

ANALISIS RANTAI APASOK KOMODITAS CABAI MERAH KERITING DI DESA GUNUNGSARI KECAMATAN WINDUSARI KABUPATEN MAGELANG PROVINSI JAWA TENGAH

SUPPLY CHAIN ANALYSIS OF THE CURLY RED CHILI COMMODITY IN GUNUNGSARI VILLAGE, WINDUSARI DISTRICT, MAGELANG REGENCY, CENTRAL JAVA PROVINCE

Khafida Farida Nurjanah¹, ¹Nurlina Harli²

^{1,2}Program Studi Agribisnis, Fakultas Industri Halal, Universitas Nahdlatul Ulama Yogyakarta

ABSTRACT

This study aims to determine product flow, financial flow, information flow, marketing channels and marketing margins for curly red chilies in Gunungsari Village, Windusari District, Magelang Regency, Central Java. Respondents in this study were curly red chili farmers, wholesalers, wholesalers and retailers in Gunungsari Village. The research method used in this research is descriptive qualitative analysis to analyze product flow, financial flow, marketing channel information flow and quantitative descriptive analysis to analyze marketing margins. The results of the study show that there are four channels of information related to product flow, financial flow, information flow, as well as marketing channels that occur, the longest channel occurs on the first channel and the shortest channel on the fourth channel. The highest marketing margin on harvest II on channel 1 is IDR 10,000/kg, in harvest I and harvest III the highest margin was in channel 1 which was IDR 8,000/kg, and the lowest marketing margins is in channel 4, either harvest I, II, or III, which is IDR 2,000/kg.

Keywords : Curly Red Chili, Margins, Supply Chain, Marketing Channels

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi, saluran pemasaran dan margin pemasaran komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang Jawa tengah. Responden dalam penelitian ini adalah petani cabai merah keriting, pedagang pengepul, pedagang besar dan pengecer yang ada di Desa Gunungsari. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif untuk menganalisis aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi saluran pemasaran dan analisis deskriptif kuantitatif untuk menganalisis margin pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa didapatkan informasi terkait aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi yang terjadi, juga saluran pemasaran yang terjadi ada empat saluran, saluran terpanjang terjadi pada saluran pertama dan saluran terpendek pada saluran ke empat. Margin pemasaran tertinggi pada hasil panen II pada saluran 1 yakni sebesar Rp 10.000/kg, pada panen I dan panen III margin tertinggi pada saluran 1 yakni sebesar Rp 8.000/kg, dan margin pemasaran terendah ada di saluran 4 baik panen I, II ataupun III yakni sebesar Rp 2.000/kg.

Kata Kunci : Cabai Merah Keriting, Margin, Rantai Pasok, Saluran Pemasaran.

PENDAHULUAN

Petani di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang kebanyakan

membudidayakan cabai merah keriting sebagai usahatannya dikarenakan cabai merah keriting memiliki nilai ekonomis yang tinggi atau mahal.

¹ Correspondence author: Nulina H . email: nurlinaharli@unu-jogja.ac.id

Selain memiliki nilai ekonomis yang tinggi atau mahal, lahan dan iklim di Desa Gunungsari sangat cocok untuk budidaya cabai merah keriting sesuai musimnya dan berada di lereng gunung Sumbing.

Sektor Agribisnis luas (termasuk kehutanan dan perikanan) menempati urutan kedua setelah manufaktur, dengan rata-rata kontribusi tahunan sebesar 13,22% terhadap PDB Indonesia, sedangkan kontribusi pertanian sedikit lebih rendah 9,82%. Indeks terbatas pertanian terbesar pada tahun 2021 tercatat pada subsector hortikultura sebesar 163,65 atau meningkat sebesar 63,65 dibandingkan tahun 2010 dengan tingkat inflasi sebesar 4,25%. Sektor pertanian terdiri dari subsektor tanaman

pangan dan hortikultura, perkebunan, peternakan, perikanan, dan kehutanan. Hortikultura adalah budidaya tanaman pekarangan dengan menggunakan teknik modern dan mencakup beberapa bidang pekerjaan. Hortikultura biasanya dilakukan untuk produksi skala besar yang ditujukan untuk memenuhi permintaan pasar. Pada umumnya pemilihan bahan baku tumbuhan didasarkan pada nilai ekonomis yang tinggi yakni harga yang mahal.

