.ac.id

PENDAHULUAN

Tanaman biofarmaka merupakan salah satu faktor produksi dalam proses produksi industri obat-obatan dan kosmetik, sehingga banyak wilayah di Indonesia yang memproduksi berbagai macam tanaman biofarmaka. Salah satu wilayah di Indonesia yang memproduksi tanaman biofarmaka adalah provinsi Jawa Tengah. Kapulaga (*Amomum compactum*) adalah sejenis rempah dan tanaman obat yang dimanfaatkan bijinya. Kapulaga merupakan salah satu rempah yang memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi. Kapulaga paling banyak ditemui di Kabupaten Magelang kemudian diikuti Wonosobo, Semarang dan Banyumas.

Petani di wilayah Kecamatan Gumelar memiliki lahan sendiri dengan luas 0,25 ha dan lahan perhutani dengan luas sekitar 0,25 – 1 ha. Petani kapulaga di Kecamatan Gumelar menanam kapulaga di lahan hutan negara milik. Lahan perhutani di Kecamatan Gumelar dimanfaatkan petani untuk menanam kapulaga tanpa biaya sewa atas penggunaan lahan untuk melakukan budidaya kapulaga dengan syarat tidak merusak tanaman dan tidak menyalahgunakan lahan milik perhutani.

Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran kapulaga antar lain pedagang pengepul dan pedagang besar. Petani kapulaga di Kecamatan Gumelar melakukan transaksi dengan lembaga pemasaran secara tunai. Petani kapulaga di Kecamatan Gumelar berjumlah 315 petani yang terdiri dari Desa Kedungurang, Cimengga dan Karang Kemojing. Pemasaran kapulaga di Kecamatan Gumelar melalui tiga saluran pemasaran antara lain:

- a. Aliran 1 : Petani menjual kapulaga ke pedagang pengepul I, pedagang besar dan dijual Konsumen.

- b. Aliran 2 : Petani menjual kapulaga ke pedagang pengepul I, Pedagang Pengepul II dan dijual Konsumen
- c. Aliran 3 : Petani menjual kapulaga ke pedagang pengepul II, Pedagang Besar dan dijual Konsumen.

Komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar sudah berkembang sejak lama dan telah memberikan manfaat yang cukup besar bagi masyarakat, yaitu sebagai sumber pendapatan serta menciptakan lapangan pekerjaan. Setiap individu dalam usahatani kapulaga akan mendapatkan pendapatan yang berbeda satu dengan yang lain, tergantung dari pengelolaan usahanya masing-masing. Namun permasalahan yang dihadapi para petani di Kecamatan Gumelar saat ini adalah fluktuasi harga yang mempengaruhi terhadap pendapatan petani dan petani belum mampu mengendalikan harga pasar, karena terbatasnya informasi di pasar. Penentuan harga lebih banyak dikuasai oleh pedagang, sehingga kekuatan tawa menawar antara produsen dan pedagang hampir tidak ada.

Tujuan penelitian ini pada kajian rantai pasok komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas adalah sebagai berikut: (1) Mengetahui margin pemasaran komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas; (2) Mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas dan (3) Membuat pemetaan rantai pasok kapulaga di Kabupaten Banyumas.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas. Lokasi penelitian tersebut dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan

bahwa daerah tersebut merupakan sentra produksi kapulaga terbesar di Kabupaten Banyumas. Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari 2022 sampai Februari 2022. Metode yang digunakan untuk mengambil petani pada penelitian ini adalah metode *Probability sampling* yaitu *Simple random sampling*. Sedangkan metode yang digunakan untuk mengambil responden Lembaga pemasaran dengan metode yaitu *Snowball sampling*.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan dalam penelitian yaitu informasi mengenai saluran pemasaran kapulaga, volume penjualan, volume pembelian, harga kapulaga di tingkat petani, harga perjualan di tingkat lembaga yang terlibat, harga kapulaga di tingkat konsumen akhir dan biaya pemasaran. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian yaitu gambaran umum desa, data konsumsi kapulaga, luas lahan kapulaga dan data hasil produksi kapulaga di tingkat Kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Teknik pengambilan data penelitian dilakukan melalui wawancara, observasi dan studi pustaka. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini, diantaranya adalah :

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2014).

2. Analisis Efisiensi Rantai Pasok

Analisis yang digunakan adalah analisis marjin pemasaran dan *farmer's share*

a. Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran merupakan perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani (Asmarantaka, 2014). Analisis marjin pemasaran secara matematis dirumuskan secara sederhana sebagai berikut (Hastuti, 2017).

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP = Margin Pemasaran
Pr = Harga di tingkat konsumen
Pf = Harga di tingkat produsen

b. *Farmer's share*

Menurut (Khols & Uhl, 2002) menjelaskan bahwa *farmer's share* sebagai persentase harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan konsumen dalam bentuk persentase. Besarnya *farmer's share* diperoleh dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Hastuti, 2017). Perhitungan menggunakan rumus sebagai berikut.

