

# AL 'Ulum

VOLUME 51 NOMOR 1, JANUARI 2012

- Faktor-Faktor yang Berhubungan Dengan Perilaku Seksual Beresiko  
(*H. Mustatul Anwar*) 1- 3
- Studi Tentang Skala Antropomorfik Pada Lansia Sebagai Dasar Perancangan Panti Werdha  
(*Rudi Hartono dan Meilya Farika Indah*) 4- 8
- Pendidikan Agama Dalam Keluarga  
(*Hj. Ajeng Kartini*) 9-19
- Pengaruh Tingkat Kompetensi Guru Terhadap Mutu Proses Pembelajaran di Sekolah  
(Suatu Studi pada SMPN 3, SMPN 5, dan SMPN 6 di Kota Banjarmasin)  
(*Hj. Nurul Auliah*) 20-26
- Hubungan Antara Lama Paparan Debu Usia Dan Status Gizi Dengan Fungsi Paru  
Penambang Batu Gunung Di Desa Awang Bangkal Barat Kabupaten Banjar  
(*Siti Kaidah*) 27-31
- Distribusi Jagung Manis di Kota Banjarmasin  
(*Ari Jumadi Kirnadi dan Ilhamiyah*) 32-36
- Cybercounseling : Sebuah Inovasi Dalam Layanan Bimbingan Konseling Berbasis Internet  
(*Ali Rachman*) 37-40
- Keputihan (Fluor Albus) Pada Wanita  
(*Evi Risa Mariana*) 41-46
- Urgensi Filsafat Ilmu Bagi Ilmu Hukum  
(*Noor Azizah*) 47-51
- Pemutus Beban Tegangan Rendah 220volt/380volt Menggunakan Load Control (LC)  
Pada Saat Beban Puncak Secara Otomatis  
(*Syarifil Anwar*) 52-56

## DISTRIBUSI JAGUNG MANIS DI KOTA BANJARMASIN

Ari Jumadi Kirmadi\* dan Ilhamiyah\*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menjelaskan saluran distribusi jagung manis, mengetahui struktur harga dan mengetahui sejauh mana gambaran mengenai lalu lintas komoditi jagung manis di kota Banjarmasin.

Penelitian ini menggunakan metode survey. Penentuan responden ditetapkan secara purposive sampling sebanyak 55 responden yang tersebar di pasar Antasari, pasar Lima, pasar Kalindo, pasar Kuripan, pasar Perumnas Kayu Tangi, pasar Lama dan pasar Pekauman.

Jagung manis diperdagangkan di Banjarmasin dengan distribusi yang paling efisien adalah pola IV yaitu : *Pengumpul* (bertindak sebagai pengecer)-*Konsumen*. Berdasarkan indikator CPR, pada pedagang pengecer berkisar antara 183% - 346%. Nilai CPR terendah terdapat pada pola II dan tertinggi pada Pola I dan III. Sementara CPR tertinggi terdapat pada pola I yakni di pedagang besar (2900%). Ditinjau DMR, maka pemasaran jagung manis dari pola I sampai dengan pola V relatif efisien kecuali pola I. Berdasarkan indikator share maka persentase share yang paling besar di luar produsen untuk pola I adalah pedagang besar sebesar 40%. Pola II persentase terbesar adalah pengecer 33%, demikian juga pola III dan IV masing-masing sebesar 33% dan 32%. Pembagian share pada pemasaran jagung manis mengarah kepada pengecer.

*Kata kunci : Distribusi, jagung manis*

### PENDAHULUAN

Kalimantan Selatan menjadi salah satu daerah yang saat ini terus dikembangkan, dengan luas ± 3.753.052 hektar atau 37.530 km<sup>2</sup> sangatlah potensial terutama sumber daya alam di dalamnya.

Di Kalimantan Selatan pada tahun 2008 rata-rata pengeluaran masyarakat untuk sayuran termasuk juga jagung manis sebesar Rp.13.704,- per kapita per bulan. Jumlah tersebut naik 9,04% dari tahun 2007 yang sebesar Rp. 12.465,- per kapita per bulan (Badan Pusat Statistik,2008). Dibandingkan pengeluaran masyarakat terhadap bahan konsumsi yang lain misalnya daging, rata-rata per kapita per bulannya pada tahun 2008 di Kalimantan Selatan hanya Rp.5.875,- dan buah-buahan Rp.12.322,-.