Berdasarkan data yang diperoleh dari BPS (Badan Pusat Statistik) Kabupaten Magelang, dapat dilihat jumlah produksi sayur-mayur di Kecamatan Windusari pada Tabel 1.

Tabel 1 Jumlah Produksi Sayur Mayur di Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang Jawa Tengah Tahun 2017 – 2021 (Kuintal)

No.	Tahun	Cabai Merah	Cabai Rawit	Terong	Tomat	Kobis	Bawang Daun	Bawang Merah
1	2017	16.990	419	1.508	891	12.510	3.982	1.845
2	2018	17.036	3.811	1.457	1.355	6.842	4.685	1.332
3	2019	9.714	1.250	1.398	1.699	6.734	5.043	1.447
4	2020	25.796	3.388	1.784	2.347	6.820	4.704	2.340
5	2021	22.240	13.769	2.896	3.297	5.834	18.299	4715

Sumber : BPS Kab. Magelang, 2021

Pada data di Tabel 1 terlihat bahwa produksi komoditas cabai merah keriting di Kecamatan Windusari sangat tinggi dan stabil dibanding sayur lainnya, karena komoditas cabai merah keriting termasuk memiliki nilai ekonomis yang tinggi yakni harga yang mahal, sehingga para petani banyak yang membudidayakannya.

Saluran Pemasaran cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari memiliki tiga jenis saluran pemasaran. Saluran pertama terdiri dari petani

dan konsumen, saluran kedua terdiri dari petani, pengepul, pedagang besar, pedagang kecil dan konsumen, kemudian saluran ketiga terdiri dari petani, pengepul, pedagang kecil dan konsumen. Hal ini menyebabkan saluran pemasaran cabai merah keriting di daerah penelitian menggunakan saluran pemasaran yang Panjang. Sehingga menyebabkan besarnya margin dan belum efisiennya rantai pasok.

Manajemen rantai pasokan adalah cara untuk mengelola aliran produk, informasi, dan

uang secara terintegrasi yang melibatkan semua pihak dari hulu ke hilir, seperti supplier, pabrik, pelaku distribusi, dan jasa logistic. Prinsip utama manajemen rantai pasokan adalah transparansi informasi dan kolaborasi, baik di dalam perusahaan maupun dengan pihak-pihak di luar perusahaan sepanjang rantai pasokan yang panjang. Di Desa Gunungsari, saluran pemasaran menggunakan saluran panjang, yang menghasilkan margin pemasaran yang besar, yang menyebabkan harga jual petani sangat kecil atau murah sedangkan harga beli konsumen akhir sangat tinggi atau mahal.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menjawab rumusan masalah aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi, dan saluran pemasaran. Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menjawab rumusan masalah margin pemasaran pada penelitian ini.

Penelitian ini melibatkan petani cabai merah di Desa Gunungsari, Kecamatan Windusari, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. Pengambilan sampel secara acak (*random sampling*) digunakan dalam metode pengambilan sampel dalam penelitian ini. *Random Sampling* adalah suatu metode atau Teknik pengambilan dari suatu semesta atau populasi dengan cara tertentu agar setiap anggota semesta atau populasi mempunyai peluang atau kesempatan yang sama untuk terpilih (Kerlinger). Apabila subyek kurang dari 100 maka akan diambil semuanya, kemudian apabila subyek nya lebih dari 100 maka dapat diambil 10 -15% atau 20-25% atau lebih. Berdasarkan pendapat tersebut, maka sampel petani yang diambil sebanyak 11 dari 10% berdasarkan populasi sebanyak 110 orang.

Penentuan responden pedagang menggunakan metode Snowball Sampling. Snowball Sampling adalah metode penentuan

sampel yang awalnya kecil kemudian mengembang (Sugiyono, 2014). Teknik Snowball Sampling dilakukan melalui wawancara mendalam dengan agen pemasaran yaitu satu pengepul, satu pedagang besar dan satu pengecer di Desa Gunungsari, Kecamatan Windusari, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang sesuai dengan rumusan dan tujuan dari penelitian. Sumber data primer pada penelitian ini didapatkan dari wawancara langsung kepada responden yaitu petani, pedagang pengepul, pedagang besar dan pengecer dengan memberikan kuisioner. Data primer dalam penelitian ini meliputi identitas responden (nama, umur, Pendidikan terakhir, tanggungan keluarga, luas lahan, pengalaman bekerja), hasil produksi, harga jual, biaya yang dikeluarkan dan dari mana informasi harga yang diperoleh.