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

Keterangan :

Fs = Share yang diterima produsen (petani)
Pf = Harga di tingkat produsen (petani)
Pr = Harga di tingkat konsumen

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani Kapulaga. Petani yang memiliki umur 15 – 59 tahun sebanyak 14 orang atau sebesar 34,1 persen, dan petani yang mempunyai umur di atas atau sama dengan 50 tahun sebanyak 27 orang atau sebesar 65,9 persen dari total petani responden. Sebagian besar dari petani kapulaga di Kecamatan Gumelar berpendidikan formal ditingkat SD berjumlah 24 orang dengan presentase 58,6% dan yang tidak lulus SD berjumlah 12 orang dengan presentase 29,2%. Petani kapulaga

dengan luas lahan kurang dengan 0,25 hektar sebanyak 13 orang atau sebesar 31,8 persen, petani kapulaga dengan lahan diantara 0,25 sampai 0,35 hektar sebanyak 14 orang atau sebesar 34,1 persen, dan petani dengan luas lahan lebih besar dengan 0,5 hektar sebanyak 14 orang atau sebesar 34,1 persen. Pengalaman berusahatani kapulaga petani di Kecamatan Gumelar dengan kategori pengalaman kurang dari atau sama dengan 5 tahun sebanyak 25 orang atau sebesar 61 persen. Sedangkan pengalaman usahatani diantara 6 sampai dengan 10 tahun sebanyak 12 orang atau sebesar 29,3 persen, dan sebanyak 4 petani memiliki pengalaman usahatani lebih dari atau sama dengan 11 tahun. Petani kapulaga dengan luas kurang atau dari atau sama dengan 1.000 bibit sebanyak 6 orang atau sebesar 14,7 persen. Sedangkan jumlah produksi diantara 1.000 – 1.500 bibit sebanyak 26 orang atau sebesar 63,4 persen dan sebanyak 9 orang yang jumlah produksinya lebih dari atau sama dengan 2.000 bibit. Petani kapulaga dengan harga petani sebesar Rp120.000 sebanyak 30 orang atau sebesar 73,2 persen dan harga petani sebesar Rp125.000 sebanyak 11 orang atau sebesar 26,8 persen.

Karakteristik Pedagang Kapulaga. Pedagang yang memiliki umur 15 sampai 49 tahun sebanyak 6 orang atau sebesar 60 persen dan diatas atau sama dengan 50 tahun sebanyak 4 orang atau sebesar 40 persen. Pedagang dengan lulus SD berjumlah 4 orang dan persentase 30 persen yang lulusan SMA berjumlah 6 orang dengan persentase 60 persen yang lulus D3 berjumlah 1 orang dengan persentase 10 persen. Pengalaman berdagang dengan kategori pengalaman kurang atau dari atau sama dengan 5 tahun sebanyak 4 orang atau sebesar 40 persen.

Sedangkan pengalaman berdagang diantara 6 sampai 10 tahun sebanyak 3 orang atau sebesar 30 persen, dan sebanyak 3 atau sebesar 30 persen pedagang memiliki pengalaman berdagang lebih dari atau sama dengan 10 tahun.

Margin Pemasaran dan *Farmer's share* Kapulaga. Marjin pemasaran merupakan perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani. Hal ini marjin pemasaran untuk mengetahui besarnya marjin pemasaran dilakukan perhitungan berdasarkan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap lembaga pemasaran. Pembahasan marjin pemasaran kapulaga yaitu biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran kapulaga di Kecamatan Gumelar terdiri atas biaya transportasi, biaya tenaga kerja, biaya pengemasan, biaya penyusutan dan biaya sewa kios. Marjin pemasaran pada setiap saluran yang ada di Kecamatan Gumelar tersaji dalam Tabel 1.

Tabel 1 menunjukkan bahwa marjin pemasaran kapulaga Kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas memiliki 3 saluran pemasaran. Harga jual di tingkat petani memiliki perbedaan dan kesamaan. Pada saluran I harga jual kapulaga di tingkat petani sebesar Rp120.000 per kilogram. Pada saluran II harga jual kapulaga di tingkat petani sebesar Rp120.000 per kilogram. Sedangkan pada saluran III harga jual kapulaga di tingkat petani sebesar Rp125.000 per kilogram. Hal ini menunjukkan bahwa saluran pemasaran I dan II kapulaga memiliki harga jual pada tingkat petani yang sama.