Jagung manis merupakan tanaman yang dapat di golongkan sayur-sayuran, mengingat umumnya buah dari tanaman ini dapat di jadikan aneka sayuran. Di Kalimantan Selatan buah tanaman jagung kebanyakan di panen waktu muda baik sebagai sayur juga sebagai makanan camilan jagung bakar atau jagung rebus. Jagung manis mengandung kadar gula yang relatif tinggi. Ciri dari jenis ini adalah bila masak bijinya menjadi keriput. Jagung ini kebanyakan di tanam di dataran rendah baik, sawah tadah hujan maupun sawah irigasi. Sebahagian terdapat juga di daerah pergunungan pada ketinggian 1000-1800 m di atas permukaan laut.

Daerah-daerah yang banyak menghasilkan tanaman ini adalah Pelaihari, Banjarbaru dan Banjar hingga mampu memasok ke kota Banjarmasin. Daerah-daerah lain di wilayah Kalimantan Selatan juga dapat tumbuh dengan baik.

Agribisnis komoditas pertanian pada umumnya merupakan suatu system yang sedikitnya melibatkan tiga pelaku utama yaitu : produsen atau petani, pelaku pemasaran atau pedagang, dan konsumen. Perilaku

\* Tenaga Pengajar Fakultas Pertanian Universitas Islam Kalimantan

konsumen yang diwujudkan dalam pola konsumsi akan menentukan kualitas dan kuantitas produk yang perlu dipasarkan. Di lain pihak, pola produksi yang dilakukan petani akan menentukan banyaknya produk yang dapat dipasarkan. Pola produksi tersebut pada umumnya dipengaruhi oleh kondisi iklim dan berbagai faktor lain yang mempengaruhi petani dalam melakukan kegiatan produksi.

Hubungan antara produsen dan konsumen biasanya "dijembatani" oleh pelaku pemasaran atau pedagang yang mempertemukannya dalam suatu sistem pasar. Ini dilakukan pedagang melalui pemasokan produk menurut tempat, waktu, dan kualitas yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen dan penawaran yang dilakukan petani.

Sistem pemasaran dikatakan efisien apabila dapat memberikan kepuasan maksimum bagi produsen, konsumen dan pelaku pemasaran dengan penggunaan sumber ekonomi serendah-rendahnya (FEDS Staff, 1992; Hasan, 1986; Saefuddin, 1984; Rhodes, 1993).

Secara teoritis, efisiensi pemasaran merupakan maksimisasi rasio antara luaran dan masukan yang digunakan dalam kegiatan pemasaran. Masukan yang dimaksud adalah berbagai sumberdaya ekonomi yang digunakan sedangkan luaran yang diperoleh berupa jasa-jasa pemasaran yang dihasilkan dari pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang (penyimpanan, sortasi dan grading, pengemasan, pengangkutan, dan sebagainya). Akan tetapi pengukuran efisiensi pemasaran berdasarkan konsepsi tersebut sulit dilakukan karena jasa-jasa pemasaran yang dilakukan oleh pedagang sulit diukur secara kuantitatif.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode survey yang mengambil sampel dari suatu populasi dengan kuesionir sebagai alat pengumpulan data yang pokok.

Guna mengetahui pola distribusi jagung manis berbasis pada unit analisis yang meliputi lembaga-lembaga pemasaran komoditas yang terdiri dari pedagang pengecer termasuk bakul sayur di pasar tradisional, pengecer, pasar swalayan, pedagang besar. Obyek penelitian meliputi variabel-variabel margin distribusi dan tingkat harga di lembaga pemasaran maupun konsumen.

Penentuan responden ditetapkan secara purposive sampling sebanyak 55 responden yang tersebar di pasar Antasari, pasar Lima, pasar Kalindo, pasar Kuripan, pasar Perumnas Kayu Tangi, pasar Lama dan pasar Pekauman. Jenis data dan prosedur pengumpulannya dilakukan sebagai berikut :