Data sekunder adalah informasi penting dari laporan atau dokumen. Sumber informasi sekunder untuk penelitian ini diperoleh dari laporan-laporan atau dokumen-dokumen dan diperoleh melalui pemberitaan media atau secara tidak langsung berupa buku-buku atau arsip- arsip bukti yang ada, baik yang diterbitkan maupun yang tidak diterbitkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Aliran Produk, Aliran Keuangan, Aliran Informasi dalam Rantai Pasok Komoditas Cabai Merah Keriting di Desa Gunungsari

Dalam saluran distribusi dari hasil wawancara dengan responden dalam rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang didapatkan informasi terkait aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi yang terjadi. Berikut 3 aliran rantai pasok cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang.

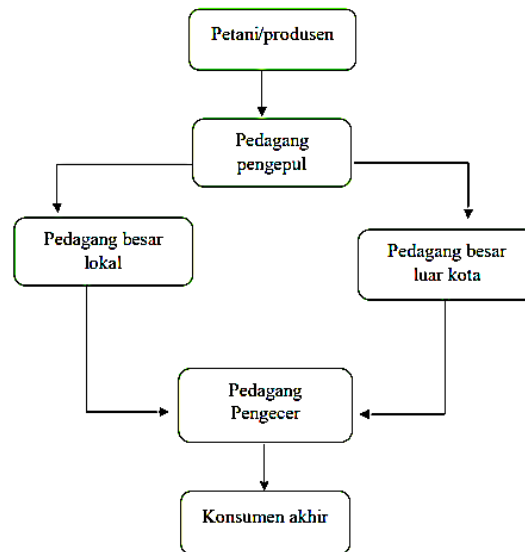
1. Aliran Produk

Aliran produk yang terjadi dari hulu ke hilir pada rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang adalah cabai merah keriting yang telah dipanen oleh petani sebelum dijual akan dilakukan pemilihan kualitas cabai terlebih dahulu, cabai yang terseleksi bagus tanpa cacat atau penyakit maka itu yang akan dijual. Sedangkan cabai yang terseleksi buruk karena cacat atau penyakit maka akan diolah oleh petani itu sendiri. Olahan cabai yang cacat biasanya untuk dikonsumsi sendiri, jika jumlahnya banyak maka petani biasanya menjemur cabai tersebut untuk stok agar penyimpanan bisa tahan lama.

Cabai merah keriting yang lolos untuk dijual maka petani akan membungkusnya dengan karung yang berukuran sekitar 20kg untuk dijual kepada pengepul. Dari hasil wawancara, sebagian besar responden petani saat menyalurkan atau menjual cabai nya ke pengepul dengan cara, pengepul yang mendatangi rumah-rumah petani dengan transportasi berupa mobil pickup dikarenakan banyaknya hasil panen dan petani tidak memiliki kendaraan yang cukup untuk mengantarkan langsung ke pengepul nya. Setelah cabai sampai di Gudang atau tempat penyimpanan pengepul, oleh pengepul tidak langsung disalurkan kepada pedagang besar atau lembaga pemasaran lainnya, akan tetapi cabai tersebut kembali disortir oleh para pegawai untuk menentukan kualitas cabai. Cabai yang lolos dijual maka akan dipacking atau dibungkus menggunakan plastik besar yang berukuran 5 kg an sebelum disalurkan ke Lembaga pemasaran lain nya. Setelah packing selesai pengepul akan menyalurkan atau menjual pada pedagang besar menggunakan kendaraan pickup pada malam hari menuju pasar supaya kondisi cabai tetap fresh. Pasar yang dituju para pengepul ada pasar Windusari,

Pasar Muntilan, bahkan ada yang dikirim ke luar kota.

Setelah pengepul sampai di pasar maka cabai merah keriting akan disalurkan kepada pedagang besar yang sebelumnya sudah bekerja sama dan setelah diterima oleh pedagang besar kemudian cabai ada yang langsung disalurkan ke pedagang pengecer yang ada di pasar, ada juga yang dibawa pulang oleh pedagang besar yang akan disalurkan ke pedagang pengecer yang menjualnya ke konsumen di warung atau toko nya. Kemudian setelah ditangan pedagang pengecer maka cabai akan disalurkan pada konsumen terakhir. Dari penjelasan di atas maka aliran produk cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang dapat digambarkan sebagaimana tampak pada Gambar 1.