Tabel 1. Persentase Marjin Pemasaran Kapulaga di Kecamatan Gumelar 2022

Saluran Lembaga Pemasaran	Saluran I	39,3	Saluran II	29,3	Saluran III	31,7
	Rp/kg	%	Rp/kg	%	Rp/kg	%
Petani						
Harga Jual(Rp/kg)	120.000		120.000		125.000	
Pedagang Pengepul I						
Harga Beli(Rp/kg)	120.000		120.000			
Biaya Transporatasi (Rp/kg)	62,333		0			
Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	72,333		0			
Biaya Pengemasan (Rp/kg)	155,666		212,5			
Biaya Penyusutan (Rp/kg)	33		180			
Keuntungan (Rp/kg)	29.677		9.608			
Harga Jual (Rp/kg)	150.000		130.000			
Margin Pemasaran (Rp/kg)	30.000	60	10.000	40		
Pedagang Pengepul II						
Harga Beli (Rp/kg)			130.000		125.000	
Biaya Transporatasi (Rp/kg)			350		0	
Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)			50		0	
Biaya Pengemasan (Rp/kg)			50		67	
Biaya Penyusutan (Rp/kg)			15		17	
Keuntungan (Rp/kg)			14.535		4.916	
Harga Jual (Rp/kg)			145.000		130.000	
Margin Pemasaran (Rp/kg)			15.000	60	5.000	33,33
Pedagang Besar						
Harga Beli (Rp/kg)	150.000				130.000	
Biaya Transporatasi (Rp/kg)	0				0	
Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	33				10	
Biaya Pengemasan (Rp/kg)	42				63	
Biaya Penyusutan (Rp/kg)	8,66				13	
Biaya Sewa Ruko	2.500				240	
Keuntungan (Rp/kg)	17.416				9.674	
Harga Jual (Rp/kg)	170.000				140.000	
Margin Pemasaran (Rp/g)	20.000	40			10.000	66,67
TOTAL MARJIN PEMASARAN						
	50.000		25.000		15.000	

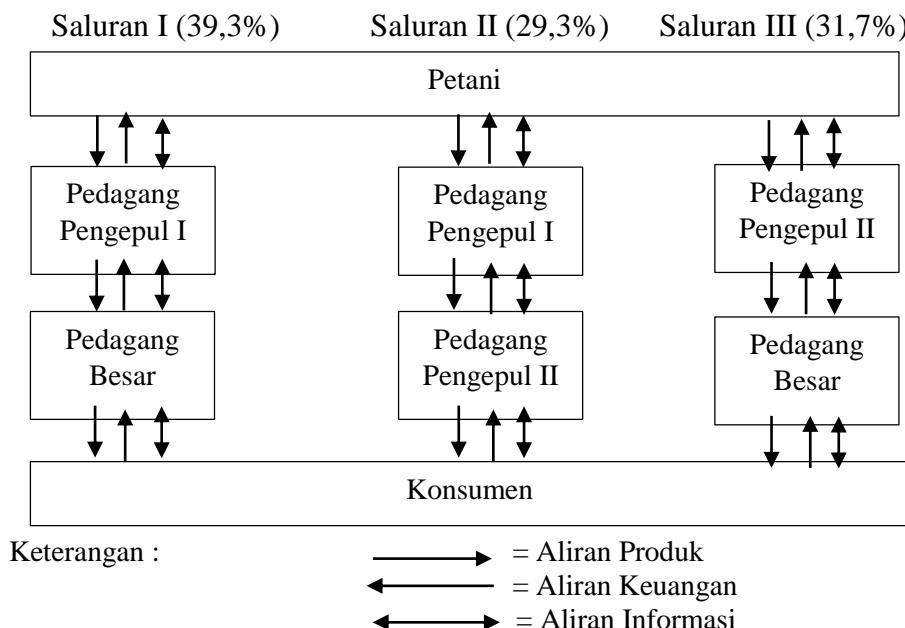
Tabel 2. Persentase *Farmer's share* Kapulaga di Kecamatan Gumelar.

Harga Jual Petani (Rp/kg)	Harga Beli Konsumen (Rp/kg)	Percentase (%)
120.000	170.000	70,6
120.000	145.000	82,8
125.000	140.000	89,3

Tabel 2 menunjukkan bahwa nilai *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran pemasaran III yaitu sebesar 89,3 persen dengan harga kapulaga ditingkat petani sebesar Rp125.000 per kilogram dan harga kapulaga ditingkat konsumen sebesar Rp140.000 per kilogram hal ini menunjukkan saluran pemasaran III dikatakan efisien sedangkan *farmer's share* terendah terdapat pada saluran pemasaran I yaitu sebesar 70,6 persen dengan harga kapulaga tingkat petani Rp120.000 per kilogram dan harga kapulaga tingkat konsumen sebesar Rp170.000 per kilogram. Sedangkan, saluran pemasaran II