- a. Data primer diperoleh melalui wawancara (mengacu pada kuesioner) dengan dinas-dinas terkait/pelaku usaha perdagangan di daerah untuk memperoleh informasi tentang :
  - Data arus distribusi jagung manis di daerah tersebut.
  - Upaya yang telah dilakukan dinas/instansi terkait untuk menjaga kestabilan pasokan dan harga bahan makanan di daerahnya.
- b. Data sekunder dikumpulkan secara series minimal selama 3 (tiga) tahun dari dinas-dinas terkait dan BPS di daerah, untuk memperoleh :
  - Data jumlah produksi/pasokan keluar masuknya jagung manis dari dan keluar kota Banjarmasin.
  - Struktur harga jagung manis di kota Banjarmasin.
  - Jumlah dan jagung manis yang didistribusikan ke kota Banjarmasin.
  - Sentra-sentra jual-beli jagung manis di kota Banjarmasin.
  - Permasalahan serta kendala di lapangan dalam distribusi jagung manis di kota Banjarmasin.
  - Kebijakan pemerintah daerah (Provinsi/ Kota) dalam pengembangan jagung manis di kota Banjarmasin.

**TEKNIK ANALISA DATA**

**Analisis Indikator Efisiensi Distribusi**

Analisis indikator Efisiensi Distribusi pada dasarnya terdiri dari analisis tiga indikator yaitu:

- a. Indikator panjang rantai distribusi : menunjukkan banyaknya simpul dalam rantai distribusi.
- b. Indikator nilai dan sebaran DMR (Distribusi Margin Ratio): menunjukkan rasio net profit dibandingkan dengan selisih harga jual pengecer di hilir dengan harga jual pedagang pengumpul dan atau di hulu setiap simpul pada rantai distribusi.
- c. Indikator nilai dan sebaran CPR (Cost Profit Ratio): CPR adalah perbandingan antara profit dengan biaya. Dalam hal profit yang dimaksud adalah Net Profit yakni (Harga jual- (Harga Beli + Biaya-biaya distribusi komoditas) dan biaya diindikasikan dengan harga Beli dan biaya-biaya distribusi. Indikator nilai dan sebaran CPR (Cost Profit Ratio) menunjukkan rasio net profit dibandingkan dengan keseluruhan biaya distribusi di setiap simpul pada rantai distribusi.

Analisis DMR maupun CPR adalah untuk melihat bagaimana sebaran nilai DMR dan CPR pada setiap simpul di rantai distribusi. Suatu distribusi dikatakan efisien jika nilai DMR maupun CPR pada setiap simpul di rantai distribusi relatif merata.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

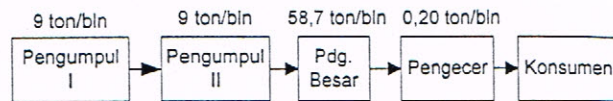
**Sumber Pengadaan dan Pola distribusi jagung manis di Kota Banjarmasin**

Jagung manis yang di perdagangkan di kota Banjarmasin dipasok dari beberapa sumber yaitu masing-masing dari wilayah Banjarbaru, Kabupaten Banjar dan Tanah Laut. Adapun pola distribusinya dapat dilihat pada Gambar 1.

Pola distribusi sayuran jagung manis di kota Banjarmasin terdapat 4 pola. Dari pola tersebut Pola I dan Pola III merupakan pola distribusi yang paling besar

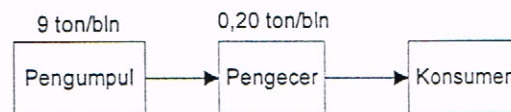
yaitu masing-masing sebesar 38,4% dan 38,5%. Sedangkan pola yang paling sedikit adalah Pola IV. (Gambar 1).

Volume penjualan jagung manis rata-rata per bulan di tingkat pedagang besar adalah sebanyak 58,7 ton/bln di tingkat pengumpul rata-rata 9 ton/bln dan pengecer rata-rata sebanyak 0,20 ton/bln. Harga di tingkat simpul masing-masing pola distribusi dapat di lihat pada tabel yang terdapat pada Gambar 1. Pola I (38,4%)



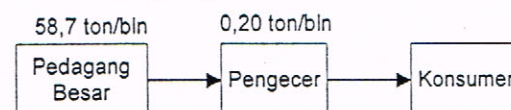
Pola 1	Beli (Rp/kg)	Jual (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	CPR (%)	DMR (%)	SHARE (%)
Produsen		2.400	852		182	36	26
Pengumpul	2.400	3.000	166	600	261	12	8
Ped. Besar	3.600	6.000	80	2.400	2900	357	40
Pengecer	4.741.67	6.650	428	1.908.33	346	22	25