Gambar 1 Aliran Produk Cabai merah keriting di Desa Gunungsari

2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan pada rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang terjadi dari hilir ke hulu, yakni konsumen akhir sampai pada produsen atau petani. Dari data yang diperoleh dari responden petani di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang mendapatkan pinjaman modal berupa uang dari pengepul, sehingga apabila petani mendapatkan uang hasil dari penjualan cabai merah keriting kepada pengepul tersebut maka, uang total penjualan

akan dipotong dari modal yang dipinjam oleh petani ke pengepul.

Aliran Keuangan terjadi dengan cara pembayaran cash atau langsung tunai dari konsumen ke pedagang pengecer, dan dari pedagang pengecer ke pedagang besar juga menggunakan cara pembayaran cash atau langsung tunai, dan dari pedagang besar ke pengepul menggunakan metode pembayaran cash atau langsung tunai, begitu juga dari pengepul ke petani pembayaran menggunakan cara cash atau langsung tunai setelah melakukan penimbangan cabai merah keriting. Aliran Keuangan dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2. Aliran Keuangan cabai merah keriting di Desa Gunungsari

3. Aliran Informasi

Aliran informasi pada rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari

Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang terjadi dari hulu ke hilir dan juga dari hilir ke hulu. Petani akan mengetahui harga cabai merah keriting terkini mendapatkan informasi nya dari

pengepul baik secara langsung atau memberitahu nya lewat telepon seluler, begitu juga pengepul mendapatkan informasi harga cabai merah keriting dari pedagang besar baik secara langsung atau lewat telepon seluler.

Pengepul akan mendapatkan informasi

melalui telpon seluler terkait petani yang telah melakukan panen cabai merah keriting dari petani tersebut supaya diambil di rumah petani. Dengan demikian aliran informasi yang terjadi secara dua arah, dari hulu ke hilir dan dari hilir ke hulu. Berikut gambaran aliran informasi :



Gambar 3. Aliran informasi cabai merah keriting di Desa Gunungsari

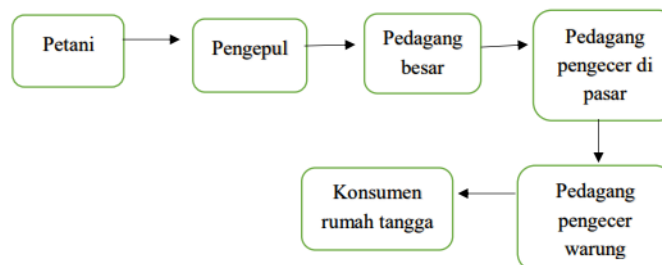
2. Saluran Pemasaran Rantai Pasok Komoditas Cabai Merah Keriting di Desa Gunungsari

Saluran pemasaran adalah struktur bisnis yang terdiri dari organisasi yang saling terkait, mulai dari tempat asal produksi suatu produk hingga penjual akhir, yang tujuannya adalah untuk mentransfer produk dan kepemilikan kepada pengguna akhir, atau konsumen. Dari hasil penelitian ada 4 saluran pemasaran komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang, berikut penjelasannya :

a. Saluran 1

Pada saluran pertama pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari dilakukan oleh aktor pemasaran diantaranya Petani, Pengepul, Pedagang besar,

pedagang pengecer di pasar, pedagang pengecer di warung, dan konsumen rumah tangga. Hasil panen cabai merah keriting yang sudah disortir, oleh petani kemudian dijual kepada pengepul yang berada di daerah tersebut, kemudian pengepul setelah melakukan packaging cabai merah keriting yang telah dibeli nya dari petani kemudian pengepul membawanya ke pasar untuk dijual kepada pedagang besar, setelah di pedagang besar kemudian pedagang besar menjual cabai merah keriting pada pedagang pengecer yang ada di pasar, kemudian pedagang pengecer di pasar kembali menjual kepada pedagang pengecer yang menjual nya di warung atau pedagang sayur keliling komplek, dan rantai terakhir pengecer warung atau pengecer keliling menjual nya kepada konsumen rumah tangga. Berikut gambaran saluran 1 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Magelang :