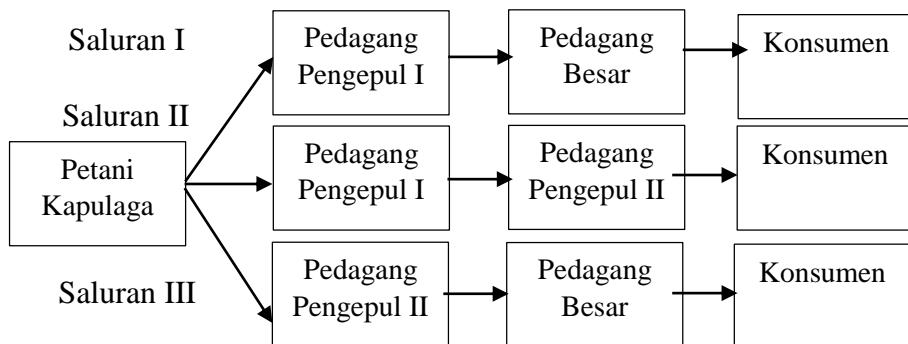
yaitu sebesar 82,8 persen dengan harga kapulaga tingkat petani sebesar Rp120.000 per kilogram dan harga kapulaga tingkat konsumen sebesar Rp145.000 per kilogram.

Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi dalam Rantai Pasok Kapulaga di Kecamatan Gumelar. Saluran pemasaran pada rantai pasok kapulaga di Kecamatan Gumelar menggambarkan aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi yang terjadi antar anggota rantai. Aliran kapulaga diawali dari petani dan diakhiri oleh konsumen akhir.



Gambar 1. Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi dalam Rantai Pasok Kapulaga di Kecamatan Gumelar.

1. Aliran Produk



Gambar 2. Gambaran umum aliran barang komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar

Aliran produk pada rantai pasok kapulaga di Kecamatan Gumelar dimulai dari petani kapulaga dan berakhir pada konsumen akhir. Saluran I, II dan III memiliki kesamaan yaitu petani merupakan pelaku rantai pasokan yang melakukan kegiatan budidaya kapulaga yaitu pengolahan lahan, pembibitan, penanaman, penyiraman, pemupukan, dan pemanenan. Kapulaga yang dihasilkan petani langsung dijual kepada pedagang pengepul dengan harga sesuai kesepakatan sebelumnya dalam keadaan basah maupun keadaan kering. Pengeringan kapulaga biasanya dilakukan 3 hari atau 5 hari. Kualitas kapulaga baik kadar air kapulaga rendah sehingga sesuai dengan standar mutu yang diinginkan konsumen dengan kadar air dibawah 20%. Proses pengeringan merupakan satu-satunya cara untuk menurunkan kadar air kapulaga hingga mencapai standar, sehingga pengeringan menjadi bagian yang terpenting dalam memproduksi kapulaga berkualitas (Arsyad M, 2018).

Saluran I yaitu petani menyalurkan produk kapulaga melalui pedagang pengepul I dengan jumlah volume 10-20kg dengan menggunakan kendaraan pribadi atau dengan membawanya langsung ke rumah. Aktivitas yang dilakukan oleh petani setelah dipanen melakukan pembersihan kapulaga dan pengeringan dengan menggunakan tumpah dan

dijemur dibawah sinar matahari. Namun, sebagian petani ada yang langsung menjual dalam keadaan basah. Pedagang pengepul I pada saluran I melakukan pembersihan kapulaga, pengeringan lanjutan dan pengemasan menggunakan karung untuk dijual kepada pedagang besar yaitu di pasar besar Ajibarang. Pedagang besar melakukan pengecekan kadar air, kapulaga ditimbang dan disimpan di gudang. Selanjutnya, pedagang besar menjual kapulaga dari dalam Kecamatan Gumelar dan ada yang di luar Kecamatan Gumelar. Rata-rata pengiriman dilakukan oleh pedagang besar sebanyak 2-3 ton per satu kali pengiriman untuk dikirim ke luar yaitu daerah Surabaya dan Semarang dengan sistem didatangi menggunakan mobil *pick up*.

Saluran II yaitu petani menyalurkan produk kapulaga melalui pedagang pengepul I dengan jumlah volume 5-10kg dengan menggunakan kendaraan pribadi dengan membawanya langsung ke rumah. Aktivitas yang dilakukan oleh petani memiliki persamaan dengan saluran I yaitu setelah dipanen melakukan pembersihan kapulaga dan pengeringan dengan menggunakan tumpah dan dijemur di bawah sinar matahari. Pedagang pengepul I pada saluran II melakukan pembersihan kapulaga, pengeringan lanjutan dan pengemasan menggunakan karung untuk dijual