**Pola II (15,4%)**



Pola 2	Beli (Rp/kg)	Jual (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	CPR (%)	DMR (%)	SHARE (%)
Produsen		2.400	852		182	43	52
Pengumpul	2.400	3.000	166	600	261	14	15
pengecer	4.500	6.000	530	1500	183	16	33

**Pola III (38,5%)**



Pola 3	Beli (Rp/kg)	Jual (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	CPR (%)	DMR (%)	SHARE (%)
Produsen		3.500	852		311	84	58
ped. Besar	3.500	4.500	530	1000	89	22	10
pengecer	4.741.67	6.650	428	1.908.33	346	22	32

**Pola IV (7,7%)**



Pola 4	Beli (Rp/kg)	Jual (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	CPR (%)	DMR (%)	SHARE (%)
Produsen		2400	852		182	256	78
Pengumpul	2400	3000	166	600	261	72	22

Gambar 1. Pola Distribusi Tataniaga Jagung manis di Kota Banjarmasin.

Di lihat dari harga jual eceran yang sampai ke konsumen, dari empat pola yang ada maka yang harga tertinggi terdapat pada pola I dan III masing-masing sebesar Rp.6650,-/kg, sedangkan harga jagung manis termurah terdapat pada pola IV rata-rata sebesar Rp.3000,-/kg.

Berdasarkan hasil perhitungan pada Cost Profit Rasio (CPR) maka diperoleh rata-rata CPR pada pedagang pengecer berkisar antara 183%-346%. Nilai CPR terendah terdapat pada pola II dan tertinggi pada Pola I dan III. Sementara CPR tertinggi terdapat pada pola I yakni di pedagang besar (2900%), yang berarti pelaku pemasaran tersebut yang paling banyak mengambil keuntungan dalam pemasarannya.

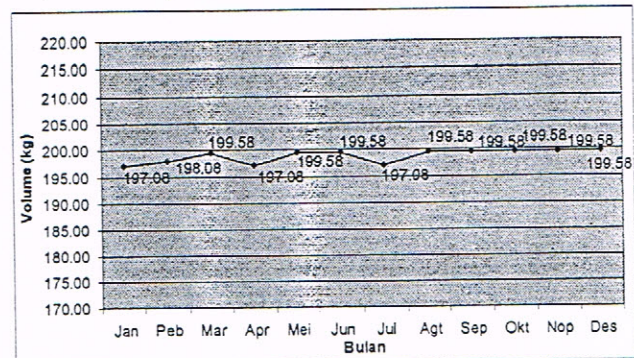
Ditinjau dari sebaran pembagian profit yang didasarkan pada DMR, maka pemasaran jagung manis dari pola I sampai dengan pola V relatif efisien kecuali pola I hal ini ditandai dengan nilai DMR untuk pola I sebesar 357% pada pedaaang besar, sementara pada pola lainnya sebaran marjin relatif menyebar secara merata meskipun pola III yang paling efisien bukan dengan rantai terpendek.

Berdasarkan variabel share maka persentase share yang paling besar di luar produsen untuk pola I adalah pedagang besar sebesar 40%. Pola II persentase terbesar adalah pengecer 33%, demikian juga pola III dan IV masing-masing sebesar 33% dan 32%. Pembagian share pada masing-masing pola sangat bervariasi dengan keberpihakan mengarah kepada pengecer. Hal ini bisa dimaklumi karena dalam pemasaran jagung manis pengecer lebih banyak melakukan inovasi dalam pemasarannya.

Tabel 1. Komponen biaya di masing-masing simpul dari jagung manis per kg.

Komponen Biaya	Pedagang Besar (%)	Pengumpul (%)	Pengecer (%)
Angkutan	49	57	47
Bongkar muat	30	14	5
Sortasi	-	5	-
Pengepakan	-	-	15
Retribusi	10	12	23
Lain-lain	11	12	10

Biaya yang di keluarkan dalam tataniaga jagung manis untuk pedagang besar, komponen yang banyak adalah biaya angkutan sebesar 49%, yang paling sedikit adalah biaya retribusi sebesar 10% dari total biaya per kg. Pada pedagang pengumpul yaitu 57% untuk angkutan tetapi yang paling kecil adalah biaya sortasi sebesar 5%. Pedagang pengecer biaya angkutan 47% dan yang paling sedikit biaya yang dikeluarkan adalah untuk bongkar muat sebesar 5% dari total biaya-biaya selain pembelian (Tabel 1).