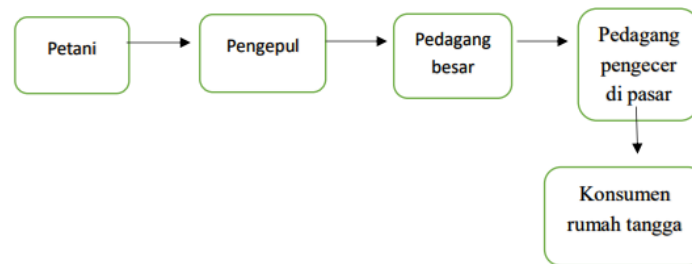


Gambar 4. Saluran 1 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari.

b. Saluran 2

Saluran 2 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari dilakukan oleh Petani, pengepul, pedagang besar, pedagang pengecer di pasar dan konsumen rumah tangga. Sama halnya dengan saluran 1 hanya saja pada saluran 2 ini tidak ada pengecer warung atau pengecer keliling. Jadi, petani yang telah memanen cabai merah keriting dan mensortirnya kemudian

dijual kepada pengepul, setelah cabai merah keriting di packing oleh pengepul kemudian pengepul menjual kepada pedagang besar, kemudian pedagang besar menjualnya kepada pedagang pengecer di pasar, dan yang terakhir pedagang pengecer menjual kepada konsumen rumah tangga yang belanja langsung di pasar. Berikut gambaran saluran 2 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Magelang :

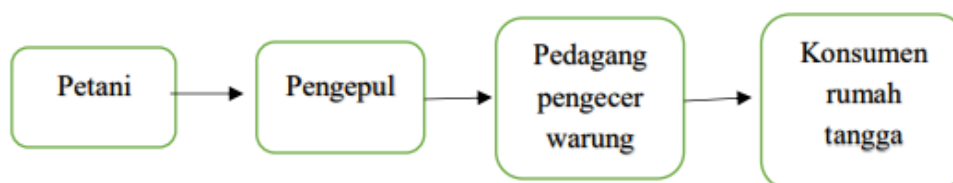


Gambar 5. Saluran 2 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari.

c. Saluran 3

Pada saluran 3 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari dilakukan oleh petani, pengepul, pedagang pengecer warung atau pedagang sayur keliling, dan konsumen rumah tangga. Pada saluran ini hampir sama dengan saluran 2, hanya saja disaluran 3 ini tidak ada aktor pedagang pengecer di pasar sehingga saluran 3 lebih pendek dari saluran 2. Petani menjual cabai merah keriting hasil panen nya kepada pengepul,

kemudian sebelum pengepul membawanya ke pasar, ditempat pengumpulan cabai merah keriting ada pedagang pengecer warung atau pengecer keliling membeli nya ditempat atau pengepul menjual nya kepada pengecer warung atau pengecer keliling yang ada di daerah nya, kemudian yang terakhir pedagang pengecer warung menjual nya kepada konsumen rumah tangga. Berikut gambaran saluran 3 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Magelang :

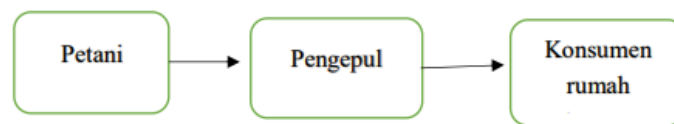


Gambar 6 Saluran 3 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari.

d. Saluran 4

Saluran pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari yang terakhir adalah petani menjual cabai merah keriting kepada pengepul, kemudian pengepul selain menjual ke pedagang besar atau ke pedagang pengecer juga menjualnya kepada konsumen rumah tangga langsung ditempatnya dengan tidak ada batasan jumlah pembelian.

Biasanya konsumen rumah tangga tersebut adalah tetangga yang dekat dengan rumah pengepul tersebut. Jadi, saluran 4 ini adalah saluran pemasaran terpendek dari saluran-saluran yang lainnya. Berikut gambaran saluran 4 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Magelang :



Gambar 7 Saluran 4 pemasaran rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari.