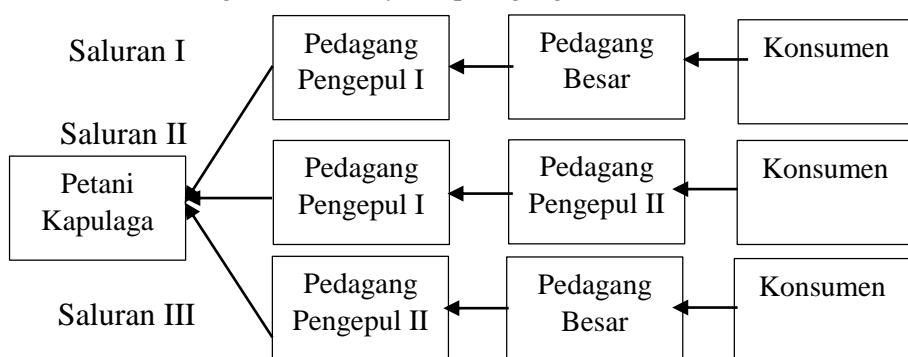
kepada pedagang pengepul II yaitu di Gancang, Kecamatan Gumelar dengan sistem didatangi oleh pengepul I menggunakan kendaraan pribadi. Pedagang pengepul II melakukan pengecek an kadar air, kapulaga ditimbang dan disimpan milik rumah pedagang. Selanjutnya, pedagang pengepul II menjual kapulaga di dalam dan diluar Kecamatan Gumelar. Rata-rata pengiriman dilakukan oleh pedagang pengepul II sebanyak 1-2 ton per satu kali pengiriman untuk dikirim daerah Purwokerto dan Kebumen dengan sistem diantar menggunakan mobil *pick up* atau kendaraan pribadi.

Saluran III yaitu petani menyalurkan produk kapulaga melalui pedagang pengepul II dengan jumlah volume 10-20kg dengan menggunakan kendaraan pribadi atau dengan membawanya langsung ke rumah. Aktivitas yang dilakukan oleh petani memiliki persamaan dengan saluran I yaitu setelah dipanen melakukan pembersihan kapulaga dan pengeringan dengan menggunakan tumpah dan dijemur di bawah sinar matahari. Pedagang pengepul II pada saluran III melakukan pembersihan kapulaga, pengeringan lanjutan dan pengemasan menggunakan karung untuk dijual kepada pedagang besar yaitu pasar besar Ajibarang. Pedagang besar melakukan pengecek an kadar air, kapulaga ditimbang dan disimpan di gudang. Namun, pada saluran II pedagang besar mau menerima kapulaga dalam keadaan basah berbeda dengan saluran I yaitu pedagang

besar tidak menerima dalam keadaan basah, sehingga dilakukan pengeringan dengan menggunakan tumpah dan dijemur dibawah sinar matahari. Selanjutnya, pedagang besar menjual kapulaga didalam dan diluar daerah Ajibarang. Rata-rata pengiriman dilakukan oleh pedagang besar sebanyak 1-2 ton per satu kali pengiriman diluar kota yaitu daerah Magelang dan Surabaya dengan sistem didatangi menggunakan mobil *pick up*.

2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan pada rantai pasok kapulaga di Kecamatan Gumelar dimulai dari konsumen dan berakhir pada petani. Transaksi pembayaran konsumen kepada pedagang besar dan pedagang pengepul I dan pedagang pengepul II dapat dilakukan secara tunai ataupun non tunai. Selanjutnya, untuk transaksi aliran I, II dan III yaitu pedagang besar, pedagang pengepul I dan pedagang pengepul II membeli dari petani, berdasarkan hasil wawancara transaksi untuk petani memiliki persamaan yaitu sistem pembayaran dilakukan menggunakan secara tunai. Harga biasanya ditentukan oleh pedagang ataupun lembaga pemasaran berdasarkan permintaan pasar. Menurut Supartini (2021), transaksi terjadi sesuai kesepakatan yang sudah disepakati antar pihak dengan metode pembayaran yang digunakan yaitu tunai maupun transaksi antar bank.

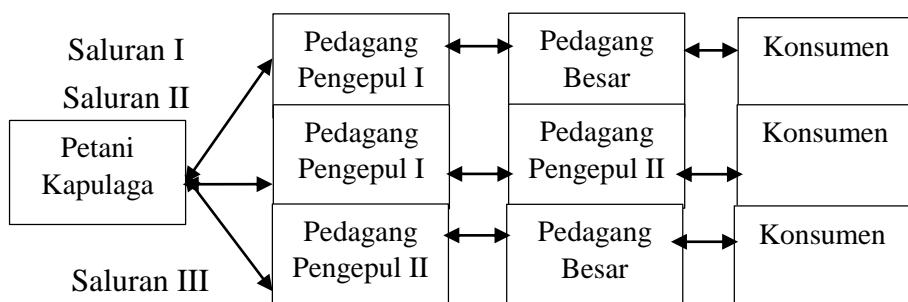


Gambar 3. Gambaran umum aliran keuangan komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar

3. Aliran Informasi

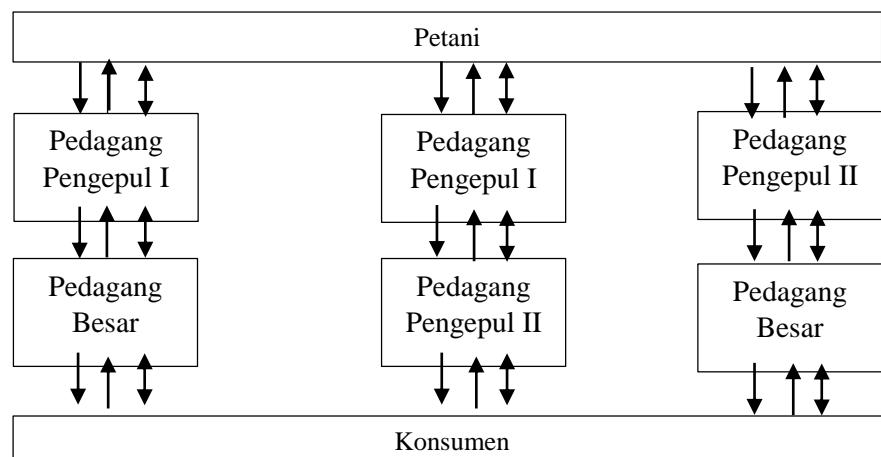
Aliran informasi mengalir dua arah dari petani hingga ke konsumen dan sebaliknya. Aliran informasi dalam rantai pasok kapulaga yaitu petani terlebih dahulu memberi informasi kepada pedagang melalui media telekomunikasi (telepon) atau secara langsung pada saat pengiriman kapulaga untuk memastikan permintaan. Setelah mendapatkan kepastian tentang permintaan, petani mengantar barangnya

langsung ke rumah pedagang menggunakan sarana transportasi pribadi. Informasi harga disepakati antara petani dan pedagang dengan melihat harga pasaran dan jumlah permintaan dari pedagang ke konsumen. Namun, petani pada umumnya hanya mendapatkan informasi harga dari lembaga pemasaran. Penentuan harga walaupun dilakukan tawar-menawar tetapi jelas kedudukan petani lebih lemah.



Gambar 4. Gambaran umum aliran informasi komoditas kapulaga di Kecamatan Gumelar.

Pemetaan Rantai Pasok Kapulaga di Kabupaten Banyumas
Saluran I (39,3%) Saluran II (29,3%) Saluran III (31,7%)



Keterangan :

- = Aliran Produk
- ← = Aliran Keuangan
- ↔ = Aliran Informasi

- Saluran I : Petani kapulaga → Pedagang pengepul I → Pedagang besar → Konsumen
- Saluran II : Petani kapulaga → Pedagang pengepul I → Pedagang pengepul II → Konsumen
- Saluran III : Petani kapulaga → Pedagang pengepul II → Pedagang besar → Konsumen

Gambar 5. Pemetaan rantai pasok komoditas kapulaga di Kabupaten Banyumas.

Berdasarkan hasil penelitian langsung diketahui bahwa pemasaran kapulaga Kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas terdapat beberapa saluran pemasaran yang melibatkan beberapa lembaga pemasaran yaitu pedagang pengepul I, II dan pedagang besar. Diketahui pemetaan saluran pemasaran merupakan rantai dari lembaga-lembaga pemasaran yang mempunyai kegiatan menyalurkan kapulaga Kabupaten Banyumas yaitu sebagai berikut :

1. Pementaan aliran rantai pasok I yaitu petani → Pedagang Pengepul I → Pedagang Besar → Konsumen. Pada pola pemetaan saluran I, petani menjual hasil panennya melalui pedagang pengepul I dengan harga Rp120.000 per kilogram. Penetapan harga yang dilakukan oleh petani dan pedagang pengepul I disini biasanya yaitu pedagang pengepul I akan memberikan harga kepada petani dengan tetap mengikuti harga pasar kapulaga tersebut. Harga kapulaga pada Kecamatan Gumelar berkisar Rp120.000 sampai dengan Rp125.000. Terdapat 16 orang petani dengan presentase 39,3% yang menjual produk kapulaga melalui saluran ini. Petani dan pedagang pengepul I disini melakukan sistem pembayaran dengan cara tunai.

Pada saluran I, pedagang pengepul I di saluran I ini selain menerima kapulaga yang langsung dibawa oleh petani ke tempat pedagang pengepul I juga melalukan pengumpulan dan pembelian kapulaga dari petani-petani lainnya yang ada di Kecamatan Gumelar. Petani memiliki kebebasan untuk menjual kapulaga kepada pedagang pengepul berapapun jumlah kapulaga hasil panen dan pedagang pengepul juga mau menerima kapulaga dalam keadaan basah dan kering. Pada saluran ini pedagang pengepul I menyalurkan kapulaga yang mereka terima atau mereka beli dari petani kepada pedagang besar. Sistem pembayaran yang digunakan adalah dengan cara tunai maupun non

tunai. Harga jual pedagang pengepul I kepada pedagang besar yaitu Rp150.000 per kilogram.