Gambar 2. Perkembangan volume rata-rata penjualan per bulan jagung manis di tingkat pengecer tahun 2009-2010.

Volume penjualan jagung manis di tingkat pengecer memperlihatkan (Gambar 2), rata-rata berkisar antara 197,08 kg - 199,58 kg per bulan. Perkembangan dari bulan Januari sampai Agustus relatif fluktuatif meskipun dari bulan ke bulan tersebut peningkatan dan penurunannya tidak besar. Periode Agustus sampai Desember relatif konstan.

## KESIMPULAN

Jagung manis diperdagangkan di Banjarmasin dengan empat pola distribusi. Berdasarkan panjang pendeknya rantai pemasaran, yang paling efisien adalah pola IV yaitu : *Pengumpul* (bertindak sebagai pengecer)-*Konsumen*. Harga tertinggi terdapat pada pola I dan III masing-masing sebesar Rp.6650,-/kg, sedangkan harga jagung manis termurah terdapat

pada pola IV rata-rata sebesar Rp.3000,-/kg. Biaya dalam tataniaga jagung manis yang terbesar adalah angkutan baik pedagang besar (49%), pengumpul (57%) maupun pengecer (47%).

Berdasarkan indikator CPR, pada pedagang pengecer berkisar antara 183% - 346%. Nilai CPR terendah terdapat pada pola II dan tertinggi pada Pola I dan III. Sementara CPR tertinggi terdapat pada pola I yakni di pedagang besar (2900%). Ditinjau DMR, maka pemasaran jagung manis dari pola I sampai dengan pola V relatif efisien kecuali pola I. Berdasarkan indikator share maka persentase share yang paling besar di luar produsen untuk pola I adalah pedagang besar sebesar 40%. Pola II persentase terbesar adalah pengecer 33%, demikian juga pola III dan IV masing-masing sebesar 33% dan 32%. Pembagian share pada pemasaran jagung manis mengarah kepada pengecer.

#### DAFTAR PUSTAKA

Ade Iwan Setiawan, 1995, Sayuran Dataran Tinggi, Budidaya dan Pengaturan Panen, Penerbit Penebar Swadaya.

Administrator Pelabuhan Banjarmasin, 2009, Laporan Bulanan Bongkar-Muat, Barang Melalui Pelabuhan Banjarmasin, Departemen perhubungan, Direktorat Jenderal perhubungan Laut, Kantor Administrator Banjarmasin.

Badan Pusat Statistik, 2008, Pengeluaran Untuk Konsumsi Penduduk Indonesia per Provinsi, BPS Indonesia, Jakarta.

Bambang Irawan, 2007, Fluktuasi Harga, Transmisi Harga dan Marjin Pemasaran Sayuran dan Buah, Analisis Kebijakan Pertanian. Volume 5 No. 4, 358-373.

Basu Swastha, 1999, Manajemen Pemasaran, Penerbit Universitas Terbuka (UT), Jakarta.

Husas, Siti Hapsah, 2006, Budidaya Cabe Merah, Direktorat Tanaman dan Biofarmaka, Direktorat Jenderal Hortikultura, Jakarta.

Wasrob Nasaruddin, 1996: Tataniaga Pertanian. Universitas Terbuka (UT). Jakarta.

BPS Provinsi Kal-Sel 2009, Kalimantan Selatan Dalam Angka, Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Selatan.

Diperta Kal-Sel, 2010, Produksi Sayuran dan Bumbu-bumbuan Tahun 2007-2009, Dinas Pertanian Tanaman Pangan Provinsi Kalimantan Selatan.

Disperindag Banjarmasin, 2010, Fluktuasi Harga Bawang Merah, Bawang Putih dan Cabe Besar Tahun 2009, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Banjarmasin.

Bank Indonesia Banjarmasin, 2010, Term Of Reference Distribusi Komoditas Sayuran dan Bumbu-bumbuan di Kota Banjarmasin, Kelompok Pemberdayaan Sektor Riil dan UMKM, Kantor Bank Indonesia Banjarmasin.

Sutarya, R. dan Grubben G., 1995, Pedoman Bertanam Sayuran Dataran Rendah, Penerbit Gadjah Mada University Press.