3. Margin Pemasaran Rantai Pasok Komoditas Cabai Merah Keriting di Desa Gunungsari

Margin pemasaran adalah selisih harga dari dua tingkat rantai pemasaran atau selisih harga yang dibayarkan dari tingkat pengecer (konsumen) dengan harga yang diterima oleh petani. Perbedaan yang terjadi pada suatu Lembaga dengan Lembaga lain akan menyebabkan perbedaan harga. Dengan demikian, semakin banyak Lembaga pemasaran yang terlibat maka semakin besar perbedaan harga jual yang ditawarkan oleh produsen dengan harga yang diberikan oleh konsumen akhir. Penelitian ini menggunakan rumus berikut.

$$Mp = Hj - Hb$$

Keterangan:

Mp : Margin Pemasaran cabai merah keriting (Rp/kg)

Hj : Harga Jual cabai merah keriting di tingkat pengecer (Rp/kg) Hb : Harga Beli cabai merah keriting di tingkat petani (Rp/kg)

Margiin pemasaran dalam saluran pemasaran komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari dapat dilihat

pada tabel 2.

Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa margin pemasaran tertinggi pada hasil panen II pada saluran 1 yakni sebesar Rp. 10.000/kg. Pada panen I dan panen III margin tertinggi pada saluran 1 yakni sebesar Rp. 8.000/kg, dan margin pemasaran terendah ada di saluran 4 baik panen I, II ataupun III yakni sebesar Rp. 2.000/kg. Harga pada tabel diatas berdasarkan saluran pemasaran cabai merah keriting pada pasar lokal di Kabupaten Magelang Jawa Tengah.

Perlu diingat bahwa semakin banyak saluran pemasaran yang terlibat dalam rantai pasokan suatu komoditas, semakin besar margin pemasaran yang diperoleh, semakin rendah atau lebih rendah harga yang diterima oleh petani atau produsen. Sebaliknya, semakin sedikit saluran pemasaran yang terlibat dalam rantai pasokan suatu komoditas, semakin besar atau lebih tinggi harga yang diterima oleh petani atau produsen. Karena setiap saluran atau aktor saluran pemasaran mengambil untung,

Tabel 2 Margin Pemasaran Pada Rantai Pasok Komoditas Cabai Merah Keriting Di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang

Panen I

Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)
Saluran 1	15.000	23.000	8.000
Saluran 2	15.000	21.000	6.000
Saluran 3	15.000	19.000	4.000
Saluran 4	15.000	17.000	2.000

Panen II

Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)
Saluran 1	30.000	40.000	10.000
Saluran 2	30.000	38.000	8.000
Saluran 3	30.000	34.000	4.000
Saluran 4	30.000	32.000	2.000

Panen III

Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)
Saluran 1	22.000	30.000	8.000
Saluran 2	22.000	28.000	6.000
Saluran 3	22.000	26.000	4.000
Saluran 4	22.000	24.000	2.000

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2023

harga akhir yang diperoleh konsumen akan berbeda dari saluran ke saluran. Oleh karena itu, jika petani atau produsen tidak ingin merasa rugi atau jika harga jual hasil panennya terlalu sedikit ketimbang harga yang dibeli konsumen akhir, maka petani bisa mendapatkan informasi tentang pedagang yang membeli hasil panen dengan harga yang lebih tinggi atau bisa langsung menjual hasil panennya pada pedagang besar atau pengecer dengan harga yang sama yang dibeli oleh pedagang besar atau pengecer.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada uraian diatas, maka kesimpulan hasilnya adalah :

1. Aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi pada rantai pasok komoditas cabai merah keriting di Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang yakni :

Aliran Produk yang terjadi adalah petani meyalurkan hasil panen nya berupa cabai merah keriting sampai pada konsumen akhir melalui lembaga-lembaga pemasaran yang ada seperti pengepul, pedagang besar, pedagang pengecer di pasar, dan pedagang pengecer di warung atau pengecer keliling.

Aliran keuangan yang terjadi adalah pembayaran yang dilakukan dengan cara cash atau langsung tunai, baik pengepul ke petani, pedagang besar ke pengepul, pedagang pengecer ke pedagang besar ataupun konsumen akhir ke pedagang pengecer.

Aliran informasi yang terjadi adalah secara dua arah menggunakan telepon seluler yang berupa HP atau secara langsung, yang memberikan informasi terkait harga terkini dan ketersediaan produk atau hasil panen.