Pada saluran I, pedagang besar di saluran I ini menerima kapulaga dari para pedagang-pedagang termasuk pedagang pengepul dari Kecamatan Gumelar. Pedagang besar kemudian akan mendistribusikan kapulaga ini kepada konsumen yang berada di dalam Kabupaten Banyumas yang berada di wilayah pasar Ajibarang dan sekitarnya dan diluar Kabupaten Banyumas yaitu untuk di ekspor daerah Surabaya dan Semarang dengan sistem didatangi menggunakan mobil *pick up*. Harga jual pedagang besar kepada konsumen yaitu Rp170.000 per kilogram.

Pementaan aliran rantai pasok II yaitu petani → Pedagang Pengepul I → Pedagang Pengepul II → Konsumen. Pada pola pemetaan saluran II, petani menjual hasil panennya melalui pedagang pengepul I dengan harga Rp120.000 per kilogram. Penetapan harga yang dilakukan oleh petani dan pedagang pengepul I disini biasanya yaitu pedagang pengepul I akan memberikan harga kepada petani dengan tetap mengikuti harga pasar kapulaga tersebut. Harga kapulaga pada Kecamatan Gumelar berkisar Rp120.000 sampai dengan Rp125.000. Terdapat 12 orang petani dengan presentase 29,3% yang menjual produk kapulaga melalui saluran ini. Petani dan pedagang pengepul I disini melakukan sistem pembayaran dengan cara tunai.

Pada saluran II, pedagang pengepul I di saluran II ini selain menerima kapulaga yang langsung dibawa oleh petani ke tempat pedagang pengepul I juga melalukan pengumpulan dan pembelian kapulaga dari petani-petani lainnya yang ada di Kecamatan Gumelar. Petani memiliki kebebasan untuk menjual kapulaga kepada pedagang pengepul berapapun jumlah kapulaga hasil panen dan pedagang pengepul juga mau menerima kapulaga dalam keadaan basah dan kering. Pada saluran ini pedagang

pengepul I menyalurkan kapulaga yang mereka terima atau mereka beli dari petani kepada pedagang pengepul II. Sistem pembayaran yang digunakan adalah dengan cara tunai maupun non tunai. Harga jual pedagang pengepul I kepada pedagang pengepul II yaitu Rp130.000 per kilogram.

Pada saluran II, pedagang pengepul II di saluran II ini menerima kapulaga dari para pedagang-pedagang termasuk pedagang pengepul dari Kecamatan Gumelar. Pedagang pengepul II kemudian akan mendistribusikan kapulaga ini kepada konsumen yang berada di dalam Kabupaten Banyumas yang berada di wilayah Purwokerto dan sekitarnya dan diluar Kabupaten Banyumas yaitu untuk di ekspor daerah Kebumen dengan sistem diantar menggunakan mobil *pick up* atau kendaraan pribadi. Harga jual pedagang besar kepada konsumen yaitu Rp145.000 per kilogram.

3. Pemetaan aliran rantai pasok III yaitu Petani → Pedagang Pengepul II → Pedagang Besar → Konsumen. Pada pola pemetaan saluran III, petani menjual hasil panennya melalui pedagang pengepul II dengan harga Rp125.000 per kilogram. Penetapan harga yang dilakukan oleh petani dan pedagang pengepul II disini biasanya yaitu pedagang pengepul II akan memberikan harga kepada petani dengan tetap mengikuti harga pasar kapulaga tersebut. Harga kapulaga pada Kecamatan Gumelar berkisar Rp120.000 sampai dengan Rp125.000. Terdapat 13 orang petani dengan presentase 31,7% yang menjual produk kapulaga melalui saluran ini. Petani dan pedagang pengepul II disini melakukan sistem pembayaran dengan cara tunai.

Pada saluran III, pedagang pengepul II di saluran III ini selain menerima kapulaga yang langsung dibawa oleh petani ke tempat pedagang pengepul II juga melakukan pengumpulan dan pembelian kapulaga dari petani-petani lainnya yang ada di Kecamatan Gumelar. Petani

memiliki kebebasan untuk menjual kapulaga kepada pedagang pengepul berapapun jumlah kapulaga hasil panen dan pedagang pengepul juga mau menerima kapulaga dalam keadaan basah dan kering. Pada saluran ini pedagang pengepul II menyalurkan kapulaga yang mereka terima atau mereka beli dari petani kepada pedagang besar. Sistem pembayaran yang digunakan adalah dengan cara tunai maupun non tunai. Harga jual pedagang pengepul I kepada pedagang besar yaitu Rp130.000 per kilogram.

Pada saluran III, pedagang besar di saluran III ini menerima kapulaga dari para pedagang-pedagang termasuk pedagang pengepul dari Kecamatan Gumelar. Namun, pada saluran III pedagang besar mau menerima kapulaga dalam keadaan basah, sehingga masih melakukan proses pengeringan lanjutan. Pedagang besar kemudian akan mendistribusikan kapulaga ini kepada konsumen yang berada di dalam Kabupaten Banyumas yang berada di wilayah pasar Ajibarang dan sekitarnya dan diluar Kabupaten Banyumas yaitu untuk di ekspor daerah Magelang dan Surabaya dengan sistem didatangi menggunakan mobil *pick up*. Harga jual pedagang besar kepada konsumen yaitu Rp140.000 per kilogram

Berdasarkan ketiga saluran pemasaran kapulaga di atas, pada aliran I dan III cukup sering dilakukan terutama oleh pedagang pengepul yang berasal di Kecamatan Gumelar. Pedagang pengepul juga sering menjual langsung ke pedagang besar terutama di saat bukan hari pasar atau cukup banyak kapulaga yang akan dijual. Namun pada saluran III memiliki kelemahan yaitu kapulaga yang ditawarkan memiliki jumlah yang sedikit. Selain itu juga pada saat hasilnya hanya sedikit atau harga kapulaga dianggap terlalu rendah. Sedangkan, aliran I dan II cukup banyak dilakukan, satu karung (25) kg atau lebih dan harga kapulaga cukup tinggi ditingkat konsumen. Para petani menjual kapulaga melalui pedagang karena faktor kepercayaan.

Hubungan jual beli antara petani dengan pedagang rata-rata sudah terjalin cukup lama, sehingga petani kapulaga merasa terbiasa menjual kapulaga melalui para pedagang.

KESIMPULAN

Marjin pemasaran kapulaga saluran pemasaran I sebesar Rp50.000 per kilogram, saluran pemasaran II marjin pemasaran totalnya sebesar Rp25.000 per kilogram dan saluran pemasaran III marjin pemasaran total sebesar Rp15.000 per kilogram. Nilai *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran pemasaran III yaitu sebesar 89,3 persen.

Aliran rantai pasok kapulaga di Kecamatan Gumelar Kabupaten Banyumas memiliki 3 aliran yaitu : (1) aliran produk : aliran produk mengalir memiliki 2 sistem diantar dan mengantar. Kapulaga rata-rata setelah dipanen dilakukan pengeringan dengan menjemur dibawah sinar matahari. Kualitas kapulaga yang baik sesuai dengan standar mutu dibawah 20%. Setiap pembelian kapulaga akan dicek kadar air sesuai kesepakatan kerjasama dengan konsumen. (2) aliran keuangan : aliran keuangan memiliki 2 sistem secara tunai dan non tunai. Harga biasanya ditentukan oleh pedagang ataupun lembaga pemasaran berdasarkan permintaan pasar. (3) aliran informasi : aliran informasi mengalir dua arah yaitu dari petani hingga ke konsumen dan sebaliknya. Aliran informasi meliputi produksi, permintaan dan penawaran.

Pemetaan rantai pasok komoditas kapulaga di Kabupaten Banyumas terdiri dari 3 aliran yaitu petani, pedagang pengepul I, pedagang pengepul II dan pedagang besar. Sedangkan aliran rantai pasok yang terjadi pada pemetaan rantai pasok yaitu rantai pasok I yang dimulai dari petani ke pedagang pengepul I, lalu ke pedagang besar dan ke konsumen. Rantai pasok II yaitu petani ke pedagang pengepul I lalu ke pedagang pengepul II dan ke konsumen.

Sedangkan rantai pasok III yaitu mulai dari petani ke pedagang pengepul II lalu pedagang besar dan ke konsumen.

SARAN

Petani kapulaga perlu melakukan penjualan bersama hasil produksi, sebaiknya membuatkan koperasi bagi petani kapulaga agar supaya harga dan kualitas produk terorganisir dengan baik. Harapannya dengan adanya organisasi dapat melibatkan pengepul sebagai pihak yang berperan mencari informasi harga dan perluasan cakupan pasar. Jika informasi harga dan pasar dapat ditangani maka harga di tingkat petani akan lebih membaik dan kapulaga produksi di Kecamatan Gumelar dapat dijual ke pasar dengan harga yang lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmarantaka, R. 2012. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Bogor: IPB Press.
- _____. 2014. *Pemasaran Agribisnis*. Bogor: IPB Press.
- Arsyad M. 2018. Pengaruh pengeringan terhadap laju penurunan kadar air dan berat jagung (*Zea mays L*) untuk varietas bisi 2 dan NK22. *Jurnal Agropolitan*, 5 (1) : 44-52.
- Hastuti, D. 2017. *Ekonomika Agribisnis (Teori dan Kasus)*. Gowa: Penerbit Rumah Buku Cara Baca.
- Kohls, R., & Uhl, J. 2002. *Marketing of Agricultural Products*. New York: Ninth Edition.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- _____. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Supartini, S. 2021. Analisis Rantai Pasok dan Nilai Tambah Kopi Arabika Preanger di Desa Suntenjaya Kecamatan Lembang. (p. 35). Bogor: Institut Pertanian Bogor (IPB).