Saluran pemasaran dan margin pemasaran pada rantai pasok komoditas cabai merah keriting di

Desa Gunungsari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang yakni :

- Saluran pemasaran yang terjadi ada empat saluran, saluran terpanjang terjadi pada saluran pertama dan terpendek pada saluran ke empat.
- margin pemasaran tertinggi pada hasil panen II pada saluran 1 yakni sebesar Rp. 10.000/kg. Pada panen I dan panen III margin tertinggi pada saluran 1 yakni sebesar Rp. 8.000/kg, dan margin pemasaran terendah ada di saluran 4 baik panen I,II ataupun III yakni sebesar Rp. 2.000/kg. Harga pada tabel di atas berdasarkan saluran pemasaran cabai merah keriting pada pasar lokal di Kabupaten Magelang Jawa Tengah.

Saran-saran

1. Kepada petani cabai merah keriting di Desa Gunungsari agar menanam cabai merah keriting lebih awal agar dapat harga cabai tinggi, lebih teliti lagi dalam memantau perkembangan dan pertumbuhan tanaman cabai merah keriting yang diproduksi supaya terhindar dari penyakit sehingga menghasilkan panen yang banyak lagi berkualitas, dan lebih mencari informasi terkait saluran pemasaran yang tepat supaya mendapatkan keuntungan yang besar.
2. Kepada lembaga-lembaga pemasaran untuk lebih teliti lagi dalam membuat harga terkait biaya-biaya yang dikeluarkan saat proses penyaluran pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, Dinda. 2020. *Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit (Capsicum Frutescens L.) di Kota Tarakan*. Skripsi. Universitas Borneo Tarakan.
- Agustin, M. Siswandi, B. Hindarti, S. 2018. *Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Cabai Merah (Capsicum Annum L.) di STA Mantung Kecamatan Pujon Kabupaten Malang*. Universitas Islam Malang.
- Arfian, Muhammad.R. 2022. *Analisis Kinerja Rantai Pasok Cabai Rawit di Kecamatan Dukun Kabupaten Magelang*. Skripsi. Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta.
- Geha, A. Nursiani, N. Amtiran, P. 2021. *Analisis Aliran Barang, Aliran Uang dan Aliran Informasi Pada Usaha Kecil Emping Jagung Sima Indah Kelurahan Sikumana*. Universitas Nusa Cendana Kupang.
- Istiyanti, E. 2010. *Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting Di Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman*. Jurnal Pertanian MAPETA. XII (2), 72-144.
- Jumiyati, E, Darwanto,D.H, Hartono, S dan Masyhuri. 2013. *Analisis Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam Di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur*. Jurnal AGRIFOR . XII (1), 1412-6885.
- Malik, ABD. 2022. *Analisis Rantai Pasok Cabai Rawit di Desa Manjapai Kecamatan Bontonompo Kabupaten Gowa*. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Makasar.
- Purnama, Agit. Noor,T. Yusuf, M. 2021. *Analisis Rantai Pasok Cabai Rawit di Desa Ciandum Kecamatan Cipatujah Kabupaten Tasikmalaya*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH. 8 (2), 313-323.
- Ridwansyah, M. Ashar, R. Muchlis, F. Mon, M. Aldino, S. Syukron, M. 2022. *Analisis Rantai Pasok Dan Rantai Nilai Komoditas Cabai Provinsi Jambi menuju perdagangan antar pulau dan ekspor*. E-jurnal Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan. 11(3), 2303-1220.
- Rizal, Muhammad. 2018. *Margin dan Efisiensi Pemasaran Lada (Piper nigrum Linn) di Desa Saotenga Kecamatan Sinjai Kabupaten Sinjai*. Skripsi. Universitas

- Muhamadiyah Makasar.
- Saptana, Muslim, Chairul. S, Sri Heri. 2018. *Manajemen Rantai Pasok Cabai Pada Agroekosistem Lahan Kering di Jawa Timur. Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian.* 16(1), 19-41. <http://dx.doi.org/10.21082/akp.v16n1.2018.19-41>
- Sucahyowati, Hari. 2011. *Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain).* Jurnal Majalah Ilmiah Gema Maritim. 13(1). Gema Maritim
- Sulfiana, Evi. 2021. *Analisis Rantai Pasok Komoditas Cabai Rawit di Desa Pabumbungan Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.* Skripsi. Universitas Muhammadiyah Makasar.
- Yulita, Putri Anggun. 2021. *Analisis Manajemen Rantai Pasok Cabai Merah di Kecamatan Seberida Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau.* Skripsi. Universitas Islam Riau.